



2011

EL SECTOR DE LA FRANQUICIA DE
DEPILACIÓN EN ESPAÑA

Txema Arnedo

Cloud Remote Control Technologies S.L.

1/1/2011

ALCANCE Y OBJETIVOS

El presente documento recoge parte de los resultados de un estudio en profundidad realizado por Cloud Remote Control Technologies S.L. (Cloud RCT©) con el objetivo de valorar el mercado potencial en el Sector de la Franquicia de Depilación (SFD) en España para su servicio Cloud Remote Control Expert (Cloud RCE©).

Para franquicias y cadenas de clínicas, Cloud RCE©¹ es una solución avanzada de Control Médico y Gestión Remota que permite:

1. Integrar Cloud RCE© en el sistema de gestión de la cadena.
2. Mejorar la seguridad de los clientes mediante la distribución centralizada de los parámetros de cada tratamiento, evitando así errores por parte de los operadores.
3. Mejorar la satisfacción de los franquiciados, aumentando la rentabilidad de la franquicia al ofrecer una más amplia información sobre el uso, prácticamente en tiempo real, de los dispositivos.
4. Aumentar las ventas de suministros/recambios de la franquicia.

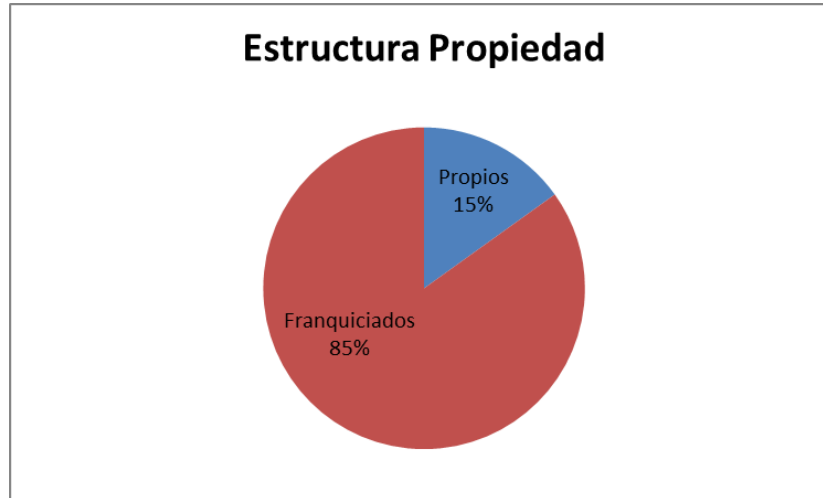
Definimos el SFD como las Franquicias que ofrecen servicios de depilación utilizando dispositivos Láser o IPL (luz pulsada). El sector completo incluye, adicionalmente a lo recogido en este estudio, unas 400 Clínicas Estéticas Independientes que ofrecen este tipo de servicios. Además, podemos considerar cerca de 1.000 esteticistas y otros establecimientos como spas, gimnasios, etc., independientes que también ofrecen este tipo de servicios.

Por lo tanto nos centramos en el sector de franquicias con servicios de depilación Láser/IPL, si bien utilizaremos las cifras del mercado total (SFD + independientes) en algunas consideraciones.

¹ Más información sobre Cloud RCE© en www.cloudremotecontrol.com . También puede verse una video demo en <http://www.youtube.com/watch?v=fzbapNPuvpl>

ESTRUCTURA DEL SECTOR

El SFD está formado actualmente por 92 enseñas activas en el mercado que cuentan con un total de 1.915 centros abiertos en el estado español, de los cuales un 15% son centros propios y el resto franquiciados.

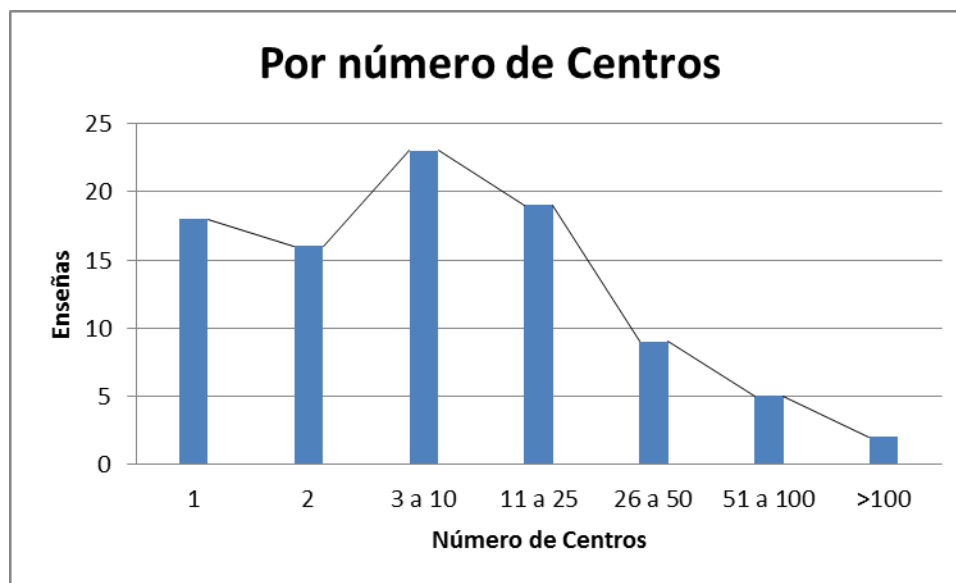


La inmensa mayoría son empresas españolas (96%) nacidas en los últimos seis o siete años, período en el que el sector ha registrado un crecimiento exponencial tanto en número de centros como en facturación y aceptación por parte de las y los consumidores.

Por ubicación de la central, Madrid (34%) y Barcelona (20%) son sede de más del 50% de las enseñas seguidas de Valencia, Sevilla y Alicante.



Por número de centros, encontramos una distribución estándar en este tipo de mercados de consumo, de manera que un 17% de las enseñanzas cuentan con el 73% de los centros; y El 37% de las enseñanzas tienen únicamente 1 o 2 centros abiertos.



La distribución geográfica está muy alineada con la densidad de población, por lo que existe una clara concentración (cerca del 80%) en capitales de provincia y municipios superiores a 50.000 habitantes, donde, según el Instituto Nacional de Estadística, vive el 52% de la población española.

Si consideramos que el público objetivo de este tipo de servicios son consumidores entre 18 y 55 años (tanto hombres como mujeres), tenemos un mercado potencial de 25,5 millones de consumidores². De forma más precisa, y asumiendo que solamente un 25% de las mujeres y un 5% de los hombres realmente accederían a estos servicios, tenemos un mercado objetivo de 3.850.000 clientes potenciales.

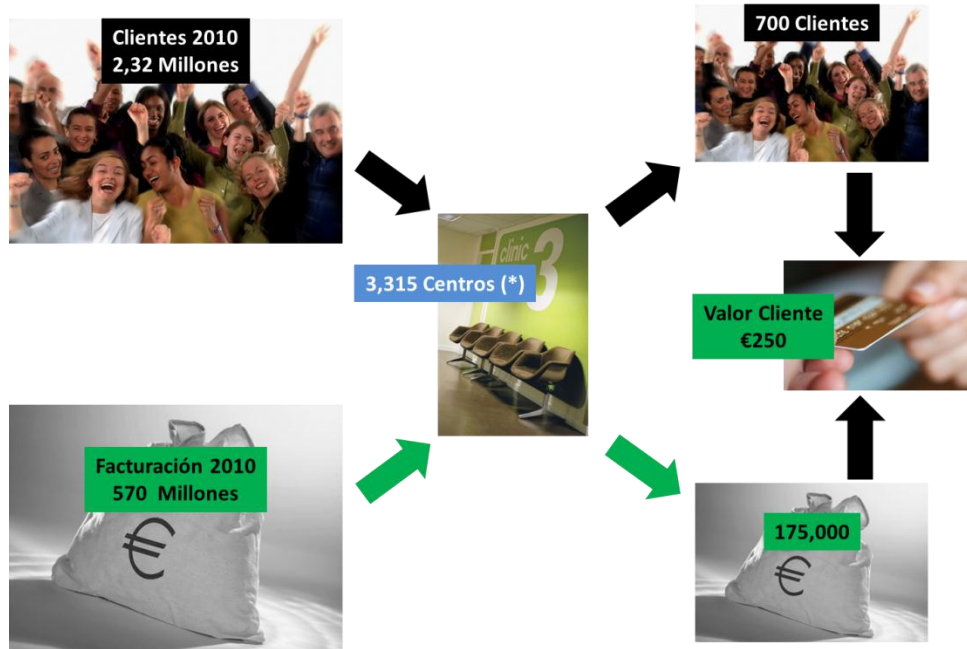
Según la información de que disponemos, podemos afirmar que, por término medio, un centro del sector SFD capta al año unos 700 clientes en total. Por lo tanto podemos considerar que el mercado total, definido como SFD más el resto de establecimientos que ofrecen este tipo de servicios, se encuentra en un punto de equilibrio de oferta y demanda, ya que el análisis de capacidad del sector nos daría una estimación de 3.500 centros como capacidad máxima de mercado.

Este dato hace que actualmente se esté notando una importante presión competitiva (sobre todo en los mercados de mayor densidad de centros), con la consiguiente reducción de precios, lo que a su vez puede redundar en un aumento del total de clientes potenciales.

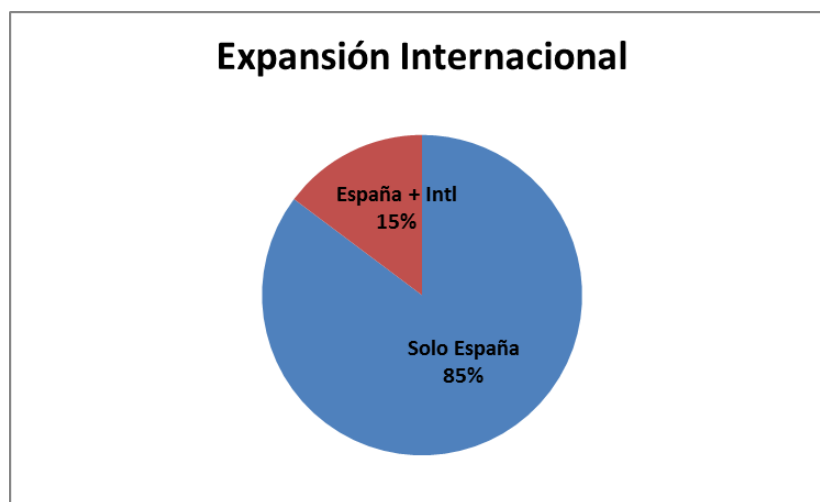
² INE Estimación Población en España 1/4/2011

<http://www.ine.es/jaxiBD/tabla.do?per=01&type=db&divi=EPOB&idtab=2>

Aunque nuestro estudio no tiene como objetivo una valoración económica del sector, sí que nos referiremos a los últimos datos disponibles de facturación publicados por la consultora DBK, que apuntan una cifra de negocio de 570 millones de euros en 2010, con un aumento del 2,7% respecto a 2009. Estaríamos hablando por lo tanto de una media de facturación por centro de 175.000€³. Contando con esos 700 clientes año antes citados, tendremos que el valor medio de cada cliente es de unos 250€.



Por último cabe destacar, en cuanto a la estructura del sector, su pujanza en cuanto a la expansión internacional. Un 15% de las 88 enseñas españolas tiene un total de 1.004 franquicias o centros propios operativos en el extranjero. Observar además que, en nuestros contactos internacionales, nuestros interlocutores reconocen que el SFD español es pionero a nivel mundial.

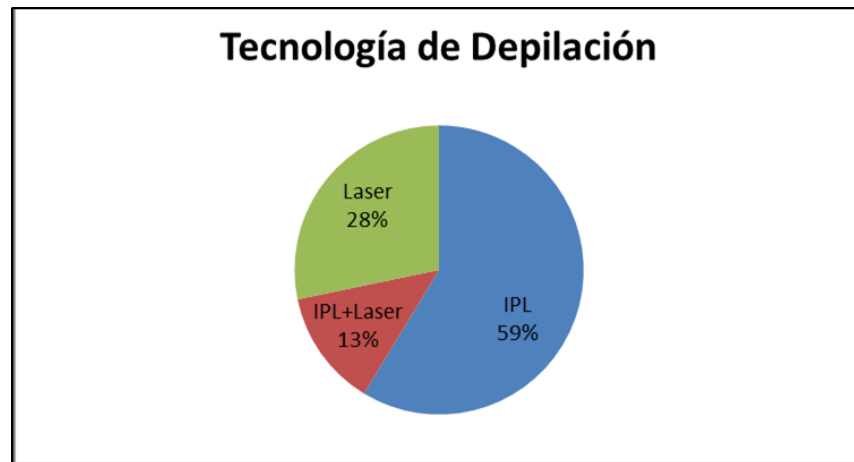


³ Sobre 3,315 Centros, 1,915 en el SFD y 1,400 independientes.

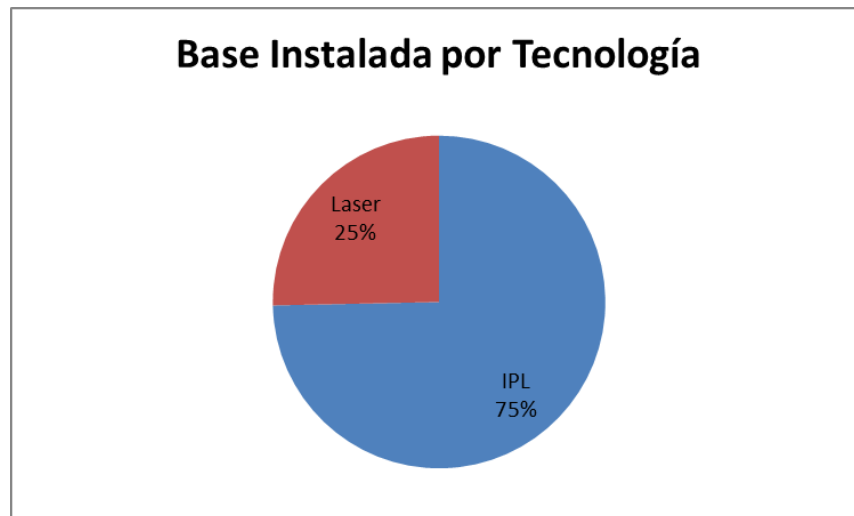
TECNOLOGÍAS DE DEPILACIÓN

Las dos tecnologías generales de depilación dominantes son el Láser y la Luz Pulsada o IPL.

De las 92 enseñanzas del sector SFD en España, un 59% trabajan exclusivamente con tecnología IPL y un 28% con Láser, utilizando el resto las dos plataformas lumínicas.

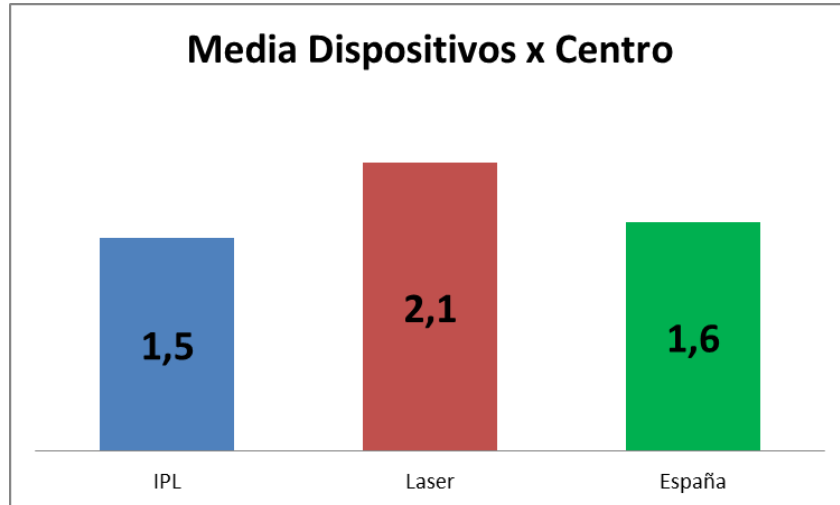


El sector SFD tiene aproximadamente un total de 3.140 máquinas de depilación en operación, de las cuales el 25% son Láser.



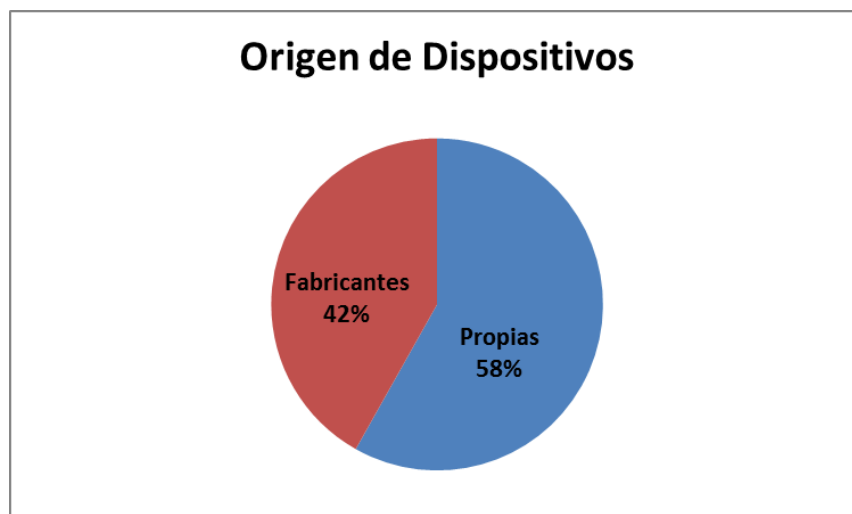
De acuerdo con la base instalada, comprobamos que la diferencia de penetración de las tecnologías aumenta a favor del IPL, ya que la mayoría de las enseñanzas con más de 50 centros utilizan tecnología IPL.

La media de máquinas por centros es de 1,6 si bien se observa que los centros Láser tienden a tener más dispositivos de depilación que los IPL.



A falta de un estudio más pormenorizado, que no era aquí el objetivo, sí nos constan numerosos indicios de que las clínicas estéticas independientes (unas 400) utilizan plataformas lumínicas más amplias y fundamentalmente basadas en las diversas variantes de Láser (Alejandrita, Diodo, Nd – Yag) mientras que el resto de establecimientos que ofrecen servicios de depilación suelen tener un solo dispositivo de tecnología IPL, cuando no lo están compartiendo entre varios establecimientos.

Resaltar la importante presencia de máquinas (fundamentalmente IPL) montadas o fabricadas en España, y que suelen ser exclusivas de la enseña.



A nivel económico, y aunque existe una clara diferencia de coste entre ambas tecnologías, resulta innegable que la inversión en la (s) máquina (s) de depilación representa, en la mayoría de los casos y de forma más acusada en las enseñanzas IPL, un porcentaje de hasta el 70% de la inversión inicial en la franquicia (sin contar obras de adecuación del local, que pueden variar enormemente de unas localizaciones a otra).

Por esta razón la optimización del funcionamiento de la máquina y su adecuada gestión, aspectos en los que los servicios⁴ de Cloud RCT© son únicos en el mundo y de probada eficacia, han sido y serán críticos para alcanzar altos porcentajes de utilización, y por lo tanto para mejorar la rentabilidad de los centros.

⁴ Ver video demo de Cloud RCE© en <http://www.youtube.com/watch?v=fzbapNPuvpl>