

En Lluís Prim i en Daniel Alberó, de Lleida, són dos joves dedicats al món de la cafeteria-croissanteria i de la franquícia que van néixer, empresarialment parlant, fa gairebé deu anys i que en aquests moments ja estan al capdavant d'un negoci plenament en expansió: **"La nostra idea parteix dels anomenats punts calents que vam descobrir al sud de França als anys vuitanta, i que no eren res més que fleques i pastisseries en les quals la manipulació dels productes es feia al davant del client, tant el que era la fermentació com la cocció i això provocava un entusiasme especial al consumidor."** L'aparició d'aquest tipus d'establiments comportava una sèrie de transformacions en el sector, que els nostres personatges van voler aprofitar: **"Els obradors ja no estaven en llocs amagats, sinó que el públic podia gaudir en tots els sentits de la feina d'aquells professionals perquè veia i olorava el que després li servirien, i això va arribar acompanyat de la pastisseria ultracongelada, que permetia que tot tipus de gent pogués entrar en el negoci i vendre aquests productes."** I en aquest cas, va ser de la mà d'aquests dos joves que va néixer el primer establiment d'aquest tipus a la ciutat de Lleida: **"Vam començar només com a pastisseria i fleca, però a mesura que ha passat el temps hem anat introduint la cafeteria, sense perdre mai l'essència del tema del pa i de la pastisseria."** L'expansió ha vingut marcada pel concepte de franquícia que va arribar al nostre país alhora que en Lluís començava la seva aventura empresarial.

Dinou anys en el món dels negocis avalen aquest jove lleidatà per explicar-nos què és el que cal tenir en compte de la franquícia i que massa sovint s'oblida: **"La gent ha de comprendre que un local en franquícia no és com un banc on es fa una inversió i on els diners generen uns interessos. Per a nosaltres es tracta bàsicament, i en la majoria dels casos, d'un lloc de treball i, per tant, toca treballar."** I el seu company afegeix: **"La franquícia va entrar a Espanya d'una forma una mica irregular i va créixer molt ràpidament, però com passa en totes les innovacions hi ha gent que es va pensar que seria una forma fàcil de fer diners, i això no és cert i s'ha demostrat, perquè els qui van començar amb aquesta idea ja han hagut de tancar."** I ell mateix continua: **"La nostra concepció d'aquesta modalitat empresarial està encarada al que podríem anomenar autoocupació. El nostre client és una persona que per circumstàncies diverses s'ha trobat sense feina en un moment donat de la seva vida i disposa d'uns diners, i amb el seu treball diari pot tirar endavant un negoci."** El fet que en Daniel sigui advocat facilita que les coses es facin tal com cal, i en Lluís ho sap: **"Crec que és imprescindible tenir un expert en lleis perquè continuament estàs treballant amb contractes, modificant-los, cunyint-te a normatives i organismes que a vegades et fan desviar de la teva idea de negoci. És molt important tenir al costat algú que porti totes les qüestions legals."** I en relació a tot això, el lletrat confirma: **"Encara no hi ha una normativa específica per a la franquícia i ens basem en la llei de comerç minorista, a diferència d'altres països europeus. Penso que encara resten força coses per acabar d'establir. Em refereixo, per exemple, al registre de franquícies, que existeix però que encara no té un funcionament realment efectiu."** Malauradament, doncs, encara no s'ha aconseguit eradicar del tot la picaresca entorn d'aquest tipus de solució empresarial: **"A vegades costa tro-**

bar la seriositat necessària per tirar endavant un negoci d'aquesta mena. L'espanyol, en general, té tendència a pensar que ja ho sap tot i a no deixar que ningú li expliqui com s'han de fer les coses. Així, perquè algú ha anat tres vegades a una cafeteria ja pensa que és un expert en cafès, i això no pot ser." Per aquesta raó, els nostres entrevistats intenten mantenir des del primer dia una comunicació constant amb els seus franquiciats: **"En un començament es veuen incapaços de muntar un negoci perquè tota la burocràcia que hi ha al darrere els sobrepassa, però de mica en mica van sentint-se més segurs i n'hi ha alguns que arriben a pensar que ja no et necessiten, cosa que és una gran equivocació perquè sempre és més fàcil detectar els errors des de fora."** I segueixen: **"També han de recordar que a part de tot el tema legislatiu que els solucionem hi ha el fet que ens regim per una economia d'escala, i això vol dir que comprar un producte bàsic per a tots els franquiciats ens surt molt més a compte que si ells se n'haguessin de proveir tot sols."** L'experiència els ha ensenyat que massa vegades hi ha una pèrdua de respecte en el món empresarial en què es mouen: **"Si no ets molt poderós, arriba un moment que et veuen de tu a tu i comencen els conflictes."** En Lluís continua mostrant-nos les seves preocupacions en aquesta qüestió: **"Penso que en el món dels negocis regeix bastant una mena de llei de la selva que diu que t'has de mantenir adherit a aquell que és més fort que tu, i si no és així tens tendència a separar-te'n."** Es troba a faltar, en conseqüència, l'ajuda al petit i mitjà empresari: **"Crec que en bona mesura som les empreses d'aquesta mida les que mantenim l'economia del país i no sempre es té en compte. Fa por que desaparegui l'empresa gran, però la petita no sembla tenir gens d'importància."** La bona gestió i la transparència dels nostres protagonistes ha fet que l'expansió dels seus establiments a tot l'Estat espanyol avui sigui un fet: **"Tenim molt clar que era un error pretendre estendre's a la resta del país partint d'un local en un dels grans centres comercials de Barcelona, per exemple, perquè els resultats i l'experiència d'un lloc com aquest no poden ser de cap manera els mateixos que a molts altres indrets, però començar per Lleida ens va semblar una bona idea."** Després han nascut altres cafeteries-croissanteries a Catalunya, en ciutats com Igualada, Sant Cugat del Vallès i Calafell i a tot el territori espanyol: **"Tenim tres establiments a València i a Sevilla i un a Alacant, a Ceuta, a Tenerife, a Màlaga, a Burgos, etc. També tenim en compte les característiques del lloc, de la persona que n'estarà al càrrec i del potencial consumidor."** Perquè afegeixen: **"Ben al contrari d'altres franquícies que busquen instal·lar-se en un carrer de primer ordre, les nostres poden situar-se en una barriada o en un poble a partir de 5000 habitants."** La base del seu èxit sembla ser, doncs, **"crear negocis que funcionin i siguin assequibles, que tinguin un cost de muntatge ajustat i que siguin viables per a gairebé tothom."** També és fonamental i, després d'escoltar-los no ens en queda cap dubte, la facilitat per establir un diàleg: **"Pensem que som accessibles i que això dóna confiança al possible franquiciador. No parlem mai del que no coneixem, no volem enganyar ningú i no diem mai a ningú que amb aquell negoci es farà ric, perquè no és cert."** Amb l'ajuda dels seus pares i amb moltes ganes de tirar endavant, en Daniel i en Lluís han aconseguit fer-se un lloc en el sector de les franquícies.



**“Volem crear negocis
que funcionin i siguin
assequibles, que tinguin
un cost de muntatge
ajustat i que siguin
viabls per a gairebé
tothom”**

Daniel Albero i Lluís Prim - Lleida (Segrià)