

**como antes**  
con los 5 sentidos

# INDICE

1. Quienes somos	pág. 3
2. ¿Qué es la franquicia?	pág. 4
3. Formatos de negocio	pág. 5
4. Ventajas competitivas	pág. 6
5. ¿Qué ofrecemos?	pág. 8
6. Formación y asistencia	pág. 9
7. Tangibilización del Know How: Manuales	pág. 11
8. ¿A quién buscamos?	pág. 18
9. Aspectos contractuales	pág. 19
10. ¿Cómo unirse a Como antes franquicias?	pág. 20
11. Ficha de Negocio Como antes	pág. 23



## QUIENES SOMOS

---

### ¿Quiénes somos?

Un rutilante bar de tapas en el que se unen la filosofía y la oferta de los tradicionales bares-restaurantes mediterráneos y valencianos de alta calidad, con una puesta en escena cosmopolita y actual.

### ¿A dónde vamos?

**Nuestra Misión** es satisfacer a los clientes con nuestros productos mediterráneos tradicionales, mediante la puesta en escena moderna y sorprendente.

**Nuestra Visión** es expandir la degustación de lo mejor de la comida mediterránea desde nuestra Comunidad Valenciana a todo el territorio nacional en una primera fase y, después, a cada uno de los paladares del mundo.

### ¿Cuál es nuestro producto?

Tapas originales y con una presentación diferente; bocatas inigualables -gracias a sus productos de primera calidad y nuestro pan hecho expresamente para **como antes** -; platos de cocina elaborados tradicionalmente con productos mediterráneos y presentados para deleitarse con los cinco sentidos.

Desde **como antes**, le proponemos un viaje al mundo de los cinco sentidos, para que saboree, sienta, escuche, mire y palpe texturas y aromas que están diseñados para conquistar los paladares más exigentes.

## ¿QUÉ ES LA FRANQUICIA?

La franquicia es un proceso en el que existe una colaboración conjunta entre empresas legales, donde se comercializan productos, servicios y/o tecnología.

Las principales características que marcan el funcionamiento de este sistema son:

- El Franquiciador ofrece a sus franquiciados el derecho y la obligación de administrar un negocio acorde con unas pautas (métodos y técnicas) definidas y con éxito.
- Este derecho faculta al franquiciado, a cambio de una contraprestación económica, a utilizar el nombre comercial y la marca de productos o servicios del Franquiciador.
- El Franquiciador, además, debe facilitar a sus franquiciados el “know-how” o saber hacer de su negocio, a través de un proceso inicial y permanente de formación.
- Esta asociación viene determinada por el marco y la duración de un contrato de franquicia escrito, pactado entre las partes a tal efecto.

La franquicia responde a la necesidad de una renovación constante de la oferta de mercado, obligada por la imparable y creciente aparición de nuevos competidores y la exigencia de ofrecer nuevas prestaciones.

La franquicia consigue un mayor acercamiento al consumidor a través de una especialización bien entendida, esto es, centrada en un mejor conocimiento del producto y, sobre todo, un mejor servicio y atención al consumidor.

### FRANQUICIA: APOSTANDO POR EL TRIUNFO

Porque la sofisticación y complejidad de muchos negocios en el mundo actual hace que sea muchísimo más difícil que el Emprendedor promedio triunfe como empresario independiente. De hecho, un alto porcentaje de las nuevas empresas iniciadas por Emprendedores cierran al poco tiempo de abrirse, incluso en el primer año.

Sin embargo, el porcentaje de negocios de franquicia que quiebra es infinitamente inferior. La franquicia minimiza el riesgo. El porcentaje es que por cada cinco nuevas agencias abiertas en régimen de franquicia, únicamente cierra una. Sin embargo cuando la empresa se abre sin el asesoramiento profesional de un Franquiciador, el porcentaje es justo el contrario: por cada cinco negocios, cierran cuatro.

Está demostrado que los Emprendedores en régimen de franquicia consiguen alcanzar mucho antes el punto de equilibrio de sus negocios, y con mayor garantías de éxito, que otros comerciantes del mismo sector que inician su actividad por cuenta propia

“La franquicia responde a la necesidad de una renovación constante de la oferta de mercado”

## FORMATOS DE NEGOCIO

---

### ¿A quién va dirigido?

Este modelo de negocio ve destinado a todas aquellas personas que aman el mundo de la hostelería, disfrutan intentando perfeccionarse y aspiran a realizar un trabajo bien hecho.

### Modelo negocio 1º

Emprendedores que parten de cero y quieren unirse a nuestro grupo, para crecer en su proyecto junto a una imagen de negocio que funciona y una marca consolidada.

### Modelo de negocio 2º

Aquellos profesionales de la hostelería que necesitan un restyling para su negocio y confían en nuestra imagen y Know-How, como forma de dar un nuevo impulso al negocio y unirse a un grupo de alta rentabilidad.

## VENTAJAS COMPETITIVAS

- **Ser dueño de su propio negocio.**

La diferencia es clara. Cuando una persona trabaja para sí misma, no hay duda que sus esfuerzos tienen una recompensa mucho mayor y más rápida, principalmente en forma de ingresos. De hecho, está demostrado que un establecimiento franquiciado funciona mucho mejor que otro gestionado por otra persona contratada por cuenta ajena, por muy cualificada que esté.



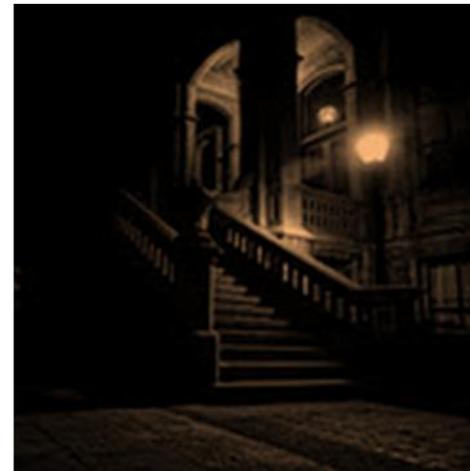
- **Adquirir un sistema de negocio rentable.**

Cuando se ha tenido la oportunidad de hablar con otros Franquiciados, puede comprobarse lo importante que es tener un sistema que poner en práctica. Entrar a formar parte de una franquicia y beneficiarse de ello, puede estar valorado por encima de los 60.000 €, pero, afortunadamente, **como antes** sólo requiere 23.900 €. Estas inversiones permiten garantizar la estabilidad del negocio, el mayor crecimiento de las ventas, la investigación y el desarrollo de los futuros productos y servicios y la viabilidad del plan de negocio.



- **Posibilidad de crear un gran patrimonio.**

La gran mayoría de las personas con mayor capacidad financiera son aquellos que gestionan sus propios negocios. Por ello, si la estabilidad económica es uno de sus objetivos, está claro que ser empresario es el mejor camino para conseguirlo.



- **Un negocio probado en el mercado.**

Al invertir en un negocio de franquicia se está invirtiendo en una fórmula comercial consolidada y con años de experiencia en el mercado. El Emprendedor es propietario de un negocio previamente acreditado por una experiencia contrastada, con satisfactorios resultados y que ofrece grandes posibilidades, por lo que se reduce enormemente el riesgo que conlleva iniciar una actividad comercial en solitario.

El Emprendedor cuenta además con la garantía de independencia, tanto jurídica, como económica, con el Franquiciador. De esta forma, se generará una fuerte colaboración entre Franquiciador y Emprendedor para sacar adelante el negocio y obtener los mismos éxitos.



- **Elemento Clave: El Know-How.**

El elemento clave de toda franquicia radica en el hecho de que el Franquiciador cede al Emprendedor un know-how, es decir, un “Saber Hacer” que diferencia el funcionamiento del negocio y que es la base del éxito que tiene en el mercado. Esta adquisición se realiza a través de una formación técnica y comercial que recibe el Emprendedor y que se basa en la transmisión de los métodos operativos del Franquiciador, que hacen que el negocio funcione y salga adelante con mayores garantías de éxito. Todo Emprendedor puede explotar este know-how en un ámbito geográfico determinado. Por todo esto, hay que tener en cuenta que la decisión de adquirir una franquicia requiere un proceso de análisis a lo largo del cual se debe recabar la información más adecuada y meditar las posibilidades reales de integración en una determinada Red.

# ¿QUÉ OFRECEMOS?

## PRESENTAMOS NUESTRA ENSEÑA.

Definimos franquicia como un sistema de colaboración entre dos partes jurídicamente independientes, vinculadas entre sí a través de un contrato mediante el cual una de las partes, **como antes**, cede, a cambio de cierta remuneración económica, el derecho a utilizar su marca comercial y su “saber hacer” empresarial, por un tiempo limitado y en un emplazamiento determinado.

La franquicia aumenta las posibilidades de rentabilidad, gracias a la calidad del producto de **como antes**, la originalidad y los conocimientos que ya poseemos. En **como antes** le ofrecemos la posibilidad de incorporarse a un negocio que le supone un menor riesgo comercial, debido a la citada experiencia que brindamos como cadena de restaurantes en funcionamiento.

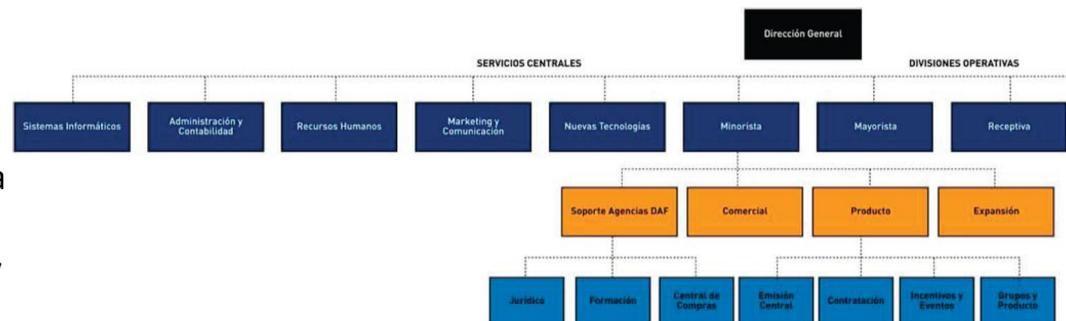
## POR QUE **como antes** ES UN DESTINO RENTABLE.

La franquicia de **como antes** está diseñada para permitir que el Emprendedor se centre en la explotación de su negocio y utilice su propia iniciativa, comprometiéndose por su parte **como antes** a suministrarle formación y el apoyo íntegro y completo de unos departamentos centrales debidamente organizados.

## EL EQUIPO HUMANO:

### NUESTRO PRINCIPAL VALOR

El equipo humano lo formamos profesionales procedentes del sector Hostelero y de la Consultoría Empresarial, con probada experiencia, expertos en las más avanzadas técnicas de gestión empresarial y de comercialización. Se sentirá respaldado por todos los departamentos de **como antes**.



## FORMACION Y ASISTENCIA

**como antes** se caracteriza por el alto grado de especialización y preparación de su personal. Para ello, se ha creado una metodología de formación e Innovación, que nos permite preparar a los profesionales que formarán parte de los centros franquiciados.

Gracias a la extensa Red de Profesionales con amplia experiencia en las diferentes áreas de gestión del negocio que forman **como antes**, los Emprendedores que deciden formar parte del Grupo reciben una formación y seguimiento en las aulas de nuestra central y en sus propias franquicias, en ámbitos como:

- Filosofía de **como antes**.
- Estilo de gestión.
- Procedimientos de trabajo.
- Técnicas de venta y acciones comerciales.
- Administración y contabilidad.
- Decoración del local y merchandising.
- Marketing Operacional aplicado al área de influencia.
- Informática y Programa de gestión.
- Gestión de Recursos Humanos.
- Herramientas ofimáticas.



## FORMACION Y ASISTENCIA

---

El sistema integrado de gestión de **como antes** que ofrecemos en el Grupo, a diferencia de otros sistemas existentes en el mercado, contempla esquemas de formación para todos los niveles:

### **Para Emprendedores sin experiencia en el sector.**

En muchas ocasiones, el Emprendedor no tiene conocimientos del sector en concreto donde opera la franquicia. Por ello, en **como antes** ofrecemos planes de **formación, tanto inicial, como continua**, que posibilitan que cualquier persona sin experiencia pueda acceder a operar dentro de esta actividad.

Nuestro sistema de formación individualizada, impartida por profesionales altamente cualificados, le permitirá dirigir su propio negocio y le familiarizará con los conocimientos técnico-administrativos relativos a la gestión empresarial de un restaurante.

La formación tendrá un carácter obligatorio, con una duración de tres semanas, y se impartirá en nuestras aulas de formación.

### **Para Emprendedores con experiencia en el sector.**

Nuestro sistema de formación contempla un esquema íntegro y permanente, encaminado, no sólo a la actualización de los conocimientos denominados “tradicionales”, sino también a la familiarización con las técnicas de gestión más avanzadas, así como una ayuda y orientación permanente a través de nuestros diferentes Departamentos.



## TANGIBILIZACIÓN DEL KNOW HOW: MANUALES

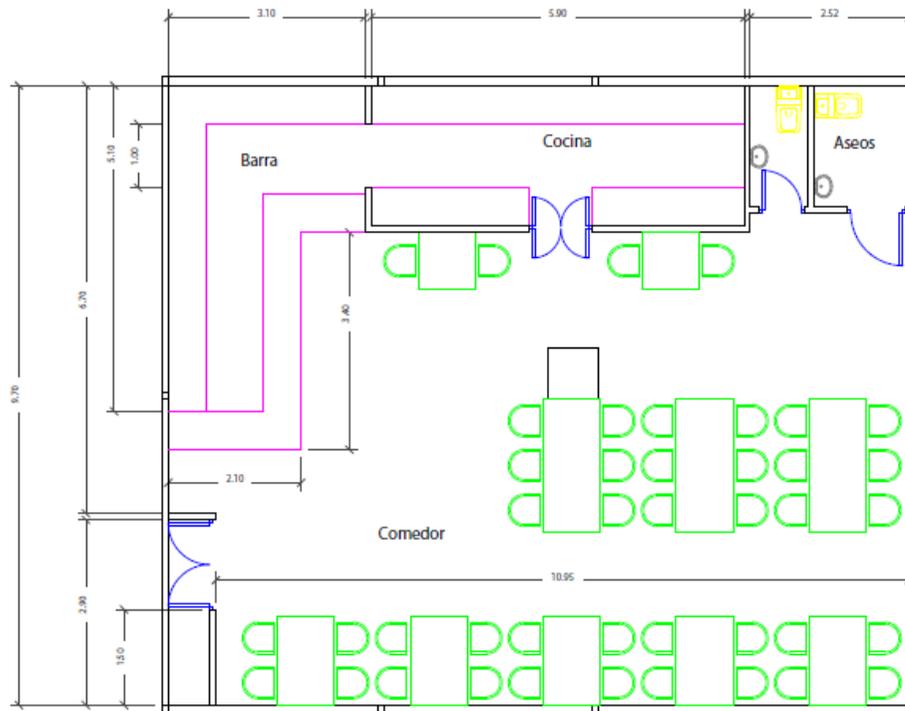
- Manual decorativo - arquitectónico
- Manual de identidad corporativa
- Manual de marketing



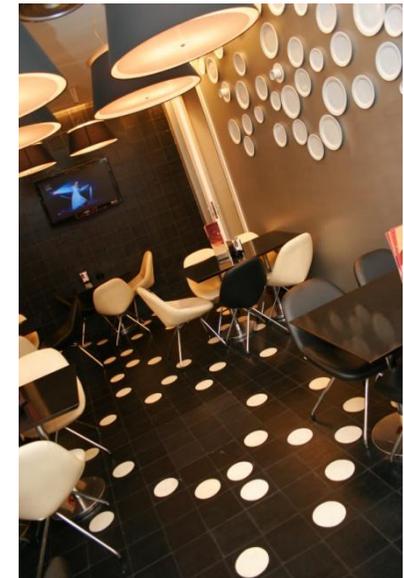
- Manual de gestión
- Manual de logística
- Manual de gestión de RRHH y calidad

# TANGIBILIZACIÓN DEL KNOW HOW: MANUALES

## Manual decorativo - arquitectónico



Indica al futuro franquiciado todos los requerimientos técnicos y de decoración que deberá cumplir su local.



# TANGIBILIZACIÓN DEL KNOW HOW: MANUALES

## Manual identidad corporativa



- Signos de identidad Visual **Colores Corporativos**
- Signos de identidad Visual **Símbolo**
- Signos de identidad Visual **Logotipo**
- Signos de identidad Visual **Marca (Símbolo + Logotipo)**
- Signos de identidad Visual **Marca. Versiones**
- Signos de identidad Visual **Versión 1 Tinta**
- Signos de identidad Visual **Marca. Versión Negativos**
- Signos de identidad Visual **Tipografía Corporativa Marca**
- Signos de identidad Visual **Tipografía Corporativa Auxiliar**
- Signos de identidad Visual **Elementos Corporativos de Apoyo**
- Aplicaciones **Primera Hoja**
- Aplicaciones **Segunda Hoja**
- Aplicaciones **Sobre Americano**
- Aplicaciones **Póster Genérico Ofertas**
- Aplicaciones **Carta de Producto**



Describe todas las particularidades de la imagen de marca: logos, colores, útiles de papelería, vestuario, etc

- Aplicaciones **Sobre A4Plus**
- Aplicaciones **Tarjeta**
- Aplicaciones **Hoja de Fax**
- Aplicaciones **Comunicado Interno**
- Aplicaciones **Tarjetón Notas**
- Aplicaciones **Portatarjetón**
- Aplicaciones **Sello Automático**
- Aplicaciones **Sobre Documentación Franquiciado**
- Aplicaciones **Carpeta Corporativa**
- Aplicaciones **Fachada. Rótulo**
- Aplicaciones **Póster Próxima Apertura**
- Aplicaciones **Expositores. Escaparate Exterior**
- Aplicaciones **Expositores. Interior**
- Aplicaciones **Menú Diario**

# TANGIBILIZACIÓN DEL KNOW HOW: MANUALES

## Manual marketing



El Mercado

La Competencia

El Posicionamiento

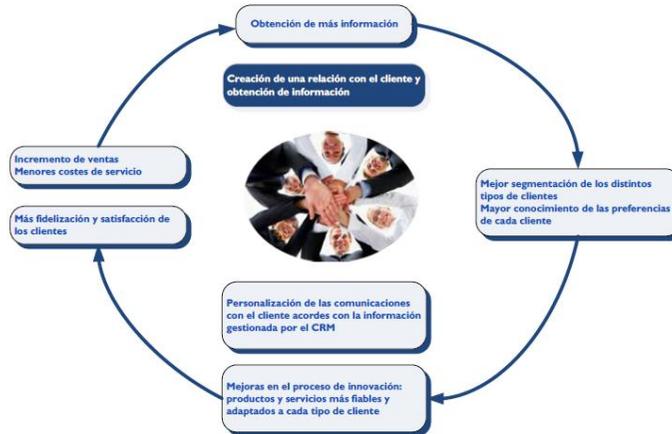
El Público Objetivo

La Política Comercial

La Publicidad y Promoción

Herramientas de Fidelización

Atención de Quejas y Reclamaciones



Tiene por objetivo establecer, desarrollar y ejecutar las pautas necesarias para asegurar la adecuación del servicio ofrecido al cliente en cada uno de los centros de la cadena de franquicia.



# TANGIBILIZACIÓN DEL KNOW HOW: MANUALES

## Manual de Gestión

Las Ventas

Reposición del Producto

Gestión

Supervisión de los Empleados

Control económico financiero

La Contabilidad y Control de Gestión

Los Stocks

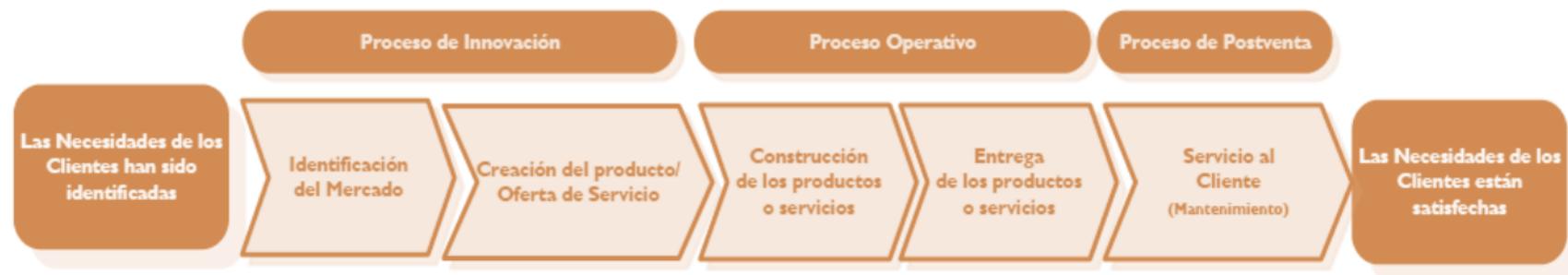
La Cuenta de Explotación

La gestión del personal

Mantenimiento y Limpieza de las instalaciones



Desarrolla todo lo relativo al procedimiento de venta de productos a los clientes y gestión del negocio



Modelo de la cadena genérica de valor

# TANGIBILIZACIÓN DEL KNOW HOW: MANUALES

## Manual de Logística



Las Compras

Política de Compras

Los Proveedores

La Determinación de las Necesidades de Producto

La Emisión de Pedidos

La Recepción del Producto

El Inventario

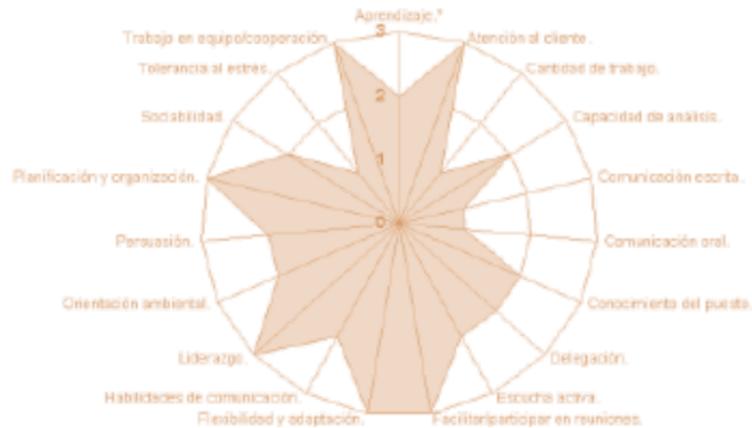


El objetivo es marcar los procedimientos necesarios para optimizar las tareas de compra y asegurar la estandarización y Calidad del producto



# TANGIBILIZACIÓN DEL KNOW HOW: MANUALES

## Manual de Gestión de RRHH y Calidad



Define la Gestión de Recursos Humanos, la Atención al cliente y el estándar de calidad de la franquicia

Selección

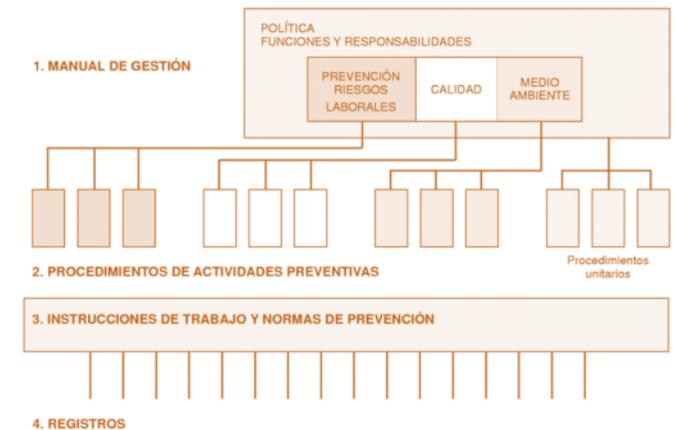
Formación y desarrollo

Evaluación del desempeño

Diseño organizativo/polivalencia

Política retributiva

Gestión por Competencias



## ¿A QUIÉN BUSCAMOS?

---

**como antes** cuenta con una estrategia de crecimiento bajo la fórmula de franquicia, que depende de una adecuada elección de los franquiciados.

Si una persona está interesada, pero no cuenta con los conocimientos oportunos, invertir en **como antes** puede ser una alternativa para introducirse en el sector, siempre y cuando tenga capacidad para gestionar y dirigir el negocio.

Por ello, los conceptos de negocio que se ofrecen en franquicia se orientan, tanto a los profesionales que ya conocen el método y quieren montar su propio negocio, como a inversores que buscan un negocio de alta rentabilidad.

Para entrar a formar parte de la red de franquicias, es necesario cumplir los siguientes requisitos y desarrollar las siguientes competencias:

- **Compromiso y dedicación:** La Franquicia deberá ser gestionada personalmente por el Franquiciado, demostrando su dedicación e implicación con la enseña.
- **Conocimiento de la zona/entorno:** La filosofía del negocio exige una relación amistosa hacia los clientes.
- **Espíritu emprendedor:** El candidato debe tener mentalidad empresarial y dotes comerciales para el desarrollo del negocio.
- **Colaborar y asumir los acuerdos:** El Franquiciado deberá respetar las condiciones establecidas en el contrato de Franquicia.
- **Sentido del servicio y atención al cliente.**

## ASPECTOS CONTRACTUALES

---

La relación contractual con los franquiciados se prolongará durante un período de diez años.

Esta duración es suficiente, porque permite la rentabilización de la inversión, que puede ser amortizada en un período muy inferior.

Los elementos esenciales del contrato que se firme son:

**Cesión de la marca como antes:** derecho de utilizar la marca en sus centros franquiciados.

**Independencia jurídica** entre las partes, Franquiciador y Franquiciado.

**Zona de exclusividad:** el franquiciado dispondrá de una zona en la que actuará sin interposición de cualquier otro asociado o de la propia Central.

El **contrato de franquicia** se formalizará por un período de **10 años**, período de tiempo suficiente para amortizar el negocio y obtener una alta rentabilidad.

El franquiciado no desarrollará ninguna actividad semejante y paralela durante la vigencia del contrato.

El producto que comercialice el franquiciado y el equipamiento necesario será exclusivamente el suministrado por los fabricantes y proveedores autorizados y homologados por **como antes**.

El franquiciado se compromete a que la Central pueda supervisar su operativa diaria, ya sea a través del **software** de gestión implantado o de visitas periódicas.

## ¿CÓMO UNIRSE A **como antes** FRANQUICIAS?

### HAZTE FRANQUICIADO.

Con **PROYECTO LLAVE EN MANO**, te lo ponemos fácil.

1. El potencial franquiciado analiza en detalle, con nuestro Departamento de Expansión, los siguientes aspectos relativos a su incorporación a **como antes**:
  - Estudio Comercial del local y Plan de viabilidad.
  - Entrega del borrador del Contrato de Franquicia.
  - Equipamiento y decoración de la futura Franquicia.
  - Datos necesarios para la tramitación de Escrituras.
  - Calendario de Cursos y Apertura.
2. Firma del precontrato de Franquicia donde se abona el importe correspondiente al canon de entrada.
3. Firma del contrato de Franquicia donde se abona el importe correspondiente a la inversión inicial.

### PROCEDIMIENTO DE APERTURA DE **como antes**.

Nuestro Dpto. de Expansión contacta con el franquiciado. Una vez que ambas partes están de acuerdo, se procede a la firma del contrato.

Solicitamos el nombre de la sociedad, se constituye la sociedad y se obtiene el CIF provisional.

Altas de líneas telefónicas y cuentas de correo electrónico.

Adecuamos el local a la imagen corporativa de **como antes**.

Decoración interior con elementos corporativos.

Obtención del título de licencia de Apertura.

Elaboramos el material de oficina corporativo y personalizado.

Inauguración oficial con pleno apoyo en la organización y realización del evento.

## ¿CÓMO UNIRSE A **como antes** FRANQUICIAS?

---

### OBSERVACIONES FINALES A NUESTRO DOSSIER INFORMATIVO.

Siempre es necesario para todo tipo de negocio en régimen de franquicia hacer un estudio de viabilidad, en nuestro caso dicho estudio lo realizará el Franquiciador.

El “Grupo **como antes**” recomienda siempre buscar un local comercial terminado y con sus correspondientes licencias, para que, al finalizar la formación, el futuro restaurador pueda comenzar su andadura en este sector.

En nuestro asesoramiento siempre indicamos que el local comercial tenga opción a compra si es en régimen de alquiler.

Destacamos la formación como punto más importante para franquiciar con el “Grupo **como antes**”, siguiendo las pautas de estos cursos, sobre todo las referentes a publicidad.

Para tomar una decisión a la hora de franquiciar también es importante sentirse grupo, participar en todos los eventos propuestos por la dirección comercial y seguir el direccionamiento de ventas para alcanzar los rápeles de producción anuales.

Al término del curso inicial de formación y una vez pasado el test final de valoración del franquiciado, hay que estar convencido de que podemos dirigir nuestro negocio en régimen de franquicia.

Todos los **como antes** se abrirán con título de licencia propio.

Además, un mes antes de la concesión del mismo se brindará la formación oportuna y se pasará notificación a los proveedores correspondientes para que instalen mobiliario y equipos informáticos en la oficina.

## ¿CÓMO UNIRSE A **como antes** FRANQUICIAS?

### APERTURA “LLAVE EN MANO”.

Se trata de una fórmula ideada para que todo el proceso de creación, montaje, apertura y lanzamiento se haga de una forma organizada y centralizada por parte de los departamentos centrales de **como antes**, sin preocupaciones adicionales para el franquiciado.

Una vez disponga de local con los requisitos mínimos de obra civil, en **como antes** iniciamos todos los trámites. Nuestro proyecto “Llave en Mano” incluye lo siguiente:

(Proyecto básico para un restaurante estándar de 150 m<sup>2</sup> y fachada exterior no superior a 5 m. lineales).

### ESCRITURAS

- Tramitación completa de constitución de una Sociedad Mercantil (anónima o limitada), incluyendo:
- Certificación de denominación social, Estatutos, Notario y Registro Mercantil.
- Trámites ante la Administración Tributaria local y autonómica.
- Preparación y presentación de la documentación relativa a la solicitud del título de licencia de Restaurante.



## Plan de Negocio como antes

En este capítulo, encontrará a título orientativo, los requisitos medios que se solicitan en un restaurante franquiciado con como antes .

### DATOS FRANQUICIA

Creación: 2005  
Propios: 1  
Franquiciados: 1

Local: 150 m<sup>2</sup> incluida terraza  
Población: Castellón, Benicasim (Castellón)  
Contrato: 10 años

### CONDICIONES ECONÓMICAS

Inversión: 900 €/ m<sup>2</sup> (más mobiliario y maquinaria: +- 50.000€)  
Canon de Entrada: 23.900 €  
Royalty: 1200 € al mes

Canon de Publicidad: Ninguno  
Sistema de suministro: Ninguno  
Empleados por local: 8 (media)

### PUNTOS CLAVE

- 1.- Una de sus principales ventajas competitivas radica en su clara apuesta por la dieta mediterránea y la utilización de productos de primera calidad como ingredientes de sus propuestas gastronómicas.
- 2.- Fórmula "llave en mano" con flexibilidad en el acondicionamiento del local.
- 3.- Apoyo en investigación y marketing desde la central.
- 4.- Plan de formación teórico-práctico, consistente en la transmisión del saber-hacer, haciendo especial hincapié en los siguientes puntos: Concepto de negocio (filosofía, orientación, previsión del modelo económico, ...), marketing y publicidad corporativa, políticas comerciales, operativa diaria del negocio, formación práctica del personal.