
	Tirada: <b>12.977</b> Difusión: <b>5.049</b> (O.J.D) Audiencia: <b>17.671</b>	Sección: - Espacio (Cm_2): <b>525</b> Ocupación (%): <b>97%</b> Valor (€): <b>2.333,55</b> Valor Pág. (€): <b>2.400,00</b> Página: <b>54</b>	
	Nacional Franquicias Mensual	<b>01/07/2009</b>	Imagen: <b>Si</b>

habla el  
**franquiciado**

## Martín Cosentino, de Crapa Pelata

### “La sencillez en la gestión del negocio es óptima para quien quiera invertir”

La falta de tiempo y la crisis empujaron a este empresario y a su socio a abrir una franquicia en su antiguo restaurante. Ahora pueden compaginar esta inversión con sus profesiones. Y venden más.



Un consejo

“De haber montado el negocio hoy, creo que hubiéramos tenido que invertir menos porque todos tratamos de apretarnos el cinturón, y es que en toda crisis se encuentran oportunidades”.

#### De propio a franquiciado

Durante los últimos cinco años, este argentino afincado en Valencia y su socio Javier Talavera, gestionaron un local propio de cocina mediterránea... en la medida en que sus principales ocupaciones lo permitían. “La necesidad del cambio a la franquicia surgió por la falta de tiempo para invertir en el restaurante. Tanto mi socio como yo nos dedicábamos a otras cosas, de ahí que buscáramos algo que no dependiera tanto de estar allí y del que un equipo convenientemente formado pudiera hacerse cargo sin problemas”, explica Martín.

Sin preferencias a priori, comenzaron a buscar en la franquicia “algo que fuera rentable, y pensamos que un italiano tenía ventajas, como la gran aceptación del público o que sus productos no tienen la caducidad de la carne o el pescado”. Tras hablar con varias cadenas, finalmente optaron por Crapa Pelata “por lo novedoso de su oferta, con más de 100 tipos de pizzas o la sencillez de sus procesos, que nos dejaban tiempo para nuestros trabajos. El modelo de esta cadena en cuanto a cocina y salón es óptimo para quien quiera invertir”.

#### Crisis, reforma y estreno

A finales de febrero del pasado año estos empresarios abrieron su nuevo restaurante, tras una vertiginosa reforma

de sólo 20 días en su anterior establecimiento. Con gran parte de la cocina ya instalada y la permanencia casi total de su antiguo equipo, la inversión necesaria sirvió para rebajar las previsiones de la central hasta los 90.000 euros.

Tampoco puede decirse que el advenimiento de la crisis les pillara inadvertidos: “Ya contábamos con el parón pues lo veníamos sufriendo en el anterior restaurante. Sin embargo, al abrir éste el lleno fue total: pensamos que sería por la novedad pero la avalancha se mantuvo varios meses llenando las mesas”, recuerda Martín Cosentino.

#### Ventajas de la elección

Este franquiciado reconoce que el endurecimiento de la crisis “ahora se nota un poco”, aunque tiene claro que su nuevo negocio parte con ventaja: “No vendemos caviar, y una pareja puede venir a cenar por 20-25 euros, lo que nos hace muy competitivos”. Con un equipo de siete trabajadores “y dos motos propias” para el reparto a domicilio, estos emprendedores no necesitan ya estar pegados al restaurante: “Por supuesto, el local va mejor si uno está a diario, pero éste al menos funciona tranquilamente cuando no estamos”, señala Martín, mientras se dirige hacia su casa, a apenas dos manzanas de su Crapa Pelata. □

#### El franquiciador a examen

¿Recibió una completa información financiera?

- Sí  
 No

¿A quién consultó antes de firmar?

- A un abogado  
 A un consultor  
 A franquiciados  
 A nadie

¿Cómo fue la calidad de la formación?

- Buena  
 Aceptable  
 Deficiente  
 Inexistente

¿Responde la central con rapidez a las peticiones de ayuda?

- Sí  
 No  
 Hay casos

¿Cómo considera los royalties que paga a la central?

- Desmesurados  
 Justos  
 Benévolos  
 No hay