

ENTREVISTA

«Con las próximas aperturas llegaremos a las 110 tiendas»

José Ramón Fernández IMPULSOR DE LA FRANQUICIA ABIERTO 25 HORAS

PILAR COBOS
economia@lavoz.elperiodico.com
OVIEDO

En tiempos de desaceleración económica, el ingenio vale más que la apuesta por negocios tradicionalmente rentables. Este es el caso de la firma asturiana La Era de la Venta Automática, que expande su franquicia Abierto 25 horas por todo el territorio nacional. Su gerente, José Ramón Fernández, explica que el secreto del éxito fue aplicar la innovación a su sector de actividad.

– La franquicia Abierto 25 horas, impulsada por La Era de la venta automática, ha abierto su establecimiento número 100 y se plantea impulsar 7 más en los próximos meses, ¿Cuál ha sido su trayectoria?

– Fundé la empresa en 1990 y, para abrirnos hueco en el negocio del vending, que estaba bastante saturado con las máquinas expendedoras en fábricas, industrias y oficinas, decidí innovar. Probé comercialmente con equipos expendedores, panelados, encastrados en las fachadas de los comercios y vendiendo 24 horas hacia la calle. Los buenos resultados de venta y la demanda de varios clientes, que nos adquirirían un segundo, un tercer y un cuarto equipo expendedor, nos animaron a franquiciar nuestro modelo de negocio, registrar la marca, y crecer a nivel nacional. Con las próximas aperturas de Córdoba, Barcelona, Madrid, Alicante y Palma de Mallorca nos pondremos en 110 tiendas.

– ¿Cuáles son los requisitos para abrir una tienda en vuestra franquicia?

– Consideramos que una tienda es automática cuando tiene más de 3 equipos expendedores, con más de 120 productos diferentes (snacks, bebidas frías, bollería, higiene, recargas de móvil, palomitas recién hechas, bocadillos calientes), si no se cumplen estos requisitos, no concedemos nuestro nombre ni la franquicia.

– ¿Hay otras empresas españolas que tengan el mismo potencial?

– En nuestro segmento de 'vending' público, de tiendas automáticas 24 horas, no. Otras empresas que operaban en otros segmentos del vending intentan imitar nuestro modelo de negocio, pero no tienen ni la tercera parte de las tiendas que tiene Abierto 25 Horas.

– ¿Crece el mercado del vending, cuando parece que otros sectores



►► José Ramón Fernández en las instalaciones de su empresa.

JOSE VALLINA

económicos se resienten por la actual desaceleración económica?

– El negocio de la venta automática en nuestro país tiene un gran futuro. Estamos aún muy lejos de países como Japón, donde prácticamente se vende casi todo en máquinas expendedoras y hay una expendedora cada 15 habitantes. El segundo país es Estados Unidos, donde hay una máquina cada 30 habitantes. En España hay una máquina cada 70 habitantes, de media.

– ¿Cuál cree que es el secreto de este negocio?

– A diferencia de franquicias de otros sectores, la baja inversión, la ausencia de empleados, el horario (24 horas, 365 días), un riesgo mínimo, porque si la tienda no funciona en el emplazamiento se puede cambiar la ubicación, y la compra de artículos de alimentación y bebida de adquisición por impulso. Son primeras marcas de consumo individual, publicitados en televisión, que por sus características no pueden ser comprados por Internet. Todo a pie de calle, bajo un diseño e iluminación de la tienda, que impacta a distancia.

– ¿Cuál es la relevancia de las empresas de venta automática en Asturias?

– Para una región con poco más de 1.000.000 de habitantes, hay buenas empresas de vending y el negocio cre-

ce a buen ritmo.

– ¿Cómo les afecta la aparición de máquinas de vending no reguladas?

– Como en cualquier otro sector, mal. Dañan la imagen de nuestro sector. Debemos tener en cuenta que en nuestros equipos expendedores, con una media de productividad de más de 15 años, es muy importante tener una buena infraestructura técnica. Nosotros tenemos 7 técni-

► LIDERAZGO

«Por el momento, no hay una empresa española que tenga nuestro potencial»

► PROBLEMA

«La aparición de máquinas que están sin regular daña mucho a nuestro sector»

cos en plantilla, formados en las fábricas de nuestros proveedores. Otros particulares no disponen de esta infraestructura y no pueden ofrecer un buen servicio al cliente, pero la propia mecánica del mercado les va apartando.

– ¿Cuáles suelen ser los productos más consumidos en estas máquinas?

– Todos los productos de nuestras tiendas se complementa entre sí y captan ventas cruzadas de clientes. Estos vienen por el reclamo de un artículo, adquieren este y posteriormente otros. No obstante, los productos más vendidos, dependiendo de la ubicación de la tienda, son en primer lugar los snacks y la bollería, y después las bebidas frías. En tercer lugar vienen los preservativos, los bocadillos calientes, las recargas de móvil, y por último las palomitas recién hechas.

– ¿Cuál es la ubicación más rentable de una tienda de venta automática?

– Prácticamente cualquiera. Tenemos clientes con tiendas muy rentables en sitios con poco paso, pero sin embargo con mucha vecindad. Otros, en cambio, en sitios con mucho paso, al lado de colegios, zonas de elevada afluencia de jóvenes, etc. No obstante, realizamos un estudio previo de la zona donde el cliente instalará la tienda. =

TARIFAS DE LA ENERGÍA

Zapatero afirma que la luz subirá de manera similar al IPC

|| EFE
MADRID

El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, dijo ayer que el incremento de las tarifas eléctricas «se acercará más a la subida del IPC» que al 11,3% propuesto por la Comisión Nacional de la Energía (CNE). En una entrevista con la cadena SER, el presidente precisó que «sabemos graduar los momentos y tomar las decisiones pensando en los ciudadanos y en los consumidores».

Preguntado cuanto subirá el precio de la luz, Zapatero respondió: «subirá razonablemente» y se acercará más al aumento de IPC (actualmente en el 4,7%), y siendo el presidente del Gobierno, «si lo puedo comprometer».

Zapatero quiso lanzar un mensaje de tranquilidad y puntualizó que los porcentajes de los que se ha hablado, como el propuesto por la CNE (del 11,3%), «no será la cifra que adopte el Gobierno». El presidente explicó que la desaparición de la tarifa nocturna es una medida adoptada por la UE, que ha generado «cierta inquietud», pero matizó que lo que se ha hecho en España es ampliar las horas en función de las rentas, lo que supone un ahorro para el consumidor. =

RETIRO ANTICIPADO

La prejubilación a los 60 afectaría a 900 obreros de la construcción

|| EUROPA PRESS
OVIEDO

El secretario general de la Federación de Metal, Construcción y Afines de UGT en Asturias, Eduardo Donaire, reclamó la prejubilación a los 60 años para los trabajadores de la construcción como una de las medidas a aplicar para paliar la crisis del sector y afirmó que esta medida podría afectar en Asturias a unos 900 trabajadores.

Donaire, en una entrevista concedida a Europa Press, se refirió a la crisis económica y más concretamente a la del sector de la construcción. Sobre la misma afirmó que en Asturias se han perdido ya unos 700 empleos del sector y añadió, que que si bien es cierto comparado con los datos nacionales no son muchos, para Asturias es una cifra importante.

El dirigente sindical indicó que, según los cálculos, en los próximos dos años se perderán en el Principado de Asturias entre 5.000 y 6.000 trabajadores y afirmó que «está claro que ni la industria ni otros sectores de la economía podrán absorber el alto número de parados, por mucho que lo digan los políticos», aseveró Donaire. =