

Franquicias

MAGAZINE



Llegamos donde nacen las empresas

JAQUE MATE A LA CRISIS

El emprendedor o el inversionista debe volver la vista hacia la fórmula de las franquicias buscando establecerse en un negocio que lo autoemplee y le proporcione una estabilidad financiera más sólida que la que puedan ofrecerle un negocio tradicional.

Más información en página 10

10 consejos para negociar con China

Más tarde o más temprano las empresas tienen que relacionarse, por asuntos de negocios, con la potencia económica que es China. Ya sea por Internet, teléfono u otro medio con proveedores, clientes o socios de ese país.

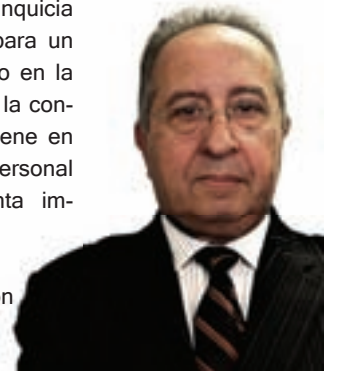
En 2020 habrá 520 millones de chinos de clase media que consumirán todo tipo de productos y es muy importante saber cómo piensan, cómo viven, qué tipo de rituales emplean en los negocios y los protocolos que les gusta seguir.

Sigue en pág. 4

Entrevistamos al presidente de la AEF, Xavier Vallhonrat

“Aún con la crisis, el número absoluto de empresarios franquiciadores no ha hecho más que crecer, de la misma manera que los emprendedores están ahí, por lo que una cita como Expofranquicia es necesaria para un sistema basado en la colaboración y la confianza y que tiene en el contacto personal una herramienta imprescindible.”

Más información en página 2



otras noticias

Autoempleo en la franquicia: los sectores con mayor futuro

Más información en pág. 8

Nuevos mercados exteriores para las franquicias

Más información en pág. 26

Entrevista a Andrés Gil-Nogués Responsable de organización de SIF&Co.

Más información en pág. 2

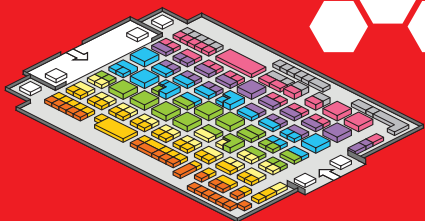
La letra pequeña de los productos financieros

Más información en pág. 5

DIRECTORIO DE LAS 100 MEJORES FRANQUICIAS

Más información en págs. 11 a 23

EXPOFRANQUICIA
Salón de la Franquicia



PROGRAMA OFICIAL DE ACTIVIDADES PLANO DE LA FERIA

EN EL INTERIOR

EDICIÓN ESPECIAL

EXPOFRANQUICIA
Salón de la Franquicia



2011



Top Franquicias.es

PUBLICACIÓN OFICIAL

“La franquicia española está comportándose de forma excelente en la situación económica actual”

Conocemos de primera mano las impresiones de Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF, acerca de la situación actual de la franquicia

Franquicias Magazine: ¿Cómo se encuentra el Sector de la franquicia en España?

Xavier Vallhonrat: En su conjunto la franquicia española está comportándose de forma excelente; la facturación global se mantiene sólo a un -0,2% respecto al año anterior y esto, en la situación económica actual del país, es una buena noticia.

“En una buena franquicia las claves son las mismas con crisis o sin crisis”

F.M.: Este año ha habido un aumento de expositores en ExpoFranquicia ¿a qué lo atribuye?

X.V.: No me sorprende. Aún con la crisis, el número absoluto de empresarios franquiciadores no ha hecho más que crecer, de la misma manera que los emprendedores están ahí, por lo que una cita como ExpoFranquicia es necesaria para un sistema basado en la colaboración y la confianza y que tiene en el contacto personal una herramienta imprescindible.

F.M.: ¿cómo evalúa el apoyo del sistema bancario al sector de la franquicia?

X.V.: ¿Apoyo? Salvo excepciones, hoy no lo hay. El daño que está haciendo la falta de crédito para la inversión de los emprendedores ataca directamente a la línea de flotación de la expansión de las redes.

F.M.: ¿Qué sectores han salido reforzados después de la crisis?

X.V.: En general, los conceptos de negocio que requieren una inversión baja -entre 15 y 30.000 euros- que permiten obviar la “ayuda” bancaria, como por ejemplo los centros de depilación y otros relacionados con la estética.

F.M.: ¿Podemos hablar de madurez del sistema de franquicias español?

X.V.: Sin duda, sí.

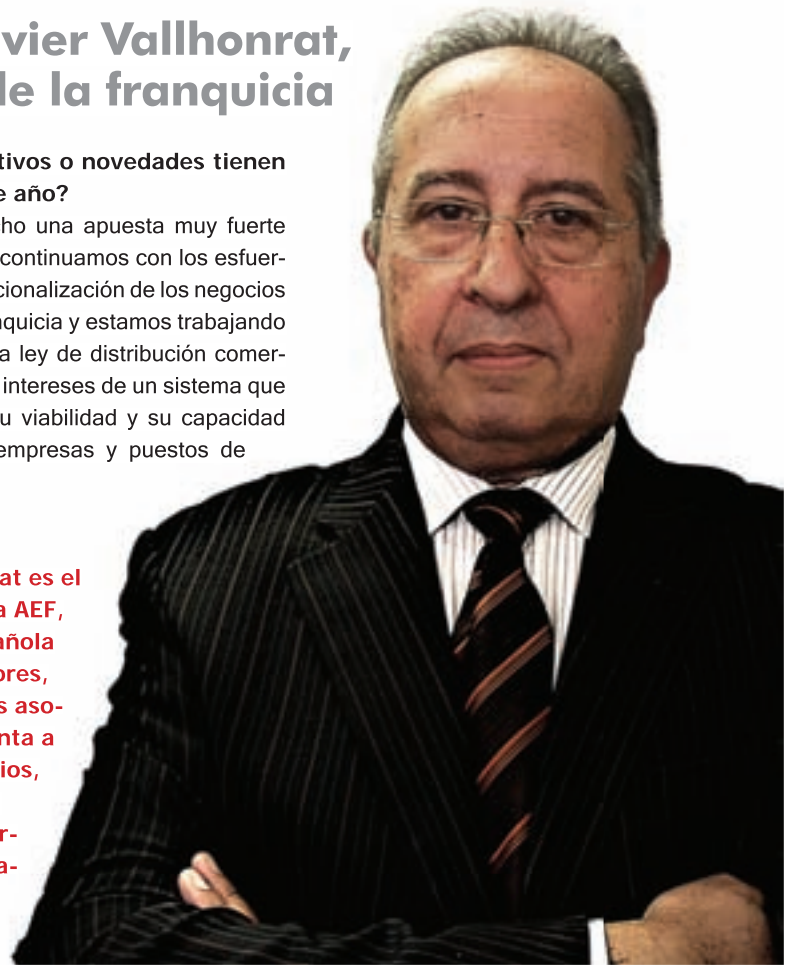
F.M.: ¿Cuáles son las claves para que el modelo de negocio basado en la franquicia aguante mejor que el negocio tradicional los efectos de la crisis?

X.V.: En una buena franquicia, las claves son las mismas con crisis o sin crisis: la fuerza del concepto, el liderazgo del franquiciador, el trabajo en equipo del franquiciado y la capacidad de adecuarse, en cada momento, a las necesidades del mercado.

F.M.: ¿Qué objetivos o novedades tienen la AEF para éste año?

X.V.: Hemos hecho una apuesta muy fuerte por la formación, continuamos con los esfuerzos por la internacionalización de los negocios españoles de franquicia y estamos trabajando para que la nueva ley de distribución comercial favorezca los intereses de un sistema que ha demostrado su viabilidad y su capacidad de creación de empresas y puestos de trabajo.

Xavier Vallhonrat es el presidente de la AEF, Asociación Española de Franquiciadores, desde 1995. Las asociación representa a más de 200 socios, que concentran dos tercios partes de la facturación del sector.



Promoción especial
ExpoFranquicia 2011, del 5 al 7 de mayo

Más información: expansion@agratel.com 902 02 66 46

Descuento de 2.000 € en el canon de entrada y además 3 meses gratuitos de royalty*!

Ven a visitarnos en el stand de TopFranquicias (6B02)



Agratel
La comunicación integral

¡Una fórmula de éxito!

EXPOFRANQUICIA
Salón de la Franquicia • Franchising Trade Fair





ALMEIDA VIAJES

Una red internacional con más de 350 Agencias

Entre en el
apasionante
negocio de las
Agencias de Viajes
de la mano de los
Líderes

La franquicia de **Agencias de Viajes** **más competitiva** del mercado

- Opciones de **financiación** personalizada
- Formación avalada por la **Universidad de Málaga**
- La única red de agencias con **aplicación para el iPhone**
- **Apoyo constante:** 16 dptos. especializados a su servicio
- **Plataforma tecnológica avanzada**
- **Visa Grupo Almeida Viajes**, financiación para clientes
- Página web con **reservas online**
- **Mayoristas propias** especializadas
- **La mejor opción del mercado**
- Productos **exclusivos**
- **Consolidador de vuelos** propio
- Las mejores comisiones del mercado,
"mejoramos cualquier oferta" a los clientes**
- **Y mucho más**, ¡compruébelo!



PROMOCIÓN ESPECIAL EXPOFRANQUICIA

3 meses de carencia de cuota*

Visítanos en el stand [6B02] de Topfranquicias



encuétranos en: **facebook** **twitter** **YouTube**



INFÓRMESE SIN COMPROMISO: **Tlf. 902 99 60 19** e-mail expansion@almeidaviajes.com
Consulte nuestra red de agencias en www.almeidaviajes.com

* Si nos visitas en EXPOFRANQUICIA 2011 y te asocias a nuestro grupo antes del 31 de mayo de 2011. ** En las mismas condiciones que la competencia, sujeto a disponibilidad.

LA PRESENCIA ES IMPORTANTE

15 Consejos para negociar con China

Te damos 15 claves prácticas para tus reuniones con los empresarios del gigante asiático

Más tarde o más temprano las empresas tienen que relacionarse, por asuntos de negocios, con la potencia económica que es China. Ya sea por Internet, teléfono u otro medio con proveedores, clientes o socios de ese país. En 2020 habrá 520 millones de chinos de clase media que consumirán todo tipo de productos y es muy importante saber cómo piensan, cómo viven, qué tipo de rituales emplean en los negocios y los protocolos que les gusta seguir. Le mostramos algunas reglas básicas que puede ayudarle a ser respetado por sus socios o colaboradores chinos y proporcionarle una ventaja estratégica frente a sus competidores.

Recuerda: es muy importante el vestuario y el conocimiento del idioma. El contacto físico no es bien aceptado

cómo hablar

- 1 El directivo de mayor rango lleva el peso de la negociación, por lo tanto, será él quien inicie la conversación.
- 2 Los chinos suelen utilizar los silencios como táctica de negociación. Es conveniente observarlos porque éstos pueden expresar más de lo que dicen directamente. Algunos chinos expresan su desacuerdo permaneciendo callados o con una expresión dura en el rostro.
- 3 Nunca debemos interrumpir a alguien de mayor jerarquía cuando habla, pues es considerado de mal gusto. Entre iguales es común un trato menos rígido, pero siempre por turnos de palabra.
- 4 Conocer el idioma local es una ventaja para familiarizarse y ser aceptado. Al menos, aprenda algunas palabras y saludos. El esfuerzo será muy apreciado.
- 5 Para evitar malentendidos es imprescindible contratar a un intérprete profesional que acompañe a la delegación durante la negociación. Un detalle que debe tomarse en cuenta es que los chinos, por cortesía, pueden responder a una situación fingiendo entender cuando no es así.

cómo vestir

- 6 La manera en que una persona viste en el ámbito laboral es tan importante como su comportamiento debido a que existe una relación muy estrecha entre el vestuario y la credibilidad. Puesto que los negocios se basan en la confianza el peso que tiene la indumentaria es muy importante en este país.
- 7 Es preferible vestir de forma conservadora. Traje, camisa y corbata con colores serios. Las mujeres faldas a la rodilla y sin escotes.
- 8 Evite colores y diseños muy llamativos. En China son interpretados con fiesta y relax y con gente poco seria y de fiar.
- 9 Elija colores sólidos, oscuros, camisa blanca, y pocos accesorios. Existen empresarios que visten de manera más informal pero siempre de manera sobria: pantalón y camisa.
- 10 Los hombres de negocios adinerados en China suelen vestirse más al estilo occidental, sobre todo los jóvenes.



cómo comportarte

- 11 Para los chinos las jerarquías son determinantes en los negocios. A ellos les gusta entablar una negociación siempre en un ambiente de respeto. Por ello es recomendable seguir los protocolos básicos de respeto.
- 12 Debe pronunciar en primer término su apellido seguido de su nombre.
- 13 No se debe abrazar o palmear al saludar; a los chinos, especialmente los de mayor edad, no les gusta el contacto físico.
- 14 Las muestras de afecto entre personas de distinto sexo en público están mal vistas. La etiqueta indica que el beso en los negocios no se acostumbra en China.
- 15 Es muy importante llevar tarjetas de visita. Lo ideal es que lleven los datos personales y de la empresa tanto en español como en chino. La tarjeta se entrega al inicio de la conversación, y la forma de darla y recibirla es sujetándola con ambas manos. Esperan que el que la recibe la lea, en ese momento, para que identifique su posición en la empresa y su nombre. No hacerlo es una descortesía y por tanto un mal comienzo.



La letra pequeña de los productos financieros

La crisis financiera ha puesto de manifiesto el abuso que han cometido algunos bancos y cajas de ahorro, al "colocar" sus productos financieros. Cuando el cliente se dirige a una sucursal bancaria, para confiarle sus activos financieros, debe tener las ideas claras del producto que quiere contratar, y sobre todo leerse detenidamente las cláusulas del contrato. De lo contrario, quedará expuesto a que el comercial de turno intente "colocar" el producto financiero que más le interese a la entidad y no lo que demanda el cliente.

La justicia está resolviendo los conflictos planteados entre clientes y entidades financieras a la hora de interpretar los contratos suscritos, si bien en algunos casos reconoce que se han cometido abusos por parte de las entidades (llegando en algunos casos a declarar el propio comercial de la entidad financiera que tenía instrucciones de "colocar" el producto financiero sin informar al cliente de las posibles comisiones), en otras sentencias se recoge la obligación del cliente de leerse las cláusulas que firma.

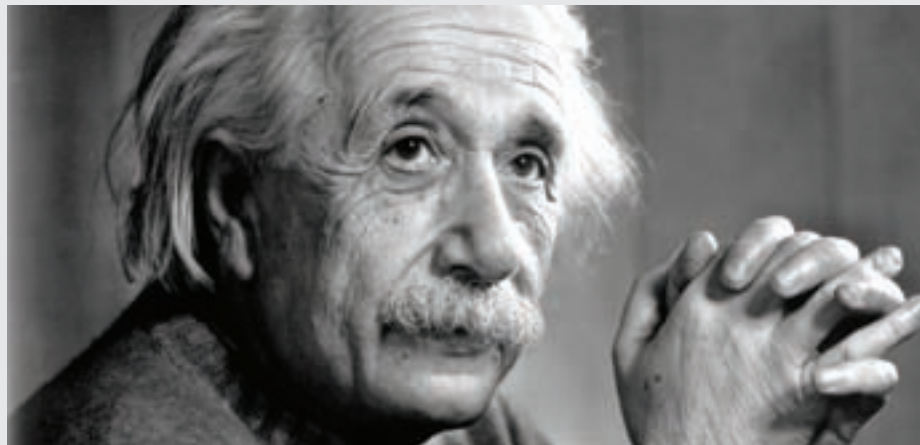
El Banco de España exige a las entidades financieras que la información que debe entregarse al cliente sea suficientemente clarificadora, no obstante la legislación no es muy concreta en algunos aspectos.

Entre los productos financieros que más denuncias están recibiendo se encuentran los "swap", un producto muy sofisticado y de alto riesgo que se ha extendido como práctica habitual, pasando de un producto de banca de inversión a un producto de banca minorista, sirve para paliar la subida de interés de los préstamos a interés variable, pero no siempre tiene buen resultado, y empiezan los problemas ya que el cliente no ha sido correctamente informado.



Otros productos financieros son las participaciones preferentes (remuneración fija mensual, pero sólo en los casos en los que la entidad tenga beneficios), depósitos mixtos (interés fijo o variable), bonos y obligaciones (renta fija), etc.

CITAS CÉLEBRES: ALBERT EINSTEIN



"No pretendamos que las cosas cambien, si siempre hacemos lo mismo. La crisis es la mejor bendición que puede sucederle a personas y países, porque la crisis trae progresos."

"La creatividad nace de la angustia, como el día nace de la noche oscura. Es en la crisis que nace la inventiva, los descubrimientos y las grandes estrategias. Quien supera la crisis, se supera a sí mismo sin quedar superado."

"Quien atribuye a la crisis sus fracasos y penurias, violenta su propio talento y respeta más a los problemas que a las soluciones. La verdadera crisis, es la crisis de la incompetencia. El inconveniente de las personas y los países es la pereza para encontrar las salidas y soluciones. Sin crisis no hay méritos. Es en la crisis donde aflora lo mejor de cada uno, porque sin crisis todo viento es caricia. Hablar de crisis es promoverla, y callar en la crisis es exaltar el conformismo. En vez de esto, trabajemos duro. Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora, que es la tragedia de no querer luchar por superarla."

Cosmética y Nutrición Natural con Aloe Vera

GARANTÍA TOTAL AVALADA POR 16 AÑOS EN EL MERCADO

Aloe Shop es la franquicia española dedicada a la cosmética y nutrición 100% natural, basada en la planta del Aloe Vera, con el porcentaje más alto del mercado.

Una opción de negocio transparente y de calidad.

No dudes en informarte sobre nuestra franquicia, tienes la oportunidad de entrar en un sector en auge, además de formar parte de un proyecto empresarial de prestigio y en constante crecimiento.

Comienza ya a disfrutar de la SEGURIDAD y de las oportunidades de negocio que te ofrece Aloe Shop.

aloe shop
DESDE 1994



¿Quieres ver crecer tu negocio?

Hasta un **35%** de descuento
en contratación de stands

Financiación de la participación en feria al
0% de interés

Más de **7.000**
potenciales franquiciados

365 días de negocios en SIF&Co Virtual

Vuelve la feria de franquicias más rentable de España.
Un certamen de referencia que vuelve a reinventarse para
ayudarte a hacer crecer tu negocio. Nuevos inversores,
emprendedores, acuerdos con otros profesionales...
3 días para conocer lo último del sector y darle el impulso
que buscas a tu franquicia. Y cuando acaba la feria,
los negocios continúan en Sif&Co Virtual.



SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA,
LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y EL COMERCIO ASOCIADO.

20 - 22 OCTUBRE
VALENCIA - ESPAÑA

Síguenos en:



FERIA VALENCIA



www.saloninternacionalfranquicia.com · sif@feriavalencia.com · tel.: (0034) 902 74 73 30 · fax: (0034) 902 74 73 45

“Este año hay un 18% más de participantes en Expofranquicia”

Alfonso de Borbón, Director de Expofranquicia, nos informa de las novedades de la feria que encontraremos en esta edición 2011

Franquicias Magazine: ¿Cómo se presenta Expofranquicia 2011?

Alfonso de Borbón: Esta decimoséptima edición muestra que la franquicia como modelo de negocio aguanta muy bien la crisis. Los informes corroboran el dinamismo del sector tanto por el número de locales abiertos como por los empleos generados y el volumen de la facturación. Reflejo del éxito y consolidación del mismo es la próxima feria.

F.M.: ¿Cuál ha sido el crecimiento de Expofranquicia para este año, comparada con la edición de 2010?

A.B.: Con respecto al año pasado se ha incrementado en un 18% el número de enseñas que participan y en un 17% la superficie que ocupa, que será de 4.000 metros cuadrados.

F.M.: ¿Habrá novedades?

A.B.: La feria, un año más, presenta importantes novedades: Por primera vez

en Expofranquicia habrá presencia de entidades financieras, en concreto, del BBVA y del Banco de Sabadell, que se suma a Avalmadrid, por la Comunidad de Madrid, Madrid Emprende por el Ayuntamiento y la Cámara de Comercio e Industria de Madrid. En segundo lugar, también tendrá presencia, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), adquiriendo una nueva dimensión. Otra de las novedades para este año es un foro para franquiciados y otro para franquiciadores, lo que favorecerá la relación y comunicación entre todos.

F.M.: ¿Qué sectores estarán representados en ésta edición?

A.B.: El sector hostelería - restauración mantiene su liderazgo. El sector servicios continúa posicionándose. Me gustaría destacar la amplia presencia de enseñas nuevas, a las que consideraba una debilidad del sector y debo recono-

cer que son su fortaleza. Además, las nuevas marcas ven a las ferias como la catapulta de lanzamiento. También el sector inmobiliario vuelve a estar representado, con una enseña española y otra francesa.

F.M.: ¿Habrá presencia internacional?

A.B.: Este año tenemos 25 enseñas de 11 países, 4 más que en la edición anterior, lo que nos demuestra que el mercado español sigue siendo atractivo. De las 180 enseñas que estarán presentes, 80 son grandes marcas y muy consolidadas. En ésta edición habrá propuestas muy novedosas.

Alfonso de Borbón es el director de la Feria Internacional de Franquicias de Madrid, Expofranquicia, desde la segunda edición de la misma. Actualmente asistimos a la edición 17ª



¿quieres TU PROPIA APLICACIÓN iPhone?

reelr.

ite, lo pone FÁCIL!

más información

☎ 952 21 79 87 @ info@reelr.es

www.reelr.es

20% DTO.



GRACIAS al convenio Reelr-Topfranquicias

Autoempleo en la Franquicia: ¿Qué sectores tienen mayor futuro?

Un gran número de trabajadores se han visto forzados a un cambio laboral, y una gran mayoría ha optado por el autoempleo. En estos casos debemos pensar en qué destacamos, qué es lo que mejor sabemos hacer, tener el impulso de crear nuestra propia empresa y, si realmente apostamos por el nuevo negocio, el cambio será gratificante.

Las redes de franquicias ofrecen múltiples oportunidades de negocio para aquellos desempleados que quieran afrontar su futuro laboral desde la perspectiva del autoempleo, de la mano de enseñanzas consolidadas en su sector. Topfranquicias.es le ofrece toda la información para que el emprendedor pueda decidir qué opción de autoempleo se adapta mejor a su perfil. La mayoría de los puestos de trabajo que se crearán en el futuro serán del sector energías renovables, sanitario, asistencial, nuevas tecnologías y educativo.

Pese a la destrucción de empleo generalizada, en algunos sectores como energías renovables, sanitario, telecomunicaciones y educativo sigue sin cubrirse la demanda de profesionales especializados, el problema que plantea la cobertura de estos puestos de trabajo es la falta de formación específica. España debe

realizar inversiones en I+D+i y equiparse al resto de países de la Unión Europea en competitividad y productividad.

El sector de energías renovables cuenta con una tasa muy alta de empleo fijo y más del 50% de los empleados son titulados superiores. Otro sector en auge es el sanitario, al actual déficit de médicos y enfermeras, debemos sumar las necesidades sanitarias generadas por la aplicación de la Ley de Dependencia, todo esto unido a las necesidades geriátricas y asistenciales que aumentan progresivamente, debido a la elevación de la edad media y mayores recursos disponibles. Por otro lado el sector de nuevas tecnologías cuenta con un alto índice de empleabilidad, y existe escasez de ingenieros informáticos, programadores, analistas, jefes de proyecto y cualquier actividad relacionada con las nuevas tecnologías. El sector educativo debe absorber las necesidades de formación especializada para los profesionales futuros.

Un nuevo nicho de empleo son las empresas de servicios a domicilio, el Ministerio de Trabajo quiere que las empleadas de servicio doméstico puedan ser contratadas por empresas, en lugar de cabezas de familia. Con esta

medida se pondrán en valor una gran cantidad de puestos de trabajo sumergidos, con los correspondientes beneficios para los trabajadores, mayoritariamente de los colectivos más desfavorecidos. Cuando la reforma se realice se necesitarán un mayor número de empresas que presten los servicios a domicilio, siendo la franquicia el modelo que más éxito reportará dado su facilidad para expandirse por todo el territorio nacional y su experiencia en la creación de redes competitivas.

El sector de la construcción está sufriendo una fuerte reestructuración, un nicho de nuevas oportunidades de negocio se encuentra en la rehabilitación de viviendas. Casi la mitad de las viviendas españolas tienen más de 30 años de antigüedad, y el sector de la rehabilitación de viviendas tiene un peso muy inferior a la media europea, por lo que en España tiene grandes expectativas de crecimiento.

Entre las propuestas para fomentar la rehabilitación de viviendas destacan la reducción del IVA, deducción extraordinaria en el IRPF para obras de mejora en la vivienda habitual.

Una cuestión importante es determinar lo que se entiende por rehabilitación a efectos de tipo reducido de IVA y deducciones en IRPF (la de-

finición gubernamental es diferente a la definición fiscal). Parece que se tiende a un concepto "amplio y generoso" de rehabilitación, que de cabida a la mayoría de los supuestos.

Las franquicias de reformas tienen una oportunidad de consolidar y expandir su red de franquicias, apoyando a los nuevos franquiciados en la consecución de mayor volumen de negocio.

El sector de la energía solar y renovables también tiene encaje en la rehabilitación de viviendas, ya que una vía de penetración es la rehabilitación para la consecución de ahorro energético.



Más información y asesoramiento en www.topfranquicias.es

ESPECIALIZACIÓN:

La Filosofía de nuestros centros: "FOTODEPIL & BEAUTY" es la especialización en sistemas de trabajo y tratamientos para la estética.

A LA VANGUARDIA DE LA ESTÉTICA:

Ofreciendo servicios atractivos como la "MESOTERAPIA VIRAL" y como la "CAVITACIÓN" (alternativa a la liposucción) y otros servicios susceptibles a incorporarse en el futuro que hará que nuestro negocio se renueve en el tiempo.

SERVICIO TÉCNICO PROPIO:

Agilidad en las reparaciones y soluciones de las incidencias que pudieran surgir de la aparatología.

FORMACIÓN:

Formación exhaustiva, combinando en nuestras instalaciones, en centro piloto y en su centro antes de apertura.

COMPRA DE APARATOLOGÍA EN CONDICIONES ESPECIALES.

PRODUCTOS EXCLUSIVOS:

Todos nuestros productos son comercializados sólo por nosotros teniendo en cuenta la máxima calidad.

IMAGEN DE GRUPO Y MARCA:

Pertenecer a un grupo de centros ofrece mayor imagen y nos crea barreras de cara a la competencia.

REDUCCIÓN DE COSTOS:

PROMOCIONES Y CAMPAÑAS PUBLICITARIAS:

...y todo ello con SERIEDAD Y COMPROMISO

www.fotodepilandbeauty.com ENTRA E INFÓRMATE...!!!

Foto
Depil
&
Beauty

CENTROS
DE FOTODEPILACIÓN
Y ESTÉTICA AVANZADA



UN NEGOCIO RENTABLE
DE PRESENTE Y FUTURO

Nº1 en grado
de satisfacción



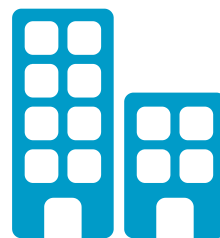
un nuevo concepto en Administración de Fincas

Solicítenos información sin compromiso
al 902 106 122 o en expansion@terraminium.com

la red de agencias de
Administración de Fincas
que más ha crecido en
el último año

su propia empresa
desde **7.500€**
~~antes desde 9.000€~~
APROVÉCHATE
precio especial Expofranquicia

El negocio **MÁS RENTABLE**
y **FÁCIL DE GESTIONAR**
si va de la mano de los
profesionales de...



terraminium[®]
Administración de fincas

Visítanos en el stand **[6B02]** de Topfranquicias

Ofrecemos avanzados sistemas informáticos
de gestión, una completa formación avalada
por la Universidad de Málaga y el mejor
apoyo del mercado.



www.terraminium.com

[facebook.com/terraminium](https://www.facebook.com/terraminium) twitter.com/terraminium

Promoción válida si se contrata antes del 31 de mayo de 2011



Franquicias: Jaque Mate a la crisis

El modelo de negocio basado en la franquicia está resistiendo mejor que el modelo tradicional

El emprendedor o el inversionista debe volver la vista hacia la fórmula de las franquicias buscando establecerse en un negocio que lo autoemplee y le proporcione una estabilidad financiera más sólida que la que puedan ofrecerle un negocio tradicional.

El riesgo de emprender una aventura en una cadena de franquicias es menor ya que se cuenta con una imagen y experiencia previa, un negocio de éxito probado y un asesoramiento y apoyo de una central.

Las redes de franquicias siguen creciendo y en países más avanzados, en este modelo de negocio, la franquicia ha crecido hasta casi duplicar el porcentaje de crecimiento de las empresas no franquiciadoras que operan en estos países. España está lejos de esa cifra por lo que el margen de maniobra aún es amplio y el futuro prometedor.

Según los datos del Servicio de Estudios Estadísticos de la Asociación Española de Franquiciadores, AEF, el conjunto del sistema de franquicia facturó un total de 24.651,4 millones de euros en 2.010, cantidad muy similar a la del año anterior. A su vez, otro dato significativo es el aumento en el número de cadenas franquiciadoras que operan en nuestro país. Al cierre de 2010 el sistema estaba integrado por 934 enseñas, 15 más que al concluir 2009. También



se ha incrementado la cifra de firmas extranjeras que funcionan en España, al pasar de las 172 que había en 2009 a las 177 actuales, dando trabajo a 231.603 personas al finalizar 2.010. Sobresale el dato del aumento de la facturación en los establecimientos propiedad de las centrales franquiciadoras, en 533,4 millones de euros respecto a 2009 (9.189,6 millones en 2010 por los 8.656,1 millones de 2009).

Por sectores de actividad, un año más el que mayor facturación obtuvo fue el de Alimentación, con un total de 6.710,8 millones de euros (633,8 millones más que en 2009), seguido por el de Hostelería/FastFood, con 2.181,4 millones (66,4 millones más), y por el de Hostelería/Restaurantes y bares, que facturó 2.065,3 millones de euros (39,9 millones más que en 2009).

Xavier Vallhonrat, Presidente de la AEF, señala que "la franquicia española está resistiendo

y haciendo frente a esta coyuntura económica adversa de una manera muy digna, a buen seguro que mucho mejor que cualquier otra fórmula de comercio, y, al mismo tiempo, da motivos para un moderado optimismo".

Enseñas operativas

Según se recoge también en el informe, el sistema de franquicia español está integrado por un total de 934 enseñas, de las cuales 757 son de origen nacional (un 81%) y las 177 restantes (un 19%) proceden de diferentes países, fundamentalmente de Francia (43 cadenas), Estados Unidos (41), Italia (29) y Portugal (11 marcas). En total, hay 15 firmas franquiciadoras más que en diciembre de 2009, 10 nacionales y 5 extranjeras.

De estas 934 franquicias, el sector más representado es el de Belleza/Estética, con 88 cade-

nas (6 más que en 2009), seguido por Tiendas especializadas, con 78 (1 más), y Mobiliario/Textil-Hogar, con 65 (3 más). Asimismo, destaca también la desaparición de 6 enseñas en la actividad de Servicios financieros, que ahora queda integrado por 15 marcas, o las Agencias de viajes que han sufrido 2 bajas, al pasar de 25 a 23 empresas. Para el Presidente de la AEF, "el aumento registrado en el número de cadenas nacionales y extranjeras es un reflejo de la confianza que existe en el sistema de franquicia, como una fórmula de expansión válida y con múltiples ventajas, incluso en épocas de crisis". En lo referente a los puestos de trabajo que genera la franquicia en España, a finales de 2010 el sistema empleaba a 231.603 personas, 3.472 menos (un 1,5%) que en 2009. De esta cifra, 70.602 trabajaban en locales propios (3.163 más que en 2009) y las 161.001 restantes en establecimientos franquiciados (6.635 menos que al concluir el ejercicio 2009).

En opinión de Eduardo Abadía, Gerente de la AEF, "un descenso de tan solo un 1,5% en el número de empleados, teniendo en cuenta que la cifra de parados aumenta mes tras mes en nuestro país, demuestra claramente que la franquicia continúa atrayendo emprendedores, inversores y personas que buscan autoemplearse en estos tiempos tan difíciles".



Estamos puliendo cada detalle de tu nuevo negocio...

...para que puedas tener todo el éxito que te mereces. Una franquicia DetailCar en la limpieza y cuidado de vehículos sin agua te aporta muchas ventajas, entre otras:

- Baja inversión
- Rentabilidad inmediata
- Concepto innovador en pleno desarrollo
- Posibilidad de financiación interna
- Ubicaciones en centros comerciales disponibles ya en toda España
- Te avalen más de 20 puntos en España

info@detailcar.es • 963.212.476
www.detailcar.es



Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

TopFranquicias

Agencias de Viajes

Viajes Iberia

Actividad: Agencias de Viajes
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 800
Propios: 650 - Franquiados: 150
Establecimientos en el extranjero: 30
Canon de entrada: 17.500 € + IVA (inc. subvenciones)
Royalty: Del 3% al 0%
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 45 m²
Población mínima: 10.000 habitantes

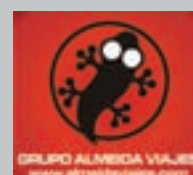


Inversión: 30.000 €

Web: www.viajesiberia.com
Contacto: Iñaki Irazábal

Almeida Viajes

Actividad: Agencias de Viajes
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 365
Propios: 3 - Franquiados: 362
Establecimientos en el extranjero: 89
Canon de entrada: 5.000 €
Royalty: 140 €/mes
Canon de publicidad: No
Dimensión mínima del local: A convenir
Población mínima: A convenir



Inversión: 9.995 €

Web: www.almeidaviajes.com
Contacto: Laura Martín

Click Viaja

Actividad: Agencias de Viajes
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 17
Propios: 1 - Franquiados: 16
Establecimientos en el extranjero: 13
Canon de entrada: 3.500 €
Royalty: A convenir
Canon de publicidad: No existe
Dimensión mínima del local: A convenir
Población mínima: A convenir



Inversión: 5.995 €

Web: www.clickviaja.com
Contacto: J. González

A.A. Zafiro Tours Viajes

Actividad: Agencias de Viajes
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 506
Propios: 4 - Franquiados: 502
Establecimientos en el extranjero: 2
Canon de entrada: 6.000 €
Royalty: 1% decreciente sobre ventas brutas
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 20 m²
Población mínima: 5.000 habitantes



Inversión: 12.000 €

Web: www.zafiro tours.es
Contacto: Victoria Asensi

Con la mínima inversión...

Agente de Viajes Freelance con Agencia Online
www.ditgestion.com



BrokerSystem

Viajes Tour Oasis

Actividad: Agencias de Viajes
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 15
Propios: 3 - Franquiados: 12
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 4.000 €
Royalty: 150 €/mes
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 5.000 habitantes



Inversión: 8.000 € / 10.000 €

Web: www.viajestouroasis.com
Contacto: Reyes Pozo Molina

Agencias Inmobiliarias

Don Piso

Actividad: Gestión Inmobiliaria
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 80
Propios: 10 - Franquiados: 70
Establecimientos en el extranjero: -
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: 600 €
Canon de publicidad: No existe
Dim. mín. local: Desde 40 m²
Población mínima: Indiferente



Inversión: 30.000 €

Web: www.donpiso.com
Contacto: Emiliano Bermúdez

Fincaterra

Actividad: Gestión Inmobiliaria
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 6
Propios: 1 - Franquiados: 5
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 9.000 €
Royalty: 150 €/mes
Canon de publicidad: 3%/mes
Dimensión mínima del local: 20 m²
Población mínima: A convenir



Inversión: 23.000 €

Web: www.fincaterra.com
Contacto: Jacques Henzi

Look & Find

Actividad: Gestión Inmobiliaria
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 87
Propios: 0 - Franquiados: 87
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: desde 12.000 €
Royalty: desde 750 €
Canon de publicidad: No hay
Dim. mín. local: 60 m²
Población mínima: 10.000 habitantes



Inversión: 25.000 €

Web: www.lookandfind.es
Contacto: José Manuel Lorenzo

Best House

Actividad: Gestión Inmobiliaria
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 153
Propios: 2 - Franquiados: 151
Establecimientos en el extranjero: 3
Canon de entrada: desde 0 €
Royalty: Desde 150 €/mes (con compensación=0€)
Canon de publicidad: 18 €
Dimensión mínima del local: 25 m²
Población mínima: A definir



Inversión: desde 6.750 €

Web: www.best-house.com
Contacto: Diego Montoro

Hablamos con Alicia Nevado, gerente de Grupo Bioyoga

Franquicias Magazine: ¿Cómo comenzó a franquiciar Bioyoga?

Alicia Nevado: Los espacios Bioyoga nacen de la cesión de la marca por parte de Gorka Onraita, el creador del método anti-stress Bioyoga, para que esta técnica pueda ser promocionada en Centros de Terapias Naturales creados y franquiciados por Grupo Bioyoga.

F.M.: ¿Qué valoración hacen de la expansión a lo largo de 2010?

A.N.: 2010 ha sido un año benéfico, a pesar de las dificultades habituales de cualquier comienzo y dentro del panorama económico actual, donde Bioyoga cumplió sus objetivos y cerró tres espacios benéficos y rentables que en estos meses se están consolidando.

F.M.: ¿Qué ofrece su cadena en relación a la competencia?

A.N.: Seguimos siendo la única empresa en España que franquicia dentro del sector salud natural un modelo innovador al alcance de todos, Desde 8.000 euros cualquier joven emprendedor con sensibilidad y compromiso, con perfil de responsabilidad y en la búsqueda de un negocio de futuro puede ser un candidato perfecto con posibilidad de expansión y crecimiento dentro de la propia franquicia que desarrolle.

F.M.: ¿Qué ventajas puede aportar Bioyoga a un futuro franquiciado?

A.N.: El grupo Bioyoga pretende abrir franquicia hasta 2012 en una selección muy especial, donde todo el mundo no será válido, a cambio el franquiciado recibe exclusividad de territorio provincial y la posibilidad de actuar como distribuidor dentro de dicho territorio. Hoy colaboramos activamente y promovemos acciones sociales junto al franquiciado para que el negocio se inerve dentro del tejido social del lugar donde se ubica; Colaboraciones con AECC o otras organizaciones con fines humanitarios, proporcionando un impacto de desarrollo positivo en la zona de ubicación de la franquicia.

Además como un plus añadido desarrollamos proyectos de consultoría spa para aquellos que ya hayan decidido llevar a cabo su propio negocio. Nuestra línea de cosmética natural y nuestros productos de formación se convierten en la necesidad primaria de cualquier espacio natural urbano dedicado a la salud.



Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

Top Franquicias

Belleza - Estética

Marco Aldany

Actividad: Peluquerías
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 400
Propios: 95 - **Franquiciados:** 305
Establecimientos en el extranjero: 25
Canon de entrada: Incluido en inversión inicial.
Royalty: 2.050 € a partir de 40.000€ de facturación
Canon de publicidad: 300 €/mes
Dimensión mínima del local: 50 m²
Población mínima: 8.000 habitantes



Inversión: 100.000 € - 150.000 €
 (incluido canon de entrada) Web: www.marcoaldany.com
 Contacto: **Dpto. Expansión**

Clínica Sacher

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 6
Propios: 1 - **Franquiciados:** 5
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 17.000 €
Royalty: 5 %
Canon de publicidad: 5 %
Dimensión mínima del local: 80 m²
Población mínima: -



Inversión: 45.900 € Web: www.clinicasacher.com
 Contacto: **Francisco Gilabert Mataix**

Abanolia

Actividad: Estética - Cosmética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 26
Propios: 1 - **Franquiciados:** 25
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: -
Royalty: 500 €
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 35-50 m²
Población mínima: -



Inversión: desde 39.000€ Web: www.abanolia.com
 Contacto: **Dpto. de expansión**

Tisery

Actividad: Estética - Cosmética
País de origen: Valencia (España)
Nº de establecimientos en España: 23
Propios: 5 - **Franquiciados:** 18
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 5.000 €
Royalty: 70 €/mes
Canon de publicidad: 0 €
Dimensión mínima del local: 75-100 m²
Población mínima: -



Inversión: Desde 86.000€ Web: www.tisery.com
 Contacto: **Monica González**

Effisthetic

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 16
Propios: 1 - **Franquiciados:** 15
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 1.900 €
Royalty: 170 €
Canon de publicidad: 70 €
Dimensión mínima del local: No necesario
Población mínima: 100.000 habitantes



Inversión: desde 4.182 € Web: www.fffisthetic.com
 Contacto: **Sergi Niubo**

Beauty Max

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 12
Propios: 1 - **Franquiciados:** 11
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 250 €
Dimensión mínima del local: 50 m²
Población mínima: 10.000 Habitantes



Inversión: de 14.000 a 32.000 € Web: www.centrosbeautymax.com
 Contacto: **Dpto. de Expansión**

Sensebene

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 32
Propios: 2 - **Franquiciados:** 30
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: Incluido en inversión total.
Royalty: 400 € mensuales
Canon de publicidad: 100 € mensuales
Dimensión mínima del local: 60 m²
Población mínima: 10.000 Habitantes



Inversión: 36.500€ Web: www.sensebene.com
 Contacto: **Dpto. Expansión**

No + Vello

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 551
Propios: 0 - **Franquiciados:** 551
Establecimientos en el extranjero: 476
Canon de entrada: Incluido
Royalty: 304,20 €/mes
Canon de publicidad: 200 €/mes
Dimensión mínima del local: 45 m²
Población mínima: 10.000 Habitantes



Inversión: 30.000€ Web: www.nomasvello.es
 Contacto: **Dpto. Franquicias**

Todo para sus pies

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: México
Nº de establecimientos en España: 110
Propios: 39 - **Franquiciados:** 71
Establecimientos en el extranjero: Si
Canon de entrada: -
Royalty: -
Canon de publicidad: -
Dimensión mínima del local: 50 a 60m²
Población mínima: 100.000 habitantes



Inversión: 48.000 € Web: www.todoparasuspies.com
 Contacto: **Lic. Rosa Osiris**

Estetic Body

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 3
Propios: 2 - **Franquiciados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: Incluido
Royalty: 100 €/mes
Canon de publicidad: 150 €
Dimensión mínima del local: 45 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: desde 9.500€ Web: www.esteticbody.com
 Contacto: **Marcos Meilan**

Marco Aldany doblará en el 2011 el número de aperturas realizadas durante el año pasado



Marco Aldany, cadena líder de peluquería y estética en España, plantea este año y continuando con los buenos resultados que obtuvo en el 2010, seguir consolidándose en España, ampliando su red de salones y llegar con ellos a zonas en las que aún no tiene presencia. En palabras de Ramón López Ponte, Dir. General de la empresa "todas las franquicias inauguradas, son claras embajadoras de la marca y están funcionando con éxito". Entre sus éxitos, destaca que grandes empresas como El Corte Inglés apuesten por Marco Aldany para la prestación de sus servicios como en el nuevo centro de Jaén o la inversión que ha realizado en Baleares y Canarias, donde pretende en un futuro próximo ser líderes en el mercado de la belleza insular, tal y como lo son en la Península.

El ritmo de aperturas no cesa y la cadena tiene previstas antes del mes de Junio inaugurar otros 12 salones, en ciudades como Mérida, Valencia, Zaragoza, Toledo, Almería o la zona de Las Tablas en Madrid; destaca también apertura de una nueva franquicia en el Centro Comercial Marineda City de La Coruña, "una gran oportunidad de negocio ya que es el 1er complejo comercial y centro de negocios más grande de España y 3º de Europa" comenta Ignacio Galí, Dir. de Expansión de la enseña que además nos adelanta que se están ultimando los detalles de otros 11 nuevos proyectos para finales del año.

Con estas cifras, no es de extrañar que Marco Aldany haya sido elegida entre las 15 marcas líderes del 2011 y única firma de peluquería entre las 50 mejores franquicias según un reciente estudio realizado por la consultora Tormo & Asociados.

Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

TopFranquicias

Belleza - Estética

Vellísimo

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 118
Propios: 5 - **Franquiciados:** 113
Establecimientos en el extranjero: 102
Canon de entrada: No hay
Royalty: A consultar
Canon de publicidad: A consultar
Dimensión mínima del local: desde 26m²
Población mínima: -



Inversión: baja inversión

Web: www.vellísimo.com
Contacto: **Dpto. de Expansión**

Sin Dietas

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 50
Propios: 0 - **Franquiciados:** 50
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: 500€ mensuales
Canon de publicidad: 200€ mensuales
Dimensión mínima del local: 70m²
Población mínima: 25.000 habitantes



Inversión: 38.000€

Web: www.sindietasgroup.com
Contacto: **Marta Veganzones**

Seven Secrets

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 22
Propios: 2 - **Franquiciados:** 20
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 3.000 €
Royalty: 300 €/mes
Canon de publicidad: 100 €/mes
Dimensión mínima del local: 35 - 60 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 12.500 €

Web: www.sevensecrets.es
Contacto: **Paqui de la Rosa**

Be Sthetic

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 6
Propios: 3 - **Franquiciados:** 3
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: desde 300 €/mes
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 40 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: desde 14.900 € **Contacto:** **Cristina Suñe / Neus Guirado**

Web: www.besthetic.es

D-Uñas

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 38
Propios: 3 - **Franquiciados:** 35
Establecimientos en el extranjero: Sí
Canon de entrada: Incluido en inversión
Royalty: 350 €
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 35 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 19.900 €

Web: www.d-unas.com
Contacto: **Tana Benasuly**

D-Pilate

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 49
Propios: 2 - **Franquiciados:** 47
Establecimientos en el extranjero: -
Canon de entrada: Incluido en inversión
Royalty: 300 €
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 8.000 habitantes

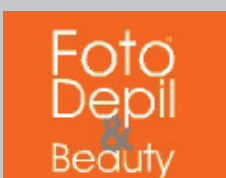


Inversión: desde 16.300 €

Web: www.d-pilate.com
Contacto: **Tana Benasuly**

Fotodepil & Beauty

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 27
Propios: 2 - **Franquiciados:** 25
Establecimientos en el extranjero: 1
Canon de entrada: No hay. Solo hay pack franquicia desde 22.500 - 35.000 € según modelo
Royalty: de 300 - 400 €/mes según modelo
Canon de publicidad: Incluido en royalty
Dimensión mínima del local: 55 m²
Población mínima: 5.000 habitantes



Inversión: Variable

Web: www.fotodepilandbeauty.com
Contacto: **Jose María Alabart**

Pellbelladepil

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 29
Propios: 1 - **Franquiciados:** 28
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: Incluido
Royalty: 500 €/mes
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 65 m²
Población mínima: 25.000 habitantes



Inversión: 35.780 €

Web: www.pellbelladepilat.com
Contacto: **Dpto. Expansión**

Benestar

Actividad: Deporte - Gimnasios
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 3
Propios: 3 - **Franquiciados:** 0
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 15.000 €
Royalty: desde 1.100 €/mes
Canon de publicidad: desde 300 €/mes
Dimensión mínima del local: 40 m²
Población mínima: 7.500 habitantes



Inversión: : 140.000 €
(incl. maquinaria global)

Web: www.benestar.es
Contacto: **Heidi Rosich**

Ni uno +

Actividad: Centros de Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 15
Propios: 2 - **Franquiciados:** 13
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: 350 €/mes
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 45 m²
Población mínima: 5.000 habitantes



Inversión: 29.000 €
(no incluye obra civil)

Web: www.niunomas.es
Contacto: **Antonio Trasmonte**

Entrevista a José María Alabart, Gerente de Fotodepil&Beauty



Franquicias Magazine: ¿En qué medida está afectando la situación económica al desarrollo y expansión de su Enseña?

José M^º Alabart: Pese a la situación económica actual, no nos podemos quejar, ya que estamos por encima de nuestras expectativas en cuanto a las aberturas de nuestro concepto de negocio. Nos hemos ajustado al máximo en las condiciones para acceder a nuestro modelo de negocio, porque sabemos que hay más temas a tener en cuenta para la inversión, obre todo a la adecuación y reformas del local.
F.M: ¿En qué se basa el éxito de su empresa?

J.A.: Principalmente, la experiencia con la que contamos de más de 10 años en el sector y por los recursos que disponemos para asegurar una inversión segura y rentable.

F.M: ¿Qué ofrece Fotodepil&Beauty al franquiciado?

J.A.: Un negocio rentable, centrado en unos servicios para la estética con una gran demanda y con la máxima especialización centrada en FOTODEPILACIÓN, MESOTERAPIA VIRTUAL Y CAVITACIÓN. Partiendo de una buena formación y asesoramiento, producto de calidad, apoyo y supervisión continuada para la buena marcha del negocio. Entendemos que si no es rentable para nuestro franquiciado, no lo es para nosotros. Es lo que nos prima más que abrir muchas franquicias, mimar y ofrecer la mejor atención a cada una de ellas.

F.M: ¿Cuáles son los planes de futuro y desarrollo para su Enseña en el año 2011?

J.A.: Principalmente seguir creciendo a nivel nacional y posicionando en diferentes zonas por cubrir. No obstante se han firmado acuerdos a nivel internacional para Latinoamérica, así como estamos en vías para máster franquicias en EEUU como en diferentes países de Europa y Asia. Así que preveemos también una buena presencia en otros países para el año próximo. "La verdad, muy sorprendidos y a la vez contentos, por la increíble aceptación que está teniendo nuestro modelo de negocio".
fotodepil&beauty nº 1 en grado de satisfacción"

Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

Top Franquicias

Sensapil

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 3
Propios: 1 - **Franquiciados:** 2
Establecim. en el extranjero: No
Canon de entrada: -
Royalty: Variable según concepto
Canon de publicidad: Variable según concepto
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 10.000 habitantes



Inversión: 18.600€

Web: www.sensapil.com
 Contacto: Miguel Ángel Parra

Make Up Store

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: Suecia
Nº de establecimientos en España: 118
Propios: 53 - **Franquiciados:** 65
Establecimientos en el extranjero: Sí
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 40-60 m²
Población mínima: 70.000 habitantes



Inversión: 70.000 €

Web: www.makeupstore.es
 Contacto: Lucía Ahumada

D-Beauty Concept

Actividad: Belleza - Estética
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 49
Propios: 2 - **Franquiciados:** 47
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: Incluido en la inversión
Royalty: 380€ mes
Canon de publicidad: No
Dimensión mínima del local: 40m²
Población mínima: 8.000 habitantes



Inversión: 37.500 €

Web: www.d-beautyconcept.com
 Contacto: Tana Benasuly

Attirance

Actividad: Cosmética
País de origen: Letonia
Nº de establecimientos en España: 0
Propios: 2 - **Franquiciados:** 20
Establecimientos en el extranjero: 22
Canon de entrada: 3.000 €
Royalty: -
Canon de publicidad: -
Dimensión mínima del local: 20- 40 m²
Población mínima: -



Inversión: 25.000 €

Web: www.attirance.com
 Contacto: Inessa Pantelejeva

Laser 2000 Centro Médico Especializado

Actividad: Servicios Médicos
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 28
Propios: 20 **Franquiciados:** 8
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 19.900€ + iva
Royalty: 5% facturación
Canon de publicidad: 1% facturación
Dimensión mínima del local: 120m²
Población mínima: 35.000 habitantes



Inversión: 38.300 €
 (incluido canon de entrada)

Web: www.laser2000estetica.com
 Contacto: Adriana Hernández Rodríguez

Addodont

Actividad: Servicios Médicos
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 10
Propios: 7 **Franquiciados:** 3
Establecimientos en el extranjero: Sí
Canon de entrada: Incluido en la inversión
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: No es necesaria



Inversión: 22.800 €

Web: **en construcción**
 Contacto: Alfonso Fernández

Krunch

Actividad: Cervecerías - Vinos - Tapas
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 28
Propios: 0 - **Franquiciados:** 28
Establecimientos en el extranjero: 1
Canon de entrada: 30.000€
Royalty: 5 % sobre ventas mensuales netas
Canon de publicidad: 1,5% sobre ventas mensuales netas
Dimensión mínima del local: 200-250 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: 330.000€ - 400.000 €

Web: www.krunch.es
 Contacto: Goio Quevedo



Vinotinto

Actividad: Cervecerías - Vinos - Tapas
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 4
Propios: 3 **Franquiciados:** 1
Establecimientos en el extranjero: 1
Canon de entrada: 28.000€
Royalty: 5% de ventas brutas
Canon de publicidad: 2% de ventas brutas
Dimensión mínima del local: 200-500m²
Población mínima: 150.000 habitantes



Inversión: 300.000-400.000 €

Web: www.vinotinto.es
 Contacto: David Gil García

Rodilla

Actividad: Fast Food
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 100
Propios: 32 - **Franquiciados:** 68
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 24.040 €
Royalty: 5% s/ventas sin IVA
Canon de publicidad: 4% s/ventas sin IVA
Dimensión mínima del local: 120-200 m²
Población mínima: 100.000 habitantes



Inversión: 350.000 €

Web: www.rodilla.com
 Contacto: Juani Gómez

Las franquicias 21 Racing Team aunan moda y velocidad

Franquicias Magazine: ¿Por qué ha decidido expandirse a través del modelo de franquicia?

Por qué en el mercado actualmente, no existe ninguna franquicia destinada al mundo de la moda y la velocidad. Nuestra marca es diferente a todo lo conocido en el sector de la moda deportiva.



F.M: ¿Qué característica o experiencia necesitan sus franquiciados?

Realmente no necesitan ninguna experiencia para desarrollar este bonito negocio, so lamente poner de su parte la ilusión por entrar a formar parte de un equipo humano con capacidad para dirigir sus pasos en el mundo empresarial y en el desarrollo de nuestra empresa.

F.M: ¿Qué ofrece su cadena en relación a la competencia?

En la actualidad no conocemos competencia demostrable, pues somos innovadores en el desarrollo de nuestra marca. Evidentemente nuestros esfuerzos por lograr un sistema de ventas diferente al negocio convencional nos hace únicos en el sector.

F.M: ¿Qué valoración hacen en la expansión a lo largo del 2010?

Se ha conseguido fidelizar nuestra enseña a través de nuestros franquiciados así como de nuestros muchos clientes. Se inauguraron en el año 2010, 6 establecimientos y 5 córner teniendo pendiente de realizar 4 aperturas antes de Junio del 2011.

F.M: ¿Cuáles son las ventajas de montar una Franquicia de 21 Racing Team?

Como se mencionó anteriormente, las ventajas son múltiples pues el negocio es innovador y cuenta con las mejores marcas del mundo del marketing para que el éxito sea total y cuenta con el apoyo de gestión para no tener dificultades en el desarrollo del negocio. Apúntate a un negocio en plena expansión.



Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 **Top Franquicias**

Hostelería y Restauración

Dolce Pecatto

Actividad: Heladerías
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 5
Propios: 4 - Franquiciados: 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 10.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 3%
Dimensión mínima del local: 50 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Web: www.dolcepecatto.es

Inversión: Desde 74.000 € Contacto: **Salvador Gómez Herreros**

Carte D'Or

Actividad: Heladerías
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 44
Propios: 1 - Franquiciados: 43
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 16 - 100 m²
Población mínima: 30.000 habitantes



Web: www.cartedor.co.uk

Inversión: 60.000 € - 100.000 € Contacto: **Luis Quilez**

Ben&Jerry's

Actividad: Heladerías
País de origen: U.S.A.
Nº de establecimientos en España: 35
Propios: 2 - Franquiciados: 33
Establecimientos en el extranjero: 500
Canon de entrada: 10.000 - 24.000 €
Royalty: 3% sobre facturación
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 20-70m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Web: www.ben-jerrys.es
Contacto: **Luis Quilez**

Inversión: 70.000 € - 120.000 €

Cremeria Vienna

Actividad: Heladerías
País de origen: Italia
Nº de establecimientos en España: 34
Propios: 3 - Franquiciados: 31
Establecimientos en el extranjero: 14
Canon de entrada: -
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 40 m²
Población mínima: 4.000 habitantes



Web: www.cremeriavienna.it
Contacto: **María Bonzona**

Inversión: 70.000 € - 120.000 €

Jamaica Coffee Shop

Actividad: Cafetería - Coffee Shop
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 125
Propios: 37 - Franquiciados: 88
Establecimientos en el extranjero: 4
Canon de entrada: 18.030
Royalty: 5,5% s/ventas sin IVA
Canon de publicidad: 2,5% s/ventas sin IVA
Dimensión mínima del local: 80 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Web: www.jamaicacoffeeshop.es
Contacto: **Juani Gómez**

Inversión: 180.000 €

Café de Indias

Actividad: Cafetería - Coffee Shop
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 65
Propios: 17 - Franquiciados: 48
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 18.030 €
Royalty: 5,5% s/ventas sin IVA
Canon de publicidad: 2,5% s/ventas sin IVA
Dimensión mínima del local: 80 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Web: www.cafedeindias.com
Contacto: **Juani Gómez**

Inversión: 180.000 €

Congelados El Veleta

Actividad: Alimentación
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 36
Propios: 26 - Franquiciados: 10
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 6.000 €
Royalty: No existe
Canon de publicidad: No existe
Dimensión mínima del local: 70 m²
Población mínima: 8.000 habitantes



Web: www.elveleta.es
Contacto: **José Antonio Ruíz Gómez**

Inversión: 50.000 €

DialPrix

Actividad: Alimentación
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 72
Propios: 39 - Franquiciados: 33
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 1.530 €
Royalty: -
Canon de publicidad: 0,5% s/ventas
Dimensión mínima del local: 400m²
Población mínima: 6.000 habitantes



Web: www.dialsur.es

Inversión: 700 € el m² Contacto: **Dpto de Franquicias-Expansión**

Dulceking

Actividad: Alimentación
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 10
Propios: 1 - Franquiciados: 9
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 6.000 € + IVA
Royalty: 250 € + IVA
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: -



Web: www.dulceking.com
Contacto: **Lorena Arroyo**

Inversión: 23.000€ + IVA

La Casa de los Quesos

Actividad: Alimentación
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 7
Propios: 1 - Franquiciados: 6
Establecimientos en el extranjero: -
Canon de entrada: 5.000 €
Royalty: 0 €
Canon de publicidad: 250 €/año
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 30.000 habitantes



Web: www.lacasadelosquesos.com
Contacto: **Dpto. Expansión**

Inversión: 45.000€ + IVA

Humanity Center le presenta un proyecto pionero en el cuidado de la salud

Humanity Center

Pensando en usted, en sus necesidades actuales y futuras, en sus expectativas, le presentamos un proyecto pionero en el cuidado de la salud.

Empresario emprendedor, fisioterapeuta, osteópata, esteticista, profesional cualificado receptivo a proyectos novedosos:

“Hemos creado la franquicia a su medida”

Su proyecto se basa en MULTITHERAPY BODY PLUS. Una aparatología nacida de la investigación, el conocimiento y la experiencia, unido a una metodología propia y única, fundamentada en el reconocido MÉTODO SALÓ DARDER.

Cubriremos todas las tipologías y edades de pacientes con necesidades terapéuticas y consumidores del gran abanico estético, con resultados 5 veces más rápidos, sorprendentes, seguros y duraderos. Ofrecerá tratamientos no invasivos, indoloros, consiguiendo mejorar la salud y proporcionar máximo bienestar a sus clientes.

“Cualquier persona es cliente potencial de HUMANITY CENTER”

HUMANITY CENTER tiene un perfil único, y con carácter diferenciador, confluyendo todas las prestaciones y un apoyo completo para que su proyecto englobe los mejores ratios de satisfacción, producción y rentabilidad.

Con un diseño moderno, atemporal, práctico y funcional, acentuado con un toque de elegancia. Espacios creados para cada servicio con la máxima versatilidad, gracias a su ambiente neutro, pudiendo así realizar grandes cambios con pequeños gestos.

Cuidando hasta el último detalle, con una tendencia clara,

Calidad

El cliente de HUMANITY CENTER no tendrá ninguna duda de que ha hecho la mejor elección. Porque sabemos lo mejor para usted y sus clientes.

Más información:

www.humanitycenter.es
info@humanitycenter.es
Telf 0034 902888177
Movil 0034 666908032

Alimentación

EXPOFRANQUICIA 2011 IFEMA

Visítanos en el Pabellón 6 - stand 6E13

Únete al efecto **smöoy**
AUTHENTIC FROZEN YOGURT



smöoy es el único yogurt a nivel nacional e internacional, **rico en fibras y bajo en grasas.**

Nuestro helado de yogurt, de formulación propia y equilibrada composición, se caracteriza por ser:

LIGHT nuestro yogurt y helado es bajo en grasas por nuestra exclusiva formulación.

PREBIÓTICO con fibras naturales que ayudan a equilibrar la flora intestinal.

RICO EN CALCIO mantenemos todo el calcio que la leche y el yogurt aportan a nuestro organismo.

PROBIÓTICO contiene fermentos lácteos activos que potencian el sistema inmunológico, aportando beneficios saludables, estimulando las defensas e incrementando la resistencia a infecciones.

Si estás interesado pónete en contacto en info@smooy.es

 **sanö
ligerö**
rico en fibras



smöoy™
AUTHENTIC FROZEN YOGURT

light

AUTÉNTICO YOGURT HELADO

Nº 1 EN SABORES Y EXPERIENCIA

www.smooy.es

Estamos en:

Dénia - Elche - El Campello - Málaga - Murcia - San Sebastián - Santa Pola - Tarragona - Torremolinos

Y próximamente en:

A Coruña - Castellón - Córdoba - Granada - Ibiza - Madrid - Mallorca - Paterna (C.C. Kinépolis)
San Sebastián - Toledo - Salou - Sevilla - Valencia

síguenos en [facebook](#) [twitter](#) [flickr](#)

Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

Top Franquicias

Academias de enseñanza - Formación

IES Formación

Actividad: Academias de Enseñanza-Formación
País de origen: -
Nº de establecimientos en España: 22
Propios: 2 - **Franquiados:** 20
Establecimientos en el extranjero: Sí
Canon de entrada: 6.500 €
Royalty: 350 €
Canon de publicidad: No
Dimensión mínima del local: 60 m²
Población mínima: 15.000 habitantes



Inversión: 6.500 €

Web: www.iesformacion.com
 Contacto: **Sonia Grande**

English Connection

Actividad: Academias de Idioma
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 16
Propios: 14 - **Franquiados:** 2
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 0 €
Royalty: Primer año 0%, 2º año 4%, tercer año 6%
Canon de publicidad: No
Dimensión mínima del local: 100m²
Población mínima: 25.000 habitantes



Inversión: 32.000€

Web: www.englishconnection.es
 Contacto: **Dpto de expansión**

Forempresa

Actividad: Academias de Enseñanza-Formación
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 12
Propios: 2 - **Franquiados:** 10
Establecimientos en el extranjero: 1
Canon de entrada: 1.500 €
Royalty: 300 € canon web (a partir del segundo año)
Canon de publicidad: 1% sobre facturación del primer año
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: No



Inversión: 1.500 €

Web: www.forempresa.com
 Contacto: **Marián Vázquez**

Femxa for Business

Actividad: Academias de Enseñanza-Formación
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 16
Propios: 2 - **Franquiados:** 14
Establecimientos en el extranjero: Sí
Canon de entrada: 18.000 €
Royalty: 300 €/mes
Canon de publicidad: 1% No aplicable ahora
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: -



Inversión: Desde 22.000 €

Web: www.femxaforbusiness.com
 Contacto: **Fernando Mesa**

GDF Formación

Actividad: Academias de Enseñanza-Formación
País de origen: España
Establecimien. en España: 2
Propios: 1 - **Franquiados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 9.500 €
Royalty: 215 €
Canon de publicidad: 1 %
Dimensión mínima del local: Local u oficina
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: 15.445€

Web: www.gdf-formacion.com
 Contacto: **Daniel Auñón**

Instituto Iberochino

Actividad: Academias de Enseñanza-Formación
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 4
Propios: 1 - **Franquiados:** 3
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 10.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 20 m²
Población mínima: 30.000 habitantes



Inversión: 15.000 €

Web: www.iberochino.com
 Contacto: **Marco Vicario**

ActionCare

Actividad: Servicios a domicilio y asistencial
País de origen: España
Establecimien. en España: 36
Propios: 0 - **Franquiados:** 36
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 350 € (Cuota de administración, soporte y gestión)
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: No es necesario



Inversión: 350 €

Web: www.actioncare.net
 Contacto: **Luis Medina-Montoya**

ASFA 21 Servicios Sociales

Actividad: Servicios a domicilio y asistencial
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 27
Propios: 4 - **Franquiados:** 23
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 14.000 €
Royalty: desde 350 €/mes
Canon de publicidad: 80 €/mes
Dimensión mínima del local: 20-60 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: desde 18.000 €

Web: www.grupoasfa21.com
 Contacto: **Natalia Garrido**

FEMPSA

Actividad: Servicios a domicilio y asistencial
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 2
Propios: 1 - **Franquiados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: Incluido en la inversión
Royalty: 1.5% S/facturación
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 25.000 Habitantes



Inversión: 14.500 €

Web: www.fempsa.com
 Contacto: **Oscar Zorrilla**

Interdomicilio

Actividad: Servicios a domicilio y asistencial
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 2
Propios: 1 - **Franquiados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: desde 15.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 150 €
Dimensión mínima del local: 40m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: desde 18.000 €

Web: www.interdomicilio.com
 Contacto: **Dpto. Expansión**

¿Por qué Círculo Gacela?



Círculo Gacela es una plataforma global de servicios diseñados para ayudar en la gestión del día a día, expansión y crecimiento de pymes, micro pymes y autónomos, aportándoles ventajas competitivas e imprescindibles. Un modelo de negocio único, innovador, profesional y dinámico que pone a disposición de sus clientes, un equipo de más de 70 profesionales y expertos (financieros, fiscalistas, abogados, contables, gestores de subvenciones, informáticos y diseñadores web, especialistas en marketing, etc...) con el único fin de ayudar al empresario a través de un paquete integrado de soluciones en áreas básicas de la empresa:

- Área comercial (ampliación de cartera de clientes, informes comerciales, búsqueda de clientes...)
- Área Financiera (búsqueda de recursos financieros para la empresa, estudios económicos y financieros, comparativas sectoriales...)
- Área nuevas tecnologías (Diseño web, imagen corporativa, soporte técnico...)
- Área Formación (completo campus online con cursos orientados a profesionales)
- Área Jurídica
- Área Subvenciones
- Y mucho más...

¿Por qué Círculo Gacela?

- Porque buscamos gente como tú: responsable, profesional y constante
- Porque no es necesario local y la inversión por tanto es reducida.
- Porque recuperas tu inversión en muy poco tiempo.
- Porque nuestros servicios son imprescindibles para Pymes, MicroPymes y autónomos y no existe ninguna empresa en España que ofrezca este paquete de servicios de forma integrada.
- Porque nuestros Packs de servicios tienen un coste sin competencia en el mercado.
- Porque estamos aquí para ayudarte en todo lo que necesites de forma continua y porque tu éxito es el nuestro.
- Únete a nuestro equipo

Servicios a Domicilio y Asistencial

Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

TopFranquicias

Asesoría - Consultoría - Administración

Terraminium

Actividad: Administración de fincas
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 25
Propios: 2 - **Franquiados:** 23
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: desde 4.500 € - 9.000 €
Royalty: 3% / mes
Canon de publicidad: 2% / mes
Dimensión mínima del local: 20 m²
Población mínima: 15.000 habitantes



Inversión: 12.000€ - 23.000 €

Web: www.terraminium.com
Contacto: **Antonio M. León**

Expense Reduction Analysts

Actividad: Asesoría - Consultoría - Administración
País de origen: Reino Unido
Nº de establecimientos en España: 36
Propios: 1 - **Franquiados:** 35
Establecimientos en el extranjero: 750
Canon de entrada: 54.900 €
Royalty: 15%
Canon de publicidad: 3%
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: -



Inversión: 55.000 - 80.000 €

Web: www.expensereduction.com
Contacto: **Francisco Escanellas**

Grupo Corpodat

Actividad: Asesoría - Consultoría - Administración
País de origen: España - Madrid
Nº de establecimientos en España: 46
Propios: 6 - **Franquiados:** 40
Establecimientos en el extranjero: -
Canon de entrada: 3.000 €
Royalty: 300 €
Canon de publicidad: 0 €
Dimensión mínima del local: -
Población mínima: -



Inversión: 0 €

Web: www.grupocorpodat.com
Contacto: **Jose Ramos**

Conversia

Actividad: Asesoría - Consultoría - Administración
País de origen: -
Nº de establecimientos en España: 88
Propios: 8 - **Franquiados:** 80
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 40 m²
Población mínima: No contemplado



Inversión: 15.000€ - 18.000€

Web: www.conversia.es
Contacto: **Jordi Giménez**

Asesunion

Actividad: Asesoría - Consultoría - Administración
País de origen: Andalucía
Nº de establecimientos en España: 34
Propios: 2 - **Franquiados:** 32
Establecimientos en el extranjero: -
Canon de entrada: De 0 a 4.000€
Royalty: 0 €
Canon de publicidad: 0 €
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: No exigido



Inversión: De 0 a 4.000€
(según la opción de trabajo elegida)

Web: www.asesunion.com
Contacto: **Mª Virtudes Ortega**

DGE Bruxelles

Actividad: Administración de Fincas
País de origen: Italia
Nº de establecimientos en España: 35
Propios: 1 - **Franquiados:** 34
Establecimientos en el extranjero: 238
Canon de entrada: No hay
Royalty: 2.250 €
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: -
Población mínima: 100.000 Habitantes



Inversión: 12.000 €

Web: www.dge.es
Contacto: **Dpto. Expansión**

Asepyme ASesores

Actividad: Asesoría - Consultoría - Administración
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 2
Propios: 2 - **Franquiados:** -
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 30.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 1 %
Dimensión mínima del local: 50 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 44.000 €

Web: www.asepymeasesores.com
Contacto: **Jesús Pereda**

Franquicia Círculo Gacela
Servicios empresariales integrados

Únete a una franquicia de éxito:
Alta rentabilidad
Sin necesidad de local
Inversión total: 3500€

Infórmate:
Tel. 902 922 212
info@francuiciagacela.com
www.circulogacela.com

Tratalia Oro

Actividad: Oro - Joyería - Relojería - Bisutería
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 26
Propios: 5 - **Franquiados:** 21
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 5.750 €
Royalty: 495 €/mes FIJO, No importa facturación
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 45 m²
Población mínima: 25.000 habitantes



Inversión: 23.500 €

Web: www.tratalia.com
Contacto: **Sonia Tiscar**

MyCenter inaugura en España y Portugal sus primeros Rincones del Ahorro



MyCenter, la nueva franquicia de origen español que gestiona de forma totalmente gratuita y en persona soluciones de ahorro diario para familias y empresas, ya ha puesto en marcha sus primeros "Rincones del ahorro" en España y Portugal.

MyCenter es un nuevo concepto de negocio que, gracias a acuerdos preferentes con los proveedores, oferta soluciones de ahorro para los gastos diarios recurrentes más habituales como los telefónicos, eléctricos, seguros, créditos, inversiones, vivienda, viajes, etc. Las ventajas de acudir a un "Rincón del ahorro" no son sólo económicas, ya que los "guías del ahorro" -franquiados- de MyCenter se encargan de realizar en persona todos los trámites habituales, asociados a cualquier cambio en el suministro de servicios, lo que se traduce para el cliente final en comodidad y ahorro de tiempo. Además, ofrecen una solución personalizada que puede incluir dispositivos domóticos que multiplican el ahorro

Cómo convertirse en un "Guía del Ahorro" MyCenter

Por una inversión inicial mínima de 9.900 euros, que incluye el canon, cualquier persona puede poner en marcha su "Rincón del ahorro", ya que es una franquicia "llave en mano". Los servicios centrales de MyCenter se encargan de todo: proporcionan a sus franquiciados un amplio abanico de ofertas, permanentemente actualizado, gracias a los acuerdos preferentes que negocian cada día; estudian la ubicación de la tienda, encargan y montan los materiales, imparten la formación sobre los productos y servicios ofertados y el método operativo de comercialización, y preparan las primeras campañas de marketing local. Además, los "Rincones del ahorro" de MyCenter no suponen excesivos gastos mensuales, ya que son muy flexibles en cuanto a ubicación, personal, etc. A esto hay que sumar que el modelo de negocio genera buena rentabilidad mes a mes, ya que combina ingresos puntuales y recurrentes, lo que, una vez alcanzada la óptima masa crítica de clientes, garantiza la buena marcha del negocio.

Oro y Joyería

Valores
COMPRAS, VENTA Y EVALUACIÓN

VALORIZAMOS LO QUE NO USE!

COMPRAMOS ORO A DINERO

TAMBIÉN COMPRAMOS: PLATA, JOYAS, RELOJES, PAPELETAS DE EMPEÑO Y OTROS VALORES

www.valores.es

Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

Top Franquicias

Moda - Textil - Calzado y Complementos

21 Racing Team

Actividad: Calzado y Complementos
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 5
Propios: 4 - **Franquiciados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: 1.500 €/año
Canon de publicidad: 3 %
Dimensión mínima del local: 70 m²
Población mínima: 30.000 habitantes



Inversión: 69.000 €

Web: www.racing21.es
 Contacto: Dpto. Expansión

Di Piu Milano

Actividad: Calzado y Complementos
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 15
Propios: 0 - **Franquiciados:** 15
Establecimientos en el extranjero: Sí
Canon de entrada: 20.000 € (incluye mobiliario interior y stock)
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 25-60 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: 20.000 €

Web: www.dipiumilano.com
 Contacto: Adriana Gomez

Titto Bluni

Actividad: Moda y Confección - Hombre
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 40+35 corners en tienda multimarca
Propios: 4 - **Franquiciados:** 36+35
Establecimientos en el extranjero: 4
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 70 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 55.000€

Web: www.tittobluni.es
 Contacto: Juan Manuel Pernia

Bóboli

Actividad: Moda y Confección - Infantil
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 42
Propios: 18 - **Franquiciados:** 24
Establecimientos en el extranjero: 12
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 1%
Dimensión mínima del local: 75 m²
Población mínima: 50.000 habitantes

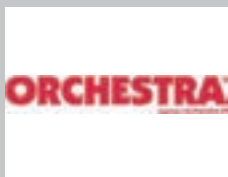


Inversión: 50.000 € + O.C.

Web: www.boboli.es
 Contacto: Idoia Kemmer

Orchestra

Actividad: Moda y Confección - Infantil
País de origen: Francia
Nº de establecimientos en España: 69
Propios: 36 - **Franquiciados:** 33
Establecimientos en el extranjero: 450+
Canon de entrada: 20.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 1 %
Dimensión mínima del local: 130-150 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: 100.000 €

Web: www.orchestra.fr
 Contacto: María Araluce

Legea

Actividad: Deportes
País de origen: Italia
Nº de establecimientos en España: 160
Propios: 2 - **Franquiciados:** 158
Establecimientos en el extranjero: 154
Canon de entrada: No
Royalty: No
Canon de publicidad: No
Dimensión mínima del local: + de 100 m²
Población mínima: -



Inversión: de 300 a 400 € el m²

Web: www.legea.es
 Contacto: Jordi Díaz

Innovias

Actividad: Alquiler de Vestidos de Novia
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 7
Propios: 6 - **Franquiciados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 105.000 €
Royalty: -
Canon de publicidad: -
Dimensión mínima del local: 100 m²
Población mínima: 75.000 habitantes



Inversión: 190.000€

Web: www.innovias.es
 Contacto: Pedro Escolar

Canada House

Actividad: Moda Infantil
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 104
Propios: 18 - **Franquiciados:** 86
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 6.000 € + IVA
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 75 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 42.000 € aproximadamente

Web: www.canadahouse.es
 Contacto: Luis Banús

Igual

Actividad: Calzado y Complementos
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 8
Propios: 1 - **Franquiciados:** 7
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 3.500 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 20 m²
Población mínima: 15.000 habitantes



Inversión: 16.000€

Web: www.replicasigual.com
 Contacto: Jaime Berdejo Frances

Joyca

Actividad: Calzado y Complementos
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 12
Propios: 8 - **Franquiciados:** 4
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 9.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 1% sobre facturación
Dimensión mínima del local: 60 m²
Población mínima: 35.000 habitantes



Inversión: 60.000 €

Web: www.joyca.com
 Contacto: Dpto. Expansión

Nelow franquicia su marca en el mercado internacional



Franquicias Magazine: ¿Qué oportunidad de negocio Existe para Nelow?

Actualmente aunque la situación económica no es la mas propicia, hemos conseguido situar nuestra enseña en diferentes ciudades Españolas con lo que significa que por parte de nuestros franquiciados nos han concedido su confianza y están logrando éxitos importantes.

F.M: ¿Cómo comenzó Nelow a franquiciar y porque?

M.F: Después de realizar un estudio exhaustivo por profesionales del mundo del marketing y viendo las posibilidades que nuestras colecciones pudiesen situarse en un espacio por crear decidimos poner nuestra marca en el mercado nacional y de esta forma llegar a un tipo de clientes necesitado de nuestro producto.

F.M: ¿Qué característica o experiencia necesitan sus franquiciados?

Actualmente, los emprendedores están suficientemente capacitados para desarrollar nuestra marca, que les ofrece un apoyo permanente y una política de expansión suficientemente comprobada para lograr los éxitos que persiguen.

F.M: ¿Contemplan planes de internacionalización?

Tenemos en estudio expandirnos a países limítrofes este año 2011 y hemos puesto nuestra internacionalización en manos de una empresa de máxima experiencia en este desarrollo teniendo previsto un número de aperturas entre 3 y 4 establecimientos.

F.M: ¿Es un buen momento para abrir una franquicia de Nelow y por qué?

Cualquier momento puede ser bueno para un emprendedor con ganas de crecer y de realizarse como franquiciado pues nuestros planes de rentabilidad se crearon en los momentos actuales con lo que significa que están basados en la situación económica actual, donde se pueden lograr beneficios importantes si se une a una marca que desarrollo su plan de expansión pensando en los tiempos actuales. Si usted esta buscando un negocio rentable, no lo dude consúltenos, somos su Franquicia.

Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 **Top Franquicias**

Internet - Telecomunicaciones

Publicidad - Comunicación - Promoción

Movilquick

Actividad: Internet Telecomunicaciones Publicidad
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 13
Propios: 4 - **Franquiados:** 9
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: 900 €/mes
Canon de publicidad: 5 % sobre las ventas
Dimensión mínima del local: 40 m²
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: desde 60.000 €

Web: www.movilquick.com
Contacto: Patricia González



1ª franquicia 360º en telecomunicaciones
Garantizamos ingresos mensuales de 1.200 € los primeros 6 meses

Agratel
La comunicación integral

902 02 66 46
franquicias@agratel.com
www.agratel.com

Zona de exclusividad - Negocio altamente rentable
Ingresos mínimos garantizados - Inversión low cost

Nonotec

Actividad: Internet-Telecomunicaciones
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 36
Propios: 1 - **Franquiados:** 35
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: -
Población mínima: -



Inversión: 10.000 €

Web: www.nonotec.es
Contacto: Antonio Fernández Millan

Dimensional Webs

Actividad: Internet- telecomunicaciones-Publicidad
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 6
Propios: 1 - **Franquiados:** 5
Establecimientos en el extranjero: 1
Canon de entrada: 4.500 €
Royalty: 590 €/ año
Canon de publicidad: Incluido en el royalty
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: No es necesario



Inversión: 4.500 €

Web: www.dimensionalwebs.com
Contacto: Carmen Vera

Infolocalia

Actividad: Internet-Telecomunicaciones-Publicidad
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 130
Propios: 112 - **Franquiados:** 18
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 2.000 €
Royalty: Desde 250 €
Canon de publicidad: Variable
Dimensión mínima del local: No necesario
Población mínima: 7.000 habitantes



Inversión: A consultar

Web: www.infolocalia.com
Contacto: Eva López

Mundoguía

Actividad: Internet- telecomunicaciones-Publicidad
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 10
Propios: 1 - **Franquiados:** 9
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No
Royalty: 150 €/mes desde 2º año
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: No es necesario



Inversión: 12.000 €

Web: www.franquiciamundoguia.com
Contacto: Juan Beltrán García

PortalDeTuCiudad.com

Actividad: Internet - Telecomunicac. - Publicidad
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 51
Propios: 3 - **Franquiados:** 48
Establecimientos en el extranjero: -
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: 0
Canon de publicidad: 0
Dimensión mínima del local: no necesario
Población mínima: 10.000 habitantes



Inversión: 14.900 €

Web: www.portaldetuciudad.com
Contacto: Javier Gutiérrez Rubio

Publipan

Actividad: Publicidad- Comunicación - Promoción
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 92
Propios: 2 - **Franquiados:** 90
Establecimientos en el extranjero: 71
Canon de entrada: 8.000 €
Royalty: 100€ /mes
Canon de publicidad: -
Dimensión mínima del local: -
Población mínima: -



Inversión: 12.000 €

Web: www.publipan.net
Contacto: Juan Beltrán García

Moments

Actividad: Publicidad-Comunicación-Promoción
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 7
Propios: 3 - **Franquiados:** 4
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: incluido en inversión
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 14.500€

Web: www.plataformamoments.com
Contacto: Dpto. Expansión

Pa que veas diseño y comunicación

Actividad: Publicidad-Comunicación-Promoción
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 3
Propios: 1 - **Franquiados:** 2
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 6.000 € + IVA
Royalty: 5 %
Canon de publicidad: No existe
Dimensión mínima del local: No es necesario
Población mínima: 50.000 habitantes



Inversión: 12.000 € + IVA

Web: www.paqueveas.com
Contacto: Laura Suárez

Magníficas noticias en Digital Asesores



En un contexto económico realmente complicado, tenemos la satisfacción de ofrecer a todos los próximos miembros de la familia Digital Asesores unas novedades que ayudarán a comenzar este año 2011 lleno de optimismo y despejando el horizonte profesional de muchos emprendedores. Hemos cerrado un año 2010 realmente excepcional, con un incremento de facturación de todas las unidades franquiciadas en un mínimo de un 100%. Creemos que este dato tiene mucho más valor en el entorno económico en que nos encontramos, pero además podemos anticipar que los futuros negocios serán más saludables que nunca debido a tres nuevos hitos que se ponen en marcha de forma inmediata:

1. En el primer trimestre, Digital Asesores empezó a prestar servicios para uno de los principales grupos aseguradores que operan en España. Representa a centenares de miles de asegurados, que a partir de ahora tienen incluida la asistencia informática en sus pólizas de hogar.
2. Incremento de la carga de trabajo, de forma muy sensible, de las reparaciones informáticas de portátiles de nuestro cliente de grandes almacenes (todas las marcas), de tal forma que muchos franquiciados verán duplicada la carga mínima de trabajo, así como sus ingresos.
3. Deseando satisfacer las necesidades de sus clientes, Digital Asesores, durante el mes de mayo, conocerá un nuevo desarrollo a través de la diversificación de su actividad, iniciando reparaciones en productos de electrónica de consumo. La ampliación del abanico de conocimientos permite un incremento de los ingresos así como del nivel de servicio y de fidelización.

Como se puede constatar, Digital Asesores tiene por delante un 2011 realmente apasionante, en el que a pesar del entorno en que nos movemos, existen muy fundamentadas razones para el optimismo.



Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

Top Franquicias

Servicios del Automóvil

Battery Doctors Iberia

Actividad: Servicios Automóvil
País de origen: Estados Unidos
Establecimien. en España: 6
Propios: 1 - **Franquiciados:** 5
Establecimientos en el extranjero: 1.000+
Canon de entrada: 35.000 €
Royalty: 85€ - 170€
Canon de publicidad: 150€/mes
Dimensión mínima del local: 150 - 200 m²
Población mínima: 200.000 habitantes



Inversión: 35.000 €

Web: www.batterydoctors.net
 Contacto: **Abilio Silva/Oscar Soler**

Ecopoint

Actividad: Servicios Automóvil
País de origen: Italia
Nº de establecimientos en España: -
Propios: 10 - **Franquiciados:** 0
Establecimientos en el extranjero: 10
Canon de entrada: 500 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No hay
Población mínima: No hay



Inversión: 5.000 €

Web: www.supertech.it
 Contacto: **Luigi Salemi**

Aval Rent A Car

Actividad: Servicios del automovil
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 34
Propios: 1 - **Franquiciados:** 33
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 18.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 35-50 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: según localidad

Web: www.avalrentacar.com
 Contacto: **José Antonio Godoy**

Detailcar

Actividad: Servicios del automovil
País de origen: España-Alemania
Nº de establecimientos en España: 19
Propios: 3 - **Franquiciados:** 16
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: Incluido en la inversión
Royalty: 200 - 400 €/mes
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No requerida
Población mínima: 25.000 habitantes



Inversión: entre 8.500 € - 17.900 €

Web: www.detailcar.es
 Contacto: **Nicolas Kanngiesser**

Tinten toner Tankstation

Actividad: Reciclaje-consumibles
País de origen: Alemania
Nº de establecimientos en España: 17
Propios: 2 - **Franquiciados:** 15
Establecim. en el extranjero: 120
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: 5 %
Canon de publicidad: No
Dimensión mínima del local: 35-60 m²
Población mínima: 25.000 habitantes



Inversión: 33.000 €

Web: www.ttankstation.com
 Contacto: **Antonio Pérez**

Color Plus

Actividad: Reciclaje-consumibles
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 22
Propios: 2 - **Franquiciados:** 20
Establecim. en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 20 m²
Población mínima: 5.000 Habitantes



Inversión: 44.800 €

Web: www.tiendascolorplus.com
 Contacto: **Antonio Hernández**

Eco Store

Actividad: Reciclaje-consumibles
País de origen: Italia
Nº de establecimientos en España: 7
Propios: 3 - **Franquiciados:** 4
Establecimientos en el extranjero: 262
Canon de entrada: 39.500 € + IVA
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 3 % de la compra
Dimensión mínima del local: 25 y 50 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 50.000 €

Web: www.ecostore.it
 Contacto: **Luca Maggioni**

Maxprint

Actividad: Reciclaje - Consumibles
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 0
Propios: 0 - **Franquiciados:** 0
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 5.000 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 30-70 m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 20.000€

Web: www.maxprint.es
 Contacto: **José Luis Tebar Amat**

Cero Grados Sur

Actividad: Energía Solar - Renovables
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 3
Propios: 2 - **Franquiciados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 750 €
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No se requiere
Población mínima: No hay



Inversión: No hay

Web: www.cerogradossur.com
 Contacto: **Francisco Alcaraz**

Green Space

Actividad: Energía Solar - Renovables
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 79
Propios: 2 - **Franquiciados:** 77
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: Desde 8.000 €
Royalty: 4,5 %
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No necesario
Población mínima: -



Inversión: Desde 8.700€

Web: www.agreenspace.es
 Contacto: **Fernando Tellez Cantero**

El sector de la rotulación crece un 5,5% en 2010



La franquicia SIGNARAMA, líder mundial de la rotulación y la comunicación visual, con más de 1.000 unidades en 50 países se consolida en España y continúa con su expansión en nuestro país.

"Nuestro sector ha sido de los primeros en recuperarse de la crisis." Dice Rafael Núñez, Dtor.de SIGNARAMA "Nuestros productos ayudan a las empresas a vender y eso es lo que todas están buscando para salir de la situación económica por la que hemos pasado. Todas las empresas, de cualquier tamaño o sector compran nuestros productos y con un nivel de repetición muy elevado. Se puede ver en esta Feria, que, se mire donde se mire, nuestros productos como carteles, vinilos, corpóreos, lonas o monitores son la parte visible y principal de cualquier stand."

"Nuestro sector ha sido de los primeros en recuperarse de la crisis"

En el 25 aniversario de la marca, SIGNARAMA tiene un plan muy ambicioso de expansión por toda nuestra geografía para lo que busca franquiciados con marcado talante empresarial y comercial. Su modelo de negocio se ha probado durante 25 años en todo el mundo y desde 2004 en España, con éxito. Se trata de un negocio de altos márgenes, bajos stocks y tesorería positiva. Es un negocio de servicios empresa a empresa con un horario cómodo de lunes a viernes, lo que permite compaginar la labor profesional con la personal.

SIGNARAMA es una franquicia llave en mano, que presta especial atención a la formación y soporte al franquiciado. La formación dura dos semanas en las que se instruye al franquiciado en todas las áreas del negocio; productos, comercial y marketing, financiero y recursos humanos. No se requiere conocimiento alguno del sector ni experiencia previa en gestión empresarial. Después viene otro periodo de otras tres semanas en las que se arranca el negocio junto con el franquiciado, formando a la vez al personal de la tienda. El soporte continuado es la función principal de la central junto con la de establecer condiciones con los proveedores. Fruto de ello y de la posición de liderazgo de SIGNARAMA, el franquiciado dispone de las mejores condiciones de compra del sector.

Reciclajes y Consumibles

E. Solar - Renovables

Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 **Top Franquicias**

Otros sectores

En Buenas Manos Bodas

Actividad: Servicios Especializados
País de origen: España
Establecimien. en España: 2
Propios: 1 - **Franquiciados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: 75 €
Canon de publicidad: 250 €
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 70.000 habitantes



Inversión: 26.500 €
Web: www.enbuenasmanosbodas.com
Contacto: Concha Molina Martínez

La franquicia LOWCOST de moda!

PULSE DISEÑO

- Sin canon de entrada
- Sin Royalty
- Sin canon de publicidad

4 franquicias abiertas en el mes de Abril!
La próxima podría ser la tuya!

Consulta en:
www.franquicias.cat
93 261 14 15

En Buenas Manos



Franquicias Magazine: ¿Cómo nacéis y cuándo empezáis a franquiciar?

Concha Molina Martínez (Directora): En Buenas Manos se fundó en 2007. Tras haber trabajado como wedding planner en Nueva York y Chicago durante años, la idea de su fundadora es la de profesionalizar el sector de los organizadores de bodas en España. En 2010 En Buenas Manos lanzó su plan de expansión con el objetivo de crear una red de oficinas por toda España para ofrecer un servicio de organización de bodas uniforme y profesional en todo el territorio.

F.M.: ¿En qué consiste el plan inicial de formación que ofrecéis al franquiciado?

C.M.: A través del Plan de Formación inicial y de la Asistencia Continuada, transmitiremos la cultura y filosofía de nuestro concepto de negocio. A nuestros franquiciados les facilitamos asistencia técnica, comercial y funcional, así como publicidad nacional, un exitoso plan de marketing y un elaborado software de gestión, así como manuales operativos y la planificación de las campañas publicitarias. Además la comunicación con la central será fluida, abierta y completamente natural.

F.M.: Vuestra franquicia no requiere de una gran inversión inicial, sin embargo la actual situación económica no da pie a la creación de nuevos negocios. ¿Creéis que el franquiciado puede estar tranquilo a la hora de recuperar su inversión?

C.M.: Aunque la situación financiera y económica es ciertamente crítica, lo cierto es que el mercado se mueve y se sigue emprendiendo incluso en tiempos de crisis. Si el emprendedor sabe reconocer una buena oportunidad, tiene que apuntar en esta dirección y, en nuestro caso, el sector de bodas se mantiene siempre estable ya que se trata de un segmento con muy poca sensibilidad al precio. Como ventaja añadida, a nuestros franquiciados les ofrecemos la exención del pago de royalties de publicidad durante los tres primeros meses para facilitar su establecimiento mientras elaboran su cartera de clientes. Además del canon de entrada y de los royalties de publicidad, no exigimos retribuciones por facturación lo cual es realmente beneficioso para el franquiciado. Aprovecho para añadir que estamos desarrollando un servicio de asesoría y auditoría como ayuda a nuestros franquiciados en la gestión de su actividad. Estos servicios no son de control sino de ayuda en la gestión del negocio.

Folder

Actividad: Imprentas-Papelerías
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 86
Propios: 10 - **Franquiciados:** 76
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 12.000 €
Royalty: Entre 600 y 900 €/mes
Canon de publicidad: Asumido por la Central
Dimensión mínima del local: 70-100 m²
Población mínima: 25.000 Habitantes



Inversión: 80.000 €
Web: www.folder.es
Contacto: Facundo Muñoz

In-Vitta

Actividad: Herboristería
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 3
Propios: 2 - **Franquiciados:** 1
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: 1.000 €/año
Royalty: No hay
Canon de publicidad: 2,5 %/año
Dimensión mínima del local: 40 m²
Población mínima: 50.000 Habitantes



Inversión: 16.500 €
Web: www.in-vitta.com
Contacto: Dpto. Expansión

House Coffee

Actividad: Vending
País de origen: -
Nº de establecimientos en España: 64
Propios: 4 - **Franquiciados:** 60
Establecim. en el extranjero: 42
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: No hay
Población mínima: 20.000 Habitantes



Inversión: desde 7.000 €
Web: www.house-coffee.es
Contacto: Oscar Urraca

Laser Space

Actividad: Entretenimiento y Ocio
País de origen: España
Nº de establecimientos en España: 3
Propios: 1 - **Franquiciados:** 2
Establecimientos en el extranjero: NO
Canon de entrada: 0
Royalty: 0
Canon de publicidad: 0
Dimensión mínima del local: 200 m² mínimo
Población mínima: 150.000 Habitantes



Inversión: 135.000€
Web: www.laserspace.es
Contacto: Bas zwartendijk

Unicis

Actividad: Agencias matrimoniales - Amistad
País de origen: Francia
Nº de establecimientos en España: 110
Propios: 1 - **Franquiciados:** 109
Establecimientos en el extranjero: 100
Canon de entrada: Desde 6.500 €
Royalty: 3 % de la producción
Canon de publicidad: 2 % de la producción
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 150.000 habitantes



Inversión: 30.000 €
Web: www.unicis.es
Contacto: Carmen Barrio

Troc.com

Actividad: Artículos usados
País de origen: Francia
Nº de establecimientos en España: 190
Propios: 45 - **Franquiciados:** 145
Establecimientos en el extranjero: Sí
Canon de entrada: 30.000 €
Royalty: 3%
Canon de publicidad: 1,25%
Dimensión mínima del local: 1.200 m²
Población mínima: 80.000 m 15Km.



Inversión: 85.000€
(incluido canon de entrada)
Web: www.troc.com
Contacto: Francesc González

Curves

Actividad: Deporte - Gimnasios
País de origen: EE.UU.
Nº de establecimientos en España: 150
Propios: 0 - **Franquiciados:** 150
Establecimientos en el extranjero: 10.000+
Canon de entrada: 39.900 € + IVA
Royalty: 295€ + IVA - 795 € + IVA
Canon de publicidad: 6% mensual máximo
Dimensión mínima del local: 150m²
Población mínima: 20.000 habitantes



Inversión: 90.000 €
Web: www.curveseurope.com
Contacto: Roberto Rodríguez Iniesta

Tecalsa

Actividad: Servicios Especializados
País de origen: España
Establecimien. en España: 15
Propios: 5 - **Franquiciados:** 10
Establecimientos en el extranjero: No
Canon de entrada: No hay
Royalty: No hay
Canon de publicidad: No hay
Dimensión mínima del local: 30 m²
Población mínima: 30.000 habitantes



Inversión: 6.000.€
Web: www.tecalsa.net
Contacto: Dpto. Franquicias

Las mejores inversiones

El portal **topfranquicias.es** ha elaborado esta selección de franquicias recomendadas

El resumen realizado por el portal incluye enseñanzas representativas de los diferentes sectores en auge de la franquicia. De este modo tenemos a las marcas Almeida Viajes y Clickviaja como inversiones recomendadas dentro del sector de las agencias

de viajes. También está en auge la Administración de fincas, con marcas como Terraminium; y Fincaterra, en gestión inmobiliaria. Y el sector de consultoría y asesoría con MyCenter. La marca Pa que veas en el sector de la publicidad y diseño es otra

de las oportunidades de negocio.

Más información de éstas y otras marcas en www.topfranquicias.es donde puedes encontrar todos los detalles, inversión, royalty, requisitos, y demás datos de interés.



ALMEIDA VIAJES

Tu viaje al éxito empresarial

PROMOCIÓN ESPECIAL EXPOFRANQUICIA 2011 **3 meses de carencia de cuota***

* Si nos visitas en EXPOFRANQUICIA 2011 y te asocias a nuestro grupo antes del 31 de mayo de 2011

Más información: 902 99 60 19 - www.almeidaviajes.com - expansion@almeidaviajes.com




la buena administración

la red de agencias de Administración de Fincas que más ha crecido en el último año

Tenga su propio negocio de Administración de Fincas de mano de profesionales

- Innovación Tecnológica y Calidad
- Páginas webs propias para cada comunidad
- Formación avalada por la Universidad de Málaga

DESCUENTO DE 1.500€ hasta 31/05/2011



fincaterra

Compra tu negocio a partir de **9.000€**

¡NO LO PIENSES MÁS! ¡ES TU OPORTUNIDAD!



gestión inmobiliaria avanzada

Más información: expansion@fincaterra.com

un nuevo concepto de agencias de viajes

Mínima inversión
Máxima rentabilidad



clickviaja

más información: expansion@clickviaja.com



PA QUE VEAS diseño y comunicación ES TU SOLUCIÓN

- BAJA INVERSIÓN.
- ALTA RENTABILIDAD.
- PRODUCTOS ÚNICOS Y NOVEDOSOS.



PRÓXIMA APERTURA: CIUDAD REAL

Si quieres saber más...:
T. 649 147 786 / 649 580 892
www.paqueveas.com

1º Premio al Mejor Proyecto Empresarial Valnalón 2010



¿Te gustaría ser un "guía del ahorro" MyCenter?

¡Únete a nuestra red de franquicias y gana dinero ayudando a ahorrar!

Con una inversión inicial de solo 9.900€, podrás tener tu propio rincón del ahorro MyCenter. Esta franquicia "llave en mano" permite poner en marcha tu nuevo negocio de forma rápida y sencilla, con una rentabilidad garantizada.

MyCENTER
— AHORRAR ES POSIBLE —

MyCenter es un nuevo concepto de negocio mediante el cual, de forma gratuita y personalizada gestionamos para familias y empresas, magníficas soluciones de ahorro en casi todas las áreas en las que un particular, una familia o una pyme gastan su dinero cada mes: como luz, gas, teléfono, Internet, créditos, hipotecas, viajes, ocio y mucho más...

Ahorrar dinero es posible y ganar dinero con tu propio negocio también. ¡Pregúntanos cómo!

franquicias@mycentergroup.com
www.mycenter.net

Contáctanos
902 929 888




En NegoConsulter somos expertos en franquicias y en creación de negocios.

www.negoconsulter.es



Encuentra tu franquicia

negocio rentable

Buscar



el mayor directorio de franquicias de España



contacto ▶

www.topfranquicias.es

◀ código QR
usa tu móvil!

902 110 617
902 106 395

Nuevos mercados exteriores para las franquicias

Desde Negoconsulter queremos ofrecerles un resumen de las características principales que hacen atractiva la expansión de las franquicias nacionales en los mercados exteriores emergentes

Latinoamérica

La crisis puede ser aprovechada para acelerar la expansión de las empresas españolas en Latinoamérica, ya que la cuenta de resultados de muchas empresas se ha visto mejorada gracias a las inversiones fuera de España.

México

Crece el consumo, en plena crisis económica, y las previsiones de crecimiento económico para este año se prevén por encima del 5%. México se encuentra en la senda del crecimiento macroeconómico acelerado, y las previsiones sitúan a la economía mexicana entre las seis primeras a nivel mundial. Las exportaciones están batiendo record históricos y la creación de puestos de trabajo es continuada. Las empresas españolas cuentan con una importante implantación en infraestructuras, ya que México se encuentra inmerso en un gran proyecto para mejorarlas, empresas como FCC, OHL, y Acciona han hecho de México uno de los países preferidos dentro de su expansión profesional.

Los emprendedores mexicanos representan un mercado potencial de 107,5 millones de personas, ocupando el puesto 11 en el mundo y el tercero en América Latina, con la característica de una gran concentración en las áreas metropolitanas. Una de las mayores Ferias Internacionales de Franquicias tiene lugar en México DF, en el mes de marzo.

Una economía en expansión y un mercado de 107,5 millones de emprendedores de habla hispana, representan una oportunidad de negocio para las cadenas de franquicias que quieran instalarse en México, con una nueva opción de negocio o expandiendo franquicias consolidadas en España.

Brasil

La economía brasileña es referente en Latinoamérica con un crecimiento continuado. Su potencial se ve incrementado debido a dos acontecimientos con gran relevancia econó-

mica y proyección internacional que se desarrollarán en su territorio, el Mundial de Fútbol en 2014 y la organización de los Juegos Olímpicos dos años después, en el 2016, candidatura en la que desbancó a España y EE.UU, dos pesos pesados.

“La crisis puede ser aprovechada para acelerar la expansión de las empresas españolas en Latinoamérica”

Santander, BBVA y Telefónica son claros ejemplos, esta última ha conseguido mayor cuota de mercado en Brasil, gracias al control de su filial VIVO.

Repsol también pretende aumentar su presencia en Brasil, al igual que telefónica, sacando su filial a bolsa. Otros ejemplos de expansión en Brasil los tenemos con INDRA, OHL y Abengoa.

Chile

En los últimos 15 años la economía chilena ha sido la que mayor crecimiento ha desarrollado en Latinoamérica. Las relaciones entre España y Chile se encuentran en un momento óptimo, ambos países tienen intereses comunes, no sólo en Latinoamérica, el Caribe y la Unión Europea, también en Oriente Medio y el norte de África. En los últimos años ha aumentado el intercambio comercial entre España y Chile. España es el segundo inversor en Chile, en 2010 las exportaciones españolas ascendieron a 723 millones de euros y las importaciones españolas desde Chile a 1.119 millones de euros.

Un mercado, el chileno, que presenta oportunidades para la expansión internacional de las enseñas que sean capaces de penetrar en un mercado chileno, receptivo a la implantación de empresas españolas en su territorio. Los sectores con mayor proyección en la economía chilena son el tecnológico, innovación y el turístico, siendo especialmente receptivas las autoridades chilenas, contemplando incentivos para las empresas españolas que se establezcan en territorio chileno.

Colombia

España es el segundo inversor en Colombia, con más del 11 por ciento del total. La inversión acumulada de las empresas españolas supera los 4.300 millones de euros y en la actualidad dan empleo a cerca de 60.000 personas. Colombia ha puesto en marcha importantes planes de desarrollo en ámbitos como las TIC y la Sociedad de la Información o las infraestructuras, sectores en los que España cuenta con empresas punteras a nivel mundial y una contrastada experiencia.

La próxima entrada en vigor del acuerdo comercial entre Colombia y la UE es una oportunidad para incrementar la presencia de empresas españolas en este país, teniendo en la fórmula de la franquicia una base sólida para la expansión internacional de las enseñas, destacando las oportunidades que su implantación acarrearán para incentivar el comercio y la inversión entre España y Colombia como vía de crecimiento.

El Acuerdo Multipartito (Colombia y Perú) con la UE, garantizará un entorno seguro, transparente, predecible y no discriminatorio para el comercio y la inversión entre ambas partes. En virtud del Acuerdo, el 65% de las exportaciones a Colombia se liberalizarán con su entrada en vigor y el resto lo harán de forma progresiva a lo largo de los próximos años.

Panamá

Panamá ha sorteado la crisis económica mundial sin que su Producto Interior Bruto (PIB) experimentara crecimientos negativos. En 2009, en pleno auge de la crisis, el PIB registró un incremento del 2,4 % y en 2010 un 6 %. El importante Acuerdo de Asociación UE-ALC, el primero con carácter regional que firma la UE, alcanzado este año gracias al trabajo de España durante su periodo de Presidencia de la UE, está dando sus frutos a las empresas españolas y ambos países podrán beneficiarse de un mayor flujo comercial e inversor. Asimismo el acuerdo España-Panamá para evitar la doble imposición, traerá beneficios para las empresas y particulares españo-

les y panameños y es un ejemplo más de las magníficas relaciones entre ambos países.

Estados Unidos

Estados Unidos es el primer destino de las exportaciones e inversiones españolas fuera de la UE. El Plan Made in/bySpain ha abierto una nueva etapa de cooperación económica y comercial entre España y EE.UU. Las empresas españolas ganaron 90 licitaciones por más de 10.000 millones de euros durante los dos años de vigencia del plan. El Spain Business Forum se convierte en un foro permanente de empresas españolas en EE.UU. Esta iniciativa ha tenido su reflejo en Internet y la redes sociales con la creación de un Foro Virtual compartido por las empresas del SBF en el que ya se han dado de alta 283 sociedades con intereses en Estados Unidos y que mantiene de una manera efectiva y real la comunicación entre ellas.

“Estados Unidos es el primer destino de las exportaciones e inversiones españolas fuera de la UE”

Las empresas españolas han actuado con eficacia en los sectores que el Plan Obama abrió con el lanzamiento del plan a la inversión extranjera, de manera que se ha reforzado de forma notable su presencia en áreas como las energías renovables, las infraestructuras, las telecomunicaciones, la alta velocidad ferroviaria, la tecnología médica o la gestión del agua, entre otros ámbitos.

Rusia

En el mercado ruso las empresas y productos españoles tienen un gran potencial de crecimiento y la imagen de España como país moderno e industrializado tiene mucho recorrido. La celebración en 2011 del Año de España en Rusia y de Rusia en España propiciará la organización de eventos especiales



"Convertimos tus ideas en tecnología"

CAPSULE PHONE Ten tu aplicación compatible con todos los smartphones

- Geolocalización de tiendas
- Catálogo de Productos
- Comercio on-line
- Redes sociales
- Coste reducido



más información: info@reelr.es | www.reelr.es | 902 125 630

para incrementar el conocimiento mutuo entre ambos países, es una oportunidad para que las empresas españolas intenten ampliar y rentabilizar su presencia en el mercado ruso. Rusia tiene un tamaño significativo (140 millones de habitantes), 12 ciudades con más de un millón de habitantes, una población con un poder adquisitivo al alza (135.000 personas tienen una riqueza superior a un millón de euros) y atesora las terceras mayores reservas de recursos naturales del mundo, cifradas en 490.000 millones de dólares.

“El mercado ruso se ha convertido en una gran posibilidad para ampliar la expansión internacional de las franquicias”

Asimismo, presenta unas buenas perspectivas de crecimiento. En 2010 su PIB creció un 4%, en 2011 se expandirá un 4,3% y en 2012, un 4,4%, según las previsiones del FMI.

Las empresas españolas tienen una presencia creciente en el país (la inversión extranjera directa española se incrementó un 4,2% en 2009) y es necesario canalizar este interés para incrementar un comercio bilateral que todavía tiene una dimensión reducida.

El mercado ruso se ha convertido en una gran posibilidad para ampliar la expansión internacional de las franquicias, fundamentalmente en los sectores de energías renovables, moda y confección, hostelería-restauración y turismo.

Asia y Oriente

China

Actualmente China está considerada la segunda potencia económica, por delante de Alemania y Japón en P.I.B, aunque lejos todavía en renta per capita. La mayoría de los analistas coinciden en la previsión de que China superará a EE.UU en el periodo 2020-2030.

“La mayoría de los analistas coinciden en la previsión de que China superará a EE.UU en el periodo 2020-2030”

La economía china esta apostando por la deuda española, por la inversión en el proceso de recapitalización y reestructuración de las entidades financieras españolas, en particular en las cajas de ahorros y por las infraestructuras españolas.

Seis empresas españolas: el Banco Santander, Gamesa, el grupo Antolín, Indra, Ringo y Maxam han firmado acuerdos en diferentes sectores económicos con empresas chinas, por un valor cercano a los 1.000 millones de euros, afianzando así su presencia en este

páis asiático.

Las relaciones comerciales entre China y España son crecientes, desde 1995 se han multiplicado por cuatro las exportaciones de España a China, y las importaciones de China a nuestro país se han multiplicado por once, por lo que China representa un tercio del déficit comercial de España con el exterior.

Singapur

Singapur es un gran centro financiero, en el año 2010 creció un 14,5%, el segundo país del mundo que más creció, tras Catar. Además, es el tercer país por renta per cápita. Este país asiático está muy ligado al comercio internacional, su tasa de apertura es del 360%.

Emiratos Árabes Unidos (EAU)

En 2009 los flujos de inversión directa de EAU

hacia España superaron los 3.320 millones de euros, gracias a la inversión en CEPSA. Las buenas relaciones bilaterales entre España y EAU contemplan la doble imposición, las consultas diplomáticas, el transporte aéreo, la asistencia judicial y legal, reuniones periódicas del Comité Económico Conjunto, formación de jueces y abogados, energía renovable e investigación científica.

Catar

Catar cuenta con importantes fondos soberanos y un alto nivel de recursos financieros. Catar invertirá 3.000 millones en la economía española, de los que 300 se destinarán a re-

capitalizar bancos y 2.700 millones se han comprometido, por parte de las autoridades Cataríes, para invertir en empresas españolas de telecomunicaciones y sector energético.

Catar necesita impulsar sus infraestructuras con motivo del desarrollo del Campeonato Mundial de Fútbol en 2022, lo que presenta un gran atractivo para las empresas españolas. El Plan de Infraestructuras contempla la construcción de 12 estadios de fútbol, un nuevo aeropuerto, un nuevo puerto y conexiones de ferrocarril; en este último punto Catar está interesado en la experiencia española en el desarrollo de los ferrocarriles de alta velocidad (AVE).



Decoración de espacios comerciales con vinilo

Trabajamos mejorando la imagen de las principales franquicias suministrando kits de vinilos decorativos a sus franquiciados



PROYECTO VINILO

www.proyectovinilo.com

Proveedores recomendados para franquicias

Topfranquicias cuenta con una sección específica en su web con múltiples servicios

Todas las franquicias disponen en topfranquicias.es de un amplio abanico de proveedores recomendados en su sección especializada: www.topfranquicias.es/proveedores.aspx. En ella se pueden encontrar empresas de servicios jurídicos, de soluciones tecnológicas, de financiación, de reformas,

de publicidad y diseño gráfico, etc. Topfranquicias ha llegado a acuerdos preferentes con proveedores para que todas las marcas franquiciadas que están presentes en el portal puedan beneficiarse de promociones y descuentos. Cabe destacar en esta sección los servicios que ofrecen

las empresas Bojuna, de reformas y construcción; Reelr, de soluciones tecnológicas especializados en aplicaciones para smartphones; Azafatas Siglo XXI; Ferias de Franquicias, como SIF&CO y Expofranquicias, y Proyecto Vinilo, especializados en decoración en vinilo.



OBRAS Y REFORMAS
LA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA SU FRANQUICIA

Tfno: 96-339.09.40. bojuna@bojunarl.com. www.bojunarl.com



CAPSULE PHONE

Ten tu aplicación compatible con todos los smartphones

Geolocalización de tiendas
Catálogo de Productos
Comercio on-line
Redes sociales
Coste reducido

"Convertimos tus ideas en tecnología"

más información: info@reelr.es | www.reelr.es | 902 125 630



La calidad es lo que define a nuestra empresa y lo que nos otorga la ventaja competitiva con la que hoy contamos; calidad que entendemos se encuentra estrechamente unida a la formación que nos encargamos de impartir con anterioridad a cada evento.

SIGLO XXI azafatas
Paseo de la Castellana, 141 8ª · Madrid 28046 ·
Tel. 91 413 55 15 · Fax: 91 572 66 21
info@sigloxxiazafatas.com

www.sigloxxiazafatas.com



SIF&Co
LA ESTRELLA DE LAS FERIAS DE FRANQUICIA

20-22 Octubre 2011
Valencia - España

SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA, LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y EL COMERCIO ASOCIADO

FERIA VALENCIA

www.saloninternacionalfranquicia.com · sif@feriavalencia.com · tel.: (0034) 902 74 73 30 · fax: (0034) 902 74 73 45



EXPOFRANQUICIA



PROYECTO VINILO

Decoración de espacios comerciales con vinilo

Trabajamos con las mejores franquicias suministrando kits corporativos de vinilos decorativos a sus franquiciados

www.proyectovinilo.com



pisoinfo

la web de anuncios inmobiliarios de particulares

dale una opción más a **TU PISO** de encontrar un **NUEVO DUEÑO**

www.pisoinfo.com

“Incluir al sector financiero y elevar la calidad del visitante son dos de los objetivos de SIF&Co.”

Entrevista a Andrés Gil-Nogués, Responsable de Organización de SIF&Co

Feria Valencia celebrará del 20 al 22 de octubre una nueva edición, la 22ª, de SIF&Co –Salón Internacional de la Franquicia, las Oportunidades de Negocio y el Comercio Asociado-. El certamen, decano en España de cuantos se dedican a la franquicia, inicia con ésta una nueva etapa con objetivos renovados pero sin perder su vocación original de servicio a los sectores involucrados en el desarrollo del negocio franquiciado.

Como nuevo responsable del certamen, Andrés Gil-Nogués repasa los principales puntos de interés en la comercialización de SIF&Co. Profesionalmente vinculado al sector de la franquicia desde 2003, Gil-Nogués coge el testigo en la organización de una feria que ha sido protagonista en el desarrollo de esta fórmula comercial tanto en España como en el concierto internacional.

Franquicias Magazine: ¿Qué objetivos se ha marcado el Comité Organizador para la edición de este año?

Andrés Gil-Nogués: Junto a sectores consolidados en la feria como el de estética, salud, restauración, alimentación, educación, prensa, textil, moda, vending, joyería y bisutería, etc; este año estamos decididos a incluir otro que es fundamental para cualquier empresa: el sector financiación.

El objetivo es hacer de SIF&Co un certamen atractivo para las entidades financieras, que éstas formen parte del conjunto expositor facilitando la apertura de líneas de crédito específicas para emprendedores que operen dentro del sector franquicia. Su participación supondría un gran paso tanto para las enseñanzas expositoras, que podrían ofrecer viabilidad económica a sus propuestas, como para el visitante-emprendedor, que tendría al alcance de la mano posibilidades reales de financiación para sus proyectos.

Otro aspecto en el que no ahorramos esfuerzos es continuar con la mejora constante de la calidad del visitante. La idea es atraer, fundamentalmente, a emprendedores interesados por las ventajas que ofrece la franquicia a la hora de poner en marcha un negocio, así como a profesionales y empresas relacionadas con este ámbito.

Las jornadas técnicas supondrán uno de los principales atractivos de la muestra

F.M.: Dada la actual coyuntura económica, ¿qué medidas ha puesto en marcha la feria para estimular la presencia de expositores?

A.G.: Conscientes de la difícil situación económica, SIF&Co ofrece a las empresas expositoras un descuento del 35% sobre el coste de la superficie contratada cuando ésta sea igual o superior a 64 m2. El descuento aplicable será del 25% desde los 32 m2 y del 5% a partir de

16 m2. A todo ello hay que añadir que la organización ha decidido mantener sus tarifas sin incremento alguno, tal como viene sucediendo desde 2007.

F.M.: ¿Y en cuanto al contenido de la propia feria?

A.G.: El Comité Organizador trabaja en un completo programa de jornadas técnicas y en la organización del Premio Nacional de la Franquicia.

Las jornadas técnicas con el Aula de la Franquicia a la cabeza, supondrán, un año más, uno de los principales atractivos de la muestra en un doble sentido: para el profesional que busca formación específica dentro de su especialidad y para el nuevo emprendedor, que hallará en la dimensión formativa de SIF&CO un aliciente de primer orden.

En cuanto al 16º Premio Internacional de la Franquicia, acudirán a su convocatoria empresas, personas físicas, equipos de trabajo y entidades de muy diversa naturaleza. Las categorías a concurso serán las tradicionales del premio: mejor trabajo de análisis e investiga-

ción, persona o entidad que más haya destacado en el mundo de la franquicia, franquicia española con mejor proyección internacional, franquicia de hostelería con mejor proyección en el mercado nacional, franquicia de retailing/comercio con mejor proyección en el mercado nacional, franquicia con mejor implantación en internet, y franquiciado que haya destacado más en la explotación de su franquicia.

F.M.: Tal como ha venido haciendo en los últimos años, ¿continuará SIF&Co apostando por las redes sociales y la utilización de las nuevas tecnologías?

A.G.: Por supuesto. Esta línea de trabajo es capital para mantener un contacto permanente con todo aquel que esté interesado en el mundo de la franquicia, sean profesionales o personas emprendedoras que consideran la posibilidad de poner en funcionamiento un negocio a corto o medio plazo.

Por una parte, SIF & Co VIRTUAL es, sencillamente, la sección más visitada de la página web oficial del certamen (www.saloninternacionalfranquicia.com). La réplica virtual

de SIF&Co, en la que el expositor ofrece sus productos y servicios de manera permanente durante todo el año, 24 horas al día, es una iniciativa que tratamos de mejorar día a día para beneficio de nuestros expositores.

Y en cuanto a la apuesta por las redes sociales, decir que SIF & Co ha sido la primera feria de franquicias en tener Fan Page en Facebook (www.facebook.com/sifco), -con 680 administradores en la actualidad-, y perfil en Twitter (www.twitter.com/sifco) con 313 seguidores. También tiene presencia en la red profesional Viadeo (www.viadeo.com), con 400 contactos; dispone de canal propio en Youtube (www.youtube.es/salonfranquicia), y mantiene abiertos distintos foros de discusión en las redes profesionales Xing y LinkedIn.

Andrés Gil-Nogués es actualmente Responsable de SIF&Co, a cuya organización ha estado ligado desde 2008. Anteriormente ha sido Gerente de Bombay, propietario de Granate, y ha trabajado para Channel Veneers



programa oficial
de **Actividades**

EXPOFRANQUICIA
Salón de la Franquicia • Franchising Trade Fair



FORO MADRID FRANQUICIA 2011

Jornadas Técnicas • Technical Conferences

mundofranquicia
consulting

PARA FUTUROS FRANQUICIADOS

**ACCESO
LIBRE**

Pabellón 6 - Pasillo H

Aforo limitado

¿cómo franquiciar? mi negocio?

JUEVES 5

- 11:00 ¿Qué supone ser franquiciado? Obligaciones y derechos.
- 11:30 Así está el sector de... Hostelería-Restauración.
- 12:00 De Franquiciado a Franquiciado
¿Cómo y por qué me hice franquiciado de...?
- 12:30 Pasos y recomendaciones en la compra
e implantación de una franquicia.
- 13:00 Fórmulas de financiación para franquiciados.
- 16:30 Tengo una pregunta para usted...
- 17:30 Cómo Comprar mi Franquicia.
- 16:00 Oportunidades de inversión en franquicia

VIERNES 6

- 10:30 Conflictividad en los acuerdos de franquicia
- 11:00 Así está el sector de... Estética y Cuidado Personal.
- 11:30 De Franquiciado a Franquiciado.
¿Cómo y por qué me hice franquiciado de...?
- 12:00 Recomendaciones en la compra de una
franquicia master
- 12:30 Factores clave en el estudio de un contrato de franquicia.
- 13:00 Autoevaluación de un futuro franquiciado.
- 16:00 Tengo una pregunta para usted...
- 16:30 Cómo Comprar mi Franquicia.
- 17:30 Oportunidades de inversión en franquicia

SÁBADO 7

- 10:30 Los derechos legales de todo franquiciado.
- 11:00 Así está el sector de... Confección, Moda y Complementos.
- 11:30 De Franquiciado a Franquiciado.
¿Cómo y por qué me hice franquiciado de...?
- 12:00 WEBMINAR. Oportunidades de Negocio en Franquicia.
- 13:00 Así está el sector de... Formación

Información: expofranquicia@ifema.es

PROGRAMA COMPLEMENTARIO

5 de MAYO

Pabellón 6 - sala 6.1

LA FRANQUICIA: UN MODELO GANADOR

10:30 Acto de Inauguración

11:00 Ponencia Inaugural

Ignacio Barbadillo
Director Europeo de Operaciones Häagens Dazs

11:30 La Franquicia como fórmula para
hacer crecer una empresa

Roberto Alonso Clerigué
Director General de KA Internacional
Carolina Carnero
Directora de Externalización de Ventas de Femxa

Ricardo Gómez
Director de Expansión Adidas
Moderador: *Miguel A. Oroquieta*
Subdirector General de Tormo & Asociados

12:30 Coffee Break

12:45 El Punto de Venta:
Protagonista en la Franquicia

Benoit Mahe
Presidente de Capkelenn
Mario Rubio
Fundador Saboreaté y Café
Antonio del Olmo
Director General de The Singular Kitchen
Moderador: *Raúl Alonso*
Redactor Jefe Franquicias Hoy

16:00 Taller 1:
Cómo franquiciar mi Empresa
Tormo & Asociados

17:00 Taller 2: Claves para invertir con
éxito en una franquicia.
Crescenda

18:00 I Encuentro de Inversores y Nueva
Generación de Franquiciados
Tormo & Asociados

Organiza: **TORMO & ASOCIADOS**
Consultores en Franquicia

Información e inscripciones

Aida Bretones
abretones@tormo-asociados.es - 91 383 41 40

PARA FUTUROS FRANQUICIADORES

**ACCESO
LIBRE**

Pabellón 6 - Pasillo B

Aforo limitado

¿cómo franquiciar? mi negocio?

- JUEVES 5**
- 11:00 El franquiciador y el liderazgo de la cadena. Funciones franquiciadoras
 - 11:30 Financiación para franquiciadores.
 - 12:00 Problemática actual de la franquicia en España
 - 12:30 ¿Es mi negocio franquiciable?
 - 13:00 Entre franquiciadores. ¿Cómo y por qué franquicié mi negocio...?
 - 16:00 Tengo una pregunta para usted...
 - 16:30 Cómo franquiciar mi Empresa
- VIERNES 6**
- 10:30 Gestión de franquicias en tiempos de crisis
 - 11:00 Marketing para franquiciadores
 - 11:30 ¿A qué me obligo como franquiciador?
 - 12:00 Entre franquiciadores. ¿Cómo y por qué franquicia mi negocio...?
 - 12:30 Marco legal de la franquicia
 - 13:00 Internet en la expansión en franquicia
 - 16:00 Tengo una pregunta para usted...
 - 16:30 Cómo Franquiciar mi empresa
- SÁBADO 7**
- 10:30 Errores a evitar en una expansión en franquicia.
 - 11:00 Formación para Franquicias.
 - 11:30 Entre franquiciadores. ¿Cómo y por qué franquicié mi negocio...?
 - 12:00 Costes de un desarrollo empresarial en franquicia.
 - 12:30 Expansión de Franquicias

Información
expofranquicia@ifema.es



PROGRAMA COMPLEMENTARIO

6 de MAYO

Pabellón 6 - sala 6.1

1ª JORNADA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA FRANQUICIA

11:00 La internacionalización, como segunda etapa en el proceso de expansión de una franquicia y alternativa al mercado español.

La franquicia, como la fórmula más adecuada para expandirse en el exterior:

- Pasos para exportar una franquicia.
- Cómo importar un negocio.

Sectores y cadenas de franquicia que hoy tienen éxito en el exterior.

Santiago Barbadillo
Director General de Barbadillo Asociados

11:45 Una oportunidad única:
El Reino Unido

Beatriz Asúa
Senior Trade & Investment Adviser del Departamento
Comercial de la Embajada Británica

12:15 Bolsa de Oportunidades.
Directivos tanto de cadenas de franquicia extranjeras como de cadenas nacionales presentes en el exterior, relatan su experiencia y las ventajas que sus negocios presentan para el franquiciado.

Mercedes Cano
Directora de Expansión ORDNING&REDA

Pedro Espinosa
Socio Fundador de Ilaollao

Pablo Martínez
Gerente de Bess

Ramiro Gómez
International Operations Manager de
Comess Group

Werner Glass
Director de Desarrollo de Negocios
América Latina y Mercados Europeos Carl's Jr.

Organiza:

**BARBADILLO
ASOCIADOS**
asesores en franquicia

Información e inscripciones

Teresa Zamora
teresa.zamora@bya.es - 91 444 95 82 - 91 309 65 15

PLANO DE EXPOSITORES, STANDS Y SERVICIOS



DIRECTORIO COMPLETO DE EXPOSITORES Y STANDS

1001 BATERIAS PILAS	C25	CELIO	D13	FOREMPRESA	G05	LAACADEMIA EMPRESAS	C14	PANISHOP	G10	SEVEN SECRETS	F14
123 GOURMET, S.L.	H06	CH COLECCIÓN HOGAR HOME	D01	FORMULA KIT	B24	LASER ESTHETIC	D15	PARTY FIESTA	H04	SHANA	E22
7 CAMICIE	B18	CHARCUTERÍAS PACO	F18	FOTODEPIL	D15	LASER NATURA	D15	PARTY LAND ESPAÑA	B38	SIGNARAMA	G16
A COLOR	G10	CHICCO	D01	FRANCHISE INTERNATIONAL	G02	LASERTERAPIA SINTABAC	C23	PASSARÓ	G10	SIMPLY	G10
ABANOLIA, S.L.	G33	CITYLIFT	D16	FRANQUICIA ATLANTIC Ac2	B00	LAURA ASHLEY	D01	PIEMME, SRL	G11	SIN DIETAS	E14
ADIDAS	D02	CLINICA SACHER	G23	FRANQUICIADORES & ASOCIADOS	G09	LAVAXPRES	B36	PIVOT POINT	G10	SMÖOY	E13
ADK	D15	CLÍNICAS FISI(ON)	G35	FRANQUICIAS HOY	D15	LDC	D15	PIZZERÍAS NAM NAM	F18	SNELTIC	G13
AENER ENERGIA	B22	COLCHONES AZNAR	G10	Franquicias	B02	LE GRENIER	G07	PIZZON PIZZA	G09	SPANTAJAPAROS	F18
AGRATEL	B02	COLD STONE CREAMERY	B01	MAGAZINE	B02	LEARN ENGLISH MASTER	F09	PLAN EVENTS	G16	SPLASH	B05
ALMEIDA VIAJES	B02	COLORTECH	G10	FRANQUICIAS Y NEGOCIOS	G02	LINC SOURCING	B29	PLAY MATCH	D01	STETIK XPRESS	C33
ALTAFIT	F18	COMPUTER STORE	F18	FRIDAY S PROJECT ESPAÑA, S.L.	E22	LIPOCERO	C05	POLIROOMS, S.L.	B16	SUBWAY	G03
ANIMAL PARTY	D01	CONSULTA C&F	H08	FRQ	D15	LIZARRAN - CANTINA MARIACHI - ROCK & RIBS - PASTA CITY - CHINA BOOM	D12	PORTALDETUCIUDAD.COM	F06	SUPERMERCADOS SIMPLY	C13
ASEPYME	D15	CONSULTA SESSION, S.L.	F18	FUTUR-MOTO	C01	LLAOLLO	D12	PRESSTO	H18	T&M, SERVICIOS ASISTENCIALES	D01
ASESORES DE FORMACIÓN CONT. A.E.F.	H12	CONVERSIA CONSULTING GROUP	F34	GELTA, LTD	G11	MARCO ALDANY	D01	PRODASVA	B09	TABLÓN URBANO	D15
ATENDO	F01	CREMERIA VIENNA	G11	GIBARA SPAIN, S.L.	D21	MARIA YUS	H02	PROFESIONALES LIBERALES	G26	TAILOR & CO	F25
AUDIDAT	C03A	CRESCENDA	D15	GOLD S GYM	D01	MARTIN MARTIN	G10	PROTOCOLO	G10	TASTE OF AMÉRICA	D15
AVALMADRID	B21	CRISTALBOX	D01	GOLDEN POINT	D15	MASBELLEZZA	G10	PUBLIPAN	G24	TAX ECONOMISTAS Y ABOGADOS	F05
BANG & OLUFSEN	B02B	CSA BECAS	A09	GRILLMEISTER	D15	MASCARPONE	C31	PULSAZIONE	E19	TERRAMINIUM	B02
BARBADILLO ASOCIADOS	F22	CURVES	C10	GRUPO INVERPOINT	G10	METROESTHETICA	D15	QUICK GOLD	A13	THE HOUSE BEER	H08
BBVA	D01	DELICHURROS	A15	GRUPO ZENA PIZZA, S.COM.P.A	E06	MIDAS	C08	RAG CONSULTING PROYCO, S.L.	A11	THE PHONE HOUSE	G21
BEAUTY MAX	B03	DEUNAPIEZA	G10	HADAKI SHOP	F24	MILLENNIUM CLUB FITNESS	E18	RAMIRO MATA	G10	THE SINGULAR KITCHEN	E24
BELTICA	F27	DIAMARKET	C12	HBD CONSULTING	D15	MOVILQUICK	G10	REAL COLOR	C29	TICKET COM	C02
BESS	G13	DINOCCO FASHION & OUTLET	B04	HOKIBA	D19	MP DICLESA, S.L.	C03	REC LINE, S.L.	A04	T-LOVENDO.ES	B17
BETHEBOSS ESPAÑA	C06	DIRIGENTES	B37	HORMIREFRA	A11	MR. GOLD	D31	REFAN	B31	TopFranquicias	B02
BIJOU SIGLO XXI	B42	DOMINO S PIZZA	E06	HOWARDS STORAGE WORLD	D08	MUEBLES REY	B35	REIMA AIR CONCEPT	A10	TORMO & ASOCIADOS	D15
BIOTHECARE ESTÉTICA	F29	DON ULPIANO	E07	IIF - GRUPO IFE	B39	MUNDOFRANQUICIA CONSULTING	G10	RENOVA THERMAL	G28	TORO	D01
BLUEIS	C01A	DONPISO	D03	IMAGINARIUM	G10	MUNDOGUÍA.COM	D10	REPARA TU VEHÍCULO	D01	TOTOCI	H14
BLUSTER STORE	B33	DOS PLATA	C09	INDIANWEBS	B12	MUNDOPAN	G24	RESTAURACIÓN NEWS	G32	TOURLINE EXPRESS	F03
BOOBALOO WORLD	E15	E.R.A	D15	I-NEUMATICOS	G10	MUPIBUZÓN	D01	REVISTA "EN FRANQUICIA"	D01	TUTONER	D15
BOSTON DENTAL SCIENTIFIC	D33	EMPCOMPUTER	C21	INFOFRANQUICIAS.COM	G02	MYCENTER	G18	REVISTA EMPRENDEDORES	G30	UCMAS	G12
BRICKING	F28	EFFISTHETIC	D15	INFOLOCALIA.COM	F21	NOOI	D01	SABADELL	G29	VIAJAR Y AYUDAR	A10A
BYE BYE PELOS	F04	ELEFANTE AZUL	D15	INGREDIENTS:CAFÉ	C11	NOSTRUM	H10	SABOREATE Y CAFÉ	E05	VITALDENT	D29
C HOUSE COFFEE SHOP	E08	EN BUENAS MANOS	D15	INSINUA T	G10	NUBA	B10	SALVIA COMUNICACIÓN	G26	VIVAFIT	F07
CAFENTO COFFEE FACTORY, S.L.	F31	ERPASA CONSULTING	D21	INSTITUTO ARAGONÉS DE FOMENTO	G10	NUTRI10 BELLEZA Y NUTRICIÓN	D15	SEGWAY ESPAÑA	H03	WALL STREET INSTITUTE	F09
CAFETAL CLUB - STRACTO-MONTECELIO	G01	ESCUELA UNIVERSITARIA, S.L.	G05	INTERDOMICILIO	G25	OMYGOOD	B40	SENESCITA.ES	B14	YOGURLANDIA	F23
CAL TUSET, S.L.	G01	EXPENSE REDUCTION ANALYSTS	C04	INTERNI	G10	OPEN CLEAN	D15	SENSEBENE	E20	YOYOGURT	E17
C.O.C.I. MADRID	A08	FDS GROUP (SERVICES & MEDIA)	G02	JUMPINGCLAY	H09	OPTIMHOME	D31	SEREMAR COSMETIC, S.L.	G13	ZENZEN	B25
CAMBALACHE	B02A	FEMXA FOR BUSINESS	D18	KEBAB CLUB - GOURMET MEDIT.	H06	ORDNING&REDA	F26	SERVAR GM	E32		
CARLIN VENTAS DIRECTAS, S.A.	D15	FERREPROXIM	G27	KID TO KID	C16	OROCASH-OROBANK	D01				
CARRE D ARTISTES	E02	FERSHOP 24 HORAS	H07	KORÓSHI	G20	OUTLET CITY / TUWEPYME	C15				
CARREFOUR EXPRESS / MARKET	A05	FLUENCY	F18	L ATELIER DEL PERFUME	B26	PACO MARTINEZ	B19				
	F02	FO&CO	D15	LA MALETA ROJA	D15		D06				