

Con paso firme hacia el autoempleo


 Votar este artículo


Firmas para ser su propio jefe

Máquinas de café y agua para empresas, heladerías, autoescuelas, consultorías on line... en un primer momento es complicado encontrar algún punto en común en todos estos negocios, pero la realidad es que lo tienen. Todos ellos se pueden poner en marcha en sectores considerados como emergentes, aquellos que destacan por su gran proyección de futuro en sus respectivos mercados.

El salto al autoempleo debe surgir de una convicción personal meditada, no como una solución de urgencia a una situación desesperada. Tomar las riendas de un negocio propio va a requerir de fortaleza física y sobre todo mental, porque el camino va a ser duro. Sin embargo, los factores positivos son igualmente poderosos: el emprendedor se identifica más con su trabajo, por lo que tiene mayores posibilidades de éxito y, sobre todo, mayores satisfacciones personales.

Una vez tomada la decisión de gestionar un negocio propio, lo primero que se debe hacer es autoevaluarse para conocer nuestras fortalezas y las áreas de actividad donde entendemos que nuestra experiencia y red de contactos personales y laborales van a ser más valiosos. Una vez definido nuestro perfil, capacidad de inversión e identificados los sectores en los que nos gustaría operar, tenemos la opción de crear nuestra propia empresa o sumarnos a una red de franquicia organizada.

El mundo de la franquicia se caracteriza por una amplia oferta de negocios, algunos de ellos con barreras económicas bajas, lo que los hace asumibles a casi todos los perfiles y, en ocasiones, incluso compatibles con otra actividad laboral paralela. En este reportaje se recogen las propuestas varias cadenas jóvenes, aunque en algunos casos cuenten con dilatada experiencia con sus centros propios o significativo recorrido internacional. Son enseñas que han saltado a la arena de la franquicia con **inversiones que se mueven de los 6.000 a los 70.000 euros**.

El filón de la estética

Comenzando por el sector de la estética y en orden alfabético, la primera franquicia trae un concepto innovador, con una inversión joven y la promesa de una interesante rentabilidad. +Guapos parte de la satisfactoria experiencia del grupo Sinvello, que ha posicionado con éxito su cadena en el emergente y prometedor mercado de la fotodepilación permanente, aunque en esta ocasión trata de explotar un filón más amplio del mercado de la belleza: "El sector de la estética vive un momento inmejorable", comenta Ignacio Martínez, responsable del **grupo Sinvello**, "cada vez existe un mayor culto al cuerpo y el público dedica parte de sus ingresos a este tipo de cuidados".

+Guapos se presenta como una alternativa ideal para todo aquel emprendedor que disponga de 31.000 euros –inversión requerida para esta franquicia–, y que quiera comenzar un negocio con una completa oferta de fotodepilación y depilación a cera, rejuvenecimiento, tratamientos reductores, mesoterapia virtual u oxigenoterapia.

Sin barreras de entrada

La siguiente franquicia sólo es apta para los emprendedores con perfiles más comerciales. [Caffe Astoria](#), ofrece una propuesta ideal para un emprendedor que busque alternativas con inversiones muy reducidas, ya que no necesita local, no tiene canon de entrada ni canon de publicidad y tampoco royalty. La inversión, además, es muy baja, sólo hacen falta **6.000 euros para el material**, aunque se recomienda que se tengan otros 6.000 más de capital flotante.

La apuesta más sensual

Y también en el negocio erótico se pueden encontrar franquicias de autoempleo. Un ejemplo de ello es [Condoms & Co](#). En sus establecimientos se comercializan desde artículos eróticos como lencería, juguetería para adultos o cosmética hasta artículos de broma. "Tras 15 años dedicándonos y trabajando en el mercado de artículos eróticos, hemos adquirido una importante experiencia completada con nuestras tiendas propias. Ahora se ha decidido ceder este saber a otros emprendedores", comenta Marta García, responsable de Expansión de la franquicia. La **inversión de 45.000 euros** se presenta como otro punto positivo para el autoempleo.

Una red pionera

Key21 es una red de tiendas en franquicia, denominadas multiutility point, con presencia en España, Italia y Portugal. Ofrecen la contratación de servicios de uso diario para el hogar o la pequeña y mediana empresa como teléfono, Internet-Adsl, televisión satélite, gas, seguridad, préstamos, hipotecas, tarjetas de crédito... con tarifas competitivas.

Todo aquel emprendedor que quiera formar parte de este novedoso concepto no necesita contar con experiencia sólo contar con alrededor de **15.000 euros**, una cifra reducida gracias a su nueva fórmula de financiación, Plan 90 días, diseñado para que la incorporación de nuevos franquiciados no se frene por la actual crisis crediticia.

Objetivo: salvar a la pyme

El mundo de la pyme ofrece grandes posibilidades aún no explotadas por los profesionales en España. Turn & Win es una enseña de prestación de servicios empresariales especializada en recuperación y reestructuración de empresas.

El desajuste entre la demanda y la oferta es muy fuerte en la actual situación, y el problema con el que se encuentra [Turn & Win](#) es que no hay franquiciados suficientes para atender a la demanda de las empresas, según explica. La red ha trabajado en los últimos tres años en un mercado complejo como el portugués, "en España no se había pasado por una situación de crisis, por lo que no había empresas de franquicia dedicadas a esta actividad", comenta el máster franquicia en España. Entre sus fortalezas destaca la de no contar con competencia: "Somos una empresa única en nuestro sector".