

Daniel Sanz, triple franquiciado de Lizarran Tabernas Selectas en Alicante

Cuando se busca una franquicia a veces ocurre que te la encuentras, que se produce un pálpito interior, un algo que dice: esto me gusta. Daniel Sanz y su hermano Jorge tenían muy claro donde querían poner un negocio y el tapeo que les propuso Lizarran colmaba sus pretensiones. Seis años después de aquel encuentro ya van tres locales, pero no serán los últimos.

- ¿Bajo qué circunstancia o por qué motivo conoció a su franquicia?

- La conocimos en la Feria Internacional de la Franquicia de Valencia en el año 2000, nos gustó el concepto de negocio de Lizarran y pensamos que encajaba perfectamente tanto en la ciudad de Alicante como en la ubicación que habíamos pensado.

- ¿Qué es lo que le atrajo del sistema de franquicia?

- Creemos que el sistema de franquicia te abre la posibilidad de acceder a cualquier sector del mercado sin tener una experiencia previa, que siempre es necesaria cuando abres un negocio nuevo. Creo que es bueno porque limitas el riesgo, apuestas por un negocio contrastado que ya funciona en otras plazas.

- ¿Buscó alguna ayuda externa en la selección y/o negociación con su franquicia?

- No, en este punto, yo creo que te guías un poco por la intuición que puedas tener en la relación inicial con la franquicia, los pequeños detalles, y también mirando algunos indicadores objetivos que son de sentido común, como el

En clara sintonía

número de aperturas en los últimos años, cuántas tiendas han cerrado y por qué motivo y, muy importante, entrevistarte con franquiciados de otras ciudades que ya tienen el negocio en marcha.

- ¿Cómo fué la formación en la fase inicial del negocio?

- Sobre todo se recibe formación práctica del funcionamiento interno y de los procesos de trabajo dentro de una tienda ya en marcha. Luego, una base o modelo formativo que debes de desarrollar en el futuro adaptándote lógicamente a las peculiaridades de tu local y de tu plaza.

En este punto, mi opinión es que existen grandes carencias en el sector de la franquicia a nivel formativo, considero que no se forma, ni se informa adecuadamente a los nuevos franquiciados de lo que implica poner en marcha un nuevo negocio, ni existe una formación acorde para desarrollar una buena gestión, sobre todo cuando hablamos de la gestión de recursos humanos, que en definitiva es lo más importante para la buena salud de cualquier actividad o negocio, y aún más importante en el sector de servicios.

- ¿Cual fué el momento más difícil de la puesta en marcha de la taberna?



- Cuando abres tu primer negocio tienes muchos momentos difíciles, desde conseguir la financiación adecuada, calcular la inversión inicial y sus desviaciones, pelear con proveedores -sobre todo constructores- superar todas las trabas administrativas, etc. Hay que tener una gran capacidad de trabajo, una gran voluntad para conseguir tus objetivos y aprender a vivir de forma natural entre un montón de problemas y contratiempos.

- ¿Qué cambios ha percibido en su franquicia desde que empezó su relación con ellos?

- En mi caso en concreto, la percepción es muy positiva. Creo que Lizarran como franquicia ha tenido un buen desarrollo, sobre todo gracias a su equipo de trabajo y desde sus inicios como enseña tiene un gran capital humano.

- ¿Se han cumplido sus expectativas de negocio?

- Yo diría que las expectativas de negocio, no solo se han cumplido, sino que se han superado sobradamente.

- ¿Qué le produce más admiración de su franquicia y que aspectos mejoraría de ella?

- Creo que lo más positivo de Lizarran es que pese a su gran crecimiento como cadena, no ha perdido ese trato cercano y personal que demandan los franquiciados ante los problemas que les surgen en su día a día. Como ya he comentado antes, el aspecto más importante a mejorar es la formación a los nuevos franquiciados en los temas de gestión del personal y los relacionados con la dirección, el liderazgo y el factor emocional dentro de las tiendas.

- ¿Cuáles son sus propias expectativas u objetivos para el año 2007?

- De momento, tenemos como objetivo sacar adelante tres nuevas aperturas previstas para este año. ■

Fecha de inauguración
2 de diciembre de 2000

Color preferido
Naranja

Hobby
Vela, motociclismo y actividades outdoor

Local de ensueño
400 m² de Lizarran en pleno Manhattan

Cualidad más valorada en empleados
Capacidad de aprender, esfuerzo y ambición

Su próximo negocio
Un nuevo Lizarran

Obligación contractual más incómoda
La rigidez de planteamientos

el
33
17
%

**DE NUESTROS
FRANQUICIADOS
REPITEN**



LIZARRAN

Tabernas Selectas

902 40 00 46

expansion.lizarran@grupolizarran.com
www.lizarran.com - www.grupolizarran.com

ÚNETE AL LÍDER MÁS RENTABLE

★ **Estrella Damm**