

Maquillar Fachadas

Desde cinco millones para una empresa de limpieza de edificios

Con una facturación mínima de 10 millones al año, podrá amortizar su inversión en 2 años

Por Mercedes Gómez

Desde que el graffiti se convirtió en un medio de expresión, no es raro encontrar monumentos, bancos y establecimientos marcados por las obras de los artistas del aerosol. Las pintadas han ampliado el mercado de las empresas de limpieza de fachadas.

Los lavados de cara son imprescindibles para mantener la estética de los edificios. Si es usted arquitecto, aparejador, restaurador o su trayectoria profesional ha estado ligada al sector de la construcción, la limpieza de exteriores le brinda una oportunidad para establecerse por su cuenta. La forma más cómoda de introducirse en este negocio es buscar el apoyo de una franquicia. Además de proporcionarle todo lo necesario para empezar a trabajar, la franquicia le abre las puertas de sus primeros clientes.

Proliser.

La empresa de limpieza ecológica de fachadas Proliser dio sus primeros pasos en Madrid, en 1991. Fue la pionera en la implantación de un sistema antipintadas que recupera el estado original de la piedra sin dejar rastros ni manchas.

En 1993 comenzó a franquiciar la idea, y hoy cuenta con 22 delegaciones en toda España. La innovación introducida por Proliser es la utilización de los quitamanchas Anti Graffiti System (AGS). Una fórmula compuesta por productos ecológicos y biodegradables que, además de eliminar las pintadas, impide la fijación de carteles y evita la penetración de la contaminación y de la pintura en el interior de la piedra.



Luis Gordon y Jorge Ramírez, socios-fundadores de Proliser. / Begoña Rivas

La técnica de limpieza empleada por Proliser no requiere la inversión en maquinaria y herramienta que normalmente precisa una empresa de limpieza de exteriores. El equipo de trabajo, instalado en una furgoneta, proporciona una gran capacidad de movilidad y autonomía para los operarios. Se puede desplazar cómodamente de un lugar a otro, dar varios servicios en un mismo día e, incluso, trabajar de noche.

El equipo que se transporta en la furgoneta consta de una máquina de agua caliente a presión, con un suministro de 1.000 litros. El sistema está insonorizado y dispone de su propio generador de energía. Las labores comerciales son uno de los aspectos que más se deben cuidar para la buena marcha de la empresa. En este sector, localizar a los clientes potenciales es muy sencillo. Basta con echar un vistazo a su alrededor y podrá descubrir quiénes necesitan sus servicios: comunidades de vecinos, bancos, locales comerciales...

Las administraciones locales son otro de los frentes a explotar. Aunque cuentan con su propio personal de mantenimiento, en ocasiones subcontratan a empresas de limpieza de exteriores para acciones puntuales. Uno de los problemas que encontrará al comenzar a confeccionar su cartera de clientes será la falta de confianza existente en este tipo de servicios. El sector está bastante dañado por el intrusismo de empresas que no se distinguen precisamente por su profesionalidad, que conceden más importancia al beneficio que a la calidad de su trabajo.

Demostraciones

Si quiere ganarse el reconocimiento de sus clientes y hacerse un hueco en el mercado, tendrá que hacer muchas demostraciones previas para que el cliente quede convencido de su eficacia. Si usted pertenece al mundo de la construcción y quiere establecerse por su cuenta convirtiéndose en franquiciado de Proliser, tendrá que realizar una inversión de unos 5 millones de pesetas para la puesta en marcha del negocio.

En esta cantidad, se incluye el canon de entrada a la cadena, la imagen de marca, la maquinaria, la furgoneta y el stock inicial de productos. Además, la empresa franquiciadora le ofrece un curso de formación de dos semanas para aprender a utilizar estos productos, a manejar la maquinaria y las técnicas para cada proyecto. Dependiendo de la población en la que se establezca y de la facturación alcanzada, Proliser le exigirá un consumo mínimo anual de productos. Las capitales de provincia son los puntos más interesantes para ubicar el negocio. Necesitará una pequeña oficina equipada con fax y teléfono para atender a sus clientes y un garaje para aparcar la furgoneta. Las franquicias de Proliser requieren la dedicación plena de al menos cuatro personas: dos operarios para las labores de limpieza, un gestor y un comercial.

Proyectos sencillos.

En el momento de poner en marcha la empresa, Proliser recomienda a sus franquiciados que se centren en proyectos sencillos, como la limpieza de fachadas de bancos o locales comerciales. Una vez dominada la técnica, las actividades se ampliarán a grandes edificios e, incluso, a la restauración y conservación de monumentos. Aunque la gestión comercial depende sólo de las delegaciones provinciales, los franquiciados pueden beneficiarse de los clientes que contratan en la central sus servicios para toda la región.

Entidades bancarias, compañías de seguros o cadenas de establecimientos solicitan los servicios de limpieza de fachadas para todos los integrantes de su red. Según las estimaciones de la compañía, una franquicia puede alcanzar el primer año una facturación de entre 10 y 20 millones de pesetas, dependiendo de la localidad donde se encuentre ubicado el negocio.

El beneficio bruto ronda entre el 30 y el 40%, dependiendo del tipo de servicio prestado. De estos márgenes, tendrá que descontar los gastos de personal, el alquiler de la oficina y el garaje, el mantenimiento de la máquina y el consumo de productos de limpieza. En un plazo aproximado de unos dos años, podrá recuperar el capital que ha invertido.