

# Informe

## La financiación

# NO es un problema



*Obtener el capital necesario para poner en marcha un negocio es el principal 'caballo de batalla' para quienes empiezan. Por eso, la ayuda que se reciba en esta primera etapa es fundamental para superar este escollo. Es lo que hacen las 171 enseñanzas que aparecen en este informe.*

**S**in ningún género de duda, la dificultad más destacable que se encuentra cualquier emprendedor a la hora de montar un negocio, es obtener el dinero necesario para ponerlo en práctica. No en vano, es un obstáculo tan importante de superar que hay proyectos que se abandonan por no hallar fuentes de financiación.

Sin embargo, éste no es el caso de las 171 cadenas franquiciadoras que aparecen en este informe. Todas ellas, de distintos sectores y niveles de inversión, son conscientes de que esa ayuda inicial a los candidatos puede resultar decisiva para que sigan adelante y se integren en su red.

### ACUERDOS CON ENTIDADES

La enseña de arreglos **Retoucherie de Manuela** es consciente de que muchos de sus socios precisan de un "empujón" financiero para arrancar con sus negocios. Por ello, según Elena Rueda, responsable del Departamento Comercial de la cadena, "tenemos acuerdos con cinco entidades -cuatro bancos y una caja de ahorros-, que conocen bien nuestro negocio y nuestra cuenta previsional de resultados". El trámite empleado es el siguiente: "La sucursal de estas entidades más cercana al domicilio del candidato contacta con él, y le realiza un estudio particular. Asimismo, ésta conoce ya y tiene las referencias de nuestro plan de negocio, por lo que esta parte el candidato no la tiene que presentar", asegura.

**Re/Max España** tiene firmados acuerdos con varias entidades bancarias "para la financiación de las operaciones de intermediación de nuestra red de oficinas", explica José Luis García, director de Expansión de la cadena. Asimismo, "disponemos de un producto para la financiación de la inversión de la franquicia y para la obtención de líneas de crédito para financiar el capital circulante necesario para el funcionamiento durante el primer año".

Según José Luis García, "para nosotros es fundamental que el futuro franquiciado disponga al menos del 50% de la inversión en recursos propios, lo cual le permitirá afrontar con ellos la licencia y el acondicionamiento del local y, si el candidato recurre a la financiación, que lo haga a través de una línea de crédito para los gastos de explotación del primer año".

En el caso de **Mondial Assistance**, las relaciones que mantiene con el grupo Banco Popular permite dar a sus franquiciados condiciones favorables en diferentes fases del negocio. "En la etapa inicial, la entidad financiera ofrece condiciones ventajosas de

Aparthocasa	18.000 €	12.000 €
Casas del Mediterráneo	43.000 €	15.000 €
Coldwell Banker	60.000 €	30.000 €
Concasa	36.388 €	18.000 €
Don Piso	90.000 €	En función de la localidad
Era España	60.000 €	22.538 €
Eurocasa Izquierdo 2000	20.000 €	7.500 €
Expofinques	80.000 €	15.000 €
Grupassa	65.000 €	30.000 €
Inmocasa	12.020 €	No hay
Inmocontact.com	36.000 €	18.000 €
Look & Find	40.000 €	12.000 €
MC Agencia Inmobiliaria	31.000 €	22.000 €
Primer Grupo Inmobiliarias	17.000 €	9.015 €
Re/Max	90.000 €	20.000 €
Rústicas del Noroeste	90.000 €	20.000 €
Teleinmobiliaria	20.000 €	10.200 €
Vascasa	36.000 €	12.000 €
Intercasa Inmobiliaria	36.000 €	2.000 €

### Alimentación

Enseña	Inversión total	Ganar de entrada
Cal Blay	90.000 €	6.000 €
Charter	180.000 €	No hay

### Arreglos de ropa

Enseña	Inversión total	Ganar de entrada
Retoucherie de Manuela	51.000 €	12.000 €

### Arte y Esmaltación

Enseña	Inversión total	Ganar de entrada
4 Ingletes	41.950 €	10.520 €

### Belleza y Cuidado Personal

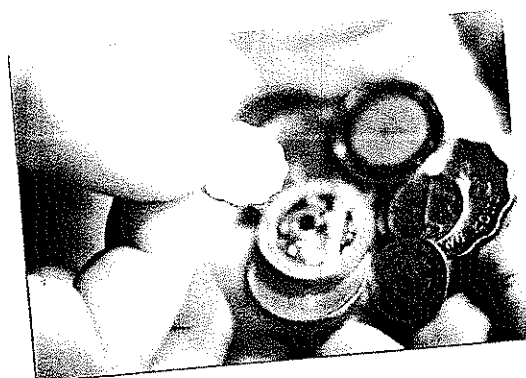
Enseña	Inversión total	Ganar de entrada
Body Factory	540 €/m2	13.222 €
Deses 3	170.000 €	12.020 €
Nails Studio Italia	25.000 €	No hay
NoFumoMás	49.000 €	9.000 €
Physiominis	60.000 €	12.500 €
Smoked	39.065 €	Incluido
Sin Pelo	75.000 €	9.000 €
Solarium	90.000 €	12.000 €
The Nail Concept	60.000 €	12.000 €

### Cineas (tecnológicas)

Enseña	Inversión total	Ganar de entrada
Dentzano USA	148.000 €	30.050 € +IVA

### Compra-venta de artículos usados

Enseña	Inversión total	Ganar de entrada
Second Company	120.000 €	18.030 €



financiación para la compra de los locales. En este sentido, el banco pone a disposición de nuestros franquiciados una cobertura tanto para la adquisición del local como para el arrendamiento. Además, en esta modalidad caben también los gastos del canon de entrada, la adecuación del local o las compras de la tecnología necesaria”, comenta José Luis Gambero, responsable de la cadena.

Midas ofrece asistencia mediante una serie de acuerdos con varias entidades, “que pueden facilitar los trámites a la hora de pedir financiación”, comenta Javier Abarca, coordinador de Franquicias de la enseña. “Nuestro prestigio de marca y el escaso índice de fracasos de la red convierten el negocio en una inversión con un grado de incertidumbre reducido, algo muy apreciado por los bancos en la actualidad”. Abarca explica que, además, la central “realiza un estudio de viabilidad personalizado a cada franquiciado, que da como resultado un informe económico muy completo, que sirve de gran ayuda como documentación necesaria para aportar”. Además, la central se encarga de los trámites para poder acceder a un *leasing* bancario.

Por su parte, David Teague, socio director de Fastway Couriers en España señala que “en nuestra cadena ayudamos a los franquiciados en la financiación, a través de acuerdos que la central mantiene con diversos bancos, que colaboran directamente con nosotros”.

La enseña no ofrece avales ni apoyo al crédito, pero asesora al franquiciado en la elaboración de un buen plan de negocio y la documentación necesaria para solicitar la financiación de un banco o caja de ahorros. “No es lo mismo acudir a la entidad financiera con una buena presentación del negocio y con el respaldo de una enseña que ya conocen, que ir por cuenta propia y con una deficiente documentación sobre el concepto de negocio y sus características económicas”.

### 'LEASING', 'RENTING'...

Derroschas opta por apoyar a sus asociados mediante un acuerdo de colaboración

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
<b>Tele-Habla</b>		
Tele-Habla	2.000 €	No hay
<b>CreditServices</b>		
CreditServices	60.000 €	30.000 €
<b>DGE Bruxelles</b>		
DGE Bruxelles	15.000 €	No hay
<b>Orbere</b>		
Orbere	19.800 €	3.000 €
<b>La Ventana Natural</b>		
La Ventana Natural	18.000 €	6.010,12 €
<b>ChiquiTin</b>		
ChiquiTin	300.000 €	15.025 €
<b>Geprof</b>		
Geprof	60.000 €	18.000 €
<b>Inlingua</b>		
Inlingua	24.040 €	6.010 €
<b>Fotoficos</b>		
Fotoficos	70.000 €	5.000 €
<b>Aromas de Dakar</b>		
Aromas de Dakar	162.000 €	12.000 €
<b>Café de Indias</b>		
Café de Indias	166.600 €	12.100 €
<b>El Tren Coffee Shop</b>		
El Tren Coffee Shop	1.800 €/m <sup>2</sup>	12.000 €
<b>Gran Café</b>		
Gran Café	150.000 €	18.000 €
<b>Kroxan</b>		
Kroxan	52.738,81 €	2.929,93 €
<b>Noche y Día</b>		
Noche y Día	129.000 €	7.500 €
<b>Tea Shop</b>		
Tea Shop	65.000 €	121.000 €
<b>Beer Station</b>		
Beer Station	270.000 €	No hay
<b>La Amstelería</b>		
La Amstelería	270.000 €	No hay
<b>Cruz Blanca</b>		
Cruz Blanca	240.000 €	No hay
<b>Gambrinus</b>		
Gambrinus	240.000 €	No hay
<b>Abbasid Döner Kebab</b>		
Abbasid Döner Kebab	60.000 €	6.000 €
<b>Brutus</b>		
Brutus	125.000 €	No facilitado
<b>Canel Rolls</b>		
Canel Rolls	130.000 €	15.000 €
<b>Derroschas</b>		
Derroschas	180.000 €	No hay
<b>Kentucky Fried Chicken</b>		
Kentucky Fried Chicken	600.000 €	37.300 €
<b>Pizza Hut</b>		
Pizza Hut	300.000 €	38.300 €
<b>Big Dog</b>		
Big Dog	60.000 €	10.000 €
<b>Ferretti</b>		
Ferretti	180.000 €	12.000 €
<b>Flanela</b>		
Flanela	87.160 €	No hay
<b>Häagen-Dazs</b>		
Häagen-Dazs	236.060 €	200.000 €
<b>La Bámbole</b>		
La Bámbole	360.000 €	30.000 €
<b>Dehesa Santa María</b>		
Dehesa Santa María	93.487 €	15.025 €
<b>El Barril del Tapeo</b>		
El Barril del Tapeo	151.600 €	15.025 €
<b>Entretapas y Vinos</b>		
Entretapas y Vinos	150.000 €	24.000 €
<b>Odre y Hogaza</b>		
Odre y Hogaza	109.000 €	15.000 €
<b>Tapasbar</b>		
Tapasbar	48.000 €	18.000 €
<b>Sports Bar</b>		
Sports Bar	270.000 €	30.050 €
<b>Bestias</b>		
Bestias	283.500 €	18.000 €
<b>Bodegas Galiana</b>		
Bodegas Galiana	150.000 €	18.000 €
<b>El Racó</b>		
El Racó	409.000 €	18.030 €

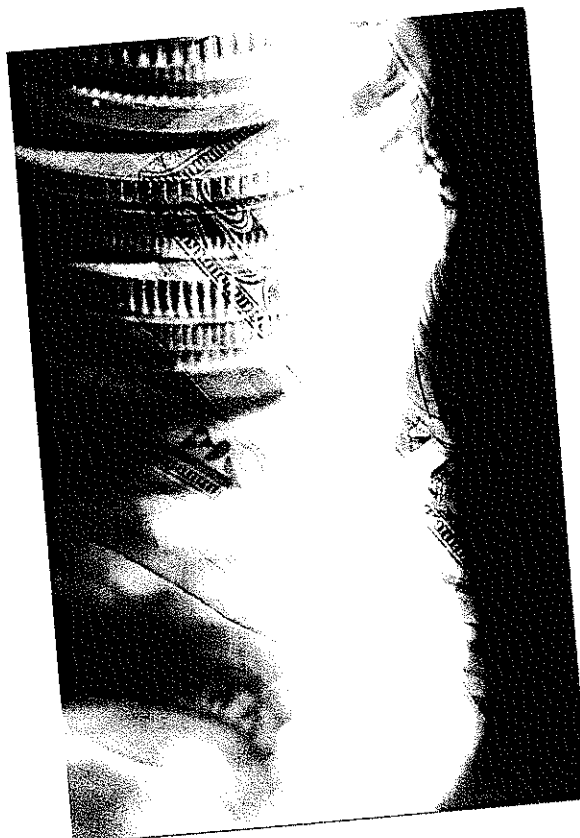
con otra entidad financiera, el BBVA. En su caso, el convenio contempla varios servicios financieros que abarcan el *leasing*, los préstamos hipotecarios, los préstamos franquicia, las líneas de financiación y la línea ICO. "Los franquiciados pueden acceder al negocio con más facilidad, seguridad y confianza, ya que se sienten respaldados por entidades conocedoras del proyecto", explica José Miguel Belda, director general de la firma.

**Nacex** ofrece acuerdos con distintas entidades para financiar vía *renting* o *leasing* parte del inmovilizado, haciendo especial hincapié en la inversión tecnológica. "En un principio, pensamos que un franquiciado, que es un empresario, debe disponer del capital necesario para constituir y arrancar su propia empresa; el hecho de ayudar en la financiación de parte del inmovilizado significa poder acceder a determinadas inversiones sin necesidad de un mayor capital", asegura Pedro Fuillerat, director general de la cadena.

En los últimos tiempos, se está extendiendo la fórmula según la cual la central se asocia con los franquiciados a la hora de montar un negocio

#### **CENTRAL 'PARTICIPATIVA'**

En los últimos tiempos, se está extendiendo en el sistema de franquicia una fór-





mula según la cual la central se asocia con los franquiciados a la hora de montar un negocio. Es el caso de **General Óptica** y su "franquicia participativa" que, según su consejero delegado, Jordi Fontcuberta, "está basada en un decidido apoyo económico a aquellos empleados de la compañía que decidan abrir su propia franquicia de la cadena. General Óptica les ofrece una financiación de hasta el 70% de la inversión inicial mediante un préstamo a un tipo de interés muy ventajoso, así como una rebaja del canon inicial".

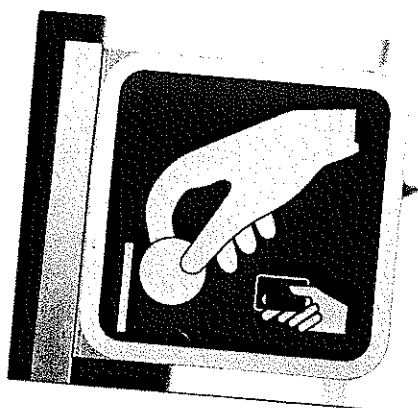
Pero no quedan ahí las ayudas impulsadas por General Óptica para sus franquiciados, ya que dispone además de "acuerdos a nivel general con distintas entidades financieras, para que éstas pongan a disposición del franquiciado unos acuerdos de salida preferentes", además de la "financiación en la reposición del producto que se consume a lo largo de la actividad, que es facturado el día 5 del tercer mes siguiente a su entrega", explica Jordi Fontcuberta.

Por su parte, la cadena **Espresso Republic** ha querido apoyar a los franquiciados en el comienzo del proyecto. "Además de contar con acuerdos con entidades bancarias, hemos ideado una nueva fórmula de inversión denominada 50/50, a través de la cual no sólo se ve reducida la inversión inicial del franquiciado, sino que también conseguimos involucrarnos más en cada establecimiento asociado", explica Susana Braza, directora de Expansión de la firma.

A su juicio, apoyar al franquiciado significa que la central se compromete más con el nuevo proyecto y a su vez, el franquiciado se siente más apoyado en la fase inicial.

### EL FRANQUICIADOR AYUDA

Independientemente de las alianzas contraídas con bancos o cajas, existen cadenas que utilizan sus propios recursos para prestar dicha asistencia. Es el caso de **Avant Haus**, cuyo responsable de Expansión, Carlos Pulido, aclara que "nuestra cadena no mantiene ningún acuerdo con entidades bancarias o empresas de *leasing*.



Actualize	24.000 €	14.000 €
Beep	54.000 €	30.000 €
Centro Mail	100.000 €	3.000 €
Pc & Telecom	En función del plan de negocio	9.000 €
Tiendas UPI	18.000 €	10.000 €

Chesco	50.400 €	12.000 €
Coto	150.000 €	10.000 €

#### Moda Femenina

Amichi	900 €/m <sup>2</sup>	12.000 €
Lanidor	750 €/m <sup>2</sup>	15.000 €

#### Moda Infantil

Charanga	970 €/m <sup>2</sup>	7.000 €
Little Kings	36.000 €	4.500 €
Picias	47.000 €	6.000 €
Sergent Major	55.000 €	10.000 €

#### Moda Intima

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Etam	127.000 €	7.600 €
Undercolors of Benetton	48.080 €	No hay

#### Moda Masculina

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Titto Bluni	7.500 € + 601 €/m <sup>2</sup>	No facilitado

#### Moda Varíos

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
13 Búho St.	66.000 €	10.000 €

#### Juego

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Chiqui Park	300.000 €	15.025 €
Indiana Bill	60.101 €	No hay
Láser Game	250.000 €	25.000 €
Multiaventura	60.000 €	No hay

#### Oficina y Papelería

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Carlin	84.141 €	10.818 €
Picking Pack	56.550 €	21.035 €
La Repro	60.000 €	9.000 €

#### Óptica

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
General Óptica	157.000 €	15.025 €
Sun Planet	60.000 €	9.000 €

#### Panadería y Pastelería

Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Banette	120.000 €	18.000 €
Panaderías Calentito	84.400 €	3.000 €



Actualmente es la propia central la que ofrece un plan propio de financiación en el que una de las partidas más importantes del desembolso inicial es asumida por el franquiciador, que posteriormente fracciona el pago al asociado pasado un determinado periodo de tiempo”.

Para Carlos Pulido, “la ventaja de este plan radica en establecer un periodo de carencia, que permite al asociado crear una

bolsa de ahorro que le asegura una comodidad en los pagos futuros. Además, este plan no conlleva ningún tipo de interés para el asociado”. Según Pulido, “el hecho de que sea la propia central la que asuma la financiación hace que se establezca un vínculo de complicidad con el posible franquiciado”.

## PRINCIPALES VENTAJAS

Varias son las ventajas que los responsables de estas compañías observan a favor de sus asociados. En opinión de Elena Rueda, de **Retoucherie de Manuela**, destaca el hecho de que “la operación se agiliza. El franquiciador adquiere un mejor seguimiento y control de la candidatura y de los plazos. Por otro lado, para el asociado supone un ahorro de tiempo y de molestias, además, obviamente, de las condiciones financieras ventajosas que puede conseguir”.

Por su parte, José Luis Gambero, responsable de **Mondial Assistance**, añade que “radican en que las condiciones de un préstamo permiten generar un diferencial de rentabilidad superior a otras alternativas de inversión”, comenta

Para el director de Expansión de **Re/Max España**, José Luis García, el beneficio estriba en “no desestimar candidatos idóneos que no disponen de la inversión total para afrontar el negocio”. En parecidos términos se expresa David Teague, socio director de **Fastway Couriers España**, para quien “la principal ventaja es que la capacidad económica del candidato queda en un segundo plano dentro del proceso de selección. De esta manera, es posible centrarse en otras características más importantes como su capacidad a nivel operativo. Sería muy triste perder un buen candidato por falta de recursos económicos”.

Al respecto, Javier Abarca, coordinador de Franquicias de **Midas España**, opina que “cualquier ayuda u orientación en la búsqueda de la financiación es un valor añadido que determinados asociados no demasiado familiarizados con estos temas van a agradecer”. Por otro lado, “obliga al franquiciador a tomar una serie de precauciones a la hora de otorgar una franquicia a un candidato con

Recibir ayuda en la financiación, suele ser uno de los condicionantes más importantes que estudian los franquiciados para decantarse por una cadena u otra

problemas financieros, permite evaluar a priori la viabilidad de un proyecto y facilita información sobre el grado de solvencia de tu negocio en el mercado financiero”.

### ¿FACTOR DECISIVO?

Aunque la ayuda financiera constituye un aspecto muy importante a la hora de decantarse por un negocio, no son pocos los responsables de las cadenas que consideran que no es éste el elemento primordial para la elección. Así, para Pedro Fuillerat, director general de Nacex, “la selección es una decisión que no depende de pocas variables, sino de un complejo análisis de diversos factores en los que el franquiciado, sin olvidar el espíritu empresarial que tiene, busca la optimización y la máxima rentabilidad de un capital tanto económico como humano”.

Por su parte, el consejero delegado de General Óptica, Jordi Fontcuberta, tampoco cree que la prestación de asistencia financiera debiera influir de manera concluyente en la elección de una cadena: “En



Peluquería		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Azul de Rizo's	23.000 € + 675 €/m <sup>2</sup>	12.000 €
Cebado	120.503 €	7.212 €
Frank Provost	100.000 €	10.000 €
Ledron Peluqueros	98.000 €	7.000 €
Rizo's Peluqueros	42.000 € + 910 €/m <sup>2</sup>	12.000 €
Spejo's Peluqueros	114.793 €	10.000 €

Servicio a domicilio		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Mondial Assistance	55.000 €	15.000 €
Todosol Telesolarium	50.000 €	15.000 €

Servicios Automóviles		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Auto Cristal Ralarsa	60.000 €	10.000 €
Auto Restore Color	43.000 €	9.163 €
Car Condal	63.000 €	12.000 €
LavaLava El Delfin	39.000 €	12.000 €
Midas	210.000 €	20.000 €
Press Car	63.424 €	27.000 €
Smart Repair	45.000 €	7.200 €
Elefante Azul	321.100 €	21.100 €

Servicios Especializados		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Estratos	35.500 €	12.000 €
Expo Souvenirs	36.000 €	6.000 €
Gruphogar	65.000 €	30.000 € + IVA
Laboratorios Olea	180.000 €	27.000 €
Desde Comunicación	36.000 €	30.000 €

Servicio Transporte		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Fastway	15.000 € / 300.000 €	12.000 € / 148.000 €
Nacex	48.000 €	Depende de la zona

Textil y Decoración		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Cosas de Casa	86.000 €	12.000 €
Revitex	24.000 €	9.000 €
Space Feng Shui	45.000 €	12.000 €

Tienda Especializada		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Cine & Plasma	77.000 €	20.000 €
Fil d'Or	44.500 €	4.500 €
Lúzete	Depende de la nave industrial	24.000 €
Bed's	90.000 €	6.000 €

Tienda de Regalos		
Enseña	Inversión total	Canon de entrada
Haller	80.000 €	9.000 €
Ideas Para Dar la Lata	8.665 €	2.103 €
Beatriz de Cardauneur	36.000 €	12.000 €
La Carte des Vins	168.000 €	23.000 €

Difusión: 22.000  
Audiencia: 68.000



### Financieras

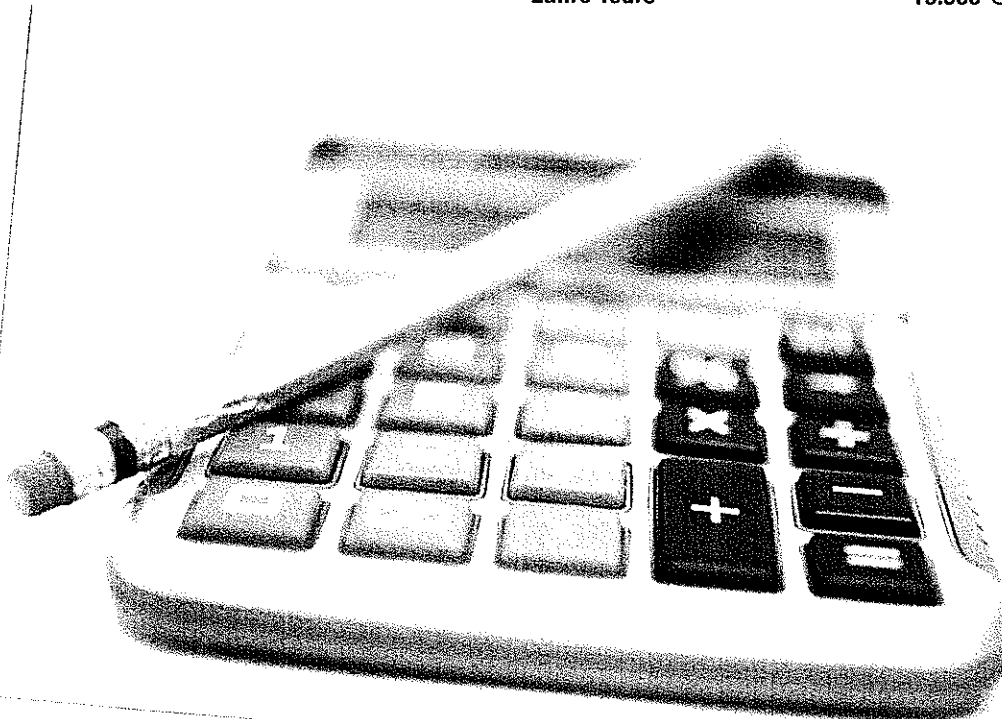
Enseña	Inversión total	Cartón de entrada
5 á Sec	67.800 €	12.000 €
Centronet	74.000 €	No hay
Higiensec	20.644 €	No hay
Clean Master	65.500 €	6.000 €
Macrosec	59.800 €	No hay
Pressto	75.911 €	9.015 €

### Vending

Enseña	Inversión total	Cartón de entrada
Video-Manía	22.500 €	No facilitado
Casualcare	1.320 €	No hay
Global Visión	20.900 €	No hay
House Coffee	18.030 €	No hay
Mediabank	18.000 €	No hay
Microbar	165 €	No hay
Original-Video.com	24.500 €	No facilitado
Technovideo	18.000 €	No hay
Videocaixa	60.000 €	No hay
Videomatic	72.000 €	No facilitado

### Viajes

Enseña	Inversión total	Cartón de entrada
GiraMondo	28.000 €	14.000 €
Viajes Sercom	500.000 €	No hay
PlanTour Viajes	22.400 €	Incluido en la inversión
Zafiro Tours	19.500 €	6.010 €



Más información:  
[franquiciashoy.es](http://franquiciashoy.es)

ningún caso consideramos que este aspecto deba ser el que decida el hecho de apostar por una determinada enseña. Si así fuera, el planteamiento de la franquicia habría sido mal enfocado”.

No obstante, para la responsable del Departamento Comercial de **Retoucherie de Manuela**, Elena Rueda, “no cabe duda de que para muchos candidatos supone un auténtico obstáculo acudir de una entidad a otra presentando y ‘vendiendo’ un proyecto a alguien que ni siquiera conocen; por ello, todo aquello que signifique dar facilidades, sobre todo de manera previa a la toma de una decisión de tal índole, se valora e influye, sin lugar a dudas”. En similares términos se pronuncia Carlos Pulido, de **Avant Haus**, para quien “no todo es imagen o buenas ideas; si no existe un buen plan económico detrás serían menos las personas que podrían entrar a formar parte de Avant Haus. A nosotros nos interesan asociados que conozcan el sector, y no todos ellos disponen de la misma capacidad económica. Por ello tratamos de facilitar su inclusión en nuestra cadena con este plan de financiación”.

Pero quien más rotundo se muestra es David Teague, socio director de **Fastway Couriers**, para quien “un candidato con limitada capacidad económica y pocas facilidades para conseguir financiación, es casi obligatorio que elija una enseña que preste este tipo de ayuda. Así, apoyar en la financiación posibilita lo que, en muchos casos, sería imposible”. □

*M. U. N. y D. A. M.*

