

Franquicias

EJEMPLAR
gratuito



MAGAZINE

EXPO
FRANQUICIA

23-25 Abril
2015



► PRESIDENTE DE LA AEF
Asociación Española de Franquiciadores

Xavier Vallhonrat

"El sistema de franquicias es una fórmula que genera empleo, porque ofrece confianza a quienes quieren poner en marcha un negocio minimizando el riesgo frente a abrirlo por cuenta propia" **Página 4**



► DIRECTORA DE EXPOFRANQUICIA
Salón Internacional de la Franquicia, Madrid

María Valcarce

"Representamos una oportunidad única para contrastar opciones, establecer contactos personales con los máximos responsables de las enseñas y ver casi todo lo que hay en el mercado." **Página 8**

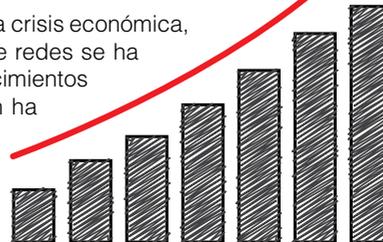
Los franquiciados de Ecox 4D acuden a la convocatoria de la Central de Franquicias en Madrid

La convención reunió a más de 40 franquiciados de toda España que participaron de forma activa en la presentación del balance de los logros conseguidos por la marca y fijaron los objetivos a desarrollar para este ejercicio. **Página 2**



Crece el sistema de franquicias español

Comparando el comportamiento de la franquicia entre los años 2008 y 2014, marcados por la crisis económica, el sistema sale claramente reforzado, puesto que en este periodo de tiempo el número de redes se ha incrementado en un 37% (pasando de 875 en 2008 a 1.199 en 2014); el número de establecimientos ha crecido un 9,5% (funcionaban 58.305 en 2008 por los 63.869 de 2014); la facturación ha descendido únicamente un 0,5% (se facturaron 26.010 millones de euros en 2008 por los 25.879,5 millones en 2014), y el empleo generado ha aumentado un 5,5%, ya que la franquicia daba trabajo a 235.929 personas en 2008 por las 248.914 que trabajaban en 2014. **Página 2**



holaMOBI se consolida como líder en el sector low cost de la telefonía con la adquisición de una cadena de tiendas

holaMOBI no pertenece a ninguna compañía y eso les otorga la independencia necesaria para recomendar a sus clientes la tarifa que más se ajusta a sus necesidades, además de todos los servicios añadidos en telecomunicaciones como liberaciones, recargas, reparaciones, terminales y tablets nuevos y de ocasión, etc. **Página 6**

holaMOBI
telefonía global

15-16-17
Octubre 2015
Tu vida empieza aquí.



SIF

Salón Internacional
de la Franquicia
Valencia - Spain

WWW.MONTAUNAFRANQUICIA.COM

Otras noticias en el interior

La red de Administración de Fincas Terraminium supera las 3.000 comunidades y 110.000 clientes. **Página 8**

Click Viaja incorpora la avanzada tecnología Samurai en la búsqueda de ofertas para sus agencias. **Página 10**

Entrevista a Raquel Robledo, Directora de FranquiAtlántico y Frankinorte. **Página 22**

Guía de las mejores franquicias. **Páginas 12 - 19**

- Agenda de actividades. **Páginas 28 - 29**
- Plano y directorio de expositores y stand. **Páginas 30 - 31**

topfranquicias

Todas las franquicias al alcance de tu mano

PUBLICACIÓN
OFICIAL

Consigue
fantásticos
PREMIOS

Entrando en estas dos webs



www.clickviaja.com/sorteoexpo



www.holamobi.com/sorteoexpo

Notable crecimiento del sistema de franquicias español

■ Aumento de la facturación, el empleo y número de establecimientos

La Asociación Española de Franquiciadores (AEF) ha presentado su informe "La Franquicia en España 2015", con los datos oficiales que reflejan la situación actual del sistema de franquicias en nuestro país. Este modelo de negocio ha obtenido, a cierre de 2014, un crecimiento en todas sus variables: número de redes, de establecimientos, empleo generado y facturación. En el estudio se revela que el sistema de franquicias español está integrado por un total de 1.199 enseñas -un 10,3% más que en 2013, año en el que se contabilizaron 1.087 redes-, de las cuales 988 son de origen nacional (un 82,4%) y las 211 restantes (un 17,6%) proceden de un total de 28 países, especialmente de Francia (45 marcas), Italia (39), Estados Unidos (34), Reino Unido (12) y Portugal y Alemania (11 cada uno). En total, hay 112 redes más que en diciembre de 2013. De estas 1.199 franquicias, el sector que cuenta con un mayor número de enseñas es el de "Belleza/Estética", con 96 redes (5 más que el año anterior), seguido por el de "Tiendas Especializadas", con 79 (12 más que al finalizar 2013).

En cuanto al empleo generado por la franquicia, al cierre de 2014 había un total de 248.914 personas trabajando en el conjunto del sistema, 6.774 más que al finalizar 2013, un incremento del 2,8%, lo que significa que este modelo de negocio continúa generando puestos de trabajo.

Finalmente, y comparando el comportamiento

de la franquicia entre los años 2008 y 2014, marcados por la crisis económica, el sistema sale claramente reforzado, puesto que en este periodo de tiempo el número de redes se ha incrementado en un 37% (pasando de 875 en 2008 a 1.199 en 2014); el número de establecimientos ha crecido un 9,5% (funcionaban 58.305 en 2008 por los 63.869 de 2014); la facturación ha descendido únicamente un 0,5% (se facturaron 26.010 millones de euros en 2008 por los 25.879,5 millones en 2014), y el empleo generado ha aumentado un 5,5%, ya que la franquicia daba trabajo a 235.929 personas en 2008 por las 248.914 que trabajaban en 2014.

A su vez, de las 1.199 redes que integran actualmente el sistema de franquicias en España, la Comunidad Autónoma que cuenta con el mayor número de centrales franquiciadoras continúa siendo Madrid, con 308 (18 más que en 2013), seguida por Cataluña, con 288 (11 más); la Comunidad Valenciana, con 145 (21 más); Andalucía, con 130 (19 más), y Galicia, con 48 (7 centrales más). Entre estas cinco comunidades acaparan el 76,6% del total de las enseñas que integran este modelo de negocio en nuestro país.

Cabe destacar que la Comunidad madrileña es también aquella en la que más facturan las centrales allí establecidas, con un total de 12.053,6 millones de euros, quedando Cataluña a continuación, con 6.122,9 millones.



Los franquiciados de Ecox4D acuden a la convocatoria de la Central de Franquicias en Madrid

■ Las franquiciados unieron sus fuerzas para consolidar la marca líder en ecografía emocional



Ecox4D, la empresa líder en ecografía emocional celebró el pasado día 10 de Marzo en Madrid su convención anual de franquiciados.

La convención reunió a más de 40 franquiciados de toda España que participaron de forma activa en la presentación del balance de los logros conseguidos por la marca y fijaron los objetivos a desarrollar para este ejercicio.

Las franquicias de Ecox4D unieron sus fuerzas para consolidar la marca líder en ecografía emocional, vital para la consecución de los objetivos comunes y pilar fundamental para rentabilizar los acuerdos comerciales con las principales marcas del sector. El

Corte Inglés, Prenatal, Toys'rus, babies'rus, Mibebé y yo, Kiabi, Mothercare, Vertbaudet, serPadres, Lets Family, Avantsalud, Servial salud, entre otros.

En el balance presentado del ejercicio anterior, se hizo especial referencia a la figura del franquiciado de apoyo que trabaja de forma dinámica con la Central para supervisar la rentabilidad de los franquiciados de su zona de influencia.

Entre las novedades presentadas para este nuevo ejercicio, destacar la presentación de la nueva web, con un CRM más dinámico y la comercialización de productos complementarios con la actividad de la ecografía emocional.

Uno de los puntos destacados de la reunión llegó a la hora de presentar el histórico de la red de franquicias, desde el primer centro en funcionamiento en Alicante en el año 2.007 hasta la fecha, la marca cuenta con 44 centros a nivel nacional y 3 centros a nivel internacional, encontrándose la totalidad de los centros en apertura, incluso en un contexto macroeconómico no favorable para las actividades empresariales.

Actualmente la marca tiene centros a pie de calle en: Alicante, Valencia, Madrid, Valladolid, Granada, Córdoba, Murcia, Las Palmas, Albacete, Toledo, Getafe, Alcorcón, Barakaldo, Sevilla, Las Rozas, Alcoy y Puerto de Santa María (Cádiz).

Bajo la modalidad Ecox Implant, donde no es necesario local, presta servicio en: Barcelona, Salamanca, Guadalajara, Ciudad Real, Cuenca, Zamora, Zaragoza, Pamplona, Lleida, Huelva, Tenerife, Almería, Alcobendas, Madrid Arturo Soria, Cáceres, Valencia Norte Moncada, Badajoz, Palma de Mallorca, Sant Cugat del Vallés, Collado Villalba, Jaén, León, Torrent, Burgos y Aranda de Duero, encontrándose en preapertura, Palencia y Santiago de Compostela. A nivel internacional la marca tiene presencia en Portugal (Lisboa y Leiria) y República Dominicana (Santo Domingo) y prevé nuevas aperturas en Portugal (Oporto, Portimao, Coimbra y Viseu) Chile, Colombia, Argentina, Italia y México.



La ecografía 4D con marca a tu alcance

Ecox4D tu mejor opción de autoempleo rentable.

visítanos en el
STAND 4A02
de topfranquicias consulting

Especialistas en ecografía 4D emocional. La mejor imagen prenatal

**BAJA INVERSION
ALTA RENTABILIDAD**

La primera cadena de ecografía 4D prenatal emocional. Sin necesidad de formación, ni titulación previa. Garantizamos clientes, convenios y colaboradores. Benefícate de nuestra estrategia on-line.

ecox imágenes que laten
4D PRENATAL

www.ecox4d.com

CENTROS: ALICANTE, VALENCIA, MADRID ALBERTO AGUILERA, VALLADOLID, GRANADA, CÓRDOBA, MURCIA, LAS PALMAS, ALBACETE, TOLEDO, GETAFE, ALCORCÓN, BARAKALDO, SEVILLA, LAS ROZAS, ALCOY Y PUERTO DE SANTA MARÍA (CÁDIZ).
IMPLANT: BARCELONA, SALAMANCA, GUADALAJARA, CIUDAD REAL, CUENCA, ZAMORA, ZARAGOZA, PAMPLONA, LLEIDA, HUELVA, TENERIFE, ALMERÍA, ALCOBENDAS, MADRID ARTURO SORIA, CÁCERES, VALENCIA NORTE-MONCADA, VALENCIA-TORRENT, BADAJOZ, PALMA DE MALLORCA, SANT CUGAT DEL VALLÉS, COLLADO VILLALBA, JAÉN, LEÓN, BURGOS Y ARANDA DE DUERO. Preaperturas: PALENCIA, SANTIAGO DE COMPOSTELA Y ORENSE.
A nivel internacional la marca tiene presencia en Portugal (Lisboa y Leiria) y República Dominicana (Santo Domingo) y prevé nuevas aperturas en Portugal (Oporto, Portimao, Coimbra y Viseu), Chile, Colombia, Argentina, Italia y México.

Infórmate en Departamento de Expansión:
911 878 660 / 618 431 797
expansion@ecox4d.com

“El sistema de franquicia es un modelo de negocio en el que las enseñas disponen de un saber contrastado”

Xavier Vallhonrat ► PRESIDENTE DE LA AEF, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES

Como presidente de la AEF y con su dilatada experiencia, puede hablarnos de las fortalezas y debilidades del sistema de franquicia.

El sistema de franquicias presenta, sin duda alguna, más fortalezas que debilidades, y más en este momento en el que ya ha dejado atrás la crisis y vuelve a la senda del crecimiento en todas sus variables.

Entre sus principales fortalezas destacaría que se trata de un modelo de negocio en el que las enseñas disponen de un saber hacer contrastado, que han comprobado que funciona en el mercado antes de transmitírselo a los franquiciados, lo cual minimiza mucho el riesgo a la hora de montar un negocio en régimen de franquicia, que si se hiciese por cuenta propia.

A su vez, funcionar como franquicia permite contar con unas economías de escala y sinergias que benefician al conjunto de la red, por ejemplo a la hora de fijar mejores precios con los proveedores.

Y, por supuesto, el franquiciado tiene diversos apoyos por parte de la central, en materia logística, tecnológica, de formación, o promocional que es otro de los puntos fuertes de la franquicia, funcionar con un mismo lenguaje y en la misma dirección, para que ambas partes, franquiciador y franquiciado, salgan ganando.

En cuanto a las debilidades, estas pueden surgir una vez iniciada la relación de franquicia, y pueden darse porque no exista una comunicación

fluida, continua y directa entre ambas partes, lo cual puede ir deteriorándose, un aspecto que es claramente evitable si desde el principio se sientan las bases de un diálogo y un apoyo permanentes.

Otra debilidad puede darse cuando una cadena empieza a crecer muy rápidamente, pero no crece al mismo tiempo su estructura en la central, en recursos técnicos y humanos, lo que puede provocar que no se dé soporte y apoyo continuo a todos los franquiciados.

¿Qué datos nos puede facilitar del empleo generado en el sector de la franquicia?

Datos muy positivos, sin duda. A cierre de 2014, y según nuestro estudio “La Franquicia en España 2015”, el sistema daba trabajo a 248.914 personas, es decir, 6.774 más que en 2013, lo que ha supuesto un incremento del 2,8%.

Además, entre 2008 y 2014, los años de crisis en España, la franquicia ha pasado de dar trabajo a 235.929 personas en 2008 a las ya reseñadas 248.914 en 2014, un 5,5% más en estos años de coyuntura desfavorable, en los que se destruía empleo mes tras mes.

Por tanto, el sistema de franquicias es una fórmula que genera empleo, porque ofrece confianza a quienes quieren poner en marcha un negocio, al minimizar el riesgo.

En los últimos meses se ha notado un mayor flujo de crédito en las entidades financieras ¿Es optimista en la canalización de crédito para los proyectos en franquicia?

Efectivamente, estamos pudiendo constatar que algunas entidades bancarias están volviendo a hacer su trabajo, que no es otro que conceder créditos. Durante la crisis, alguna entidad, como Banco Sabadell, ha seguido concediendo financiación, y ahora hay otras que también lo están haciendo, lo cual es una noticia positiva, y más para un sistema como el de la franquicia, basado en la expansión de las redes. En nuestra Asociación, además del citado Banco Sabadell, contamos con CaixaBank, Banco Santander y Cajamar en esa línea de actuación.

Aunque se trata de una vuelta lenta a la concesión de créditos, se está realizando de forma progresiva, lo que nos está permitiendo ser moderadamente optimistas en este terreno. ¿Qué Propuestas de Mejora realizaría a las distintas administraciones públicas para incentivar el autoempleo en franquicia?

Desde mi punto de vista, ya hay muchas administraciones públicas que se están dando cuenta de la importancia que está teniendo la franquicia como fórmula para incentivar el autoempleo, una realidad que podemos constatar en el cada vez mayor número de foros, seminarios y jornadas que se organizan por distintas ciudades y localidades de España, con la franquicia como protagonista.

Desde la AEF seguiremos apoyando todo este tipo de iniciativas, porque redundan en la buena imagen y en la promoción de la franquicia.



Nace Grupo Alda Hostels, GAH! la primera franquicia de gestión hotelera y apartamentos turísticos 100% española

Este grupo ofrece una optimización de costes y mayor rentabilidad gracias a sus sistemas de gestión

Gestión total de su alojamiento

gah!

Régimen Habitación Temporada Personas

El éxito de cualquier hotel o alojamiento turístico pasa por una óptima gestión. A eso se dedican desde más de 15 años el Grupo Alda Hostels, GAH!, que cuenta con más de 15 hoteles y 520 camas a nivel nacional, y son especialistas en sacar la máxima rentabilidad de un negocio hotelero y del alquiler particular de apartamentos turísticos dotándoles de las herramientas necesarias.

Desde hoteles boutique hasta hostels, la innovación en la gestión y un análisis de los servicios necesarios con un estudio de precios respecto a la competencia hace que esta cadena haya duplicado en el 2014 el número de establecimiento asociados y adheridos.

El Grupo Alda Hostels, GAH! prepara en el primer trimestre de 2015 su salida al mercado de la franquicia “al objeto de aunar esfuerzos y mejorar el funcionamiento de aquellos hoteles tipo medio que están haciendo la guerra por

su cuenta y que no consiguen rentabilizar sus instalaciones”, explican desde la dirección del Grupo Alda Hostels, GAH!.

A través de programas y sistemas profesionalizados el Grupo Alda Hostels, GAH! pone a disposición de los hoteles y hostales que lo necesiten la gestión que utilizan las grandes cadenas al objeto de competir en el mercado con estas. El Grupo Alda Hostels, GAH! además presentará su división APP Tur donde dotará de una gestión profesional a aquellos particulares que quieran gestionar sus apartamentos o pisos de alquiler de forma turística, un mercado en auge en los últimos años.

El alquiler vacacional se ha convertido en una nueva forma de viajar. Las pernoctaciones en alojamientos extrahoteleros aumentaron un 3,9% durante los diez primeros meses de 2014, según datos del Instituto Nacional de Estadística.

El Grupo Alda Hostels, GAH! ofrece a través de sus franquiciados la gestión integral de estas propiedades en régimen turístico que van desde la comercialización de las mismas y política de precios hasta la gestión de servicios de entrega y recogida de llaves, limpieza, etc.

El Grupo Alda Hostels, GAH! busca franquiciados y gestores de zona al objeto de implementar su sistema de alta rentabilidad en la gestión hotelera en toda España.

hola MOBI

telefonía global

Tu tienda de TELEFONÍA GLOBAL ...

desde 270€ mensuales

sin aportación inicial*

Distribuidores autorizados de más de 18 compañías

Incluimos más de 8000€ en terminales en depósito

Más de 100 tiendas

Multiservicio

Más de 10 líneas de negocio:

Smartphones y tablets libres, liberaciones, accesorios, 2ª mano...

¡Visítanos!

STAND 4A02

© topfranquicias

Miembros

Apoyo y financiación

Título Propio Formación

Solicita información SIN COMPROMISO en Dpto. Expansión

T. 902 65 65 25 | expansion@holamobi.com

www.holamobi.com

*Financiación sometida a aprobación de la entidad financiera. Cuota calculada sobre el canon de entrada, sin impuestos incluidos, a 7 años con un TAE 5,96%. Consultar condiciones.

“Cada año hay más franquicias españolas que apuestan por la internacionalización, concretamente 285 en 127 países”

Eduardo Abadía ► DIRECTOR GERENTE DE LA AEF, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES Y DIRECTOR EJECUTIVO DE LA FIAF, FEDERACIÓN IBEROAMERICANA DE FRANQUICIAS



Que ha supuesto para usted el premio a la Mejor Trayectoria de Ejecutivo de Asociaciones Sinceramente, haber recibido este premio a mi

trayectoria profesional de más de 20 años ligada al mundo de la franquicia es un motivo de orgullo y de satisfacción, porque se me ha reconocido el

trabajo realizado durante todo este tiempo, tanto defendiendo a la franquicia en España como en el plano internacional, apoyando la implantación de nuestras enseñanzas en otros mercados.

En cualquier caso, es un premio que hago extensible a todo el equipo de la AEF, así como a todos nuestros socios.

Qué países miembros de la FIAF estarán presentes en Expofranquicia 2015, y que actividades están previstas.

En principio, está prevista la presencia de un Pabellón con enseñanzas brasileñas en el marco de Expofranquicia, compuesto por diversas marcas muy interesadas en implantarse en España.

¿Cuáles son los principales mercados internacionales, con potencial para la franquicia española? ¿Algún mercado emergente que destacar?

La franquicia española mira sobre todo a dos continentes, el europeo y el americano. Dentro de Europa, los países con mayor potencial, y a los que se están dirigiendo mayoritariamente nuestras enseñanzas, son Portugal, Andorra, Francia, Italia y Reino Unido; y por lo que respecta a Iberoamérica destacan especialmente México, Colombia, Panamá y Venezuela.

Las franquicias Españolas ¿cuentan con ayudas institucionales a la hora de expandir su marca en el exterior?

En absoluto. La única ayuda que hemos tenido como institución es la que nos ha concedido el ICEX España Exportación e Inversiones para acudir con un Pabellón Español al Salón de la Franquicia de París, del 22 al 25 de marzo pasados, donde expusimos con 14 empresas.

A nivel institucional lo que se aporta es información de aquellos países por los que estén interesadas las marcas, pero no existen ayudas económicas.

Nos puede facilitar datos estadísticos de evolución de la franquicia española a nivel internacional.

Cada año hay más franquicias españolas que apuestan por la internacionalización, y hoy en día, según refleja nuestro informe “La Franquicia Española en el Mundo”, ya hay 285 enseñanzas nacionales implantadas en 127 países de los cinco continentes, sumando 18.957 establecimientos. Si tenemos en cuenta que en 2012 había 271 enseñanzas operando en 118 mercados, con 17.081 establecimientos, se puede observar una clara evolución en el terreno de la internacionalización, que va en aumento año tras año.

holaMOBI se consolida como líder en el sector low cost de la telefonía con la adquisición de una cadena de tiendas

■ Alcanza los 100 establecimientos a nivel nacional en poco más de dos años

La cadena nacional de tiendas de telefonía global holaMOBI, con más de 85 establecimientos a nivel nacional, desde 2012, continúa su proceso de expansión con el objetivo de llegar a los 150 puntos de ventas durante 2015. Para ello acaba de confirmar la adquisición de la empresa Movilredpublic que cuenta con más de 15 centros repartidos por España, con lo que el Grupo holaMOBI ya supera los 100 puntos de venta. De esta forma la red de Movilredpublic entra a formar parte del grupo de la franquicia holaMOBI aunque ambas marcas mantendrán su imagen corporativa de forma independiente.

María Salas, directora general de holaMOBI explica, “Adquirimos el 80% del control de Movilredpublic por razones de economía de escala, con el objeto de explorar las oportunidades del mercado y nuevas líneas de negocio alternativas que nos hagan crecer como empresa, además de aumentar así nuestra cuota de mercado y ganar en capacidad de negociación”.

holaMOBI, además de seguir con su sistema de crecimiento a través del régimen de franquicia, no descarta la adquisición de otras cadenas de tiendas de telefonía del sector. El objetivo final de la compañía española es seguir consolidándose en el mercado nacional como referente de tiendas multioperador y multiservicio, especializados en el segmento low cost, donde ya son líderes. Cuenta con un portafolio de más de 16 operadores, entre los que destacan los Operadores Móviles Virtuales, OMV, como Ono, Jazztel, Tuenti Móvil, Simyo, Pepephone, MásMóvil, República Móvil, etc. Aunque la presencia de los operadores tradicionales es cada vez mayor en sus tiendas como muestran los acuerdos en directo que tienen con Orange y Vodafone. También está muy posicionados en terminales de bajo coste con una excelente relación calidad precio con marcas como bq, Wiko, ZTE, Alcatel, Huawei, Energy Sistem, Airis, Mobiola, Zhem, etc.

holaMOBI no pertenece a ninguna compañía y eso le otorga la independencia necesaria para recomendar a sus clientes la tarifa que más se ajusta a sus necesidades, además de todos los servicios añadidos en telecomunicaciones como liberaciones, recargas, reparaciones, terminales y tablets nuevos y de ocasión, etc. El compromiso de holaMOBI con sus clientes es conseguir el mayor ahorro posible en la factura del teléfono siempre con garantía de cobertura y calidad en el servicio. La franquicia holaMOBI ofrece un modelo de negocio muy completo con una inversión muy ajustada, además disponen de ayudas a la



financiación. “Nos decidimos por la franquicia holaMOBI para sentirnos apoyados y respaldados en todo momento, además no es lo mismo negociar (precios, comisiones, etc...) una sola tienda que un grupo grande de ellas. A más volumen de negocio mejores negociaciones y condiciones”, explica Manuel Garrido, franquiciado de holaMOBI Isla Cristina en Huelva que abrió su tienda en noviembre de 2013. “En cuanto a evolución personal en tienda ha sido muy positiva, aprendiendo a llevar a la vez el procedimiento de varias operadoras y servicios. Y en cuanto a la franquicia también muy positivo

porque luchan constantemente por mejores condiciones con operadores y fabricantes. Se ha notado el crecimiento de la central con nuevos departamentos de apoyo al franquiciado.” En el último año, el sector de las tiendas multioperador se ha desarrollado mucho con la aparición de casi más de 30 franquicias. holaMOBI fue una de las primeras. Desde su creación, a finales de 2012, el crecimiento ha sido constante, y en el último año ha duplicado su red de tiendas. En cuanto a la facturación en este mismo periodo de tiempo, el grupo ha crecido un 60% superando los 9 millones de euros.

clickviaja.com

Tu mejor opción de AUTOEMPLEO

2 NEGOCIOS EN 1:

AGENCIA DE VIAJES
tecnológica

+

TIENDA COMPLEMENTOS

todo para tu viaje

¡Visítanos!

Stand 4A02

topfranquicias

TEN TU PROPIA AGENCIA

~~5.495€~~

PROMOCIÓN OFERTA FERIA

4.495€

online

Agencia física

~~9.995€~~

PROMOCIÓN OFERTA FERIA

8.995€

canon entrada

ADEMÁS,

2 MESES GRATIS

de ASESORÍA

LABORAL, CONTABLE Y FISCAL

Fideliza a tus clientes

Avanzado consolidador aéreo

Programa de gestión online

Vende viajes como nunca gracias a experience2travel

más información

DEPARTAMENTO EXPANSIÓN

encuétranos en

902 800 329 | 951 247 324

expansion@clickviaja.com | www.clickviaja.com

Compromiso de Calidad Turística

“Expofranquicia, la plataforma más representativa en España”

María Valcarce ► DIRECTORA DE EXPOFRANQUICIA MADRID

Expofranquicia ha organizado jornadas informativas en distintas localidades para dar a conocer el sector de la franquicia en general e informar de la celebración de la feria. ¿Qué acogida han tenido las jornadas informativas? ¿Ha notado un aumento del interés por la franquicia, comparativamente con años anteriores?

Las presentaciones de Expofranquicia han tenido este año, al igual que en años anteriores, muy buena acogida. Hemos visitado distintas ciudades de España y gracias a la colaboración de las Cámaras de Comercio hemos reunido a un buen número de personas con deseos de emprender un negocio en el mundo de la franquicia. Las jornadas han resultado un éxito ya que con la ayuda de la AEF, los profesionales de la consultoría especializada en la franquicia, y de las enseñanzas y franquiciados que nos han acompañado, hemos ofrecido una visión muy completa de este modelo de negocio, así como de Expofranquicia como su plataforma más representativa en España y la gran ocasión para seleccionar una franquicia y abrir un negocio propio.

¿Cuál es el perfil del visitante que acude a EXPOFRANQUICIA 2015?

Conocemos muy bien el perfil porque, año a año, llevamos un registro de todos los visitantes en el que preguntamos por la actividad, el propósito de la visita y la intención inversora. Los datos de 2015 los tendremos lógicamente una vez finalizada la feria, pero el perfil es bastante estable. Según datos de 2014, el 73% de los profesionales que nos visitan

se acercan a la feria con una clara intención de adquirir una franquicia. Son autónomos, un 30%; empleados por cuenta ajena, un 28%; empresarios franquiciadores y franquiciados, un 24%, y personas en paro, un 18%. Aproximadamente la mitad buscan abrir un negocio propio en franquicia como fórmula de autoempleo, y la otra mitad piensan en la franquicia como inversión. Su intención inversora es variada: un 36,7% buscan negocios de hasta 30.000 € de inversión; el 28,2% se sitúan en el rango de 30.000 a 60.000 €, y el 18% entre 60.000 y 120.000 €. Aunque con porcentajes más pequeños -7,4%, 5,4% y 4,2%, respectivamente- recibimos inversores para los tramos de hasta 180.000 €, hasta 300.000 € e inversiones superiores a esta cifra.

¿Qué beneficios le puede reportar a un emprendedor su presencia física en la feria?

EXPOFRANQUICIA representa una oportunidad única para contrastar opciones, establecer contactos personales con los máximos responsables de las enseñanzas y ver casi todo lo que hay en el mercado, junto y en poco tiempo. Una gran puesta en escena del mundo de la franquicia en su gran diversidad sectorial y en un ámbito internacional.

¿Cuál es su opinión sobre la franquicia como generador de empleo?

Gracias a AEF, disponemos de un completo informe que, anualmente, recoge con rigor los principales parámetros del sector. Tratándose de un tema tan importante como el empleo me gusta referirme a estos datos oficiales

que, en 2014, cifran el número de empleados del sistema en un total de 248.914 personas, entre personal de establecimientos propios y de franquiciados. Un dato importante que refleja un incremento del 2,8% respecto del año anterior y que ojalá pueda seguir creciendo este año.

¿Qué sectores y países estarán representados en Expofranquicia 2015?

Este año la oferta de EXPOFRANQUICIA mostrará una gran diversidad de propuestas de muy variada naturaleza, entre las que se encuentran muy bien representados el mundo de la distribución alimentaria, tanto grandes marcas de supermercados como establecimientos especializados, así como las franquicias de los sectores de hostelería y restauración; moda, calzado y complementos; belleza, cosmética, estética y cuidado del cuerpo...etc. También estarán contemplados otros segmentos como papelería y material de oficina, el sector de automoción, informática y telefonía o los servicios especializados, entre otros. En cuanto a la presencia internacional, además de los conceptos multinacionales, hasta el momento, tenemos confirmada la participación de distintas marcas de Bélgica, Brasil, EEUU, Italia, México, Países Bajos y Portugal.

¿Novedades a destacar en esta edición?

No hemos introducido grandes novedades en cuanto al formato de EXPOFRANQUICIA, que combinará la exposición comercial con el desarrollo de un programa de actividades, Foro



Madrid Franquicia, enfocado a ofrecer información y asesoramiento sobre el sistema, así como a mostrar casos de éxito, entre otros contenidos. Lo que si podemos subrayar es que esta edición crece en número de enseñanzas representadas, que alcanzarán las 500, y también en participación internacional. Se presentan conceptos de una gran variedad de sectores y de un amplio rango de inversión de modo que habrá propuestas para todos los presupuestos.

La red de franquicias más grande de Administración de Fincas en España supera las 3.000 comunidades y 110.000 clientes

■ La plataforma tecnológica de Terraminium está en constante evolución adaptándose a sus clientes

Plataforma tecnológica
Administración al día
Cuentas claras
Juntas virtuales

Nos adaptamos a las necesidades de nuestros asociados

Terraminium sigue creciendo tanto en número de oficinas como en volumen de negocio. Sus franquiciados están captando comunidades a un ritmo muy alto y eso hace que el crecimiento del grupo Terraminium sea exponencial.

Además, según anunció Terraminium el mes pasado, se está preparando dos importantes desarrollos que harán que los asociados de Terraminium sean más rentables y eficaces aun. Terranet, la avanzada plataforma tecnológica

de Terraminium está en constante evolución adaptándose a las necesidades de sus asociados.

Alejandro Gómez, su director general, nos desvela cuales son las principales diferencias entre su plataforma y el resto de las existentes.

¿Cuál es la diferencia de la plataforma tecnología con respecto a las de la competencia?

Terraminium fue la primera en desarrollar la plataforma tecnología Terranet; tiene un equipo de desarrollo propio con más de 6 programadores y diseñadores que hacen que la plataforma evolucione y este al día. Existen otras franquicias que nos han intentado copiar pero tienen dos graves problemas.

Primero que la plataforma esta desarrollada por personal externo, es decir, no es propio y no es diferenciador, cualquiera la puede tener. El otro gran problema de estos programas es que se han centrado en el front, es decir, en lo que ven los vecinos. Tienen un diseño amigable, pero no son dinámicos, o lo que es lo mismo, son lo que nosotros llamamos mostradores de información. Por ejemplo, si un vecino hace un pago de una cuota pendiente, eso no se reflejará en las cuentas de la comunidad hasta que el Administrador no haga el apunte contable, genere con otro programa externo un balance o estado de cuentas y su correspondiente pdf y lo suba a la plataforma, no estará al corriente.

¿Y esto como lo resuelve la plataforma Terranet?

Nuestro sistema que lleva más de 15 años de evolución constante es un sistema integral y dinámico, cuya principal razón son dos, productividad en el trabajo y transparencia.

En nuestra plataforma la contabilidad y las acciones de comunicación y gestión están integradas, de esta forma ahorramos mucho trabajo al Administrador y damos un servicio excelente al vecino con total transparencia.

¿Que más novedades aporta la plataforma Terranet?

Hemos creado un sistema de auditoria de calidad y gestión profesionalizada de la contabilidad. Gracias a esto nuestros administradores no han tenido ningún problema a la hora de cumplir con la nueva normativa de la Agencia Tributaria que por primera vez ha exigido a las comunidades presentar el modelo 347.

Sabemos que la mayoría de plataformas no estaban preparadas para adaptarse a esta normativa, lo que ha generado muchísimo trabajo a los Administradores en el mejor de los casos, pero en otros han incumplido la normativa y no han dado datos fiables a hacienda. En estos momentos sabemos que más del 30% de las comunidades de vecinos van a recibir multas e inspecciones por este tema, de hecho, ya nos están llegando consultas de comunidades que no son Terraminium que están recibiendo las primeras notificaciones. Este es el problema de no llevar de forma profesional una contabilidad.



Máxima rentabilidad desde el comienzo
Bodycare Belleza tu mejor opción de autoempleo
Máxima flexibilidad en la implantación
Método exclusivo de trabajo
Rápida recuperación de la inversión

*Comprometidos
con tu éxito*



desde
4.500€
 de inversión
 Según modalidad
 con/sin local

MÁS INFORMACIÓN:

T. 911 86 33 82 | expansion@bodycarebelleza.com

Visítanos en el stand 4A02 de topfranquicias consulting

www.bodycarebelleza.es



Ofrecemos ayudas
 a la financiación
Consúltanos

“SIF seguirá ofreciendo las mejores propuestas, iniciativas y herramientas para lograr el éxito de la franquicia”

Andrés Gil-Nogués y Villén ► DIRECTOR DE SIF, SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA VALENCIA



Cuál es su valoración del comportamiento del sistema de franquicias en la ya “superada” crisis económica.

Coincidió plenamente con las valoraciones ofrecidas por la Asociación Española de Franquiciadores, AEF, que da unas previsiones para el cierre de este año moderadamente optimistas. Lo peor de la crisis ya ha pasado y esa sensación de mejoría ya se hizo notar en la pasada edición del SIF. El modelo de franquicia deja claro que ha superado los envites de la crisis de una forma ejemplar y con capacidad rápida de adaptación a las situaciones difíciles. No podemos dejar de mencionar la gran labor de trabajo e innovación que todos los que formamos este sector hemos realizado durante todos estos años.

Una vez conocidos los indicadores económicos positivos ¿Qué evolución prevé para el sistema de franquicias en el año 2.015?

La evolución, sin duda, se traducirá en un crecimiento moderado en todos los ámbitos del negocio; un aumento en facturación; un aumento progresivo del número de enseñanzas que a la vez generaran un mayor índice de empleo, y sobre todo, muchas más marcas iniciarán su proceso para convertirse en un modelo de franquicia. La tendencia no es que haya cambiado, es que seguirá un camino de recuperación y crecimiento sostenido como se ha visto en estos últimos años. Claramente los datos que arroja el estudio de la AEF (Asociación Española de Franquiciadores) es

una radiografía muy buena de la mejoría del sector. **¿Qué objetivos, cambios y mejoras se marca para la próxima edición del SIF, en Valencia?**

SIF continuará trabajando, como viene haciendo desde su primera edición hace ya 26 ediciones, para ofrecer al sector las mejores propuestas, iniciativas y herramientas para lograr el éxito de esta fórmula de negocio. Seguimos trabajando diariamente en VIRTUAL SIF que mantiene vivo el certamen durante 365 días, permitiendo a las marcas mantener el contacto con sus candidatos interesados con otras enseñanzas durante todo el año; conviene recordar que solo durante 2014, se produjeron más de 4.500 contactos directos nuevos solo a través de este canal. Seguimos con el programa de radio oficial del SIF, “Emprender en Franquicia”, que gana en audiencia. El número de podcast descargados crece día a día; asimismo seguimos potenciando las acciones para ayudar a nuestros clientes a su internacionalización, sobre todo a países latinoamericanos con los que tenemos importantes acuerdos y que acuden cada año al salón; entre otras acciones. Las rondas FacetoFace que organizamos entre expositores y los principales actores del sector franquicia dentro de la feria, ayudan de forma rápida a tener un conocimiento del sector en cada uno de los países de interés.

Además de la exposición comercial, en la que cada año crecemos en número de enseñanzas,

seguiremos desarrollando actividades de formación, asesoramiento y organizando charlas donde se aborden los temas más relevantes y estratégicos en torno a la franquicia y que interesen a nuestros visitantes. El AULA FRANQUICIA es un punto de asesoramiento, y formación que organizamos conjuntamente con la Asociación Española de Franquiciadores, en el que a través de formatos de charlas, conferencias y mesas redondas, consultores, franquiciadores y franquiciados hablan del sector, de su experiencia y de los por menores de la franquicia.

¿Qué mensaje transmitiría a las empresas y emprendedores que están pensando acudir a la próxima edición del SIF, en Valencia?

Lo que más destacaría es que el SIF es el principal punto de encuentro de los verdaderos protagonistas del sector. Franquiciadores, franquiciados, futuros franquiciados, emprendedores, consultores... acuden a la cita en busca de negocio; a palpar la realidad del sector; y a conocer que se está cocinando en el mercado tanto nacional como internacional. En definitiva el Salón Internacional de la Franquicia, SIF, es el mejor escaparate de esta fórmula de negocio y una cita ineludible para todo aquel que quiera conocer de primera mano todo lo relacionado sobre el mundo de la franquicia. Podemos adelantar que tenemos un buen número de empresas confirmadas que harán de nuevo un gran punto de encuentro sectorial.

Click Viaja incorpora la avanzada tecnología Samurai en la búsqueda de ofertas para sus agencias y clientes

■ La franquicia de agencia de viajes se consolida como la red más innovadora del mercado

La franquicia de agencias de viajes Click Viaja sigue apostando fuerte por la aplicación de las últimas tecnologías en la venta de viajes, consolidándose como la red más innovadora del mercado. En este sentido acaban de implementar de forma exclusiva en sus agencias el Samurai, una nueva plataforma de gestión que consigue encontrar la mejor oferta hotelera y aérea para el cliente comparándola con todas las de los proveedores e incluso con las ofertas de internet. Según su director general Oscar Alonso, con la aplicación de esta tecnología a principios del próximo año, “nuestras agencias dispondrán de la capacidad de encontrar más rápidamente las mejores ofertas para sus clientes y a los precios más competitivos”.

El Samurai implementa un sistema informático dotado de un módulo de inteligencia que en base a las condiciones del mercado ya las ofertas existentes en el mismo es capaz de rastrear todas las tarifas de los proveedores y encontrar aquellas que cumplan los requisitos predefinidos por el usuario siempre al mejor precio y calidad. En este sentido se amplían los criterios de búsqueda de los clientes con variables tales como: cuándo es más barato viajar a Londres o adónde puedo ir con 200 euros de presupuesto o quiero un viaje romántico para el próximo fin de semana y que sea económico. Estos son solo

algunos ejemplos de las formas en las que las agencias y clientes de Click Viaja podrán buscar las mejores ofertas.

“Esta nueva tecnología supondrá un antes y un después en la forma en que tanto las agencias como nuestros clientes pueden buscar las mejores ofertas y experiencias de viajes. Ya que el Samurai es capaz de rastrear entre toda la oferta hotelera y de vuelos y encontrar las mejores tarifas por destinos, así como crear las ofertas a las agencias y clientes”, añade Alonso.

Actualmente el grupo Click Viaja cuenta con más de 100 agencias a nivel nacional, y tienen el



Consolidador aéreo y hotelero más avanzado del mercado con distintas funciones como el Flight Assistant que envía todos los datos del vuelo al móvil del cliente o el rastreador de oferta hotelera por internet que compara la oferta que existe en

la agencia con las que hay en internet al objeto de mejorarla. Click Viaja ofrece la posibilidad de una buena opción de autoempleo con ayudas de financiación personalizadas y una completa formación avalada por la Universidad de Málaga.



LAS TERMAS DE RUHAM

Franquicias de Belleza, Bienestar y Ocio

SOCIALIZACIÓN

Pre-wedding - Baby Shower
Reuniones - Amigas

TRATAMIENTOS

Fish Spa - Nails Bar - Corporales
Faciales - Fotodepilación

OCIO

Cumpleaños - Despedidas
Kids Parties - Parejas

ATENCIÓN AL CLIENTE

Bebidas de Lujo - Catering - Tablets
Música - Prensa - WIFI

MÁXIMA RENTABILIDAD

MODELO 2 EN 1 ESTÉTICA Y OCIO

ESPACIOS Y SERVICIOS INNOVADORES

TU FRANQUICIA POR 12.500€

OPCIÓN RENTING TOTAL POR 0€

Más de 30 centros en España. Encuéntranos en: www.lastermasderuham.com

ALBACETE - ALCORCÓN - BADALONA - BARCELONA - BURGOS - CASTELLÓN - GIRONA
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA - LLEIDA - LOGROÑO - MADRID - MAJADAHONDA
MÁLAGA - OVIEDO - POZUELO DE ALARCÓN - REUS - SANTA CRUZ DE TENERIFE
SANTANDER - TORRENT - VALENCIA - VALLADOLID - VITORIA

¿Quieres unirte?

franquicias@lastermasderuham.com

Tel. 934 366 566

Guía de las mejores franquicias



Asesorías - Consultorías

GRUPO TERRAMINIUM

Asesoría - Consultoría

Canon de entrada	13.900€
Royalty	3%
Canon de publicidad	2%

INVERSIÓN 17.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 74 Propios: 2 Franquiados: 72 Extranjero: 0

www.terraminium.com Contacto: Jaime Abehsera

GAH! ALDAHOTELS

Asesoría - Consultoría

Canon de entrada	12.000€
Royalty	Variable
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 20.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No relevante Población:

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 0 Propios: 0 Franquiados: 0 Extranjero: 0

www.grupoaldahostels.com Contacto: Jaime Abehsera

Alimentación - Comestibles

BOMBONEKA

Alimentación

Canon de entrada	10.000€
Royalty	150€ los 3 primeros meses
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 39.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 50.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 3 Propios: 2 Franquiados: 1 Extranjero: 0

www.bomboneka.com Contacto: Cristina Pérez de Algaba

DULDI

Alimentación

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 22.000€ a 60.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40 / 80m² Población: 40.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 35 Propios: 0 Franquiados: 35 Extranjero: 0

www.franquicias.cat / www.duldi.com Contacto: Dpto. de Expansión

DULZIA

Alimentación

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 9.900€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 16m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 51 Propios: 0 Franquiados: 51 Extranjero: 0

www.dulzia.com Contacto: Antonio de Siloniz

EROSKI CITY

Alimentación

Canon de entrada	No hay
Royalty	1,68% (Incl. gasto de transporte)
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 200.000€ (Depende del local)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 250 / 450m² Población: 2.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 1579 Propios: 1094 Franquiados: 485 Extranjero: 0

www.eroski.es Contacto: Antonio Infante García

FRANQUICIA DIA

Alimentación

Canon de entrada	300€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 120.000 / 150.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Población: 500 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 2815 Propios: 1929 Franquiados: 886 Extranjero: 0

www.dia.es Contacto: Dpto. de expansión

OLIVIER FOOD SHOP

Alimentación

Canon de entrada	No hay
Royalty	6.000€
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 25.000€ (Todo incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 60m² Población: 150.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 4 Propios: 1 Franquiados: 3 Extranjero: 0

www.olivierfoodshop.com Contacto: Vicente Lahoz

LA DESPENSA EXPRESS

Alimentación

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Según metros cuadrados

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 150 / 400m² Población: 1.500 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 110 Propios: 90 Franquiados: 20 Extranjero: 0

www.grupoladespensa.com

COALIMENT COMPRA SALUDABLE

Alimentación

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 100.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 150m² Población: 2.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 415 Propios: 65 Franquiados: 350 Extranjero: 0

www.covalco.es Contacto: Hugo Ochoa Sánchez

Mundoguia, la opción de autoempleo más low cost



La franquicia se reinventa y ofrece la posibilidad de crear tu propia agencia de comunicación on line con los productos más actuales por tan solo 4.000 euros.

La comunicación, el consumo y la forma de llegar hasta el cliente de los negocios han variado notablemente en los últimos años. La era de internet ha traído consigo numerosas y diferentes formas de trabajo que están de actualidad y que los comercios y empresas están dispuestos a incorporar a su día a día para mejorar la imagen que proyectan sobre sus marcas y atender a sus posibles usuarios. Y para responder a todas estas demandas, la franquicia especialista en marketing on line mundoguia® se reinventa y apuesta por una amplia gama de productos de rabiosa actualidad que responden a las necesidades más inmediatas de los anunciantes dentro de la red.

Mundoguia® incluye así nuevas opciones de promoción en Internet para negocios a las que incorporan nuevos y mejorados softwares propios, con los cuales crear nuevas páginas web, tiendas virtuales, aplicaciones para móviles... todas ellas auto-gestionables por el cliente y con grandes beneficios para clientes y empresas.

Y toda esta revolución en la franquicia pionera en servicios low cost on line, es una respuesta a la demanda creciente de los negocios por mejorar su presencia en Internet. Algo que no solo es posible, sino que es una realidad con la nueva franquicia mundoguia®, que permite a sus franquiciados crear su propia agencia de comunicación on line por tan solo 4.000 euros. La nueva revolución del autoempleo, con mundoguia® a la cabeza, comienza. A partir de ahora, ser tu propio jefe y tener tu propio negocio es fácil y tiene bajo riesgo con mundoguia®, una franquicia que tiene las herramientas más punteras en marketing on line y siempre con el respaldo de una marca consolidada y con un amplio equipo de profesionales que te darán servicio día a día.

Con tu franquicia mundoguia® ofrecerás todo lo que necesita una empresa para destacar.

Asesoramiento personalizado para cada negocio:
Páginas web a medida.
Tiendas virtuales.
App para móviles.
Directorio de empresas.



Guía de las mejores franquicias



Comercio

BEROLINA

Comercio especializado

Canon de entrada	Desde 19.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 19.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 13 Propios: 1 Franquiados: 12 Extranjero: 34

www.berolina.es Contacto: Guadalupe Navarro / Isabel León

ADLANT

Reciclaje / Consumibles

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 7.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: A estudiar

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 16 Propios: 0 Franquiados: 16 Extranjero: 0

www.adlant.es Contacto: Beatriz Nuñez

ECOLIDER

Reciclaje / Consumibles

Canon de entrada	6.000€ (Incl. en precio final)
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 18.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 215 Propios: 1 Franquiados: 214 Extranjero: 159

www.ecolider.com Contacto: Alejandro Yll

LA FÁBRICA DEL CARTUCHO

Reciclaje / Consumibles

Canon de entrada	No hay
Royalty	3% S/Ventas
Canon de publicidad	0€ los 6 primeros meses

INVERSIÓN 10.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 30m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 10 Propios: 1 Franquiados: 9 Extranjero: 0

www.lafabricadelcartucho.com Contacto: Xavier Robert

0,40 CERVECERÍA MERCADO PROVENZAL

Cervecería / Vinos / Tapas

Canon de entrada	No hay
Royalty	1.750€
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 50.000€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 40.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 85 Propios: 5 Franquiados: 80 Extranjero: 0

www.mercadoprovenzal.com Contacto: Lola Bolaños

IL SICILIANO

Pizzerías / Italianos

Canon de entrada	20.000€
Royalty	3%
Canon de publicidad	2%

INVERSIÓN 45.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 0 Propios: 0 Franquiados: 0 Extranjero: 0

www.gruppoilsiciliano.com Contacto: Agustín de Miguel Querejeta

LA PIEMONTESE

Pizzerías / Italianos

Canon de entrada	30.000€
Royalty	6% mensual s/ facturación
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 521.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 250m² Población: Según zona

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 19 Propios: 4 Franquiados: 15 Extranjero: 0

www.lapiemontesa.com Contacto: Jordi Juanola

PICK A PIZZA

Pizzerías / Italianos

Canon de entrada	7.000€
Royalty	90€ / mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 37.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40 / 50m² Población: 35.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 7 Propios: 1 Franquiados: 6 Extranjero: 2

www.pickapizza.es Contacto: Camilo Yaque

DOOPIES AND COFFEE

Cafetería / Coffee shop

Canon de entrada	Incluido en el precio
Royalty	250€
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 24.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 20 Propios: 1 Franquiados: 19 Extranjero: 2

www.dopiesandcoffee.com Contacto: Dpto. de Expansión

BOLAS DE HELADOS ARTE-SANOS

Heladerías / Yogurterías

Canon de entrada	10.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 45.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 35m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 3 Propios: 1 Franquiados: 2 Extranjero: 0

www.bolasheladosartesanos.com Contacto: Antonio M. Ruiz

Mercado Provenzal y las franquicias de playa, MPBeach



Para celebrar nuestro segundo aniversario y en agradecimiento al apoyo recibido en estos dos años de vida, Mercado Provenzal quiere ofrecer MPBeach, una franquicia de playa que te permite abrir un establecimiento durante los meses en los que clientes y turistas disfrutan de nuestras costas. Trasladamos nuestra política de ofrecer un modelo de negocio más acorde con la demanda actual y precios justos, llevando a las zonas de playa, donde nos tienen acostumbrados a unos precios excesivos, nuestra política de precios low-cost. El mismo precio en cualquier lugar, cualquier día, a cualquiera hora y desde la primera consumición.

Todo eso en las zonas donde la población se multiplica durante la época estival, lo que se traduce en un mínimo riesgo y alta rentabilidad. Mercado Provenzal te ofrece este nuevo plan en un contexto de economía social. A partir del convenio de colaboración firmado con Feansal, Mercado Provenzal quiere impulsar a nivel nacional el empleo y el emprendimiento a través de la constitución de sociedades laborales y el modelo de franquicia. Este convenio se traduce en ventajas para el franquiciado, al que se le subvencionará el 10% de la puesta en marcha, valorada en 50.000 euros, el resto irá financiado.

Mercado Provenzal se acerca así un poco más hacia sus franquiciados, partícipes del éxito de la enseña en sus dos años de vida.



Comprometidos con la Economía Social: subvencionamos el 10% y el resto financiado.

Ven a conocernos, al hotel invitamos nosotros.



Guía de las mejores franquicias

Guía oficial de la plataforma
topfranquicias

Moda

ZGENERATION
Infantil / Puericultura
Canon de entrada 6.000€
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 50.000€ + Obra Civil

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 90m² **Población:** 50.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 32 **Propios:** 20 **Franquiados:** 12 **Extranjero:** 550
www.generation.z-enfant.com/es **Contacto:** Tomàs Fuentes

CAY VILLE
Calzado y complementos
Canon de entrada Incluido en inversión
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 16.900€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 35 / 50m² **Población:** No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 20 **Propios:** 1 **Franquiados:** 19 **Extranjero:** 0
www.cayville.com **Contacto:** Ana Herrero

DI PREGO
Calzado y complementos
Canon de entrada 8.000€
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 54.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 45 / 50m² **Población:** 90.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 12 **Propios:** 4 **Franquiados:** 8 **Extranjero:** 4
www.diprego.com **Contacto:** Pablo Jiménez de los Galanes

PRIMADONNA COLLECTION
Calzado y complementos
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN De 80.000 a 120.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 80 / 120m² **Población:** 100.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 22 **Propios:** 3 **Franquiados:** 19 **Extranjero:** 250
www.primadonnacollection.com **Contacto:** Claudio Pérez / Sandra Pérez

COFFEE NEWS
Publicidad / Comunicación / Marketing
Canon de entrada 3.600€ + IVA
Royalty 75€
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 4.600€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa **Población:** 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 22 **Propios:** 2 **Franquiados:** 20 **Extranjero:** +1.000
www.coffeenews.org **Contacto:** Julián Antonio Marín

INFOTACTILE
Publicidad / Comunicación / Marketing
Canon de entrada Incluido en inversión
Royalty 10% de la facturación mensual
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 36.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa **Población:** No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 27 **Propios:** 2 **Franquiados:** 25 **Extranjero:** 0
www.infotactile.com **Contacto:** Juan Beltrán

PUBLIPAN
Publicidad / Comunicación / Marketing
Canon de entrada 8.000€
Royalty 105€/mes
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 12.000€ (Incl. Canon de entrada)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa **Población:** 45.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 112 **Propios:** 2 **Franquiados:** 110 **Extranjero:** 500 en 22 países
www.publipan.net **Contacto:** Juan de la Cruz Beltrán García

SMS PRO
Publicidad / Comunicación / Marketing
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 2.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa **Población:** 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 52 **Propios:** 1 **Franquiados:** 51 **Extranjero:** 0
www.smspro.es **Contacto:** Carolina

PUBLIBOLSY
Publicidad / Comunicación / Marketing
Canon de entrada A 5.995€ / B 7.995€
Royalty 100€/mes (3 de carencia)
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 5.995 ó 7.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa **Población:** 50.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 23 **Propios:** 2 **Franquiados:** 21 **Extranjero:** 0
www.publibolsy.es **Contacto:** Arancha

COLORBAGS&PUBLI - PUBLIPOINTS
Publicidad / Comunicación / Marketing
Canon de entrada Desde 3.000€
Royalty 120€/mes (posibilidad de carencia)
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN Desde 5.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa **Población:** 100.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 9 **Propios:** 1 **Franquiados:** 8 **Extranjero:** 3
www.colorbagspubli.com **Contacto:** Ricardo Reig

Infotactile, expansión y negocio en un sector en auge



25 franquicias y más de 150 dispositivos instalados en hoteles de toda España en tan solo un año son las cifras de Infotactile desde que comenzó su expansión en abril de 2014. El turismo es el sector de mayor éxito en nuestro país. Los turistas se cuentan por millones y los servicios que se les ofrecen son cada vez más completos y de mayor calidad. Entre los más destacados y que han crecido con mayor velocidad y consideración se encuentra la marca Infotactile. Infotactile es un servicio turístico y de información que se ofrece a través de dispositivos táctiles que se instalan en las recepciones de hoteles. Estos kioscos informativos ofrecen a los usuarios la información turística y comercial más relevante de la zona, así como le permiten adquirir entradas y tickets, consultar el tiempo e información sobre vuelos, conocer cómo llegar a los puntos turísticos y los negocios e, incluso, hacerse divertidas fotos y enviarlas gratuitamente a su correo a al móvil que deseen.

Con todas estas opciones, rápidamente se han convertido en la franquicia publicitaria y de turismo más importante de España. Esto puede comprobarse en las cifras de expansión que ha conseguido la marca desde que comenzó a comercializarse como franquicia en abril de 2014. Un año en el cual han sumado 25 franquiciados en todo el panorama español, tanto en la península como en las islas, y más de 150 dispositivos instalados en las principales zonas turísticas del país: A Coruña, Álava, Barcelona, Bilbao, Cáceres, Gijón, Granada, Gran Canaria, Lanzarote, Logroño, Madrid, Málaga, Menorca, Oviedo, Pamplona, Vigo, Salamanca, San Sebastián, Santander, Sevilla, Tenerife, Valencia, Zaragoza. Para este año 2015, Infotactile planea continuar abriendo delegaciones y sumando ciudades a su extensa lista, así como comenzar la expansión internacional de la franquicia que pronto comenzará a operar en el vecino país de Portugal.



Publicidad - Rotulación

todas las franquicias al alcance de tu mano

topfranquicias

Buscador de franquicias rentables en España

Negocio Rentable Inversión Máxima **BUSCAR**

holaMOBI, Telefonía Global.
TELECOMUNICACIONES-TELEFONÍA
La franquicia de tiendas de telefonía holaMOBI te lo pone muy fácil. Crea tu propio puesto de trabajo, con una inversión muy ajustada, con un negocio rentable y atractivo. En un sector en pleno auge.

clickviaja.com
AGENCIAS DE VIAJES
Click Viaja ofrece 2 interesantes negocios en 1: agencia de viajes física y online + tienda de complementos para el viajero. Amplio programa de formación y apoyo continuo. Una excelente oportunidad para el autoempleo.

ecox - Centro de Imagen 4D Prenatal
SERVICIOS MÉDICOS
Ecox4d ha creado una opción de negocio implant, que le permite realizar ecografías, sin necesidad de tener local propio, y empiezas tu negocio con citas concertadas desde la central.

Grupo Terraminium
ADMINISTRACIÓN DE FINCAS
Terraminium es la empresa líder de su sector gracias al continuo desarrollo del software y soluciones informáticas en administración y gestión de fincas, siendo una enseña que se adapta a los emprendedores que buscan una opción de autoempleo.

gah! AldaHotels
SERVICIOS ESPECIALIZADOS
Expertos en la gestión de alojamientos turísticos urbanos de gama media. Somos un grupo de empresas que se dedican a la compra-venta, gestión y asesoramiento de empresas del sector de la industria turística, con especial atención a establecimientos con encanto de menos de tres estrellas y tamaños medio-bajos.

fincaterra
servicios inmobiliarios
AGENCIAS INMOBILIARIAS
Fincaterra es la plataforma más avanzada en gestión inmobiliaria del mercado, con la aplicación de las nuevas tecnologías, que permite incorporarte a nuestra red, mediante la fórmula del autoempleo, sin canon de entrada.

Bodycare Belleza
BELLEZA- ESTETICA
Bodycare Belleza es un concepto que busca marcar tendencia en el sector de la belleza y estética en nuestro país con una reducida inversión y máxima flexibilidad podrá entrar en el rentable mundo de la belleza y estética.

Mobilin
TELECOMUNICACIONES-TELEFONÍA
Mobilin es un nuevo concepto en puntos de venta de telefonía móvil, servicios, móviles y tablets de ocasión y nuevos, reparaciones... Plataforma propia de compra y venta. Sector con fuerte demanda y gran crecimiento.

TheBoxPhone
TELECOMUNICACIONES-TELEFONÍA
The Box Phone es un espacio creado para satisfacer las necesidades de telefonía low cost en tiendas de informática y electrónica, con los mejores precios tanto en tarifas de telefonía fija y móvil, así como en teléfonos nuevos y de Ocasión.

Natur Health
BELLEZA Y ESTÉTICA
La primera franquicia de centros de salud y estética de vanguardia. Un nuevo concepto de salud que combina las nuevas tecnologías y los elementos más exclusivos de la naturaleza. Hemos desarrollado nuevas técnicas para mejorar los tratamientos utilizados hasta ahora.

también fuera de España

best franchising **topfranquicia**

encuétranos en las redes sociales:

VISITA NUESTROS PORTALES: www.topfranquicias.es | www.bestfranchising.pt | www.topfranquicia.com.mx

Guía de las mejores franquicias



Nuevas Tecnologías

holaMOBI, TELEFONÍA GLOBAL
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	18.495€
Royalty	2%
Canon de publicidad	3%

INVERSIÓN Desde 18.495€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 12m² Población: Según emplazamiento

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 82 Propios: 2 Franquiados: 80 Extranjero: 0

www.holamobi.com Contacto: Jaime Abehsera

MOBILIN
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	9.995€
Royalty	3%
Canon de publicidad	2%

INVERSIÓN 14.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: Según emplazamiento

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 5 Propios: 1 Franquiados: 4 Extranjero: 0

www.mobilin.es Contacto: Antonio Pérez

MOVILREDPUBLIC
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	3.000€
Royalty	2%
Canon de publicidad	2%

INVERSIÓN 16.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: + 100 Propios: 1 Franquiados: + 100 Extranjero: 0

www.movilrepublic.com Contacto: Esther M. Rojas

THE BOX PHONE
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	995€
Royalty	60€ / mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 3.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 8 / 12m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 14 Propios: 0 Franquiados: 14 Extranjero: 0

www.theboxphone.com Contacto: Jesús Mérida-Nicolich

TUMOVIL LOW COST
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	10.900€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 10.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: 12.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 27 Propios: 2 Franquiados: 25 Extranjero: 0

www.tumovil-lowcost.es Contacto: Javier Sánchez

YOIGO K-HABLS
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 25.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 50m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 263 Propios: 23 Franquiados: 240 Extranjero: 0

www.k-habls.com Contacto: Jose María Guerrero

TOP CLIC
Informática

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 3.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No necesario Población: No requerida

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: Propios: Franquiados: Extranjero:

www.topclic.es Contacto: Diego Bacaicoa

BEEP
Informática

Canon de entrada	No hay
Royalty	3%
Canon de publicidad	125€/mes

INVERSIÓN 20.000€ (Incluye stock inicial)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 235 Propios: 10 Franquiados: 225 Extranjero: 0

www.beep.es Contacto: Sr. Robert

PC BOX
Informática

Canon de entrada	Desde 6.000 a 10.000€
Royalty	3%
Canon de publicidad	125€ / mes

INVERSIÓN 35.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 70m² Población: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 120 Propios: 44 Franquiados: 76 Extranjero: 0

www.pcbbox.com / www.pcbbox.es Contacto: Sr. Robert

MUNDOGUIA.COM
Internet / Publicidad

Canon de entrada	No hay
Royalty	250€ / mes (exento los 3 primeros meses)
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 4.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No precisa

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 28 Propios: 2 Franquiados: 26 Extranjero: 0

www.franquiciamundoguiacom Contacto: Juan Beltrán



Top Clic, Marketing Digital para PYMES, le ofrece la oportunidad de colaborar como Agente Autorizado en su región. Obtendrá una alta rentabilidad y estabilidad colaborando con una de las multinacionales líderes de Comunicación en el mundo.

El Grupo Internacional Publicis, ha creado Publicis Webformance, con el objetivo de poner al servicio de la pequeña y mediana empresa todo el potencial de Internet para generar negocio a través de su solución de Marketing digital para PYMES, Top Clic, pone a disposición de la pequeña y mediana empresa una nueva forma de generar negocio a través del canal digital. Este mercado, con gran potencial y la perspectiva de crecimiento durante los próximos años le garantizan un futuro asegurado. Nuestros recursos comerciales y de Marketing le ayudarán a expandir su negocio promocionando un servicio innovador a través de nuestro programa Top Clic Partner, que le permitirá obtener beneficios crecientes. Buscamos:

Agentes comerciales autónomos y empresas con equipos comerciales en activo, o que tengan la intención de formarlo y profesionales especializados con experiencia en la venta directa a otros profesionales. La profesionalidad y cercanía en la venta de nuestro producto son fundamentales en nuestro programa Top Clic Partner.

VENTAJAS DE CONVERTIRSE EN PARTNER TOP CLIC

- Un negocio de alta rentabilidad, recurrente y muy estable.
- Tendrá a su disposición toda la información necesaria sobre nuestros servicios.
- A más ventas, márgenes de beneficio más amplios.
- Un plan de formación y coaching personalizados
- Ponemos a su disposición todos aquellos recursos y herramientas de Marketing que sean necesarios.
- Tendrá la oportunidad de aliarse con una gran compañía y beneficiarse de nuestra marca e imagen.

¡Únase ya a nuestra red de Agentes! ¡Entre a formar parte del equipo Top Clic Partners y no deje pasar esta oportunidad!



Guía de las mejores franquicias



Salud - Belleza

ecox - CENTRO DE IMAGEN 4D PRENATAL
Servicios médicos

Canon de entrada	14.000€
Royalty	400€
Canon de publicidad	Incluido en Royalty

INVERSIÓN Desde 21.500€ (Incluido Canon)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 150.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 50 Propios: 3 Franquiados: 47 Extranjero: 6

www.ecox4d.com Contacto: Dpto. de Expansión

BODYCARE BELLEZA
Belleza y estética

Canon de entrada	4.500€
Royalty	300€
Canon de publicidad	Incluido en Royalty

INVERSIÓN 4.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No necesario Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 9 Propios: 2 Franquiados: 7 Extranjero: 0

www.bodycarebelleza.com Contacto: Dpto. de Expansión

NATUR HEALTH
Belleza y estética

Canon de entrada	Incluido
Royalty	7%
Canon de publicidad	2,5%

INVERSIÓN 41.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Población:

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: Propios: 2 Franquiados: Extranjero: 0

www.naturhealth.net Contacto: Dpto. de Expansión

ABANOLIA ESTÉTICA Y BIENESTAR
Belleza y estética

Canon de entrada	Incluido en inversión
Royalty	Desde 375€
Canon de publicidad	200€

INVERSIÓN Desde 12.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 18 Propios: 3 Franquiados: 15 Extranjero: 0

www.abanolia.com Contacto: Angel Arias

BODY VIP
Deportes / Gimnasios

Canon de entrada	Incluido
Royalty	7%
Canon de publicidad	2,5%

INVERSIÓN 41.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 100m² Población: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 2 Propios: 1 Franquiados: 1 Extranjero: 0

www.bodyvip.es Contacto: Alberto Lamazares

CENTRO DIETÉTICO TU SALUD ES NATURAL
Herboristería / Dietética

Canon de entrada	12.000€ (Incl. 1 mes de formación para 1 pers)
Royalty	No hay
Canon de publicidad	5% s/compras

INVERSIÓN 50.000 / 70.000€ (Incl. Obra Civil, mobiliario y primer pedido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 60 / 100m² Población: 10.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 19 Propios: 12 Franquiados: 7 Extranjero: 0

www.centrodietetico.es Contacto: Roberto Fernández

WAPA COSMETICS
Cosmética

Canon de entrada	5.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 32.900€ (con stock)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 60m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 1 Franquiados: 5 Extranjero: 0

www.wapacosmetics.com

ESSE PARFUM
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 14.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 10 / 35m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 16 Propios: 1 Franquiados: 15 Extranjero: 15

www.esseparfum.com Contacto: Sol Pérez

FRAGANCES & COLORS
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 9.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20 / 50m² Población: 10.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 33 Propios: 2 Franquiados: 31 Extranjero: 2

www.fragancesandcolors.com Contacto: Raúl Pimentel

VENERA VENUS
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN De 12.000 a 15.999€ dependiendo de los metros

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 50m² Población: 9.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 0 Propios: 0 Franquiados: 0 Extranjero: 0

www.veneravenus.com Contacto: Olga Ciloci

Ecox4D realiza formación continua en Ecografía Emocional



La empresa líder en ecografía emocional realiza las prácticas formativas en el propio local del franquiciado. Fruto del constante apoyo que Ecocox4D presta a sus franquiciados, ha nacido una modalidad de capacitación que solo aporta ventajas al franquiciado ya que además de evitar gastos de desplazamiento y estancia, realizan las prácticas en el entorno donde desarrollarán su actividad. Las nuevas franquiciadas de Ecocox4D obtienen el título de Técnicos en ecografía emocional. El curso formativo se estructura en distintos módulos teóricos y prácticos. Los módulos teóricos de 45 horas de duración se celebran en nuestros centros formativos de Madrid, Valencia y Alicante. Las Prácticas reales con embarazadas de la zona, se realizan en el centro franquiciado y con el ecógrafo calibrado según los parámetros específicos de nuestro exclusivo Ecocox-System, apoyándolo también en la apertura y prestando asistencia permanente al franquiciado. La rentabilidad de la franquicia está apoyada por la captación de citas que realiza la central de ecocox4d a través de su página web y los acuerdos comerciales con las principales marcas del sector, El Corte Inglés, Prenatal, Toys´rus, babies´rus, Mibebé y yo, Kiabi, Mothercare, Vertbaudet, serPadres, Lets Family, Avantsalud, Serviall salud, entre otros. Ecocox 4D es líder en España en el servicio de ecografías prenatales 3D y 4D. La empresa, pionera en el sector, ha realizado más de 40.000 ecografías desde que abriera su primer centro en Alicante en el año 2007. La innovación en el servicio, la calidad de imagen, su exclusivo plan de formación y su saber hacer, sumado a una fuerte inversión en medios on line y off line, han conseguido hacer de Ecocox4D un negocio sólido, rentable y seguro, con 44 centros a nivel nacional y 3 centros a nivel internacional.



Guía de las mejores franquicias



Salud - Belleza

LA BOTICA DE LOS PERFUMES

Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 19.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 50m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 140 Propios: 11 Franquiados: 129 Extranjero: 1

www.laboticadelosperfumes.com Contacto: Antonio Loredo

SON TUS AROMAS

Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 12.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 13 Propios: 1 Franquiados: 12 Extranjero: 0

www.sontusaromas.com Contacto: Francisco Pomar Requejo

EQUIVALENZA

Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 19.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 50m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 756 Propios: 6 Franquiados: 750 Extranjero: 260

www.equivalenza.com Contacto: Lydia San Benito

W30 PERFUMES / WOMAN 30 FITNESS & ESTÉTICA

Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN Desde 14.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 50m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 23 Propios: 12 Franquiados: 11 Extranjero: Fase de apertura

www.woman30shop.com Contacto: Jesús Mejías / Manuel Duque

Servicios

CLICK VIAJA

Agencia de viajes

Canon de entrada	Desde 4.495€ + IVA (online)
Royalty	Desde 120€/mes + IVA
Canon de publicidad	10€/mes + IVA

INVERSIÓN Desde 6.000€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: 6.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 117 Propios: 2 Franquiados: 115 Extranjero: 7

www.clickviaja.com Contacto: Oscar Alonso

ZAFIRO TOURS

Agencia de viajes

Canon de entrada	7.500€
Royalty	1% sobre ventas brutas
Canon de publicidad	A consultar

INVERSIÓN 7.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 491 Propios: 5 Franquiados: 486 Extranjero: 16

www.zafirotravels.es Contacto: Dpto. de Expansión

DIT GESTIÓN

Agencia de viajes

Canon de entrada	3.200€
Royalty	120€ + IVA
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 3.200€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 521 Propios: 496 Franquiados: 25 Extranjero: 200

www.ditgestion.es Contacto: Lander Arriaga

ACTIONCARE

Servicio a domicilio y asistencial

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 595€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 0 Propios: 0 Franquiados: 0 Extranjero: 0

www.actioncare.NET Contacto: Marta Veganzones

DIGITAL ASESORES

Reparaciones, Limpieza y Mantenimiento

Canon de entrada	7.000€ + IVA
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 11.000€ + IVA (Incl. alojamiento, formación y piezas)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 15 / 30m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 23 Propios: 1 Franquiados: 22 Extranjero: 0

www.digitalasesores.com Contacto: Christopher Windsor

ECO WORLD PROJECT

Energía Solar - Renovables

Canon de entrada	5.500€
Royalty	3,5%
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 5.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 1 Franquiados: 5 Extranjero: 0

www.ecoworld-project.com Contacto: Inma Payá

Publpan, mucho más que una bolsa para servir el pan



La marca de envases publicitarios crece y se expande a otros sectores diferentes a los despachos de pan, consolidándose como la mayor red de distribución de publicidad directamente en el punto de venta.

La bolsa de pan publicitaria de Publpan evoluciona y aumenta las posibilidades para los anunciantes. El clásico envase ecológico y reciclable para servir pan crece una vez más y lo hace incorporando a su catálogo de servicios numerosas posibilidades de promoción publicitaria que traspasan las paredes de los despachos de pan. Carnicerías, fruterías, bares... se suman ahora a los ya clásicos establecimientos de venta de pan y a las farmacias, puntos de reparto de Publpan hasta el pasado año. Y crecen las propuestas originales, innovadoras y de gran impacto que realiza la marca.

"Nos reinventamos", comenta Juan Beltrán, gerente de Publpan. "Se trata de ofrecer a los clientes (anunciantes) exactamente lo que necesitan y donde lo necesitan". Con esta máxima, Publpan aumenta las opciones de sus franquiciados de ofrecer una publicidad amable, próxima y de gran impacto en el consumidor y permite a las cada vez más numerosas marcas que confían en él, llegar directamente al punto de venta y ofrecer así una promoción inalcanzable por otros canales.

Con la introducción de los nuevos formatos, siempre en evolución y que permiten responder a todas las demandas de los anunciantes, Publpan se ha posicionado como la mayor red española de publicidad directamente en el punto de venta. Una ventaja que le permite que cada día más anunciantes apuesten por sus productos como el mejor vehículo publicitario para sus marcas. Así como, mejora las condiciones y opciones de todos sus franquiciados, con más de 110 delegaciones en España y cerca de 400 más repartidas en otros 22 países del mundo.



Guía de las mejores franquicias



Servicios

FINCATERRA

Agencia inmobiliaria

Canon de entrada	4.995€
Royalty	145€ / mes
Canon de publicidad	2%

INVERSIÓN 4.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: A convenir

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 7 Propios: 2 Franquiados: 5 Extranjero: 0

www.fincaterra.com Contacto: Teresa Acuña

GRUPO INFINITY SEGURIDAD

Servicios Especiales / Seguridad

Canon de entrada	Incluido en la inversión
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 4.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 47 Propios: 2 Franquiados: 45 Extranjero: Si

www.grupoinfinityseguridad.es Contacto: David Augustin Dopazo

DETAILCAR

Servicios automóvil / Lavado automóvil

Canon de entrada	Incluido en la inversión
Royalty	190 a 350€ / mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 6.900 a 17.900€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 70m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 80 Propios: 5 Franquiados: 75 Extranjero: 3

www.detailcar.es Contacto: Nicolas Kanngiesser / Jorge Contreras

DISCONSU

Servicio especializado

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 12.900€ Llave en mano

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 10.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 31 Propios: 1 Franquiados: 30 Extranjero: 0

www.disconsu.es Contacto: Gloria Rodríguez

Formación

STOPALTABACO LASER THERAPY

Servicio especializado

Canon de entrada	4.950€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	Trimestral

INVERSIÓN 4.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 17 Propios: 2 Franquiados: 15 Extranjero: 0

www.stopaltabaco.es Contacto: Cinta Castell

AMOR IDEAL - GAYLES

Servicio especializado

Canon de entrada	Incluido en inversión
Royalty	50€ / mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 3.000€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 15m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 4 Propios: 1 Franquiados: 3 Extranjero: 0

www.amorideal-gayles.com Contacto: Sra. Gomis

THE NEW KIDS CLUB

Academia de idiomas

Canon de entrada	9.000 / 12.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 60.000€ (Canon incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 80m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 12 Propios: 2 Franquiados: 10 Extranjero: 0

www.thenewkidsclub.es Contacto: Eduardo Santolaria

LCF KIDS CLUB SPAIN

Academia de idiomas

Canon de entrada	Desde 5.000€
Royalty	250€/mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 7.000€ (C. Entrada no incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 80m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 1 Franquiados: 5 Extranjero: Más de 300

www.kidsclubspain.es Contacto: José M. Linares

Bienvenido a LCF KIDS CLUB SPAIN



Nuestro sistema de enseñanza LCF CLUBS es perfecto para cualquiera que desee comenzar un negocio -sin tener conocimientos específicos al respecto- porque te aportamos todo lo que necesitas para tus clases. Nuestro sistema de enseñanza, aparte de los libros de texto y de actividades que tenemos para los alumnos, se apoya en un sistema online espectacular, que capta la atención de los niños de una forma increíble. Está totalmente contrastado. Los niños interactúan no reciben lecciones, sino que forman parte de ellas. Juegan, concursos, crean sus propias historias de una forma natural. En verdad que es espectacular. Puedes ver una pequeñísima muestra entrando en nuestra web www.kidsclubspain.es. Pincha en DEMO, luego en SAMPLES y podrás acceder a ella. Nosotros te proporcionamos todo el material, tanto para niños de 3 a 14 años, como para adultos que tenemos contrastado y seleccionado. Te suministramos los Teachers Book donde vienen recogidas las clases a impartir a modo de guión de cine. Los profesores los buscas tú y nosotros te ayudamos en la selección final de los mismos.

Nuestra franquicia es muy barata. Dependiendo del ámbito de exclusividad que elijas dependerá su coste. El canon de entrada parte solo desde 5.000 euros (dependiendo del ámbito de exclusividad). Y la inversión que necesitas dependerá del local que dispones. El mobiliario de las clases, imagen corporativa (rótulos y decoración), ordenadores, TV de plasma, no debe superar los 7.000 €, y además es absolutamente reutilizable donde necesites.

Además te proporcionamos la posibilidad de que puedas ampliar tu negocio a clases extraescolares en colegios y guarderías, donde puedes franquiciar sus propios SOCIOS, clases de apoyo, preparación de exámenes B1 B2...

Puedes ampliar tu negocio como consideres. Nosotros no participamos en tus beneficios. NO existe Royalty. Sólo nos pagas un canon mensual de 250 € por centro abierto.

Estamos en plena expansión. Tenemos Franquicias en Huelva, Madrid (Arturo Sorial), Logroño, Ronda, Córdoba, Valladolid, Sevilla y Palma de Mallorca. En la actualidad estamos en contacto con interesados en abrir en Mérida, Barcelona, Almería, Badajoz, Málaga, Alicante...



¿Aún no tiene tu franquicia tarjeta de fidelización digital?
"Convertimos tus ideas en tecnología"

Solicítanos información: info@reelr.es | www.reelr.es | T. 951 883 055

Descubre las ventajas nubecard

FIDELIZA A TUS CLIENTES

CREA TUS PROMOCIONES

HAY REGALOS PARA TODOS

“Ofrecemos un punto de encuentro que incentive la toma de contacto entre el franquiciador y el emprendedor”

Prudencio Martínez - Franco ▶ DIRECTOR DE FRANQUISHOP

Puede explicarnos brevemente el formato Franquishop ¿Qué ofrece Franquishop al emprendedor? ¿Qué ofrece Franquishop a la empresa franquiciadora?

Con nuestra feria de franquicias y emprendedores ofrecemos un punto de encuentro que incentive la toma de contacto directa entre el franquiciador y el emprendedor. Para ello, y con 15ª ediciones ya celebradas, ponemos a su disposición una efectiva dinámica basada en reuniones de treinta minutos entre ambas partes, habilitando para cada participante una agenda de contactos que podrá gestionar a través de www.franquishop.com. Este sistema le permite al franquiciador saber con la debida antelación los emprendedores interesados por su concepto de negocio, pudiendo contactar con ellos las semanas previas al evento. El emprendedor, por su parte, puede realizar desde casa una selección ajustada a sus preferencias, poniendo a su disposición una amplia variedad de cadenas de franquicia con las que podrá reservar una franja horaria para reunirse personalmente el día de la feria, de forma totalmente gratuita.

Asimismo, cada entrega cuenta con la colaboración de diversas entidades de asesoramiento y apoyo a la creación empresarial de las ciudades donde celebramos FranquiShop, contando además con la presencia de la Asociación Española de Franquiciadores y del Banco Sabadell, de forma que el emprendedor en nuestra feria pueda obtener ideas, asesoramiento y orientación financiera para la puesta en marcha de su propio negocio.

Franquishop realiza eventos en distintas localidades ¿Cuál es el criterio a la hora de seleccionar la ciudad de celebración del mismo?

Sabemos que es importante para el franquiciador optimizar al máximo su participación en eventos del sector, de modo que intentamos ofrecerle una ruta variada, de norte a sur de la Península, que incorpore ciudades con gran potencial para la recepción de candidaturas y donde el formato de la franquicia cuente con un apoyo para su desarrollo e implantación en la zona.

En qué localidades y fechas está presente Franquishop a lo largo de 2015

En 2015 recorreremos nuevamente la geografía española con un claro objetivo: seguir ofreciéndole al franquiciador un modelo de feria eficiente y rentable que le permita concentrar en una sola jornada contactos interesantes y potenciales para la expansión y consolidación de su cadena en las regiones abarcadas.

Iniciamos nuestro calendario de este año el pasado 21 de enero con una entrega especial de FranquiShop realizada junto al Ayuntamiento de Móstoles que tuvo un gran éxito de convocatoria en el municipio. En Febrero se realizó la feria en Sevilla, donde celebramos nuestra quinta entrega y en Marzo la segunda edición en Zaragoza. Ahora estamos con los preparativos de la tercera entrega de FranquiShop en Barcelona -14 de Mayo, Hotel Barceló Sants- y Madrid -23 de septiembre, Rafaelhoteles Atocha-, eligiendo en ambas ciudades una localización que facilite la asistencia al emprendedor; en este caso, por su proximidad a las estaciones de Barcelona Sants y Madrid Puerta de Atocha.



Ten Tu Propia
FRANQUICIA
desde **9.995€**

incluimos

Crea tu propio puesto de trabajo



1 Stock inicial de productos

2 Mobiliario comercial

3 Gran selección de teléfonos de segunda mano y ocasión al mejor precio

Más información: expansion@mobilin.es | www.mobilin.es o visítanos en el stand 4A02 de topfranquicias consulting

venga a
conocernos al
stand 4A02
de topfranquicias consulting



Natur Health
NEW TECHNOLOGY

Tras una larga trayectoria en el sector de la belleza y la salud nace NATUR HEALTH, la única franquicia nacional que integra tecnología avanzada junto con los tratamientos naturales. Un nuevo concepto de salud y belleza natural es el resultado de años de investigación y desarrollo de ingeniería especializada. Natur Health ofrece la oportunidad a emprendedores e inversores de unirse a su amplia y exitosa red de ventas:

El modelo de franquicia se basa en:

- * Concepto de clínica con espacios elegantes combinando diseño y funcionalidad.
- * Selección de tratamientos seguros y eficaces, no invasivos y con resultados visibles.
- * Protocolos de trabajo pensados para cubrir las necesidades de salud y belleza de nuestros clientes y generar repetición y fidelización.
- * Sistema de formación y capacitación comercial y de atención al cliente.
- * Diferentes modelos de negocio que ampliarán las expectativas de nuestros inversores.

El auge en el ámbito de la tecnología y la cada vez más presente tendencia por la salud y el bienestar, hacen de nuestra marca un excelente sello de garantía para el futuro.



SALUD



NATURAL

“Sigue creciendo el interés de emprendedores cualificados que apuestan por el autoempleo a través de la franquicia”

Raquel Robledo ▶ DIRECTORA DE FRANQUIATLÁNTICO Y FRANKINORTE



Puede realizar un balance de la última edición de FranquiAtlántico celebrada en Vigo ¿Perfil del visitante? ¿Datos de afluencia?

Afortunadamente, el Salón FranquiAtlántico fue nuevamente un éxito. Básicamente porque se cumplieron los dos grandes objetivos del Salón que nos planteamos desde el inicio. Por un lado, que sigue creciendo el interés de emprendedores cualificados que apuestan por el autoempleo a través de una franquicia y, por otro lado, la necesidad de las empresas franquiciadoras de acercarse al noroeste peninsular, una ubicación estratégica. Además, cada año el perfil de asistentes se perfila hacia unas características más interesantes para los expositores y para el sector franquicias. En esta decimoquinta edición del Salón FranquiAtlántico, asistieron más de 5.000 visitantes, entre los que predominaron emprendedores interesados en recibir información y asesoramiento sobre esta fórmula de negocio y empresarios que quieren montar una franquicia. Se recibieron visitantes de Portugal, Castilla y León, Asturias y, por supuesto, de Galicia.

¿Qué datos nos puede avanzar de la próxima edición de Frankinorte, que novedades presenta? Estamos aún a seis meses de la celebración del evento y, para nuestra satisfacción, ya

nos han confirmado más de un 50% de las firmas expositoras que estuvieron en Frankinorte 2014. Además, ya contamos con un alto porcentaje de nuevas firmas han mostrado su interés por esta cita, por lo que esperamos superar los años anteriores en número de expositores y, por supuesto, en número de visitantes de un perfil claramente emprendedor. Aunado a ello, debo resaltar el apoyo institucional francés y vasco que hemos recibido para esta nueva edición.

De hecho, gracias a la buena acogida de las anteriores ediciones y a los primeros indicios positivos de esta tercera edición del Salón Frankinorte, hemos comenzado a diseñar un plan estratégico para la expansión internacional del salón.

El principal elemento de valor de la ciudad de Bilbao es –sin duda alguna– su localización estratégica en el denominado “Eje Atlántico” de la UE y su orientación europea, y con esto Bilbao se reivindica como un punto de referencia clave para el establecimiento de la franquicia en Europa. Es decir, hoy más que nunca, el Salón Frankinorte se convertirá en una plataforma de proyección para las empresas franquiciadoras que deseen exportar su modelo de negocio y consolidarse en el panorama europeo.

fincaterra
la nueva inmobiliaria al servicio del cliente

germina

Sistema Constructivo Exclusivo
Vende | Alquila | Promociona | Construye

exterior

interior

estructura

¡NO LO PIENSES MÁS!
¡ES TU OPORTUNIDAD!
Ten tu franquicia fincaterra

por solo **4.995€**

Más info: expansion@fincaterra.com | T. 902 08 07 07 | Stand 4A02 de topfranquicias consulting

La primera franquicia de **gestión hotelera + alquiler vacacional**

Gestionamos infraestructuras hoteleras de todo tipo desde **hoteles completos a apartamentos turísticos**



Gestión Hotelera Integral



Avanzado Software de Gestión



Servicios Profesionales



Cartera de Clientes

¿Quieres información?

Solicítala en:
expansion@grupoaldahostels.com
o visítanos en el **stand A402** de topfranquicias consulting



www.grupoaldahostels.com

NEGOCIO TURÍSTICO EN ALZA

- ✓ Exclusividad en el área geográfica
- ✓ Formación Capacitación y orientación comercial
- ✓ Gestión de precios y control de la competencia

Inversión asequible
canon desde

12.000€

(Canon en función del modelo de negocio planteado y localidad de exclusividad)

Natur Health, la primera franquicia de centros de salud y estética de vanguardia

■ El auge en el ámbito de la salud y el bienestar hacen de Natur Health un sello de garantía para el futuro



Natur Health crea la primera franquicia de centros de salud y estética en España. Basado en un nuevo concepto de salud y combinando las nuevas tecnologías y los elementos más exclusivos de la naturaleza. Natur Health ofrece tratamientos científicamente demostrados que son el resultado de siete años de investigación con profesionales de la medicina y la ingeniería especializada y han desarrollado

nuevas técnicas para mejorar los tratamientos utilizados hasta el momento. La marca nace en España con la intención de expandirse nacional e internacionalmente con una amplia gama de productos en sus centros que mejoran la salud, el stress y el rejuvenecimiento.

Los centros además ofrecen los más modernos equipos de alta gama que dan la oportunidad por primera vez al público de probar de primera mano los resultados de las máquinas más innovadoras que ya han comenzado a usarse en EE.UU.

El auge en el ámbito de la tecnología y la cada vez más presente tendencia por la salud y el bienestar y las posibilidades de crecimiento en un nuevo mercado sin competencia, hacen de Natur Health un excelente sello de garantía para el futuro.



THE BOX PHONE

The Box Phone, tu espacio de telefonía

TheBoxPhone es el modelo corner de telefonía más barato y rentable del mercado.

Somos la única compañía con plataforma propia de gestión de compraventa de Ocasión.



COMPRA VENTA



MÓVIL Y TABLETS



ACCESORIOS LOW COST



TELEFONÍA FIJA Y ADSL



TELEFONÍA MÓVIL LOWCOST



REPARACIONES Y LIBERACIONES

INVERSIÓN INICIAL
3.995€

Búscanos en **stand 4A02** topfranquicias consulting

MÁS INFO: T. 902 666 034 | www.theboxphone.com



La administración de fincas transparente



ENTRE EN UN NEGOCIO SEGURO QUE FACTURA MÁS DE 6.000 MILLONES DE EUROS AL AÑO

La mejor opción **Autoempleo**

PLATAFORMA TECNOLÓGICA

La más avanzada del mercado. Integra **gestión, administración y comunicación.**



LÍDER EN EL SECTOR

La red de Administración de fincas con **más de 82 oficinas** en toda España.



TENGA SU PROPIA FRANQUICIA

desde **400€/mes**

acuerdo financiación Banco Sabadell

Ingresos medios de nuestros franquiciados de **8.000€ al mes**

Más info: T. 902 106 122 | expansion@terraminium.com | www.terraminium.com

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

miembro de: **apaf** ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE ADMINISTRADORES DE FINCAS



La Única Red de Administración de Fincas que cumple y aplica la norma de gestión de calidad ISO 9001 y en gestión medioambiental ISO 14001

Bodycare Belleza salta al panorama de las franquicias aportando máxima rentabilidad con una mínima inversión

■ Hemos creado nuestra propia aparatología, a la que solo tienen acceso nuestros franquiciados

Bodycare Belleza, estrena su nueva faceta como franquicia, en el sector estético y de cuidado personal, saliendo al mercado nacional, con un formato distinto y unos fuertes argumentos para consolidarse como una de las mejores marcas para invertir.

Bodycare Belleza es una empresa española con sede en Córdoba dedicada a la estética y la belleza centrando nuestros servicios principalmente en depilación láser de diodo, pérdida de peso y tratamientos corporales o faciales.

Nuestros más de doce años de experiencia en el sector de las franquicias de estética nos han permitido crear un modelo de negocio que permite obtener, realizando una baja inversión, una alta rentabilidad a nuestros franquiciados desde el momento en que se comienza el mismo. Los tratamientos que empleamos en Bodycare Belleza son el resultado de años de trabajo y experiencia con distintas configuraciones que ofrecen unos resultados excelentes a nuestros clientes. Además para obtener una mayor rentabilidad y efectividad hemos creado nuestra propia aparatología, basada en parámetros obtenidos a lo largo del tiempo a la que sólo tienen acceso nuestros franquiciados ofreciendo resultados desde la primera sesión de una forma segura y eficaz.

Bodycare Belleza, salta al panorama de las franquicias, apostando por nuevos formatos de explotación, y aportando su experiencia en el sector dando como fruto, entre otras, estas ventajas:

Maxima rentabilidad desde el principio, gracias a los acuerdos con las entidades financieras, podemos considerar a esta enseña como una de las mas económicas y con mayor rentabilidad.

Opción de autoempleo, ya sea como modelo de local propio, como en la explotación de nuestro exclusivo S.E.C, es una opción a tener en cuenta para el autoempleo. Para ampliar el flujo de clientes que reciben nuestro tratamiento hemos creado un sistema de explotación compartida en el que colaboramos con otras empresas del sector, de esta manera conseguimos resultados que ninguna otra empresa del sector obtiene.

Maxima Flexibilidad, acomodándose a las necesidades del franquiciador, para hacer su integración en el mercado de la manera mas sencilla y económica, y con los menos problemas posibles para el interesado, siendo capaz de modelar el modelo de franquicia, casi a la carta.

Minima Inversión, Nuestra experiencia nos permite que el modelo de negocio a explotar se pueda desarrollar con la mínima inversión ya que hemos conseguido reducir el número de maquinas necesarias para realizar los tratamientos y por ello el espacio necesario para desarrollarlos.

El éxito de Bodycare Belleza se debe principalmente al rápido retorno de la inversión que realizan nuestros franquiciados y el apoyo constante que reciben tanto en formación como en actividades de promoción y publicidad proactiva por parte de la matriz.



Nuestra franquicia se adapta a ti

**MOVIL
REDPUBLIC**
Habla, juega, sueña...

**GAME
REDPUBLIC**
Entertainment Zone

sólo

3000€

de canon entrada!!

**Primera tienda de
Telefonía móvil SOSTENIBLE**

+ info: 902 80 88 69
www.movilredpublic.com

¿Sí o No?



Hay decisiones mucho más fáciles de tomar.
Por ejemplo, estar en #SIF2015



SIF

Salón Internacional
de la Franquicia
Valencia - Spain

26 Edición
15-16-17 Octubre 2015

SIF2015 | Tu vida empieza aquí.

WWW.MONTAUNAFRANQUICIA.COM

AGENDA de Actividades

STAND
4E40

Escuela de la franquicia

Jueves 23 abril

- | | |
|--|---|
| <p>10:15-11:15 Claves para elegir una franquicia
Ponentes: D^a M^a José Campos Nieto
Colabora: Consulta Session</p> | <p>13:15-14:15 Creación de empresas, financiación y subvenciones
Ponentes: D^a Blanca Pastor Hernández
Colabora: Cámara de Comercio de Madrid</p> |
| <p>11:20-11:40 Tradicionarius: haga de la tradición su negocio
Ponentes: D^a Emilí Navarro
Colabora: Tradicionarius</p> | <p>16:00-17:00 Cómo gestionar la negociación con el franquiciador
Ponentes: D. Jaime Beltrán
Colabora: Barbadillo y Asociados</p> |
| <p>11:45-12:45 Experiencias de franquiciados: NOSTRUM
Colabora: T4 Franquicias</p> | <p>17:05-17:45 Estrategias de marketing on line para franquicias
Ponentes: D. José Manuel Otero - D^a Julia D'Amore
Colabora: Trazada - Grupo Solocal</p> |
| <p>12:50-13:10 Un nuevo concepto de negocio: La Botica de los Perfumes
Ponentes: D. Antón Loredó Conde
Colabora: La Botica de los Perfumes</p> | |

Viernes 24 abril

- | | |
|---|---|
| <p>10:15-11:15 Autoempleo en franquicia
Ponentes: D. Abelardo Martínez
Colabora: Topfranquicias Consulting</p> | <p>13:30-14:30 Creación de empresas, financiación y subvenciones
Ponentes: D^a Blanca Pastor Hernández
Colabora: Cámara de Comercio de Madrid</p> |
| <p>11:20-12:20 El análisis de viabilidad económico de un negocio franquiciado
Colabora: T4 Franquicias</p> | <p>16:00-17:00 Financiación de la apertura. Pasos a seguir
Ponentes: D. Pedro Catalapiedra
Colabora: Mundo Franquicia Consulting</p> |
| <p>12:25-13:25 Casos de éxito de franquiciados por sectores
Ponentes: D. Rubén Calleja
Colabora: Expandenegocio</p> | <p>17:05-17:25 Bureau Vallée, líder europeo en grandes superficies de material de oficina y escolar, en plena expansión en España
Ponentes: D. Josep María Baiget
Colabora: Bureau Vallée</p> |

Sábado 25 abril

- | | |
|--|--|
| <p>10:30-11:30 Introducción a la franquicia
Ponentes: D^a Carolina Carcedo
Colabora: FDS Consulting</p> | <p>12:40-13:40 Cómo gestionar la negociación con el franquiciador. Experiencias de franquiciados
Ponentes: D^a María Gallego - D. Enrique Tomás
Colabora: Barbadillo y Asociados</p> |
| <p>11:35-12:35 El factor humano como activo empresarial
Ponentes: D^a Isabel Romero Zabalbeascoa
Colabora: Conteam Franquicias</p> | |

Actividades organizadas por
más información en: expofranquicia@ifema.es



23-25 abril 2015

STAND
4B41

Observatorio de la franquicia

Jueves 23 abril

- | | |
|--|---|
| <p>10:30-11:45 La internacionalización de la franquicia
Ponentes: D^a Teresa Zamora
Colabora: Barbadillo y Asociados</p> | <p>16:00-17:00 Pasos para franquiciar una empresa
Colabora: T4 Franquicias</p> |
| <p>13:20-14:20 El mercado iberoamericano para la franquicia española
Ponentes: D. Jesús Capitán
Colabora: SDEYF</p> | <p>17:30-17:50 La arquitectura y la franquicia
Ponentes: D. Antonio Aguado Santoyo
Colabora: A2S Arquitectura</p> |

Viernes 24 abril

- | | |
|---|--|
| <p>10:30-11:30 Cómo franquiciar un negocio con éxito
Ponentes: D. Pablo Gutiérrez
Colabora: Mundo Franquicia Consulting</p> | <p>13:05-14:10 Cómo expandir una franquicia de forma eficiente
Ponentes: D. Rubén Calleja - D. Javier Merino
Colabora: Expandenegocio</p> |
| <p>11:35-12:35 Cómo franquiciar mi negocio
Colabora: FDS Consulting</p> | <p>16:00-17:00 La franquicia como marca
Ponentes: D^a Isabel Romero Zabalbeascoa
Colabora: Conteam Franquicias</p> |
| <p>12:40-13:00 Vitalia Ness: nuevo concepto de neurorehabilitación y neuroprevención y bienestar para senior
Ponentes: D^a Catalina Hoffmann Muñoz-Seco
Colabora: RMG&Asociados</p> | <p>17:05-18:00 Consultores. Outsourcing de la central de franquicias
Ponentes: D. Mariano Alonso
Colabora: Mundo Franquicia Consulting</p> |

Sábado 25 abril

- | | |
|---|---|
| <p>10:30-11:45 Cómo adaptar mi marca a una fórmula de autoempleo viable
Ponentes: D. Jaime Abehsera
Colabora: Topfranquicias Consulting</p> | <p>13:00-13:20 Internet para franquicias: comunicación y organización
Ponentes: D. Pedro Cruz - D. Roberto Laluela
Colabora: Olimática Jaén</p> |
| <p>12:35-12:55 ¿Es franquiciable mi negocio?
Ponentes: D^a M^a José Campos Nieto
Colabora: Consulta Session</p> | <p>13:25-13:45 La arquitectura y la franquicia
Ponentes: D. Antonio Aguado Santoyo
Colabora: A2S Arquitectura</p> |



«Desarrollamos proyectos desde su nacimiento hasta la internacionalización»



Nuestro trabajo se basa en la **calidad** de nuestros resultados.

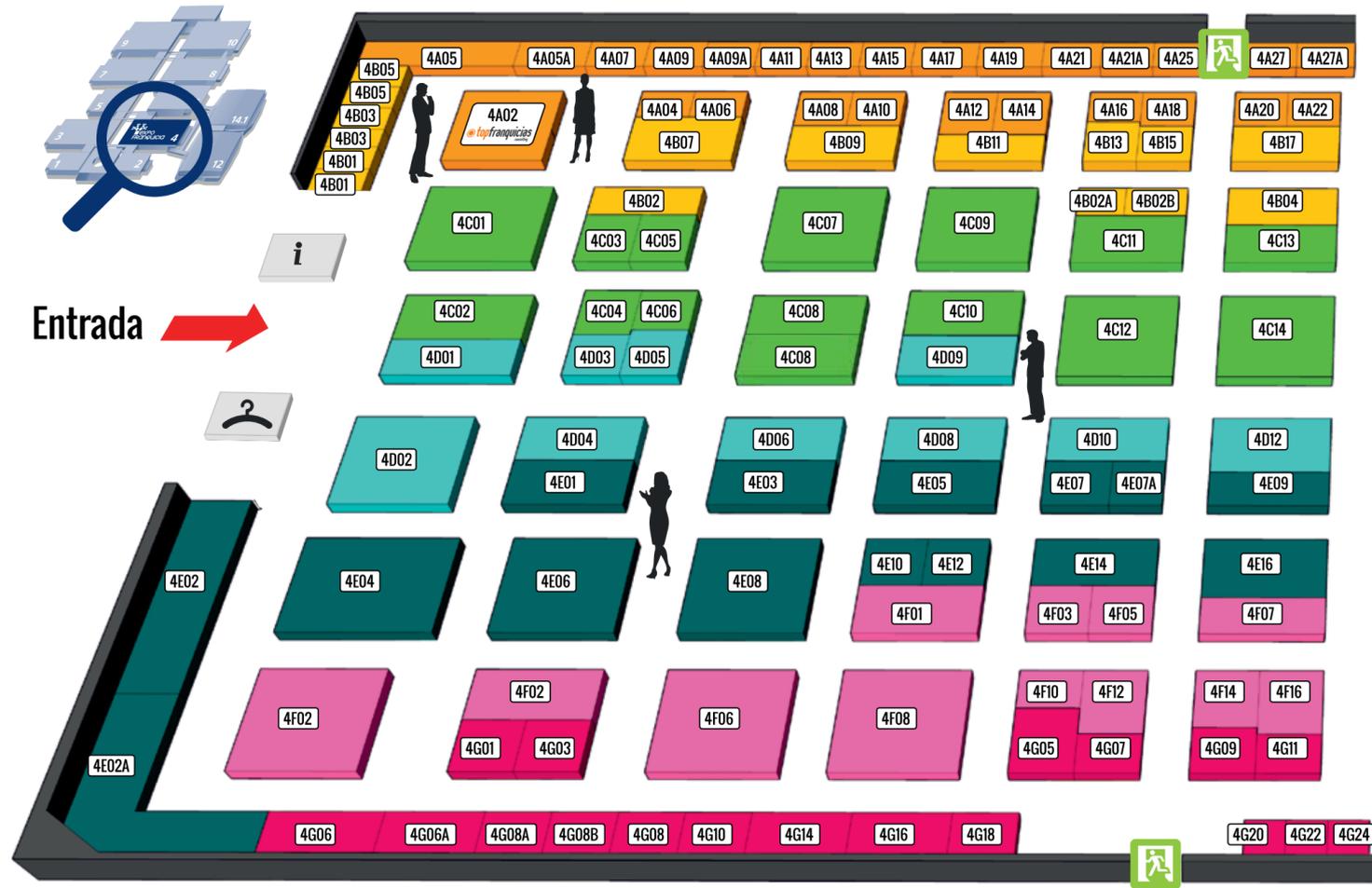


Dilatada **experiencia** en el sector de la franquicia.



encuétranos en las redes sociales:





Plano y directorio de expositores y stands

+KCOFAS EXPANSION, S.L.	4B17	AZ FRANCHISING - WM CAPITAL GROUP	4G24	CARREFOUR	4C12	DE SANTA ROSALIA	4C07 4C08	ESPACIO LECTOR NOBEL	4A39	FUNPHOTOS SYSTEMS, S.L.	4A17
0.40 CERVECERÍA MERCADO PROVENZAL	4C18	BABY ERASMUS	4G03	CARREFOUR EXPRESS	4C12	DECOR ADAPT	4C22	ESTVDIO	4E02	GAFAS WAVE	4C09
7 CAMICIE	4C21A	BAILEYS MENS FASHION	4D13	CARREFOUR MARKET	4C12	EUREKA KIDS	4F06	EUREKA KIDS	4B10	gah!	4A02
A COLOR	4C22	BANCO DE SABADELL, S.A.	4D10	CASH & CARRY GRAN SOL	4F26	DELYSIUM	4D18	EUROTECMA MAQUINARIA, S.L.L.	4A29		
A GREEN SPACE	4E13	BARBADILLO Y ASOCIADOS	4C09	CASH PAWN	4C07 4C08	EVOLUZIONA	4A37	EVOLUZIONA	4C29		
A2S INGENIERIA Y ARQUITECTURA, S.L.	4A35	BARBARELLA	4C09	CATANATURA	4C09	EXCLUSIVE BONUS	4A27A	GELENA	4C14		
ABF-ASOCIACION BRASILEÑA DE FRANQUICIAS	4A39	BARRA DE PINTXOS	4C07 4C08	CAY VILLE	4E38	EXPANDENEGOCIO	4E02	GENYOOS	4C14		
ABIERTO HASTA EL AMANECER LOW COST	4F28	BE VOICE	4C07 4C08	CELOPMAN	4A27	EXPANSIÓN CHANNEL	4F02	GESIO - FRANQUICIAS EN LA NUBE	4F16		
ACEITUNERA JIENNENSE	4F22	BEBBECCO	4C07 4C08	CENEA	4E02	EXPENSE REDUCTION ANALYST	4C07 4C08	GOCCIA VERDE DETERGENTES A GRAN EL	4F14		
AEROMEDIA	4E02	BEER500 GRUPO DE RESTAURACIÓN	4B07	CENTROS IDEAL DEPLACION LASER DIOOD	4D09	EXTENSIONMANIA	4B31	GOLAZO	4C07 4C08		
AFFINITY CONSULTING & INVESTMENT	4E21	BENTLEY'S	4B02B	CERVECERÍA GAMBRINUS	4B07	F.A.S.T.	4C11	GRANDI PROGETTI SRL	4C21A		
AGORA FRANCHISE CONSULTING	4F06	BEOPTIMUS	4F10	CHEM-DRY ESPAÑA	4C08	D'ORIGEN LA MANCHA	4C07 4C08	GRANKEIRO	4B17A		
AIRE BARCELONA	4C07 4C08	BIENES RAICES	4C07 4C08	CHIQUITITAS SPA	4C07 4C08	DOUBLE AGENT	4C37	GROSFILLEX ESPAÑOLA S.A.U	4F11		
AL GRANO	4C14	BITCANAL	4E15A	CHOOKIS	4C07 4C08	DREAM STORE FRANQUICIAS	4A06	GRUPO DALOAN, S.L.	4E26		
AL-ANDALUS TAPAS	4B21	BLUUMI MOBILE APP	4E24	CHURRO PLANET	4E24	DUNKEN DUCK	4C33	GRUPO DE EUROYCIA	4E38		
ALDRO ENERGIA	4A24	BODEGA LA FUENTE	4E20	CIEN BOCAPIZZ	4F06	DT DETALLES	4E38	GRUPO GS INMOBILIARIA FINANCIAL	4E13		
ALIMENTACIÓN DIFERENTE	4C07 4C08	BODEGAS MEZQUITA	4C07 4C08	clickviaja.com	4A02	DUBLIN HOUSE	4B07	GRUPO INVERPOINT	4C22		
ALLIANCE INTERNATIONAL BVBA	4E16	bodycare belleza	4A02	CLICK Y REPARA	4E02	DULZIA, CHUCHES & THINGS	4E38	GUACHY	4B33		
ALOÍ	4C22			COMODORA, S.A.	4A04	EOMCORA, S.A.	4B16B	HABITO 66	4B16B		
ALQUILER PROTEGIDO	4B39			CLINICAS BUBA	4C07 4C08	COMPUTER	4C22	HELENTARTIA	4C07 4C08		
AM INTEGRAL	4C22			CLINICAS DENTAL COMPANY	4B19	ecomax	4A02	HELEN DORON	4C07 4C08		
AMBISEINT SERVICIOS	4E38			CND COMPLEMENTS	4A05A			HIPER SIMPLY	4B13		
AMICCA	4D13			COGNITIVA	4E02	EDUCO-JUMPINGCLAY	4A02	LA NICOLETTA	4C07 4C08		
AMICHI	4C07 4C08			COLCHONES AZNAR	4C22	EGGO KITCHEN HOUSE	4E01	LA PARRILLA DE POLLOS PLANES, S.L.	4E24		
AMICUS	4E38			COME N' ENJOY	4E02	EL ARMARIO DE LULU	4C07 4C08	LA WASH	4E05		
ANIMAL PARTY	4C09			CONDOR - CND COMPLEMENTS	4A05A	EL DANUBIO	4F06	LACIOLADA, S.L.	4B18		
ANTIQUPOSÉS	4G13			CONDUCHA	4C07 4C08	EL DEDAL DE LA TATA	4C15	LACIOLADA, S.L.	4B18		
ANUBIS	4E09			CONSULTA SESSION	4C14	EL KIOSKO	4C07 4C08	LAVANDA DEL LAGO	4B02		
ANYTIME FITNESS	4C14			CORPUS	4G02	ELECTROCASH	4E10	LAVANDA-LAUNDRY.	4A09A		
AREAS PLA	4E02			CORPORANZA	4D03	ELEFANTE AZUL	4A05	LE GRENIER	4F07		
AREPA OLE	4C07 4C08			CREDIT CASH	4B16A	ELQUENOCORREVUELA	4C07 4C08	L-EARN	4C07 4C08		
AROMAS ARTESANALES	4G10			CREPOLE	4C07 4C08	EMORBARCOS CONSULTING	4E06	LED24	4C07 4C08		
ARRENTUM ALQUILER PROTEGIDO	4E19			CRONICASS CARNIVORAS	4F06	EMOTIONS3D, S.L.	4A10	LEDS HOME STORES	4C02		
ARTESANITOS	4C07 4C08			CROQUETA Y PRESUMIDA	4G18	ENRYCA. INGENIERIA.	4F06	LEMONGRASS	4C09		
AS ART IN SILVER	4B01			CROYWELLNESS	4C14	ENRIQUETA TOMÁS, S.L.	4C13	LEMONOGUÍA	4G01		
ASP ASEPSIA, SALUD EN ESTADO PURO	4F18			CUP CAKE CLUB	4E38	ENSEÑANÍA "PASION POR ENSEÑAR"	4C22	LIZARRAN	4D04		
AVAMADRID S.G.R.	4B03			DANONE S.A.	4C06	FRANQUICIAS RB	4G09	LOFT 76	4C07 4C08		
AVALON DEPILOCACION LASER	4E06			DAZZ SHOES & CLOTHES	4B04	FRANQUICIAS Y NEGOCIOS	4F02	LOOMIS SPAIN, S.A	4A28A		
AYUDAS MAS	4F06			DE COSAS, HOGAR Y MODA	4E38	FRANQUICIASAFONDO CONSULTING	4C16	Lovely Lashes®	4F19		
						FRUIT & SHUT	4C07 4C08	LUCKIA	4C09		
						ESUELAS DE LENGUA ESPAÑOLA DE LAUSAL	4A14				

IONODERM	4E17	LUXENTER	4D11	NEGOCIOS Y NETWORKING	4E02	PUZZLE ROJO	4C07 4C08	SPECIALIZED TRAINING	4E06	TOURLINE EXPRESS MENSAJERIA, S.L.U.	4E15
ISONOR	4E02	MADRID EMPRENDE	4B01	NEXIAN	4A24A	QUEENS	4C09	SQRUPS!	4C07 4C08	TRADICIONARIUS	4D22
IT KAN GLOBAL SERVICES	4C35	MARCO ALDANY	4C01	NO MAS VELLO, S.L.	4C23	QUEFRANQUICIA.COM	4C09	STRAETUS INTERNATIONAL BV	4A33	TRAZADA - ODQ MEDIA S.A.U.	4B35
JAMÓN CON MELÓN	4E06	MARKAPP MOBILE CORP., S.L.	4F09	NORDIC WALKING IBERICA	4C07 4C08	QUIZNOS	4A37	SUBWAY®	4C04	TROZITOS	4C07 4C08
JEAN LOUIS DAVID	4D13	MARTIN MARTÍN	4C22	NUTRI GEN	4E17	R1 EVENTOS DEPORTIVOS	4C07 4C08	SUMA	4C09	TRUEKESACA	4C07 4C08
JOOP! KIDS GLOBAL, S.L.	4C26	MAS DIOOD	4E17	OFFICIAL IRISH PUB	4B07	RAPID FIT&WELL	4C31	SUPERMERCADOS SIMPLY	4C22	TU ESSENCIA	4C07 4C08
JOYALIA	4C15	MASQUELASER	4C07 4C08	OFIMATICA JAEN S.L.	4B29	REBECA SANVER	4F05	SWAROUSKI	4D13	TU MOMENTO	4C07 4C08
K-HABLS TELEFONIA	4G05	MASQUELASER	4C07 4C08	OLEVENDING CASTILLA Y LEON, S.L.	4A22	RECYCLING	4E06	SWEETS & COFFEE	4C07 4C08	TU SOLUCION HIPOTECARIA	4C07 4C08
KIDSBRAIN	4G14	MAXDREAM BEAUTY & COMPLEMENTS	4E11	OPAU	4C09	REPARAME SERVICIO TECNICO	4C35	SWIFT ENGLISH SCHOOL	4C22	TUNIPER FRANCHISING NETWORK	4F22
KRACK	4E02	MERCADO PROVENZAL	4C18	OPERADOR DE MERCADOS	4E02	REPUBLIC OF KIDS (CANADA HOUSE)	4C03	T4 FRANQUICIAS	4C02	TUTTO CARS	4C09
LA BODEGA DEL IBÉRICO	4F08	METODO FENOMENO	4C18	ORIENTA	4C15	RESTAURANTS SKALOP	4C17	TABERNA EL PAPELON	4A20	TUTTO TEMPO	4E02
LA BOTICA DE LOS PERFUMES	4F08	MIDAS	4E09	ORIENTAL SPA	4E02	ROKET	4F21	TAILOR & CO.	4D28	U.S. COMMERCIAL SERVICE - U.S. EMBASSY	4A37
LA CASA DE LA LUZ	4D12	MINICALL	4D12	OVV ALLFINANZ ESPAÑA, S.A.	4A34	ROBERTO VERINO	4D13	TAPERIA DEL MAR ENTREMARES CERVECERIAS	4F22	UPPALI EDUCACION I CULTURA SL	4A21
LA CASA DEL CHAQUE	4C07 4C08	MONIBERIC	4E02	PAGINAS AMARILLAS	4C07 4C08	ROKET	4C09	TATTOO CLEANERS S.L.	4B14A	URBAN CLEAN	4C07 4C08
LA CHELINDA	4B07	MISTELANEA	4C07 4C08	PAMPLING	4A09	RPG TECHNOLOGY, S.A.	4D18A	TAX Economistas y Abogados	4E15C	URBAN JUNGLE SNEAKERS, S.L.	4C25
LA CLUECA	4B07	MISTER PHONE	4C07 4C08	PAN CON CHOCOLATE	4C09	SALVADOR HAIRDRESSING	4C15	TEA CORNER	4E38	URBAN PLANET ENTERTAINMENT	4F30
LA DESPENSA EXPRESS	4A04	MOA	4B17	PANCHITO EXPANSION, S.L.	4A21A	SALVIA COMUNICACION	4A21A	TECALSA	4C22	VALISA INTERNACIONAL S.A.	4E15B
LA GIRALDA	4C07 4C08	MOBILE LIVE	4B14	PANISHOP	4C22	SANTA MARTA (MODA)	4C14	TECNYSHOP MOBILFREE	4A15	VERA MAGNA	4B02A
LA GITANA LOCA FRANQUICIAS S.L.	4A35A	mobil.in	4A02	PAPA JOHN'S INTERNATIONAL, INC	4A37	SAVAGE CULTURE	4B23	THE BODY SHOP	4A02	VERO MODA	4B09
LA MAFIA SE SIENTA A LA MESA	4D08	MODELOCONTINENTEINTERNATIONALTRADE SA	4D20	PASSARO	4C22	SCHMIDT COCINAS	4D06	TATTOO CLEANERS S.L.	4B14A	VILALUA PULPEIRA GALEGA	4A11
LA MANON	4C07 4C08	MODULAR HOME	4C07 4C08	PAUSA CAFE	4B29A	SDEYF CONSULTORES	4C15	TESCO	4A09	VIRTUAL LEDS	4C07 4C08
LA MAR SALADA	4C07 4C08	MONIBERIC	4A16	PCBOX/BEEP/PLA FÁBRICA DEL CARTUCHO	4E18	SECRETOS DE INDIA	4G08A	TESCOMA ESPAÑA S.L.	4C30	VITALIA NISS	4E07A
LA NICOLETTA	4C07 4C08	MOVIE IT	4C14	PEQUE'S GYM	4A16	SEGWAY ESPAÑA	4A25	THE BODY SHOP	4G16	VUELTA Y VUELTA	4E02
LA PARRILLA DE POLLOS PLANES, S.L.	4E24	MOVIE UP	4D13	PETRO LOW COST	4C07 4C08	SEGWAY INC.	4A25	THE CHATTERBOX - 3vents S.C.	4B04	WASH UP	4D24
LA WASH	4E05	MORFUS	4A18	PICASPICA 24H	4C07 4C08	SEGWAY SYSTEM	4C15	THE GREEN MONKEY FRANCHISES	4F25	WHAT'S UP S.L.	4E34
LACIOLADA, S.L.	4B18	MORGAN	4B33A	PICK & STAY	4C07 4C08	SERSEO	4E02	THE YELLOW PET	4C07 4C08	YOYOBILL	4F09
LACIOLADA, S.L.	4B18	MOTOSABIKES	4C14	PICKING PACK	4C07 4C08	SHAF	4A13	THE TOAST CAFE	4C07 4C08	YOMENET	4E02
LAVANDA DEL LAGO	4B02	MOVILQUICK	4D30	PIVOT POINT	4C22	SHOP +34	4E06	THE YELLOWS	4C07 4C08	YOMME	4C22
LAVANDA-LAUNDRY.	4A09A	MOVILQUICK	4D30	PIZZA AL CUADRADO	4C07 4C08	SIEX	4A30	TINTARED FRANQUICIAS	4B13	YOYOGURT FRANCHISING	4C20
LE GRENIER	4F07	MR. JYNS	4C09	PLUS 15 PROTECT	4A28	SIMPLY BASIC	4C15	TODD CASH	4E30	ZUMMO INNOVACIONES MECANICAS, S.A.	4A19
L-EARN	4C07 4C08	MUEBLES REY	4C22	PORTALDETUCLUIDAD.COM	4C09	SIMPLY CITY	4B13	TODOSCEPDES	4C22		
LED24	4C07 4C08	MUNDOPAN	4C07 4C08	POUPÉE CHIC	4E03	SIMPLY MARKET	4B13	TONY ROMA'S	4C09		
LEDS HOME STORES	4C02	MUNDOPAN CONSULTING	4C07 4C08	PRÉNATAL (MODA INFANTIL)	4C09	SIMPLY SUPERMERCADOS	4B13	topfranquicias	4A02		
LEMONGRASS	4C09	MUNDOPAN	4C07 4C08	PRIMADONNA COLLECTION	4A21A	SKALOP RESTAURANT	4C15	topfranquicias	4A02		
LIBRERIAS ABECEDARIO	4G01	MUNDOPAN	4C07 4C08	PROFESIONALES LIBERALE & FRANQUICIAS	4C21A	SKY ZONE	4A37	topfranquicias	4A02		
LIZARRAN	4D04	MUSSE MILKSHAKES	4B06	PROMISE SA	4C05	SMOÏDY	4C10	topfranquicias	4A02		
LOFT 76	4C07 4C08	MUSSE MILKSHAKES	4B06	PROTOCOLO	4C22	SOLERA	4F15	topfranquicias	4A02		
LOOMIS SPAIN, S.A	4A28A	NATUR HEALTH	4A02	PRYCONSA	4A32	SOLO ECOLOGIA	4C07 4C08	TOHOUSE CHOCOLATE	4E28		
Lovely Lashes®	4F19	NATURHOUSE	4C09	PUBLICPAN	4C28	SPACE FENG SHUI	4E38	TOUCH COMPLEMENTS	4C09		
LUCKIA	4C09			PUNTO BLANCO	4D05	SPAR	4C09				



¿Me quiere o no me quiere?



**Nosotros Sí.
Compruébalo en #SIF2015**



SIF

Salón Internacional
de la Franquicia
Valencia - Spain

26 Edición

15-16-17 Octubre 2015

SIF2015 | Tu vida empieza aquí.

WWW.MONTAUNAFRANQUICIA.COM