

Franquicias

20 SALSAS IMPULSAN QUE SUS ALITAS VUELEN POR TODO LO ALTO

Wings Xpress abrió sus puertas en 1998. Hoy tiene tres locales en Quito y franquició uno en Manta.

REDACCIÓN QUITO

redaccion@revistalideres.ec

En 1996, Mario Valencia y Patricia Porras viajaron a Miami (EE.UU.), por vacaciones. Allí identificaron que las alitas de pollo con salsas eran populares y decidieron emprender un negocio con estas características en Quito.

La pareja preparó diversas versiones de salsas y al perfeccionar la receta, en 1998, instalaron el primer local de Wings Xpress (norte). Al principio, su oferta era de alitas en cuatro sabores. Hoy, diversificaron la oferta para llegar a más público.

El menú actual incluye alitas en 20 sabores de salsas (miel y mostaza, BBQ, parmesano, tamarindo, teriyaki, etc.). Además, oferta pollo entero con los sabores de las salsas citadas, hamburguesas, costillas de cerdo... Esa diversificación les permitió crecer, lo que se refleja en los tres locales que hoy tienen en Quito.

Estos restaurantes son propiedad de la



Pavel Calahorrano / LÍDERES

Precios y oferta

La ubicación. En Quito los locales están distribuidos en: la avenida Orellana, la calle Tomás de Berlanga y en la calle Francisco Salazar. Todos en el norte de Quito.

El precio. Cada plato bordea los USD 5. El menú se complementa con camarones, chuleta, filete de pollo, aros de cebollas, sánduches, papas fritas, etc.

Patricia Porras y Mario Valencia son los propietarios de Wings Xpress en Quito. El negocio nació en 1998.

pareja. El siguiente paso fue la expansión mediante el sistema de franquicias.

El primer franquiciado es Francisco Moreira, quien instaló, en agosto pasado, un local de Wings Xpress en el sector de Barbasquillo, en Manta (Manabí). Él conoció el producto en un viaje a Quito y le gustó. Además, identificó que su ciudad

por ser un puerto era visitada por extranjeros que eran potenciales clientes. Con esa idea, en mayo contactó a Porras y a Valencia y les comentó que quería abrir un punto de Wings Xpress.

Moreira pagó USD 10 000 por el derecho de uso de marca. Este monto incluye el rótulo principal de la entrada y los volantes publicitarios. Moreira también invirtió unos USD 7 000 en la adecuación del local. Hoy, de cada 10 clientes que atiende Moreira, cuatro son extranjeros.

El contrato no establece que Moreira pague regalías mensuales o anuales sobre las ventas. El objetivo, más que ganar dinero, es que la marca se posicione en otras ciudades, argumenta Porras. Eso sí, las salsas y materia prima como el pollo y las carnes las provee la pareja desde Quito. “Solo así se garantiza que los sabores sean los mismos y no cambien las recetas”.

Además, el servicio debe ser el mismo, para respetar los parámetros de funcionamiento. Por eso, la pareja capacitó al personal que trabaja en el local franquiciado.

Porras cuenta que para escoger nuevos franquiciados, primero conoce a los interesados, habla con ellos e identifica que pondrán empeño para que la firma surja. “Cuando un posible comprador genera esa confianza se negocia la franquicia”.

Daniela Arteaga es clienta en Quito y en Manta. Asegura que el sabor se mantiene y destaca la variedad del menú.

EN NUESTRA WEB OTRAS FRANQUICIAS
www.revistalideres.ec

ENTRADAS: US \$15,00

Entradas a la venta en:

La Cofradía del Vino

San Javier N 26-63 y Orellana

Teléf.: 02 2564707 / 2223808-09

En la Casa de la Cultura: 26 y 27 de octubre

www.galadelvino.com.ec

- **Deguste** más de 50 marcas de vinos de diferentes países
- **Deléitese** con el Salón de las Burbujas
- **Permítase** la Sala de Cata de Alta Gama
- **Sorpréndase** con la Sala de la Música y el Vino
- **Disfrute** del Salón de los Quesos
- **Saboree** la Sala del Café y del Chocolate
- **Comparta** con dueños y enólogos de bodegas
- **Aproveche** del Challenger de Vinos (27 de Octubre, 18h30)

SUPERMAXI
el placer de comprar

Diners Club
INTERNATIONAL

UNIVERSIDAD
SAN FRANCISCO
DE QUITO

