

● La firma ofrece servicios de peluquería canina dentro de una furgoneta totalmente adecuada que hacen llegar hasta las puertas del domicilio del cliente

C. FOMINAYA

MADRID. La idea original se concibió en Estados Unidos, donde la gran demanda de este tipo de servicios y el poco tiempo disponible de los clientes originó el desarrollo de la peluquería canina a domicilio. «En España se hizo un estudio de viabilidad, concretamente en la ciudad de Madrid y provincia, y se constató un mercado potencial explotable, debido al gran número de urbanizaciones y poblaciones que han ido creciendo alrededor de la capital y, en consecuencia, del número de mascotas», explica María Abaitua, socia al 50% y gerente de la empresa, quien se refiere al negocio como «unidad móvil de peluquería canina» puesto que el servicio de cortado/lavado de la mascota se efectúa dentro de una furgoneta totalmente adecuada como peluquería canina a las puertas del domicilio del cliente. «Los diferentes servicios que ofrecemos incluyen todo tipo de cuidados que la mascota necesita y que podría recibir en cualquier peluquería canina, con la ventaja añadida de que el cliente no se tiene que desplazar a ningún sitio. Nosotros vamos a su casa y le ofrecemos el lavado, la hidratante, suavizante, fortalecedor, intensificador del color, tratamientos en



El mercado potencial radica en las poblaciones de los alrededores de Madrid

Limpieza de canes a domicilio

Animalbeauty lleva la peluquería del perro a casa

caso de dermatitis, alergias... el cortado a máquina o tijera, el cepillado con técnicas adecuadas a cada raza, la pedicura, limpieza de ojos, oreja..., etcétera», detalla Cristina Rotondo, copropietaria del otro 50% de la firma.

La constitución de la empresa, hace aproximadamente dos años y medio, se hizo realidad con una pequeña ofici-

na dotada de una centralita para la recepción de llamadas, la adquisición de una furgoneta transformada en peluquería canina móvil, el contrato de un peluquero canino profesional con carné de conducir y la inversión en publicidad con cuñas de radio locales, prensa escrita local, páginas amarillas y un buzoneo seleccionado en las zonas de mayor potencial. Pronto invirtieron en una segunda furgoneta para satisfacer la demanda generada y ahora están estudiando la forma más ventajosa para realizar la adquisición de una tercera furgoneta mediante un crédito oficial para pymes y llegar al retorno de inversión en, aproximadamente, dos años. «También estamos investigando sobre las futuras subvenciones que podríamos recibir como otra forma complementaria de financiación», añade.

De momento, la facturación prevista para el cierre de este ejercicio es de 84.000 euros, y las expectativas para 2004 rondan los 100.000. «Somos optimistas, tanto a la hora de aumentar la flota de furgonetas como en la ampliación de la oferta hacia la veterinaria, la venta de piensos a domicilio y las guarderías caninas. A corto plazo queremos consolidar los clientes que ya tenemos y luego iniciar los planes de expansión. El mercado es amplio y con posibilidades», finaliza Abaitua.

Datos de la compañía

El servicio de cortado/lavado de la mascota se efectúa dentro de una furgoneta totalmente adecuada como peluquería canina a las puertas del domicilio del cliente.

La facturación prevista para 2003 es de 84.000 euros, y las expectativas para 2004 rondan los 100.000

Número de empleados: 4

Tlf. 902 332 335

www.animalbeauty.com