

Una oportunidad que lo dejará helado

Paletas Manhattan crece como franquicia

KARLA PONCE

El Servicio Meteorológico Nacional (SMN) no se equivocó. El 2009 es uno de los cinco años más calurosos de la historia; fenómeno que ha incentivado el crecimiento de oportunidades de negocio enfocadas a reducir los efectos del calor.

Los números son contundentes. Las altas temperaturas incrementaron 25% el consumo de helados y paletas en establecimientos especializados.

De acuerdo con expertos, para hacer negocio en este sector es necesario contar con altos estándares de higiene y calidad, además de poseer un menú amplio de sabores; condiciones que Paletas Manhattan cumple. Esta empresa familiar tiene más de cuatro décadas en la elaboración de estos productos.

Desde hace 25 años la firma es el único distribuidor en territorio mexicano de la marca de helados

Blue Bell, una de las más importantes en la Unión Americana.

La empresa suma un total de 120 sucursales en diferentes ciudades del país, 90 de ellas son franquicias.

De acuerdo con Francisco Tinajero, director comercial de la empresa, descubrieron en el modelo de franquicias la fórmula para expandirse sin recursos propios. Y aunque no fue sencillo compartir una herencia familiar, "decidimos ampliar nuestra visión empresarial para posicionar la marca".

Esto no se ha logrado del todo, pues buscan abarcar de forma masiva el mercado de helados y paletas. En el 2009 prevén inaugurar 100 unidades.

Paletas Manhattan es una de las marcas acreditadas por la Secretaría de Economía (SE) en el Plan Nacional de Franquicias, esquema de financiamiento para potenciales inversionistas interesados en obtener hasta 50% de la cuota de franquicia a 36 meses sin intereses.

CONQUISTA

Introducirse a este territorio requiere una inversión que oscila entre 200,000 pesos y 450,000, cantidad que varía de acuerdo con el tamaño de la unidad.

Una sucursal de 40 a 50 metros cuadrados tiene un costo de 450,000 pesos; de 30 a 40, 350,000; la unidad de 20 a 30 metros cuadrados tiene un valor de 250,000 pesos, mientras que la isla de tres por tres oscila en 200,000 pesos.

La inversión contempla la adaptación del local, equipo para trabajar y el inventario inicial además del know how.

De acuerdo con Tinajero, entre sus metas también está su internacionalización, por lo que contemplan invertir 2 millones de dólares en una fábrica de paletas en España y otra en Australia.

kponce@elempleado.com.mx



Continúa en siguiente hoja



Fecha 27.04.2009	Sección El Empresario	Página 14
----------------------------	---------------------------------	---------------------



GANANCIAS CON SABOR

■ Inversión total aproximada: \$200,000 a \$450,000

■ Retorno de inversión: 12 a 18 meses

■ Regalías: 2% para publicidad

Teléfono: (33) 3626-0506

Website: www.manhattan.com.mx