

Emprendedores & EMPLEO Expansión

Dime en qué marca quieres invertir y te diré si es rentable

Alimentación, hostelería, belleza y salud han logrado colarse en la 'pole position' de las áreas que más facturan en el sistema de franquicia. Requieren altos desembolsos, pero su retorno es mayor.

B. Elías y A. Bustillo, Madrid
Ray Kroc abrió su primer McDonald's en abril de 1955 en un suburbio de Chicago. El franquiciador más famoso del mundo comenzó su aventura tras conocer en California al restaurador de los hermanos McDonald's y, al ver la oportunidad, decidió convertir la hamburguesería en una tienda en cadena. Ciertamente no inventó nada, pero consiguió un extraordinario éxito que se mantiene en la actualidad. Su ejemplo pone de manifiesto que emprender a través de la franquicia puede resultar una buena opción. Siempre y cuando se calculen adecuadamente los gastos, la inversión y la rentabilidad del negocio elegido.

Mariano Alonso, director general de MundoFranquicia Consulting, considera que "en general, las franquicias que requieren más recursos son aquellas que necesitan amplias superficies de venta y/o una alta dotación de maquinaria y activos fijos". La hostelería, la restauración y la alimentación suelen cumplir estas características.

Santiago Barbadillo, director general de Barbadillo Asociados, indica que "en el sector de la restauración la inversión media ronda los 350.000 euros y su retorno suele producirse en el tercer o cuarto año". Y añade que "aunque el consumo cae, la gente sale de



CARLIN. La inversión para lanzar la papelería está entre los 60.000 y 125.000 euros. En el tercer año se empiezan a ver resultados: la facturación oscila entre los 300.000 y el millón de euros, en función del modelo de negocio.



MAS Q MENOS. El establecimiento de restauración especializado en productos ibéricos necesita 160.000 euros para iniciar la actividad. Su facturación en el primer año llega a los 720.000 euros.

Las cadenas que requieren más recursos precisan de amplias superficies y equipamiento

que resultan caros de poner en marcha, obtienen altos beneficios.

Además del de la hostelería Xavier Vallbonat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), añade otros sectores: "El ámbito de alimentación -auténtico motor del sistema de franquicias español- con marcas como Día o Carrefour; el área de informática, con enseñanzas como Beem o MSweb.es; los



PASTA CORNER. En el primer año de franquicia de 'fast food' de pasta facturación media de 250.000 euros requiere 97.300 euros.

MUNDOPAN

La enseña dedicada al reparto de pan y de productos artesanales a domicilio comenzó en el comercio asociado en el último trimestre de 2010. Su desembolso inicial no es elevado comparado con otras marcas: alcanza los 25.000 euros y el canon de entrada está incluido. El beneficio bruto aproximado de los dos primeros ejercicios es de 162.000 euros.

Enseñas con un rápido retorno de la inversión

AURGI

Los talleres y los negocios de servicios para automóvil presentan oportunidades actualmente. Aurgi, enseña de recambios y accesorios para el coche, acaba de empezar su expansión a través del modelo de franquicia. La inversión para comenzar es de 160.000 euros, y la marca calcula que la cantidad se puede recuperar en tres años. La facturación por local es de 1.200.000 euros al año.

DIONISIOS

La cadena de restaurantes griegos abrió sus puertas en 1993. Actualmente tiene en funcionamiento diez locales: ocho propios y dos franquiciados. La inversión media es de 120.000 euros, y su facturación de 600.000, con un beneficio del 30% antes de impuestos. Desde la red franquiciadora indican que "durante el primer año ya se debería recuperar la inversión y obtener beneficios".

FACIAL CLINIQUE

Los negocios relacionados con el cuidado personal también son ejes de las cadenas que, a pesar de requerir un alto desembolso, obtienen beneficios en poco tiempo. Los centros de medicina estética Clinique necesitan 250.000 euros para funcionar. El retorno de dicha inversión se recupera en dos años, con una facturación por local de 250.000 euros al año.

Los directores de franquicias ganan hasta 240.000 euros al año

EZE, Madrid
La diferencia existente entre el salario mínimo y el máximo de los cargos principales del sector de las franquicias no supera, en la mayoría de los casos, la horquilla de los 20.000 euros. En concreto, los directores generales perciben una retribución fija y variable que oscila entre los 185.000 y los 240.000 euros anuales, en función de la facturación de la compañía. También cuentan con beneficios sociales como coche de empresa, plaza de garaje, tickets restaurante o seguro médico y de vida, según el *Estadío de retribución salarial en el sector de la franquicia de Tormo Asociados*.

Los bien pagados

Otros directivos con buenas remuneraciones son el director general de operaciones y el director de marketing. Por ejemplo, el director de operaciones de una franquicia de 100 y 200 unidades puede ganar hasta 200.000 euros al año.

de su red de tiendas global son franquicias. La inversión inicial depende de la ubicación, la zona y el funcionamiento del local. El costo de la población se sitúa, el beneficio bruto ronda los 162.000 euros. En 2011 la franquicia cerró en España con 4.666 franquicias. La facturación fue de 4.666 millones de euros.