

Mi Negocio

Con el finiquito me monto mi propia franquicia

El sistema de cadenas es una fórmula de autoempleo para los emprendedores que prefieren minimizar los riesgos de inversión. Existe una gran variedad de posibilidades por menos de 50.000 euros.

G. Escribano, Madrid

Emprender en tiempos revueltos. Aunque suene a melodrama, montar un negocio en plena recesión es un posible episodio de éxito. De hecho, puede ser la salvación para muchos profesionales que se han quedado sin empleo y no encuentran trabajo por cuenta ajena. Con el finiquito de un antiguo puesto y unos pequeños ahorros, se puede iniciar un establecimiento en régimen de franquicia.

"El que tenga ánimo de emprender, que se lance. Existen muchas posibilidades en el sistema de franquicias", dice Eduardo Tormo, director general de la consultora Tormo & Asociados. Con una inversión inicial de un máximo de 50.000 euros se puede apostar por muchas cadenas y de distintos sectores. La clave de una franquicia es que el tipo de negocio encaje con el perfil del emprendedor. Dicho de otra manera, que nos guste.

"La principal ventaja de las franquicias es que te incorporas a un negocio de éxito probado, que ya funciona", añade Tormo. "Al contrario que con los negocios tradicionales, no tienes que preocuparte por la idea, los productos o los proveedores. Tampoco del tipo de servicios", añade.

Partiendo de esta premisa, las opciones son casi infinitas, porque en España existen más de 1.040 cadenas. Las firmas de estética están de moda este año por el bajo coste de la inversión inicial, por el tirón de la demanda y la baja cualificación necesaria para empezar el negocio. Además, en su mayoría están impulsadas por mujeres que optan por el autoempleo.

Oncel, cadena de tratamientos faciales y corporales sin cirugía, es la opción más económica con un canon de entrada de 5.000 euros. Cuenta con más de 70 centros en España. Biohecare Estética, franquicia especializada en estética integral sin bisturí, requiere desde 12.000 euros

La clave de una franquicia es que el tipo de negocio encaje con el perfil del emprendedor



La relación entre franquiciado y franquiciador es la base del éxito del sistema.

más el alquiler de un local. Muy por encima, está la opción de Pulsazione, empresa de fotodepilación que necesita un desembolso inicial de 25.000 euros.

En restauración y distribución también existen oportunidades. Dehesa Santa María, cadena de tapas ibéricas perteneciente a The Eat Out Group, permite poner en marcha un bar con una inversión en recursos propios inferior a 50.000 euros.

Por otro lado, está la posibilidad de Mundopán. Esta

CON MENOS

Muchas franquicias han reducido los cánones de entrada desde que empezó la recesión. Otras han optado por ayudar en el acceso a la financiación, la principal barrera que encuentran los emprendedores en estos tiempos de incertidumbre.

franquicia recuerda a la tradicional furgoneta de pan que llega a la plaza del pueblo. La enseña se dedica al reparto de pan y alimentos a domicilio y exige una entrada de 15.400 euros. Mundopán ha creado unos curiosos buzones térmicos en los que deja sus productos y se mantienen calientes hasta que el cliente los recoge.

Para los emprendedores que buscan algo distinto, también se encuentran oportunidades. Animal Party es una línea de centros de ocio infantil

Las cadenas de estética están de moda este año por el gran tirón de la demanda

para cumpleaños, talleres ambientales para colegios y otros eventos con peluches personalizados. Las inversiones son de 30.500 euros para una tienda completa y 15.000 euros para un córner.

En otro extremo, Sensualove está despertando el deseo de los inversores y empre-

Las ventajas de convertirse en franquiciado

- En el sistema de franquicias, la cadena cede la marca, el saber hacer, el método y el modelo de negocio a un emprendedor a cambio de una contraprestación económica.

- La inversión inicial se ve compensada por el apoyo de la matriz en todos los aspectos del negocio.

- Al estar bajo el paraguas de la cadena, un franquiciado no se tiene que preocupar de promocionar la empresa.

- Tampoco tiene que pensar en los proveedores ni buscar alternativas para lanzar nuevas carteras de productos.

- La franquicia se encarga de formar al empresario en las cuestiones técnicas o específicas del sector.

- La cadena también suministra la equipación tecnológica y la herramientas de trabajo.

- Existen emprendedores que comenzaron con un local y ahora son propietarios de varios centros.

dores. Es una franquicia de tiendas de puertas abiertas a un público de cualquier edad donde se encuentran toda clase de productos relacionados con el amor y la sensualidad. Se puede montar un local con un desembolso de 45.000 euros. Los que busquen un toque exótico, pueden poner en marcha un kebab. Adk es la franquicia más barata del sector de la hostelería y sirve este tipo de platos turcos y otras variedades. Se puede abrir un kebab a partir de 30.000 euros.

Las cadenas que pueden dar más juego

PULSAZIONE

Los requisitos para abrir un centro de esta cadena de depilación por luz no son muy exigentes. El local debe estar a pie de calle o en zona comercial de una ciudad con una población mínima de 10.000 habitantes. La inversión inicial es de 25.000 euros. Está teniendo un gran desarrollo internacional.

DEHESA SANTA MARÍA

Para los que quieren montar un negocio de restauración existe la posibilidad de DSM, que tiene más de 80 locales en España. Se sale del canon tradicional de bar de tapas porque está enfocado a los delicatessen. Es ideal para franquiciados que buscan autoempleo o gestores que estén encima del proyecto.

ANIMAL PARTY

A los que se sienten niños eternamente, están sin empleo y con el pellicazo del finiquito, pueden sacar adelante un negocio como Animal Party. Esta franquicia tiene más de 1.000 locales y gran tirón comercial. Son centros de ocio infantil con peluches personalizados. Se emplea con 15.000 euros.

SENSUALOVE

Esta cadena está despertando el deseo de los emprendedores e inversores. Sensualove es una franquicia diferente, de tiendas de puertas abiertas a todo el público y productos para el amor y la sensualidad. Con 45.000 euros de capital y algo de picardía es posible tener éxito.

MUNDOPÁN

El tradicional panadero, que llegaba a la plaza del pueblo en la furgoneta y avisaba a los vecinos tocando la bocina tiene su versión moderna. Mundopán es una cadena de distribución de pan que instala en la puerta de casa unos peculiares buzones térmicos para que el pan se mantenga caliente.