

El estudiante de DECA, Tomás Martínez, comenta su experiencia como franquiciador de CREAM

Date : diciembre 12, 2017

Tomás Martínez es estudiante de último año en Cypress Bay High School en Weston, Florida, EE. UU. El disfruta de una experiencia única en el ámbito del emprendimiento a través de la ayuda que presta en las dos franquicias de helado CREAM (Cookies Rule Everything Around Me) que su familia posee actualmente en Florida. Esta relación empresarial comenzó como un proyecto para DECA, una organización internacional que prepara a los estudiantes a través de competencias para que se conviertan en líderes y empresarios efectivos. Con la ayuda de los inversores, la familia Martínez abrió su primera franquicia CREAM en Florida en 2016 (que también fue el primer local de CREAM en la costa este), y se le otorgaron los derechos de franquicia principal para todo el Estado. Su tercera tienda se abrirá en Pembroke Pines, Florida, en diciembre de 2017. La familia también vendió derechos de franquicia adicionales a inversores en Palm Beach y Miami-Dade. Mientras visitaba Filadelfia en noviembre para participar en la reciente conferencia *Ultimate DECA Power Trip*, Martínez conversó con Anthony Williams de KWHS sobre helados, inventario y lo que se necesita para hacer funcionar un negocio de franquicias.

Knowledge@Wharton High School: Hola. Soy Anthony Williams de Knowledge@Wharton High School. Me acompaña Tomás Martínez. Tomás, su hermano Armando y sus padres poseen y gestionan varias franquicias en Florida de la empresa CREAM, con sede en California. Y todo comenzó en una aula escolar con un proyecto DECA. Entiendo que tus padres son graduados de Stanford y que, no hace mucho tiempo, estaban bien establecidos en sus carreras profesionales. Han pasado algunos años, y ahora todos ustedes poseen y operan varias tiendas de franquicias CREAM en Florida. Primero, cuéntame un poco acerca de CREAM, y luego ayúdanos a entender cómo esto se convirtió en una empresa familiar.

Tomás Martínez: CREAM comenzó en California como una empresa familiar. Siempre hacían sandwiches de helado para sus hijos, por lo que pensaron que era una buena idea abrir un local. Durante una visita a California, mi hermano tenía que hacer un proyecto para DECA llamado International Business Plan. Estaba pensando en qué compañía hacer, y justo vimos esta larga cola saliendo [de la tienda CREAM] y dijimos “¿qué es eso?”. Era una tienda de sandwiches; era CREMA. Nos encantó. Y volvimos. ¡Me comí como cinco sándwiches ese día!

Entonces, mi hermano decidió hacer el plan comercial sobre CREAM. Esto fue cuando estaba en 8° curso. Y alrededor de un año y medio o dos años más tarde —después de que mi hermano y yo dijéramos de forma casual a mi papá y a mi mamá: “deberíamos abrir esta tienda”, en plan broma— se pusieron en contacto con la empresa. [Abrimos nuestra primera tienda CREAM en Aventura, Florida en 2016]. Cuando mi hermano compitió en DECA, me pareció una experiencia muy divertida y fui testigo de lo mucho que había aprendido, así que yo también quise hacer lo mismo. [Ahora que somos propietarios de la franquicia CREAM,] competí en el plan de negocios de franquicia. Expliqué básicamente lo que hacemos en la vida real, pero quería aplicarlo a una ubicación que en realidad pudiera abrirse en el futuro. [Escribí un plan de negocios de franquicia] para Gainesville, donde está ubicada la Universidad de Florida. Fue una experiencia increíble [y lo hicimos bien en la competición]. Tuvimos que viajar de nuevo a California, porque allí es donde se llevó a cabo la competencia internacional DECA. Fue realmente genial ver cómo se cerraba el círculo, desde comenzar en California hasta abrir [CREAM] en Florida y luego competir a nivel internacional, y obtener el segundo lugar.

KWHS: Interesante. Entonces, ¿podrías hablar un poco más sobre toda esa competición internacional y el segundo lugar en DECA? Qué significa eso?

Martínez: DECA es un club orientado a los negocios. Enseña espíritu empresarial y te muestra cómo emprender una carrera en el futuro en las áreas de marketing, finanzas, todas esas áreas diferentes que se aplican al mundo de los negocios y diferentes aspectos de las mismas. Y en la empresa, obviamente, hay diferentes áreas, dependiendo de lo que te interese. Competí en un evento escrito. Es decir, escribes un plan de negocios sobre cómo vas a abrir la tienda,

qué técnicas de marketing vas a utilizar, las finanzas estimadas de la empresa. Y luego tienes que hacer una presentación oral a un inversionista simulado, tratando de convencerlo para que invierta y puedas abrir la tienda. Hay que pasar muchas rondas para eso: distritos, estados y luego todo el camino hasta California.

KWHS: Volviendo a tu negocio, lo describiste como una franquicia. ¿Qué es una franquicia?

Martínez: Una franquicia es cuando alguien trata de buscar un negocio ya establecido y exitoso. Y luego se ponen en contacto con ellos y abren su propia tienda, pero con los materiales [del propietario de la franquicia] y el nombre y la marca. Por lo tanto, estás abriendo tu propio negocio por primera vez, pero cuentas con el reconocimiento de marca. La gente podrá al menos tener una pequeña idea de quién eres como compañía. Simplemente es más fácil comenzar cuando cuentas con ese respaldo corporativo que puede ayudarte con muchos detalles diferentes de cómo iniciar el negocio.

KWHS: Hemos mencionado a tus padres. Hemos mencionado cómo surgió la idea. ¿Podrías darme un poco más de información acerca de cuál es tu función en el negocio?

Martínez: De acuerdo. Cuando comenzó el negocio, tenía que ver con la construcción de todas esas cosas. No necesariamente estaba siempre en la tienda. Pero cada vez que mis padres volvían a casa a cenar, siempre nos sentábamos a conversar sobre ¿Qué pasó hoy en el negocio? ¿Qué se ha hecho? ¿Cuánto hemos progresado? Les pedía que me mostraran las fotos de la tienda. Luego, desde que se abrió la tienda, he estado trabajando como empleado, tratando de participar en cada área: de cara al público con los clientes, en la oficina con la gestión del inventario y tratando de aprender un poco de cada cosa para tener una mejor comprensión de todo el negocio.

KWHS: ¿Qué significa eso para un estudiante de secundaria?

Martínez: Es realmente interesante. Poder hablar con mis padres sobre los detalles concretos de las cosas aparte de simplemente trabajar, es realmente genial, porque tengo más conocimiento sobre lo que estoy aprendiendo en el aula y sobre lo que tuve que escribir [Plan DECA]. Fue una experiencia única, porque si tenía una pregunta —la mayoría de las empresas no la responderían a un estudiante típico de la escuela secundaria—, podía preguntarle a mis padres y obtener las respuestas que necesitaba. No muchas personas tienen esa oportunidad.

KWHS: ¿Cuál dirías que ha sido tu mayor desafío?

Martínez: Individualmente para mí, creo que el mayor desafío es cuando trabajas con el resto de empleados. No encuentro la interacción con el cliente tan difícil. Creo que es más cuando ves a otro empleado haciendo algo que tal vez piensas que se podría hacer de otra manera, cómo acercarte a ellos y decirles: “Creo que se debe hacer de esta manera o de esta otra” y simplemente tratando de tener esa relación con tus compañeros de trabajo. Creo que eso haría que la dinámica fuera más efectiva. Una actividad empresarial es fluida cuando sabes cómo comunicarse de manera efectiva con sus compañeros de trabajo.

KWHS: Parece que este ha sido un proceso de aprendizaje muy amplio. ¿Qué consejo le darías a otros adolescentes que aspiren a hacer lo mismo?

Martínez: Creo que en cualquier negocio en el que estés trabajando, obviamente si tienes esa posibilidad, hay que aprovechar todas las oportunidades disponibles para adquirir cualquier nuevo tipo de conocimiento. Pero incluso en cualquier empresa en la que estés trabajando, incluso en casa, trata de obtener un poco de cada puesto y ponte en un rol gerencial para que puedas ver cómo manejarías el negocio en tu mente y ver qué decisiones tomarías de manera diferente, y lo que la compañía está haciendo bien. Y, obviamente, aprende de cada puesto de forma individual, porque todos son importantes para hacer que el negocio funcione.

KWHS: Parece que lo tienes todo pensado.

Martínez: Todavía hay mucho que aprender, pero ha sido una experiencia interesante.

KWHS: ¿Qué crees que querrás hacer después de la escuela secundaria?

Martínez: Todavía no estoy seguro al cien por cien, pero definitivamente algo con un aspecto empresarial. [Quiero] un tipo de experiencia gerencial en la que pueda, como dije, observar los diferentes roles y tratar de hacer que actúen como una unidad para hacer que el negocio sea exitoso.

KWHS: Pasando a otro tema. Estoy interesado en saber, ¿cuál es tu helado favorito?

Martínez: Mi tipo de helado favorito depende de dónde estoy tomando el helado. Soy muy particular con los helados.

KWHS: Me parece muy bien.

Martínez: Suelo tomar el de masa de galletas. Pero en CREAM, todos los helados tienen cualidades diferentes, únicas, no sé, fabricadas. Y el helado de chocolate es muy denso en comparación con los otros. No sé por qué, pero es tan bueno. Eso es lo que tomo en CREAM.