

# top franquicias

PUBLICACIÓN OFICIAL. SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA VALENCIA

15 - 17 Octubre 2015



► DIRECTOR SIF  
Salón Internacional de la Franquicia

**Andrés Gil-Nogués**

Este año la feria, que celebra su 26ª edición, presenta su nueva web, mucho más "moderna, interactiva y funcional". **Página 4**



► PRESIDENTE DE LA AEF  
Asociación Española de Franquiciadores

**Xavier Vallhonrat**

Estar atento a los cambios del mercado e innovar son algunas de las recomendaciones para tener éxito en el sector. **Página 6**

EJEMPLAR  
**gratuito**  
Franquicias  
MAGAZINE

## La franquicia, nuevo motor del empleo en España



El mundo de la franquicia ha conseguido adaptar su crecimiento a los cambios del mercado. El año pasado facturó casi 26 millones de euros y registró un crecimiento del 8% en el número de establecimientos abiertos en nuestro país. Aunque, sin duda, hay sectores que han destacado especialmente. Las enseñanzas vinculadas a servicios de Belleza y estética, las Tiendas Especializadas y el área de la Alimentación ocupan los primeros puestos de los negocios de mayor éxito. Según los datos del informe elaborado por la AEF, el pasado año 58.816 personas trabajaban en el sector de la Alimentación; en torno a 13.400 en el área de la Belleza y estética y un total de 12.443 en Servicios y Transportes. Datos directamente relacionados con el incremento del número de redes, que alcanzó un 10,3% en 2014. **Página 2**

franquijobs

TENEMOS EL TRABAJO QUE BUSCAS

Date de alta en nuestro portal y tendrás más de 3.000 ofertas de empleo

y además participa en el  
**SORTEO DE 5 FINES DE SEMANA**  
en un exclusivo hotel boutique

A ELEGIR ENTRE MÁS DE 50 DESTINOS

[www.franquijobs.com](http://www.franquijobs.com)

XXVI SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA  
VALENCIA | SPAIN 15 AL 17 OCTUBRE 2015

Bienvenido a SIF2015.  
El lugar en el que  
amamos las marcas.

#TUVIDAEMPIEZA AQUÍ

@sifco [www.montaunafranquicia.com](http://www.montaunafranquicia.com)

holaMOBI, líder indiscutible en el sector de la telefonía global

Actualmente, holaMOBI es la primera y única cadena del sector de telefonía 'low cost' que dispone de código directo con la mayoría de operadores de telefonía del mercado, tanto los principales, como todos los Operadores Móviles Virtuales. **Página 6**

holaMOBI  
telefonía global

Nace fisio360, un nuevo concepto de clínica de fisioterapia basada en un sistema de gestión integral y flexible

El asociado puede incluir aquellas técnicas o disciplinas que prefiera, contando siempre con un asesoramiento personalizado desde la central y un plan de formación continuo para los especialistas. **Página 8**

fisio360

¿Qué hacer en esta feria?

Guía de actividades Sif 2015. **Página 28**  
Plano y directorio de stands Sif 2015. **Página 30 y 31**

Otras noticias en el interior

Terraminium, la red de Administración de Fincas más grande de España supera los 100.000 clientes e incorpora la tecnología Iomando. **Página 20**

Click Viaja, la agencia de viajes del siglo XXI, supera ya los 200 establecimientos en España y Portugal. **Página 24**

# El sector de la franquicia se ha consolidado en los últimos años como uno de los principales motores de empleo del país

Los servicios relacionados con Belleza y Estética, Alimentación y Tiendas Especializadas, los más exitosos

Dos de cada diez jóvenes en España no trabaja. Y en la mayoría de los casos es porque no encuentran las herramientas adecuadas para conseguirlo. La difícil situación económica ha puesto en jaque la búsqueda de empleo desde que comenzase la crisis hace ya casi una década. Pese a ello, hay sectores que consiguen renovarse y salir airoso de los datos negativos. Las cifras así lo confirman: al cierre de 2014 un total de 248.914 personas trabajaban en sector de las franquicias, 6.774 más que en 2013. Es una de las conclusiones del informe 'La Franquicia en España 2015', que elabora cada año la Asociación Española de Franquiciadores (AEF).

El mundo de la franquicia ha conseguido adaptar su crecimiento a los cambios del mercado. El año pasado facturó casi 26 millones de euros y registró un crecimiento del 8% en el número de establecimientos abiertos en nuestro país. Aunque, sin duda, hay sectores que han destacado especialmente. Las enseñanzas vinculadas a servicios de Belleza y estética, las Tiendas Especializadas y el área de la Alimentación ocupan los primeros puestos de los negocios de mayor éxito.

Según los datos del informe elaborado por la AEF, el pasado año 58.816 personas trabajaban en el

sector de la Alimentación; en torno a 13.400 en el área de la Belleza y estética y un total de 12.443 en Servicios y Transportes. Datos directamente relacionados con el incremento del número de redes, que alcanzó un 10,3% en 2014.



## Internacionalización

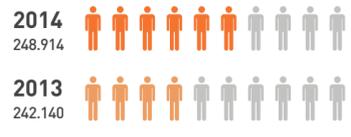
La presencia de enseñanzas españolas fuera de nuestras fronteras es cada vez más patente. Según el estudio 'La franquicia española en el mundo', elaborado por la AEF este año, Portugal se mantiene en el primer puesto con un total de 63,2% de exportadores de franquicias españolas; le sigue México, a gran distancia, con casi el 30%; y en el tercer puesto, nuestra vecina, Andorra. Otra fuente de empleo para aquellos que decidan trasladarse e impulsar su trayectoria profesional a través de la 'exportación' de la franquicia made in Spain. De este modo, la franquicia se define como una forma consolidada de impulsar la creación de empleo y el crecimiento económico en España, así como un pilar tanto para inversores como emprendedores que fomentan el autoempleo.

"La franquicia es un modelo de comercialización empresarial que está siendo capaz de generar empleo y que minimiza los riesgos a la hora de montar negocios en régimen de franquicia", afirma Eduardo Abadía, director gerente de AEF, quien resalta que este sector ofrece "una serie de ventajas y valores añadidos como el respaldo de una marca, formación inicial y continua, apoyos logísticos, publicitarios, de marketing, asistencia

técnica... aspectos que no se tienen cuando se pone un negocio por cuenta propia". Esta es una de las claves que invita a los emprendedores a embarcarse en la 'aventura' de formar parte de una red de franquicias.

En este sentido, la capacidad económica se presenta como uno de los principales obstáculos. Por ello, hay numerosas franquicias que ofrecen apoyo financiero a aquellos que desean iniciar un nuevo proyecto.

Madrid, Cataluña, Valencia y Andalucía son las comunidades de mayor impacto



### El empleo en España

La cifra de personas empleadas en España aumentó un 0,9% en el segundo trimestre de 2015 respecto a los tres meses anteriores, según la oficina europea de estadísticas, Eurostat. Es la tercera mayor subida tanto de los países miembros de la eurozona como de la Unión Europea. Por su parte y en términos interanuales, el empleo mejoró en nuestro país casi un 3% por segundo trimestre consecutivo.

Sin embargo, si lanzamos una mirada sólo a los datos del mes de agosto, la tendencia es algo distinta. El mes de agosto es tradicionalmente una época de destrucción de empleo. Y este año ha alcanzado los 134.000 puestos, pese a la buena temporada turística. Se estima que, en la actualidad, el número de desempleados apuntados al antiguo INEM ronda los 4.100 millones. Asimismo, las empresas extranjeras se han convertido también en fuente de empleo. Según datos del INE, tenían en la nómina de sus filiales a casi 1,3 millones de españoles en el año 2013. Esto equivale al 13,3% de la población laboral del sector privado: aproximadamente uno de cada siete empleos en España depende de la confianza inversora extranjera, excluyendo el impulso del sector financiero y de seguros. La fase más intensa de creación de empleo también parece ir quedando atrás.

# hola MOBI

telefonía global

¡Visítanos!  
STAND B22 @topfranquicias

Distribuidores autorizados para **RESIDENCIAL Y EMPRESA** de más de 18 compañías

## MÁS DE 120 FRANQUICIAS EN TODA ESPAÑA

Incluimos móviles por valor de más de **10.000€** ¡SIN AVALES!

ACCESORIOS, REPARACIONES, 2ª MANO, SEGUROS, RECARGAS, FINANCIACIÓN, LIBERACIONES Y MUCHO MÁS...

¡Con holaMOBI ganarás más!

Miembros

Apoyo y financiación

Título Propio Formación

**SOLICITA INFORMACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE EXPANSIÓN**

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

# SIF reúne a franquicias de todos los sectores y se consolida como una cita ineludible para emprendedores e inversores

■ La internacionalización se afianza como una de las apuestas de la feria de Valencia en esta nueva edición

Un año más, el Salón Internacional de la Franquicia de Valencia (SIF) abre sus puertas para dar cita a todos los representantes del sector en un evento que, en esta ocasión, acoge a más de 200 enseñanzas y prevé recibir a miles de visitantes. La feria, que celebra su vigésimo sexta edición, afianza sus objetivos de internacionalización y ofrece una gran variedad de posibilidades de negocio a los asistentes.

El sector de la franquicia se ha mantenido durante los años de crisis como una gran oportunidad de negocio y autoempleo para emprendedores, empresarios y personas en búsqueda activa de trabajo.

Los datos certifican ese impulso. El conjunto de la franquicia española facturó casi 26 millones de euros el pasado ejercicio y registró un incremento de aperturas

de negocio de un 8%. En 2014, el Salón Internacional de la Franquicia reunió a 7795 emprendedores interesados en entrar a formar parte del sector.

Un crecimiento que también ha traspasado la frontera española. Este año, SIF reúne de nuevo a asociaciones de franquicias de numerosos países, entre los que se encuentran Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú, Portugal, Uruguay y Venezuela. "SIF trabaja con el objetivo claro de apoyar y ayudar a las empresas españolas a implantarse en el mercado exterior, sobre todo en los países de Latinoamérica", señala el director de la feria, Andrés Gil-Nogués, que indica la importancia de seguir esta tendencia de exportación de la franquicia española y viceversa. SIF se consolida así como evento de obligada asistencia para acceder al mercado europeo.

La cita, que se desarrolla en Feria Valencia, reúne a representantes de todo tipo de sectores: telefonía móvil, hostelería, moda, lavanderías, cuidado personal, etc. De ahí que se haya convertido en uno de los encuentros clave para las franquicias que buscan generar contactos, acuerdos comerciales, financiación, conocimiento o asesoramiento, entre otras acciones. Una de las

novedades que se presentan en esta ocasión es la celebración del primer Brand Speed Dating, un lugar de encuentro donde algunas de las marcas expositoras cuentan con 15 minutos exactos para seducir a las personas que quieren saber más sobre ellas.

Por otra parte, en esta nueva edición, la feria vuelve a ser el foro de formación e información del sector para todos aquellos interesados en introducirse en el mundo de la franquicia. Junto a las diferentes conferencias que se desarrollan, el Aula de la Franquicia reunirá a los mejores expertos en la materia, Mago More y Carlos Andreu. El primero de ellos es un referente en el ámbito de la creatividad e innovación y ha girado por todo el país con su charla 'El poder positivo del cambio'. Andreu es coach experto en motivación y desarrollo personal y autor del libro 'Del atadú a la cometa'. Asimismo, SIF galardona a las mejores franquicias con el Premio Nacional de Franquicia, que cuenta con diversas categorías.

Con más de dos décadas de trayectoria, SIF ha reunido a 500.000 visitantes, 16 países expositores y ha celebrado 500 conferencias a lo largo de todo su recorrido.



## “La franquicia demuestra que, cuando un sector es fuerte y con buenos cimientos, consigue superar cualquier situación”

Andrés Gil-Nogués ▶ DIRECTOR SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA, SIF



¿Qué expectativas tiene en la edición de este año?

Las expectativas son verdaderamente muy positivas. A menos de un mes de su celebración, SIF abrirá sus puertas del 15 al 17 de octubre, el certamen cuenta ya con un 91% de su superficie expositiva ocupada. A la cita acudirán enseñanzas procedentes de países latinoamericanos como Brasil, Guatemala, México y Paraguay, y de países europeos como Francia, Italia y Portugal. Las enseñanzas representadas son principalmente del sector de la hostelería, moda, lavanderías y cuidado personal, pero también destacan otros sectores económicos que van desde cervezas artesanas a talleres de cocina para

niños. La amplia oferta comercial que veremos en SIF, unido a la recuperación económica en la que estamos inmersos, hace que el sector de la franquicia esté en auge y viva un gran momento, por lo que preveo que esta próxima edición, la vigésimo sexta, sea un éxito.

**Cuéntenos las novedades de este año...**

La novedad más destacable, por el momento, es el lanzamiento de la nueva página web de SIF, [www.montaunfranquicia.com](http://www.montaunfranquicia.com). Una web mucho más moderna, interactiva y funcional que la anterior en la que introduce mejoras tanto para el interesado que busca información, como para el franquiciador que lo que pretende es establecer una relación de negocio. Además en la nueva web están involucrados todos los actores del sector e incluye toda la información que el usuario necesita para exponer o visitar SIF, en definitiva, una gran herramienta. Por otro lado, hemos trabajado duramente para que todos los ámbitos del certamen estén a la altura de su vigésimo sexta edición como el programa del Aula de la Franquicia que elaboramos junto a la AEF; el Premio Nacional de Franquicia, etc.

**¿Qué busca un emprendedor cuando acude al salón? ¿Y qué debe ofrecer el franquiciador?**

Todo emprendedor que acude a SIF busca fórmulas de negocio de éxito. Nosotros como certamen especializado en franquicias intentamos mostrarle el mayor número posible de oportunidades de negocio de todos los sectores económicos, siempre de calidad y que ya cuentan con una trayectoria real en el mercado. El franquiciador, por su parte, tiene que transmitir la confianza necesaria, aprovechando el contacto físico en la feria, para establecer una relación comercial. SIF pone a disposición de ambos las condiciones más ventajosas.

**Si tuviera que valorar cómo ha sido la evolución del mundo de la franquicia en España, ¿cuál sería su conclusión general?**

El sector de la franquicia se ha caracterizado siempre por su capacidad de amoldarse ante cualquier tipo de situación económica ya sea en época boyante como en época de crisis. Creo que este sistema es un claro ejemplo de que, cuando un sector es fuerte y con buenos cimientos, consigue superar todas las situaciones. Los estudios anuales que elabora la AEF lo demuestran año tras año. Los resultados del pasado ejercicio 2014, inmersos en una crisis brutal, son muy positivos y denota la calidad y la experiencia del sector de la franquicia español.

**¿Cuál es la fórmula que debe seguir el franquiciador para expandirse y tener éxito en nuestro país? ¿existe algún secreto?**

Secreto como tal... lo que sí se puede decir es que en el Aula de la Franquicia de SIF, franquicias de éxito cuentan sus fórmulas y experiencias para expandirse tanto en el mercado nacional como internacional. Además, en colaboración con la AEF, se elabora un intenso programa de conferencias en la que estos temas son los más destacados. Todo ello hace que acudir a SIF, donde están los verdaderos expertos en esta fórmula de negocio, se haga imprescindible para el franquiciador.

**¿Realmente es posible iniciar nuevos proyectos fuera de España?**

Por supuesto que es posible. Desde SIF hacemos todo lo posible para que esta posibilidad sea una realidad, fácil y con resultado de éxito. En cada edición la iniciativa FACE TO FACE cobra más relevancia y se incorporan más interesados. Consiste en reuniones con

Este año la feria, que celebra su 26ª edición, presenta su nueva web, mucho más “moderna, interactiva y funcional”

agenda cerrada con los principales actores de países latinoamericanos para ayudar a las franquicias a dar el salto a Iberoamérica. Estas reuniones se organizan a través de la FIAF, Federación Iberoamericana de Franquicias, a la que pertenecen países como Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Paraguay, Portugal, Venezuela, México, Perú y Uruguay. Por el momento los resultados son satisfactorios.

**Si tuviera que dar tres motivos por los que estar en SIF es clave para mejorar en el sector, ¿cuáles serían?**

Acudir a SIF es estar en contacto con los principales actores del sector franquiciadores, franquiciados, potenciales franquiciadores, emprendedores y consultores; conocer de primera mano lo que se está cocinando en el mercado o las últimas modalidades y reglamentaciones vigentes; es encontrar un amplio abanico de fórmulas de negocio de éxito; una gran plataforma para expandir un negocio tanto a nivel nacional como internacional... estas son, entre otras, algunas de las razones por la que acudir a Feria Valencia el próximo mes de octubre.

franquijobs

TENEMOS EL TRABAJO QUE BUSCAS



DATE DE ALTA EN NUESTRO PORTAL Y ACCEDE A MÁS DE 3.000 OFERTAS DE EMPLEO

El sector de la franquicia creó más de 220.000 puestos de trabajo en 2014

Y más de 195.000 en el primer semestre de 2015

Además podrás Ganar un Fin de Semana

Date de alta y participa en el sorteo de **5 FINES DE SEMANA** EN UN EXCLUSIVO HOTEL BOUTIQUE



PARTICIPAR AHORA

A ELEGIR ENTRE MÁS DE 50 DESTINOS

[www.franquijobs.com](http://www.franquijobs.com)

Visítanos en el stand B22

# “La franquicia ha alcanzado un grado de madurez en España”

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

¿Cuáles son sus principales objetivos de la AEF para el próximo año?

Nuestros objetivos principales son los de seguir trabajando por y para favorecer al sistema de franquicias español y, naturalmente, los intereses de nuestros socios. En este sentido, los retos pasan por continuar apoyando la internacionalización de nuestras redes, acudiendo a distintas ferias de franquicias en el extranjero, como las de México y París; apoyando a los salones monográficos que se organizan en España, asociados a la AEF; elaborando nuestros estudios estadísticos nacional e internacional, así como el Libro Oficial de Franquicias; acudiendo a cuantas jornadas, mesas redondas y seminarios se reclame nuestra presencia para informar sobre el mundo de la franquicia, y haciendo un importante papel de interlocutor ante los distintos organismos e instituciones, para que la franquicia sea cada vez más conocida y reconocida como fórmula generadora de empleo y dinamizadora de la economía.

*“Estar atento a los cambios del mercado e innovar son algunas de las recomendaciones para tener éxito en el sector”*

¿Qué novedades le esperan al negocio de franquicias a corto plazo?

La franquicia ya ha alcanzado un grado de madurez en España. Lo importante es ir consolidando y avanzar sobre lo conseguido durante todos estos años, con lo que las posibles novedades que se puedan producir se generarán más en cuanto a la aparición de nuevos conceptos e incluso de sectores que hoy en día no existen en el mercado. Esto ha sucedido recientemente con las perfumerías de equivalencia, los gimnasios low cost o las tiendas gourmet y delicatessen, que se expanden en régimen de franquicia.

**Cinco consejos que le daría a un emprendedor que quiere unirse a una red de franquicias.**

En primer lugar, que se autoanalice para tener claros conceptos como el sector en el que le gustaría trabajar, la inversión de la que dispone, si quiere ser empresario bajo el paraguas de una marca o por cuenta propia, si necesita local o no...Hacer una selección de aquellas enseñanzas que se ajustan a su perfil profesional o a sus aficiones, así como a la inversión con la que cuenta y visitarlas una por una para recabar información. Es importante que esa selección no supere las tres o cuatro redes. Una vez reunida toda la información, contrastarla con la propia AEF, con expertos en franquicia, con otros franquiciados, etc. para comprobar su veracidad. Tomarse su tiempo para tomar la decisión. La persona se va a convertir en empresario y no hay que tener prisa por incorporarse a una red hasta que no esté todo claro. Y por último, firmar el contrato cuando no hay ninguna duda y lo haya revisado un experto.

¿Cuáles son las claves para que una franquicia tenga éxito? ¿Existe algún secreto?

No existen secretos ni varitas mágicas que consigan que una franquicia tenga éxito. Hay que trabajar mucho, escuchar al mercado para saber darle respuesta, innovar para no quedarse atrás, es decir, son prácticamente las mismas claves que en cualquier otro negocio para que funcione. Sí es cierto que en la franquicia hay una serie de claves intrínsecas al propio sistema como son una formación inicial y continua, un diálogo permanente y fluido entre franquiciador y franquiciado, una relación profesional basada en la confianza mutua, apoyos logísticos, de marketing, de comunicación, tecnológicos...

**Optar por el autoempleo sumándose a una red de franquicias. ¿Qué beneficios implica?**

Integrarse en una red de franquicias siempre, y no solo en régimen de autoempleo, permite a una persona convertirse en empresaria, gestionando su negocio. En el caso del autoempleo, existen ofertas interesantes, en las que desembolsando una inversión que puede ser asequible y en la que, en algunos casos, no es necesario ni recurrir a financiación externa para desarrollar una nueva forma de alcanzar sus objetivos con la ayuda de una marca experimentada.

**Las franquicias online están pisando fuerte. ¿Cree que es una de las alternativas con más futuro?**

Sin duda. Se están haciendo su propio hueco en el mercado porque, con la continua evolución de la tecnología, es uno de los sectores con mayor demanda y lo seguirá siendo en el futuro. No obstante, hay sectores tradicionales como la



alimentación, la moda o la restauración que continúan creciendo y despertando el interés por montar negocios de estas actividades. Por tanto, una de las características principales del sistema de franquicias es que está integrado por una gran variedad de sectores, con inversiones para todos los bolsillos, lo que permite que sean muchas las alternativas que pueden manejar los emprendedores o quienes quieren montar una franquicia.

## holaMOBI, líder indiscutible en el sector de la telefonía global

■ La franquicia facilita a sus tiendas stock de terminales en depósito por valor de más de 10.000€ y sin avales

El mercado de telefonía móvil ganó 531.000 líneas el pasado año. Un dato positivo que ha repercutido en el crecimiento de las tiendas especializadas en telefonía. Actualmente, holaMOBI es la primera y única cadena del sector de telefonía 'low cost' que dispone de código directo con la mayoría de operadores de telefonía del mercado, tanto los principales, como todos los Operadores Móviles Virtuales. Esta es sólo una de las ventajas competitivas de la red de telefonía global con más proyección de los últimos años. Los datos hablan por sí solos: acuerdos con más de 15 operadores (Orange, Vodafone, Movistar, Simyo, Pepephone, Tuenti, MásMóvil, República Móvil, Oceans, Lyca, Lebara, etc), más de 10 líneas de negocio (accesorios, compra y venta terminales, reparaciones, seguros, financiación, liberaciones, etc) y más de 100 tiendas en toda España. De esta forma, el Grupo holaMOBI es líder indiscutible en su sector.

El universo de la telefonía móvil forma parte de la vida diaria de casi el cien por cien de los españoles. Esto ha provocado un incremento exponencial del porcentaje de profesionales que trabaja hoy en día en el sector. Por eso, elegir al mejor compañero para adentrarse en ese recorrido laboral es una elección determinante. holaMOBI lo sabe: ofrece las mejores comisiones y márgenes de beneficio para sus franquiciados, formación inicial y continua avalada por la Universidad de Málaga, financiación del canon de entrada y un sistema de suministro de teléfonos y tablets a crédito -holaMOBI Deposit- entre otros servicios.

¿En qué consiste el sistema holaMOBI Deposit? Muy fácil. Es un sistema de gestión exclusivo basado en acuerdos con los principales proveedores y fabricantes de smartphones, de forma que el franquiciado dispone de terminales y tablets por valor de 10.000 euros en su tienda y no tiene que pagarlos hasta que no los venda, además lo que venda lo puede devolver. Todo esto sin avales. De esta forma holaMOBI ayuda financieramente a todos sus franquiciados.

Desde su puesta en marcha en 2013, holaMOBI ha desarrollado uno de los modelos de negocio más rentables y competitivos en su sector.

Especializados en Operadores Móviles Virtuales, los clientes de cualquier tienda holaMOBI no cuentan con permanencia y pueden disfrutar de sus teléfonos sin ataduras. Así el usuario final puede contratar la tarifa que mejor se ajuste con Tuenti Móvil, Pepephone, Simyo, MásMóvil, República Móvil, etc., así como tarifas 'low cost' de Movistar, Orange y Vodafone. Incluso podrá contratar ADSL y fijo, fibra óptica y recargas. Además, sus franquiciados disponen de las mejores comisiones y márgenes de beneficios respecto a los operadores. Por lo que si vende una tarifa o un terminal, el franquiciado de holaMOBI va a tener más beneficio que si lo hace con otra franquicia del sector 'low cost'.

A este apoyo constante se une la posibilidad de que el franquiciado reciba cobertura a la hora de ampliar su equipo comercial. ¿Cómo? A través de holaEMPRESAS, el área de venta de productos y servicios para clientes autónomos y de empresa. holaMOBI proporciona a sus franquiciados una ayuda económica a fondo perdido para realizar estas contrataciones y aumentar su cartera de ingresos en esta área.

Cada una de estas ventajas están finalmente enfocadas a un objetivo fundamental: aportar valor

al cliente que cruza la puerta de una tienda. Con holaMOBI el franquiciado podrá hacerlo. La red ofrece todos los servicios relacionados con la telefonía en un mismo establecimiento: tarifas móviles, teléfonos nuevos y de segunda mano, accesorios, reparaciones, liberaciones, recargas, etc. holaMOBI adquirió este año otra cadena de tiendas de telefonía del segmento 'low cost' y especializada también en el negocio de los videojuegos: Movilredpublic. Ambas cadenas conforman el Grupo holaMOBI en la actualidad.



# clickviaja.com

Tu mejor opción de AUTOEMPLEO

**2 NEGOCIOS EN 1:**

**AGENCIA DE VIAJES**  
tecnológica

**+**

**TIENDA COMPLEMENTOS**

todo para tu viaje

¡Visítanos!

**Stand B22**

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

123 vuela

IRT Gestión

experience2travel

más información

DEPARTAMENTO EXPANSIÓN

902 800 329 | 951 247 324

expansion@clickviaja.com | www.clickviaja.com

encuétranos en

Compromiso de Calidad Turística

# Ecox4D abre sus puertas en el Hospital Ceram de Marbella y el Centro Médico Infanta Luisa Nervión de Sevilla

Gracias a las herramientas online y sus acuerdos comerciales, Ecox 4D cuenta con más de 50 centros en España



Poder contemplar el rostro de un bebé antes de nacer parece algo casi milagroso, pero ya no lo es. Cualquiera tiene la oportunidad única que ofrece la franquicia de ecografías emocionales Ecox4D, que en el último año se ha consolidado como

una de las más rentables del panorama español. La expansión de Ecox4D, en los últimos meses, ha sumado dos aperturas claves: en el Hospital Ceram de Marbella y en el Centro Médico Infanta Luisa Nervión, colaborador del Hospital Infanta

Luisa de Sevilla, que incorpora este servicio exclusivo para los futuros padres. El Hospital Ceram de Marbella es el único hospital privado de Andalucía con habitaciones dotadas con bañeras de parto para que los futuros padres puedan decidir el tipo de parto que desean tener. Por su parte, el Centro Médico Infanta Luisa Nervión es un centro periférico del Infanta Luisa, uno de los hospitales privados más modernos de Andalucía. Ecox4D, primera red especializada en realizar ecografías 3D y 4D, cuenta actualmente con más de 52 centros en toda España y 6 a nivel internacional, tanto a pie de calle como bajo la modalidad Implant, en la que no es necesario un local tradicional.

Desde que comenzó su andadura en el año 2007 con el Centro Ecox4D de Alicante, la franquicia ha ido creciendo cada vez más y ha llegado prácticamente a todas las provincias de la geografía española.

La rentabilidad de estas delegaciones se obtiene por medio de la captación de citas a

través de la web de la central y sus acuerdos comerciales. En su apuesta por la tecnología y el mundo 2.0, desde la página web de Ecox4D (www.ecox4d.com), los usuarios pueden solicitar una cita en cualquiera de los centros o regalar ecografías 4D a través de la tienda online sin necesidad de desplazarse.

Su sistema reporta un alto índice de rentabilidad a cada franquiciado, ya que el margen de gasto es muy reducido en comparación con los beneficios que representan. A todo ello, se une la fuerte apuesta tanto en tecnología como en posicionamiento online y offline. Pero, ¿cuál es el secreto real de Ecox4D? Ver a un hijo o hija sonreír, bostezar o mover sus manos antes de nacer, es un privilegio para cualquier familia. Además, la madre puede estar acompañada por cuantos familiares y amigos desee, de manera que se ha establecido un espacio de máximo confort para que puedan disfrutar plenamente de esta vivencia especial.



# Nace fisio360, un nuevo concepto de clínica de fisioterapia basada en un sistema de gestión integral y flexible

Este modelo de negocio destaca por un asesoramiento personalizado desde la central y un amplio plan de formación

Más de 30.000 fisioterapeutas ejercen actualmente su profesión en España, dentro de un sector que ha crecido más del 100% en los últimos años. Este es uno de los motivos por los que nace fisio360, una nueva franquicia basada en un sistema de gestión integral y flexible, en la que el asociado puede incluir aquellas técnicas o disciplinas que prefiera (fisioterapia infantil, terapias manuales y Osteopatía, Ergonomía, etc.), contando siempre con un asesoramiento personalizado desde la central y un plan de formación continuo para los especialistas.

"Una clínica fisio360 puede estar destinada a inversiones o a autoempleo, pero necesariamente deberá ser un fisioterapeuta titulado y colegiado, lo que garantiza la calidad del servicio", afirma su director general José Miguel Morales, quien añade que una de las principales ventajas para los emprendedores, especialmente jóvenes titulados, es la cobertura que ofrece la central "atendiendo las dudas particulares de cada fisio".

Desde los más tradicionales hasta lo último del sector: fisioterapia postoperatoria, para la tercera edad, Osteopatía, fisioterapia preventiva, Ergonomía y bioenergética, servicios fisio-estéticos, fisioterapia neurológica, etc. No sólo se trata de resolver una dolencia sino de ofrecer, de manera adicional, un entrenamiento personalizado que le permita mantenerse de forma saludable. Un aspecto fundamental también es la formación. El departamento de Apoyo al Franquiciado ofrece un plan continuo de aprendizaje y renovación, que permite

mejorar e implementar novedades a sus servicios. "Estamos en fase de preapertura de cinco nuevas clínicas en Madrid, Barcelona y Valencia", asegura Morales, quien apunta a una rentabilidad de 9 a 12 meses dependiendo de que se apliquen

adecuadamente las pautas indicadas desde la central. Además, los asociados pueden beneficiarse de los diferentes acuerdos que desarrolle la central con proveedores y compañías y adaptarlos a sus necesidades.

La posibilidad de incorporar los mejores tratamientos, siempre adaptados al profesional asociado que está al frente de la franquicia, es otra de las claves.

Desde los más tradicionales hasta lo último del sector: fisioterapia postoperatoria, para la tercera edad, Osteopatía, fisioterapia preventiva, Ergonomía y bioenergética, servicios fisio-estéticos, fisioterapia neurológica, etc. No sólo se trata de resolver una dolencia sino de ofrecer, de manera adicional, un entrenamiento personalizado que le permita mantenerse de forma saludable. Un aspecto fundamental también es la formación. El departamento de Apoyo al Franquiciado ofrece un plan continuo de aprendizaje y renovación, que permite

mejorar e implementar novedades a sus servicios. "Estamos en fase de preapertura de cinco nuevas clínicas en Madrid, Barcelona y Valencia", asegura Morales, quien apunta a una rentabilidad de 9 a 12 meses dependiendo de que se apliquen



terra<sup>minium</sup><sup>®</sup>  
Administración de fincas

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

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

# “El canon de entrada es fundamental en toda enseña seria”

Eduardo Abadía ► DIRECTOR GERENTE DE LA AEF, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES



¿Podría hacer un balance del sector en los primeros meses del año?

El balance en cuanto al comportamiento del sistema de franquicias en el primer semestre del año es positivo. Después de haber crecido en todas sus variables al finalizar 2014, un 0,5% en la facturación global; un 2,8% en el número de empleos generados; un 8% en la cifra de establecimientos abiertos, y un 10,3% en el número de redes que integran este modelo de negocio, la realidad actual es que el sistema se aleja de la crisis definitivamente, impulsado además por la vuelta de los bancos, lenta pero progresiva, a la concesión de financiación. Todos estos factores unidos permiten que la franquicia

esté atravesando un buen momento, con perspectivas de crecimiento para este 2015.

¿Y cuáles diría que son los sectores con más perspectiva de crecimiento?

Hay sectores que están teniendo un buen comportamiento en estos momentos y que también lo han tenido durante los peores años de la crisis, como son los de alimentación, panadería/pastelería o servicios a empresas.

En la actualidad, podemos observar actividades que están volviendo a resurgir, y que se contemplan como interesantes opciones de negocio por parte de quienes quieren montar una franquicia. Es el caso del sector inmobiliario, que arrastra en su recuperación a otras actividades como la de Mobiliario/Hogar; el sector Moda, que en 2014 ya presentó porcentajes de crecimiento; Informática; Servicios de Automoción, y todo lo que tiene que ver con la Belleza/Estética y cuidado del cuerpo, con la proliferación de enseñas de perfumes de equivalencia y de gimnasios de bajo coste.

Los constantes cambios en el contexto económico y empresarial en España también se dejan sentir en este sector. ¿Cree que uno de esos cambios es la eliminación o reducción del canon de entrada?

En el sistema de franquicias el canon de entrada es fundamental en cualquier enseña seria y es una cantidad en la que están contemplados aspectos tan esenciales como la formación y la asistencia inicial, el proyecto de imagen corporativa, el coste del diseño del negocio, el manual de operaciones... por lo que no puede eliminarse. En todo caso podría reducirse, pero en casos excepcionales, como aquellos franquiciados que montan una segunda o más tiendas o la puesta en marcha de

otra nueva línea de negocio dentro de una cadena, que requiera una inversión más reducida y por tanto el canon de entrada también se reduzca.

En España, ¿cuáles son las regiones con más centrales franquiciadoras?

Nuestro último estudio, “La Franquicia en España 2015”, refleja que las cinco comunidades autónomas con mayor implantación de centrales franquiciadoras son, por este orden: Madrid, con 308; Cataluña, con 288; la Comunidad Valenciana, con 145; Andalucía, con 130, y Galicia, con 48. Estas cinco comunidades acaparan el 76,6% del total de las centrales que hay en España.

Como miembro de la AEF y de la FIAF, ¿qué países latinoamericanos están cada vez más presentes en la red de franquicias de España?

Estamos trabajando a conciencia desde la FIAF para que cada vez haya más franquicias latinoamericanas implantadas en España y viceversa. En el caso de España, los países latinoamericanos en los que mayor implantación tienen nuestras enseñas son los siguientes: México, donde ya hay 88 cadenas franquiciadoras; Colombia, 42; Panamá, 39; Venezuela, 34, y República Dominicana, 32. Y en el caso contrario, las redes más implantadas en España originarias de Latinoamérica son Argentina, con 6 enseñas; Brasil, con 2, y Colombia y Guatemala, con 1.

¿Se puede “exportar” la franquicia española a otros países de Europa o Latinoamérica y que obtenga buenos resultados?

Por supuesto. Además, es un hecho que se puede constatar fácilmente en nuestro último estudio “La Franquicia Española en el Mundo 2015”, según el cual, en la actualidad hay 296 enseñas

españolas implantadas en 132 países de los cinco continentes, sumando un total de 19.874 establecimientos. Son cifras que demuestran que ya hay un 30% de nuestras franquicias que han dado el paso de salir a otros mercados, y lo más importante es que esta tendencia va en aumento cada año. Además, la franquicia española ha madurado en el plano internacional, porque hoy en día es capaz de operar con éxito en mercados tan exigentes en materia de franquicia como Francia, donde hay 67 enseñas de nuestro país; Reino Unido, 42; Estados Unidos, 30; Alemania, 28, o Brasil, 24, lo cual dice mucho en favor de nuestras marcas a la hora de estar más preparadas antes de entrar en otro país.

Uno de los máximos responsables de la entidad señala México, Colombia y Panamá como los principales países latinoamericanos donde se exporta la franquicia española

La ecografía 4D con marca a tu alcance

Ecox4D tu mejor opción de autoempleo rentable.

visítanos en el **STAND B22** de topfranquicias

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, ALGROCÓN, BARAKALDO, SEVILLA, LAS ROZAS, ALCOY Y PUERTO DE SANTA MARÍA (CÁDIZ).  
IMPLANT: BARCELONA, SALAMANCA, GUADALAJARA, CIUDAD REAL, CUENCA, ZAMORA, ZARAGOZA, PAMPLONA, LLEIDA, HUELVA, TENERIFE, ALMERIA, ALCOBENDAS, MADRID ARTURO SORIA, CACERES, VALENCIA NORTE-MONCADA, VALENCIA-TORRENT, BADAJOZ, PALMA DE MALLORCA, SANT CUGAT DEL VALLES, COLLADO VILLALBA, JAÉN, LEÓN, BURGOS Y ARANDA DE DUERO. Prespertas: 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

**goodbuy**  
www.compravendecambia.com

“Descubre un concepto diferente de tiendas de segunda mano”

🔨 Crea tu propio puesto de trabajo en un sector en auge con el consumo colaborativo y reciclaje.

📈 Amplios márgenes en productos de segunda mano y familias de productos nuevos.

⬇️ Y todo por mucho menos de lo que piensas



Más info: franquicias@goodbuy.es – Tlf. 902 080 999



Solicita información sin compromiso

# Guía oficial de las mejores franquicias

Asesorías - Consultorías

**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: 9 Propios: 4 Franquiados: 5 Extranjero: 0

www.grupodalhostels.com Contacto: Dpto. de Expansión

**GRUPO TERRAMINIUM**

Asesoría - Consultoría

Canon de entrada	13.900€
Royalty	3%
Canon de publicidad	No hay

**INVERSIÓN** 17.900€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 20m<sup>2</sup> Población: 15.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 74 Propios: 2 Franquiados: 72 Extranjero: 0

www.terraminium.com Contacto: Alejandro Gómez

Alimentación - Comestibles

**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 / 100m<sup>2</sup> Población: 40.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 42 Propios: 1 Franquiados: 41 Extranjero: 0

www.duldi.com Contacto: Dpto. de Expansión

**BOMBONEKA**

Alimentación

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

**INVERSIÓN** 39.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 30m<sup>2</sup> Población: 50.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 3 Propios: 2 Franquiados: 1 Extranjero: 0

www.bomboneka.com Contacto: Cristina Pérez de Algora

Comercio

**EROSKI CITY**

Alimentación

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

**INVERSIÓN** Depende de la superficie del local

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 250m<sup>2</sup> Población: 1.500 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 2069 Propios: 1569 Franquiados: 500 Extranjero: 0

www.eroski.es Contacto: Enrique Martínez

**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 / 400m<sup>2</sup> Población: 1.500 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 113 Propios: 90 Franquiados: 23 Extranjero: 0

www.grupoladespensa.com

**BEROLINA**

Comercio especializado

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

**INVERSIÓN** Desde 19.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 20m<sup>2</sup> Población: No relevante

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 13 Propios: 1 Franquiados: 12 Extranjero: 34

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

**LA FÁBRICA DEL CARTUCHO**

Reciclaje / Consumibles

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

**INVERSIÓN** 13.500€ + IVA

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 25 / 30m<sup>2</sup> Población: 5.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 22 Propios: 2 Franquiados: 20 Extranjero: 0

www.lafabricadelcartucho.com Contacto: Natividad Perero

**GOODBUY**

Artículos usados

Canon de entrada	10.000€
Royalty	3% facturación bruta. Mínimo 190€ + IVA / mes
Canon de publicidad	150€ + IVA / mes

**INVERSIÓN** 36.000€ aprox.

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 70m<sup>2</sup> Población: Según emplazamiento

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 5 Propios: 2 Franquiados: 3 Extranjero: 0

www.goodbuy.es Contacto: Alejandro Revuelta

**COPIPLUS**

Imprentas / Papelerías

Canon de entrada	No hay
Royalty	150€
Canon de publicidad	No hay

**INVERSIÓN** 29.000€ + IVA

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 60 / 120m<sup>2</sup> Población: 8.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 47 Propios: 1 Franquiados: 46 Extranjero: 0

www.copiplus.es Contacto: Jesus Angel

## LIZARRAN prosigue su crecimiento en franquicia durante 2015



La marca especializada en pinchos y cerveza, propiedad de Comess Group, continúa su crecimiento en 2015 con nuevos establecimientos franquiciados.

Las aperturas se han repartido en todo el territorio nacional, siendo el mayor número en la Comunidad de Madrid. LIZARRAN alcanza así, este mes, los más de 50 establecimientos en Madrid establecimientos en la capital con previsión de nuevos establecimientos hasta final de año.

Destacan, no obstante, la próxima apertura en Barakaldo (Vizcaya) así como los nuevos establecimientos en Andalucía, dos de las áreas prioritarias de expansión de la enseña.

Este crecimiento se ha desarrollado a manos de franquiciados, quienes han confiado en la marca especialista en pinchos para emprender un negocio propio.

Ejemplo del buen hacer de los asociados es el galardón otorgado a Jorge Antonio Gómez, multifranquiciado LIZARRAN, al mejor Empresario Extremeño del Año. Este premio se suma al concedido por la organización Best Franchisee of the World en 2014 al mismo franquiciado por su labor al frente de los locales de la marca.

### Somos globales.

LIZARRAN, presente en 21 países, continúa su expansión hacia nuevos mercados. Durante el ejercicio de 2015, la marca de Comess Group ha inaugurado establecimientos en Suecia, Marruecos, Georgia y Ecuador.

La marca de pinchos gestiona su desarrollo internacional bajo el sistema de franquicia, por lo que se esperan nuevas aperturas de socios globales en los próximos meses.

### Somos solidarios.

LIZARRAN, junto con Fundación Solventia y diferentes organizaciones sin ánimo de lucro, continúa su proyecto de Bar Escuela - primero en el local de Conde de Peñalver y ahora en Padre Damián, 42, ambos en Madrid-. Este programa se presenta como una modalidad de formación única para jóvenes en riesgo de exclusión social. Este año, el de la consolidación del proyecto, más de 80 personas han encontrado trabajo gracias a su paso por Bar Escuela LIZARRAN.

### LIZARRAN.

Marca integrada en Comess Group en 2007, se ha posicionado como la enseña de referencia en el mercado, gracias a su fuerte expansión en franquicia y su continuada apuesta por la calidad.

Comess Group engloba, entre otras, las marcas LIZARRAN, Cantina Mariachi y Pasta City. Con más de 300 establecimientos y presencia en 21 países, Comess Group se encuentra entre las primeras compañías de restauración en España y el mundo.

# Guía oficial de las mejores franquicias

Comercio

**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: 1 Franquiados: 15 Extranjero: 0

www.adlant.es Contacto: Beatriz Nuñez

Formación

**ENSEÑALIA**

Enseñanza / Formación

Canon de entrada	6.000 / 30.000€
Royalty	5% S / Ventas
Canon de publicidad	2% S / Ventas

**INVERSIÓN** Desde 25.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 150m<sup>2</sup> Población: 10.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 10 Propios: 4 Franquiados: 6 Extranjero: 0

www.ensenalia.com Contacto: Sergio Bressel

Hostelería - Restauración

**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: 80m<sup>2</sup> Población: 25.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 9 Propios: 1 Franquiados: 8 Extranjero: Más de 300

www.kidsclubspain.es Contacto: José M. Linares

**0,40 CERVECERÍA MERCADO PROVENZAL**

Cervecería / Vinos / Tapas

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

**INVERSIÓN** 60.000€ + IVA

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 50m<sup>2</sup> Población: 40.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 85 Propios: 5 Franquiados: 80 Extranjero: 0

www.mercadoprovenzal.com Contacto: Lola Bolaños

**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: 30m<sup>2</sup> Población: 25.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 17 Propios: 1 Franquiados: 16 Extranjero: 3

www.dopiesandcoffee.com Contacto: Dpto. de Expansión

**LEGEA**

Comercio / Varios

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

**INVERSIÓN** Desde 15.000 a 50.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 50m<sup>2</sup> Población: 15.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 7 Propios: 1 Franquiados: 180 Extranjero: 173

www.legea.com Contacto: Daniela Conforti

**IHPE LANGUAGE RESEARCH & TEACHING**

Academia de Idiomas

Canon de entrada	20.000€
Royalty	300€ (8 horas de consulta)
Canon de publicidad	100€

**INVERSIÓN** 35.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 70m<sup>2</sup> Población: 20.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 3 Propios: 1 Franquiados: 2 Extranjero: 0

www.ihpe.es Contacto: Julio Gimeno Ruiz

**MUNDOCLASES**

Enseñanza / Formación

Canon de entrada	13.000€ + IVA
Royalty	100€/ mes 1º año. Consultar siguientes
Canon de publicidad	35€/ mes

**INVERSIÓN** 29.700€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 50 / 160m<sup>2</sup> Población: 50.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 11 Propios: 2 Franquiados: 9 Extranjero: 0

www.mundoclasses.com Contacto: José Mª Villarrea

**LIZARRAN**

Cervecería / Vinos / Tapas

Canon de entrada	35.000€
Royalty	6% Bonificable en un punto
Canon de publicidad	No hay

**INVERSIÓN** Desde 90.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**

Local: 90 / 160m<sup>2</sup> Población: 20.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 224 Propios: 1 Franquiados: 223 Extranjero: 21

www.lizarran.es Contacto: Gonzalo Lázaro Olmedo

**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: 35m<sup>2</sup> Población: 25.000 habitantes

**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**

España: 5 Propios: 1 Franquiados: 4 Extranjero: 0

www.bolasheladosartesanos.com Contacto: Antonio M. Ruiz

## Copiplus: diseño, imprenta, papelería y ¡mucho más!



Copiplus es una franquicia de diseño gráfico, imprenta digital, que ofrece además productos de papelería y servicios de copistería, material de oficina, envío de paquetería, así como regalos, tanto personalizados como de fantasía. Nuestros centros son pequeñas agencias de marketing a pie de calle, donde nuestros franquiciados actúan como consultores de sus propios clientes, escuchándoles y dando soluciones en la misma línea de trabajo que marca la central. Copiplus ofrece servicios de marketing digital y social media, desarrollo de campañas de publicidad, elaboración de planes de marketing y ventas, diseño de identidad corporativa, planificación de eventos, proyectos de innovación, etc.

Los precios son negociados directamente desde la central de la franquicia. El servicio continuo a todos los franquiciados de la cadena, así como la continua innovación en nuevas líneas de negocio, es la clave del éxito de todas nuestras franquicias.

Desde la central asesoramos en el día a día a todos nuestros franquiciados y también suministramos aquellos productos o servicios que las franquicias inicialmente no puedan ofrecer para poder completar toda la gama de productos que ofrecen en sus centros Copiplus. Copiplus es la franquicia con mayor crecimiento del sector, en apenas dos años y medio cuenta con casi 50 centros distribuidos por toda la geografía española. Lo más importante para la dirección de la franquicia es que ningún centro ha tenido que cerrar desde su puesta en marcha. Este hecho consolida a la franquicia Copiplus como una franquicia rentable y segura para cualquier persona que tenga ganas de trabajar y emprender.

Si ese es tu caso, eres emprendedor y tienes ganas de aprender una profesión con futuro, no dudes en contactar con nuestro Departamento de Expansión. Visita nuestra página web: www.copiplus.es



# Guía oficial de las mejores franquicias

Hostelería - Restauración

<b>BAGUETTALIA</b>	
Pizzerías / Italianos	
Canon de entrada	3.000€
Royalty	300€
Canon de publicidad	No hay
<b>INVERSIÓN</b>	
29.000€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 80m <sup>2</sup>	Población: 50.000 habitantes
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 2	Propios: 1
Franquiciados: 1	Extranjero: 0
www.franquiciabaguettalia.com	
Contacto: Claudio Astarita	

Moda

<b>CAY VILLE</b>	
Calzado y complementos	
Canon de entrada	Incluido en inversión
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
<b>INVERSIÓN</b>	
16.900€ + IVA	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 35 / 50m <sup>2</sup>	Población: No relevante
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 20	Propios: 1
Franquiciados: 19	Extranjero: 0
www.cayville.com	
Contacto: Ana Herrero	

Nuevas Tecnologías

<b>holaMOBI, TELEFONÍA GLOBAL</b>	
Telecomunicaciones / Telefonía	
Canon de entrada	18.495€
Royalty	2%
Canon de publicidad	3%
<b>INVERSIÓN</b>	
Desde 18.495€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 12m <sup>2</sup>	Población: Según emplazamiento
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: Más de 100	Propios: 2
Franquiciados: Más de 100	Extranjero: 0
www.holamobi.com	
Contacto: Jaime Abehsera	

<b>MOVILREDPUBLIC</b>	
Telecomunicaciones / Telefonía	
Canon de entrada	5.945€
Royalty	2%
Canon de publicidad	2%
<b>INVERSIÓN</b>	
19.000€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 20m <sup>2</sup>	Población: 15.000 habitantes
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: + 100	Propios: 1
Franquiciados: + 100	Extranjero: 0
www.movilrepublic.com	
Contacto: Paola Mirasol	

<b>holaMOBI EMPRESAS</b>	
Telecomunicaciones / Telefonía	
Canon de entrada	2.995€
Royalty	2%
Canon de publicidad	3%
<b>INVERSIÓN</b>	
Desde 2.995€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: Sin local	Población: No relevante
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 79	Propios: 3
Franquiciados: 76	Extranjero: 0
www.holamobi.com	
Contacto: Jaime Abehsera	

<b>LA PIEMONTESE</b>	
Pizzerías / Italianos	
Canon de entrada	30.000€
Royalty	6% mensual s/ facturación
Canon de publicidad	No hay
<b>INVERSIÓN</b>	
521.000€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 250m <sup>2</sup>	Población: Según zona
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 19	Propios: 4
Franquiciados: 15	Extranjero: 0
www.lapiemontesa.com	
Contacto: Jose Antonio Ros	

<b>PRIMADONNA COLLECTION</b>	
Calzado y complementos	
Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
<b>INVERSIÓN</b>	
De 80.000 a 120.000€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 80 / 120 m <sup>2</sup>	Población: 100.000 habitantes
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 22	Propios: 3
Franquiciados: 19	Extranjero: 250
www.primadonnacollection.com	
Contacto: Claudio Pérez / Sandra Pérez	

<b>MOBILIN</b>	
Telecomunicaciones / Telefonía	
Canon de entrada	9.995€
Royalty	3%
Canon de publicidad	2%
<b>INVERSIÓN</b>	
14.995€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 20m <sup>2</sup>	Población: Según emplazamiento
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 5	Propios: 1
Franquiciados: 4	Extranjero: 0
www.mobilin.es	
Contacto: Enrique Palmero / Antonio Pérez	

<b>THE BOX PHONE</b>	
Telecomunicaciones / Telefonía	
Canon de entrada	995€
Royalty	60€/ mes
Canon de publicidad	No hay
<b>INVERSIÓN</b>	
3.995€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: 8 / 12m <sup>2</sup>	Población: No relevante
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 14	Propios: 0
Franquiciados: 14	Extranjero: 0
www.theboxphone.com	
Contacto: Jesús Mérida-Nicolich	

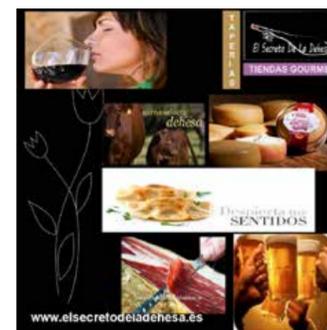
<b>TOP CLIC</b>	
Informática	
Canon de entrada	2.500€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
<b>INVERSIÓN</b>	
2.500€	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	
Local: No necesario	Población: No requerida
<b>Nº DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
España: 79	Propios: 3
Franquiciados: 76	Extranjero: 0
www.topclit.es	
Contacto: Jean-Marc Martinez	

## El Secreto de la Dehesa 'cocina' nuevos proyectos para afianzar su marca



El Secreto de la Dehesa nace después de una larga trayectoria en el sector de hostelería. Desde los comienzos de su andadura empresarial, su recorrido se basa en unas directrices muy claras: afianzar el modelo de negocio para que éste fuera muy dinámico para nuestros franquiciados, ya que la principal premisa de la marca es la atención continuada y eficaz a nuestros puntos de venta.

Para ello, lo primero que hicimos fue concentrar toda nuestra experiencia y testar el modelo de negocio para confirmar que íbamos en el buen camino. Hasta 26 negocios repartidos por toda la geografía española nos sirvieron de muestreo. Con estos datos y con la colaboración activa en diversas franquicias del sector a nivel internacional, nos decidimos a implantarnos como marca en la península. Paso a paso y, gracias a grandes acuerdos comerciales cerrados con importantes marcas del sector que suponen beneficios en todos nuestros franquiciados y que nos han proporcionado otro buen impulso, encaminando el cierre de año con la satisfacción del deber cumplido y los objetivos superados que nos han permitido llegar adonde nos encontramos actualmente. Por otro lado, mantener una estrecha relación con nuestros franquiciados nos enriquece también como marca, al poder contar con su mirada cercana sobre el entorno concreto en el que va a funcionar cada nuevo local. Así continuamos con nuevos proyectos de expansión de la marca basados en diversos enfoques comerciales que se están cocinando y con el objetivo bien fijado en la consolidación de nuestra marca.



# Nace Franquijobs, el primer portal especializado en el sector que más puestos de trabajo genera en España, la franquicia

La nueva plataforma permite a candidatos y empresas encontrar el mejor empleo entre miles de ofertas

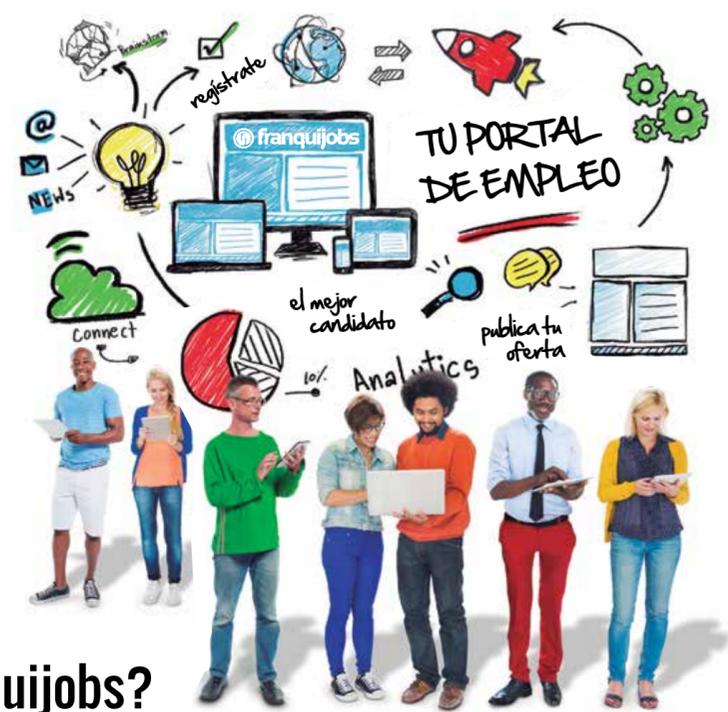
Son muchas las ocasiones en las que enfrentarse a un papel en blanco para plasmar estudios o experiencia laboral y construir el currículum adecuado es como asomarse a un precipicio. Más aún cuando hay exceso de información o al contrario, y el candidato no sabe cómo potenciarla. Contar con herramientas que faciliten ese proceso constituye una ventaja en la búsqueda de empleo. De esa necesidad nace Franquijobs, el primer portal especializado en el sector de las franquicias que, actualmente, es uno de los motores fundamentales en la creación de puestos en España.

Esta plataforma permite al candidato incluir su currículum y acceder a más de 3.000 ofertas de enseñanzas procedentes de diversos sectores.

El portal, impulsado por Topfranquicias, se adentra en el mercado de las franquicias para potenciar la oferta y búsqueda de empleo en un modelo de negocio que, en el año 2014, generó más de 250.000 puestos. Pero esta nueva herramienta no sólo está enfocada al emprendedor, desempleado o quien desee promocionarse en su puesto de trabajo, también en un servicio imprescindible para la propia enseñanza. ¿Cuántas horas ha perdido un franquiciado hasta encontrar a la persona idónea

que trabaje en el proyecto? Franquijobs ahorra tiempo y aporta todas las facilidades y ventajas para que el asociado incluya cuantas ofertas desee y seleccione a los candidatos perfectos. "Creemos que los emprendedores y las personas en búsqueda de empleo van a encontrar en Franquijobs una opción atractiva y con grandes posibilidades para trabajar en cualquier área del sector de la franquicia", explica Marta González, directora ejecutiva de Topfranquicias. Sólo en el primer semestre del año, este sector creó más de 195.000 puestos de trabajo en España.

Además, Franquijobs permite a los usuarios descubrir el mundo del autoempleo en el sector franquicia. Esta alternativa resulta mucho más rápida y segura, ya que cuenta con una experiencia y saber hacer que garantiza el éxito del negocio. Y es que algunas de las empresas más exitosas de este sector se iniciaron en plena época de crisis. Todo ello fruto de la invención y el trabajo. Hay muchas razones por las que una persona decide escoger el autoempleo como salida profesional. Algunas de ellas se basan en el beneficio económico, trabajar para uno mismo y sin jefes, una salida al desempleo, desarrollo profesional o, incluso, un reto personal. En ocasiones, la mejor idea para un negocio de autoempleo nace de buscar soluciones a los problemas del día a día. La franquicia como fórmula de autoempleo conlleva la reducción del riesgo, gracias a valores añadidos que el franquiciador aporta a la relación.



## ¿Cómo puedo registrarme en Franquijobs?

### Si soy candidato...

No importa en qué situación estés: desempleado, emprendedor o buscando un puesto mejor. Si quieres trabajar en el sector de las franquicias, sólo tienes que registrarte en el portal y recibirás diariamente en tu correo electrónico aquellas ofertas que te interesen o se ajusten a tu perfil. Los pasos son muy sencillos:

- 1 ▶ Regístrate o date de alta en el portal gratuitamente
- 2 ▶ Introduce tu CV. ¡Recuerda! Es fundamental que la información sea concisa, atractiva y potencie tus cualidades
- 3 ▶ Inscríbete en aquellas ofertas que te interesen. Tendrás acceso a miles de ellas. Elige las que se adecúen a tus objetivos

### Si soy empresa...

¿Necesitas descubrir a los mejores talentos para trabajar en tu enseña? Para ayudarte en esa selección, Franquijobs colabora en el proceso de búsqueda y encuentra por ti a los perfiles idóneos para tu franquicia. Para hacerlo sólo tienes que hacer lo siguiente:

- 1 ▶ Dar de alta a tu empresa en nuestro portal
- 2 ▶ Publicar tu proceso de selección. Podrás publicar cuantas ofertas quieras, según el plan que elijas
- 3 ▶ Una vez validemos las ofertas...¡relájate! Nuestra maquinaria se pone en marcha para encontrar al empleado perfecto. Recibirás en tu correo electrónico las mejores candidaturas

# Guía oficial de las mejores franquicias

Nuevas Tecnologías

**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.franquiciamundoguia.com** Contacto: **Juan Beltrán**

**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:** 70m<sup>2</sup> **Población:** 30.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 130 **Propios:** 44 **Franquiados:** 86 **Extranjero:** 0  
**www.pcbox.com / www.pcbox.es** Contacto: **Sr. Robert**

**COFFEE NEWS**  
Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada** 3.600€ + IVA  
**Royalty** 75€  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 3.990€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No precisa **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 19 **Propios:** 2 **Franquiados:** 17 **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:** 30 **Propios:** 2 **Franquiados:** 28 **Extranjero:** 1  
**www.infotactile.com** Contacto: **Juan Beltrán**

**PUBLIBOLSY**  
Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada** 7.995€  
**Royalty** 100€/mes  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 7.995€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No precisa **Población:** 50.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 21 **Propios:** 1 **Franquiados:** 20 **Extranjero:** 0  
**www.publibolsy.es** Contacto: **Jorgelina Lustringer Guzmán**

**BEEP**  
Informática  
**Canon de entrada** No hay  
**Royalty** 0%  
**Canon de publicidad** 125€/mes  
**INVERSIÓN** 20.000€ (Incluye stock inicial)

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 40m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 235 **Propios:** 10 **Franquiados:** 225 **Extranjero:** 0  
**www.beep.es** Contacto: **Sr. Robert**

**YOIGO BYMOVIL**  
Telecomunicaciones / Telefonía  
**Canon de entrada** No hay  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** Desde 15.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 20 / 30m<sup>2</sup> **Población:** 10.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 1.130 **Propios:** 87 **Franquiados:** 1.043 **Extranjero:** 0  
**www.bymovil.es** Contacto: **Isvett Montes**

**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**

**PUBLIPAN**  
Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada** 12.000€  
**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**

**70 MANDARINAS**  
Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada** 5.000€  
**Royalty** 10%  
**Canon de publicidad** 2%  
**INVERSIÓN** 30.000€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 5m<sup>2</sup> **Población:** 50.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 2 **Propios:** 2 **Franquiados:** 0 **Extranjero:** 0  
**www.70mandarinas.com** Contacto: **Pablo J. Rodríguez Reino**

**Ahorralia, la solución para ahorrar en tus consumos básicos**



Ahorralia.es es una empresa cuyo objetivo es gestionar y conseguir el mayor ahorro posible en los servicios básicos que todos usamos en nuestro día a día, como son la energía (luz, gas, agua, etc.), la telefonía (fijo, móvil, internet, etc.) y los seguros de toda índole (hogar, comercio, vehículo, salud, responsabilidad civil, arte, etc.).

Nuestra máxima y lo que nos diferencia del resto es la independencia, ya que no estamos atados a ningún proveedor de servicios ni distribuidor de productos, lo que nos permite realizar un estudio del consumo de la factura de cada cliente (particulares, autónomos, empresas, comercios, industrias, hoteles, etc.), y poder ofrecerle la mejor opción, tanto técnica como económica, siempre pensando en conseguir el mayor ahorro posible.

Conseguimos un ahorro en los siguientes consumos básicos: Telecomunicaciones (telefonía fija y móvil, Internet ADSL y 4G, Telefonía IP); energía (Electricidad Gas, Gasoil, Agua, Energías renovables, Monitorización, Auditorías); seguros (hogar, vehículo, vida, salud, etc.); certificaciones energéticas de edificaciones (viviendas, locales); Ley Orgánica de Protección de Datos, y sistemas de alarma y seguridad.

Además, contamos con una serie de productos de telecomunicaciones (smartphones, tablets, accesorios) y de energía (leds, energías renovables, ahorradores, visualizadores), de primera calidad y a un precio de mercado muy competitivo.

¿Cuáles son las ventajas de elegir ahorreria.es? Ofrece exclusividad en su zona de acción. Todas las Franquicias guardarán unos criterios de igualdad, en cuanto a estética y precios. Supone una mínima inversión inicial para el comienzo de la actividad (inversión inicial a partir de 8.900 €). Otras ventajas son las siguientes: rápida rentabilidad, subiendo los beneficios de forma rápida y exponencial a partir del primer año de actividad; asesoramiento continuo por parte de la Central franquiciadora, así como una intranet propia con todos los productos y novedades (formación e información continua); campañas de publicidad y marketing realizadas por la Central para la difusión de la marca, y seguridad de poder trabajar en mercados en auge, llegando al cliente final de una manera muy directa en forma de ahorro en la época actual.



Si eres fisioterapeuta,  
inversor o emprendedor  
¡aquí puedes montar tu propia clínica!

**FISIO360°**  
#SomosFisios

Te lo ponemos muy fácil. ¡No estás solo!  
Invierte en un sector con alta demanda y rentabilidad

un nuevo  
concepto de  
clínica de  
fisioterapia

negocio  
llave en  
mano

desde  
**15.900€**  
+ IVA

Más información y contacto

T. 902 907 426 | expansion@fisio360.es  
o visítanos en el **stand B22** de Topfranquicias

fisio360.es

# Guía oficial de las mejores franquicias

Salud - Belleza

**ecox** **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:** 50m<sup>2</sup> **Población:** 90.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 56 Propios: 4 Franquiados: 52 Extranjero: 6  
 www.ecox4d.com Contacto: Dpto. de Expansión

**DOLCE LOVE**  
 Parafarmacia  
**Canon de entrada** Incluido en la inversión  
**Royalty** 180€  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** Desde 20.990€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 25m<sup>2</sup> **Población:** 25.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 7 Propios: 1 Franquiados: 6 Extranjero: 1  
 www.dolcelove.es Contacto: Angeles Gutiérrez

**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:** 50m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 18 Propios: 3 Franquiados: 15 Extranjero: 0  
 www.abanolía.com Contacto: Angel Arias

**SON TUS AROMAS**  
 Cosmética  
**Canon de entrada** No hay  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 12.950€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30m<sup>2</sup> **Población:** No relevante  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 35 Propios: 1 Franquiados: 34 Extranjero: 0  
 www.sontusaromas.com Contacto: Paco Pomar

**VENERA VENUS**  
 Cosmética  
**Canon de entrada** No hay  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** Desde 9.999€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30m<sup>2</sup> **Población:** 9.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 9 Propios: 0 Franquiados: 9 Extranjero: 0  
 www.veneravenus.com Contacto: Olga Ciloçi

**FISIO 360°**  
 Servicios médicos  
**Canon de entrada** 15.900€  
**Royalty** 195€  
**Canon de publicidad** 125€  
**INVERSIÓN** 24.900€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 40m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 5 Propios: 0 Franquiados: 5 Extranjero: 0  
 www.fisio30.es Contacto: Dpto. de Expansión

**BODYCARE BELLEZA**  
 Belleza y estética  
**Canon de entrada** 4.500€  
**Royalty** 290€  
**Canon de publicidad** Incluido en Royalty  
**INVERSIÓN** 4.500€ + IVA

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** No relevante  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 34 Propios: 2 Franquiados: 32 Extranjero: 0  
 www.bodycarebelleza.com Contacto: Inés

**LA BOTICA DE LOS PERFUMES**  
 Cosmética  
**Canon de entrada** No hay  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 9.500€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 20 / 50m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 140 Propios: 11 Franquiados: 129 Extranjero: 1  
 www.laboticadelosperfumes.com Contacto: Antonio Loredo

**DP COSMETICS**  
 Cosmética  
**Canon de entrada** No hay  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 29.995€ Solo venta de producto

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30m<sup>2</sup> **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 11 Propios: 1 Franquiados: 10 Extranjero: 1  
 www.dpcosmetics.es Contacto: Eugenio del Pueblo

**MIAROMA**  
 Cosmética  
**Canon de entrada** No hay  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 22.900€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 45m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 14 Propios: 1 Franquiados: 13 Extranjero: 0  
 www.miaroma.net Contacto: Dpto. de Expansión

¡Tu Fragrances & colors por 6.400 euros!



Disfruta de un negocio altamente rentable y en auge. Nuestras perfumerías de marca blanca son sinónimo de imagen y rentabilidad. El negocio es rentable desde el primer día, ya que el margen comercial, el producto y la calidad del mismo cumplen las expectativas de todos nuestros clientes. Nuestros productos están enfocados al cuidado de la imagen personal. Fragrances & colors te ofrece: 100 % de rentabilidad; un negocio de presente y futuro; ser tu propio jefe y trabajar para ti mismo; imagen y marca reconocida en tres continentes; máxima calidad del producto; variedad del catálogo en perfumería y cosmética; formación y apoyo constante e inversión mínima.

Fragrances & colors presenta más de 160 referencia de aromas, que recuerdan a las fragancias de las más prestigiosas marcas. Son de creación propia y no tienen ninguna relación con las fragancias mencionadas. Nuestros productos son siempre de la mejor calidad, utilizando una amplia concentración de esencias, dándonos así la máxima fijación y durabilidad. Volvemos al envase retornable, algo novedoso y que además nos caracteriza, pues una vez agotes tu frasco de fragancia, nos lo devuelves vacío y te damos otro lleno por un precio inferior al que compraste el primero. Fragrances & colors por motivos legales y sanitarios no rellena nunca los envases en tienda.

Nuestros perfumes son de fabricación nacional y a diferencia de tiendas que nos intentan imitar, nosotros Sí cumplimos los más estrictos controles de calidad y sanidad.

¡Pídenos información y reserva tu zona! Escríbenos un correo pedidos@fragrancesandcolors.com o llámanos al 685153498.



# Guía oficial de las mejores franquicias

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:** 25m<sup>2</sup> **Población:** 6.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 132 Propios: 2 Franquiados: 130 Extranjero: 30  
 www.clickviaja.com Contacto: Oscar Alonso

**DIT GESTIÓN**  
 Agencia de viajes  
**Canon de entrada** 3.200€  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 3.200€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No precisa **Población:** No relevante  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 510 Propios: 10 Franquiados: 500 Extranjero: 28  
 www.ditgestion.es Contacto: Lander Arriaga

**DIGITAL ASESORES**  
 Reparaciones, Limpieza y Mantenimiento  
**Canon de entrada** 20.000€ + IVA  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 24.000€ + IVA

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 15 / 50m<sup>2</sup> **Población:** No relevante  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 21 Propios: 1 Franquiados: 20 Extranjero: 0  
 www.digitalasesores.com Contacto: Christopher Windsor

**GRUPO INFINITY SEGURIDAD**  
 Servicios Especiales / Seguridad  
**Canon de entrada** Incluido en la inversión  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** 9.800€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 47 Propios: 2 Franquiados: 45 Extranjero: Si  
 www.grupoinfinityseguridad.es Contacto: David Augustin Dopazo

**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:** 20m<sup>2</sup> **Población:** 10.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 33 Propios: 1 Franquiados: 32 Extranjero: 0  
 www.disconsu.es Contacto: Gloria Rodríguez

**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:** 25m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 491 Propios: 5 Franquiados: 486 Extranjero: 16  
 www.zafiro tours.es Contacto: Dpto. de Expansión

**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

**FINCATERRA**  
 Agencia inmobiliaria  
**Canon de entrada** 4.995€  
**Royalty** 145€ / mes  
**Canon de publicidad** 2%  
**INVERSIÓN** 4.995€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 20m<sup>2</sup> **Población:** A convenir  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 7 Propios: 2 Franquiados: 5 Extranjero: 0  
 www.fincaterra.com Contacto: Teresa Acuña

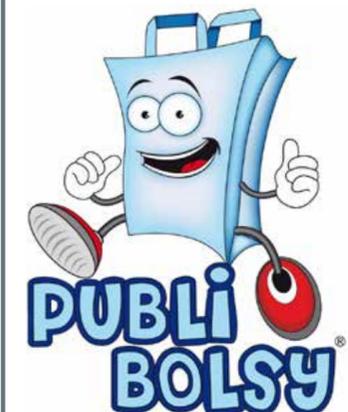
**DETAILCAR**  
 Servicios automóvil / Lavado automóvil  
**Canon de entrada** Incluido en la inversión  
**Royalty** 350€ / mes  
**Canon de publicidad** No hay  
**INVERSIÓN** Desde 16.900€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 70m<sup>2</sup> **Población:** 25.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 102 Propios: 10 Franquiados: 92 Extranjero: 12  
 www.detailcar.es Contacto: Nicolas Kanngjesser

**STOPAL TABACO LASER THERAPY**  
 Servicio especializado  
**Canon de entrada** 4.950€  
**Royalty** No hay  
**Canon de publicidad** Trimestral  
**INVERSIÓN** 4.950€

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30m<sup>2</sup> **Población:** 25.000 habitantes  
**Nº DE ESTABLECIMIENTOS**  
 España: 17 Propios: 2 Franquiados: 15 Extranjero: 0  
 www.stopaltabaco.es Contacto: Cinta Castell

Publibolsy: franquicia de publicidad en bolsas de papel



La publicidad en bolsas de papel es una herramienta de mercadotecnia innovadora. Un canal de publicidad directa que llega al hogar del público objetivo. Un modelo publicitario demandado por comerciantes y atractivo para los anunciantes. Gracias a la inagotable labor del Departamento de Marketing de Publibolsy, que busca constantemente desarrollar nuevos, innovadores y más eficaces soportes publicitarios, la franquicia se está consolidando a nivel nacional con la apertura de nuevos franquiciados, superando la veintena en toda España.

Publibolsy es una franquicia de publicidad en bolsas de papel efectiva. Su modelo de negocio es altamente rentable y eficaz, que experimenta una gran aceptación por parte del público. En especial por ser una publicidad directa, innovadora y respetuosa con el medio ambiente. Publibolsy cuenta actualmente con tres formatos de producto: Bolsypan (bolsas para pan); Bolsyfarma (bolsas para farmacia); Publibolsy (bolsas para comercios en general, este formato, mayoritariamente es de bolsas de papel con asas. Los tres formatos aprovechan la bolsa de papel que emplean dichos comercios como nuevo medio de publicidad para los negocios de la zona, o para cualquier anunciante (empresa o autónomo), que estén interesados en promocionar su producto o servicio, con la garantía de que es una publicidad que llega diariamente a cada hogar de la mano del propio consumidor.

La franquicia apuesta, también, por los emprendedores. Es por ello que, además, del asesoramiento y la formación continua, le ofrece a sus nuevos franquiciados la posibilidad de financiar el canon, sin intereses ni entidades financieras.

Si quiere conocer más sobre la franquicia Publibolsy, su modelo de negocio, su rentabilidad y su filosofía de publicidad directa y sustentable con el medioambiente puede visitar la página web www.publibolsy.es o contactar al e-mail info@publibolsy.

Publibolsy trabaja para que las empresas crezcan, llegando donde otros no llegan.

# La red de Administración de Fincas más grande de España supera los 100.000 clientes e incorpora la tecnología Iomando

■ Terraminium facilita a sus administradores de fincas la captación de clientes potenciales de su zona

Más de 3.000 comunidades y 110.000 clientes registra actualmente Terraminium, la red de gestión de Administración de Fincas más grande de España, que cuenta con la mejor plataforma tecnológica de gestión. A estos avances se ha sumado recientemente la creación de Iomando, una aplicación que permite a los usuarios la apertura y cierre de puertas, control de acceso a particulares, etc. a través del teléfono móvil.

Esta es una de las numerosas herramientas que ha materializado la red de franquicias, la primera en desarrollar la plataforma Terranet para la realización de trámites y gestiones de forma cómoda y digitalizada.

"Nuestro sistema lleva más de 15 años de evolución y supone un aumento en la productividad y transparencia en el trabajo. Esta plataforma

permite al administrador ahorrar tiempo y tener un mayor control al instante", asegura Alejandro Gómez, director general de Terraminium. El administrador podrá acceder desde su PDA o teléfono móvil a todos los datos de las comunidades, incluso durante las visitas a las comunidades.

Realizar un control exhaustivo de la contabilidad de un complejo de viviendas es requisito imprescindible para una gestión adecuada y una buena convivencia. Unir ese factor con el impacto de la tecnología 2.0 es uno de los grandes aciertos de Terraminium. La adaptación a los distintos terminales gracias a la plataforma .MOBI, el novedoso módulo Junta 2.0 o la Plataforma SMS son algunas de las apuestas que se ponen en práctica en las numerosas franquicias repartidas por toda la geografía española.

La central dispone un call center que atiende las llamadas de las comunidades gestionadas por los asociados, así como un departamento de incidencias las 24 horas.

Asimismo, la central orienta a cada uno de sus administradores asociados en la captación de clientes. Apoyándose en las acciones de un amplio plan de marketing online y offline, este tendrá acceso a todos los clientes potenciales de su área de influencia. En cada una de esas

comunidades, Terraminium podrá reducir sus costes entre un 20 y un 50%. Unos porcentajes inigualables que convierten a la franquicia en líder del sector.

Pero ¿por qué debe apostar el franquiciado por Terraminium? La cadena está en proceso de expansión y en apenas año y medio ha abierto más de 50 oficinas. Un crecimiento que coincide con las fluctuaciones del mercado. Y es que en España, más de 2 millones de edificios cuentan con los servicios de un administrador y el 30% de ellas cambian de figura anualmente. Esto permite a un emprendedor o empresario adentrarse en el sector con garantía.

Consciente de las necesidades del renovar este ámbito, Terraminium ofrece a los asociados la posibilidad de convertirse en un consultor integral de servicios a la comunidad, capaz de planificar los retos de una comunidad, ejercer un control de proveedores, ahorro de costes, gestión eficaz de morosidad, etc. Una labor basada en la informatización, que permite un registro detallado del trabajo, pero sin perder la atención personalizada. Y no sólo eso: la creación de una auditoría de calidad ha permitido amoldarse a las nuevas normativas de la Agencia Tributaria, evitando así posibles multas e inspecciones.



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 B22 de topfranquicias

Ofrecemos ayudas  
a la financiación  
Consúltanos

www.bodycarebelleza.es



**MOVILREDPUBLIC**  
Habla, juega, sueña...

**GAMEREDPUBLIC**  
Entertainment Zone

Compra y venta de videojuegos  
**NUEVOS Y DE SEGUNDA MANO**

**Somos los únicos...**

- Con telefonía móvil, ADSL, fibra y videojuegos
- Comprometidos con el medio ambiente con imagen corporativa sostenible
- Que nos adaptamos a tu local
- Con las mejores comisiones del mercado
- Con formación inicial y continua de máxima calidad
- Con una alta rentabilidad que ofrecemos en productos gracias a pertenecer al mayor grupo del sector especializado en OMV
- Con la confianza que da unirse a una franquicia con más de 100 puntos de venta



Compra  
y venta de  
**CONSOLAS**



MÁS INFO 902 80 88 69  
expansion@movilredpublic.com  
**WWW.MOVILREDPUBLIC.COM**



Síguenos en



Visítanos en el **STAND B22** de topfranquicias

# “El éxito de un negocio depende mucho de su valor diferencial”

María Valcarce ► DIRECTORA DE EXPOFRANQUICIA MADRID



– y su declarada intencionalidad inversora – el 70% acuden a la feria con el objetivo de abrir una franquicia – permite hacerse con una buena cartera de candidatos de toda España así como de origen internacional. Además Expofranquicia es un gran evento de alta notoriedad y un escaparate de prestigio para la fórmula de la franquicia. En cuanto al visitante, destacaría la capacidad de la feria para dar a conocer una oferta muy completa en la que están representadas prácticamente todas las enseñanzas en expansión activa en nuestro país. Expofranquicia permite ese contacto directo y en primera persona tan importante para avanzar en los negocios desde el conocimiento y la confianza.

**¿Se atrevería a decir cuál es, hoy en día, el mejor sector en el que emprender en una franquicia?**

En mi opinión el éxito de un negocio no depende esencialmente del sector que aborde, sino de su propuesta de valor diferencial y su acierto en el diseño y ejecución de las operaciones necesarias para llevarlo a cabo. Esto, unido a una buena planificación y una cuidadosa gestión del día a día, da lugar a negocios rentables en muy distintos sectores. Por esta razón siempre cuidamos que Expofranquicia ofrezca una oferta multisectorial de modo que los inversores puedan seleccionar la actividad que mejor encaje con sus intereses y aptitudes.

**Haciendo un poco de autocrítica, ¿en qué debe mejorar el sector?**

Lo que he venido observando, desde mi posición como directora de la feria de referencia en nuestro país, es una trayectoria muy positiva del mundo de la franquicia en España, y en la que ha tenido mucho que ver el papel de la Asociación Española de Franquiciadores, AEF, y de sus empresas

miembros, que representan el 72% del volumen de negocio del mercado nacional, en su compromiso con los principios éticos del sistema que contempla el cumplimiento de las normas del Código Europeo de la Franquicia. Otro punto a destacar y que, en mi opinión, es enriquecedor y positivo es la internacionalización en el doble sentido de marcas españolas que salen al mundo y marcas extranjeras que se establecen en nuestro país.

Con una asistencia de 15.000 personas en la pasada edición, el evento prevé reunir el próximo año a más de 500 marcas

**El impacto de Internet y, sobre todo, de las redes sociales, en los últimos 10 años. ¿cómo diría que ha influido?**

Para nosotros como organizadores de ferias el avance de las nuevas tecnologías, internet y las RR.SS. nos ofrece una serie de herramientas de gran valor para la comunicación y la gestión ferial, y creo que estas mismas ventajas son de aplicación al mundo de la franquicia. Por un lado, sitúan a la marca en un escaparate online que permite una constante actualización de contenidos, abrir nuevas vías de promoción y de impulso de la

imagen de marca, una mayor transparencia, etc.; por otro, las redes sociales proporcionan nuevos canales de comunicación en los que llevar a cabo distintas estrategias de dinamización para llegar a los clientes, testar productos...o simplemente transmitir información.

**Seguindo con las nuevas tecnologías, las franquicias online, ¿constituyen un área emergente?**

En la feria es verdad que va apareciendo alguna franquicia online y es lógico porque desde el momento en que surgen en el mercado, es natural que este tipo de negocios vean una posibilidad de crecimiento en la fórmula de la franquicia. En Expofranquicia el pasado año se presentaron 6 enseñanzas de conceptos basados en el online, con propuestas dedicadas en la realización de guías, préstamos y captación de negocios para la venta de bonos, entre otras.

**Para terminar, ¿qué novedades encontrarán los asistentes a la próxima edición de Expofranquicias?**

Cada año la oferta de Expofranquicia cuenta con muchas novedades. De momento es aún pronto para avanzar que propuestas concretas vamos a tener el próximo mes de abril. Esperamos reunir unas 500 marcas y poder mostrar una variada oferta de gran representación multisectorial en la que se presentarán negocios de muy variada naturaleza – habrá franquicias de más de 20 sectores diversos de actividad – y distinto nivel de inversión, con propuestas ajustadas a todos los presupuestos. Toda una oferta que, como es habitual, vendrá acompañada del Foro Madrid Franquicia, un programa de actividades orientado a ofrecer información, asesoramiento especializado, casos de éxito, etc. a franquiciados y franquiciadores, presentes y futuros.

**¿Por qué deben estar presentes las empresas en Expofranquicia? Y los asistentes, ¿por qué deben acudir?**

Para las empresas participantes, Expofranquicia representa una oportunidad única de realizar gran cantidad de contactos de negocio de alta calidad en una acción que, paralelamente, refuerza su imagen de marca y su visibilidad. El importante poder de convocatoria de la feria – con una asistencia de más de 15.000 personas



## La primera franquicia de gestión + alquiler hotelera 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

### 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)

¿Quieres información?

Solicítala en:  
expansion@grupodalhostels.com  
o visítanos en el stand B22  
de topfranquicias consulting

gah! AldaHostels GRUPO

www.grupodalhostels.com

expo  
FRANQUICIA  
Salón Internacional de la Franquicia

21-23  
ABRIL  
2016

ORGANIZA  
IFEMA  
Feria de Madrid

Crecer con red

EDICIÓN  
22

www.expofranquicia.ifema.es

IFEMA - Feria de Madrid · 902 22 15 15 · (+34) 91 722 30 00 · expofranquicia@ifema.es

# Click Viaja, la agencia de viajes del siglo XXI, supera ya los 200 establecimientos en España y Portugal

■ La cadena de franquicias continúa en su apuesta por implantar lo último en tecnología turística

Este año es el año de Click Viaja. Con la incorporación de más de diez nuevas agencias en los últimos meses, la franquicia especializada en el sector de viajes ha experimentado un gran crecimiento y supera ya las 200 agencias en España y Portugal. Su apuesta por las nuevas tecnologías y por ofrecer todas las facilidades a emprendedores e inversores, además de su doble modelo de negocio con su marca "Todo para tu viaje", línea de maletas y complementos de viaje, hacen de Click Viaja un opción de autoempleo muy rentable. "Lo más importante sigue siendo ofrecer a los asociados un apoyo constante y personalizado tanto a nivel de producto como tecnológico", asegura Oscar Alonso, director general de la cadena.

Los acuerdos preferentes con las compañías aéreas y los beneficios de contar con un departamento I+D consolidado, son las principales ventajas de formar parte de esta 'gran familia'.

La palabra 'emprender' cobra sentido en este modelo de negocio. ¿A quién no le gusta viajar? Trabajar dentro del mundo de los viajes es, para muchos, un auténtico lujo. Ese es uno de los motivos por los que Click Viaja ofrece, a los que quieren iniciar un nuevo camino empresarial, ayudas de financiación personalizadas y una completa formación avalada por la Universidad de Málaga (UMA). "Trabajamos



por mantenernos como referentes en innovación tecnológica y creo que lo estamos consiguiendo. Lo demuestran las cifras de crecimiento que hemos registrado en el último año", afirma Alonso. Además, se trata de un sistema doble y más rentable: el asociado se beneficia de la agencia de viajes y la tienda de complementos y artículos de viaje. Andalucía, Galicia, Cataluña, Madrid, Valencia y Asturias, son sólo algunas de los puntos geográficos del país donde se ubican las franquicias de agencias de viaje, que cuentan

con lo último en tecnología turística. Así, Click Viaja se consolida como una de las marcas con mayor crecimiento y más rentables dentro del sector. **Innovación tecnológica.** Desde su inicio, Click Viaja ha mantenido su apuesta por la aplicación tecnológica y la creación de productos exclusivos de gestión. De hecho, fue la primera cadena de franquicias de agencias de viajes en hacer su web totalmente responsive y adaptable a la tecnología móvil. Entre las últimas novedades, Click Viaja destaca la implantación de un bono móvil de

hotel para los clientes de su plataforma hotelera. Uno de los hitos tecnológicos más reconocidos en el mercado es la creación de la plataforma de gestión Samurai, 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. "La puesta en marcha de esta plataforma está permitiendo a nuestras agencias encontrar más rápidamente las mejores ofertas y a los precios más competitivos", señala el director general de Click Viaja.

# Goodbuy y sus tres conceptos básicos: compra, vende, cambia

■ Una franquicia diferente, especializada en el sector de la segunda mano, confía en la fidelización del cliente



El boom de los productos de segunda mano, una actividad común desde hace décadas en países como Inglaterra o Estados Unidos, ha llegado a España para colocarse en el top ten del mercado empresarial.

La posibilidad de reciclar productos que ya no usamos y conseguir un dinero extra o simplemente intercambiar artículos que ya no necesitamos por otros que son útiles, se ha convertido en motivo de peso para emprender en el sector.

Y no sólo se trata de aliviar la economía doméstica, también el compromiso con el medio ambiente son otros de los argumentos. Una filosofía que marca los pasos de Goodbuy. Con más de 10 años de experiencia, esta franquicia sigue un modelo de negocio basado en tres conceptos básicos para el cliente: compra, vende, cambia. El fomento del trueque y el consumo responsable,

una tendencia muy presente en el resto de Europa, caracteriza este sistema de negocio. Precisamente por ello Juani Rodríguez decidió unirse a Goodbuy y ubicar su franquicia en Ciudad Lineal (Madrid). "No es nada parecido a lo que hay en el mercado de segunda mano", asegura. "Es una propuesta atractiva y diferente donde se fomenta, no sólo la compra venta, sino también el depósito, intercambio y el vale de producto". En la actualidad, el 81% de los españoles compra artículos de segunda mano. "Lo que hace que Goodbuy sea diferente es que tiene una imagen muy cuidada y fideliza al cliente a través del cambio del material que ya no usa por otro que necesita, con unos amplios márgenes de beneficio", explica Alejandro Revuelta, responsable de operaciones de Goodbuy. Además, se potencia la venta de artículos de sectores en auge como el de la telefonía, informática, videojuegos, libros y otras familias de productos poco habituales en tiendas de segunda mano.

A esto se suma el uso de un programa de gestión que, tal y como asegura Juani, "permite fidelizar a los clientes a través de la tarjeta de socio, programa de puntos etc." Y no sólo eso. Los asociados cuentan con un apoyo logístico constante desde la central, desde resolver dudas del día a día hasta beneficiarse de todos los acuerdos negociados con proveedores. Algo fundamental en los primeros pasos de un emprendedor para trabajar con confianza y garantía.

## LAS TERMAS DE RUHAM

Franquicias de Belleza, Bienestar y Ocio

### SOCIALIZACIÓN

Pre-wedding - Baby Shower  
Reuniones - Amigas

### TRATAMIENTOS

Fish Spa - Nails Bar - Corporales  
Faciales - Depilación Láser

### 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

*Beauty Party*

ESPACIOS Y SERVICIOS  
INNOVADORES

PACK DE FRANQUICIA  
16.500€

OPCIÓN  
RENTING TOTAL  
POR 0€

¡Conseguimos 150 clientes y el retorno de la inversión del Pack en 1 mes!\*

\*Consultar condiciones al Departamento de Expansión

más de **30**  
CENTROS  
NOS AVALAN

¿Quieres unirte?

franquicias@lastermasderuham.com  
Tel. 934 366 566 - 635 680 491

# Franquicias: ¿quieres saber qué sectores tienen más éxito?

■ Alimentación, belleza y estética o tecnología móvil, entre las áreas más destacadas del mercado

Cosmética, moda, papelería...¿Quieres montar una franquicia, pero no sabes cuál? ¿No tienes claro el sector en el que invertir? La expansión de numerosos modelos de franquicia por toda la geografía española -y más allá- ya no es una cuestión subjetiva. Los datos sostienen que, a finales de 2014, el sistema de franquicias contaba con un total de 1.199 enseñas de diversas áreas. Aunque, es el ámbito de la Alimentación y restauración uno de los más aventajados, en cuanto a la rapidez de su crecimiento en los últimos años. La sociedad se aleja así de los tiempos en los que el sentimiento de crisis impedía salir a la calle a disfrutar de restaurantes y locales.

el último trimestre de 2013, entre otros aspectos", señala el director gerente de la AEF, Eduardo Abadía. Por zona geográfica, la Comunidad de Madrid se mantiene al frente con 308 centrales franquiciadoras, seguida por Cataluña, la Comunidad Valenciana y Andalucía. Por otra parte, el grado de penetración de cada marca fuera de España presenta una gran

diversidad. Así, se observa la importancia de sectores como el de la Moda, le sigue a cierta distancia el de Hostelería y Restauración y el de Belleza y Estética con 34 marcas. Datos que se extraen del informe 'La franquicia española en el mundo', elaborado recientemente por la AEF. Es fundamental, antes de lanzarse al mercado de la franquicia, valorar diferentes aspectos:

quiénes somos, cuáles son nuestros objetivos, qué queremos ser, etc. No se trata de ser excesivos en los mensajes, sino en elegir un valor diferencial y promocionarlo. Una vez establecidas estas pautas básicas, tanto la central como los franquiciados deberán decidir la inversión que quieren hacer en marketing y publicidad.

## Acierta a la hora de elegir tu franquicia

Si hubiera que hacer un ranking de los ámbitos de más éxito, no habría duda: el pasado ejercicio, las enseñas de Belleza y estética sumaron 96 redes, cinco más respecto a 2013; en el caso de las llamadas Tiendas especializadas se registran 12 más; y en el sector de la Alimentación, que actualmente registra 72 redes, destaca la aparición de más de una decena.

En la actividad de Asesorías y servicios a empresas se contabilizan 46. Todo ello se extrae del último informe elaborado por la AEF. También es interesante analizar otros sectores de menos éxito y en el que han desaparecido algunas cadenas como el de la Fotografía o el área de Dietética y Parafarmacia. Asimismo, el sector servicios sigue siendo uno de los más relevantes, especialmente aquellas áreas relativas al mundo de las inmobiliarias, el cuidado personal o los viajes, por ejemplo.

En este ranking no se puede obviar la importancia de las nuevas tendencias, en especial, la tecnología móvil que, desde hace más de un lustro, pega fuerte en el sector. Los cambios tecnológicos sitúan a este tipo de franquicia en una posición privilegiada, de cara a satisfacer las demandas de la oferta y para la implantación de este tipo de locales especializados por todo el mundo.

En general todos los sectores han crecido a lo largo del último año. "El alto ritmo de aperturas producidas en 2014 puede que tenga su base en la mejora de la economía que empezó a notarse en



**Marketing e imagen**

En este sentido, el ámbito del marketing y la comunicación es fundamental. La gran competitividad del sector implica una mayor inversión en las estrategias de marketing y aquellas acciones que deben ir más allá de la publicidad tradicional. Adaptar las campañas a cada una de las enseñas es clave para conseguir un buen resultado. Así se decidirá qué tipo de acción desarrollar, desde street marketing, promociones hasta operaciones logísticas. Lo más recomendable es que cualquier franquicia realice previamente una consultoría estratégica que responda a dichas acciones.

**DP** Especialistas en cosmética, fragancias y tratamientos corporales

• COSMETICS • Premio Franchising a la mejor proyección internacional de franquicias

Más info: Eugenio del Pueblo | T. 96 356 46 85 | eugenio@delpueblogrupoempresarial.com | www.dpcosmetics.es

SALÓN DE LA FRANQUICIA EN CATALUNYA

FRANQUICAT



Nos vemos el mes de MARZO en...

**BARCELONA**

Creemos, evolucionamos  
GRACIAS A TÍ.

**El 75% hacen negocio**

**¡Comprébalol!**

info@franquicat.com  
www.franquicat.com

# GUÍA DE ACTIVIDADES

Tu vida empieza aquí...



## Jueves 15 de octubre

- MAÑANA**
- 10:00h. **Presentación de Aula Franquicia**
  - 10:30h. **El poder positivo del cambio**  
PONENTES > Mago More
  - 11:45h. **Mesa Redonda "Amor por Las Marcas"**  
PONENTES > Caramelo, Carlin, Eat&Out, Modera Mago More.
  - 12:45h. **Las Claves del Éxito de la Franquicia**  
PONENTES > Pablo Gutiérrez Porcuna  
Socio Director - Mundofranquicia Consulting
  - 13:15h. **El Travel Retail y Las Franquicias**  
PONENTES > Miguel Guillem CEO Seals Travel Retail
  - 13:30h. **Cómo Franquiciar Mi Negocio. Errores y Aciertos**  
PONENTES > Pepe Aragonés  
Socio Director T4 Franquicias

- TARDE**
- 17:15h. **Cómo Ahorrar Tiempo y Dinero en la Gestión Publicitaria de tu Franquicia**  
PONENTES > Antonio Martín Coello  
Director General de Aries Grupo de Comunicación
  - 18:00h. **Franquicias ¿Premio o Castigo?**  
PONENTES > Pedro Cerdán  
Socio Impulso Coach



## Viernes 16 de octubre

- 10:30h. **La Franquicia como Marca**  
PONENTES > Isabel Romero  
CEO de Conteam Franquicias
- 11:15h. **Emprender en Franquicia con Éxito**  
PONENTES > Teresa Zamora  
Directora de Marketing de Barbadillo y Asociados
- 12:00h. **CNC**
- 12:45h. **Introducción a la Franquicia**  
PONENTES > Miguel Marcos Soler Selga  
Socio Director - FDS GROUP
- 13:30h. **Encuentra en ti la Motivación para Emprender**  
PONENTES > Carlos Andreu

- 16:00h. **Cómo Expandir una Franquicia de Forma Eficiente. Casos Prácticos**  
PONENTES > Rubén Calleja  
CEO Expandenegocio
- 16:45h. **Claves para Hacer realidad tu Franquicia: Financiación y Autoempleo**  
PONENTES > Marta González Sanjuán  
Directora Ejecutiva Topfranquicias
- 17:30h. **La Franquicia ¿Es Todo Franquiciable?**  
PONENTES > Gonzalo Fernández  
Director General de Consulta Session
- 18:15h. **Tados, La Hostelería que Funciona**  
PONENTES > Manel Cívico  
Responsable De Expansión De Conteam Franquicias
- 19:00h. **Entrega del Premio Nacional de Franquicia**

## Sábado 17 de octubre

de 10:00 a 13:45h.

**VEN AL PRIMER Brand Seepd Dating**  
Y DEJA QUE UNA MARCA TE SEDUZCA EN 15 MINUTOS

PARTICIPAN LAS SIGUIENTES MARCAS



APASIONATTA	MÉTODO FENÓMENO	BYB HOMBRE	D'TABLAS	AEROMEDIA
MARK FACEOFF	DANONE	COIPLUS	LA COLEGIALA	MONIBERIC
PICA & PICA	INFOTACTILE	HEALTH AND PHARMA	FLIP-OUT	TINTARED



«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:

VISITA NUESTROS PORTALES: [www.topfranquicias.es](http://www.topfranquicias.es) | [www.bestfranchising.pt](http://www.bestfranchising.pt) | [www.topfranquicia.com.mx](http://www.topfranquicia.com.mx)

Organiza tu visita



Plano y directorio



Table listing various franchise brands and their booth numbers, organized by section (A-E) and row (1-10). Brands include BISSU BAGS, BODEGAS MEZQUITA, BODYCARE BELLEZA, BROKER SUBASTAS, BROOKLYN FITBOXING, BUBA, BUGADRY, C.S.I. PARTNER SPAIN, CABBERTY, CAMARA DE COMERCIO DE VALENCIA, CARAMELO, CARLIN, CARLOS CONDE PELUQUEROS, CARLUNAS, CAROBELS, CASH PAWN, CASINO PARK, CATANATURA, Cay Ville, CEI MONKEY, CENEA, CHIQUITITAS SPA, CHOOKIS, clickviaja.com, COGNITIVA, COME N' ENJOY, CONDUCHA, CONSULTA SESSION, CONTEAM FRANQUICIAS, COP I COPY, COPIPLUS, COS (Centro Optico Social), CRACK HOGAR, CraftCafe, CREPOLE, D TABLAS GRUPO TAPA-CAÑA, DAVID CHRISTIAN, De Cosas Hogar y Moda, DON GA, DONAIRE, DONPIPO, DREAM STORE, Di-Detalles, DUBLIN HOUSE, DUCHAMANIA, Dulzía, EDUCACHEF, EDUKATIVE, EGAR 365, EGGO, EL ARMARIO DE LULÚ, EL DEDAL DE LA TATA, EL KIOSKO, EL KIOSKO GASTROBAR, EL MARISCAL DEL JAMÓN, EL PUÑAITO, EL RINCÓN DE GUIJUELO, ELIZABETH JHON, ENSALADAS Y +, ENSEÑALIA, EQUIVALENZA, EROSKI, GIANNELLI, GINOS, GIULIANI'S, GRUPO EURONA TELECOM, EXPANDENEGOCIO, EXPENSE REDUCTION ANAYSTS, F.A.S.T. FITNESS, F.I.A.F, FACILTYAR.COM, FDS Group, FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE, FISIOL360, FISIOLIFE, FLIP OUT TRAMPOLINE ARENAS, FLORENCIA, FLUNCH CAFÉ, FNAC, FORECAST, FRANQUIMEDIA, FRESH, FRONT CONSULTING INTERNATIONAL, FRUIT & NUT, gah!, GAMBIRINUS, GASTROCLUB, GEFINSA, GENYOOS, GEOMEDIA CONSULTORES, GIANNINI, GINOS, GIULIANI'S, hola MOBI, HYPOXI, I.V.E.FA, I+D ENERGÍA, IGUANA CUSTOM, IN MOVE, IN PANIS, INDALDO TAPAS, INFOTACTILE, INFOFRANQUICIAS, ISONOR, IT WORKS, ITLASERSTIMULATION, JAROMAS, JOOPI KIDS, JOYALIA, KARPANTA, KIDS ARROUND, KOENSO, KRACK, KWL AQUA, LA CHELINDA, LA CLUECA, LA COLADA SL, LA COLEGIALA, LA COLEGIALA, LA CROQUETERIE, LA CRUZ BLANCA CERVECERIA, LA GITANA LOCA, LA HUERTA DE BEA, La MANON BOULANGERIE, LA MAR SALADA, LA NICOLETTA, LA QUIA QR, LA TONÀ, LA TONÀ, LA WASH, LA WASH, LDC, LEDS HOME STORE, LEMONGRASS, LIZARRÁN, LIZARRÁN, LOFT 76, LUG'S FRANCHISING, LUXENTER, MABAKA, MAMMA LUISA, MARK FACEOFF, MASSII, MAXDREAM, MELIOR, MERKAJAMÓN, MÉTODO FENÓMENO, MI MEDICAL CLINICS, MIAROMA, MIDAS, MIKELI, MIKELI, MINI CALL, MINNISTORE, MISTELANEA, MISTER PHONE, MISTURA, MOBILIN, MONIBERIC, MOTOSBIKES, MOVILREDPUBLIC, MR. JYN'S, MUNDOPAN, MUNDOPAN, MUNDOVICO SL, MUUSSE MILKSAHKE, MUY MUCHO, NATTEX, NF NAILS, NO MAS VELLO.S.L., NO-VELLO, NORDIC WALKING, NOSTRUM, NUEVO MILENIUM, ODM TRADERS, OFICIAL IRISH PUB, OH DÉLICE!, OINK, OLEVENDING, OLIBHER, OPAU, OZONO, PÁGINAS AMARILLAS, PANYCHOCOLATE, PAPIZZA, PICA & PICA 24H, PIZZA AL CUADRADO, PIZZA BUONA, PORTALDETUCIUDAD.COM, PROMISE S.A., PRONTOPIZZA, PUBLIPAN, PUBLIVASO, PUBLYPIZZA, QUEENS, RADIO EMPRENDE, RAMPAS REIDEM, RAPID FIT WELL, REGENERA, REVISTA EMPRENDEDORES, ROKET, SABOREATE Y CAFE, SALA PREMIER, SÁNCHEZ ROLDÁN, SANT ESTETIC, SANTA MARTA, SANTIAGOLORIA, SCHMIDT COCINAS, SDEYF CONSULTORES, SERDICAM, SERHOGAR SYSTEM, SERSEO, SGRUPS!, SISTERS&RO, SKALOP RESTAURANT, SNAP FITNESS, SOCINVEST SRL, SONO ON LOREM, Space Feng Shui, SPAR, Sqrups, SUSHIMORE, SUSHIWAKA, SWEET & COFFEE, SWIFT ENGLISH, SYSTEM EMPRENDEDORES, T4 FRANQUICIAS, TABERNA TADOS, TABERNA VOLAPIÉ, TAKE AWAY, TEO YELLOW PET, TEA CORNER, terraminium®, TERRANOVA CNC, TERRAZING, THE BABY HOUSE, THE BURGER LOBBY, THE DOG IS HOT, THE NEW KIDS CLUB, THE TOAST, TINTARED, TODOCARTÓN, TODOCASH, TONY ROMA'S, TOPCLIC, topfranquicias, topfranquicias, TOUCH, TRADICIONARIUS, TRUEKEGASA, TU ESSENZIA, TU SOLUCION HIPOTECARIA, TUTTO TEMPO, TUTTOCARS, UÑAS EN NUEVA YORK, URBAN PAINTBALL, USODRONES, VERY DENT'S, VIPS, VIPSMART, WASH AND COFFEES, WI-NET, YOGORINO, YOGURT CAFÉ, YOGURTERIA DANONE, YOMOBIL, ZINGARA

2016  
SIF  
OCTUBRE

Sentir.  
Emprender.  
Franquiciar.

#Regla nº1 del fan de la franquicia

**Franquicia significa SIF  
y solo en SIF la Franquicia  
tiene sentido\***

\*Por eso te esperamos en SIF2016

[WWW.MONTAUNAFRANQUICIA.COM](http://WWW.MONTAUNAFRANQUICIA.COM)