

## **Entrevista a Antonio Santamaría, director de comunicación de Opencil**

**"Nuestro principal objetivo a corto plazo es seguir creando puestos de trabajo en nuestro país"**

Nombre y apellido del entrevistado: Antonio Santamaría

Cargo que desempeña en la empresa: Director de comunicación, publicidad y marketing

¿Cuándo y cómo nació la franquicia?

Opencil nace en el año 2010, en plena crisis económica y con más de 100 marcas competidoras ofreciendo prácticamente lo mismo, es decir, un tratamiento por 30€. Esta situación nos llevó a desarrollar un modelo de negocio diferente, sin competencia para el cliente final y con un alto potencial de expansión.

¿Cómo surgió la idea?

La situación de crisis y el alto índice de paro nos obligó a desarrollar un modelo de negocio innovador. La idea surge al echar un ojo al mercado laboral y ver que millares de personas no encontraban la manera de obtener ingresos de forma regular ni de avanzar en su carrera profesional. Por eso decidimos crear la única franquicia del sector de la estética que te permite abrir tu propio centro sin inversión inicial. Sólo tienes que buscar el local apropiado y realizar un gasto mínimo en su adecuación, si fuera necesario.

Características que definen a su empresa.

Además de no pagar nada de inicio, el franquiciado Opencil no tiene obligación de permanencia. Esto nos obliga a ofrecerle lo mejor en todo momento. De ese modo disponemos de:

- La aparatología más avanzada del sector.
- Un servicio técnico de primera y gratuito para el franquiciado.

- Una oferta sin competencia para el cliente final. Así nuestro franquiciado puede captar clientes desde el primer día.
- Departamentos de coaching y marketing a disposición del franquiciado para ayudar al desarrollo de su negocio.
- Una gama propia de cosméticos desarrollada para ser el complemento perfecto a nuestros tratamientos con aparatología.

Diferencias de la enseña con respecto a la competencia.

Por norma general las franquicias obtienen sus ingresos de un dinero que el franquiciado ya tenía, es decir, tienen que pagar una importante cantidad ya sea con sus ahorros o solicitando un préstamo bancario. Una vez que han cobrado ese importe y han obtenido su beneficio, no les preocupa el funcionamiento de tu centro.

Opencel hace una fuerte inversión en cada franquiciado y le cobra una vez que ya le ha dado todos los medios para ganar dinero. No tendrá que gastar sus ahorros o solicitar un préstamo, le haremos ganar dinero para así ganar también nosotros.

Todo puede resumirse en una idea clara, la mayoría de las franquicias ganan dinero con la apertura de un centro, ¡nosotros lo gastamos!

El otro gran aspecto que nos diferencia del resto es nuestra oferta para el cliente final. En Opencel consideramos prioritario que el cliente obtenga los mejores resultados posibles. Por eso ofrecemos en cada visita a nuestro centro 5 tratamientos por el precio de uno de la competencia. En Opencel no intentamos posicionarnos como los más baratos, si no como los más eficaces.

¿Por qué un emprendedor debe invertir en este sector?

El sector de la estética es uno de los pocos que no se ve afectado por los cambios económicos. A través de los medios de comunicación la sociedad actual nos exige una buena imagen para todos los ámbitos de la vida: celebraciones, reuniones, búsqueda de empleo, etc. Un altísimo número de mujeres acuden regularmente a centros de estética independientemente de su nivel económico, además en los últimos años también ha crecido enormemente el número de hombres que se realizan tratamientos.

¿Cuál es el perfil idóneo del franquiciado?

Opencel es un negocio ideal tanto para autoempleo como para inversión rentable y sin riesgos.

Nos gusta mucho el perfil de autoempleo porque creemos que la implicación por parte del franquiciado es clave a la hora de hacer que un centro funcione correctamente. Opencel pone todo de su parte para atraer clientes y orienta al franquiciado en todo lo posible, pero sin una implicación por su parte no podemos asegurar el éxito.

¿Qué ofrecen al franquiciado?

Según el perfil del franquiciado.

**AUTOEMPLEO:** Ofrecemos la posibilidad de superar la situación de desempleo general que sufrimos. La persona que decide abrir su centro Opencel encuentra la posibilidad de avanzar en su carrera laboral y de obtener ingresos a cambio de su trabajo diario. Le enseñamos todo un modelo de negocio y ponemos su futuro en sus manos, sin tener que depender de que una empresa decida contratarlo.

**INVERSIÓN:** Cada vez son más las personas que deciden abrir un centro Opencel como inversión. Dirigir un centro Opencel es compatible con cualquier otro trabajo y, como ya sabemos, no requiere inversión inicial. Se puede obtener rentabilidad de inmediato contratando una persona eficaz y de confianza que gestione el centro.

¿Cuáles son los objetivos de la enseña de cara al futuro?

Nuestro objetivo principal es seguir creando empleo en nuestro país. Opencel genera más de 800 empleos de forma directa entre franquiciados y empleados de los centros, pero además genera aún más de forma indirecta (transportistas, personal de laboratorio, fabricantes, etc.).

Actualmente estamos presentes en España y Portugal, de continuar el ritmo de crecimiento como hasta ahora, la salida natural será la expansión a otros países de la unión europea.

**Datos de contacto:**

Opencel  
952409855

Nota de prensa publicada en: [Málaga](#)

Categorías: [Franquicias Emprendedores Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>