
		Tirada: 95.092	Sección: -	
		Difusión: 67.152 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 536	
Nacional	Economía	Audiencia: 235.032 (E.G.M)	Ocupación (%): 100%	
Mensual		01/02/2009	Valor (€): 6.500,00 Valor Pág. (€): 6.500,00 Página: 119	
			Imagen: Si	

Las rebajas también llegan a las redes

El problema está claro: conseguir financiación es, en tiempos de crisis, aún más difícil. "Este año, cerca del 25% de las nuevas operaciones se han caído por falta de financiación", asegura Carlos Vidal, consejero delegado de Pressto. Así, la mayoría de las enseñas está tomando medidas. "Unas con nuevas líneas de negocio, otras, bajando cánones y royalties; algunas apostando por poblaciones más pequeñas y por la internacionalización", indica Xavier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF).

Pressto, por ejemplo, ofrece préstamos a sus antiguos fran-

quiciados para abrir más tiendas y la enseña de servicios de limpieza Jani King ha creado *franquicia flexible*, un modelo en el que la inversión y el volumen de ventas se adaptan al perfil y a la situación financiera de cada franquiciado.

FENÓMENO 'LOW-COST'

En otras enseñas, la reducción de la inversión pasa por nuevas líneas de negocio *low-cost*. Así lo han hecho Mail Boxes Etc, con un formato de local de 50 m², y la cadena de tiendas de fotografía Fotoprix, que ha creado *Fotoprix Establecimiento Asociado*, con el que todo aquel que disponga de una tienda (no necesariamente de fotografía), puede



La cadena de tintorerías Pressto ofrece préstamos a sus franquiciados antiguos.

abrir una ventana de negocio Fotoprix, que no implica costes, ni cánones ni inversión en obra civil.

Otra alternativa es el apoyo económico. Giramondo, franquicia de agencias de viaje,

ha congelado los costes de gestión mensual de sus franquiciados hasta primavera. La firma de productos de utilidad pública Key21, que ya creó el *Plan 90 Días* para devolver el dinero a sus franquiciados si tras tres meses de prueba no quedaban satisfechos con el negocio, ahora lanza un sistema mediante el que sus consultores cobran semanalmente.

¿Son arriesgadas estas medidas? En opinión del presidente de la AEF, no. "En épocas así hay que actuar y dar soluciones. Quedarse a la espera de ver qué pasa sería un grave error. Por eso, las franquicias están reaccionando, y de una manera acertada".

Cuatro enseñas en busca de franquiciados

<p>+guap@s</p> <p>Tratamientos de alta estética Inversión: desde 18.000 euros Tel. 913 096 515 y 914 448 164</p>		<p>+guap@s quiere ampliar su red, que actualmente cuenta con un local propio y otro franquiciado. La enseña propone dos opciones de negocio: una de</p>	<p>31.000 euros de inversión inicial, que incluye los equipos para realizar los tratamientos (fotodepilación, fotorrejuvenecimiento, oxigenoterapia...), y otra</p>	<p>de 18.000 euros, en la que las máquinas se alquilan por 450 euros al mes. En ambos casos, el <i>royalty</i> es de 300 euros mensuales y el canon de publicidad, de 90.</p>
<p>Nice Garden</p> <p>Venta de césped artificial Inversión: 33.361 euros Tel. 916 559 838</p>		<p>Nice Garden implanta césped artificial, tanto para particulares como en espacios públicos, y busca franquiciados en Cataluña, Valencia y Galicia. Para abrir una</p>	<p>de estas enseñas, es necesario un local de 75 m². La inversión inicial es de 33.361 euros y el tiempo estimado para recuperarla es de 16 meses. La duración del</p>	<p>contrato es de cinco años, el canon de publicidad es de 300 euros y cada franquicia tiene que invertir, como mínimo, un 0,50% en publicidad local.</p>
<p>Torcal Autoescuela</p> <p>Autoescuelas Inversión: desde 55.000 euros Tel. 902 529 852 y 618 710 070</p>		<p>Con 35 locales propios, uno franquiciado y más de 20 años de experiencia (se constituyó en 1986), Torcal Autoescuela comienza su expansión</p>	<p>centrándose en las zonas de Andalucía, Madrid, Valencia y Barcelona. ¿Qué necesitas para ser franquiciado? Un local de 60 m² en una población de más de 15.000</p>	<p>habitantes y 55.000 euros para la inversión inicial. Además, tendrás que pagar un 3% sobre la facturación de <i>royalty</i>, y un 2% de canon de publicidad.</p>
<p>Vivafit & Pilatesfit</p> <p>Gimnasios para mujeres Inversión: 110.000 euros (sin IVA) Tel. 912 773 400</p>		<p>Vivafit es un centro de <i>fitness</i> y pilates para mujeres en el que se ofrece un método de ejercicio en 30 minutos. La firma, nacida en Portugal, donde cuenta</p>	<p>con 77 locales franquiciados, quiere expandirse en nuestro país. Abrir un gimnasio Vivafit requiere un local de entre 160 y 200 m², situado en una planta</p>	<p>baja. La inversión inicial es de 110.000 euros, el contrato, de cinco años y es necesario pagar 750 euros mensuales de <i>royalty</i> y 300 de canon de publicidad.</p>