

El sector de la tintorería vive una época de amplia demanda y renovación: aprovéchala

Un negocio con mucho brillo

Requisitos legales

Para ofrecer servicios de tintorería hay que tener en cuenta diferentes aspectos previos:

Servicios autorizados. Las tintorerías están autorizadas a prestar un servicio de limpieza en seco, limpieza que no se realiza en seco, teñido, conservación o mantenimiento y otros servicios como el planchado o la reparación.

Información al usuario. Tendrán que exhibir al público información sobre precios, horarios y leyendas relativas a sus derechos.

Resguardo de depósito. Deberá facilitar al cliente una copia del resguardo del de-

pósito de la prenda, que será obligatorio entregar para su retiro. Dicho resguardo deberá incluir, entre otros puntos, información completa sobre la empresa, sobre el servicio a prestar y sobre el cliente.

Plazos. La tintorería está obligada a guardar la prenda sin recargo en el precio durante tres meses. A partir de entonces, podrá cobrar un recargo en concepto de guardarropa.

Carta de recomendaciones. Se trata de una lista de 10 consejos sobre las prendas y los servicios. La empresa debe entregar gratuitamente al cliente una copia de lo solicite.

Inversión mínima necesaria

Continuación, te presentamos la inversión mínima aproximada que se necesita para montar una tintorería en un local de unos 70 m² bajo el supuesto de que la

maquinaria se adquiere mediante *leasing*. Conviene contar con un colchón financiero para hacer frente a imprevistos, gastos de personal, publicidad, suministros...

Gastos de primer establecimiento (gastos de constitución de la SL + trámites administrativos)	3.500
Alquiler del local (primer mes+ dos meses de fianza)	3.000
Cuota neta del primer año de 'leasing'	23.000
Reforma y mobiliario	12.000
TOTAL	41.500



Un local adecuado

La elección del local adecuado puede condicionar la marcha futura del negocio. Se aconseja realizar un estudio previo del barrio donde queremos establecernos: situación de la competencia, poder adquisitivo de la clientela, etc. Lo ideal es elegir una zona de tránsito –para que funcione la principal publicidad de este tipo de negocios, el boca a oído. Otra de las características importantes del local escogido es que esté en una zona de fácil aparcamiento, para fidelizar a los clientes. Manuel Se-

reno, propietario de la Tintorería Villasec, aconseja “establecerse en una zona con poder adquisitivo medio-alto. Lo ideal es una gran ciudad, pero hay poblaciones más retiradas que tienen igual negocio, ya que cuentan con un número elevado de habitantes”. El local debe ser lo más diáfano posible, tener salida de humos y dimensiones comprendidas entre los 50 y los 100 m² con una fachada de unos cinco metros. Es necesario contar con un buen almacén para las prendas de temporada.

Licencias municipales

Según el reglamento de actividades molestas, insalubres, nocivas y peligrosas, la tintorería se encuadra dentro de las actividades peligrosas (se manipulan materiales que pueden ser inflamables). Es una actividad calificada y, como tal, al solicitar la licencia de apertura de nuestro establecimiento, necesitaremos cierta documentación específica. Los trámites para obtener la licencia dependerán del ayuntamiento del lugar donde nos establezcamos, pero se nos requerirá que demos que cumplimos con la normati-

va municipal para evitar los siniestros que puedan surgir. Lo habitual es que nos pidan que, entre otras condiciones, el local cuente con salida de humos, métodos de extinción de incendios y un protocolo para deshacernos de los residuos contaminantes que produzcamos. En este sentido, lo normal es contratar los servicios de empresas especializadas. Además, es necesario obtener una licencia de funcionamiento con la que se verifique asiduamente que las precauciones se siguen con regularidad a lo largo del tiempo.

La falta de tiempo, los cambios de hábitos, la incorporación de la mujer al mundo laboral... Un negocio tan tradicional como el de la tintorería tiene que adaptarse a los nuevos tiempos si quiere cubrir la amplia demanda de sus servicios.

Según la última Encuesta Anual de Servicios, publicada por el Instituto Nacional de Estadística en 2002, el número de empresas del sector lavado, limpieza y teñido de prendas textiles y de piel –en el que incluiríamos a las tintorerías– asciende a 5.660, con un total de 6.955 locales y un volumen de negocio de 689 millones de euros.

El número de tintorerías sigue creciendo. Y es que, según explica Juan Padilla, secretario de la Asociación Profesional de Tintorerías y Lavanderías de la Comunidad de Madrid –ASTYLCAM (91 531 93 40)–, “la competencia ha aumentado con la aparición de las franquicias”.

Una de las principales causas de que la tintorería tradicional se vea amenazada es el problema generado por el cambio generacional. Según Padilla, “la tintorería tradicional tenderá a desaparecer porque los tintoreros de toda la vida se van jubilando. Cada vez se va dando menos importancia a la labor artesanal”.

Según Padilla, “cuando una franquicia abre un negocio a bajo precio en una zona de influencia de una tintorería tradicional, hace que esta última pierda un alto porcentaje del negocio. En muchos de los casos, esto provoca que la tintorería tradicional baje los precios o realice ofertas para impedir que la franquicia acabe con su negocio y evitar así perder clientes”. Manuel Sereno, propietario de la Tintorería Villasec (91 616 48 54), añade que “la competencia en precios puede redundar en una calidad inferior del servicio”.

Aún hay negocio

Sin embargo, el volumen de negocio del sector sigue incrementándose, debido al cambio en la forma de vida de los españoles. La plena incorporación de la mujer al mundo laboral, el incremento de solteros y separados y los horarios laborales cada vez más amplios hacen de este negocio un nicho rentable.

Además, la tendencia –en aumento– a demandar plazos de entrega más cortos, horarios más amplios y servicios complementarios hace que, según Javier Pelayo, director de expansión de Pressto (www.pressto.com), “las perspectivas del sector sean halagüeñas, si se adapta”.

Servicios alternativos

Aunque no todos los expertos lo aconsejan, podrás incrementar tus ingresos con servicios alternativos a los tradicionales de una tintorería, como servicios de arreglos de prendas, y que también sue-