

AUTOCINE MADRID RACE

INFORMACIÓN PRECONTRACTUAL

AUTOCINE

 *Madrid* 



RACE



NORMATIVA

Según el artículo 62 del Real Decreto Ley 20/2018, de 7 de diciembre, que regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia, se establece un deber de información precontractual del Franquiciador en favor del potencial Franquiciado con una antelación mínima de veinte (20) días hábiles a la firma del contrato o precontrato de franquicia, o a la entrega por parte del futuro Franquiciado al Franquiciador de cualquier pago.

En dicho artículo se establece que la franquicia debe aportar información suficiente para que el futuro Franquiciado pueda decidir libremente y con conocimiento de causa su incorporación a la red de franquicia. Esto es, datos referentes a la identificación del Franquiciador, acreditación de tener concedido en España, y en vigor, el título de propiedad o licencia de uso de la marca y signos distintivos de la entidad Franquiciadora, descripción del sector de actividad del negocio objeto de franquicia, contenido y características de la franquicia y de su explotación, estructura y extensión de la red y elementos esenciales del acuerdo de franquicia.

Este Dossier de Información Precontractual, por lo tanto, reúne esta y más información necesaria para la correcta toma de decisión por parte del futuro Franquiciado de la red Autocine Madrid Race. El documento ha sido elaborado con el propósito de informar de una manera veraz la situación actual del proyecto y su posible expansión por el territorio nacional.

Con el presente documento se reconoce el carácter confidencial de toda la información, datos comerciales, acuerdos de colaboración y cualquier otro dato relativo a la estrategia y procedimientos operativos de Autocine Madrid Race que se desprenda de esta documentación.

En consecuencia, el receptor de la presente documentación se compromete y obliga a mantenerla reservada y a no facilitar a terceros esta información, sin previo consentimiento por escrito de los representantes legales de la marca Autocine Madrid Race.

Por ello, en fecha de ____ de ____, yo _____ con Documento Nacional de Identidad número _____ me encuentro en un proceso de presentación por parte de Autocines 2015 S.L. con CIF B8235255 del concepto de negocio Autocine Madrid Race, habbbbiendo recibido de Autocine 2015 información suficiente sobre las condiciones de dicho negocio.

Firmado:





EL SECTOR

Autocine Madrid Race ofrece actualmente una oferta de ocio única en España. Combina el cine disfrutado de una manera única con la experiencia gastronómica de los Diner americanos de los años 50. Además, debido a las características del espacio, éste es utilizado para infinidad de propuestas B2B (rodajes, eventos de empresa, dinámicas de Team Building...)

Actualmente en España sólo las taquillas han recaudado 624M€ siendo el 2019 el año con más espectadores (más de 105M) . Sin embargo, el sector está necesitado de nuevas propuestas, ya que el espectador quiere vivir nuevas experiencias por lo que las salas de cine se van adaptando al nuevo escenario donde el foco principal es el espectador y dónde el concepto Autocine aporta una propuesta de valor y se adapta al cambio de tendencia en el consumo de cine.



DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE LA FRANQUICIA

La mercantil Autocines 2015 S.L. con CIF B8235255 y con domicilio en Calle Aquilino Domínguez 16, Madrid 28020, en la fecha previamente mencionada es la titular de los derechos de uso de la marca Autocine Madrid, en las clasificaciones Niza 35 y 43. Por ello cuenta con legitimidad para el desarrollo de la actividad de franquicia.

LA COMPAÑÍA

Autocine Madrid Race es un modelo de negocio que nace en 2016 con la intención de aportar una visión novedosa, revolucionaria e innovadora a la forma de consumir ocio en Madrid.

Inspirado en los autocines americanos de los años 50, Autocine Madrid Race desde su inicio ha marcado la diferencia en el sector, asentándose como empresa líder con una propuesta orientada a la experiencia del consumidor final.

Cada uno de los siguientes años la empresa ha ido creciendo tanto en popularidad como en afluencia, llegando a tener en la actualidad a más de 700.000 espectadores y siendo una empresa 100% sostenible y rentable desde el primer año de vida.

Marca nacional M3702926(6) - AUTOCINE MADRID

AUTOCINE
Madrid

Fecha solicitud: 06/02/2018 A LAS 16:49 EN INTERNET

Fecha presentación solicitud otorgada: 06/02/2018

Tipo: Mixta Estado CCP: En vigor

Solicitante / Titular:

Nombre:	AUTOCINES 2015 S.L.
Dirección:	C/ Aquilino Domínguez 16 2A
Código Postal:	28020
Localidad:	MADRID
Provincia:	Madrid
País de residencia:	(ES) ESPAÑA

Agente/Representante:

sin representación

Colores reivindicados:

ROJO: RGB 190,88,71; BLANCO: RGB 255,255,255; NEGRO: RGB 0,0,0.

Clasificación de Viena:

27.05.09 27.05.11 27.05.13 29.01.01 29.01.08

Clases y productos / servicios o actividades solicitados:

35 PUBLICIDAD.
41 SERVICIOS DE ENTRETENIMIENTO; EXHIBICION DE PELICULAS.
43 SERVICIOS DE RESTAURACION (ALIMENTACION).

Comprobante de OEPM

UN EQUIPO DIRECTIVO DE PRIMER NIVEL



CRISTINA PORTA
(CO-CEO)

Contando con más de 15 años de experiencia en el sector de la ingeniería en puestos de alta dirección, termina su trayectoria empresarial por cuenta ajena en el puesto de Directora de Compras del grupo Eurofinsa, para posteriormente fundar la empresa Autocine Madrid RACE.

Gran capacidad analítica, negociadora y grandes habilidades de estrategia empresarial.

Ganadora del premio emprendedor 2016 por la Comunidad de Madrid.



TAMARA INSTAMBUL
(CO-CEO)

Una ejecutiva líder con más de 15 años de experiencia en el sector de la banca y consultoría de proyectos. Mezcla la visión estratégica con la ejecución. Posee altas capacidades en la consecución de objetivos ambiciosos y fuertes dotes comerciales. Ha sido galardonada con el premio CEPYME 2019 y máster MBS.



NOEMÍ SÁNCHEZ
(Directora Ejecutiva)

Más de 12 años de experiencia en el sector de la restauración, eventos y tecnológico. Durante 5 años asumió la dirección ejecutiva de la empresa líder en restauración SECOE, en la que creó diferentes unidades de negocio. Antes de ocupar el puesto de Directora General en Autocine MADRID RACE fundó una empresa tecnológica implantando un nuevo modelo de negocio dentro del sector eventos.



VÍCTOR OGBECHIE
(CFO & CCO)

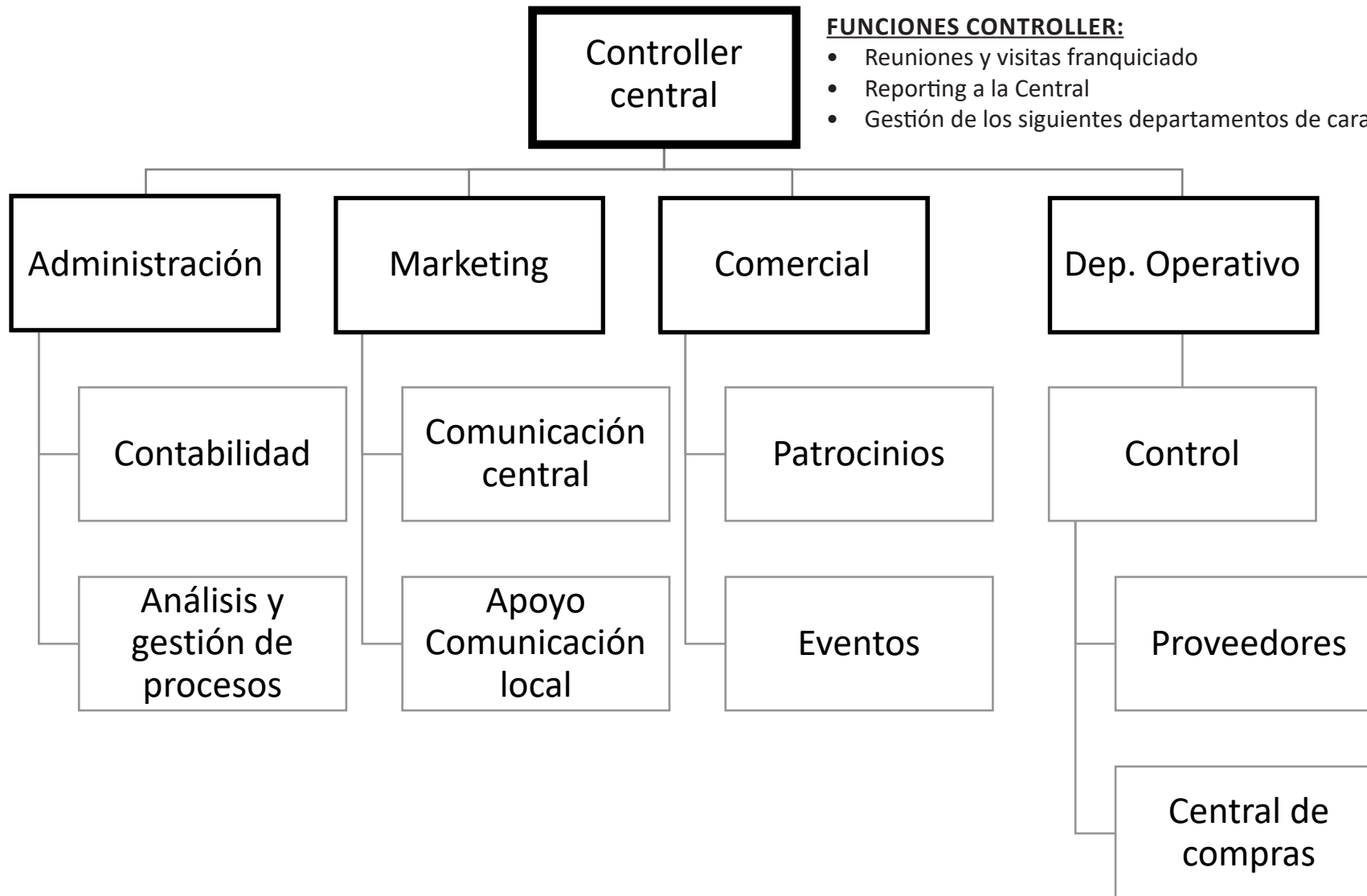
10 años de experiencia en creación de startups, consultoría estratégica, finanzas y desarrollo de negocio para Pymes y multinacionales. Manager durante 3 años en una aceleradora de startups para su desarrollo de negocio. A lo largo de su carrera profesional ha generado impacto directo en más de 80 empresas en 9 países.



CONTROLLER DE LA CENTRAL

El Controller será la figura de nexo de unión entre los franquiciados y la Central. Se apoyará en los diferentes departamentos que tiene la Central para ofrecer un servicio óptimo al franquiciado.

Llevará a cabo visitas y reuniones de control con los franquiciados para garantizar la adecuación de los procesos de trabajo del franquiciado.



MODELO DE NEGOCIO

Es, en la explotación del espacio, donde Autocine Madrid Race se ha convertido en el líder del sector con una oferta bien definida en función del público objetivo.

La misión del equipo gestor es la de poder brindar a cada ubicación servicios extra como motor comercial centralizado. Éste es, sin duda, el punto más fuerte que tiene Autocine Madrid Race y que se pretende aportar a cada ubicación.

LÍNEAS DE NEGOCIO:

CINE

Cartelera compuesta por apasionantes estrenos, clásicos de toda la vida y documentales musicales de los grupos y bandas más famosos de la historia.

EVENTOS

Presentaciones de compañía, dinámicas de Teambuilding, eventos corporativos, eventos temáticos, exposiciones, conciertos, festivales y actividades organizadas.

PATROCINIOS, SOPORTES Y RODAJES

Debido a las características del espacio y la afluencia de público, el espacio es ideal para soportes publicitarios y como escenario de diferentes rodajes.

GASTRONOMÍA

Foodtrucks americanos ambientados en los 50, un Diner clásico y una oferta tanto para eventos como para el cine.

Producciones, rodajes: la estética del recinto lo hace atractivo para multitud de rodajes de series, películas y pequeñas y grandes producciones de diferente índole.



LO QUE NOS DIFERENCIA. LO QUE NOS HACE ÚNICOS.

- AUTOCINE PERMANENTE MÁS GRANDE DE EUROPA.
- LÍDERES EN EL SECTOR EN ESPAÑA. PRIMER CONCEPTO PURAMENTE AMERICANO.
- OFERTA DE OCIO CONTINUA DURANTE LOS 365 DÍAS.
- DISTRIBUCIÓN DE ESTRENOS Y LICENCIAS PARA TODAS LAS PELÍCULAS DE CARTELERA.
- MODELO DE NEGOCIO ADAPTADO A UN SECTOR EN AUGE Y PÚBLICO CADA VEZ MÁS EXIGENTE.
- PROPUESTA 100% SEGURA PARA EL ESPECTADOR TRAS EL COVID-19.
- USO DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA Y SOFTWARE DE GESTIÓN.
- COMBINA UNA PROPUESTA B2C Y UNA PROPUESTA B2B PARA MAYOR APROVECHAMIENTO DEL ESPACIO.
- REPERCUSIÓN MEDIÁTICA CON MÁS DE 200 APARICIONES EN TV.
- RESPALDO DE MARCAS DE PRIMER NIVEL COMO RACE, COCACOLA, HEINEKEN, TOYOTA, VODAFONE, ETC...



EXPANSIÓN PREVISTA



Actualmente, Autocine Madrid Race cuenta con la **SEDE CENTRAL** en Madrid (c/ Isla de Java, 2). Espacio de 27.000 m² donde se encuentran las oficinas centrales.

En temporada alta se abre la **sede del Circuito del Jarama**.

PRÓXIMA APERTURA 2021

- Autocine Málaga

PLANES DE EXPANSIÓN

- Barcelona
- Valencia
- Murcia
- Almería
- Granada
- Sevilla (negociaciones avanzadas)

SERVICIOS PRESTADOS POR LA CENTRAL

Los siguientes servicios se prestarán según las circunstancias de cada candidatura.

SERVICIO PARA LA PUESTA EN MACHA

Ayuda en la elección del terreno: búsqueda y selección de parcela.
Proyecto de obra y licencia de actividad para la apertura
Formación inicial y continuada.

ÁREA FINANCIERA

Facilidades de financiación: Acuerdos de financiación con las principales entidades financieras para el apoyo tanto en la inversión inicial como para el desarrollo posterior de la actividad.
Apoyo de la Central en la gestión económica del negocio y análisis de rentabilidades para la mejora de procesos.
Evaluación contable continuada.

MARKETING

Gestión de redes sociales y plataformas de comunicación
Publicidad en plataforma on line y acuerdos de intercambio.
Acciones de comunicación para la apertura, notas de prensa.

COMERCIAL

Búsqueda de patrocinios
Gestión comercial de eventos, rodajes y acciones especiales.

OPERACIONES CENTRALIZADAS

Diseño de planes formativos dependiendo cada área de negocio.
Apoyo y asesoramiento continuo en operaciones y organización de proveedores
Central de compras de los productos esenciales: bebidas y hamburguesas

CONDICIONES DE LA FRANQUICIA

INVERSIÓN INICIAL

400.000/600.000€

(DETALLADA MÁS ADELANTE)

DURACIÓN DEL CONTRATO

10 AÑOS

(RENOVABLES POSTERIORMENTE POR PERIODOS DE 5 AÑOS, SIN EXTRA DE CANON)

CANON DE ENTRADA

1.000€

(SUJETO A MODIFICACIÓN)

ZONA DE EXCLUSIVIDAD

**1.000.000 HABITANTES EN PROVINCIA
COMPLETA**

DESARROLLO DE EVENTOS

**HABRÁ UNA COMPENSACIÓN EXTRA DEBIDO AL ESFUERZO
POR LA ATRACCIÓN DE NEGOCIO SI EL CLIENTE LO APORTA
DIRECTAMENTE A LA CENTRAL.**

PROVENIENTES DE LA CENTRAL

- *Eventos B2B: 30% sobre facturación*
- *Eventos B2C: 15% sobre facturación*
- *Patrocinios, soportes, rodajes y sesiones fotográficas: 50%*

ROYALTY

8.000€

(SUJETO A MODIFICACIÓN)

4 + 1 % SOBRE LA FACTURACIÓN

(el 1 % se le devolverá al cliente en acciones locales de marketing gestionadas por la central)



INVERSIÓN INICIAL

Acondicionamiento parcela	-- €
Pantalla	39.000€
Instalaciones eléctricas	32.000€
Módulos y taquillas	110.000€
Equipos informáticos	3.200€
Proyector, periféricos y antena	95.000€
Proyecto técnico, licencias y gastos de apertura	22.000
Decoración y diseño	14.500€
Sonido	12.400€
Otros gastos extraordinarios	15.000€
Canon de entrada	11.200€
TOTAL	354.300€

OTROS FONDOS NECESARIOS

Existencias iniciales	22.729€
Tesorería disponible	30.690€
IVA	74.403€
TOTAL	127.822€

*Estos fondos no componen la inversión inicial al tratarse de movimientos de caja posiblemente necesarios para el funcionamiento normal del negocio.

MODELO ECONÓMICO

INGRESOS POR LÍNEA DE NEGOCIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cine	253.736 €	279.110 €	301.439 €
Restauración	271.139 €	298.252 €	322.113 €
Eventos multidinarios	110.174 €	121.192 €	130.887 €
Eventos Privados	74.922 €	82.414 €	89.007 €
Patrocinios y soportes	62.031 €	68.234 €	73.693 €
Rodajes y sesiones	7.969 €	8.766 €	9.467 €
TOTAL INGRESOS	779.971 €	857.968 €	926.605 €
Aprovisionamientos y gastos de explotación	-272.749,03 €	-300.024 €	-324.026 €
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	507.221,70 €	557.943,87 €	602.579,38 €
Arrendamientos y cánones	-86.400 €	-88.992 €	-91.662 €
Sueldos y salarios	-146.000 €	-154.880 €	-164.315 €
Publicidad, propaganda y RR.PP.	-12.313 €	-13.545 €	-14.628 €
Otros servicios	-48.838 €	-53.721 €	-58.019 €
Primas de seguros	-4.631 €	-5.094 €	-5.502 €
Suministros	-12.707 €	-13.978 €	-15.096 €
Reparaciones y conservación	-2.594 €	-2.853 €	-3.081 €
Servicios de profesionales independientes	-9.847 €	-10.832 €	-11.698 €
Transportes	-1.935 €	-2.129 €	-2.299 €
Royalty fijo	-60.000 €	-60.000 €	-60.000 €
Royalty variable	-45.046 €	-49.550 €	-53.515 €
Servicios bancarios y similares	-4.968 €	-5.464 €	-5.901 €
EBITDA	71.943,22 €	96.905,54 €	116.863,39 €
Amortizaciones	-18.117,14 €	-18.117,14 €	-18.117,14 €
EBIT	53.826,08 €	78.788,40 €	98.746,25 €
Gastos financieros	-6.859 €	-4.801 €	-3.361 €
EBT	46.967 €	73.987 €	95.385 €
Impuesto de sociedades=	-11.742 €	-18.497 €	-23.846 €
BENEFICIO NETO	35.225,37 €	55.490,37 €	71.539,03 €

AMORTIZACIÓN

AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN								
AÑO	BENEF. NETO	AMORTIZ.	CASH FLOW	INVERSIÓN	CF ACUMULADO	SALDO ACUMULADO	PERIODO	PAY BACK
0	-	-	-	354.300	0	354.300		
1	35.225	0	61.523		61.523	292.777	1,0	1,0
2	55.490	0	88.187		149.710	204.590	1,0	1,0
3	71.539	0	109.272		258.982	95.318	1,0	1,0
4	85.438	0	127.508		386.491	-32.191	-1,5	0,0
5	138.314	0	197.783		584.274	-229.974	-1,6	0,0
0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5			
-354.300	61.523	88.187	109.272	127.508	197.783			

Recuperación de la inversión	3 años
V.A.N.	86.431€
T.I.R.	16%

OBLIGACIONES DE LAS PARTES

OBLIGACIONES DE LA CENTRAL

- Transmitir el saber hacer o Knowhow.
- Comunicar y formar al Franquiciado para que desarrolle correctamente el modelo de negocio.
- Invertir en el posicionamiento de la marca y el marketing global de la red de Franquiciados.
- Preservar la calidad de los servicios prestados por cada nuevo emplazamiento mediante visitas periódicas e imagen en remoto.
- Asesoramiento en la elección de la mejor ubicación, otorgando al Franquiciado una zona de exclusividad para el desarrollo de su modelo de negocio.
- Comunicación constante con el Franquiciado.
- Apoyar en la metodología de la franquicia en las primeras fases del desarrollo del negocio.
- Cumplirá con las obligaciones y los requisitos impuestos en la legislación relativa a la franquicia.

OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADO

- Respetará las instrucciones y directrices establecidas por la Central.
- Está obligado a preservar la imagen y adecuación del emplazamiento según sus elementos diferenciadores.
- La Central tiene derecho a modificar la oferta a disposición de los Franquiciados siempre que se estime conveniente.
- Debe de conceder toda la información del negocio que le sea requerida por parte de la Central.
- Cumplir con las obligaciones económicas acordadas en tiempo y forma.
- Cumplirá con las obligaciones y los requisitos impuestos en la legislación relativa a la franquicia.
- El Franquiciado se obliga a si mismo y a su personal, a recibir los cursos de formación que sean necesarios para el desarrollo del negocio y la operativa correcta del mismo.

CAUSAS DE RESOLUCIÓN

Supondrán justa causa de resolución del contrato de franquicia por parte de la Central Franquiciadora, entre otras, las siguientes irregularidades y/o incumplimientos por parte del Franquiciado:

- Por el uso de distintivos, marcas, rótulos o logotipos diferentes de los de la Franquicia y no autorizados expresamente por escrito por ésta.
- Por no usar y mantener operativos al 100% los sistemas informáticos y de gestión de la Franquicia.
- Por falsear u ocultar de cualquier forma a la Central, información relevante para que ésta conozca, en todo momento, la situación real de la gestión de la franquicia.
- Por incurrirse en falta grave o reiterada en la aplicación de los procedimientos, instrucciones técnicas y demás procesos, y elementos integrantes del “saber hacer” de la Franquicia descritos en el Manual Operativo.
- Por incumplimiento de las obligaciones financieras bajo las que se concede la Franquicia.
- Por incumplimiento de los compromisos de pago adquiridos frente a la Central o cualquier proveedor autorizado por ésta como consecuencia de los aprovisionamientos realizados.
- Por impedirse a la Central cualquier acción de control y supervisión.
- Por incumplimiento de los calendarios y horarios de apertura establecidos por la Central.
- Por incumplimiento de los compromisos de no competencia y confidencialidad propios de todo acuerdo de Franquicia.
- Por incurrir en supuestos de procedimiento concursal presente en la ley concursal. Igualmente, en el caso de que solicitase los beneficios de cualquier procedimiento concursal voluntario o fuese declarado en cualquier tipo de insolvencia que pudiera prever la legislación futura.
- Por prestar cualquier servicio fuera de su zona de exclusividad, salvo autorización escrita y expresa de la Central o el Franquiciado a quien corresponda dicha zona para atender circunstancias puntuales.
- Por traslado de la explotación del negocio franquiciado a una ubicación distinta de la especificada en el Contrato de Franquicia, sin la previa y expresa aprobación de la Central.
- Por desatender el control del servicio prestado a los clientes o realizar acciones u omisiones que mermen la calidad del mismo.
- Por comercializar servicios o productos no incluidos en la oferta de servicios, modificar la presentación, nombre o precio de los autorizados o comprar a proveedores distintos de los homologados por la Central para cada tipo de producto o servicio.

PROCESO DE SELECCIÓN DEL FRANQUICIADO

En AUTOCINES buscamos emprendedores, socios operativos que se esfuercen por crear su propio negocio. Empresarios que quieran gestionar un negocio dinámico y apasionante. Los pasos a seguir para unirse a nuestra marca son:

1. ESTUDIO DE ZONA Y CANDIDATURA. VALORACIÓN POR AMBAS PARTES.
2. EN CASO DE VALORACIÓN POSITIVA: FIRMA DEL PRECONTRATO DE FRANQUICIA Y ABONO DE UNA RESERVA POR EL 25% DEL CANON INICIAL.
3. UBICACIÓN Y VALIDACIÓN DE LA MISMA POR PARTE DE LA CENTRAL.
4. FIRMA DEL CONTRATO Y ABONO DEL TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL.
5. REALIZACIÓN DEL PROYECTO TÉCNICO.
6. OBRAS DE ACONDICIONAMIENTO DE LA UBICACIÓN
7. CURSO DE FORMACIÓN INICIAL E INAUGURACIÓN (RESPALDO FORMATIVO EN LOS PRIMEROS DÍAS POR PARTE DE PERSONAL ESPECIALIZADO DE LA CENTRAL).



AUTOCINE



Madrid



RACE

Una experiencia
DE PELÍCULA

expansion@autocinesmadrid.es

Calle Isla de Java 2
28034 – Madrid

WWW.AUTOCINESMADRID.ES

