

El auténtico 'milkshake' americano se hace en Valencia

La empresa Muusse Milkshakes acerca a España uno de los sabores más genuinos de América: los llamados "milkshakes"; unos deliciosos batidos a base de leche, helado, sirope y divertidos y refrescantes "toppings" de galleta y fruta de temporada, que cada vez cuentan con más adeptos en nuestro país. Lejos de las numerosas marcas de yogurt helado que han proliferado en los últimos años, Muusse Milkshakes ofrece un producto diferente y novedoso en España. Por el momento, el espíritu americano de los años 50 que identifica a esta marca, ya se ha instalado en pleno centro de Valencia, pero pretende llegar a diferentes puntos del país gracias a un ventajoso modelo de franquicias.

¿Quién no ha soñado alguna vez con haber vivido en los maravillosos años 50? Tupés y cazadoras de cuero para ellos, faldas de vuelo y moños cardados para ellas, rock and roll como banda sonora, cine al aire libre en un Cadillac... Aunque no nos cansemos de ver "Grease" una y otra vez, nada mejor para sumergirnos en la atmósfera americana de los años 50, que entrar en Muusse Milkshakes. Recreando los clásicos "American Diner" de la época, este establecimiento situado en el centro de la ciudad del Turia, es el resultado de la pasión que dos emprendedores, Pilar Jorcano y Antonio Posillipo, han apostado por traer el auténtico sabor de los "milkshakes" a España.

Un sabor con estilo americano

"Este es, como yo digo, un producto clásico y nuevo a la vez, ya que es una receta antigua americana, pero actualizada con



sabores y combinaciones novedosas, divertidas y diferentes", nos explica Antonio Posillipo, co-fundador de la empresa.

En Muusse Milkshakes están orgullosos de su producto, por ello todo su proceso de elaboración se lleva a cabo "ante la atenta mirada del cliente". Es posible crear miles de variedades de producto distintas gracias a la combinación de los batidos, las siete variedades de helado que tienen disponibles y las 15 opciones de "topping". Ade-

más, estos "milkshakes" pueden ser consumidos por personas con intolerancias alimentarias (lactosa y gluten) y en todas las estaciones del año, ya que para ello Muusse Milkshakes ha creado "HotShake": diferentes combinaciones de batidos para tomar en caliente.

El ambiente es otro de los platos fuertes de este establecimiento. "Queremos que las personas que nos visiten hagan un viaje en el tiempo a la América de los años 50; la decoración está pensada para ello y la música es siempre de esta época".

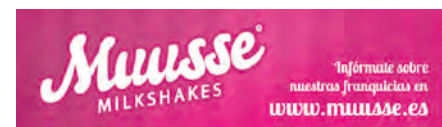
Oportunidad de negocio rentable

Con menos de un año de trayectoria, Muusse Milkshakes ha sabido conquistar los paladares de los valencianos, por lo que sus fundadores prevén abrir nuevos establecimientos en diferentes puntos del país al haber muchas personas interesadas en este negocio. Para todos aquellos lectores



Antonio Posillipo, co-fundador: "Queremos que las personas que nos visiten hagan un viaje a la América de los años 50"

que quieran franquiciarse, decirles que no es necesario disponer de una licencia de hostelería ya que trabajan a través de licencias de venta al por menor. Es suficiente con disponer de un local menor de 30 metros cuadrados, únicamente piden que esté situado en un lugar céntrico o en un centro comercial. El perfil del franquiciado es de autoempleo, la formación y la promoción de la marca corren a cargo de la central, y en los primeros seis meses de apertura no se cobra royalty.



Más Información
www.muusse.es

Gasexpress

Alta rentabilidad para un negocio en plena expansión

Esta red de gasolineras low-cost se encuentra en búsqueda activa de suelo y prevé tener abiertas 23 gasolineras a finales de este año

Tras la liberalización del suelo industrial y terciario a través del Real Decreto-Ley 4/2013, han surgido oportunidades de negocio como Gasexpress, una red de gasolineras low-cost que está calando no solo entre los consumidores sino también entre los inversores, que ven en este modelo de negocio una oportunidad real de obtener beneficios significativos con una inversión inicial muy ajustada. De hecho, esta red de gasolineras no para de crecer y actualmente se encuentra en plena expansión con el firme objetivo de llegar desde la Comunidad Valenciana -donde ha surgido el proyecto y tiene una mayor presencia- hasta todos los rincones a lo largo y ancho del país.

Las mejores ubicaciones

Este proyecto surgió de la mano de la consul-

tora inmobiliaria Inmoking Real Estate. La amplia trayectoria en la gestión de suelo comercial e industrial de esta compañía, hizo posible que los socios-fundadores de Gasexpress pudieran disponer de las mejores localizaciones posibles para la apertura de sus primeras gasolineras. Uno de estos socios, José Manuel Costa, asegura que el tener acceso a estas localizaciones preferentes, ha sido la clave fundamental del éxito del proyecto.

Para lograr desarrollar el proyecto de forma completa, la empresa cuenta con un equipo de profesionales que reúnen una dilatada experiencia en la gestión y explotación de gasolineras tradicionales. Por tanto, las mejores ubicaciones que ofrece Inmoking junto a esta experiencia contrastada en el sector forman la combinación ganadora que está permitiendo a Gasexpress crecer a un ritmo imparable.



Calidad a buen precio

Tal y como nos explica José Manuel Costa, el sector de los hidrocarburos en España está bastante "agitado". En este sentido, por parte de las grandes petroleras escuchamos numerosas quejas y críticas ante la irrupción de estos nuevos actores en un segmento de mercado que estaba controlado por muy pocas manos. Ante las críticas sobre la baja calidad del carburante, los empresarios como Costa que defienden este nuevo modelo de gasolineras aseguran que: "El producto es el mismo que el de gasolineras tradicionales porque compramos en las mismas petroleras. El único secreto está en que tenemos menos margen, reducimos los costes de gestión con la central de compras y disminuimos los costes operativos. Sin embargo, es cierto que están intentando ponernos palos en la rueda para forzarnos a subir precios".

La ventaja principal para el consumidor que ofrece Gasexpress es el ahorro en el repostaje de gasolina obteniendo la misma calidad en el producto, además de un servi-

cio mucho más ágil. La totalidad de la operación se realiza en el propio surtidor en el que repostamos, sin la necesidad de movernos del vehículo. En las horas punta disponen de personal y cuentan con un servicio de atención telefónica activo 24h/365 días para solucionar cualquier incidencia que pudiera producirse.

Alta rentabilidad para el inversor

"La rentabilidad de esta inversión es muy elevada. Le hacemos un traje a medida al inversor. Vamos un paso más allá de la franquicia ya que nos encargamos de la totalidad de la gestión para que el inversor se olvide de los problemas del día a día", asegura Costa. "El plazo de amortización aproximado sería de 3-4 años. No tenemos ninguna estación de servicio que baje del 25-30% de rentabilidad e incluso en algún caso llegan al 100%".

Más Información
www.gasexpress.es