



*La diversión es la premisa clave de esta enseña dedicada al ocio infantil, que desde 1998 ofrece a sus franquiciados la oportunidad de entrar a formar parte de un negocio ideado para soñar. Con más de 70 establecimientos en España prepara su consolidación internacional.*

## Multiaventura

### Un negocio para disfrutar como niños

Cuando Juan José Saavedra, fundador de Multiaventura, decidió cambiar la comodidad de un trabajo fijo, como profesor de filosofía e inglés, por el riesgo que conlleva el mundo empresarial, no se lo pensó dos veces y tampoco analizó ni balances ni cuentas de resultados. "Me propusieron entrar en este sector, me cautivó la idea y me dejé llevar por mi intuición. Además, siempre

me ha gustado mucho trabajar con niños, porque prefiero ser feliz como un crío y no ser tan resabiado como lo son algunos adultos", comenta.

Desde esta primera toma de contacto hasta que la cadena Multiaventura vio la luz transcurrieron casi cinco años. En 1994, un íntimo amigo de Juan José Saavedra le propuso importar a España un modelo de negocio basado en la explotación de

parques infantiles de procedencia inglesa. Tras un largo tiempo trabajando juntos, Saavedra decidió caminar solo y arriesgar por su cuenta. "No me gustaba el rumbo que estaba tomando el negocio, sin embargo, algo bueno fue que aprendí de los errores que se cometieron para crear mi propia empresa. Al principio, comenzar desde cero no fue nada fácil, pero después de seis años puedo asegurar que estoy satisfecho con mi negocio. Hemos conseguido ser una empresa que ofrece calidad y buen precio".

#### SALTO A LA FRANQUICIA

En 1998 se inauguró en Madrid, en la calle de Sánchez Barcaiztegui, el primer parque franquiciado de la enseña. El fun-



cadena en el caso de que tengan que enfrentarse a algún tipo de problema. Además de recibir un curso destinado a monitores de tiempo libre que dura alrededor de un mes, también aprenden el funcionamiento diario de todas las actividades que se realizan en los parques haciendo prácticas con el apoyo del personal.

Tal es el interés que muestra la central por sus franquiciados que la primera regla empresarial de Juan José Saavedra es "el franquiciador tiene que solucionar los problemas de sus asociados". Por ello, desde el principio, el apoyo que éstos reciben de la central es constante. "Desde Multiaventura siempre estamos pensando cómo ayudar a nuestros franquiciados. Tenemos otro concepto de negocio basado en la ética profesional. Por eso, nos ponemos en el lugar de la persona que va a invertir su dinero e intentamos ser honestos con ella para que

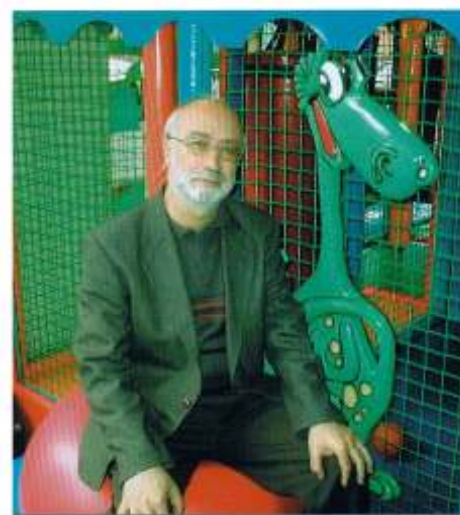
en un futuro si las cosas no salen bien no se sienta engañada. Por ejemplo, ahora nos estamos planteando diseñar una decoración por módulos que disminuya la inversión, además de intentar fabricar parte de nuestro material en China, lo que nos permitirá abaratar costes", sentencia.

#### REBAJAS FINANCIERAS

Además de ilusión y ganas de trabajar, los franquiciados tendrán que hacer frente a una serie de condiciones económicas. La inversión total necesaria es de 60.000 euros, en la cual se incluyen la obra civil, la fabricación de la instalación y el montaje del parque infantil. El canon de entrada, a partir de enero, ha sufrido un descuento importante. "Hasta el momento se venían cobrando 6.000 euros y ahora lo hemos rebajado a 3.000 euros, para evitar que los franquiciados se ahoguen en la financiación inicial", explica Saavedra. También existe un *royalty* fijo de 300 euros al mes, que da derecho al mantenimiento de las instalaciones dos veces al año, y en algunos casos especiales.

En cuanto al local, las necesidades de la enseña marcan un mínimo de entre 150 a 300 metros cuadrados, aunque también se pueden abrir establecimientos de 7.000 metros cuadrados, siempre y cuando tengan una altura aproximada de tres metros y estén ubicados en localidades con una población mínima de 10.000 habitantes.

La duración del contrato es de cinco años y la inversión inicial se puede recuperar en un plazo de tres años, ya que la facturación estimada para los dos primeros años de actividad es de 120.000 euros y los beneficios para el mismo periodo son de un 30%. "La recuperación del capital teóricamente se comienza a percibir tras los tres primeros ejercicios, sin embargo, si las cosas se hacen bien, se puede reducir el plazo a dos años. Lo importante es hacer bien los números según la ubicación, ya que no es lo



Juan José Saavedra, fundador de Multiaventura.

es más competitivo. Montamos desde un rincón de 6.000 euros hasta un gran parque de 120.000 euros", comenta.

Además de los acuerdos de colaboración que últimamente la enseña está firmando con empresas como Leroy Merlín, Lajés Marsans y Horno Santa Eulalia, para que en estos establecimientos se incluyan rincones Multiaventura, es destacable la relación de colaboración que mantiene con proveedores de su competencia. "Cuando nosotros no llegamos a algún sitio, subcontrato a mi competencia para que realice el trabajo, pero siempre asegurando al franquiciado el mismo producto y al mismo precio".

#### APOYO Y FORMACIÓN

Una persona emprendedora, competitiva y con ganas de trabajar responde perfectamente a las demandas que tiene la enseña en cuanto al perfil de su futuro franquiciado. "Buscamos buena gente que tenga claro que quiere trabajar. No hace falta que tenga conocimientos sobre el sector de la gestión del ocio infantil ni sobre el mundo de la franquicia, ya que con interés se puede aprender. En especial, preferimos pequeños inversores que trabajen con nosotros todo con todo, aunque tampoco rechazamos la figura del multifranquiciado con grandes ambiciones empresariales", explica el fundador de la cadena.

Por otro lado, la formación que impartirá la enseña consta de diferentes conceptos. A los franquiciados se les entrega un manual de actuación interna para que puedan revisar todos los procedimientos de la

"Dentro de los planes de crecimiento de la enseña, Rumania, Hungría, Francia, México y Brasil también tienen su lugar"



#### Condiciones económicas:

**Inversión total necesaria:**  
60.000 euros  
**Canon de entrada:**  
a partir de enero de 2005, 3.000 €  
**"Royalty":** 300 € mensuales  
**Canon de publicidad:** no hay  
**Dimensión mínima del local:** 150 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 10.000 habitantes  
**Duración del contrato:** 5 años

Multiaventura

cionamiento del negocio ya estaba probado, ya que Multiaventura llevaba un tiempo operando a través de dos establecimientos propios. "La idea surgió de forma bastante sencilla. Mi abogado me comentó que en Francia existía la misma actividad basada en el sistema de franquicia. Durante tres años, dirigió la marcha de los locales franquiciados, pero más tarde me di cuenta de que podía ahorrarme este gasto, que al fin y al cabo estaba repercutiendo en los asociados. Tras establecerme con parques propios, ahora únicamente nos dedicamos a franquiciar", asegura el fundador de la cadena.

En la actualidad, la enseña cuenta en el territorio nacional con 76 parques, de los cuales únicamente cinco funcionan en propiedad. A pesar de ocupar un 50% del mercado especializado en la gestión del ocio infantil, la cadena no está dispuesta a ralentizar su crecimiento. Y es que, según Juan José Saavedra, el nuevo año va a traer muy buenas noticias a los franquiciados de Multiaventura. "Durante 2005 esperamos inaugurar 20 parques franquiciados,

preferentemente en Andalucía. Las próximas aperturas se van a realizar en Zamora, Palma de Mallorca, Murcia, Alicante, Jaén, Badajoz y Barcelona. España, el techo está en los 2.000 parques infantiles y nosotros todavía podemos abrir 1.000 establecimientos como fabricantes y unos 150 en régimen franquicia".

En cuanto a la expansión internacional, Multiaventura está presente en Portugal, con seis centros; en Italia y Eslovaquia con uno. "El este de Europa es integrada por países con futuro. En Eslovaquia inauguramos hace aproximadamente un mes y en poco tiempo factura más que el parque en propiedad que tenemos en Madrid. Ha sido todo un éxito", asegura. Dentro de estos planes de crecimiento de enseña, países como Rumania, Hungría, Francia, México y Brasil también tienen su lugar.

### ALIANZA CON LA COMPETENCIA

La diferencia clave de Multiaventura con respecto a su competencia es la fabricación. Es decir, a más de franquiciar los parques de ocio infantil también los fabrica. "De los seis o siete competidores únicamente cuatro actuamos como fabricantes; además, nosotros somos los únicos que lo hacemos de manera modular. Podemos montar y desmontar un parque en pocas horas. El producto que ofrece



### Parques de la cadena en España



"Las próximas aperturas se van a realizar en Zamora, Palma de Mallorca, Murcia, Alicante, Jaén, Badajoz y Barcelona"



mismo instalar un parque en un pequeño pueblo que en un gran centro comercial", destaca Saavedra.

Parte de la facturación que ingresa anualmente Multiaventura, concretamente el 0,7%, se destina íntegramente a financiar acciones humanitarias en

China. "Ayudar a personas con necesidades me motiva cada día a trabajar con más ganas e interés", concluye el fundador de esta firma franquiciadora. □

M. U. N.

### Y... ¿qué opinan los franquiciados?

#### Omar Mejía, un parque en Madrid

▶ "Mi negocio fue el primer parque Multiaventura que se abrió en régimen de franquicia hace aproximadamente ocho años".  
▶ "Lo más difícil fue conseguir la financiación necesaria para poner en marcha el negocio. Sin embargo, también es duro mantenerse, en especial en este sector que ha pasado por tiempos muy malos, que han dado lugar a que algunos franquiciados se viesen obligados a cerrar".

#### Carlos Manzaneros, un parque en Las Rozas (Madrid)

▶ "Inauguramos nuestro parque infantil en mayo de 2004. Hasta ahora el balance es bastante satisfactorio, estamos viendo que las previsiones se están cumpliendo holgadamente. Por eso, tenemos en mente abrir otro negocio en dos o tres años".  
▶ "La relación con la central es buena, nos responden siempre que demandamos su ayuda. Al principio, con la formación que recibimos del franquiciador, las cosas fueron más fáciles".

Más información:  
[franquiciashoy.es](http://franquiciashoy.es)