

Entre negocios innovadores que pugnan para abrirse un hueco en el mercado

# Franquicias exóticas

Si quieres montar un negocio y crees que las franquicias más conocidas están muy trilladas, es el momento de pasar revista a actividades que tienen su potencial en un mercado en pañales. Poner en marcha tu propia empresa a través de una franquicia es una tarea dura, más aún si se trata de productos innovadores. Pero a pesar de tener más riesgo, estos negocios ofrecen también buenas expectativas.



condiciones de exclusividad geográfica. Evalúa la competencia real y potencial tanto en calidad como en precios.

● **Estudio de mercado.** La central franquiciadora tiene que convencer con datos e información de la viabilidad del negocio. Entre sus obligaciones está elaborar estudios sistematizados sobre la demanda posible para aplicarlos a la zona en la que te vas a instalar y poder analizar lo que da de sí. Contacta con otros franquiciados de la red para que te cuenten su experiencia al frente del negocio.

● **Referencias.** Verifica la solidez de la sociedad franquiciadora. Es posible que la red esté poco desarrollada, pero la referencia mínima

tendrás que prestar especial atención para no correr más riesgos que los estrictamente necesarios.

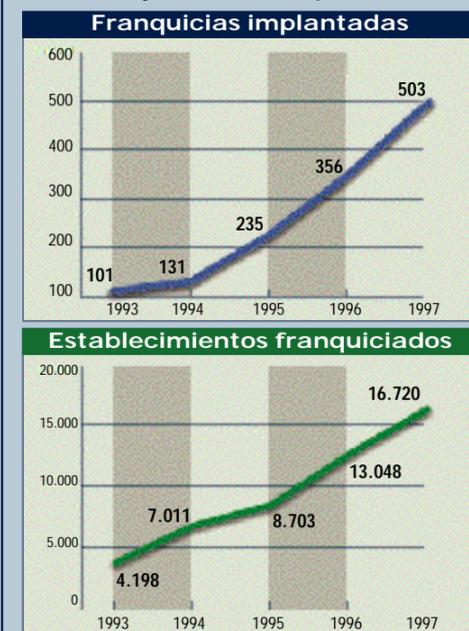
● **La actitud.** Tienes que estar convencido, de una forma intuitiva, de que la idea es buena. Sólo si eres una persona imaginativa, capaz de proyectar en el futuro las posibilidades del negocio, te merece la pena investigar este tipo de franquicias. El reto de posicionar un producto o servicio novedoso en el mercado requiere entusiasmo y capacidad para transmitirlo a colaboradores y clientes.

● **La aptitud.** Debes tener un agudo espíritu comercial aliado con una importante dosis de creatividad para "inventar" la demanda de tus productos o servicios. Mide bien hasta qué punto conoces el sector en que vas a operar y la formación y "saber hacer" que te proporciona el franquiciador. Y no olvides al estudiar las instrucciones de la central que son sagradas: tendrás que seguir el manual del franquiciado al pie de la letra.

● **Novedad.** Comprueba que realmente el producto o servicio es tan novedoso como parece. Analiza las garantías de que tal innovación no puede ser fácilmente copiada y las con-

## Tomar la alternativa

El gran desarrollo del sector de franquicias está obligando a afinar la imaginación. El 66% de las enseñas en el mercado a principios de 1997 no existía en 1990, lo que refleja el boom de esta fórmula en los últimos años. Los sectores en los que más creció el año pasado el número de establecimientos franquiciados fueron: *vending*, servicios y tiendas especializadas, ocio, consultoría y servicios de limpieza.



Fuente: Anuario Franquicias '97, Tormo y Asociados.

## Tomar la alternativa

Las franquicias exóticas funcionan igual que cualquier otra: permiten a un particular explotar una marca y una estructura de negocio a cambio de uno o

varios cánones. Al tratarse de productos o servicios aún poco explotados en España, lo habitual es que sean más jóvenes y cuenten con redes menos desa-

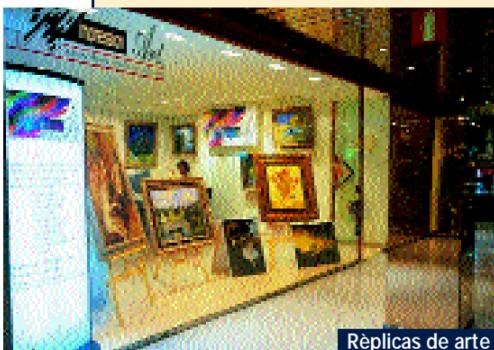
rolladas que la media. Su acicate es un hueco de mercado aún por explotar, en el que puedes posicionarte y recoger los frutos a medida que crece.

Consideras que la franquicia es una fórmula interesante para convertirte en empresario. Pero buscas al mismo tiempo un negocio con chispa, que ofrezca algo distinto y que tenga en la innovación su aliciente como negocio.

Si tu perfil es el de un emprendedor que cree que el alma de la empresa es dar con la idea genial para explotar un mercado "dormido", aquí tienes un escaparate de diez de las franquicias que tienen este espíritu.

A la hora de evaluar las enseñas exóticas, tendrás que realizar un estudio exhaustivo de qué te ofrecen y a cambio de qué, igual que harías con cualquier otra franquicia.

Pero hay algunos puntos a los que



Réplicas de arte



Limpieza de fachadas



Telekiosco

## BUENAS IDEAS

### Personalización

de la personalización de regalos su negocio. El toque personal puede darse a una simple tarjeta o a una armadura medieval. La central ofrece, por un lado, programas informáticos con el significado de nombres, textos poéticos, referencias heráldicas y cartas astrales que pueden imprimirse o grabarse en diversos soportes. Una segunda línea son los cuentos, cómics, libros o periódicos personalizados. La tercera rama son objetos personales o de adorno grabados. El abanico de artículos y soportes hace que haya precios para todos los bolsillos. El canon de entrada incluye la decoración, formación para el manejo de los programas y un primer lote de material. La



central suministra en exclusiva el material, aunque el franquiciado puede añadir otros productos por su cuenta.

**CANON DE ENTRADA:** 2 millones  
**ROYALTY:** 2% de las ventas a partir del 2º año  
**CUOTA DE PUBLICIDAD:** No tiene  
**INVERSIÓN ADICIONAL:** 850.000 pesetas  
**FRANQUICIADOS:** 4  
**TFNO:** Franquicias personalizadas (971) 68 10 04

### ¡Qué arte!

Tener un óleo de Van Gogh en el salón es casi imposible. Pero una perfecta reproducción es sólo cuestión de 65.000 pesetas. Impression Art comercializa réplicas certificadas de cuadros a partir de 45.000 pesetas. Hay un catálogo disponible de 500 obras, aunque cualquier otra puede negociarse individualmente. Los precios son fijados por la central en función del tamaño y dificultad de reproducción. El franquiciado paga la adaptación del local a los estándares de la cadena y el stock necesario para abrir

la tienda. El canon se paga a los dos años de la apertura de la tienda y sólo si se logran unos mínimos de facturación y rentabilidad pactados previamente en el contrato.

**CANON DE ENTRADA:** 1,87-2,3 millones  
**INVERSIÓN ADICIONAL:** 2,65 millones  
**ROYALTY:** 7%-15% sobre ventas  
**CUOTA DE PUBLICIDAD:** No tiene  
**FRANQUICIADOS:** 7  
**TFNO:** Tomás Marcos 939 10 51 20



### Noticias del vecindario

La información y la publicidad más cercana es la oportunidad de negocio que explota Spot & News. Los franquiciados se encargan de recabar el contenido informativo y publicitario para elaborar periódicos mensuales gratuitos de información local o comarcal. El material se remite a la central, que

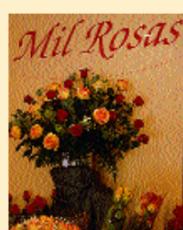


asume los trabajos de preimpresión (diseño, maquetación, encaje de textos, tratamiento de ilustraciones y publicidad, fotomecánica) e impresión. Una vez listos los periódicos, siempre con la cabecera común "Página XXI", se remiten de nuevo al franquiciado para su distribución. Los costes varían según el número de páginas y la tirada,

parámetros que establece el franquiciado. El negocio no exige local y el trabajo se puede retribuir con comisiones y como colaboraciones. La adhesión incluye el coste del primer número.

**CANON DE ENTRADA:** un millón de pesetas  
**ROYALTY:** 25.000 pesetas mensuales  
**CANON DE PUBLICIDAD:** No se exige  
**FRANQUICIADOS:** 19  
**TELÉFONO:** Spot & News (947) 33 33 33

### Díselo con rosas



Hacer del consumo de flores algo cotidiano es el lema que rige la franquicia Mil Rosas. Más de 50 variedades de rosas frescas con distintas

longitudes de tallo es la base del negocio, que se completa con elementos decorativos hechos con rosas secas y objetos de cerámica para colocar flores. El principal resorte a partir del cual se quiere extender el consumo de rosas es el precio: hay un "ramo económico" de 635 pesetas y una gama con precios comprendidos entre las 2.050 y las 3.295 pesetas. Las rosas que no se venden se secan en el propio establecimiento y se integran en la oferta de productos complementarios. El canon de entrada incluye el asesoramiento para la decoración del local y el inicio de la actividad, así como la formación básica.

**CANON DE ENTRADA:** 1,5 millones  
**ROYALTY DE EXPLOTACIÓN:** 4% sobre ventas  
**CUOTA DE PUBLICIDAD:** 3% sobre ventas  
**INVERSIÓN ADICIONAL:** 3,85 millones  
**FRANQUICIADOS:** 3  
**TFNO:** Tormo y Asociados (91) 302 71 40



### El chocolate del loro

Las grandes partidas de gastos en una empresa están bajo control por definición. No ocurre lo mismo con los llamados gastos generales, que no forman parte del núcleo de actividad pero que, sumando, suponen un pico: material y consumibles de oficina, mantenimiento y limpieza, seguros, transporte... Expense Reduction Analysts (ERA) ajusta el cinturón en estas partidas a cambio del 50% del ahorro que consiga en el primer año. El franquiciado hace un pago único de 1,9 millones de pesetas por un curso de formación, metodología y contactos y seis meses de asistencia, plazo que se puede ampliar a razón de 20.000 pesetas al mes.

### Venga usted mañana



Por 26.000 pesetas al mes, Menpro tramita un número ilimitado de documentos en su área administrativa, lo que ahorra tiempo y dinero a asesorías, abogados y otros profesionales condenados a entenderse con los organismos públicos.

Las tarifas se negocian en función de los servicios requeridos (número y desplazamientos que exigen). Este núcleo de actividad se complementa con aplicaciones a medida para sacar el máximo provecho empresarial a Internet y acceso a bases de datos de interés para las compañías (registros mercantiles, legislación...). Menpro asume la formación y asesoramiento del franquiciado, que se pagan aparte del canon de entrada.

**CANON DE ENTRADA:** 2 millones  
**ROYALTY:** 4% mensual sobre ventas a partir del tercer mes  
**CUOTA DE PUBLICIDAD:** 10.000 ptas al mes  
**INVERSIÓN ADICIONAL:** 1,8 millones  
**FRANQUICIADOS:** 6  
**TELÉFONO:** Menpro 96-678 03 70

La inversión adicional es baja, ya que el despacho puede instalarse en casa y no se necesitan mercancías. El truco para el franquiciado es saber valorar *a priori* qué clientes ofrecen posibilidades de ganar dinero para no trabajar en balde.

**CANON DE ENTRADA:** 1,9 millones  
**ROYALTY:** No se exige ninguno  
**INVERSIÓN ADICIONAL:** 600.000 pesetas  
**CUOTA DE PUBLICIDAD:** No se exige  
**FRANQUICIADOS:** 14  
**TFNO:** ERA (93) 226 04 38

### Su periódico, gracias

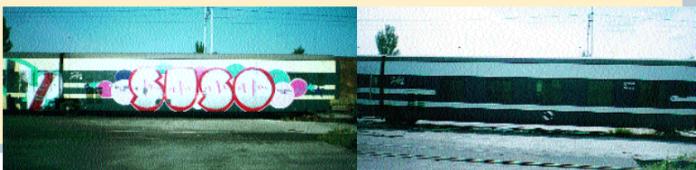
Al kiosco tradicional le ha salido un competidor a imagen y semejanza de las máquinas de tabaco. Telekiosco comercializa máquinas expendedoras de prensa en un régimen más cercano al contrato de distribución que a la franquicia. Una máquina cuesta 2,2 millones de pesetas, aunque hay descuentos por lotes. El precio incluye el asesoramiento técnico y comercial para la explotación de las máquinas. Las expendedoras automáticas se pueden reconfigurar fácilmente para vender diferentes productos a distintos precios y registran información de cada compra, lo que permite una planificación de las cargas más rentable.



**PEDIDO INICIAL:** 2,2 millones  
**ROYALTY:** No hay  
**PUBLICIDAD:** No se exige ningún canon  
**FRANQUICIADOS:** 6  
**TFNO:** (986) 86 30 56

### Gamberradas rentables

Los problemas de imagen que suponen las pintadas son el filón que explota Proliser. El sistema Anti-Graffiti System (AGS) consta de dos líneas de productos: la de protección de fachadas, que impide la fijación de carteles y reduce la penetración de posibles pintadas y de la contaminación; y la de quitapintadas, que elimina a toro pasado *graffittis* y suciedad. Ambas se ofrecen al cliente como servicio puntual o a través de un contrato de mantenimiento. La relación con los afiliados está a caballo entre la franquicia y el



contrato de distribución. Así, no se exige canon de entrada, sino un pedido inicial mínimo de material. La formación es gratuita y los equipos necesarios para aplicar los productos corren por cuenta del afiliado.

**PEDIDO INICIAL:** un millón  
**ROYALTY:** 200.000-300.000 pesetas al año  
**INVERSIÓN ADICIONAL:** 4 millones  
**FRANQUICIADOS:** 21  
**TELÉFONO:** Proliser 91-570 48 69

### A mesa puesta

Meritem se ha lanzado al ruedo de la comida rápida con un producto propio: las Cruji Coques. Se trata de una base de masa crujiente inspirada en la coca catalana y cubierta con ingredientes variados. Todo ello se cocina en un horno especial que suministra Meritem. Las Cruji Coques pueden sumarse a la carta habitual del restaurante y cuestan entre 495 y 550 pesetas.



**CANON DE ENTRADA:** 225.000 pesetas  
**DEPÓSITO:** 225.000 pesetas  
**ROYALTY:** 1% de la facturación  
**FRANQUICIADOS:** 230  
**TELÉFONO:** Meritem (93) 805 26 12

### Lo más natural



Amsterdam Sex Center propone ver el sexo con naturalidad y como negocio. No en vano, el margen medio de las ventas

de material es del 300%. El alquiler y la venta de videos es la "espiná dorsal" de los *sex shops*, llenos de artículos para hacer realidad las fantasías eróticas. La tienda tiene plena libertad para elegir a sus proveedores.

**CANON DE ENTRADA:** 200.000 pesetas  
**INVERSIÓN ADICIONAL:** entre 6 y 25 millones  
**FRANQUICIADOS:** 15  
**CANON DE PUBLICIDAD:** No se exige  
**TELÉFONO:** MFB (93) 265 75 67

Es imprescindible medir el potencial del negocio y la fuerza de tu espíritu comercial

➤ aconsejable para no correr un riesgo excesivo es la trayectoria de dos tiendas, propias o franquiciadas, durante tres años. "Es peligrosísimo que el franquiciador no haya experimentado previamente con centros piloto. Se trata de gente que está jugando con pólvora ajena" asevera Francisco Espasandín, técnico del Departamento de Franquicias de la Cámara de Comercio de Madrid.

Extrema las precauciones para asegurarte de que todos tus derechos y obligaciones están adecuadamente recogidos en el contrato.

● **Publicidad y marketing.** El aspecto innovador de tu negocio hace que sea aún un perfecto desconocido para el cliente final. Si el marketing y la publicidad son importantes para cualquier franquicia, este aspecto es determinante para el éxito o el fracaso de una franquicia exótica. Sé exigente con la central para detallar al máximo el apoyo que te va a dar, incluida una campaña para darte a conocer en la zona en la que piensas instalarte.

● **Punto de equilibrio.** Vigila que las previsiones de gastos e ingresos elaboradas por la central no sean demasiado optimistas: la demanda no florece fácilmente y abrir mercado es duro. A partir del plan de empresa y financiero que te den, hazte una idea clara de la facturación mínima que necesitas para no tener pérdidas y en qué plazo puedes aspirar a conseguirla. Otra recomendación útil es que tengas dispuesta una reserva de dinero para no asfixiarte si el despegue es más lento de lo esperado en principio.

Maria Trueba