

# Franquicias

## MAGAZINE



Llegamos donde nacen las empresas

# AUTOEMPLEO en franquicias



En estos momentos de crisis muchos trabajadores se animan a dar el salto al autoempleo, cambiando la mentalidad de trabajador dependiente a trabajador por cuenta propia, a ser tu propio 'jefe', lo que requiere de la formación adecuada, financiación y estar dispuesto a asumir un porcentaje de riesgo; si el emprendedor quiere tener mayores garantías en su proyecto empresarial deberá formar parte de una red de negocio ya creada, que le aportará toda la ayuda necesaria para iniciar su negocio, así como, en algunos casos, la financiación requerida.

Más información en página 4

## Entrevista con el presidente de la AEF, Xavier Vallhonrat



El presidente de la AEF valora la importancia de la franquicia en la situación actual: "El sistema de franquicias sigue fuerte"

Más información en página 2

## otras noticias

### Franquicias Low-Cost

Más información en pág. 7

### Directorio de las 100 mejores franquicias

Más información en págs. 11 a 22

### Entrevista con María Valcarcel, directora de Expofranquicia

Más información en pág. 23

### Entrevista a Andrés Gil-Nogués, Director de SIF&Co.

Más información en pág. 27

**EXPOFRANQUICIA** Salón de la Franquicia

**PROGRAMA OFICIAL DE ACTIVIDADES PLANO DE LA FERIA**

**EN EL INTERIOR**

**topfranquicias**

Todas las franquicias al alcance de tu mano

**PUBLICACIÓN OFICIAL**

EDICIÓN ESPECIAL

**EXPOFRANQUICIA** Salón de la Franquicia



2012

# “El sistema de franquicias sigue fuerte”

Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF, valora la importancia de la franquicia en la situación actual

**La AEF ha publicado su informe anual de la franquicia ¿Qué aspectos destacaría de ese informe?**

Básicamente, la fortaleza del sistema de franquicias que, en un año difícil, presenta unos resultados muy positivos. Todos los indicadores señalan que estamos de nuevo, tras 2 años de descenso, en los niveles de 2008 y éste es un hecho extraordinario en un entorno económico oscuro.

**¿Existe un verdadero apoyo al emprendedor por parte de las entidades financieras?**

No, no existe, y me gustaría equivocarme pero por el momento no veo que el crédito, tan necesario para la expansión de la franquicia, vuelva a aparecer a corto plazo, en condiciones asequibles para el emprendedor. Es un asunto grave que nadie sabe, puede o quiere resolver.

**¿Cuál es la posición de la AEF sobre el anteproyecto de ley de contratos de distribución?**

Estamos absolutamente en contra. No puede equiparse la franquicia, que cuenta con una transmisión de know how, con la simple distribución de productos. Incluir la franquicia en ese proyecto de ley es un error

que esperamos que se pueda enmendar y estamos trabajando para conseguirlo.

**¿Qué propuestas va a presentar la AEF a la nueva Dirección General de Comercio, para apoyar a las empresas franquiciadoras?**

La AEF conoce directamente la predisposición de la nueva Dirección General de Comercio y su preocupación por ayudar al desarrollo del comercio, las pymes y la emprendeduría y en esta línea esperamos poder apoyarla con nuestras iniciativas, de las cuales todavía no puedo ofrecer concreciones pero que espero sean una realidad en breve.

**En su opinión, ¿Qué fortalezas aporta el mundo de la franquicia, en la actual coyuntura económica?**

La importancia de la franquicia está, por un lado, en su conocida capacidad de modernización del comercio y los servicios y en la oportunidad que ofrece a los emprendedores para incorporarse a nuevos proyectos profesionales pero, en la actual situación de crisis generalizada, me gustaría destacar los beneficiosos efectos que produce en la creación de nuevas empresas y, sobre todo, por ser un problema acuciante, en la oferta de empleo.



Xavier Vallhonrat es el presidente de la AEF desde 1995. La asociación representa a más de 200 socios, que concentran dos terceras partes de la facturación del sector.

by HOOP !

Moda exclusiva para niños y niñas



[www.hoopkids.es](http://www.hoopkids.es)





El único grupo con presencia internacional con más de 400 agencias en España, Portugal, México y Brasil



# ALMEIDA VIAJES

## 2 NEGOCIOS EN 1

### Agencia de Viajes + Tienda de Complementos

La mejor opción de **AUTOEMPLEO**  
Facilitamos **FINANCIACIÓN SIN AVAL**



todo para  
tu viaje.com



## PROMOCIÓN ESPECIAL

**EXPOFRANQUICIA 2012**

Si nos visitas en la feria  
y te unes a nuestro grupo  
antes del 31/05/2012

# 3 MESES GRATIS

de royalty o  
cuota mensual

EXPOFRANQUICIA 2012  
Visítanos  
en el stand  
de Topfranquicias  
6B02

¡usa tu móvil!  
CÓDIGO QR



PRODUCTOS PROPIOS DEL GRUPO:



CERTIFICADOS DE CALIDAD



MIEMBROS



PARTNER



más información

expansion@almeidaviajes.com  
902 99 60 19 - 675 604 702

www.almeidaviajes.com



facebook.com/grupo.almeida.viajes  
twitter.com/AlmeidaViajes

# ¿Quieres ser tu propio jefe?

## En estos momentos de crisis muchos trabajadores se animan a dar un salto laboral hacia el autoempleo

En estos momentos de crisis muchos trabajadores se animan a dar el salto al autoempleo, cambiando la mentalidad de trabajador dependiente a trabajador por cuenta propia, a ser tu propio 'jefe', lo que requiere de la formación adecuada, financiación y estar dispuesto a asumir un porcentaje de riesgo; si el emprendedor quiere tener mayores garantías en su proyecto empresarial deberá formar parte de una red de negocio ya creada, la cual le aportará toda la ayuda necesaria para iniciar su negocio, así como, en algunos casos, la financiación requerida. La actual situación nos obliga a aumentar la rentabilidad, ofrecer un mejor servicio al cliente, un servicio especializado, adaptándonos a la nueva situación del mercado contando con el apoyo de la casa central, los franquiciados recibirán un valor añadido diferencial que ayude a defender y rentabilizar sus negocios.

El sistema de franquicias ha experimentado un incremento del 3,8 % en el número de empleados, llegando a un total de 240.713 trabajadores al acabar 2011, mientras que en 2010 esa cifra era de 231.603. Según el informe anual de la Asociación Española de Franquicias. De esta cifra, 79.410 trabajaban en locales propios (8.808 más que en 2010) y las 161.303 restantes en establecimientos franquiciados (302 más que al concluir el año 2010). Los sectores que mayor número de empleos contabilizan son los de 'Alimentación', en el que trabajan 52.875 personas (14.719 más que en 2010), 'Hostelería/Fast food', 26.044 trabajadores (2.617 menos que en 2010), 'Hostelería/Restaurantes y bares', que da empleo a 17.911 personas (343 menos que en 2010), y 'Belleza/Estética', en el que trabajan 14.585 personas (890 menos que en 2010).

Las actividades que mayor número de empleos generaron durante 2011 fueron, además de la ya mencionada de 'Alimentación'; 'Mobiliario/Textil-Hogar', con 707 nuevos puestos de trabajo; 'Servicios/Varios', con 603, e 'Informática', con 483. La fortaleza del sector de la franquicia queda patente con los datos del último informe de la AEF, el conjunto del sistema de franquicia facturó un total de 26.351,8 millones de euros en nuestro país, lo que supone un crecimiento del 6,5% respecto a los 24.651,4 millones facturados al finalizar el ejercicio 2010, con lo que recupera los niveles de 2008 tras dos años de ligeros descensos. Asimismo, un

año más ha vuelto a aumentar el número de cadenas franquiciadoras que operan en España, puesto que al finalizar el año 2011 el sistema estaba integrado por 947 enseñas, 13 más que al concluir 2010. También se ha incrementado la cifra de marcas extranjeras que funcionan en el territorio nacional, al pasar de las 177 que había en 2010 a las 180

aprovecharla para fomentar el empleo; desde la AEF estamos trabajando en esta línea".

Los desempleados con mentalidad emprendedora que quieran optar por el autoempleo, cuentan con una herramienta muy importante, ya que pueden solicitar el pago único de hasta el 60 % de la prestación por desempleo que le corresponda (100 %

de aportar capital a la empresa.

La red de franquicias ofrece múltiples oportunidades de negocio para aquellos desempleados que quieran afrontar su futuro laboral desde la perspectiva del autoempleo, de la mano de enseñas consolidadas en su sector. En topfranquicias contamos con un servicio de apoyo al emprendedor donde estudiamos cada



contabilizadas al cierre del pasado ejercicio. A su vez, el número de establecimientos operativos ha registrado un incremento del 3,2% comparando los años 2010 y 2011; si en 2010 había un total de 56.444 locales abiertos, en 2011 esa cifra era de 58.279.

En opinión de Xavier Vallhonrat, Presidente de la AEF, "cuando en España el paro aumenta mes tras mes y la cifra de parados ya ha superado los 5,2 millones, el sistema de franquicia ha sido capaz de generar más puestos de trabajo que en 2010. Crecer un 3,8% en esta variable es algo que ningún otro modelo de negocio puede decir. La Administración tiene que darse cuenta de la herramienta que tiene en la franquicia y

para hombres con una edad de hasta 30 años y mujeres hasta 35 años). Para ello deberá tener pendientes de cobro como mínimo tres meses de prestación y no haber solicitado el pago único en los cuatro años anteriores. El resto de la prestación podrá abonarse de forma fragmentada como pago de las cotizaciones al régimen de autónomos en la nueva actividad, hasta que se agote la ayuda. Además de los Autónomos, podrán acogerse a esta modalidad los que quieran constituir o incorporarse como socios de cooperativas o sociedades laborales. Las personas que han sido despedidas cuentan, en algunos casos, con el 'plus' de una indemnización por despido; una forma

caso y vemos que franquicia se adapta más a las necesidades del futuro franquiciado.

Gracias a este servicio más de 3000 personas encontraron una oportunidad de negocio y de empleo en el sector de la franquicia con una tasa de éxito cercana al 85%.

Este servicio de asesoramiento para el autoempleo consta de una encuesta inicial, donde se valora las posibilidades de inversión, financiación y conocimientos del futuro emprendedor franquiciado.

Una vez estudiado cada caso, se realizan una serie de recomendaciones y se pone en contacto con las marcas de franquicias que más puedan encajar con el perfil del emprendedor.



¿Aún no tiene tu franquicia una **aplicación móvil?**

¿y **tarjetas de fidelización digitales?**

**Por menos de lo que piensas...**

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



más información: [info@reelr.es](mailto:info@reelr.es) | [www.reelr.es](http://www.reelr.es) | 902 125 630

**"Convertimos tus ideas en tecnología"**



# Invierte en tu futuro



*Una franquicia DetailCar en la limpieza y cuidado de vehículos sin agua te aporta muchas ventajas, entre otras:*

- Inversión desde 8.500€
- Concepto innovador y en pleno desarrollo
- Posibilidad de financiación interna
- Formación y asesoría permanente
- Rentabilidad inmediata
- Amortizable en 1 año 7 meses (aprox.)
- Ubicaciones en centros comerciales disponibles ya en toda España (mercado exclusivo)
- Más de 35 Centros Detailcar en España



¿Hablamos?

680.87.06.07

exit@detailcar.es

www.detailcar.es



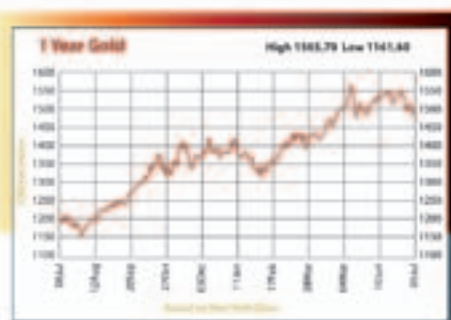


**oro** **O** DINERO  
AL INSTANTE  
**cash**

COMPRA-VENTA DE ORO, PLATA, DIAMANTES, NUMISMÁTICA, ORO DE INVERSIÓN, JOYERÍA...

## Oportunidad de negocio con **alta rentabilidad** en un sector en pleno crecimiento

El **ORO** ha incrementado su rentabilidad  
más de **400%** en los últimos 10 años



TE GARANTIZAMOS LA COMPRA  
DEL PRODUCTO

CADENA INTERNACIONAL LÍDER CON MÁS DE 150 ESTABLECIMIENTOS EN ESPAÑA

• VENTA DEL MATERIAL GARANTIZADA  
(a nosotros o a refinerías)

ANUNCIADO  
TV

• INVERSIÓN

\*Canon: 15.000€

Adecuación+mobiliario+licencias: 17.000/22.000€

LLAVE EN MANO

\*El canon inicial se podrá pagar en 3 pagos

• AUTORIZADO Dirección General de Policía

• PRESENCIA

A nivel internacional en Francia y Portugal

• SEGUIMIENTO vía ONLINE del negocio

• CAMPAÑAS PUBLICIDAD TV Nacional, Regional, Local

**Orocash** está extendiendo su red de franquicias por toda España. Te animamos a formar parte de una empresa joven y dinámica con **amplia experiencia en el sector**. El negocio de la compra-venta de oro constituye una de las mejores opciones en el contexto económico actual y **no requiere** de una **inversión muy elevada**.

Nuestro personal te ayudará a poner tu tienda en marcha en pocas semanas y con escasos trámites. Desde su apertura, **Orocash te asesorará** sobre la marcha de tu negocio y te informará de las novedades y cambios del mercado del oro.

Servicios Centrales. C/Santa Clotilde, 13 - 18003 Granada - Tfno. 958 28 33 56 - expansion@orocash-orobank.com  
www.orocash-orobank.com



# Franquicias Low-Cost

**Estas franquicias son oportunidades de negocio verdaderamente valiosas, su bajo coste no supone peor calidad de servicio**

Entrar en el mercado de la franquicia no tiene por qué implicar una gran inversión. Algunas suponen un coste muy alto bien por el canon de entrada o vinculado al acondicionamiento del local. Pero hay muchas opciones económicas que no requieren una oficina muy grande con gran capacidad de almacenaje. Otra de las claves está en el personal, ya que son opciones que no requieren más que una o dos personas de atención al cliente.

Las franquicias 'low cost' son oportunidades de negocio verdaderamente valiosas, porque su bajo coste no supone peor calidad en el servicio, pues dan el mismo soporte de formación completa inicial, toda la experiencia de años de trayectoria en el sector, campañas de marketing, asesoramiento y seguimiento que solo se puede encontrar formando parte de una franquicia.

En cualquier caso, son muchas las marcas de franquicias que están ofertando una opción básica que no incluyen todos los servicios, pero dan la oportunidad de sumarse a la cadena a muchos emprendedores que buscan recuperara rápidamente su inversión inicial. Estas opciones 'Basic' se pueden completar

con servicios extra que se pueden contratar, como una semana de acompañamiento para la apertura, asesoría contable, carteles de imagen corporativa y mobiliario.

El sector de agencias de viajes con 4.117 locales abiertos en 2.011 se mantiene en buena posición, solo por detrás del sector de alimentación (7.731). Por sus características representa una alternativa de autoempleo a bajo coste.

Almeida Viajes da la posibilidad de contratar dos opciones para abrir una agencia de viajes con el Grupo. Ambas opciones incluyen dos negocios en uno, con la inclusión en la agencia de viajes de 'Todo para tu viaje', para la venta de maletas, guías de viaje, gestión de reclamaciones, etc. que va incluido en el pack inicial. Además, esta opción básica incluye el estudio de viabilidad del local, tramitación de licencia turística y en la Oficina de Patentes y Marcas, así como en la sociedad; formación teórica y práctica inicial y continua, con viajes promocionales; facilidades de financiación para clientes a través de la VISA; web propia y correo corporativo; plataforma de gestión de cliente de empresa; sistema de información de promociones a través de Bluetooth; material de

identidad corporativa y publicidad inicial; tarjetas de fidelización de clientes; stand y material promocional para ferias. Todos estos servicios se complementan además con la atención diaria de todos los departamentos de la central.

El sector de la informática, abrió 206 establecimientos nuevos durante el año 2.011, manteniendo una consolidación importante y ofreciendo alternativas de autoempleo muy interesantes para los emprendedores. Enseñas como Beep, ofrecen el canon de entrada a coste 0; PC Box ofrece un 20 % de descuento en el montaje de la tienda y Atlantic AC2, especializada en software de gestión y soluciones web, no cobra royaltys y ofrece financiación al proyecto empresarial.

Por último Terraminium, dedicada a la Administración de Fincas, tiene un canon de entrada muy ajustado por el que sus asociados reciben todas las herramientas de gestión informatizada de las comunidades, un curso de formación inicial muy completo, incluso el sistema de aviso a través de sms para enviar convocatorias a las reuniones y la posibilidad de tener la plataforma de gestión en el móvil.



## topfranquicias

*Todas las franquicias al alcance de tu mano*

### Tenemos la mejor opción de autoempleo

**también fuera de España**

best franchising

topfranquicia mx

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)



miembro colaborador

# “La franquicia aporta seguridad y dinamismo”

Eduardo Abadía, Gerente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF)

## ¿Cómo Director Ejecutivo de la Federación Iberoamericana de Franquicias, que países están sorteando la crisis con mayor éxito?

Entre los países que integran la FIAF, sin duda somos Portugal y España a los que más está afectando la crisis económica. Entre el resto de países iberoamericanos hay algunos, caso de México y Brasil, que están atravesando un buen momento económico, que también se aprecia en Colombia o Perú.

## ¿Qué actividades desarrollará la FIAF en Expofranquicia 2012?

En Expofranquicia vamos a celebrar un encuentro bilateral entre las asociaciones de franquiciadores de Brasil y España, para encontrar apoyos en la internacionalización de enseñanzas brasileñas que quieran implantarse en nuestro país y viceversa.

## ¿Qué países miembros de la FIAF estarán presentes en la feria?

Brasil.

## ¿Las franquicias españolas cuentan con alguna ayuda a la internacionalización?

Lamentablemente, no. Aquellas franquicias que hoy están promocionando la marca 'España' en otros países han salido al exterior con sus propios recursos humanos, técnicos y económicos. Las únicas ayudas provienen del ICEX para asistir a determinadas ferias de

franquicias internacionales. Deberían existir apoyos y subvenciones a la internacionalización y más en una coyuntura como la actual, en la que el negocio se busca fuera de España.

## ¿Qué fortalezas aporta el mundo de la franquicia, en la actual coyuntura económica?

El último informe estadístico de la AEF, con datos cerrados a 31 de diciembre de 2011, refleja claramente que la franquicia está haciendo frente a la crisis con solvencia y garantías; la facturación creció un 6,5% respecto a 2010; el número de establecimientos un 3,2%, y los empleos generados, un 3,8%, porcentajes que ningún otro modelo de negocio puede presentar en una época de crisis.

Por tanto, la franquicia aporta seguridad, seriedad, dinamismo y muchas ventajas añadidas a la hora de montar un negocio en estos tiempos de incertidumbre: formación continua, saber hacer contrastado, experiencia, apoyo publicitario, sinergias, economías de escala...

## ¿Qué sensaciones le han transmitido las Ferias de Franquicias de París y México?

Muy positivas. A la feria de México acudimos, por decimosexto año consecutivo, con 15 cadenas nacionales agrupadas en un pabellón español de 300 metros cuadrados junto a la AEF, y a la feria de París –la número uno del mundo en materia de franquicias– fuimos, por séptimo



El último informe de la AEF refleja claramente que la franquicia está haciendo frente a la crisis

año consecutivo, con un total de nueve franquicias españolas en otro pabellón de 300 metros cuadrados. Todas las enseñanzas que han expuesto sus conceptos en ambos

salones han quedado muy satisfechas y hemos podido comprobar que la imagen que existe de las franquicias españolas en el extranjero es extraordinaria.

Si gestionas una red de Spa's o Salones de Belleza...

## style franquicias



Controla la facturación de tus centros con Style franquicias desde cualquier parte del mundo y en tiempo real.

Si eres Distribuidor o fabricante de productos de Belleza...

## style dunasoft one



Ofrece a tus clientes el software líder de gestión de centros de belleza personalizado con tu imagen y tu catálogo.

## Programa de Gestión para Salones de Belleza

DunaSoft ofrece soluciones de gestión especializadas para el sector de la belleza (centros de estética, spa, uñas, blanqueamiento dental y peluquerías).

Las soluciones de DunaSoft destacan por su alto rendimiento, sencillez de uso y constante evolución.

DunaSoft es una empresa consolidada con 10 años de experiencia, con sede en Barcelona (España) y presencia en más de 2000 clientes de España, Europa e Iberoamérica.

DunaSoft permite a las compañías que adoptan sus soluciones aumentar la eficiencia y productividad de su gestión diaria, incrementando de forma notable sus ingresos.



**DunaSoft**

Telf. 93 710 32 97 - info@dunasoftpc.com  
www.dunasoftpc.com



# CREE SU PROPIO PUESTO DE TRABAJO

Un negocio seguro al que no le afecta la crisis

**CRÉDITO SIN AVAL**



**terraminium**<sup>®</sup>  
Administración de fincas



Visítanos en el **stand 6B02** de topfranquicias pabellón 6

Y llévate un **iPad 2**

## ¡DE REGALO!

si nos visitas en Expofranquicia y contratas antes del 31/05/2012

### Plataforma online para comunidades

- Accede a todas las cuentas desde tu móvil
- Página web propia para cada comunidad
- Notificaciones por email y SMS
- Acceso a la contabilidad
- Máxima transparencia

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



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

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

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

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

La administración de fincas transparente

Solicítenos información sin compromiso al **902 106 122** o en [expansion@terraminium.com](mailto:expansion@terraminium.com)

# TU PASIÓN... UN NEGOCIO RENTABLE



La cadena para  
expertos en informática

Más de 15 años de éxito en el sector

Más de 120 tiendas en toda España

Cotización diaria de precios

Formación continua

Marketing y publicidad

Servicio de Asistencia Técnica



977 30 91 03 - [www.pcbox.com](http://www.pcbox.com) - [franquicia@pcbox.es](mailto:franquicia@pcbox.es)

OFERTA ESPECIAL ANTICRISIS



2012

CONSIGUE UN  
**i20%**

**DE DESCUENTO**  
EN EL MONTAJE DE  
TU TIENDA **PCBOX!**

\*Promoción válida para las consultas recibidas hasta el 31 de mayo de 2012 vía web o por teléfono.



# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 topfranquicias

Agencias de Viajes



**ALMEIDA VIAJES**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 5.000 €  
**Royalti:** 140 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 10.995 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** A convenir **Población:** A convenir  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 401 **Propios:** 3 **Franquiados:** 398  
**Extranjero:** Portugal, México y Brasil Contacto

[www.almeidaviajes.com](http://www.almeidaviajes.com) Laura Martín



**ZAFIRO TOURS VIAJES**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 6.000 € + IVA  
**Royalti:** 1% sobre ventas brutas  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 12.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 20 m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 506 **Propios:** 4 **Franquiados:** 502  
**Extranjero:** 2 (Andorra) Contacto

[www.zafirotroures.es](http://www.zafirotroures.es) Victoria Asensi



**VIAJES IBERIA**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** Según producción/ventas  
**Royalti:** Del 3% al 0%  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 0 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 45 m<sup>2</sup> **Población:** 10.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 860 **Propios:** 500 **Franquiados:** 360  
**Extranjero:** 40 Contacto

[www.viajesiberia.com](http://www.viajesiberia.com) Iñaki Irazábal



**VIAJES TOUR OASIS**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 4.000 €  
**Royalti:** 150 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 8.000 - 10.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30 m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 15 **Propios:** 3 **Franquiados:** 12  
**Extranjero:** No Contacto

[www.viajestouroasis.com](http://www.viajestouroasis.com) Reyes Pozo Molina



**DITGESTION**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalti:** 100 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 2.900 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** No  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 81 **Propios:** 1 **Franquiados:** 80  
**Extranjero:** 4 Contacto

[www.ditgestion.com](http://www.ditgestion.com) Beatriz



**A.A. VIAJES CENTROTOUR**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 3.000 €  
**Royalti:** 0 €  
**Canon de publicidad:** 0 €  
**INVERSIÓN:** 12.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30 m<sup>2</sup> **Población:** No  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 10 **Propios:** 3 **Franquiados:** 7  
**Extranjero:** No Contacto

[www.centrotour.com](http://www.centrotour.com) Fernando Sánchez



**CLICK VIAJA**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 4.500 €  
**Royalti:** 160 €/mes  
**Canon de publicidad:** 0 €  
**INVERSIÓN:** 5.995 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** A Convenir **Población:** A Convenir  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 306 **Propios:** 4 **Franquiados:** 302  
**Extranjero:** Portugal Contacto

[www.clickviaja.com](http://www.clickviaja.com) Juan González



**ASESTRAVEL**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 2.950 € / 4.875 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 2.950 € / 4.875 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30 m<sup>2</sup> **Población:** No  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 852 **Propios:** 2 **Franquiados:** 850  
**Extranjero:** No Contacto

[www.asestravel.net](http://www.asestravel.net) Julio de la Fuente



**BIENVENIDOSABORDO.COM**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 6.000 €  
**Royalti:** 120 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 128.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30 m<sup>2</sup> **Población:** No  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 45 **Propios:** 2 **Franquiados:** 83  
**Extranjero:** No Contacto

[www.bienvenidosabordo.com](http://www.bienvenidosabordo.com) LHT. Norma Rodríguez



**VIAJES CELEBRES**  
Agencia de viajes  
**Canon de entrada:** 9.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 9.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 25 m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 19 **Propios:** 2 **Franquiados:** 17  
**Extranjero:** No Contacto

[www.viajescelebres.com](http://www.viajescelebres.com) Chévere Flamenca

## Almeida Viajes facilita financiación sin aval



El Grupo Almeida Viajes ofrece financiación sin aval a aquellos emprendedores que quieran sumarse al grupo y abrir una agencia de viajes. El grupo tiene una consultoría especializada en buscar soluciones de financiación personalizadas para cada uno de los emprendedores interesados en su franquicia. Otras de las facilidades que se ofrecen son el pago fraccionado del canon sin intereses y ventajas financieras en el desarrollo de su negocio. Además, se estudian otras posibilidades acordes a las necesidades de cada emprendedor.

Abrir una agencia del Grupo Almeida Viajes supone una gran alternativa de autoempleo ya que implica una inversión reducida y ofrece la máxima rentabilidad, pues es el único grupo del sector con dos negocios en uno: agencia de viajes y 'Todo para tu viaje', que supone la inclusión en las agencias de venta de complementos (maletas, guías de viaje, adaptadores para enchufes, etc.). Este novedoso modelo de negocio está ofreciendo muy buenas cifras de resultados a las agencias del grupo, ya que se aprovecha el flujo cruzado de clientes: los que entran interesados por un viaje y compran un complemento y, por otra parte, los que van buscando una maleta y acaban haciendo una reserva para un viaje. Además, 'Todo para tu viaje' cuenta con una web propia para la venta de complementos que puede usar el cliente final, con un panel de control para los franquiciados, que se benefician de estas ventas online ([www.todoparatuviaje.com](http://www.todoparatuviaje.com)).

"Somos conscientes de lo complicado que es emprender un negocio; yo misma encontré dificultades de financiación para poder abrir mi primera agencia y por eso les ponemos las cosas fáciles a los emprendedores interesados en Almeida Viajes", comenta Inmaculada Almeida, Directora General y fundadora del Grupo Almeida Viajes.



# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

## topfranquicias

Asesoría/Consultoría/Administración

**GRUPO TERRAMINIUM**

Administración de Fincas  
**Canon de entrada:** 11.900 €  
**Royalti:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%  
**INVERSIÓN:** 18.000 €

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

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 32      **Propios:** 2      **Franquiados:** 30  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.terraminium.com](http://www.terraminium.com)      Jaime Abehsera

**WSI INTERNET**

Asesoría - Consultoría - Administración  
**Canon de entrada:** 39.700 €  
**Royalti:** 10%  
**Canon de publicidad:** No  
**INVERSIÓN:** 39.700 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** No      **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 1.001      **Propios:** 1      **Franquiados:** 1.000  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.wsi-franquicia.es](http://www.wsi-franquicia.es)      Noemí Medina

**DGE BRUXELLES**

Asesoría - Consultoría - Administración  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** 2.250 €  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 12.000 €

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

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 35      **Propios:** 1      **Franquiados:** 34  
**Extranjero:** 238

Contacto  
[www.dge.es](http://www.dge.es)      Vassileios Karagiorgos

**MYCENTER**

Asesoría - Consultoría - Administración  
**Canon de entrada:** Desde 2.400 €  
**Royalti:** 5%  
**Canon de publicidad:** 50€/mes  
**INVERSIÓN:** 6.900 € (Inc. canon)

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

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 15      **Propios:** 2      **Franquiados:** 13  
**Extranjero:** 5

Contacto  
[www.mycenter.net](http://www.mycenter.net)

**GRUPO CORPODAT**

Protección de datos  
**Canon de entrada:** 3.000 €  
**Royalti:** 300 €  
**Canon de publicidad:** 0 €  
**INVERSIÓN:** 0 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** No      **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 46      **Propios:** 6      **Franquiados:** 40  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.grupocorpodat.com](http://www.grupocorpodat.com)      Jose Ramos

**CONVERSIA**

Consultoría  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalti:** 0 €  
**Canon de publicidad:** 0 €  
**INVERSIÓN:** 15.000 - 18.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 40 m<sup>2</sup>      **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 88      **Propios:** 8      **Franquiados:** 80  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.conversia.es](http://www.conversia.es)      Jordi Giménez

**EXPENSE REDUCTION ANALYSTS**

Asesoría - Consultoría - Administración  
**Canon de entrada:** 54.900 €  
**Royalti:** 15%  
**Canon de publicidad:** 3%  
**INVERSIÓN:** 55.000 - 80.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** No      **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 36      **Propios:** 1      **Franquiados:** 35  
**Extranjero:** 750 en más de 30 Países

Contacto  
[www.expensereduction.com](http://www.expensereduction.com)      Francisco Escanellas

**ASEPYME ASESORES**

Asesoría - Consultoría - Administración  
**Canon de entrada:** 30.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1%  
**INVERSIÓN:** 44.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 50 m<sup>2</sup>      **Población:** 20.000 habitantes

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

Contacto  
[www.iberosepyme.com](http://www.iberosepyme.com)

**AHORRALIA**

Asesoría - Consultoría - Administración  
**Canon de entrada:** 8.500 €  
**Royalti:** 150 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 15.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 25 m<sup>2</sup>      **Población:** 10.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 4      **Propios:** 2      **Franquiados:** 2  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.ahorreria.es](http://www.ahorreria.es)      Esteban Cuevas Ruiz

**GRUPO CONSULTRES SOLUCIONES**

Protección de datos  
**Canon de entrada:** Negociable  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 1.500 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 20 m<sup>2</sup>      **Población:** 20.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 20      **Propios:** 15      **Franquiados:** 5  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.grupoconsultres.com](http://www.grupoconsultres.com)

## Terraminium aplica un novedoso sistema de aviso por sms



El Grupo Terraminium, dedicado a la administración de fincas, ha puesto en marcha un novedoso sistema de aviso para las reuniones de vecinos que se hará a través de sms. Este pionero servicio permite el envío masivo de mensajes de texto a los teléfonos móviles de todos los vecinos a los que se puede informar de la fecha de una reunión, del pago de cuotas, aviso para morosos, información útil sobre la comunidad, etc.

El sistema permite enviar sms certificados, que tienen la misma validez legal de un burofax con la ventaja añadida de que su envío es más cómodo y su precio es mucho menor. Este tipo de sms se utiliza sobre todo para reclamar el pago a morosos.

Terraminium ha desarrollado el mejor programa de gestión informatizada del sector de la administración de fincas, que permite al gestor despreocuparse del grueso de las funciones contables y le deja más tiempo para la atención personal de las comunidades de vecinos y captar otras nuevas.

Además, los vecinos de cada comunidad pueden consultar a través de una página web toda la información relacionada con su comunidad, ver los movimientos contables a diario, etc., garantizando de esta forma una total transparencia de la gestión de cada comunidad.

Actualmente son más de 30 los administradores de fincas que se han sumado a Terraminium, por las facilidades en la gestión de comunidades que ofrece y porque despunta en el sector por la aplicación de las nuevas tecnologías. Además, Terraminium da un completo curso de formación durante una semana (avalado por la Universidad de Málaga) a los nuevos asociados, con contenidos que pasan por la Ley Horizontal, técnicas de marketing, contabilidad y el uso de su plataforma tecnológica.

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

Protección de Datos



# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:



Moda/Calzado/ Complementos

**BÓBOLI**

Moda infantil  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1%  
**INVERSIÓN:** 50.000 € + O.C.

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 75 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 42    **Propios:** 18    **Franquiciados:** 24  
**Extranjero:** 12

Contacto  
[www.boboli.es](http://www.boboli.es)    **Idoia Kemmer**

**BY HOOP!**

Moda infantil  
**Canon de entrada:** 8.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 45.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 50-70 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 2    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 0  
**Extranjero:** 0

Contacto  
[www.hoopkids.es](http://www.hoopkids.es)    **Sr. Jose Miguel Vilalta**

**ORCHESTRA**

Moda infantil  
**Canon de entrada:** 20.000 €  
**Royalti:** 0  
**Canon de publicidad:** 1%  
**INVERSIÓN:** 100.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 130-150 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 69    **Propios:** 36    **Franquiciados:** 33  
**Extranjero:** Más de 450 en 50 países

Contacto  
[www.orchestra.fr](http://www.orchestra.fr)    **María Araluce**

**TRASLUZ**

Moda infantil  
**Canon de entrada:** 18.000 €  
**Royalti:** 1,5 s/ ventas  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 80.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 80 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 29    **Propios:** 1    **Franquiciados:** 28  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.trasluz.net](http://www.trasluz.net)    **Santiago Iglesias**

**DI PIÚ MILANO**

Calzado y complementos  
**Canon de entrada:** 20.000 € + IVA  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 3%  
**INVERSIÓN:** 20.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 40-60 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 24    **Propios:** 1    **Franquiciados:** 23  
**Extranjero:** 7

Contacto  
[www.dipiूमilano.com](http://www.dipiूमilano.com)    **Srta .Adriana Gomez**

**HADAKI**

Calzado y complementos  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** desde 26.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 35-75 m<sup>2</sup>    **Población:** 100.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 3    **Propios:** 1    **Franquiciados:** 2  
**Extranjero:** Más de 100

Contacto  
[www.hadakishop.com](http://www.hadakishop.com)    **Rogelio Martínez**

**JOYCA**

Calzado  
**Canon de entrada:** 9.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1% sobre facturación  
**INVERSIÓN:** 60.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 60 m<sup>2</sup>    **Población:** 35.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 24    **Propios:** 8    **Franquiciados:** 16  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.joyca.com](http://www.joyca.com)    **María Dolores Rubio**

**KORÖSHI**

Moda y complementos  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalti:** 0 €  
**Canon de publicidad:** 0 €  
**INVERSIÓN:** Max. 100.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 100 m<sup>2</sup>    **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 15    **Propios:** 7    **Franquiciados:** 8  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.koroshi.tv](http://www.koroshi.tv)    **Rubén**

**FRUSCÍO**

Moda íntima  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 25.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 45-90 m<sup>2</sup>    **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 140    **Propios:** 10    **Franquiciados:** 130  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.fruscio.es](http://www.fruscio.es)    **Daniel Hernández**

**CRYSANNA**

Moda mujer  
**Canon de entrada:** 9.800 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 35.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 45 m<sup>2</sup>    **Población:** 10.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 7    **Propios:** 1    **Franquiciados:** 6  
**Extranjero:** No

Contacto  
**Ana Herrero**

**“En ‘by HOOP!’ somos una empresa abierta a clientes, proveedores, competidores y a la comunidad”**

**Entrevistamos a José Miguel Vilalta, Director General de by HOOP !**

**¿Cómo nace by Hoop! y cuando decide operar bajo el sistema de franquicias?**

Después de 10 meses de estudio de mercado, los accionistas decidimos constituir la empresa Hoop Kids SL y sacar al mercado nuestra su marca 'by HOOP!'. La empresa esta inspirada en su misión que se describe como 'ser un referente en soluciones de moda infantil para niños, padres y el sector textil'. Esta misión es la que permite a la empresa el desarrollo de su pirámide de producto. Una parte importante de este producto, diseñado, confeccionado y comercializado en España va destinado a la red de ventas de nuestras tiendas, ya sean propias o franquicias. Otra parte de la oferta de producto, diferenciada de la anterior, se destina al mercado multimarca selecto y a determinadas empresas textiles españolas.

**¿Qué ventajas puede aportar la Franquicia a un futuro Franquiciado?**

Las ventajas para un futuro franquiciado de nuestra marca están amparadas en que recibe y vende un producto de calidad y de diseño exclusivo, con rotación constante en la tienda, siendo además un producto desarrollado en España. Nuestro canon de entrada de 8.000,00 euros (único canon) aporta al franquiciado la formación y consejos necesarios para la gestión de la tienda y además la información oportuna para la adecuación del local al estilo 'by HOOP!'. La exclusividad de zona comercial de la que gozará su negocio es otra ventaja.

La mercancía en depósito es otra ventaja, pues elimina necesidades de inversión para el franquiciado y además evita los problemas de la gestión del stock durante las temporadas. Nuestro franquiciado obtiene su beneficio con el margen del 40% de la cifra de ventas que obtiene en la tienda.

Durante el año nuestro personal además de visitar al franquiciado, estará siempre en contacto permanente, aconsejando la colocación de las prendas, el desarrollo del escaparate, la política de atención al cliente, preparando los precios especiales, las ofertas, y las campañas de verano y de invierno con sus colecciones especiales.

Nuestra oferta global en un solo punto de venta da ventajas al franquiciado, pudiendo ofrecer niña y niño, de 0 a 14 años y en colecciones de vestir y sport. Sin cambiar de tienda ni de marca.

# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 **topfranquicias**

Belleza/Estética

 **D-UÑAS**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalti:** 250 €  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** desde 18.990 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30 m<sup>2</sup>    **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 37    **Propios:** 4    **Franquiciados:** 33  
**Extranjero:** 4

Contacto  
[www.d-unas.com](http://www.d-unas.com)    Tana Benasuly

 **CLÍNICA SACHER**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** 30.000 €  
**Royalti:** 500 €  
**Canon de publicidad:** 500 €  
**INVERSIÓN:** 50.500 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 100 m<sup>2</sup>    **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 7    **Propios:** 1    **Franquiciados:** 6  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.clinicasacher.com](http://www.clinicasacher.com)    Francisco Gilabert Mataix

 **SENSEBENE**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalti:** 400 €/mes  
**Canon de publicidad:** 100 €/mes  
**INVERSIÓN:** 36.500 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 65 m<sup>2</sup>    **Población:** 10.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 37    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 35  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.sensebene.com](http://www.sensebene.com)    Departamento de Expansión

 **NUO DERMOESTETICA**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** 4.000 €  
**Royalti:** 450 €/mes  
**Canon de publicidad:** 100 €/mes  
**INVERSIÓN:** 35.800 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 40-80 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 5    **Propios:** 3    **Franquiciados:** 2  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.nuodermoestetica.com](http://www.nuodermoestetica.com)    David Puiggros

 **FOTODEPIL & BEAUTY**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** 250 / 300 / 350. Según modelo  
**Canon de publicidad:** Incluido en royaltie  
**INVERSIÓN:** desde 18.500 € s/modelo

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 60-90 m<sup>2</sup>    **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 12    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 10  
**Extranjero:** 1

Contacto  
[www.fotodepilandbeauty.com](http://www.fotodepilandbeauty.com)    José M<sup>a</sup> Alabart

 **NO + VELLO**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** Incluido  
**Royalti:** 300 €/mes  
**Canon de publicidad:** 200 €/mes + extra anual  
**INVERSIÓN:** 30.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 45 m<sup>2</sup>    **Población:** 10.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 555    **Propios:** 0    **Franquiciados:** 555  
**Extranjero:** 648 en 13 países

Contacto  
[www.nomasvello.es](http://www.nomasvello.es)    Alicia Nájera

 **D-PÍLATE**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalti:** 390 €  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** desde 14.995 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30 m<sup>2</sup>    **Población:** 8.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 65    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 63  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.d-pilate.com](http://www.d-pilate.com)    Tana Benasuly

 **SEVEN SECRETS**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** 3.000 €  
**Royalti:** 300 €/mes  
**Canon de publicidad:** 100 €/mes  
**INVERSIÓN:** 12.500 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 36-60 m<sup>2</sup>    **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 22    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 20  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.sevensecrets.es](http://www.sevensecrets.es)    Paqui De La Rosa

 **ESTETIC BODY**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** Incluido  
**Royalti:** 250 €/mes  
**Canon de publicidad:** 100 €  
**INVERSIÓN:** 8.500 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30 m<sup>2</sup>    **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 17    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 15  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.esteticbody.com](http://www.esteticbody.com)    Marcos Meilan

 **NI UNO+**  
Belleza y estética  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** 350 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 29.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 45 m<sup>2</sup>    **Población:** 5.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 23    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 21  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.niunomas.es](http://www.niunomas.es)    -

## Eco World Project apuesta por el medioambiente y el ahorro energético



Eco World-Project es una empresa del sector de las energías renovables creada con personal altamente cualificado tales como arquitectos, ingenieros, técnicos medioambientales, especialistas informáticos, etc. configurando así un gran equipo multidisciplinar, dinámico y ágil. Eco World-Project basa su trabajo en la perspectiva del crecimiento sostenible, respetando el medioambiente al mismo tiempo que centra sus esfuerzos en el ahorro económico de los usuarios.

Eco World-Project dispone de una amplia gama de productos para desarrollar la actividad dentro del campo de las energías renovables entre los que destacan sistemas de energía solar térmica y fotovoltaica, energía de la biomasa, aerogeneradores, Ggeotermia, alumbrado led.

Eco World-Project permite la posibilidad de franquicia, ofreciendo a sus franquiciados toda una gama de recursos para garantizar el éxito en el sector de las energías renovables con un fin último de proyecto común de acercar estas energías a toda la sociedad, mejorando la calidad de vida, ahorrando dinero y respetando el medioambiente.

A diferencia de otras franquicias del sector, Eco World-Project, gracias a sus métodos operativos y novedosos, garantiza el éxito a sus franquiciados con instrumentos tales como: formación continua, productos exclusivos de la máxima calidad, posibilidad de financiación, instaladores profesionales, proyecto de implantación, marketing personalizado, departamento comercial y captación de clientes. Eco World-Project le brinda la posibilidad de financiar el canon de entrada y, como novedad en el sector de las franquicias de energías renovables, dispondrá de un año para poder ejercer la actividad sin costes de canon de entrada, pretendiendo, de esta forma, que sea el propio negocio el que le proporcione y pague dicho canon.

Eco World-Project, en colaboración con las instituciones públicas, les gestiona todas las subvenciones a las que puedan tener derecho.

**Eco World-Project S.L.**  
**Parque empresarial Argentum**  
**Edificio Delios, Planta 3, Módulo 3**  
**41909 Salteras (Sevilla)**  
**T. 954 711 408**  
**info@ecoworld-project.com**  
**www.ecoworld-project.com**



# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

# topfranquicias

Belleza/Estética

**NUTRI10 BELLEZA Y NUTRICIÓN**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: No hay  
Royalti: No hay  
Canon de publicidad: Desde 30 €  
**INVERSIÓN: desde 7.100 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 25 m<sup>2</sup> Población: 25.000 habitantes  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 37 Propios: 2 Franquiados: 35  
Extranjero: No Contacto  
www.nutri10.es **Mar Díaz**

**BENESTAR**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: 15.000 €  
Royalti: Desde 1.100 €/mes  
Canon de publicidad: Desde 300 €/mes  
**INVERSIÓN: 140.000 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 40 m<sup>2</sup> Población: 5.000 habitantes  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 3 Propios: 3 Franquiados: 0  
Extranjero: No Contacto  
www.benestar.es **Heidi Rosich**

**BODYSILUET**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: 0 €  
Royalti: 0 €  
Canon de publicidad: 0 €  
**INVERSIÓN: 9.900 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 30 m<sup>2</sup> Población: A determinar por central  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 20 Propios: 2 Franquiados: 18  
Extranjero: No Contacto  
www.bodysiluet.com **Oscar Benito**

**LASER2000 CENTRO MÉDICO ESPECIALIZADO**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: 19.900 €  
Royalti: 5% facturación  
Canon de publicidad: 1% facturación  
**INVERSIÓN: 38.300 € (Inc. canon) + leasing**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 120 m<sup>2</sup> Población: 35.000 habitantes  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 29 Propios: 20 Franquiados: 9  
Extranjero: No Contacto  
www.laser2000estetica.com **Adriana Hernández Rodríguez**

**DERMOLIGHT**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: No hay  
Royalti: No hay el primer año  
Canon de publicidad: No hay el primer año  
**INVERSIÓN: 10.000 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 8 m<sup>2</sup> según tipo Población: 7.000 habitantes  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 5 Propios: 2 Franquiados: 3  
Extranjero: 3 Contacto  
www.dermolight.es **Gianna Soria**

**CELEBRITY NAILS**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: 20%  
Royalti: 250 €/mes  
Canon de publicidad: Exento  
**INVERSIÓN: 3.800 - 24.500 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 30 m<sup>2</sup> Población: 16.000 habitantes  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 4 Propios: 3 Franquiados: 1  
Extranjero: Sí Contacto  
www.celebritynails.es **Francisco Garcia Marín**

**SAPPHIRA**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: No hay  
Royalti: 100 €  
Canon de publicidad: No hay  
**INVERSIÓN: 9.995 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 30 m<sup>2</sup> Población: 20.000 habitantes  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 16 Propios: 1 Franquiados: 15  
Extranjero: 3 Contacto  
www.sapphiraestetica.es **Gustavo Eustache**

**DEPILUZ**  
Belleza y estética  
Canon de entrada: 9.000 €  
Royalti: 250 €/mes  
Canon de publicidad: 100 €/mes  
**INVERSIÓN: 34.000 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: No necesario Población: No  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 17 Propios: 17 Franquiados: 0  
Extranjero: No Contacto  
www.depiluz.es **Loli Cuéllar**

Cosmética

**ATTIRANCE**  
Cosmética  
Canon de entrada: 5.000 € / 10.000 €  
Royalti: No hay  
Canon de publicidad: No hay  
**INVERSIÓN: 30.000 - 40.000 €**

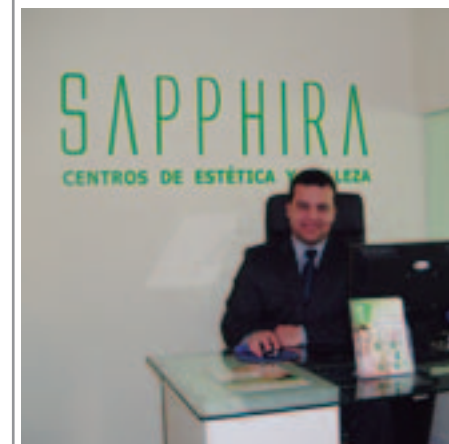
REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 25-30 m<sup>2</sup> Población: 300.000 habitantes  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 32 Propios: 2 Franquiados: 30  
Extranjero: 38 en Finlandia, Letonia, Italia, Sudáfrica, Angola y Mexico Contacto  
www.attirance.com **Inessa Pantelejeva**

**TISERY**  
Cosmética  
Canon de entrada: 5.000 €  
Royalti: 70 €/mes  
Canon de publicidad: 0 €  
**INVERSIÓN: desde 86.000 €**

REQUISITOS MÍNIMOS  
Local: 75-100 m<sup>2</sup> Población: No  
Nº ESTABLECIMIENTOS  
España: 23 Propios: 5 Franquiados: 18  
Extranjero: No Contacto  
www.tisery.com **Mónica González**

**“Sin canon de entrada, ni de publicidad, ni porcentaje sobre facturación. Sólo un royalty mensual de 100€”**

**Entrevista a Gustavo Eustache, Director de Expansión de Sapphira Centro de Estética**



**¿Cómo nace Sapphira y cuando decide operar bajo el sistema de franquicias?**

El grupo Sapphira es un fabricante europeo líder en equipos de electroestética de última generación, siendo este el objetivo principal de la marca ofrecer la mejor relación calidad-precio del mercado.

Sapphira ha lanzado al mercado una propuesta única para los nuevos emprendedores, facilitando así la posibilidad de montar un centro propio equipado con las últimas tecnologías en tratamientos unisex más efectivos, tanto faciales, como corporales, a un precio muy inferior al valor actual.

**¿Qué ventajas puede aportar la franquicia a un futuro franquiciado?**

La ventaja más importante es el concepto 'LOW COST' dentro de la estética y la belleza, aunque parezca imposible, lo hemos logrado dando por tan solo 9995 euros, un centro de estética y belleza completo, equipado con toda la aparatología y mobiliario en propiedad. Listo para empezar a trabajar.

No hay canon de entrada, ni de publicidad, ni porcentaje sobre facturación. Solamente un royalty mensual de 100 euros.

Somos la única franquicia que no exige local exclusivo para nuestra actividad, ya que es compatible con: peluquerías, spa, masajes, gimnasios, manicura, etc... (Todo lo relacionado con el sector de la belleza). Al ser fabricantes podemos ir al ritmo que va la industria, es decir fabricamos constantemente equipos de electroestática con las tecnologías más avanzadas del mercado, lo que nos permitirá estar a la vanguardia dentro del sector y no tener competencia respecto a otros centros de Estética.

# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:



Restauración



## ADK (ABBASID DÖNER KEBAB)

Fast food  
**Canon de entrada:** 14.000 € + IVA  
**Royalti:** 600 €/mes  
**Canon de publicidad:** 250 €/mes  
**INVERSIÓN:** desde 90.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 40-120 m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 41 **Propios:** 1 **Franquiciados:** 40  
**Extranjero:** 4

Contacto

[www.abbasid.net](http://www.abbasid.net)

Juan de la Cruz González López



## QUÉ PASTA

Fast food  
**Canon de entrada:** 18.000 €  
**Royalti:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%  
**INVERSIÓN:** 138.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 80 m<sup>2</sup> **Población:** 100.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 6 **Propios:** 3 **Franquiciados:** 3  
**Extranjero:** No

Contacto

Akira Taniguchi Faixó



## RODILLA

Fast food  
**Canon de entrada:** 24.040 €  
**Royalti:** 5% ventas sin IVA  
**Canon de publicidad:** 4% ventas sin IVA  
**INVERSIÓN:** 300.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 120-200 m<sup>2</sup> **Población:** 100.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 100 **Propios:** 37 **Franquiciados:** 63  
**Extranjero:** No

Contacto

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

Juani Gomez



## SR. PATATA

Fast food  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** 300 € fijo  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 30.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 50 m<sup>2</sup> **Población:** No

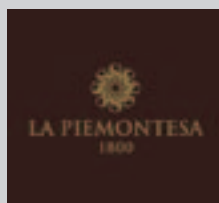
### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 38 **Propios:** 3 **Franquiciados:** 35  
**Extranjero:** 22

Contacto

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

Cati Cabre



## LA PIEMONTESA

Pizzerías / Italianos  
**Canon de entrada:** 30.000 €  
**Royalti:** 6% mensual sobre facturación  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 644.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 250 m<sup>2</sup> **Población:** Según zona

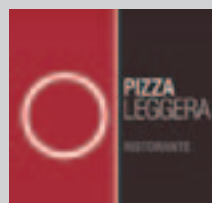
### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 8 **Propios:** 2 **Franquiciados:** 6  
**Extranjero:** No

Contacto

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

Diego D. Gil



## PIZZA LEGGERA

Pizzerías / Italianos  
**Canon de entrada:** 15.000 € - 25.000 €  
**Royalti:** 5%  
**Canon de publicidad:** 3%  
**INVERSIÓN:** 90.000 € / 250.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** Según opción **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 6 **Propios:** 1 **Franquiciados:** 5  
**Extranjero:** 38 en Italia

Contacto

[www.pizzaleggera.es](http://www.pizzaleggera.es)

Ricardo García



## DEHESA SANTA MARIA

Cervecería / Tapas  
**Canon de entrada:** 24.000 € + IVA  
**Royalti:** 900 €/mes  
**Canon de publicidad:** 60 €/mes  
**INVERSIÓN:** 150.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 120 m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 77 **Propios:** 6 **Franquiciados:** 71  
**Extranjero:** 1 en Andorra

Contacto

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

Manel Esplugas



## DON ULPIANO

Cervecería / Tapas  
**Canon de entrada:** 18.000 €  
**Royalti:** 350 €/mes  
**Canon de publicidad:** 150 €/mes  
**INVERSIÓN:** desde 90.000 € s/local

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 70 m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 18 **Propios:** 0 **Franquiciados:** 18  
**Extranjero:** No

Contacto

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

Manuel J. Santamaria Martín



## BODEGA LA PITARRA

Restaurante  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** Variable  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 10.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

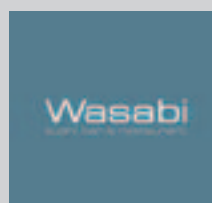
**Local:** 35 m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 7 **Propios:** 0 **Franquiciados:** 7  
**Extranjero:** No

Contacto

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



## WASABI

Restaurante  
**Canon de entrada:** 15.000 - 18.000 €  
**Royalti:** 5% facturación  
**Canon de publicidad:** 1% desde el 3º año  
**INVERSIÓN:** 120.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 30-120 m<sup>2</sup> **Población:** 75.000 habitantes

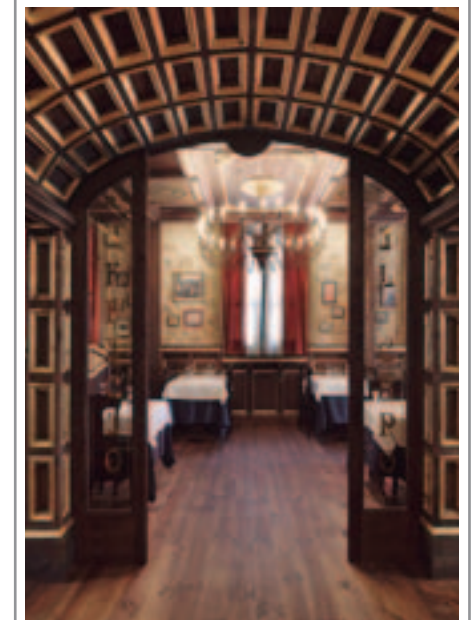
### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 5 **Propios:** 4 **Franquiciados:** 1  
**Extranjero:** No

Contacto

## La Piemontesa: Un concepto de negocio de éxito probado

Franquicias La Piemontesa es un modelo empresarial basado en restaurantes de cocina italiana de calidad, de fácil gestión y alta rentabilidad.



Hemos unido en una misma carta recetas de la cocina del Piemonte, de la cocina mediterránea y parte de la cocina florentina; donde hemos seguido fielmente las costumbres y el saber hacer de cada una de las zonas, utilizando para ello productos tradicionales de máxima calidad. Después de más de 20 años de experiencia en el sector de la restauración, así como una dilatada trayectoria en franquicia, te recomendamos nuestro concepto de negocio que te resultará fácil de gestionar y muy rentable, tanto si lo gestionas directamente como si eres inversor. Franquicias 'La Piemontesa' es un concepto de negocio que nos llega de la mano del que fue fundador de 'Tagliatella' franquicias, de la que se desvinculó totalmente a finales de 2.006. Por ello, pudo recorrer en estos últimos años diversas partes de Europa con el ánimo de descubrir las nuevas tendencias en el mercado de la restauración, centrándose principalmente en Italia. Como resultado, presentamos esta nueva fórmula basada en restaurantes de cocina italiana de calidad, de fácil gestión y alta rentabilidad. Franquicias La Piemontesa se posiciona en el mercado, a principios de 2012, con 8 restaurantes en régimen de franquicia en las zonas de Cataluña, Levante y Andalucía.

LA PIEMONTESA



# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:



Heladerías / Cafeterías

**CAFÉ DE INDIAS COFFEE SHOP**



Cafetería / Coffee Shop  
**Canon de entrada:** 18.030 €  
**Royalti:** 5.5% ventas sin IVA  
**Canon de publicidad:** 2.5% ventas sin IVA  
**INVERSIÓN:** 180.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 100 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 33    **Propios:** 17    **Franquiciados:** 16  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.cafedeindias.com](http://www.cafedeindias.com)    **Juani Gómez**

**JAMAICA COFFEE SHOP**



Cafetería / Coffee Shop  
**Canon de entrada:** 18.030 €  
**Royalti:** 5,5% ventas sin IVA  
**Canon de publicidad:** 2,5 % ventas sin IVA  
**INVERSIÓN:** 180.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 100 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 506    **Propios:** 40    **Franquiciados:** 44  
**Extranjero:** 2

Contacto  
[www.jamaicacoffeeshop.es](http://www.jamaicacoffeeshop.es)    **Juani Gomez**

**DOLCE PECATTO**



Heladería  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 3%  
**INVERSIÓN:** desde 74.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 40 m<sup>2</sup>    **Población:** 15.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 8    **Propios:** 4    **Franquiciados:** 4  
**Extranjero:** 40

Contacto  
[www.dolcepecatto.com](http://www.dolcepecatto.com)    **Salvador Gómez Herreros**

**HELADERÍAS CARTE D'OR**



Heladería  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 60.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 20 m<sup>2</sup>    **Población:** 50.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 41    **Propios:** 1    **Franquiciados:** 40  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.cartedor.co.uk](http://www.cartedor.co.uk)    **Montserrat Pilá**

Academias / Formación / Idiomas

**FEMXA FOR BUSINESS**



Academia de formación  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalti:** 300 €/mes  
**Canon de publicidad:** 1% no aplicable actualmente  
**INVERSIÓN:** 13.500 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** No necesario    **Población:** En función de un mínimo número de empresas

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 21    **Propios:** 14    **Franquiciados:** 7  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.femxaforbusiness.com](http://www.femxaforbusiness.com)    **María José Rodríguez Lamarca**

**IES FORMACIÓN**



Academia de formación  
**Canon de entrada:** 6.500 €  
**Royalti:** 350 €  
**Canon de publicidad:** No  
**INVERSIÓN:** 6.500 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 60 m<sup>2</sup>    **Población:** 15.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 22    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 20  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.iesformacion.com](http://www.iesformacion.com)    **Belén Simón**

**PUBLIMEDIA**



Academia de formación  
**Canon de entrada:** 18.000 €  
**Royalti:** 245 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 28.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 60 m<sup>2</sup>    **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 54    **Propios:** 3    **Franquiciados:** 51  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.publimediaformacion.com](http://www.publimediaformacion.com)    **Verónica Martín**

**THE NEW KIDS CLUB**



Academia de idiomas  
**Canon de entrada:** 20.000 €  
**Royalti:** 5%  
**Canon de publicidad:** Exento el primer año  
**INVERSIÓN:** 60.000 € (Inc. canon)

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 180-200 m<sup>2</sup>    **Población:** 30.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 2    **Propios:** 2    **Franquiciados:** 0  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.thenewkidsclub.es](http://www.thenewkidsclub.es)    **Ricardo Villaluenga**

**INSTITUTO IBEROCHINO**



Academia de idiomas  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 200 €/mes  
**INVERSIÓN:** 15.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 50 m<sup>2</sup>    **Población:** 30.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 4    **Propios:** 1    **Franquiciados:** 3  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.iberochino.com](http://www.iberochino.com)    **Marco Vicario**

**WALL STREET INSTITUTE**



Academia de idiomas  
**Canon de entrada:** 50.000 €  
**Royalti:** 7%  
**Canon de publicidad:** 2.5%  
**INVERSIÓN:** 150.000 € (Inc. canon)

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 200 m<sup>2</sup>    **Población:** 500.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 450    **Propios:** 150    **Franquiciados:** 300  
**Extranjero:** 450 en 24 países

Contacto  
[www.wallstreetinstitute.es](http://www.wallstreetinstitute.es)    **Jose Pessoa**

## Entrevista a María Dolores Ibañez, directora educativa de The New Kids Club



### ¿Qué objetivos se plantean antes de finales de 2012?

El objetivo fundamental es el de crecer adecuadamente. No se puede crecer de cualquier manera, deprisa y con objetivos puramente económicos. Para nosotros esto no es lo prioritario. Nuestra enseña refleja calidad de servicio y por tanto queremos que nuestros franquiciados sientan el apoyo y el respaldo necesario por un equipo amplio de profesionales a su servicio.

### ¿Cómo aprecia la situación del sector?

Con buenas perspectivas. Nosotros seguimos creciendo a pesar de la crisis. Los padres quieren cada vez más que sus hijos se formen y se eduquen correctamente y que dominen perfectamente el inglés, que para ellos sea una lengua más en su día a día. Los centros que reflejan una calidad de servicio, son muy bien acogidos por los padres.

### ¿Qué ofrece su cadena en relación a la competencia?

Somos la primera enseña con un servicio integral de formación y conciliación entre padres e hijos. No hay ninguna enseña que ofrezca educación en formación y valores en áreas tan diversas y a la vez tan necesarias como: el inglés, el refuerzo académico, las ludotecas y las actividades vacacionales/tiempo de ocio.

### ¿Cuáles son los puntos fuertes de la enseña?

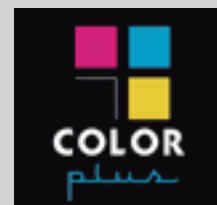
Calidad. No es una simple palabra, es nuestro día a día, lo que nos obsesiona a la hora de trabajar con los niños y con sus padres. También disponemos de unos controles internos bastante estrictos que supervisan constantemente todas las áreas del negocio. Tanto alumnos como profesores, están controlados continuamente y no dejamos el trabajo al azar.

# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

# topfranquicias

Reciclaje / Consumibles / Papelerías



## COLOR PLUS

Reciclaje y consumibles  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 29.800 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 20 m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 36 **Propios:** 2 **Franquiados:** 34  
**Extranjero:** No

Contacto

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

Antonio Hernández



## MAXPRINT

Reciclaje y consumibles  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 20.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 30-70 m<sup>2</sup> **Población:** 20.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 2 **Propios:** 1 **Franquiados:** 1  
**Extranjero:** No

Contacto

[www.maxprint.es](http://www.maxprint.es)

José Luis Tebar Amat



## EMPRESS SERVICIOS

Papelería  
**Canon de entrada:** 4.000 €  
**Royalti:** 90 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 15.160 € (Empress Lite)

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 80 m<sup>2</sup> **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 31 **Propios:** 3 **Franquiados:** 28  
**Extranjero:** No

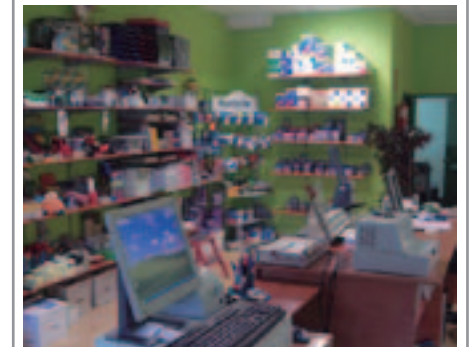
Contacto

[www.empressfranquicia.es](http://www.empressfranquicia.es)

Ramiro Salgado Pinto

## Empress Lite ¡¡Increíble!!

Ahora no tienes excusas para ponerte en marcha



Empress, franquicia de copistería/papelería, atendiendo a las dificultades de financiación con la que se están encontrando la gran mayoría de candidatos, quiere echar una mano a los emprendedores que quieren intentar abrirse camino a través de un negocio propio, ofreciendo la opción de montar una versión más sencilla de su franquicia.

Tres etapas diferenciadas en el tiempo y que permite poner en marcha una franquicia sin hacer el desembolso del total de la opción elegida.

De esta manera, con Empress Lite, el franquiciado podrá empezar a trabajar en su negocio en un plazo de 15 días a partir de la firma y posteriormente, en un plazo que decidirá el propio franquiciado, según el trabajo realizado y los beneficios que se obtengan, acometer la ampliación del negocio en un segundo y tercer paso que permitirá llegar a tener el negocio con todas las prestaciones que ayudarán a garantizar el éxito de la empresa.

Desde el primer día el franquiciado cuenta con las mismas condiciones, derechos y exigencias que en la versión completa de la franquicia. Se trata de reducir el desembolso inicial, no de reducir las posibilidades de éxito.

**Ramiro Salgado Pinto**  
**Director General Empress Servicios**



Informática



## ATLANTIC AC2

Informática  
**Canon de entrada:** 15.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 15.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** No necesario **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 3 **Propios:** 3 **Franquiados:** 0  
**Extranjero:** Portugal

Contacto

[www.ac2.es](http://www.ac2.es)

Alfonso Viéitez González



## BEEP

Informática  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalti:** 0,03%  
**Canon de publicidad:** 160 €/mes  
**INVERSIÓN:** 15.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 40-200 m<sup>2</sup> **Población:** 5.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 300 **Propios:** 7 **Franquiados:** 293  
**Extranjero:** No

Contacto

[www.franquicias.beep.es](http://www.franquicias.beep.es)

Xavier Robert



## PC BOX

Informática  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** 0,03%  
**Canon de publicidad:** 125 €/mes  
**INVERSIÓN:** 30.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 60 m<sup>2</sup> **Población:** 40.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 130 **Propios:** 40 **Franquiados:** 90  
**Extranjero:** No

Contacto

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

Xavier Rober



## PC COSTE

Informática  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalti:** 0,03%  
**Canon de publicidad:** 125 €/mes  
**INVERSIÓN:** 5.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

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

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 140 **Propios:** 1 **Franquiados:** 139  
**Extranjero:** No

Contacto

[www.pccoste.es](http://www.pccoste.es)

Xavier Rober

Energía solar / Renovable



## A GREEN SPACE

Energía solar y renovable  
**Canon de entrada:** 4.800 €  
**Royalti:** 4,5%  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 4.800 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** No necesario **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 99 **Propios:** 2 **Franquiados:** 97  
**Extranjero:** 3 Portugal y 1 República Dominicana

Contacto

[www.agreenspace.org](http://www.agreenspace.org)

Fernando Tellez Cantero



## EURENER ENERGIA SOLAR

Energía solar y renovable  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 30.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 25 m<sup>2</sup> **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 45 **Propios:** 5 **Franquiados:** 40  
**Extranjero:** 8

Contacto

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

Ana Martínez



# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:



Publicidad / Rotulación / Internet

**LOVENDOPORTI.ES**  
  
 Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada:** 9.600 €  
**Royalti:** Sí  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 19.900 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 50-70 m<sup>2</sup> **Población:** 100.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 81 **Propios:** 1 **Franquiados:** 80  
**Extranjero:** 6 Contacto

**www.lovendoporti.es** **Tatiana Solanyie Giraldo Marin**

**MOMENTS**  
  
 Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada:** Incluido  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 11.500 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 7 **Propios:** 3 **Franquiados:** 4  
**Extranjero:** No Contacto

**-**

**PUBLIPAN**  
  
 Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada:** 8.000 €  
**Royalti:** 100 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 12.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** 50.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 92 **Propios:** 2 **Franquiados:** 90  
**Extranjero:** 181 en 19 países Contacto

**www.publipan.net** **Juan de la Cruz Beltrán García**

**LEADER MOBILE**  
  
 Publicidad / Comunicación / Marketing  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalti:** 0 €  
**Canon de publicidad:** 0 €  
**INVERSIÓN:** 14.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** Según opción **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 59 **Propios:** 1 **Franquiados:** 58  
**Extranjero:** 120 Contacto

**www.leadermobile.es** **Massimiliano Brigida**

**SIGNARAMA**  
  
 Rotulación y diseño  
**Canon de entrada:** 37.500 €  
**Royalti:** 6%  
**Canon de publicidad:** 0 €  
**INVERSIÓN:** desde 40.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 100 m<sup>2</sup> **Población:** 6.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 16 **Propios:** 0 **Franquiados:** 16  
**Extranjero:** 982 Contacto

**www.signarama.es** **Julieta de Miguel Granda**

**DIMENSIONAL WEBS**  
  
 Internet y publicidad  
**Canon de entrada:** 6.000 €  
**Royalti:** 590 €/año  
**Canon de publicidad:** 150 €  
**INVERSIÓN:** 6.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** No  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 24 **Propios:** 1 **Franquiados:** 23  
**Extranjero:** 1 Contacto

**www.dimensionalwebs.com** **Carmen Vera**

**LOMEJORDELBARRIO**  
  
 Internet y publicidad  
**Canon de entrada:** Incluido en inversión  
**Royalti:** 400 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 8.500 € (Inc. canon)

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** 20.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 11 **Propios:** 2 **Franquiados:** 9  
**Extranjero:** No Contacto

**www.lomejordelbarrio.com**

**MUNDOGUIA.COM**  
  
 Internet y publicidad  
**Canon de entrada:** No  
**Royalti:** 1º año no hay. 2º año 150 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 12.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** No  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 13 **Propios:** 1 **Franquiados:** 12  
**Extranjero:** No Contacto

**www.franquiciamundoguia.com** **Javier Herreros Tauste**

**PORTALDETUCIUDAD.COM**  
  
 Internet y publicidad  
**Canon de entrada:** Desde 12.000 €  
**Royalti:** Inicial 0 €  
**Canon de publicidad:** Inicial 0 €  
**INVERSIÓN:** desde 14.900 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** 10.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 51 **Propios:** 3 **Franquiados:** 48  
**Extranjero:** No Contacto

**www.portaldetuciudad.com** **Javier Gutiérrez Rubio**

**ESTECOHE.COM**  
  
 Internet y publicidad  
**Canon de entrada:** 1.500 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 99 €  
**INVERSIÓN:** desde 12.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No necesario **Población:** 100.000 habitantes  
**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 2 **Propios:** 1 **Franquiados:** 1  
**Extranjero:** No Contacto

**www.estecoche.com** **Francisco Ortas**

## Bienvenido a la ecología y al futuro de la limpieza del automóvil sin agua

Contesto a la pregunta que cada día me formulan, ¿Como lavas un coche sin agua? Porque utilizamos productos de última generación, productos que llevan nanotecnología, productos que están testeados en más de 100 países en todo el mundo, puedo limpiar un vehículo en cualquier lugar, en la calle, parking, parking de empresa, centro comercial, donde sea, no producimos ni charcos ni necesitamos desagües. Utilizando productos Nettoye Auto, todos podemos lavar un coche sin agua, el acabado es inmejorable con un brillo inigualable.



¿Por qué este negocio?

El negocio de la limpieza sin agua no es nuevo. La mayoría de las personas no han oído hablar de este concepto, por esto está a tiempo de ganar dinero, Inglaterra, Francia, Alemania, Italia, Rumanía, Holanda, Noruega, Sur América, EE.UU., Australia, Rusia, India, África etc. en 100 países ya lo están haciendo, y ahora nos toca a nosotros...

Los productos de Nettoye Auto se están poniendo en la ola del futuro. Muchos países, incluido el nuestro están en el comienzo de una importante crisis de agua. Si eres emprendedor con ganas de trabajar por cuenta propia y crear tu propio centro de trabajo, Nettoye Auto S.L. ofrece la oportunidad de unirse a nuestra empresa a través de la franquicia, contamos con mucha experiencia, desde el año 2008 nos dedicamos al mundo del lavado de vehículos. Nettoye Auto S.L. cuenta con 5 centros de limpieza propios y 2 servicio móvil propios en la ciudad de Barcelona.

Ofrecemos un nuevo modelo de negocio dirigido a personas emprendedoras en búsqueda de autoempleo, crear y dirigir su propia empresa, y alcanzar muy buenas rentabilidades.

El sistema de lavado tiene cabida en cualquier lugar donde exista un aparcamiento de vehículos, esto está permitiendo una implantación y expansión rápida. Nettoye Auto tiene el sistema de franquicia que estas buscando, hay 4 modalidades, pide más información en [comercial@nettoye.es](mailto:comercial@nettoye.es)

# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 topfranquicias

Agencias Inmobiliarias

 **FINCATERRA**  
 Agencia inmobiliaria  
**Canon de entrada:** 4.500 €  
**Royalti:** 150 €/mes  
**Canon de publicidad:** 2%/mes  
**INVERSIÓN:** 4.500 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 20 m<sup>2</sup> **Población:** A convenir

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 6 **Propios:** 1 **Franquiados:** 5  
**Extranjero:** No Contacto

[www.fincaterra.com](http://www.fincaterra.com) **José Luis Mateu Molina**

 **PORTA MONDIAL**  
 Agencia inmobiliaria  
**Canon de entrada:** 20.000 €  
**Royalti:** 12,5%  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 80.000 - 100.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 60 m<sup>2</sup> **Población:** No

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 10 **Propios:** 2 **Franquiados:** 8  
**Extranjero:** 3 Contacto

[www.portamondial.com](http://www.portamondial.com) **Petra Zimmermann**

 **LOOK & FIND**  
 Agencia inmobiliaria  
**Canon de entrada:** Desde 12.000 €  
**Royalti:** Desde 750 €  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 25.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 60 m<sup>2</sup> **Población:** 10.000 habitantes

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 78 **Propios:** 0 **Franquiados:** 78  
**Extranjero:** No Contacto

[www.lookandfind.es](http://www.lookandfind.es) **José Manuel Lorenzo**

 **SOLOALQUILERES**  
 Agencia inmobiliaria  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalti:** 500 € fijo  
**Canon de publicidad:** 900 €/año  
**INVERSIÓN:** 3.000 €

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

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 30 **Propios:** 0 **Franquiados:** 30  
**Extranjero:** 300 Contacto

[www.soloalquileres.es](http://www.soloalquileres.es) **Siro Chaparro**

Compra-Venta de Oro

 **MR. GOLD & MR. PRÉSTAMOS**  
 Oro compraventa  
**Canon de entrada:** 3.000 €  
**Royalti:** 2%  
**Canon de publicidad:** 0,5%  
**INVERSIÓN:** 25.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 20-60 m<sup>2</sup> **Población:** 30.000 habitantes

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 34 **Propios:** 18 **Franquiados:** 16  
**Extranjero:** No Contacto

[www.mrgold.es](http://www.mrgold.es) **Juan Jose Machuca**

 **OROCASH**  
 Oro compraventa  
**Canon de entrada:** 15.000 €  
**Royalti:** 2%  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 15.000 € + 10.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30-60 m<sup>2</sup> **Población:** 30.000 habitantes

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 119 **Propios:** 16 **Franquiados:** 103  
**Extranjero:** 35 en Francia y Portugal Contacto

[www.orocash-orobank.com](http://www.orocash-orobank.com) -

 **QUICK GOLD**  
 Oro compraventa  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1%  
**INVERSIÓN:** 25.000 € + 25.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 20 m<sup>2</sup> **Población:** 100.000 habitantes

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 12 **Propios:** 5 **Franquiados:** 7  
**Extranjero:** No Contacto

[www.quickgold.es](http://www.quickgold.es) **Rodrigo Fernández**

 **BANKORO**  
 Oro compraventa  
**Canon de entrada:** 15.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 46.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** No **Población:** No

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 3 **Propios:** 3 **Franquiados:** 0  
**Extranjero:** No Contacto

[www.bankoro.es](http://www.bankoro.es) **Carlos Villalba**

Agencias Matrimoniales

 **ENCUENTROS JADER**  
 Agencia matrimonial y amistad  
**Canon de entrada:** 6.600 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** Opcional  
**INVERSIÓN:** s/modelo

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 25 m<sup>2</sup> **Población:** 20.000 habitantes

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 8 **Propios:** 1 **Franquiados:** 7  
**Extranjero:** No Contacto

[www.encuentros-jader.com](http://www.encuentros-jader.com) **Remedios Gomis**

 **UNICIS**  
 Agencia matrimonial y amistad  
**Canon de entrada:** 6.500 - 10.000 €  
**Royalti:** 2% de la producción  
**Canon de publicidad:** 3% de la producción  
**INVERSIÓN:** 10.000 € / 30.000 €

**REQUISITOS MÍNIMOS**  
**Local:** 30-50 m<sup>2</sup> **Población:** 150.000 habitantes

**Nº ESTABLECIMIENTOS**  
**España:** 120 **Propios:** 4 **Franquiados:** 116  
**Extranjero:** 100 Contacto

[www.unicis.com](http://www.unicis.com) **Carmen Barrio**

## Orocash-Orobank arranca con fuerza el año 2012

La cadena ha abierto 5 nuevos establecimientos en los dos primeros meses del año



Orocash-Orobank continúa en 2012 la línea ascendente con la que finalizó el año pasado y, durante enero y febrero, ha inaugurado un total de 5 nuevas aperturas en diferentes provincias españolas.

Los nuevos establecimientos se encuentran en Trujillo (C/ Encarnación, 10), Coslada (Pza. de los Comuneros, 7), Barcelona (C/ Granollers, 86), Málaga (C/ Martínez Maldonado, 2) y Torremolinos (Avda. Isabel Manoja, 21). En los tres primeros casos, se trata de nuevos franquiciados que confían por primera vez en Orocash-Orobank. Las tiendas de Málaga y Torremolinos son de un mismo multifranquiciado.

Poseer varios establecimientos se está convirtiendo en una seña de identidad de la enseña granadina, ya que más del 40% de los asociados de Orocash son multifranquiciados, con dos o más establecimientos.

La baja inversión para entrar a formar parte de la cadena, en torno a los 30.000 euros, unido a la alta rentabilidad del concepto, hacen que Orocash sea una apuesta segura para muchos emprendedores.

Uno de los objetivos de la cadena para el presente año es consolidar su concepto de negocio en todo el territorio nacional y para ello va a reforzar la expansión en las zonas en las que su presencia todavía es menor. Uno de los pasos en este camino fue la asistencia a la feria FranquiAtlántico, que se celebró en Vigo el 3 y 4 de marzo.





# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 topfranquicias

Comercios Especializados

 **21 RACING TEAM**

Hombre  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalti:** 1.500 €/año  
**Canon de publicidad:** 3%  
**INVERSIÓN:** 69.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 70 m<sup>2</sup>    **Población:** 30.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 5    **Propios:** 4    **Franquiados:** 1  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.racing21.es](http://www.racing21.es)

 **DEPORTES BLANES**

Deportes  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 300 €/m<sup>2</sup>

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 100 m<sup>2</sup>    **Población:** 15.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 43    **Propios:** 37    **Franquiados:** 6  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.deportesblanes.com](http://www.deportesblanes.com)    José Francisco García Barceló

 **FOTO DIGITAL DISCOUNT**

Fotografía  
**Canon de entrada:** 15.000 €  
**Royalti:** 0%  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 30.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** No    **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 267    **Propios:** 1    **Franquiados:** 266  
**Extranjero:** 5

Contacto  
[www.fotodigitaldiscount.es](http://www.fotodigitaldiscount.es)

 **SPACE FENG SHUI**

Spa y relax  
**Canon de entrada:** 10.500 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 39.000 € s/local

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 75-150 m<sup>2</sup>    **Población:** 20.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 19    **Propios:** 1    **Franquiados:** 18  
**Extranjero:** 5 en Portugal

Contacto  
[www.spacefengshui.com](http://www.spacefengshui.com)    Antonio de Silóniz

 **DT DETALLES**

Decoración de hogar  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 29.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 50 m<sup>2</sup>    **Población:** 5.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 305    **Propios:** 1    **Franquiados:** 304  
**Extranjero:** 45

Contacto  
[www.euroycia.com](http://www.euroycia.com)    Antonio de Silóniz

 **BABYROOM**

Decoración de hogar  
**Canon de entrada:** 11.000 €  
**Royalti:** 15% ventas  
**Canon de publicidad:** 2%  
**INVERSIÓN:** 30.000 €

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 100 m<sup>2</sup>    **Población:** No

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 5    **Propios:** 1    **Franquiados:** 4  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.babyroom.es](http://www.babyroom.es)    Maite Dantas

 **HOUSE COFFEE**

Vending  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**INVERSIÓN:** 21.000 €

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

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 64    **Propios:** 4    **Franquiados:** 60  
**Extranjero:** 42

Contacto  
[www.house-coffee.es](http://www.house-coffee.es)    Oscar Urraca

**La franquicia LOWCOST de moda!**

**DULCE DISEÑO**

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

5 próximas aperturas en abril 2012  
 ¡La próxima podría ser la tuya!

Consulta en:  
[www.franquicias.cat](http://www.franquicias.cat)  
 93 261 14 15

 **TROC.COM**

Artículos usados  
**Canon de entrada:** 30.000 €  
**Royalti:** 3%  
**Canon de publicidad:** 1.25%  
**INVERSIÓN:** 85.000 € (Inc. canon)

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 1.200 m<sup>2</sup>    **Población:** 80.000 m 15 Km

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 8    **Propios:** 3    **Franquiados:** 5  
**Extranjero:** 175

Contacto  
[www.troc.com](http://www.troc.com)    Francesc Gonzalez

 **MONEY MAKERS**

Artículos usados  
**Canon de entrada:** 5.000 € + IVA  
**Royalti:** 500 €/mes  
**Canon de publicidad:** 1 % facturación bruta anual  
**INVERSIÓN:** 15.000 € + IVA aprox.

REQUISITOS MÍNIMOS  
**Local:** 150 m<sup>2</sup>    **Población:** 30.000 habitantes

Nº ESTABLECIMIENTOS  
**España:** 4    **Propios:** 1    **Franquiados:** 3  
**Extranjero:** No

Contacto  
[www.moneymakers.es](http://www.moneymakers.es)    Lara Rodriguez Diaz

## Lenita & XTG potencian su estrategia en España

La franquicia de íntimo y baño cuenta en la actualidad con 11 puntos de venta y prepara otras seis aperturas en 2012



Conocidas por sus originales diseños y sus campañas transgresoras, las marcas canarias de íntimo y baño Lenita y XTG han apostado por su sistema de franquicias como fórmula de crecimiento en España, tras consolidar su posicionamiento en más de 750 puntos multimarca y grandes almacenes en todo el mundo.

El incremento de aperturas de franquicias (2 nuevas en el 2011), y la mejora de resultados en sus canales de venta online han influido positivamente para que Burmen, su compañía madre, pueda cerrar el 2011 con valores positivos a pesar de la crisis.

Lenita & XTG cuenta a día de hoy con 10 puntos de venta propios: 1 tienda en el Soho londinense 1 tienda en el barrio de Fuencarral en Madrid, 1 franquicia en el centro comercial Generali Center de Viena, 5 establecimientos en la isla de Gran Canaria (uno de ellos también franquiciado) y otros 2 en Santa Cruz de Tenerife; además de una tienda online (tras unificar a finales de 2011 los canales de Lenita y XTG en un solo dominio).

La enseña continuará este 2012 con su política de expansión abriendo tiendas propias en los lugares más estratégicos de las principales ciudades y aeropuertos españoles, con 6 aperturas cerradas y tres pendientes de negociación de local.

Burmen cuenta con un personal altamente cualificado y que ha sido formado, en su mayor parte, en la propia empresa, que está realizando una fortísima apuesta por la calidad entendida en un modo global: calidad en las materias primas, en los procesos de producción, en las prendas, en el servicio al cliente y en todos los aspectos de su actividad.

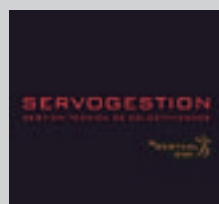
**Lenita & XTG**  
 SWIMWEAR, UNDERWEAR & SPORTSWEAR BRANDS

# las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

 topfranquicias

Servicios Especializados



## SERVOGESTIÓN

Reparaciones, limpieza y mantenimiento

**Canon de entrada:** 15.000 €  
**Royalti:** 3% con 6 meses de carencia  
**Canon de publicidad:** No hay

**INVERSIÓN:** desde 20.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 45 m<sup>2</sup> **Población:** Dependiendo del número y tipología de viviendas

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 1 **Propios:** 1 **Franquiados:** 0

**Extranjero:** No

Contacto

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

Salvador Sandoval



## DETAILCAR

Lavado del automóvil

**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalti:** 200 - 350 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay

**INVERSIÓN:** 8.500 - 17.900 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** No necesario **Población:** 25.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

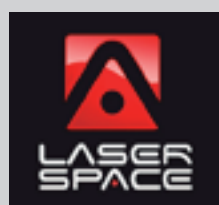
**España:** 31 **Propios:** 3 **Franquiados:** 28

**Extranjero:** No

Contacto

[www.detailcar.es](http://www.detailcar.es)

Nicolas Kanngiesser



## LASER SPACE

Entretenimiento y ocio

**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalti:** 0 €  
**Canon de publicidad:** 0 €

**INVERSIÓN:** 135.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 200 m<sup>2</sup> **Población:** 150.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

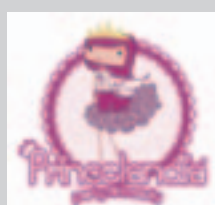
**España:** 3 **Propios:** 1 **Franquiados:** 2

**Extranjero:** No

Contacto

[www.laserspace.es](http://www.laserspace.es)

Bas zwaardendijk



## PRINCELANDIA

Spa/Relax infantil

**Canon de entrada:** 5.000 €  
**Royalti:** 250 €  
**Canon de publicidad:** 60 €

**INVERSIÓN:** 34.000 € (Inc. canon)

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 180-300 m<sup>2</sup> **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 2 **Propios:** 1 **Franquiados:** 1

**Extranjero:** No

Contacto

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

Miguel Angel Parra



## MASVISIÓN

Ópticas

**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalti:** 4% CVN  
**Canon de publicidad:** 6.75% CVN

**INVERSIÓN:** desde 60.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 80 m<sup>2</sup> **Población:** 15.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

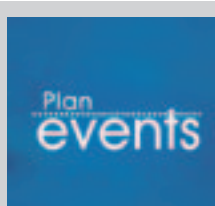
**España:** 79 **Propios:** 75 **Franquiados:** 4

**Extranjero:** 4.200. Más de 1.300 son franquicias

Contacto

[www.franquiciamasvision.es](http://www.franquiciamasvision.es)

Emma Quer



## PLAN EVENTS

Eventos

**Canon de entrada:** No  
**Royalti:** 300 €/mes  
**Canon de publicidad:** 100 €/mes

**INVERSIÓN:** 27.500 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** No **Población:** 5.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 68 **Propios:** 0 **Franquiados:** 68

**Extranjero:** No

Contacto

[www.planevents.es](http://www.planevents.es)

Julieta de Miguel



## IN-VITTA

Herboristería y dietética

**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** 2,5% de la venta

**INVERSIÓN:** 25.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 40 m<sup>2</sup> **Población:** 40.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

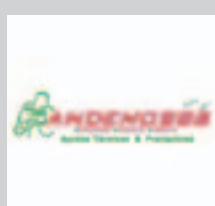
**España:** 4 **Propios:** 1 **Franquiados:** 3

**Extranjero:** No

Contacto

[www.in-vitta.com](http://www.in-vitta.com)

Rafael Seco



## ANDEMOSSS

Servicios especializados 3ª Edad

**Canon de entrada:** 3.500 €  
**Royalti:** 99 € al trimestre  
**Canon de publicidad:** No hay

**INVERSIÓN:** 8.000 - 12.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 20-50 m<sup>2</sup> **Población:** 40.000 - 60.000 habitantes

### Nº ESTABLECIMIENTOS

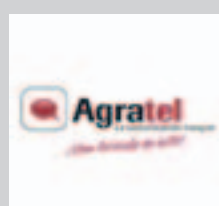
**España:** 5 **Propios:** 1 **Franquiados:** 4

**Extranjero:** 1

Contacto

[www.andemossfranquicias.es](http://www.andemossfranquicias.es)

Javier España



## AGRATEL

Telecomunicaciones y telefonía

**Canon de entrada:** 6.000 €  
**Royalti:** 4% sobre la facturación. Mínimo 100 €/mes  
**Canon de publicidad:** No hay

**INVERSIÓN:** 2.960 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** No necesario **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

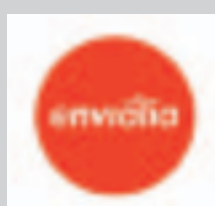
**España:** 7 **Propios:** 1 **Franquiados:** 6

**Extranjero:** 1

Contacto

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

Laura Alarcón



## ENVIALIA

Mensajeros y transportistas

**Canon de entrada:** No hay  
**Royalti:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

**INVERSIÓN:** 40.000 €

### REQUISITOS MÍNIMOS

**Local:** 60 m<sup>2</sup> **Población:** No

### Nº ESTABLECIMIENTOS

**España:** 300 **Propios:** 300 **Franquiados:** 0

**Extranjero:** 25

Contacto

[www.envialia-urgente.com](http://www.envialia-urgente.com)

Aitor Ardeo

## Princelandia, una empresa que nace del sueño de una niña de 11 años



Muchas veces las ideas más originales vienen de los niños más pequeños. Lo que son sueños para ellos, pueden transformarse en un bonito concepto de negocio. Nadie mejor que ellos sabe lo que quieren, lo que demandan. Princelandia es un caso muy especial de desarrollo de negocio.

La idea nace de Angela una niña de tan sólo 11 años que soñaba con tener un espacio de fantasía y diversión que no conseguía encontrar en ninguna parte. En su afán por crear ese universo de fantasía convenció a sus padres para que dejaran todo y comenzarán una inmersión que les llevó a recorrer diferentes países del mundo recopilando ideas, productos y proveedores que se adaptasen a ese sueño de Angela. Así nace Princelandia, un concepto nuevo e innovador de 'Spa Educativa', para niñas de 4 a 12 años. Princelandia no es un spa donde cultivar la belleza de una manera tradicional. En este universo no hay piscinas, no hay saunas... Lo más importante es la diversión de las más pequeñas y su formación en cuidados e higiene personal siempre desde un punto de vista temático. La nueva franquicia ha superado más de un año en fase experimental y de desarrollo para ofrecer actualmente los mejores servicios. Miguel Ángel Parra, Director de Expansión de la nueva franquicia explica, "Por fin podemos decir que hemos hecho realidad el sueño de Angela. Ella sigue siendo partícipe y el activo más valioso de este universo que hemos creado. Diseña los productos, los adornos... Ahora trabaja en diferentes colgantes y accesorios para niñas."



# “La feria es una atalaya para conocer los sectores”

## María Valcarce, directora de Expofranquicia

### Nos puede hacer una breve reseña de su trayectoria profesional, y cómo ha llegado a la dirección de Expofranquicia

He desarrollado mi carrera profesional en Ifema donde desde hace 15 años he sido directora de diversas ferias ya que, es habitual en nuestra organización producir una cierta rotación en la asignación de responsabilidades a los distintos directivos. Esto proporciona retos a los equipos y posibilita nuevas aportaciones a las ferias siempre dentro de la continuidad y la estabilidad marcada por el know how de Ifema.

### ¿Qué sensaciones le transmite ser la nueva directora de Expofranquicia?

Resulta muy interesante aproximarse a un mundo tan variado como el de la franquicia y aprender de sus profesionales. Organizar una feria proporciona una atalaya para conocer los sectores de cerca y a las empresas y personas más relevantes y esto es un gran privilegio. Mi compromiso es corresponder a la confianza depositada en Ifema y en Expofranquicia con una feria que cubra las expectativas y satisfaga a sus participantes.

### ¿Qué sectores y países estarán representados en Expofranquicia 2012?

Tendremos cerca de 300 enseñas y crecemos en participación internacional con 8 países representados: Alemania,

EE.UU., Grecia, Italia, México, Portugal, Reino Unido y Venezuela. Este año la muestra es francamente multisectorial. Tendremos bastantes enseñas del mundo de la restauración con nuevos negocios como el del sushi y el yogur helado además de los más clásicos de tapas y café; en el mundo de la moda tendremos franquicias de textil y también de calzado; también varias franquicias de supermercados, agencias de viajes, empresas de compra-venta de oro, de lavanderías, de centros médico-estéticos, gimnasios, centros de actividades para niños...

### ¿Qué presencia tiene el sector financiero?

Este año participará en Expofranquicia el Instituto de Crédito Oficial ICO que además desarrollará una ponencia en el marco de nuestro Foro Madrid Franquicia. Creo que la presencia del ICO en la feria será de gran utilidad para el visitante interesado en conocer las posibilidades de financiación de pymes.

### ¿Qué otras actividades se desarrollan conjuntamente a la feria?

Las Jornadas Técnicas de la feria son la principal actividad complementaria a la exposición, se reúnen bajo el título Foro Madrid Franquicia y tratarán temas de interés tanto para el empresario

franquiciador que podrá debatir sobre sus retos y oportunidades como para el franquiciado o futuro franquiciado que tiene en estas jornadas una oportunidad para enriquecerse con el conocimiento de expertos y la experiencia de otros empresarios. El emprendedor o inversor que está pensando en abrir una franquicia tiene la posibilidad de acercarse a este mundo a través de la feria y el Foro Madrid Franquicia le dará mucha información valiosa y útil sobre las cuestiones a valorar, los pasos a seguir... El franquiciador por su parte tiene en el Foro una ocasión para ver nuevas iniciativas y tendencias y enriquecer su conocimiento.

### ¿Alguna actividad que se deba resaltar especialmente?

El programa es variado y ajusta a intereses muy diversos por lo que recomiendo que se consulte en nuestra web para planificar mejor la visita. También desde la web se puede conseguir ya el pase de acceso directo a la feria.

[www.expofranquicia.es](http://www.expofranquicia.es)




# topfranquicias

Todas las franquicias al alcance de tu mano


miembro colaborador





**Encuentra tu franquicia**

Buscar





◀ código QR  
usa tu móvil!  
contacto ▶

**902 110 617**  
**902 106 395**

el mayor directorio de  
franquicias de España  
[www.topfranquicias.es](http://www.topfranquicias.es)

# “El franquiciador debe ser una persona positiva”

Entrevista a Daniel Tomás, director de proyectos de Negoconsulter

## Dicen que ahora con la crisis la opción de franquiciar el modelo de negocio es la mejor opción, ¿Qué opina al respecto?

Franquiciar un modelo de negocio siempre ha sido una buena opción, es una forma de ver crecer tu empresa, tu marca y de contar con la visión de otras personas que deciden apostar por tu idea de negocio. Con la crisis la franquicia no para de crecer, tal y como se puede observar en todas las revistas de franquicias. Resulta asombroso ver como hay cadenas que abren una media de 5 o 6 establecimientos al mes, incluso cadenas que han comenzado a franquiciar en plena crisis han abierto más de 200 centros. Ahora hay mucha gente en paro, con un poco de dinero ahorrado, que se encuentra en la necesidad de crear su propio puesto de trabajo o su negocio propio y les llena de confianza invertir en un modelo de negocio ya probado en el mercado. Está demostrado que la fórmula de la franquicia es más rentable que la de crear sucursales de la propia cadena. Al estar cada establecimiento controlado por franquiciados, la gestión es más exhaustiva y el análisis se realiza con más detalle. La fórmula de la franquicia ofrece más garantías al dueño del modelo de negocio.

## ¿Cuesta mucho comenzar a franquiciar, es complicado?

Cada vez salen más marcas nuevas al mercado que en principio parecía que no tenían una idea sólida para franquiciar, pero ya están en la ca-

lle, abriendo centros y comiéndose el mercado. Para eso estamos los consultores, para orientar sobre si la idea de negocio a franquiciar sería la idónea, la forma de adaptarla a la situación y al entorno social local, y en cuanto tiempo se podría poner en marcha. Normalmente nosotros lo hacemos entre uno y dos meses, dependiendo del proyecto.

## ¿Y de inversión? ¿Cuánto hay que invertir para comenzar a franquiciar un modelo de negocio?

Esto va a depender de la opción que elija el dueño del modelo de negocio y futuro franquiciador. En Negoconsulter tenemos varias maneras de trabajar. Por una parte nosotros le facilitamos al franquiciador todo lo necesario para comenzar a franquiciar, le presuponemos el dossier informativo, los contratos, el manual de formación, etc. Esto podría costearse en la mayoría de los casos con el primer contrato de franquicia.

Por otra parte, otro servicio opcional, es llevar toda la expansión de el negocio franquiciador. En ocasiones no se dispone del personal o del tiempo necesario para gestionar la expansión, y nosotros podemos ofrecer este servicio.

La otra opción es la de 'business angels' apostando desde Negoconsulter por el modelo de negocio, con lo que casi toda la inversión inicial la realizamos nosotros. Desde ese momento y con la apertura de las futuras franquicias somos 'partners' del establecimiento franquiciador, de forma que se crea una asociación y una relación directa con la consultora.

## ¿Debe tener algún requisito el futuro franquiciador?

En general debe ser una persona positiva y abierta al cambio, es decir, su modelo de negocio puede y debe ser un acierto pero a veces hay que adaptar la actividad o el concepto en general a la forma de franquiciar.

El franquiciador debe tener la habilidad de cambiar su visión empresarial, en la que va a dejar de ser gerente de un establecimiento piloto, organizando empleados y personal propio, a ser el gerente de una cadena en la que debe organizar adecuadamente la gestión y análisis de las tareas de un equipo de profesionales para dar un servicio adecuado a sus próximos clientes, que serán sus propios franquiciados.

## ¿Existen ayudas a la financiación, para apoyar al futuro franquiciador?

En Negoconsulter asesoramos sobre las mejores opciones de financiación a la hora de iniciar el camino del emprendimiento, tanto para los franquiciadores como para los franquiciados. Estudiamos el perfil de cada candidato y asesoramos sobre las posibilidades de financiación que mejor se adapte a las necesidades de cada caso.

## ¿Qué ofrece Negoconsulter como diferenciación a nivel de consultoría?

Precisamente este es uno de los puntos que nos diferencian de la competencia. Ofrecemos ayudas a la financiación para los proyectos, a su vez como la rapidez en la puesta en marcha de cada proyec-

to. Podemos confirmar que nuestros presupuestos son los más reducidos con respecto a la calidad que ofrecemos y eso se nota en el resultado de cada una de las empresas que han sido apoyadas e impulsadas nacional e internacionalmente por nuestra organización. Negoconsulter se caracteriza por apoyar a las enseñas haciendo una selección basada en la calidad y no en la cantidad.



Información: [director@negoconsulter.es](mailto:director@negoconsulter.es)  
[www.negoconsulter.es](http://www.negoconsulter.es)

# La fuerza de la franquicia

## 18-20 Octubre 2012

SIF & Co.

SALÓN INTERNACIONAL  
DE LA FRANQUICIA.



Valencia - España



FERIA VALENCIA  
[feriavalencia@feriavalencia.com](mailto:feriavalencia@feriavalencia.com)  
[www.feriavalencia.com](http://www.feriavalencia.com)

Síguenos en:







## *La franquicia que enamora....*

El primer SPA educacional de Europa.  
Cumpleaños, fiestas temáticas y eventos exteriores.  
Innovadora filosofía de ocio infantil.

**Únete a nuestro proyecto.**

***Estamos en Expofranquicia 2012, visita nuestro stand 6D23***

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

Tel. 902 090 019  
[expansion@princelandia.com](mailto:expansion@princelandia.com)



Síguenos en [facebook.com/princelandia](https://facebook.com/princelandia)





**EN FRANQUICIAS DE INFORMÁTICA  
SÓLO HAY UN CAMINO SEGURO**

## ÚNETE AL LÍDER Y AUTOEMPLÉATE CON **BEEP**

La mayor cadena de tiendas de informática: 300 puntos de venta

- 25 años de experiencia
- Fuerte apoyo publicitario
- Formación continua
- Precios de venta muy competitivos
- Mínima inversión
- Notoriedad de marca
- Distribuidor oficial de las principales marcas
- BEEP pertenece al Grupo Ticnova: más de 550 tiendas en España con contrastada solvencia
- SAT (Reparaciones de ordenadores de sobremesa, portátiles, videoconsolas, smartphones... de todas las marcas)

Solicita información sin compromiso: **977 30 91 03** • [franquicia@ticnova.es](mailto:franquicia@ticnova.es) • [www.beep.es](http://www.beep.es)



**OFERTA ESPECIAL  
ANTICRISIS**



2012

CONSIGUE UN  
**¡20%**

**DE DESCUENTO  
EN EL MONTAJE DE  
TU TIENDA BEEP!**

\*Promoción válida para las consultas recibidas hasta el 31 de mayo de 2012 vía web o por teléfono.



# “Sif&Co. la primera feria de franquicias en tener Fan Page en Facebook”

Entrevista a **Andrés Gil-Nogués y Villén, director de Sif&Co.**

## Sif&Co 2011, se celebró en una coyuntura difícil ¿Cuáles han sido las cifras más destacadas?

La coyuntura económica es de todos conocida. Los sectores industriales y comerciales viven una crisis que podríamos adjetivar como aguda. No obstante nuestro sector goza, por así decirlo, de ciertas ventajas frente al denominado comercio tradicional.

Franquiciadores y franquiciados son personas emprendedoras e innovadoras y el negocio de la franquicia ha desplegado siempre una estrategia de marca que le ha permitido, en muchos casos, resistir e incluso crecer en situaciones económicas adversas.

Buena prueba de ello son las cifras alcanzadas por Sif&Co en su edición de 2011. Un total de 6.900 visitantes reales, más de 290 marcas presentes en la feria y una superficie de exposición mayor que en las dos ediciones precedentes son datos que hablan con especial elocuencia sobre las posibilidades de este sector y la feria que lo representa desde hace más de dos décadas.

## ¿Cómo se consiguieron los buenos resultados?

En Sif&Co uno de nuestros principales objetivos ha sido mostrar al público interesado, profesionales y nuevos emprendedores, una combinación de soluciones comerciales en la que está presente los productos y servicios más novedosos con fórmulas de éxito comprobado a lo largo de los años.

Sin duda, esta atractiva combinación, tanto para el expositor como, por supuesto, para el visitante, sólo ha sido posible gracias a la confianza que, año tras año, ha depositado en Sif&Co el sector español de la franquicia en su conjunto.

## ¿Cómo se presenta la nueva edición de Sif&Co en 2012?

Esta nueva edición se presenta enmarcada en una situación económica que, lamentablemente, no ha cambiado para bien. Este factor nos da una información que hay que tener en cuenta: la valentía de las empresas y emprendedores que ya han confirmado su presencia en la sección comercial de la feria y, es necesario insistir, la confianza que el sector sigue depositando en Sif&Co y Feria Valencia. Ése es el verdadero capital del certamen y la garantía de que esta edición, en cuya preparación nos hallamos inmersos, será todo un éxito.

## ¿Qué novedades presenta?

Todavía es pronto para desvelar las novedades con las que contará la edición de este año que celebraremos del 18 al 20 del próximo mes de octubre. Ahora mismo trabajamos en distintas iniciativas encaminadas a que el sector franquicia y los emprendedores encuentren en el certamen, una vez más y de manera actualizada, los instrumentos de marketing necesarios para desarrollar, ampliar y expandir sus enseñanzas y negocios tanto en España como en los mercados internacionales, principalmente en Europa y Latinoamérica.

## ¿Qué países estarán representados?

Al margen de una amplia representación del sector procedente de la práctica totalidad de comunidades autónomas españolas, podemos decir a fecha de hoy que Sif&Co 2012 contará con la presencia de enseñanzas y profesionales de Francia, Italia, Grecia, Lituania, Argentina, Venezuela, Perú, México, Brasil, Guatemala, Costa Rica, Chile, Uruguay y Bolivia. No obstante, nos hallamos en plena fase promocional de la feria y esperamos ampliar sustancialmente esta presencia internacional.

## ¿Sif&Co sigue apostando por las nuevas tecnologías?

Por supuesto, en las últimas ediciones hemos llevado a cabo un intenso trabajo de promoción y difusión del certamen tomando como base las nuevas tecnologías de la información y, muy especialmente, la web 2.0. En Sif&Co pensamos que la evolución del negocio franquiciado debe ir de la mano de un marco relacional eficiente, en el que los usuarios interactúen y colaboren como creadores de contenido, consolidando una comunidad virtual de la que puedan beneficiarse las enseñanzas franquiciadoras, los franquiciados y los propios usuarios, ya que de esta relación surgirán, necesariamente, una gran cantidad de oportunidades de negocio.

Sif&Co es la primera feria de franquicias en tener Fan Page en Facebook ([www.facebook.com/sifco](http://www.facebook.com/sifco)); perfil en Twitter ([www.twitter.com/sifco](http://www.twitter.com/sifco)), y en la red profesional Viadeo ([www.viadeo.com](http://www.viadeo.com)). También cuenta con canal en Youtube ([www.youtube.es/salonfranquicia](http://www.youtube.es/salonfranquicia)) y foros de discusión acerca del sector de la franquicia

en las redes profesionales Xing y LinkedIn. Pero, como es lógico, la evolución de la feria en este sentido debe ser constante. Por ello, este año presentaremos nuestra nueva web 3.0, como desarrollo de todo lo ya implementado, con herramientas diseñadas a hacer de éste un sector todavía más dinámico.

## ¿Qué otras actividades se desarrollarán de forma conjunta a la feria?

El Aula de la Franquicia será, una vez más, uno de los principales puntos de interés tanto para los visitantes como para los expositores de la feria. Este año repasaremos algunos de los principales temas de actualidad que afectan a los sectores involucrados en el desarrollo de esta fórmula comercial. El modelo de negocio, ejemplos de éxito comercial, y aspectos jurídicos como el contrato y el conjunto de derechos y obligaciones inherentes a la condición de franquiciador y franquiciado, serán algunos de los temas en torno a los cuales disertarán y debatirán expertos en franquicia de primer nivel.



¿Necesitas **financiación** para tu Franquicia?

**¡TOPFRANQUICIAS TE AYUDA!**



**topfranquicias**

Todas las franquicias al alcance de tu mano

# Proveedores recomendados para franquicias

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

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

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

las empresas Fincaterra, alquiler de locales; Reelr, de soluciones tecnológicas especializados en aplicaciones para smartphones; Azafatas Siglo XXI; Ferias de Franquicias, como SIF&CO y Expofranquicias, y Duna Soft especializados en gestión de Cadenas de Salones de Belleza.

¿Necesitas un local para tu **NEGOCIO?**



**reelr.**

"Convertimos tus ideas en tecnología"

especialistas en aplicaciones móviles



más información

[info@reelr.es](mailto:info@reelr.es)  
[www.reelr.es](http://www.reelr.es)  
 902 125 630



**SIGLO XXI**

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

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

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

**SIF & Co.**

SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA

**EXPOFRANQUICIA**



Si gestionas una red de Spa's o Salones de Belleza...

**style franquicias**

Controla la facturación de tus centros con Style franquicias desde cualquier parte del mundo y en tiempo real.

Contacta con nosotros y te haremos una demostración personalizada.

Tel. 93 710 32 97  
[info@dunasoftpc.com](mailto:info@dunasoftpc.com) - [www.dunasoftpc.com](http://www.dunasoftpc.com)



**DunaSoft**



**Empress Servicios**

**Empress** la Franquicia de Copistería y Papelería más completa de España

¡AHORA O NUNCA!  
**Tu negocio por 19.160 €**

[www.empressfranquicia.es](http://www.empressfranquicia.es)  
[info@empress.es](mailto:info@empress.es)  
 696 470 188



# La franquicia abre las vías de financiación

## Algunas franquicias llegan a ofrecer financiación sin aval

Financiación es la palabra 'mágica' que todo emprendedor necesita 'concretar' para poder realizar su proyecto empresarial.

Una de las principales trabas para empezar un negocio está en conseguir el dinero suficiente para arrancar, especialmente en estos años en los que muchas entidades financieras se lo piensan mucho más antes de aprobar un crédito.

En el caso de las franquicias -que son una de las opciones más ajustadas de precio y con más garantías y que son elegidas cada vez más por los emprendedores- las centrales franquiciadoras están ofreciendo alternativas de financiación muy interesantes que hacen a muchos indecisos optar por su marca. Es una apuesta firme por los emprendedores por parte de las centrales franquiciadoras. Así, las cadenas estudian de forma personalizada el caso de cada uno de los emprendedores para darles facilidades de pago ajustadas a su medida. En algunos casos, les ofrecen financiación sin aval, la información y gestión gratuita de líneas oficiales de financiación o el pago aplazado del canon de entrada como medidas más extendidas en el sector franquiciados. Un ejemplo de esto es el Grupo

Almeida Viajes, que acaba de anunciar que ofrece financiación sin aval a los emprendedores interesados en abrir una agencia del grupo en España.

Muchas cadenas de franquicias han cerrado acuerdos con entidades bancarias para que los interesados en su marca tengan un acceso mucho más fácil al crédito, como Terraminium para darles liquidez a sus administradores de fincas asociados.

Por otra parte, tanto cajas como bancos comienzan a sacar productos a medida de los nuevos empresarios enfocados directamente a las pequeñas y medianas empresas, para que puedan disponer de microcréditos o los que llaman 'préstamos emprendedor', que les abra el camino y les permita comenzar la carrera empresarial con oxígeno suficiente.

Desde las Administraciones públicas (nacionales y regionales) están impulsando medidas económicas para servir de motor de empuje a la creación de empresas como subvenciones para autónomos y empresas, tanto para las de nueva creación como para los autónomos que llevan ya varios años de actividad.

Las Líneas ICO que mejor se adaptan a las necesidades del emprendedor son:

Línea ICO Emprendedores: Financia proyectos de inversión para autónomos y profesionales que hayan iniciado su actividad en los últimos cinco años.

Línea ICO Inversión: Financia proyectos de inversión en el interior que incluyen la adquisición de activos fijos productivos, vehículos o empresas.

Línea ICO Liquidez: Financia capital circulante a autónomos y empresas que se enfrenta a situaciones transitorias de restricción de crédito.

Pero las esperanzas de los emprendedores están puestas en la futura Ley del Emprendedor y en el saneamiento del sector financiero, ya que actualmente resulta complicado el acceso a la financiación, debido, entre otros factores a que las entidades financieras son muy selectivas a la hora de evaluar el estudio de viabilidad de un proyecto empresarial, y suelen pedir unas garantías que no pueden ser asumidas por el empresario.

Los costes de financiación se han disparado en los últimos años. Es necesario que el crédito vuelva a fluir y que el emprendedor pueda financiar el canon de entrada, los gastos iniciales de apertura y el capital circulante necesario.



línea ICO  
**EMPRENDEDORES**

Buscamos Emprendedores  
**Asociate a Nosotros**

**ATLANTIC**  
Desde 1999

Si eres ambicioso, te gusta el mundo de la empresa y solo quieres preocuparte de tus ingresos, elige nuestra Franquicia

**ATLANTIC AC2**

### Ventajas de elegir nuestra Franquicia

- |                           |   |
|---------------------------|---|
| Baja Inversión.           | Alto Margen Comercial, "85% de la Facturación". |
| Amplia Gama de Productos. | Rápido Retorno de la Inversión.                 |
| Sin Royaltys.             | Rappels sobre Facturación.                      |
| Sin Stocks.               | Financiación del Proyecto.                      |
| Mucha Formación.          |   |

**ÚNETE AL GRUPO Y CRECE CON NOSOTROS  
APROVECHANDO NUESTRA EXPERIENCIA...**

### PRODUCTOS

#### 1. Aplicaciones de Gestión específicos para 16 Sectores

(Hostelería, Transportes, Ayuda a Domicilio, Distribución, Contabilidad, Talleres, Inmobiliarias, Joyerías, Hoteles,...)

#### 2. Servicios

(Backups Online, Servicios IP y Administración de Servidores, Diseño Web, Alojamiento y Registro,...)



programa oficial  
de **Actividades**

EXPOFRANQUICIA  
Salón de la Franquicia • Franchising Trade Fair



# FORO MADRID FRANQUICIA 2012

Jornadas Técnicas • Technical Conferences

**ACCESO  
LIBRE**

Auditorio Amarillo

Aforo limitado

## La oportunidad DE FRANQUICIAR

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

### JUEVES 19 de ABRIL

- 10.30** 10 Razones o más para crecer empresarialmente en franquicia.
- 11:00** ¿Qué requisitos son necesarios para poder ser franquiciador?
- 11:30** Franquiciar: una de las oportunidades de mayor desarrollo empresarial para muchas empresas.
- 12:00** ¿Quiénes franquician? Pioneros en su sector.

## La franquicia CREA EMPLEO

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

- 12:30** Presentación del informe "La franquicia como generador de empleo"
- 13:00** Oportunidades de autoempleo y emprendimiento ofrecidos por la franquicia.

Organiza: **Tormo  
emprende.**

- 16:00** Tendencias sectoriales en la Franquicia. Los negocios que están por venir.
- 16:30** Encuentro entre empresarios e inversores.



IFEMA

Feria de  
Madrid

Información  
expofranquicia@ifema.es

## PROGRAMA COMPLEMENTARIO

19 de ABRIL

Auditorio Azul

### CÓMO COMPRAR MI FRANQUICIA

- 10:30** CONFERENCIA  
*Recursos para franquiciados*
- 11:00** MESA REDONDA Y COLOQUIO  
*Franchises Cases Studies*
- 11:45** CONFERENCIA  
*Recursos para franquiciados*
- 12:15** MESA REDONDA Y COLOQUIO  
*Franchises Cases Studies*
- 13:00** MESA REDONDA Y COLOQUIO  
*Franchises Cases Studies*
- 16:00** SEMINARIO 1  
*¡A Empezar!*
- 17:00** SEMINARIO 2  
*¿Puedo ser un buen franquiciado? (I)*

Organiza: **mundofranquicia**  
consulting





**ACCESO  
LIBRE**

Auditorio Amarillo

Aforo limitado

# ¿cómo franquiciar mi negocio?

## VIERNES 20 de ABRIL

- 10:30 MESA REDONDA Y COLOQUIO**  
Franquicia, ¿Valor Refugio?
- 11:15 CONFERENCIA**  
Franquicia, Marca Registrada
- 11:45 MESA REDONDA Y COLOQUIO**  
Formando franquiciados
- 12:30 MESA REDONDA Y COLOQUIO**  
Gestión al servicio del Franquiciado
- 13:15 MESA REDONDA Y COLOQUIO**  
Control de Calidad y franquicia
  
- 16:00 SEMINARIO 1**  
Crecer en tiempos difíciles
- 16:45 SEMINARIO 2**  
¿Quién manda aquí?
- 17:30 “Empresas de servicios para la Franquicia en Estados Unidos – como acceder a este mercado”**

Organiza: **mundofranquicia** consulting

**SÁBADO 21 de ABRIL**

**ACCESO  
LIBRE**

Auditorio Amarillo

Aforo limitado

**11.45 Invertir en Franquicias**

Organiza: **BARBADILLO ASOCIADOS**  
asesores en franquicia

### Auditorio Azul

**11:00 Casos de éxito de Marketing Online aplicados al mundo de la franquicia**

Organiza: **BARBADILLO ASOCIADOS**  
asesores en franquicia

**12:30 Cómo multiplicar el retorno de la inversión en Redes Sociales en el sector de Franquicias**

Organiza:



## PROGRAMA COMPLEMENTARIO

### 20 de ABRIL

#### Auditorio Azul

## 2ª JORNADA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA FRANQUICIA

- 11:30 APERTURA DE LA JORNADA**
- 11:40** Los países invitados presentan las cifras, sectores y conceptos de negocio de éxito en sus respectivos mercados.
- 12:50 MESA DEBATE**  
Oportunidades de salir al exterior
- 13:20 Franquiciadores relatan su experiencia en el exterior**
- 13:20 PRINCIPALES CONCLUSIONES**  
Despedida y cierre de la jornada

Organiza: **BARBADILLO ASOCIADOS**  
asesores en franquicia

## CÓMO COMPRAR MI FRANQUICIA

- 16:00 SEMINARIO**  
¡A Empezar!
- 17:00 SEMINARIO 2**  
¿Puedo ser un buen franquiciado? (II)

Organiza: **mundofranquicia** consulting



# PLANO DE EXPOSITORES, STANDS Y SERVICIOS



- PASILLO B
- PASILLO D
- PASILLO F
- PASILLO H
- PASILLO C
- PASILLO E
- PASILLO G
- SERVICIOS

## DIRECTORIO COMPLETO DE EXPOSITORES Y STANDS

2CARE	6H04A	ECOMPUTER	6D02	LA MILLA DE ORO	6B22	REELR	6B02
7 CAMICIE	6B18	EL RINCON DEL ESTILISTA	6G13	LA PIEMONTESA	6F18	RURALIA	6B07
A4TONER	6F22	EMBAJADA DE EE.UU	6H14	LABORAL GROUP	6F02A	SABOREATE Y CAFE.THE FLAVOUR SHOP	6E05
ALMEIDA VIAJES	6B02	ENJABONARTE	6E07	LAS TERMAS DE RUHAM	6F26	SALVIA COMUNICACION	6H10
ARGAN BENTHAMI	6G33	ENTULINEA DE WEIGH WATCHERS	6G04	LASER 2000 CENTRO MEDICO ESP.	6F28	SAPPHIRA	6G24
ART MODUL	6B14	EQUIVALENZA	6F23	LAVAXPRES	6B24	SCHMIDT COCINAS	6E10
ASOC. ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES	6F01	EROSKI-FRANQUICIA	6D08	L'EAUSE	6C33	SERVAR	6D31
BANKORO	6B12	ERPASA CONSULTING	6D21	LIZARRAN	6E04	SIGNARAMA	6F11
BARBADILLO ASOCIADOS	6D05	ESGAR VIAJES	6C17	LLAOLLAO	6D01	SMÖOY	6D07
BEAUTIK RETAIL CONCEPT S.L.	6C14	EXPOFRANCHISE LISBOA	6G34	LOMEJORDELBARRIO.COM	6F34	SOCIOS INVERSORES	6C14C
BEAUTY MAX	6C01A	FACIAL CLINIQUE	6F27A	LOPD PROTEC	6G11	SOLUCIONES EN FRANQUICIA	6H03
<b>bestfranchising</b>	<b>6B02</b>	FDS GROUP	6G02	LOS MARTES INVADEN LA TIERRA	6H04B	SPLASH	6F27
BIENVENIDOSABORDO.COM	6B10	FERSAY	6C16	MARCAL (ADMON. DE FINCAS)	6H02	SUBWAY	6G03
BIJOU SIGLO XXI S.L.	6F25	FERSOMATIC S.L.	6B21	MICIUDAD APP.COM	6B20	SUPERMERCADOS SIMPLY	6C13
BRICOKING	6F04	FINCATERRA	6B02	MICROLAB - PROTECCION DE DATOS	6C29	SUSHIMORE	6E20
BRUJULA	6G16	FORO MADRID FRANQUICIA	6B27	MIDAS	6E18	TAILOR & CO.	6F21
BUFETMEDIC	6C23	FORO MADRID FRANQUICIA	6G22	MISSBODAS.COM	6F36	TECALSA	6G35
CAFENTO	6G01	FRANQUICIA MICOMCOM	6B25	MR. GOLD / MR. PRESTAMOS	6H08	TERMOSALUD	6F09
CAFETERIAS SOLIDARIAS	6G29	FRANQUICIA.EXPO	6G30	MUNDOFRANQUICIA CONSULTING	6E09	TERRAMINIUM	6B02
CAMPUS EUROPA ACADEMIAS	6B08	<b>Franquicias</b>	<b>6B02</b>	MUNDOGUIA.COM	6E24	THE BODY SHOP	6C02
CANELA EN POLVO	6C08	<b>MAGAZINE</b>		NAILS 4'US	6H16	THE HOUSE BEER CENTRAL	6C03A
CARLIN	6E02	FRIDAY'S PROJECT	6E22	NELTEC	6F31	<b>topfranquicias</b>	<b>6B02</b>
CARREFOUR EXPRESS	6F02	GEOX RESPIRA	6D19	NETTOYE AUTO	6B00	TORMO ASOCIADOS	6D14
CASA IBERICUS & CIA	6H01	GMN MEN	6F29	NO + VELLO	6E15	TORMO ASOCIADOS	6D15
CASAVIVA	6G26	GREEN SPACE	6F03	ÖIMY GOOD	6F05	TORMO ASOCIADOS	6E16
CELIO	6E14	GRUPO MOVILQUICK S.L.	6C14B	ORO IN EURO	6B03	TORLINE EXPRESS	6D18A
CITYLIFT ASCENSORES	6D16	GRUPO ONEBIZ	6G27	OROCASH-OROBANK	6C09	TOY STAND	6F13
CONSULTA SESSION	6F06	GT TSANGARAKIS	6F27B	OROMASTER.ES	6G06	TRASLUZ	6E01
CREPERIE BRETONNE ANNAICK	6C14A	HOKIBA	6D12	PACO MARTINEZ	6D06	TREMA	6G32
CSA BECAS	6C18	INDIANWEBS	6B16	PARADICE CREAM	6H04	TRIUMPH	6C06
CURVES	6C07	INGREDIENTS: CAFE	6C11	PASTA CORNER	6B08A	TRULY NOLEN PEST CONTROL	6E19
DATA PROF ESPAÑA S.A.	6H07	INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO	6D20	PEOPLE VISION	6H09	URBAN BURGUER	6D04
DCIUDAD.COM	6C31	INTERDOMICILIO	6G21	PIEL DE TORO	6E13	VIAJES IBERIA	6D22
DEFISOFT	6B05	JOCAR GESTIÓN CONSULTING	6D33	PIELCU S.L.	6F24	WE EXCHANGE	6H06
DFRANQUICIAS	6H12	JUMPING CLAY	6G05	PRESSTO	6C05	WOMAN 30	6C04
DIAMARKET	6G12	KOROSHI	6G18	PRIMADONNA COLLECTION	6C20	YOGURICE	6C25
DIENTEAZUL	6C15	KWL-AQUA LAVANDERIAS AUTO.	6C03	PRINCELANDIA	6D23	YOYOGURT	6C01
DOCUMENT MANAGEMENT SERVICES	6B17	LA DESPENSA EXPRESS	6G25	PROYCO	6G15	ZINTIA	6F08
DONPISO	6D03	LA HUERTA DE TU CASA	6G23	PUBLIPAN	6E26		
		LA MAFIA SE SIENTA A LA MESA	6D18	QUICKGOLD	6F03A		