

500 ideas para (y cómo evitar los

Le ronda por la cabeza ser su propio jefe? ¿Lleva años deshojando ideas de negocio pero no sabe cuál puede ser la más rentable?

¿Le gustaría ser empresario pero no se atreve a enfrentarse al reto usted solo? Es posible que una franquicia sea la fórmula que estaba esperando. Mediante ella puede acceder a un negocio maduro, donde el buen funcionamiento está comprobado. Además, tendrá al lado empresarios con experiencia que le pueden ayudar a resolver las principales dudas.

En Capital hemos seleccionado 500 ideas de negocio, de los datos facilitados por la consultora Tormo & Asociados para que desde una pequeña inversión de 3.000 euros ponga en marcha su sueño. La información ha sido clasificada por volumen de inversión y orden alfabético. Le indicamos los datos económicos básicos y algunos apuntes sobre la cadena de franquicias. Siempre que la enseña lo haya facilitado, encontrará la facturación que se prevé para el primer año de actividad. ¿Está decidido? Leer las siguientes páginas y

elegir cuál es el negocio que más le convence es el primer paso de una ardua tarea. Y es que la decisión de montar un negocio no puede ser fruto de ningún arrebato. Recuerde que el 70% de las empresas que se crean en España no superan los cinco años de vida. En el caso de las franquicias esta estadística se reduce al 10%. Es más fácil, pero no es un camino de rosas.

Una franquicia es la fórmula más segura para montar un negocio propio, pero la aventura no está exenta de riesgos. Le contamos cómo superarlos con éxito.

Si usted es un novato en la materia, debe empezar por empaparse de este peculiar mundillo. Pasee por algunas de las múltiples ferias que se organizan en el sector, aprenda la jerga. Es importante saber a qué se refieren cuando le ofrecen la cesión del *Know How* (forma de trabajar exclusiva de la marca), o qué le están pidiendo cuando le re-

información", asegura Marina Bugallal, abogada experta en franquicias del despacho Mariscal & Asociados. En muchos casos, evitar los errores está en su mano. Sin perder la ilusión, sea muy crítico y busque ayuda desde el comienzo: la mejor técnica para esquivar errores es conocerlos con antelación y evitarlos. Le contamos cómo.

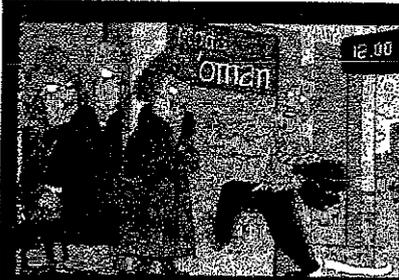
1 No escatime esfuerzos desde el principio

Elegir el sistema de franquicia para montar un negocio no significa que le den todo hecho. Si una empresa que acaba de arrancar no cumple ni siquiera los horarios de apertura, y eso a veces ocurre, es difícil que gane dinero. Quienes piensen que un negocio se saca adelante con ocho horas diarias de trabajo mejor que se dediquen a otra cosa. "Deben tener muy claro que hay que esforzarse mucho.

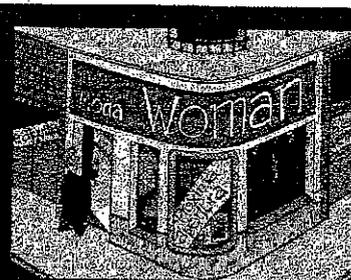
dad nacional pueden cruzarse de brazos y esperar a que lleguen los clientes ¡Error! Si su local no está en un emplazamiento ideal, que puedan ver los clientes sin esfuerzo, necesitará otra estrategia. "Darse a conocer a nivel local es la clave para que el negocio empiece con buen pie", aconseja Tormo. Esta inversión nunca estará incluida en las previsiones de la central, pero sí debe estar en las suyas.

3 Asegúrese de que recibirá el asesoramiento prometido

Si uno de los motivos por los que se ha decantado por una franquicia es porque le gusta el apoyo logístico, en formación o de cualquier otro tipo que le ofrece, no se conforme con una agradable conversación. Pida que lo reflejen por escrito en el contrato. Desconfíe si sus reacciones: puede ser un síntoma de



No descuide la atención a sus clientes.



Seleccione bien el emplazamiento.



Controle el crecimiento del negocio.

quieran un *royalty* (pagos periódicos que normalmente están ligados a la facturación) o un *canon* (cantidad fija a cambio de servicios específicos: entrada, publicidad...). El futuro de su negocio depende, en parte, de lo bien que lo haga durante los primeros meses. "La mayoría de los problemas que se generan son fruto de que el franquiciado no había conseguido suficiente

Más que si se trabajara para un jefe", asegura Eduardo Tormo, director de Tormo & Asociados.

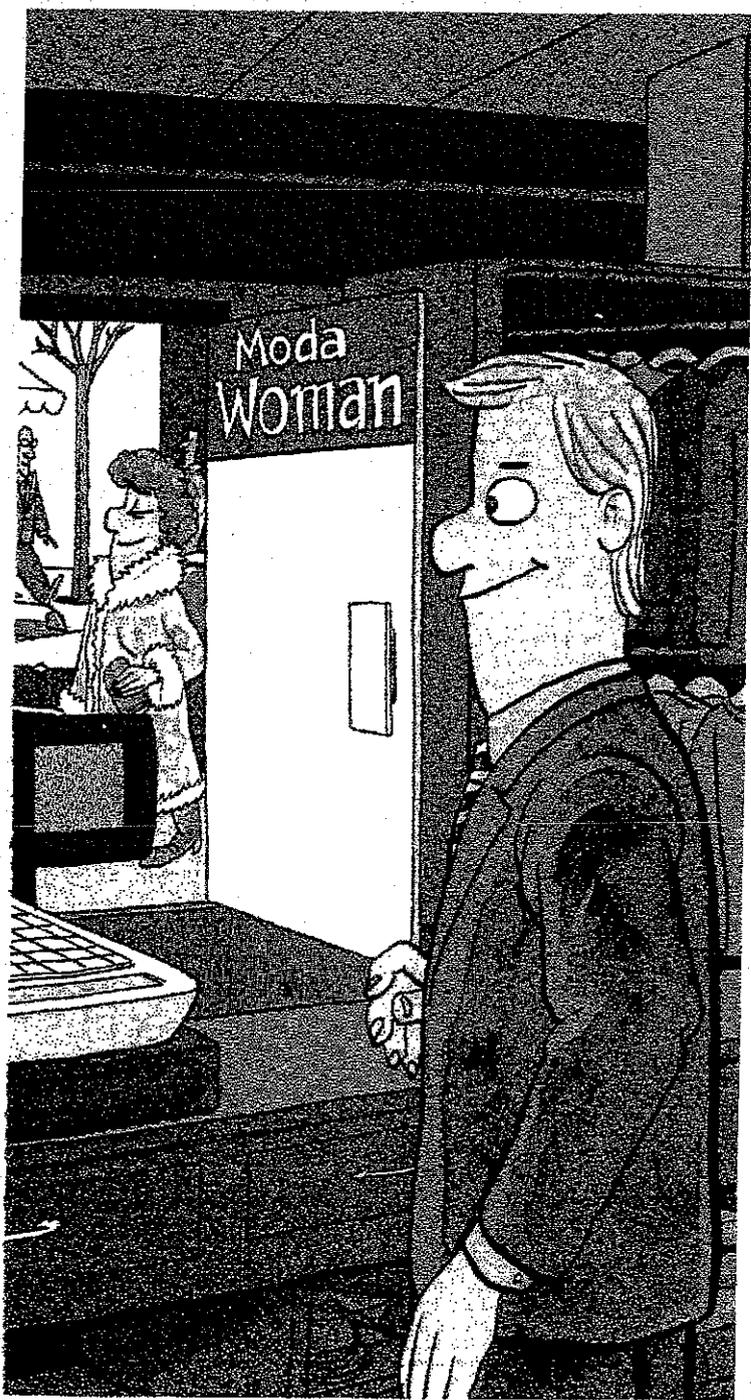
2 Promocione su negocio entre los clientes más cercanos

¿Sabe la gente que usted ha abierto su negocio? Muchos franquiciados creen que por el hecho de montar una enseña con notoriedad y que hace publici-

que no tienen intención de cumplir lo que le están contando. Así evitará hacerse ilusiones sobre una ayuda que jamás tendrá. ¿Cómo asegurarse de que no le engañan? "Cuando los *royalties* y los pagos están ligados a la facturación, el franquiciador estará tan interesado como usted en que el negocio vaya bien", indica Bugallal. Así estará tan arropado como desea.

abrir su negocio

problemas más frecuentes)



4 Tenga en cuenta que necesitará dinero para imprevistos

En la relación que encontrará en las próximas páginas y en la documentación que le facilita la propia franquicia conseguirá información sobre el dinero que necesita para arrancar, canon de entrada, pagos periódicos... ¡Cuidado! Es una información genérica que le servirá como primera aproximación. "En muchos casos, la inversión inicial es mucho más alta de lo que se esperan los emprendedores y la facturación no tan generosa", advierte Marina Bugallal. Si quiere saber exactamente lo que va a tener que invertir, haga sus propias cuentas. Estudie el futuro de su negocio, teniendo en cuenta dónde estará ubicado, si hay o no competencia directa en la zona, qué tipo de clientela va a tener, si contratará personal o no, coste real del local... En cuanto a las previsiones de facturación del primer año, lo mejor es que consiga que el franquiciador las incluya dentro del contrato que va a firmar. "Desconfíe de quien se las dé en un folio suelto y sin membrete. No tendrán valor jurídico en caso de necesitarlo", indica Bugallal. Recuerde: los imprevistos abundan y hay que estar prevenido. No se embarque en un negocio con el dinero justo: siempre se necesita más.

5 Compruebe que el negocio es fiable y funciona como le dicen

No hay nada más terrible que darse cuenta de esto después de haber desembolsado varios miles de euros. Deje a un lado la vergüenza y, antes de firmar el contrato, verifique todos los datos que le faciliten en la central: consulte a expertos, escudriñe

en el Registro Mercantil... pero, sobre todo, contacte con otros franquiciados. Pregunte cómo va el negocio, cómo funciona la central, qué servicios presta y en qué condiciones. Si la enseña es problemática, así lo descubrirá con facilidad.

6 Amarre bien las condiciones en que recibirá los suministros

Los suministros suelen ser una importante fuente de problemas. Muchas franquicias obligan a firmar el suministro en exclusiva, un detalle que con la emoción inicial muchos franquiciados pasan por alto. Pero tiene su importancia: asegúrese de que la exclusividad está justificada y no es una argucia para sacarle dinero. Otro de los puntos que tiene que analizar es la cadencia del abastecimiento y si le van a facilitar mercancía siempre que la necesite. A veces, los negocios crecen más deprisa de lo esperado y no satisfacer a sus clientes cuando ellos lo demandan puede hacerle morir de éxito.

7 Recuerde que será muy difícil rescindir el contrato firmado

Las franquicias tienen muchos beneficios, pero también algún inconveniente. En la mayoría de los casos se firman contratos a largo plazo y es muy difícil abandonarlos, incluso si se está perdiendo dinero. Es uno de los precios que hay que pagar por asumir menos riesgos al montar el negocio de su vida. *Pilar Blázquez y Cristina Martínez*

En las páginas siguientes encontrará información de 500 franquicias que Capital ha seleccionado de la información facilitada por la consultora Tomo & Asociados. Para obtener más información, puede llamar al 91 383 41 40 o consultar en www.tomo.com.