

# Franquicias

## MAGAZINE



NEGOCIOS

### Llegamos donde nacen las empresas



#### Entrevista al presidente de la AEF, Xavier Vallhonrat



La base de una buena franquicia -éxito previamente probado, know how diferenciado y formación- necesita de la buena gestión del franquiciador y de sus franquiciados para desarrollar sus potencialidades en una época complicada como la actual.

Sigue en pág. 15

#### otras noticias

**Entrevista a Alfonso de Borbón, director de ExpoFranquicia**

Más información en pág. 2

**Almeida Viajes, pionera en crear una aplicación de reservas online para iPhone**

Más información en pág. 3

**Topfranquicias.es pone en marcha su nueva zona de proveedores**

Más información en pág. 6

**Las agencias de viajes Click Viaja dan el salto a Portugal**

Más información en pág. 11

**Fincaterra saca al mercado su plataforma PISOINFO.COM**

Más información en pág. 5

## Opciones de financiación

El Instituto de Crédito Español, (ICO) está llevando a cabo durante todo este año un plan de trabajo que intenta acercar los instrumentos de financiación con los que cuenta el Instituto a las empresas mediante el apoyo de los Ejecutivos Autonómicos. Para ello está firmado varios acuerdos de colaboración con las diferentes Comunidades Autónomas en los que ambas institu-

ciones se comprometen a trabajar conjuntamente para promover el desarrollo efectivo de los programas del Fondo de Economía Sostenible que gestiona el ICO y las Líneas de Financiación ICO 2010 (ICO-Inversión, ICO-Emprendedores, ICO-Liquidez, ICO-Internacionalización e ICO-Vivienda).

Más información en página 2

EDICIÓN  
ESPECIAL

EXPOFRANQUICIA

Salón de la Franquicia



2010



**Top Franquicias.es**

PUBLICACIÓN OFICIAL

# Líneas de financiación para autónomos y PYMES

El ICO cuenta con diferentes programas para este año para mitigar la falta de crédito

El ICO, a través del Fondo de Economía Sostenible, pone a disposición de las empresas cuatro instrumentos de financiación: una línea de mediación, un fondo de capital riesgo, un fondo de inversión y préstamos directos. Los proyectos financiados mediante el Fondo de Economía Sostenible serán preferentemente aquellos destinados a mejorar la competitividad de las empresas, apoyar su proceso de internacionalización, impulsar la innovación tecnológica o la protección del medio ambiente.

Asimismo y en virtud de estos acuerdos se van a establecer vías de trabajo conjuntas para apoyar el proyecto del Facilitador Financiero, lanzado por el ICO este año. Este canal, dirigido a autónomos y pymes, nace con la finalidad de obtener información sobre las solicitudes de financiación presentadas por los autónomos y las pymes para encontrar nuevas vías de acceso a la financiación para aquellos proyectos que sean viables y rentables. Más información específica en <http://www.ico.es/>

[web/contenidos/7605/index](http://www.ico.es/web/contenidos/7605/index)

Durante el año 2009 los préstamos ICO sólo representaban el 1 % de los préstamos de las entidades financieras, sin embargo muchas necesidades crediticias se quedaron sin cubrir, por lo que es necesario una mayor fluidez en el crédito a las PYMES y autónomos.

Las nuevas líneas de financiación para el 2010 son:

-Línea ICO-Economía Sostenible: financiación en los sectores de medio ambiente, innovación y conocimiento y ámbito social.

-Línea ICO-Inversión Nacional: financiación preferente para autónomos y empresas.

-Línea ICO-Emprendedores: financiación para la creación de nuevas empresas o actividades por parte de los emprendedores y autónomos.

-Línea ICO-Inversión Internacional: apoyo a inversiones en el exterior.

-Línea ICO-Liquidez: financiación del circulante.

-Línea ICO-Vivienda: inversiones inmobiliarias.

-Línea ICO-FuturE: financiación inversiones

del sector turístico para mejorar la sostenibilidad de las empresas.

Esta nueva inyección de liquidez ya está siendo analizada por las casas centrales de franquicias, para ofrecer mejores condiciones de financiación en el canon de entrada e inversión inicial de puesta en marcha del modelo de negocio del nuevo franquiciado.

## Línea ICO emprendedores 2010:

Esta línea está dirigida a microempresas que emplean de 1 a 9 trabajadores y se hayan constituido a partir del 1 de enero de 2009. Asimismo pueden acceder a ella los trabajadores autónomos que cumplan los requisitos de microempresa y se hayan dado de alta en el Impuesto de Actividades Económicas a partir del 1 de enero de 2009.

La inversión objeto de la financiación no podrá haberse iniciado con anterioridad al 1 de enero de 2009 y deberá ejecutarse en el plazo máximo de 12 meses a contar desde

la fecha de firma de la financiación. Asimismo, a través de la Línea ICO-Emprendedores puede financiarse el 100% de la inversión y el importe máximo es de 300.000 euros por emprendedor y año, en uno o varias operaciones. El emprendedor puede optar por un tipo de interés fijo o variable y adicionalmente, el ICO bonificará al emprendedor, a través de la Entidad de Crédito con la que haya suscrito el préstamo, un 1,50% del tipo de interés, que se aplicará como valor actualizado neto, calculado para un préstamo tipo y destinado a la amortización anticipada de capital. El importe correspondiente de esta bonificación es de 65 euros por cada 1.000 euros de financiación. Para la amortización del préstamo el emprendedor puede elegir entre 3, 5, 7 y 10 años con periodos de carencia para el pago del principal de cero a tres años. La vigencia de este programa de financiación es hasta el 20 de diciembre de 2010 o antes si se produce el agotamiento de los fondos.

## Entrevista a Alfonso de Borbón, director de Expofranquicia



**Franquicias Magazine: Usted ha dirigido Expofranquicia casi desde sus comienzos, ¿cómo evalúa el proceso que ha seguido la feria en general y la franquicia en particular?**

Alfonso de Borbón: Una diferencia con los comienzos es que en la actualidad la mayoría de la gente ya sabe lo que es una franquicia. En España seguimos trabajando principalmente las franquicias de restauración. Otros sectores, como el de servicios no han logrado afianzarse todavía. Los sectores financieros o inmobiliarios despegaron con fuerza pero han padecido con mayor impacto las consecuen-

cias de la actual situación económica. Creo que debería haber una mayor solidaridad y unión entre las marcas franquiciadoras, observamos a grandes grupos franquiciadores que lo mismo que la banca, han dejado de lado a otras marcas con menos experiencia. Considero que siguen faltando grandes ideas en el mundo de la franquicia y que aún hay mucho por hacer.

**F.M.: ¿Podemos afirmar que Expofranquicia se encuentra entre las ferias más importantes del mundo?**

A.B.: La importancia de una feria está dada por los metros cuadrados ocupados y por ende por el número de expositores. Podemos considerar que una feria con 7.000 metros es muy importante. Hace 3 años Expofranquicia alcanzó los 10.000 metros. La Feria de México es una de las más grandes, pero sin lugar a dudas Expofranquicia está entre las tres primeras.

**F.M.: ¿Qué nivel de participación tiene este año Expofranquicia?**

A.B.: Será muy similar a la del año 2009: 3.000 metros y 150 expositores. Más del 40 % son empresas nuevas, que acuden a la feria por primera vez. La volatilidad del sector queda plasmada en el hecho que de una

edición a otra el 50 % de marcas han desaparecido. Esto impide que el sector se consolide. Volvemos a unos estándares de algunos años atrás. El sector está bien articulado, tiene buenos consultores, prensa especializada y una potente asociación. Sin embargo, las grandes franquicias no participan en su entorno sectorial.

**“Una feria no puede estar por encima de las necesidades del mercado”**

**F.M.: ¿Cómo analiza la situación actual del sistema de franquicia?**

A.B.: En los últimos años hemos oído decir que la falta de personal cualificado y la escasez de locales eran un obstáculo importante para el desarrollo del sector. Aunque antes de la crisis se contara con financiación. Actualmente contamos con locales, mano de obra, pero no hay crédito, es por ello que están floreciendo modos de financiación alternativos. Inversores que se meten en un negocio. Puede suceder que una persona que tiene un local para alquilar ve en la franquicia una posibilidad de negocio.

En épocas de crisis hay que apelar a la crea-

tividad, la imaginación y la solidaridad.

**F.M.: ¿Qué sectores tienen mayor representación este año?**

A.B.: Si bien son muchos los sectores y marcas que están representadas este año en Expofranquicia, sin lugar a dudas el sector que nos dará grandes alegrías en los próximos tiempos es el de Salud-Belleza-Cosmética, que está despuntando cada vez más.

**F.M.: ¿Hay alguna novedad que nos pueda comentar?**

A.B.: Entre otras acciones a realizar, haremos una campaña nacional de publicidad por radio y hemos firmado un acuerdo de colaboración con Madrid Emrende.

**F.M.: Para finalizar, en pocas palabras ¿cómo definiría esta XVI edición de Expofranquicia?**

A.B.: Poder volver a hacer la feria ya es un logro, más aún considerando que desde su inicio no se ha suspendido en ninguna edición. Desear éxitos a todos los expositores y alentarlos para que no abandonen sus proyectos. A todos mis colegas de las demás ferias trasladarles mis felicitaciones por lo logrado y un deseo de aunar esfuerzos. Para concluir, reitero que esta feria es lo que da de sí el mercado actual.



**ALMEIDA VIAJES**

Tu viaje al éxito empresarial

Ten tu propia Agencia de Viajes desde: **46€ al mes\***

Únete a un gran grupo con **más de 300 agencias** en España y Portugal con las mejores condiciones del mercado y **ayudas a la financiación.**

Nómada TRAVEL

Viaja sin barreras

mtour

VINOHOTEL

Viajasinparar

INFOTouch

IATA

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADOS

\* Para financiación del canon de entrada, 9.995 €, en 48 meses. Cuotas de 46 € al mes durante el primer año, el resto de cuotas de 302 €. Consultar condiciones

PROMOCIÓN ESPECIAL

descuento **3.000€** en el canon de entrada\*

\*Válida hasta el 31 de mayo de 2010

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

expansion@almeidaviajes.com - 952 21 22 00

# Almeida Viajes crea una aplicación de reservas para iPhone

Se convierten así en la primera red de agencias que desarrolla esta tecnología para todas sus agencias y clientes



El Grupo Almeida Viajes ha creado la primera aplicación de reservas de viajes online a través de los teléfonos móviles IPHONE. Las aplicaciones para IPHONE o Web Apps son distintas de simples páginas webs para teléfonos móviles ya que añaden múltiples funcionalidades y hacen más fácil la gestión de la información.

Inmaculada Almeida, directora general del Grupo Almeida Viajes, destaca que "se ha elegido la plataforma IPHONE para su desarrollo

gracias a su navegabilidad y versatilidad. La experiencia para el usuario es mucho más fácil e intuitiva y hoy por hoy existe una gran diferencia entre navegar por un teléfono móvil directamente a través de internet o bien hacerlo a través de las Web Apps del IPHONE."

Aprovechando esta tecnología el Grupo Almeida viajes ha sido la primera red de agencias de viajes a nivel nacional en desarrollar la primera aplicación Web Apps para IPHONE.

Para descargarse la aplicación los usuarios de

un teléfono IPHONE sólo tienen que entrar en el App Store de su terminal, buscar Almeida Viajes, y descargarse la aplicación que es gratuita. Con esta iniciativa el Grupo Almeida Viajes demuestra una vez más su apuesta por las nuevas tecnologías a través de su departamento de I+D+I para ofrecer soluciones innovadoras a sus agencias para facilitarles el trabajo y que sean más competitivas, siendo el grupo de agencias de viajes más innovador del mercado.

## Expansión

En los últimos meses el Grupo Almeida Viajes ha firmado un total de 36 nuevas agencias, de las cuales 28 corresponden a España y 8 en Portugal. En plena crisis económica, Almeida Viajes ha sabido adaptarse al mercado y ha evolucionado como grupo dando nuevos servicios a sus franquiciados y haciendo más rentables todas las opciones de ventas.

Almeida Viajes es el grupo de agencias de viajes que más ha crecido en el último trimestre y espera terminar este año con 75 nuevas aperturas. Actualmente cuenta con una promoción especial con un descuento de 3000 euros del canon de entrada para las agencias que firmen antes de finales de mayo de 2010. En la actualidad, Almeida Viajes cuenta con más de trescientas agencias en España, Portugal y México, y con delegaciones en cuatro

países más. Desde su creación en 2004, la empresa malagueña ha apostado por las nuevas tecnologías y la innovación de productos para la explotación de nuevos nichos de mercado, como la creación de su propia mayoría, Viaja Sin Barreras, la primera en España especializada en viajes para discapacitados, turismo enológico, rutas secretas por Andalucía, además de cualquier producto y servicio turístico.

## Más información:

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



# Topfranquicias.es pone en marcha su zona de proveedores

Debido a la creciente demanda de servicios especializados para las franquicias, topfranquicias.es ha puesto en marcha su "zona proveedores", especialmente diseñada para facilitar la contratación de productos y servicios específicos tanto para franquiciadores como para franquiciados.

Las enseñanzas que necesitan contratar los servicios ofrecidos por proveedores topfranquicias.es disfrutaran de importantes descuentos sobre las tarifas oficiales.

Zona Proveedores está diseñada como un punto de encuentro entre los profesionales de los distintos sectores que ofrecen productos y servicios adaptados a las necesidades de las enseñanzas y sus franquiciados, beneficiándose de las sinergias que aporta tener un espacio común.

Topfranquicias.es se ha consolidado como uno de los principales portales de franquicias de re-

ferencia en España. Se trata del mejor punto de encuentro entre franquiciadores y emprendedores que quieran invertir en franquicias. Cuenta con el directorio más completo del mercado con todas las referencias de franquicias que operan en España organizada por sectores y más de 100.000 emprendedores se han suscrito a su newsletter donde pueden encontrar toda la información más actualizada del sector.

La plataforma online de Topfranquicia.es proporciona numerosos servicios tanto a franquiciadores como a inversores. Los emprendedores cuentan en topfranquicias.es con toda la información de interés sobre las marcas franquiciadoras y todas las noticias de actualidad económicas y del sector. También cuenta con una aplicación para solicitar sus planes de empresa sin coste.

Los franquiciadores tienen a su disposición diferentes herramientas para posicionar sus

marcas, conseguir más contactos y herramientas de marketing personalizadas. Entre éstas cabe destacar la creación de la primera plataforma para dispositivos móviles a través de topfranquicias.mobi y códigos QR.

También cuentan con una revista digital personalizada para cada marca. La última novedad de cara a los franquiciadores es el SIR, a través del panel de control pueden acceder a este sistema de análisis de referencias o contactos. Este sistema es una herramienta muy útil y exclusiva de Topfranquicias.es.

Topfranquicias.es ha creado un canal temático en Youtube para que todos los usuarios puedan ver y com-

partir sus vídeos. De esta forma el canal de Youtube de Topfranquicias.es se convierte en una zona común donde tanto franquiciadores como franquiciados puedan "ver" la información que más les interese.

Topfranquicias.es está presente también en Portugal a través de Bestfranchising.pt. Las marcas franquiciadoras han acogido muy bien la plataforma y han depositado su confianza en ella por el buen nivel y cantidad de contactos de calidad que le proporcionan. Esta apuesta de cruzar las fronteras por parte de topfranquicias.es forma parte de un ambicioso plan de expansión internacional cuyo próximo destino es México donde estará operativo este año.



clickviaja

Agencias de viajes físicas y online

TEN TU PROPIO NEGOCIO  
POR LA MÍNIMA INVERSIÓN

Solicita más información sin compromiso: [expansion@clickviaja.com](mailto:expansion@clickviaja.com) - T 902 99 60 19

desde **2500€**

Una oportunidad  
que no puedes  
dejar escapar



# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

**Viajes Crisol**

Abre tu agencia con los Profesionales que responden

Tel.: 91 343 30 14

e-mail: [expansion@viajescrisol.com](mailto:expansion@viajescrisol.com)

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

**ASOCIATE A LOS PROFESIONALES**

## Almeida Viajes

**Actividad:** Agencias de Viajes  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 308  
**Propios:** 3 - **Franquiados:** 305  
**Establecimientos en el extranjero:** 57  
**Canon de entrada:** 5.000€  
**Royalty:** 140€/mes  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** A convenir  
**Población mínima:** A convenir



Web: [www.almeidaviajes.com](http://www.almeidaviajes.com)  
 Contacto: Inmaculada Almeida

**Inversión:** 6.995€

## Click Viaja

**Actividad:** Agencias de Viajes  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 8  
**Propios:** 7 - **Franquiados:** 7  
**Establecimientos en el extranjero:** 4  
**Canon de entrada:** 3.500 €  
**Royalty:** A convenir  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** A convenir  
**Población mínima:** A convenir



Web: [www.clickviaja.com](http://www.clickviaja.com)  
 Contacto: J. González

**Inversión:** 5.995€

## A.A. Zafiro Tours Viajes

**Actividad:** Agencias de Viajes  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 754  
**Propios:** 4 - **Franquiados:** 750  
**Establecimientos en el extranjero:** 6  
**Canon de entrada:** 6.000 €  
**Royalty:** 1% decreciente  
**Canon de publicidad:** Por cuenta de Zafiro Tours  
**Dimensión mínima del local:** 25 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 5.000 Habitantes



Web: [www.zafiro tours.es](http://www.zafiro tours.es)  
 Contacto: Juan José Asensi Sabater

**Inversión:** 12.500€

**ASÓCIATE a Viajes Marsans**

Abre tu propia agencia de viajes

Solicita más información en:  
 Teléfono: 91 343 31 58  
[agencias-asociadas@marsans.es](mailto:agencias-asociadas@marsans.es)  
[www.marsans.com](http://www.marsans.com)

## Viajes Tour Oasis

**Actividad:** Agencias de Viajes  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 15  
**Propios:** 3 - **Franquiados:** 12  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** 6.000€ (50% dto. si se firma antes de Junio)  
**Royalty:** 150€/mes IVA incluido  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** 30 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 5.000 habitantes



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

**Inversión:** 12.000€ / 14.000 €

## Halcón Viajes

**Actividad:** Agencias de Viajes  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 864  
**Propios:** 829 - **Franquiados:** 35  
**Establecimientos en el extranjero:** 132  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalty:** 3% (excepto algunos productos exentos)  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 35 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** A analizar según caso



**Inversión:** 24.000€ (incluido canon entrada) Web: [www.halconviajes.com/franquicias](http://www.halconviajes.com/franquicias)  
 Contacto: Eva Castelló

Con la mínima inversión...  
**Agente de Viajes Freelance con Agencia Online**  
[www.ditgestion.com](http://www.ditgestion.com)

## RitmoHotel

**Actividad:** Agencias de Viajes  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 3  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 2  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** 3.600 €  
**Royalty:** A definir  
**Canon de publicidad:** 200 € mensuales  
**Dimensión mínima del local:** 25-30 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** -



**Inversión:** -

Web: [www.ritmohotel.com](http://www.ritmohotel.com)  
 Contacto: Luis Pérez - David Sanjuan

## Estival Tour

**Actividad:** Agencias de Viajes  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 240  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 238  
**Establecimientos en el extranjero:** SI  
**Canon de entrada:** 7.990 €  
**Royalty:** 180 €  
**Canon de publicidad:** No  
**Dim. mín. local:** 30 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 5.000 Habitantes



**Inversión:** 7.990€

Web: [www.estivaltour.com](http://www.estivaltour.com)

## Terraminium crea SCANTERRA para facilitar la gestión de sus franquiciados

Una plataforma para digitalizar automáticamente documentos



La red de franquicias de Administración de Fincas Terraminium ha creado recientemente un software para digitalizar la documentación en las oficinas de los franquiciados y así agilizar todo el proceso de documentación en la plataforma web de Terraminium. Gracias a esta nueva aplicación la plataforma web de consulta, archivo y gestión de documentos puesta a disposición de los Administradores de Fincas y de los comuneros es más ágil y eficaz, consiguiendo que esté actualizada en tiempo real.

Entre las novedades que presenta este software destaca la copia de seguridad que se realiza automáticamente de toda la documentación en un servidor replicado, con lo que garantiza la seguridad de los datos. El programa cuenta con una conexión dinámica a la gestión contable, con lo que de forma automática se realizan los apuntes contables que sean necesarios y que el documento escaneado refleje.

El programa Scanterra se ha dotado de un módulo de protección de datos y seguridad catalogando los documentos según los permisos de acceso a su plataforma Web.

La plataforma web general de Terraminium, COMS, es la plataforma más avanzada que existe en este momento en la gestión de Comunidades y Administración de Fincas. Permite a cualquier usuario de la comunidad ver los estados de cuentas, realización de presupuestos, contratos, gestión de cobros, recibos pendientes, etc. Además cuenta con un avanzado Foro interno donde se canalizan las consultas y necesidades de cada comunidad.

Terraminium es la única Administración de Fincas que cumple la norma ISO 9001, con certificación de Bureau Veritas, en la gestión de todo el proceso de gestión. Actualmente Terraminium tiene una promoción especial en la que puede tener su propio negocio tipo córner desde 4500 euros, financiado el 50% de este canon con una oferta exclusiva de Terraminium en una cuota de 12 meses.

Más información

[www.terraminium.com](http://www.terraminium.com)  
[expansion@terraminium.com](mailto:expansion@terraminium.com)

# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Belleza - Estética - Cosmética

## Marco Aldany

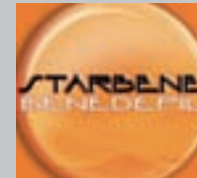
**Actividad:** Peluquerías  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 401  
**Propios:** 97 - **Franquiciados:** 304  
**Establecimientos en el extranjero:** SI  
**Canon de entrada:** Incluido en inversión inicial.  
**Royalty:** 2.050€ a partir de 40.000€ de facturación  
**Canon publicidad:** 300€/mes (publicidad+software)  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 8.000 Habitantes



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

## StarBene - Benedepil

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 21  
**Propios:** 2 - **Franquiciados:** 19  
**Establecimientos en el extranjero:** SI  
**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalty:** 300 € / mes  
**Canon de publicidad:** 100 € / mes  
**Dimensión mínima del local:** 40m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 10.000 habitantes



**Inversión:** 9.000€ (incluido canon de entrada)  
**Web:** [www.benedepil.com](http://www.benedepil.com)  
**Contacto:** Raquel Ledesma

**Depilaservice Spa Beauty**  
Depilación Láser Diodo  
Depilación Ultrasónica  
Fotodepilación IPL  
Ozono Médico O3  
[www.cuidatecielo.com](http://www.cuidatecielo.com)

## Tisery

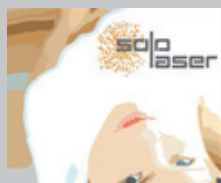
**Actividad:** Estética - Cosmética  
**País de origen:** Valencia (España)  
**Nº de establecimientos en España:** 22  
**Propios:** 5 - **Franquiciados:** 17  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 5.000 €  
**Royalty:** 70 € / mes  
**Canon de publicidad:** 1.200 € Una vez  
**Dimensión mínima del local:** desde 100 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** -



**Inversión:** Desde 60.000€  
**Web:** [www.tisery.com](http://www.tisery.com)  
**Contacto:** Ramiro Rodríguez

## Solo Laser

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 2  
**Propios:** 2 - **Franquiciados:** 0  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalty:** 500 € / mes  
**Canon de publicidad:** 150 € / mes  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 25.000 habitantes



**Inversión:** 68.000 €  
**Web:** [www.sololaser.com](http://www.sololaser.com)  
**Contacto:** Loli Martínez / Loli Juarez

## Bye Bye Pelos

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 32  
**Propios:** 2 - **Franquiciados:** 30  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalty:** 750 € / mes  
**Canon de publicidad:** 2%  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 30.000 Habitantes



**Inversión:** 33.500€  
**Web:** [www.byebyepelos.es](http://www.byebyepelos.es)  
**Contacto:** Carlos Soto

## Sensebene

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 9  
**Propios:** 2 - **Franquiciados:** 7  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** Incluido en inversión total.  
**Royalty:** 400 € mensuales  
**Canon de publicidad:** 100 € mensuales  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 10.000 Habitantes



**Inversión:** 36.500€  
**Web:** [www.sensebene.com](http://www.sensebene.com)  
**Contacto:** Dpto. Expansión

## No + Vello

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 484  
**Propios:** 0 - **Franquiciados:** 484  
**Establecimientos en el extranjero:** 129  
**Canon de entrada:** Incluido  
**Royalty:** 304 € / mes  
**Canon de publicidad:** 200 € / mes  
**Dimensión mínima del local:** 40 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 15.000 Habitantes



**Inversión:** 30.000€  
**Web:** [www.nomasvello.es](http://www.nomasvello.es)  
**Contacto:** Alicia Nájara

## QBH

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 3  
**Propios:** 0 - **Franquiciados:** 3  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 2.500 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 30 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 Habitantes



**Inversión:** 12.000 € (incluido canon de entrada)  
**Web:** [www.quebienhuele.com](http://www.quebienhuele.com)  
**Contacto:** Rafael Vaño

## Pellbelladepil.lat

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 61  
**Propios:** 2 - **Franquiciados:** 59  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalty:** 500 € / mes  
**Canon de publicidad:** 300 € / mes  
**Dimensión mínima del local:** 45 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 25.000Habitantes



**Inversión:** 48.900€  
**Web:** [www.pellbelladepil.com](http://www.pellbelladepil.com)  
**Contacto:** Carmen Colás

## Fincaterra saca al mercado su avanzada plataforma PISOINFO.COM

La enseña de franquicias inmobiliarias presenta también Touri: el tour inmobiliario

Fincaterra acaba de sacar al mercado una avanzada plataforma web PISOINFO.COM. Esta plataforma ligada a la red de franquicias inmobiliarias Fincaterra, permite captar y tener una potente base de datos de inmuebles en venta y alquiler.



PISOINFO.COM además cuenta con una aplicación para teléfonos móviles e IPHONE donde los usuarios podrán ver qué viviendas en venta o alquiler están disponibles cerca de donde se encuentre en ese momento.

Las agencias de la red Fincaterra tendrán acceso ilimitado a esta plataforma, sin coste adicional alguno.

Actualmente Fincaterra cuenta con una promoción especial de franquicia en colaboración con Terraminium, líder en Administración de Fincas, que pertenecen al mismo grupo empresarial, con más de 20 años de experiencia. Se puede adquirir una franquicia Fincaterra desde 4500 euros con una financiación propia del 50% de este canon.

Además Fincaterra ha diseñado un ambicioso plan de incorporaciones a su Red para las agencias inmobiliarias independientes que estén en activo, para que, conservando su identidad, deseen incorporarse al grupo Fincaterra, donde dispondrán de las más avanzada plataforma de gestión y podrán aprovecharse de los numerosos acuerdos y productos de Fincaterra.

Uno de los productos más novedosos es el denominado TOURI, (Tour Inmobiliario), donde se ofrece a los usuarios ver entre 15 o 20 propiedades en una mañana, y a los propietarios de los inmuebles que sean visitados por 20-30 personas a la vez. El tour inmobiliario, consiste en una "expedición" guiada por una zona de la ciudad para mostrar distintas opciones de compra a varios inversores. Para ello se cuenta con un microbús o autobús que va llevando a todos los inversores a los inmuebles a visitar acompañados de personal de Fincaterra.

Más información en:  
[www.fincaterra.com/touri.aspx](http://www.fincaterra.com/touri.aspx)

Más información de la franquicia:  
[www.fincaterra.com](http://www.fincaterra.com)  
[expansion@fincaterra.com](mailto:expansion@fincaterra.com)

# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Belleza - Estética - Cosmética

## Seven Secrets

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 7  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 5  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 3.000 €  
**Royalty:** 300 € mensuales  
**Canon de publicidad:** Exento 09-10  
**Dimensión mínima del local:** 35 - 60 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 Habitantes



Web: [www.sevensecrets.es](http://www.sevensecrets.es)  
 Contacto: Paqui de la Rosa

**Inversión:** 12.500€

## Be Sthetic

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 6  
**Propios:** 3 - **Franquiados:** 3  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalty:** desde 300 € / mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 40m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 habitantes



Web: [www.besthetic.es](http://www.besthetic.es)

**Inversión:** 14.900€

Contacto: Cristina Suñe / Neus Guirado

## D-Uñas

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 22  
**Propios:** 4 - **Franquiados:** 18  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** -  
**Royalty:** 600 €  
**Canon de publicidad:** -  
**Dimensión mínima del local:** 20-40 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 30.000 habitantes



Web: [www.d-unas.com](http://www.d-unas.com)  
 Contacto: Sandra Benzaquen

**Inversión:** 34.900€

## D-Pilate

**Actividad:** Belleza - Estética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 22  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 21  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalty:** 300 €  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 30 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 habitantes



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

**Inversión:** 30.000€

## Aromas de Provenza

**Actividad:** Cosmética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** -  
**Propios:** - **Franquiados:** -  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 3.000 € (incluido en inv. inicial)  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 25-50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



**Inversión:** 17.700 € + IVA  
 (incluido canon de entrada)

Contacto: José Vicente Segura

## Jabonalia

**Actividad:** Cosmética  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 1  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 0  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 3.500 €  
**Royalty:** 350 € / mes  
**Canon de publicidad:** 550 € / semestre  
**Dimensión mínima del local:** 20 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 35.000 habitantes



Web: [www.jabonalia.es](http://www.jabonalia.es)  
 Contacto: Dpto. de Expansión

**Inversión:** 31.500 €

## Vivafit

**Actividad:** Deporte - Gimnasios  
**País de origen:** Portugal  
**Nº de establecimientos en España:** 111  
**Propios:** 5 - **Franquiados:** 106  
**Establecimientos en el extranjero:** 100+  
**Canon de entrada:** 14.433 € + IVA  
**Royalty:** 750 + 150 tasa  
**Canon de publicidad:** 300 + IVA  
**Dimensión mínima del local:** 160-200 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 25.000 habitantes



Web: [www.vivafit.es](http://www.vivafit.es)  
 Contacto: Rocío Díaz

**Inversión:** 120.000€

## Curves

**Actividad:** Deporte - Gimnasios  
**País de origen:** EE.UU.  
**Nº de establecimientos en España:** 165  
**Propios:** 0 - **Franquiados:** 165  
**Establecimientos en el extranjero:** 10.000+  
**Canon de entrada:** 39.900 € + IVA  
**Royalty:** 6% mensual con limitaciones  
**Canon de publicidad:** 6% mensual  
**Dimensión mínima del local:** 170m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 habitantes



Web: [www.curveseurope.com](http://www.curveseurope.com)  
 Contacto: Roberto Rodríguez Iniesta

**Inversión:** 90.000€

## Nucorpo

**Actividad:** Herboristerías - Dietética  
**País de origen:** Principado de Andorra  
**Nº de establecimientos en España:** 4  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 3  
**Establecimientos en el extranjero:** Sí  
**Canon de entrada:** 7.500 €  
**Royalty:** 2,5% sobre facturación  
**Canon de publicidad:** 1,5% sobre ventas  
**Dimensión mínima del local:** 40m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 Habitantes



Web: [www.nucorpo.es](http://www.nucorpo.es)  
 Contacto: Rodolfo Renwick

**Inversión:** 29.000€

## Naturhouse supera las 100 tiendas en Francia y alcanza los 1.719 centros en 22 países

La red de franquicias Naturhouse, propiedad del Grupo Kiluva y líder en España en bienestar y reeducación alimentaria, ha superado en Francia las 100 tiendas, con la apertura del centro número 103 en París, y ha reabierto sus operaciones en el Reino Unido con la inauguración de su primera tienda en Ashford-Middlesex, a una hora de la capital.

Estas aperturas se enmarcan en el plan de expansión internacional que la enseña prevé para el 2010 y refuerzan la implantación de la marca en el mercado francés -con una cifra de ventas en el 2009 de 11.152.269 €, que representó un 22% de la facturación en el exterior- donde quiere alcanzar los 170 centros al finalizar el año y proyecta tener 650 unidades en 2015.

Por otra parte, la enseña celebra la apertura de un centro en el Reino Unido, ya que supone el reinicio de la ampliación de su red en el mercado inglés, donde prevé abrir 15 tiendas durante este primer año. Actualmente la empresa que preside Félix Revuelta tiene en total 523 centros en el exterior, donde tiene previsto facturar 90 millones de euros en el 2010, y 1.196 centros en España donde la cifra de ventas se estima para este año en 160 millones de euros. La enseña ha alcanzado los 1.719 centros en un total de 22 países.



### SOBRE NATURHOUSE

Naturhouse, empresa multinacional de origen español que pertenece al Grupo Kiluva, es líder en reeducación alimentaria, con más de tres millones de personas que han conseguido su objetivo de reducción y control de peso. La compañía, creadora de empleo, especialmente femenino, tiene una plantilla directa de 500 personas y ha creado más de 4.500 empleos indirectos, a través de la expansión de su red centros franquiciados, que actualmente es de 1.719 tiendas, en más de 22 países y para el 2010 se prevé de 2100 centros en 25 países. Su fundador y presidente es Félix Revuelta.

Gimnasios

Herboristerías - Dietética

**NATUR HOUSE**  
 Expertos en reeducación alimentaria

Crea tu propio negocio con una de las 10 primeras empresas franquiciadoras del mundo.  
**Tel. 902 15 14 14**  
 e-mail: [info@naturhouse.com](mailto:info@naturhouse.com)  
[www.naturhouse.com](http://www.naturhouse.com)

# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Restaurantes - Cervecerías - Tapas - Fast Food

## Paulaner Bierhaus

**Actividad:** Cervecerías - Vinos - Tapas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 11  
**Propios:** 0 - **Franquiciados:** 11  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** No existe  
**Royalty:** No existe  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** 200 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 Habitantes



**Inversión:** 1.800€/m<sup>2</sup> Web: [www.cerveceriastematicashesa.com](http://www.cerveceriastematicashesa.com)

## Bodega La Andaluza

**Actividad:** Cervecería - Vinos - Tapas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 24  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 23  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 25.000 €  
**Royalty:** 5%  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 100m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 25.000 habitantes



**Inversión:** desde 50.000€ Web: [www.laandaluza.com](http://www.laandaluza.com)  
Contacto: Diego Espinosa Jiménez

**entretapas  
y vinos**

Tif. 91 661 16 88  
[www.entretapasyvinos.com](http://www.entretapasyvinos.com)

## Dehesa Santa María

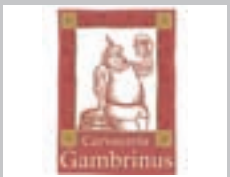
**Actividad:** Cervecerías - Vinos - Tapas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 80  
**Propios:** 6 - **Franquiciados:** 74  
**Establecimientos en el extranjero:** 1  
**Canon de entrada:** 24.000€  
**Royalty:** 900€ mes  
**Canon de publicidad:** 60€ o 1% de facturación  
**Dimensión mínima del local:** 90m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 15.000 habitantes



**Inversión:** 143.000€ Web: [www.dehesasantamaria.com](http://www.dehesasantamaria.com)  
Contacto: Jesús González

## Cervecerías Gambrinus

**Actividad:** Cervecerías - Vinos - Tapas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 178  
**Propios:** 0 - **Franquiciados:** 178  
**Establecimientos en el extranjero:** 1  
**Canon de entrada:** No existe  
**Royalty:** No existe  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** 150m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 habitantes



**Inversión:** 1.300€/m<sup>2</sup> Web: [www.gambrinus.es](http://www.gambrinus.es)

## Cervecerías Cruz Blanca

**Actividad:** Cervecerías - Vinos Tapas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 75  
**Propios:** 0 **Franquiciados:** 75  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** No existe  
**Royalty:** No existe  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** 150 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



**Inversión:** 1.300€ /m<sup>2</sup> Web: [www.cruzblanca.es](http://www.cruzblanca.es)

## Rodilla

**Actividad:** Fast Food  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 100  
**Propios:** 32 - **Franquiciados:** 68  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 24.040 €  
**Royalty:** 5% s/ventas sin IVA  
**Canon de publicidad:** 4% s/ventas sin IVA  
**Dimensión mínima del local:** 120-200 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 100.000 habitantes



**Inversión:** 350.000€ Web: [www.rodilla.com](http://www.rodilla.com)  
Contacto: Juani Gómez

## Brasería Los Duendes

**Actividad:** Restaurantes Temáticos  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 2  
**Propios:** 0 **Franquiciados:** 2  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 15.000€  
**Royalty:** 4%  
**Canon de publicidad:** 2%  
**Dimensión mínima del local:** 180 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



**Inversión:** 1.500€ /m<sup>2</sup> Web: [www.braserialosduendes.es](http://www.braserialosduendes.es)

## Krunch

**Actividad:** Cervecería  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 29  
**Propios:** 13 - **Franquiciados:** 16  
**Establecimientos en el extranjero:** 1  
**Canon de entrada:** 30.000€ + IVA  
**Royalty:** 5 % sobre ventas mensuales netas  
**Canon de publicidad:** 1,5% sobre ventas mensuales netas  
**Dimensión mínima del local:** 200-250 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



**Inversión:** 330.000€ - 400.000 € Web: [www.krunch.es](http://www.krunch.es)  
Contacto: Goio Quevedo

## ADK

**Actividad:** Fast Food  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 43  
**Propios:** 1 **Franquiciados:** 42  
**Establecimientos en el extranjero:** 4  
**Canon de entrada:** 14.000€ + iva  
**Royalty:** 600€/mes  
**Canon de publicidad:** 250€/mes  
**Dimensión mínima del local:** 40-100m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 15.000 habitantes



**Inversión:** Desde 40.000 € Web: [www.abbasid.net](http://www.abbasid.net)  
Contacto: Juan de la Cruz González

## ¿Qué negocio crece en épocas de crisis y funciona con stock cero?



Troc.com es el líder europeo de la segunda mano, a través de una fórmula que ha revolucionado el sector: el depósito-venta, que permite operar con unos márgenes elevados y con un coste cero del stock.

El depósito venta es una fórmula de éxito probado ideada por Troc.com Desde hace treinta años Troc está presente en siete países europeos a través de casi doscientos establecimientos (propios y franquiciados).

El negocio de la segunda mano está creciendo en toda Europa, tanto por la alta sensibilización de la población al consumo responsable como por la crisis: ahora hay mayor disposición a vender y a comprar artículos usados.

El 70% de las ventas es mobiliario, el 21% electrodomésticos y el resto artículos varios. Troc aplica técnicas de distribución altamente profesionalizadas y aporta rigor a un mercado poco organizado, ofreciendo completas garantías al cliente y al comprador.

Se necesita una inversión de 90.000 € (capital+crédito), que tiene un periodo de recuperación promedio de 30 meses. La rentabilidad anual es superior al 10% y la facturación alcanza el millón de euros. Troc.com ha firmado un acuerdo con el Banco Sabadell que da acceso al crédito a los futuros franquiciados.

Un negocio Troc puede iniciarse con dos vendedores más el emprendedor. Un almacén Troc típico cuenta con un equipo de cinco personas al cabo de unos años funcionamiento.

Nuestra forma de trabajar es sencilla y práctica: el cliente deposita su material para vender y cuando éste es adquirido recibe el importe de la venta una vez deducida la comisión del almacén. El uso inteligente de la tecnología permite que cualquier artículo pueda ser adquirido por internet o directamente en el almacén desde el mismo momento del depósito.

Con siete almacenes abiertos en los últimos meses, España es un objetivo estratégico para Troc.com, que tiene establecido un ambicioso plan de crecimiento para 2010.

Cafeterías - Coffee Shop - Heladerías

# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Cafeterías - Coffee Shop - Heladerías

Publicidad - Internet - Telecomunicaciones

## Dolce Pecatto

**Actividad:** Heladerías  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 43  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 42  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 3%  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:**



Web: [www.dolcepecatto.es](http://www.dolcepecatto.es)

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

## Carte D'Or

**Actividad:** Heladerías  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 43  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 42  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 16m<sup>2</sup> - 100m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 30.000 habitantes



Contacto: **Luis Quilez**

**Inversión:** 60.000€ - 100.000 €

## Ben&Jerry's

**Actividad:** Heladerías  
**País de origen:** U.S.A.  
**Nº de establecimientos en España:** 37  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 36  
**Establecimientos en el extranjero:** 500  
**Canon de entrada:** 10.000 - 24.000 €  
**Royalty:** 3% sobre facturación  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** 20m<sup>2</sup>-70m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



Web: [www.ben-jerrys.es](http://www.ben-jerrys.es)

**Inversión:** 70.000€ - 120.000 €

Contacto: **Luis Quilez**

## Dublin House

**Actividad:** Cafetería - Coffee Shop  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 6  
**Propios:** 0 - **Franquiciados:** 6  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** No existe  
**Royalty:** No existe  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** 175 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



Web: [www.heineken.es](http://www.heineken.es)

**Inversión:** 1.800€/m<sup>2</sup>

Contacto: **Antonio Gutiérrez**

## Jamaica Coffee Shop

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



Web: [www.jamaicacoffeeshop.es](http://www.jamaicacoffeeshop.es)

**Inversión:** 180.000€

Contacto: **Juani Gómez**

## Café de Indias

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



Web: [www.cafedeindias.com](http://www.cafedeindias.com)

**Inversión:** 180.000€

Contacto: **Juani Gómez**

## Infolocalia

**Actividad:** Internet-Telecomunicaciones-Publicidad  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 130  
**Propios:** 112 - **Franquiciados:** 18  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 1.500 €  
**Royalty:** Desde 500€  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** No necesario  
**Población mínima:** 7.000 habitantes



Web: [www.infolocalia.com](http://www.infolocalia.com)

**Inversión:** 1.500€  
(Incluido canon de entrada)

Contacto: **Eva López**

## Mundoguía

**Actividad:** Internet- telecomunicaciones-Publicidad  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 177  
**Propios:** 6 - **Franquiciados:** 171  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 4.000 €  
**Royalty:** 150 € mensuales  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** No es necesario  
**Población mínima:** No es necesario



Web: [www.mundoguia.com](http://www.mundoguia.com)

**Inversión:** 7.000 €

Contacto: **Juan de la Cruz Beltrán García**

## PortalDeTuCiudad.com

**Actividad:** Internet - Telecomunicac. - Publicidad  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 43  
**Propios:** 3 - **Franquiciados:** 40  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalty:** 0  
**Canon de publicidad:** 0  
**Dimensión mínima del local:** no necesario  
**Población mínima:** -



Web: [www.portaldetuciudad.com](http://www.portaldetuciudad.com)

**Inversión:** 14.900€

Contacto: **Javier Gutiérrez Rubio**

## Factory Web

**Actividad:** Internet-Telecomunicaciones-Publicidad  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 5  
**Propios:** 3 - **Franquiciados:** 2  
**Establecimientos en el extranjero:** 2  
**Canon de entrada:** 3.900 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1.200 €  
**Dimensión mínima del local:** 40-50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



Web: [www.factoryweb.es](http://www.factoryweb.es)

**Inversión:** 14.490€

Contacto: **Miguel Aucejo Díaz**

## Dolce Pecatto

Entrevista a Salvador Gómez Herreros



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

En principio al ser una franquicia de nueva creación no manejamos datos de histórico, lo que está claro es que la recesión económica hoy en día afecta a la mayoría de los negocios, en nuestro caso la aceptación a sido espectacular y mejor que las más optimistas de las previsiones, Dolce Pecatto es una franquicia que nace en plena crisis y con una experiencia de más de 100 años donde la empresa ya ha pasado algunas crisis más, estamos ahí porque nos hemos sabido adaptar a los nuevos tiempos, nuestra franquicia es innovadora y pensada en la rentabilidad.

**F.M.: ¿Es un buen momento para abrir una franquicia Dolce Pecatto?**

Es un momento adecuado simplemente por el bajo coste de la inversión a realizar y teniendo en cuenta que el modelo autoservicio, permite aumentar las ventas de una heladería-bombonería tradicional pero reduciendo el coste del personal en una quinta parte, ofreciendo helados artesanos y chocolates belgas de alta calidad, todo ello unido al proceso de elaboración en el mismo local y frente al cliente hace que Dolce pecatto sea uno de los modelos de franquicia más atractivo del momento.

**F.M.: ¿Cómo valora la situación actual del sector y la evolución de futuro?**

El sector de la heladería y del regalo están creciendo constantemente la alimentación ha evolucionado ofreciendo productos más atractivos y dietéticos adaptados a las necesidades de hoy en día, las ventas por impulso como es nuestro caso crecen a buen ritmo y vencemos la estacionalidad vendiendo los dos artículos que más se demandan en cada temporada.

**F.M.: ¿Cuáles son los objetivos de expansión para Dolce Pecatto?**

Nuestros objetivos de expansión pasan por franquiciar 5 establecimientos en el primer año de funcionamiento y a partir de hay crecer progresivamente a un ritmo donde podamos controlar la calidad de la franquicia.

**F.M.: ¿Cuáles son las zonas preferentes para realizar la expansión?**

Ciudades grandes como Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia etc y sobre todo ciudades costeras del sur y sur-este de España.



# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Servicios del automóvil

Oro - Joyería - Relojes - Bisutería

## Publipan

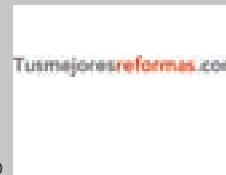
**Actividad:** Publicidad - Comunicación - Promoción  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 101  
**Propios:** 3 - **Franquiados:** 98  
**Establecimientos en el extranjero:** 1  
**Canon de entrada:** 8.000 €  
**Royalty:** 100€ /mes  
**Canon de publicidad:** -  
**Dimensión mínima del local:** -  
**Población mínima:** -



**Inversión:** 12.000€ **Contacto:** Juan de la Cruz Beltrán García  
Web: [www.publipan.net](http://www.publipan.net)

## Tusmejoresreformas.com

**Actividad:** Publicidad - Comunicación - Promoción  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 4  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 3  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** Desde 2.500 €  
**Royalty:** Desde 100 € / mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** No es necesario  
**Población mínima:** -



**Inversión:** Desde 2.500 € con ayuda de financiación **Contacto:** Adolfo Encinar  
Web: [www.grupoengar.com](http://www.grupoengar.com)

## Raydan

**Actividad:** Servicios Automóvil  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 3  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 1  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 2% sobre compras  
**Dimensión mínima del local:** 60m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 15.000 habitantes



**Inversión:** 65.000€ **Contacto:** Oscar Hidalgo Adamez  
Web: [www.raydanmotors.com](http://www.raydanmotors.com)

## Detailcar

**Actividad:** Servicios Automóvil  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 8  
**Propios:** 5 - **Franquiados:** 3  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalty:** 205 - 400 € / mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** No requerida  
**Población mínima:** 25.000 Habitantes



**Inversión:** Desde 3.700 € **Contacto:** Matthias Brehm  
Web: [www.detailcar.es](http://www.detailcar.es)

## Top Llantas

**Actividad:** Servicios Automóvil  
**País de origen:** España  
**Establecimien. en España:** 1 y 3 en proyecto  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 3 en proyecto  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 0 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 30 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 10.000 habitantes



**Inversión:** 0€ **Contacto:** Carmen Pizana Lorente  
Web: [www.topllantas.com](http://www.topllantas.com)

## Central Car Rental

**Actividad:** Servicios Automóvil  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 16  
**Propios:** 8 - **Franquiados:** 8  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** 30.000 €  
**Royalty:** 6€  
**Canon de publicidad:** 1%  
**Dimensión mínima del local:** -  
**Población mínima:** 25.000 habitantes



**Inversión:** 12.000€ **Contacto:** [www.centralcarrental.net](http://www.centralcarrental.net)

## Aval Rent A Car

**Actividad:** Servicios del automovil  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 34  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 33  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 20.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 35-50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 Habitantes



**Inversión:** según localidad **Contacto:** José Antonio Godoy  
Web: [www.avalrentacar.com](http://www.avalrentacar.com)

## Superdirectcars

**Actividad:** Servicios del automovil  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 2  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 0  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 50.000€ (F1) y 30.000 (F2)  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 20m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 100.000 habitantes



**Inversión:** 117.600€ (formato F1) 93.100€ (formato F2) **Contacto:** Héctor Piñeiro  
Web: [www.superdirectcars.com](http://www.superdirectcars.com)

## Oro Center

**Actividad:** Oro - Joyería - Relojes - Bisutería  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 5  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 4  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 30.000 €  
**Royalty:** 450 € / mes  
**Canon de publicidad:** 1%  
**Dimensión mínima del local:** 25 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 40.000 Habitantes



**Inversión:** 30.000€ **Contacto:** C. Pedraza  
Web: [www.oro-center.es](http://www.oro-center.es)

## Top Llantas lanza el nuevo concepto de franquicia Low Cost



Top Llantas, empresa que se interesa y sigue la evolución constante del mercado, lanza un nuevo concepto de Franquicia: Se trata de la franquicia "low Cost" o de bajo coste.

Según la demanda actual, hemos observado la necesidad de ofrecer un producto con unos niveles mínimos de riesgo, dando la oportunidad de dar a conocer la actividad a muchos interesados, que con las tendencias actuales del mercado se verían frustrados a la hora de abrir un negocio.

En este modelo de franquicia se cambia la pauta tradicional, por un modelo innovador en el que se eliminan costes e inversiones innecesarias, centrándonos en lo preciso. Es decir se elimina el canon de entrada, y los gastos de mantenimiento y el royalty se convierte en variable para ajustar lo máximo posible el margen de beneficio del franquiciado.

En definitiva Top Llantas proporciona lo que el franquiciado quiere: Un negocio rentable, con mínima inversión, en el que además cuenta con una amplia gama de modelos y un gran stock, lo cual unido a nuestra gran plataforma logística proporciona la gran ventaja de ofrecer un producto único, a un precio único,

En esta nueva etapa hemos optado por un modelo en el que el interesado no tenga que realizar grandes esfuerzos y que él mismo sea el que elija hasta donde puede o quiere llegar, mientras Top Llantas supe así la necesidad de los clientes de disponer de puntos físicos en España.

Por supuesto en un futuro, una vez la marca se establezca y la situación económica general avance favorablemente, será necesaria una inversión mínima y/o canon de entrada para la adquisición y utilización de la marca. Esto prueba la gran oportunidad en la que se convierte en este momento la apertura de un punto Top Llantas, y lo ventajoso para los primeros franquiciados, para los que sin duda el proyecto es más que favorable. Si quieres convertirte en uno o solicitar más información nos puedes contactar a través de nuestra web [www.topllantas.com](http://www.topllantas.com)



# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

## Terraminium

**Actividad:** Administración de fincas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 12  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 10  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** desde 4.500 €  
**Royalty:** 3% / mes  
**Canon de publicidad:** 2% / mes  
**Dimensión mínima del local:** 20 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 15.000 habitantes

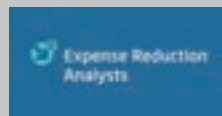


**Inversión:** 12.000€

Web: [www.terraminium.com](http://www.terraminium.com)  
 Contacto: Antonio M. León

## Expense Reduction Analysts

**Actividad:** Asesoría - Consultoría - Administración  
**País de origen:** Reino Unido  
**Nº de establecimientos en España:** -  
**Propios:** 0 - **Franquiados:** 37  
**Establecimientos en el extranjero:** 500+  
**Canon de entrada:** 54.900 €  
**Royalty:** 15%  
**Canon de publicidad:** 3%  
**Dimensión mínima del local:** No es necesario  
**Población mínima:** -



**Inversión:** 75.000€

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

## Grupo Corpodat

**Actividad:** Asesoría - Consultoría - Administración  
**País de origen:** España - Madrid  
**Nº de establecimientos en España:** 46  
**Propios:** 6 - **Franquiados:** 40  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** 3.000 €  
**Royalty:** 450 €  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** -  
**Población mínima:** -



**Inversión:** 3.000€

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

## Conversia

**Actividad:** Asesoría - Consultoría - Administración  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 77  
**Propios:** 4 - **Franquiados:** 73  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 30 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** -



**Inversión:** 12.000€

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

## Asesunion

**Actividad:** Asesoría - Consultoría - Administración  
**País de origen:** Andalucía  
**Nº de establecimientos en España:** 16  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 14  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** De 0 a 4.000€  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** No es necesario para iniciar la actividad  
**Población mínima:** no exigido  
**Inversión:** De 0 a 4.000€  
 (según la opción de trabajo elegida)



Web: [www.asesunion.com](http://www.asesunion.com)  
 Contacto: M<sup>a</sup> Virtudes Ortega

## Asesoría General de Finanzas

**Actividad:** Asesoría - Consultoría - Administración  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 54  
**Propios:** 3 - **Franquiados:** 51  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 6.000 €  
**Royalty:** 8%  
**Canon de publicidad:** No existe  
**Dimensión mínima del local:** No necesario  
**Población mínima:** No necesario



**Inversión:** 6.000€

Web: [www.generaldefinanzas.com](http://www.generaldefinanzas.com)  
 Contacto: Fernando Ramírez

## RTA

**Actividad:** Asesoría - Consultoría - Administración  
**País de origen:** Británica  
**Nº de establecimientos en España:** 11  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 9  
**Establecimientos en el extranjero:** SI  
**Canon de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalty:** 10%  
**Canon de publicidad:** 500 € mensuales  
**Dimensión mínima del local:** 80 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** Variable



**Inversión:** 100.000€

Web: [www.rta-europe.com](http://www.rta-europe.com)  
 Contacto: Paul Mitchell

## Universalis

**Actividad:** Administración de Fincas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 9  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 7  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 1.500 €  
**Royalty:** 0 €  
**Canon de publicidad:** 100€/mes (a partir de 2º año)  
**Dimensión mínima del local:** 30-60 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 15.000 hab.



**Inversión:** 8.500€

Web: [www.grupouniversalis.es](http://www.grupouniversalis.es)  
 Contacto: Carlos León

## Elex

**Actividad:** Asesoría - Consultoría - Administración  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 16  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 14  
**Establecimientos en el extranjero:** SI  
**Canon de entrada:** 27.900 €  
**Royalty:** 7%  
**Canon de publicidad:** 2%  
**Dimensión mínima del local:** oficina 30<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 100.000 hab.



**Inversión:** 46.800€

Web: [www.inverpoint.com](http://www.inverpoint.com)  
 Contacto: José Ramón Padrós

## La crisis ha cambiado los hábitos de consumo



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

Iodia Kemmer (Export Manager Bóboli): Creemos que la crisis ha cambiado los hábitos de consumo. Antes se hablaba de marcas de lujo y de "low cost". Percibimos que el paradigma de antes ya no vale, sino que ha cambiado a "marcas asequibles" y "low cost agresivo".

El consumidor ya no está dispuesto a pagar cualquier precio por un nombre de una marca sino que busca marcas asequibles y que le aporten un valor real (imagen, diseño, calidad, servicio, etc.) a precios razonables. Las empresas de "low cost" compiten cada vez más con precios más agresivos y vemos que aquí no hay fondo. Siempre hay alguien más barato y cada vez hay más empresas que entran en este segmento. Para una empresa como Bóboli esta guerra es impensable. Nosotros nos posicionamos en el segmento de "marca asequible". Desde esta perspectiva, notamos que la venta "cuesta más", pero durante el 2009 conseguimos mantener nuestras ventas en superficie comparable (tiendas abiertas durante los últimos 12 meses). Nuestra cifra total de ventas de nuestras tiendas aumentó el año pasado debido a las nuevas aperturas.

**F.M.: ¿Es un buen momento para abrir una franquicia de Bóboli? ¿Por qué?**

I.K.: Sí es un buen momento para abrir una tienda Bóboli. Antes los precios de los locales eran desorbitados pero crisis ha hecho que los precios de los locales comerciales se pongan otra vez en su sitio. Actualmente pueden encontrarse locales a precios razonables incluso en centros comerciales. Y prácticamente ya no hay traspasos. En Bóboli hace un año encontramos un local en Rambla Cataluña, una de las mejores calle comercial en el centro de Barcelona, con un alquiler que hace unos años eran impensable.

**¿Cuáles son los elementos diferenciadores de Bóboli?**

I.K.: Moda, diseño, calidad, servicio a precios asequibles.

**F.M.: ¿Cómo es vuestro plan de expansión?**

I.K.: Nuestras últimas aperturas en España en A Coruña, Sevilla, Castellón, Pamplona, San Sebastián, Tenerife y Vic. En el extranjero abrimos en breve nuestra primera tienda en Manila (Filipinas) y acabamos de abrir nuestra tercera tienda en Taiwán.

# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Energía Solar - Renovables

## SolQ

**Actividad:** Energía Solar - Renovables  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 36  
**Propios:** 2 - **Franquiciados:** 34  
**Establecimientos en el extranjero:** 4  
**Canon de entrada:** 8.000 €  
**Royalty:** 3% sobre facturación mensual  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mín. del local:** No es necesario  
**Población mínima:**



Web: [www.solq.es](http://www.solq.es)

**Inversión:** 2.000 €      Contacto: **Antonio Porras Domínguez**

## Solaer

**Actividad:** Energía Solar - Renovables  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 19  
**Propios:** 3 - **Franquiciados:** 16  
**Establecimientos en el extranjero:** 1  
**Canon de entrada:** 18.000 €  
**Royalty:** 2%  
**Canon de publicidad:** 1%  
**Dimensión mínima del local:** 40 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** -



Web: [www.solaer.net](http://www.solaer.net)

**Inversión:** 30.000 €      Contacto: **Dpto. de Expansión**

## Eurener

**Actividad:** Energía Solar - Renovables  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 69  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 68  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 26.000 €  
**Royalty:** 2% de facturación  
**Canon de publicidad:** 100€ mensuales  
**Dimensión mínima del local:** No se precisa  
**Población mínima:** -



Web: [www.eurener.com](http://www.eurener.com)  
Contacto: **Lorenzo Castejón**

**Inversión:** 26.000€

## Green Space

**Actividad:** Energía Solar - Renovables  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 55  
**Propios:** 2 - **Franquiciados:** 53  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** Desde 5.000 €  
**Royalty:** 25% s/beneficio (sin fijo)  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** No necesario  
**Población mínima:** -



Web: [www.agreenspace.es](http://www.agreenspace.es)  
Contacto: **Fernando Tellez Cantero**

**Inversión:** Desde 5.600€

Moda y Confección

## Freesite

**Actividad:** Moda y Confección - Joven  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 20  
**Propios:** 4 - **Franquiciados:** 16  
**Establecimientos en el extranjero:** 2  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** Desde 80 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 habitantes



Web: [www.freesite.es](http://www.freesite.es)  
Contacto: **Jonathan Chocrón**

**Inversión:** desde 74.000€

## La Petite Maison

**Actividad:** Moda y Confección - Mujer  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 1  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 0  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 9.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** -



Contacto: **Antonio Calo**

**Inversión:** 45.000€

## Orchestra

**Actividad:** Moda y Confección - Infantil  
**País de origen:** Francia  
**Nº de establecimientos en España:** 62  
**Propios:** 35 - **Franquiciados:** 27  
**Establecimientos en el extranjero:** 400+  
**Canon de entrada:** 10.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 0,5%  
**Dimensión mínima del local:** 80-120 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



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

**Inversión:** 100.000€

## Bóboli

**Actividad:** Moda y Confección - Infantil  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 42  
**Propios:** 18 - **Franquiciados:** 24  
**Establecimientos en el extranjero:** 9  
**Canon de entrada:** 0  
**Royalty:** 0  
**Canon de publicidad:** 1%  
**Dimensión mínima del local:** 70 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



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

**Inversión:** 50M € + O.C.

## Triumph

**Actividad:** Moda y Confección - Intima  
**País de origen:** Alemania  
**Nº de establecimientos en España:** 16  
**Propios:** 11 - **Franquiciados:** 5  
**Establecimientos en el extranjero:** 2.258  
**Canon de entrada:** No tiene  
**Royalty:** No tiene  
**Canon de publicidad:** No tiene  
**Dimensión mínima del local:** 100 - 130 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 habitantes



Web: [www.triumph.com](http://www.triumph.com)  
Contacto: **Pau Lumbreras**

**Inversión:** A partir de 40.000€

## Soto Sotohomme Sotored (mujer)

**Actividad:** Moda y Confección - Varios  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 52  
**Propios:** 17 - **Franquiciados:** 35  
**Establecimientos en el extranjero:** 48  
**Canon de entrada:** Desde 15.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 5%  
**Dimensión mínima del local:** Desde 25m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 25.000 habitantes



Web: [www.sotocorporation.com](http://www.sotocorporation.com)  
Contacto: **Sebastián Soto**

## Click Viaja da el salto a Portugal



Click Viaja ha exportado su modelo de negocio a Portugal donde ha sido muy bien acogida. En el primer trimestre de este año ha inaugurado tres agencias y tiene ocho firmadas para abrir en los próximos meses. Las primeras ciudades lusas que cuentan con agencias Click Viaja son Lisboa, Oporto y Viana do Castelo.

Click Viaja nació hace dos años con una vocación de ser diferente en un sector como el turístico porque cuenta con el negocio tradicional de las Agencias de Viajes, con Internet y las ventas online, y con la capacidad de creación de nuevos productos. Por una baja inversión el franquiciado tendrá: las comisiones más altas del mercado, formación especializada a medida, innovación tecnológica avanzada, diferenciación con productos turísticos propios de la cadena, además de cualquier tipo de viaje. También contará con todos los sistemas de fidelización de clientes de la marca, y contará con su licencia propia.

La marca Click Viaja se une a la gran cadena de agencias de viajes del Grupo Almeida Viajes, esto hace que la marca se beneficie de todos los acuerdos preferentes en comisiones, acuerdos con proveedores, productos tecnológicos ya desarrollados y probados, venta de productos diferentes además de la venta de los viajes tradicionales, etc.

Click Viaja por tanto se convierte así en agencias de viajes diferentes, con un soporte on line, que es el futuro del sector. Dentro de uno de los sectores que más dinamizan la economía en España y a nivel mundial se encuentra el sector Turístico. Este sector y más concretamente el de las Agencias de Viajes ofrece una multitud de oportunidades de negocio, realización y desarrollo personal y empresarial, además de innovación y creación de multitud de productos y negocios tangentes y paralelos al Turismo.

Más información:

[www.clickviaja.com](http://www.clickviaja.com)  
[expansion@clickviaja.com](mailto:expansion@clickviaja.com)

# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Entretenimiento y Ocio

## Oncruiser

**Actividad:** Entretenimiento y Ocio  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 10  
**Propios:** 5 - **Franquiados:** 5  
**Establecim. en el extranjero:** En desarrollo  
**Canon de entrada:** 28.000 €  
**Royalty:** 800 € / mes  
**Canon de publicidad:** 5% del valor  
**Dimensión mínima del local:** no es necesario  
**Población mínima:** -



**Inversión:** 28.000€

Web: [www.oncruiser.com](http://www.oncruiser.com)  
 Contacto: **Joan Colomer**

## Laser Space

**Actividad:** Entretenimiento y Ocio  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 1  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 0  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 0  
**Royalty:** 0  
**Canon de publicidad:** 0  
**Dimensión mínima del local:** 200 m<sup>2</sup> mínimo  
**Población mínima:** 150.000 habitantes



**Inversión:** 135.000€

Web: [www.laserspace.es](http://www.laserspace.es)  
 Contacto: **Bas zwartendijk**

## Gymkana

**Actividad:** Entretenimiento y Ocio  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 5  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 4  
**Establecim. en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 24.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** -  
**Población mínima:** -



**Inversión:** desde 150.000€

Web: [www.gymkana.net](http://www.gymkana.net)  
 Contacto: **Carlos García Roca**

## Mis personajes

**Actividad:** Regalos  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 4  
**Propios:** 2 - **Franquiados:** 2  
**Establecim. en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 6.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1,5%  
**Dimensión mínima del local:** 60 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 20.000 habitantes



**Inversión:** 25.000€

Web: [www.mispersonajes.es](http://www.mispersonajes.es)  
 Contacto: **Johanna Martínez**

Alimentación

## Congelados El Veleta

**Actividad:** Alimentación  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 36  
**Propios:** 26 - **Franquiados:** 10  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 6.000 €  
**Royalty:** 5% s/compras  
**Canon de publicidad:** 150 € / mes  
**Dimensión mínima del local:** 70 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 8.000 habitantes



**Inversión:** 50.000€

Web: [www.elveleta.es](http://www.elveleta.es)  
 Contacto: **José Antonio Ruíz Gómez**

## Altervinos

**Actividad:** Alimentación  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 3  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 2  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 5.000 €  
**Royalty:** 150 € / mes  
**Canon de publicidad:** 100 € / mes  
**Dimensión mínima del local:** 50 - 70 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** A determinar



**Inversión:** 36.000€  
 (incluido canon de entrada)

Web: [www.altervinos.com](http://www.altervinos.com)  
 Contacto: **Dpto. de Franquicias**

Mensajería - Transportistas

## Mail Boxes Etc.

**Actividad:** Mensajeros-Transportistas  
**País de origen:** EE.UU.  
**Nº de establecimientos en España:** 155  
**Propios:** 0 - **Franquiados:** 155  
**Establecimientos en el extranjero:** 6000+  
**Canon de entrada:** 21.000 €  
**Royalty:** 6%  
**Canon de publicidad:** 2,5% + 1,5%  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 25.000 habitantes



**Inversión:** Desde 30.000€

Web: [www.mbe-franquicia.es](http://www.mbe-franquicia.es)  
 Contacto: **Bárbara García**

## Hal Courier

**Actividad:** Mensajeros-Transportistas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 212  
**Propios:** 42 - **Franquiados:** 170  
**Establecimientos en el extranjero:** 4  
**Canon de entrada:** variable según tipo de ciudad  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1.500 € / año  
**Dimensión mínima del local:** Naves 100m<sup>2</sup>  
 Puntos de Venta: 30m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 10.000 habitantes



**Inversión:** Desde 60.000€

Web: [www.halcourier.es](http://www.halcourier.es)  
 Contacto: **Rosario López Vallejo**

Otros Sectores

## Compra-Venta entre particulares

**Actividad:** Servicios Especializados  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 40  
**Propios:** 3 - **Franquiados:** 37  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** No hay  
**Royalty:** 900 € / mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Dimensión mínima del local:** 50 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 100.000 habitantes



**Inversión:** Desde 18.000€

Web: [www.ventaentrepaticulares.com](http://www.ventaentrepaticulares.com)  
 Contacto: **Dpto. de Expansión**

## Fincaterra

**Actividad:** Gestión Inmobiliaria  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 6  
**Propios:** 1 - **Franquiados:** 5  
**Establecimientos en el extranjero:** NO  
**Canon de entrada:** 4.500 €  
**Royalty:** 150 € / mes  
**Canon de publicidad:** 3% / mes  
**Dimensión mínima del local:** 20 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** A convenir



**Inversión:** 12.000€

Web: [www.fincaterra.com](http://www.fincaterra.com)  
 Contacto: **Jacques Henzi**

## Nuevo servicio vacacional de Halcourier. Recogida de maletas a domicilio y entrega en destino



Halcourier, empresa de transporte urgente, ha desarrollado un nuevo servicio vacacional, pensado específicamente para el turista, que se encarga de recoger las maletas en el domicilio y entregarlas de 24 a 48 horas en el hotel o residencia de destino en toda la Península Ibérica. Este servicio supone una práctica y cómoda manera de viajar al destino de vacaciones sin preocuparse por el equipaje durante el desplazamiento, debido a que los bultos son recogidos por un mensajero en casa del cliente la víspera de la salida, y entregados en el hotel o domicilio de destino, todo ello con la garantía de calidad total de la empresa.

Halequipaje es el servicio que Halcourier pone a disposición de sus usuarios para el traslado de maletas 'puerta a puerta' a partir de 15 euros por bulto transportado, con un límite de 20 kilogramos por unidad. La empresa le informa de la entrega de su equipaje para que usted sepa el momento en que lo tiene disponible en recepción o en su domicilio recibiendo un sms o e-mail. "Queremos que nuestros clientes se relajen y eviten las tensiones de las vacaciones producidas por elegir vestuario ante el gran problema de no poder llevarlo todo, la pérdida de un tiempo precioso mirando la cinta del aeropuerto, en espera de la maleta, o la inseguridad de si los equipajes llegan al lugar de vacaciones. Un mensajero recoge el equipaje en la dirección particular la víspera del viaje y es entregado en su lugar de destino en el plazo de 24 horas", explica la subdirectora general Concepción Linares.

La contratación del servicio es muy sencilla ya que contactando con el número de teléfono 902 112 020, una operadora atenderá amablemente a cada usuario ofreciéndole toda la información que necesite para posteriormente pedirle el lugar donde hay que recoger la mercancía. Además, se podrá consultar el estado del envío en la página web de la compañía ([www.halcourier.es](http://www.halcourier.es)) simplemente con el número de albarán que le será enviado o bien llamando por teléfono a su oficina Halcourier.

# Las 100 mejores Franquicias

GUÍA OFICIAL DE FRANQUICIAS DE LA PLATAFORMA:

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

Otros Sectores

## Unicis

**Actividad:** Agencias matrimoniales - Amistad  
**País de origen:** Francia  
**Nº de establecimientos en España:** 110  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 109  
**Establecimientos en el extranjero:** 100  
**Canon de entrada:** Desde 6.500 a 10.000 €  
**Royalty:** 3% de la producción  
**Canon de publicidad:** 2% de la producción  
**Dimensión mínima del local:** 30m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 150.000 Habitantes



**Inversión:** 30.000€

Web: [www.unicis.es](http://www.unicis.es)  
Contacto: **Carmen Barrio**

## Helen Doron Early English

**Actividad:** Academias de Idiomas  
**País de origen:** Israel  
**Nº de establecimientos en España:** 6  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 5  
**Establecimientos en el extranjero:** Sí  
**Canon de entrada:** Desde 9.600 €  
**Royalty:** 9-14%  
**Canon de publicidad:** Sí  
**Dim. mín. local:** 100 - 120 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 40.000 - 50.000 Habitantes



**Inversión:** 15.000€

Web: [www.helendoron.com](http://www.helendoron.com)  
Contacto: **Meena Athwani**

## Puntualnet

**Actividad:** Empresas de limpieza  
**País de origen:** Principado de Andorra  
**Nº de establecimientos en España:** 0  
**Propios:** 1 - **Franquiciados:** 0  
**Establecimientos en el extranjero:** 1  
**Canon de entrada:** 3.000 €  
**Royalty:** 10% sobre las ventas  
**Canon de publicidad:** 450 € mensual  
**Dimensión mínima del local:** -  
**Población mínima:** 30.000 Habitantes



**Inversión:** 3.800€  
(incluido canon de entrada)

Web: [www.puntualnet.com](http://www.puntualnet.com)  
Contacto: **Charo Rodríguez**

**ECOLimpiez**  
FRANQUICIA - FRUCOSOL

¿Por qué ser nuestro franquiciado?

**Idea Innovadora**  
**Objetivo: Desarrollo sostenible**  
**Producto Ecológico**  
**Negocio Rentable**

[www.franquicia-frucosol.com](http://www.franquicia-frucosol.com)

## Troc.com

**Actividad:** Artículos usados  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 190  
**Propios:** 45 - **Franquiciados:** 145  
**Establecimientos en el extranjero:** Sí  
**Canon de entrada:** 30.000 €  
**Royalty:** 3%  
**Canon de publicidad:** 1,25%  
**Dimensión mínima del local:** 1.200 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 80.000 m 15Km.



**Inversión:** 95.000€

Web: [www.troc.com](http://www.troc.com)  
Contacto: **Francesc González**

## ASFA 21

**Actividad:** Servicios a domicilio y asistencial  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 26  
**Propios:** 4 - **Franquiciados:** 22  
**Establecimientos en el extranjero:** No  
**Canon de entrada:** 24.000 €  
**Royalty:** desde 350 € / mes  
**Canon de publicidad:** 80 € / mes  
**Dimensión mínima del local:** 40-60 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 Habitantes



**Inversión:** desde 24.000 €

Web: [www.asfa21.com](http://www.asfa21.com)  
Contacto: **Natalia Garrido**

## Didacmania

**Actividad:** Jugueterías  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 15  
**Propios:** 4 - **Franquiciados:** 11  
**Establecimientos en el extranjero:** -  
**Canon de entrada:** 12.000 €  
**Royalty:** No hay  
**Canon de publicidad:** 2% semestral  
**Dimensión mínima del local:** 80 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 50.000 habitantes



**Inversión:** 28.000€

Web: [www.didacmania.com](http://www.didacmania.com)  
Contacto: **Mansuet Guixà**

**mundoabuelo**  
LA TIENDA DE LAS GRANDES PERSONAS

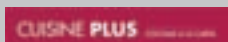
**Actividad:** Comercio especializado en ayudas técnicas  
**País de origen:** España  
**Nº de establecimientos en España:** 18  
**Propios:** 2. **Franquiciados:** 16  
**Establecimientos en el extranjero:** NO

**Inversión:** 60.000 €  
**Canon de entrada:** 18.000 €  
**Royalty:** 5% s/ventas  
**Dim. mín. local:** 125m<sup>2</sup> (3m. escaparate)  
**Población mínima:** 40.000 hab.  
**Contacto:** Hermelinda Torres

[www.mundoabuelo.com](http://www.mundoabuelo.com) 901 120 373

## Cuisine Plus

**Actividad:** Muebles  
**País de origen:** Francia  
**Nº de establecimientos en España:** 3  
**Propios:** 0 - **Franquiciados:** 3  
**Establecimientos en el extranjero:** 95  
**Canon de entrada:** 8.000 €  
**Royalty:** 2% sobre cifra de negocio  
**Canon de publicidad:** 400 € mensuales  
**Dimensión mínima del local:** 70 m<sup>2</sup>  
**Población mínima:** 25.000 habitantes



**Inversión:** máximo 80.000€

Web: [www.cuisineplus.es](http://www.cuisineplus.es)  
Contacto: **Marco A. Cuenca Vizán**

**copigama**  
franquicias

Impresión Digital  
Imagen Creativa  
Fotolibros  
Visitas Virtuales reales y 3D  
Cartelería y Folletos  
Invitaciones (Bvts, etc.)  
Copistería  
Material de Oficina

Diseño Gráfico  
Publicidad Visual  
Publicidad y Marketing  
Video Corporativo  
Infografía 3D  
Planos  
Regalo Promocional  
Regalo Personalizado

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

[expansion@copigama.es](mailto:expansion@copigama.es)

C/ Canalejas nº25 - 13600 Alcázar de San Juan (C. R.)  
Telefono de Contacto: 926 58 85 86 / Fax: 926 58 89 53

## Entrevista a Carmen Barrio, Directora de Expansión de Unicis

**Franquicias Magazine: ¿Cómo nace UNICIS ?**

Carmen Barrio: UNICIS ve la luz en 1973 en LILLE, al norte de Francia. Su fundador, Henri Messon, tiene una ambición: sacar el oficio tradicional de agencias matrimoniales del mundo obscurantista y engancharlo sobre la vía de la modernidad. En su nacimiento introduce dos innovaciones que marcaron y aun marcan la diferencia: las actividades de ocio y tiempo libre y un marcado carácter profesional del servicio. A lo largo de los años ha sido reconocida su labor con numerosos premios de instituciones empresariales. Hoy en día, dispone de una red de más de cien despachos abiertos al público, constituyendo así la empresa Nº 1 de relaciones humanas en Europa. Su presidente actual es Stephane Maillard.

En el año 2001, UNICIS fue socio fundador de la Asociación Nacional de Empresas de Relaciones Matrimoniales y de Amistad, ANeReMA, por su compromiso para trabajar siguiendo estándares de calidad y un código ético.

**F.M.: ¿Hay un mercado amplio en España en el sector de las relaciones humanas?**

C.B.: En España existe desde hace mucho tiempo un mercado importante, girando en la actualidad hacia un concepto más amplio incorporando las relaciones humanas, amistad, ocio, etc.

Además, crece a buen ritmo, debido fundamentalmente al aumento de separaciones y divorcios, fragilidad en las relaciones, la comodidad y otros condicionantes de la sociedad moderna. Actualmente, el número de hogares unipersonales supera el 20%, habiéndose duplicado en los diez últimos años.

**F.M.: ¿El franquiciado necesita tener una formación previa para poner en marcha un negocio de UNICIS?**

C.B.: Más que una formación específica, se precisan madurez personal y seguridad en sí mismo, visión optimista de la vida, una persona empática que cree en un proyecto y lo ejecuta con ilusión, transmitiendo a su alrededor un efecto de liderazgo. Si a esto se le une formación en psicología, derecho, humanidades, etc., mucho mejor.

**F.M.: ¿Cuál es su plan de expansión?**

C.B.: El plan actual de la franquicia, similar al desarrollo actual en Francia, consiste en expandir la enseña en España tratando de conseguir un promedio de tres nuevos franquiciados al año, hasta la cobertura del territorio nacional al menos en las poblaciones mayores de 100.000 habitantes.

# Las Mejores Inversiones

El portal [www.topfranquicias.es](http://www.topfranquicias.es) ha elaborado esta selección de franquicias recomendadas para emprendedores

La selección realizada por el portal incluye enseñas representativas de los diferentes sectores en auge en el mercado de la franquicia. De este modo tenemos a las marcas Almeida Via-

jes y Clickviaja como inversiones recomendadas dentro del sector de las agencias de viajes, a Jabonalia en cosmética, La enseña de franquicias inmobiliarias Fincaterra dentro del

sector de servicios profesionales, y a Ben & Jerry's y Carte D'Or destacando dentro de las oportunidades de negocio relacionados con las heladerías.



## ALMEIDA VIAJES

**PROMOCIÓN ESPECIAL** **descuento**  
**3.000€**  
en el canon de entrada\*

Más información:  
902 99 60 19 - 952 21 22 00  
[www.almeidaviajes.com](http://www.almeidaviajes.com)  
[expansion@almeidaviajes.com](mailto:expansion@almeidaviajes.com)

\* Promoción Válido hasta el 31 de mayo de 2010

## un nuevo concepto de agencias de viajes

Un trabajo compatible con otras actividades  
Sé tu propio jefe, sin gastos fijos




### Agencias online desde 2500€

más información : [expansion@clickviaja.com](mailto:expansion@clickviaja.com)



## jabonalia soapshop

### Mucho más que una franquicia de jabones

Dos modelos: Tienda o corner  
**Desde 9.000 euros**

Más información: [expansion@jabonalia.es](mailto:expansion@jabonalia.es) - Tel. 902 106 004



## fincaterra

Compra tu negocio a partir de **4.500€**

**¡NO LO PIENSES MÁS!  
¡ES TU OPORTUNIDAD!**

gestión inmobiliaria avanzada


Más información: [expansion@fincaterra.com](mailto:expansion@fincaterra.com)



Persona de contacto: Lúis Quiñes Tfno. 93 530 42 93  
Mail: [Luis.Quiñes@unilever.com](mailto:Luis.Quiñes@unilever.com) Avda. Diagonal, 569, 3ª planta 08029 BARCELONA



- País de origen de la franquicia: España.
- Sin presencia en el extranjero.
- La inversión mínima necesaria oscila entre 40.000 y 75.000 euros.
- No hay canon de entrada ni royalties.
- Dimensión mínima del local de 16m<sup>2</sup>.
- Ubicación del local en zona con flujo constante de personas.
- Las zonas de implantación prioritaria en España serían las principales capitales y localidades turísticas con una población mínima de 30.000 habitantes.
- Negocio global basado en una completa gama de productos (helados, café, refrescos, bocadillos y bollería).
- Productos de altísima calidad que permiten ingresos todo el año.
- Cesión de maquinaria especial para heladerías, rotulación exterior, paneles de decoración interior y de cartelería especial para promociones.
- Dilatada experiencia apoyando continuamente al franquiciado con un equipo de formadores profesionales.





Persona de contacto: Lúis Quiñes Tfno. 935804295 web: [www.ben-jerrys.es](http://www.ben-jerrys.es)  
Mail: [Luis.Quiñes@unilever.com](mailto:Luis.Quiñes@unilever.com) Avda. Diagonal, 569, 3ª planta 08029 BARCELONA

- País de origen de la franquicia: Estados Unidos, iniciando su actividad en España en 2001.
- Con presencia en el extranjero 19 países.
- La inversión mínima necesaria oscila entre 80.000 y 130.000 euros.
- El canon de entrada va de 10.000 a 24.000 euros.
- 3% fondo de marketing para reinversión en el local.
- Dimensión mínima del local es de 20m<sup>2</sup>.
- Ubicación del local en zona con alto tránsito peatonal la fachada mínima es de 3,5 metros.
- Helados de calidad superpremium totalmente elaborados con nata fresca y grandes tropezones.
- Concepto de negocio único con fuerte sentido social, ayudando a los sectores más desfavorecidos.
- Dilatada experiencia apoyando al franquiciado con un equipo de formadores profesionales.
- Distribución perfecta a los puntos de venta mediante excelente red.
- Imagen innovadora y divertida, creando un ambiente agradable al consumidor.
- Marca de experiencia contrastada en el sector de helados y reconocida líder en EE.UU.


## NegoConsulter Capital BUSINESS ANGELS

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

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

# Entrevista a Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF

La Asociación nació para apoyar a los buenos franquiciadores dispuestos a cumplir con el código deontológico de la franquicia

**Franquicias Magazine: ¿Considera que el sistema de franquicias soporta mejor la crisis que otras alternativas de negocio?**

Xavier Vallhonrat: A la vista de la evolución del último año, es evidente que el sistema de franquicias presenta unos resultados realmente positivos. La base de una buena franquicia -éxito previamente probado, know how diferenciado y formación- necesita de la buena gestión del franquiciador y de sus franquiciados para desarrollar sus potencialidades en una época complicada como la actual. Tenemos buenos ejemplos en este sentido, si bien debo insistir una vez más en que la franquicia es solamente una fórmula de comercialización (más segura, sin duda, que andar sólo) que tiene una buena respuesta en este sentido, pero a la que no se le puede pedir soluciones a los problemas propios de cada sector de actividad económica.

**F.M.: ¿La franquicia española tiene la suficiente madurez para implantarse en mercados altamente competitivos, como por ejemplo el norteamericano, que lleva mucho tiempo implementando esta modalidad de negocio?**

X.V.: Efectivamente la franquicia española cuenta con esta madurez. Según los recientes datos de nuestro servicio estadístico, son 234 las enseñas españolas que cuentan con más de 10.000 establecimientos en 112 países. En el caso de EEUU siendo el mayor y más difícil

mercado de franquicias tenemos 19 empresas con 90 locales abiertos allí y las perspectivas de futuro son muy buenas.



**F.M.: El Marketing es una herramienta importante de comunicación entre franquiciador y franquiciado ¿qué consecuencias puede traer para una empresa, eliminarlo o reducirlo considerablemente del presupuesto de una empresa?**

X.V.: Consecuencias fatales. Es en las crisis cuando el franquiciado precisa de más y mejores servicios y reducir o eliminar los gastos de marketing por parte del franquiciador puede ser letal para su red. Otra cosa es que, lógicamente,

es necesario repensar la política de marketing cuando las situaciones cambian y es evidente que en las duras condiciones económicas actuales hace falta analizarla, corregirla y orientarla de nuevo tantas veces como haga falta, pero jamás renunciar a ella.

**F.M.: Una vez superado el boom de años anteriores y soportar la crisis más reciente ¿podemos decir que el sistema de franquicias ha madurado?**

X.V.: Sí, sin duda. Hemos madurado todos, incluida la sociedad que ha pasado de un desconocimiento casi total de lo que representa la franquicia a la plena asimilación del modelo como algo sustancial para el entramado económico del país, especialmente por su repercusión en la modernización del comercio y los servicios, en la creación de empresas y, por ende, de ocupación y, ahora, por la fuerza que está adquiriendo la internacionalización de conceptos españoles.

**F.M.: ¿Cuál ha sido el obstáculo más difícil de superar que ha tenido la franquicia en los últimos tiempos?**

X.V.: La falta de financiación para el desarrollo de proyectos nuevos y para la implantación de franquiciados. La actitud de bancos y cajas ha sido determinante y sus propios problemas han llevado a cambios de criterio que han repercutido en el tejido empresarial de forma escandalosa e injustificada.

**F.M.: ¿Qué sectores han sido los más cas-**

**tigados por la crisis y cuáles han salido fortalecidos?**

X.V.: Decía antes que la franquicia es un sistema de comercialización, por lo tanto no puede incidir en las causas profundas de la evolución de cada sector. Por ello, claro está, las franquicias inmobiliarias y de intermediación financiera acusaron los fuertes movimientos del mercado. De manera contraria, las enseñanzas dedicadas al cuidado de la persona y los servicios en general han crecido al contar con una inversión moderada y por estar en actividades fuertemente demandadas.

**F.M.: ¿Qué beneficios tiene para las franquicias y por ende para los franquiciados pertenecer a la AEF?**

X.V.: La Asociación nació para apoyar a los buenos franquiciadores dispuestos a cumplir con el código deontológico de la franquicia. A partir de aquí, desarrolla una importante actividad y procura dotar a sus asociados de servicios que respondan a sus necesidades. Por ejemplo, contamos con un comité de expertos jurídicos que asesoran, de forma gratuita, a cuantos le consultan. También conseguimos subvenciones para la internacionalización a la vez que dirigimos la Federación Iberoamericana de Franquicias. Defendemos los intereses de los socios ante las administraciones. Organizamos jornadas divulgativas, tenemos nuestras propias publicaciones, etc, etc.

su propia empresa  
desde **4.500€**

un nuevo concepto en Administración de Fincas

Solicítenos información sin compromiso  
al 902 112 760 o en [expansion@terraminium.com](mailto:expansion@terraminium.com)



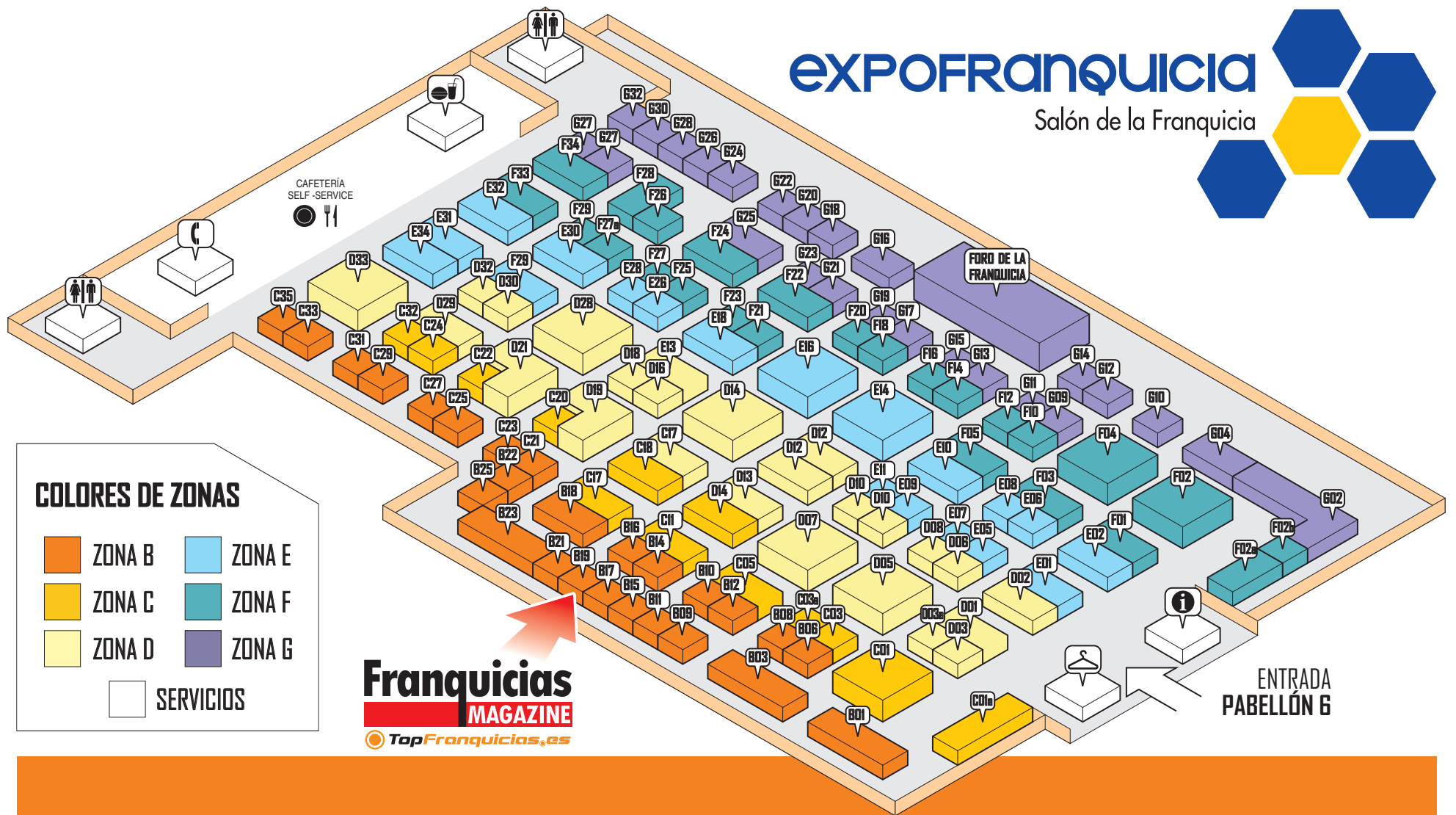
El negocio **MÁS RENTABLE**  
y **FÁCIL DE GESTIONAR**  
si va de la mano de los  
profesionales de...

  
**terraminium®**  
Administración de fincas

Ofrecemos avanzados sistemas informáticos de gestión,  
una completa formación y el mejor apoyo del mercado.



# PLANO DE EXPOSITORES, STANDS Y SERVICIOS



## DIRECTORIO COMPLETO DE EXPOSITORES Y STANDS

+ DECOR TODO 10	6E31	DIRIGENTES	6G26	LDC	6F14	SIGNARAMA	6E28
7 CAMICIE	6B14	DOMINO'S PIZZA	6E08	LIPOCERO	6C05	SINTABAC	6B18
71SETTANTUNO	6D17	DON ULIANO	6E07	LITTLE KINGS, S.L.	6D06	SPA & WELLNESS	6C17
AG. DESARROLLO MADRID EMPRENDE	6F02B	DONPISO	6E13	LOVENDOPORTI.ES	6C31	STARBENE BENEDEPIL	6C33
ALOHA MENTAL ARITHMETIC	6F25	D-PILATE / D-UÑAS	6G25	LOYO CORPORATION AUSTRALIA PTY CTO	6G24	SUBWAY	6F10
ARQ. Y OBRAS MINOBRUM	6G17	DULCEKING	6D19	MAIL BOXES ETC	6E09	SUPERMERCADOS CARREFOUR	6F02
ASOCIACION ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES (AEF)	6F02A	ECO STORE	6F28	MARCO ALDANY	6G02	/ VIAJES CARREFOUR	
AVALMADRID, SGR	6D18	ECOMPUTER, S.L.	6C21	MIDAS	6E18	SUPERMERCADOS SABECO	6B21
BARBADILLO Y ASOCIADOS	6D07	EURENER	6F22	MUAA	6F20	SUPERMERCADOS SPAR	6C01
BE THE BOSS	6G20	EXPENSE REDUCTION ANALYSTS	6D03A	MUNDOFRANQUICIA	6D12	TAILOR & CO	6C24
BE(STETIC)	6E30	FOREMPRESA	6G29	NO + DIETAS	6G04	TAX	6F27A
BEAUTY MAX	6G11	FORO MADRID FRANQUICIA	6B23	NURIELLE	6D28	TELEPOLIZA	6F18
BEEP/ PC COSTE	6F29	FRANCHISE & RETAIL SERVICES GROUP	6G14A	OPTIMHOME	6G15	TICKET COM	6F12
BIOTHECARE ESTETIKA	6B01	FRANQUICIA FRUCOSOL	6D33	PELLBELLADEPIL.LAT	6C29	TINTEN TONER TANKSTATION	6C22
BLUSTER STORE	6E32	FUTUR-MOTO.COM	6C25	PF PUBLICACIONES EN FRANQUICIA	6B22	TIOCCHA KIDS	6F33
BODEGAS GALIANA	6E02	GINOS	6F01	PIZZERIAS VOY VOLANDO	6G21	TITTO BLUNI	6D02
CAÑAS Y TAPAS	6E06	GRUPO CONSULTRES SOLUCIONES	6E34	PORTALDETUCIUDAD.COM	6C14	<b>Franquicias MAGAZINE</b>	6B19
CARLIN HIPERPAPELERÍA / CARLIN	6E14	HÁSTENS	6G23	PUBLIPAN	6B25	(GRUPO TOPFRANQUICIAS.ES)	
OFIMARKET / CARLIN	6E14	HOLIDAY GYM	6G13	PUNTOBILE	6B20	TORMO & ASOCIADOS	6E16
CELIO	6D13	HOOTERS	6F04	QUICK GYM	6D21	TOURLINE EXPRESS	6F03
CITYLIFT ASCENSORES	6D13	HOWARDS STORAGE WORLD	6G22	REAL COLOR	6G14	TRIUMPH	6G18
CLAT LAVANDERIAS	6B10	IFF	6D08	REFORMAHOGAR / VELLISIMO CENTER	6F27	TWIST POTATO	6C35
COMESS GROUP	6C23	INDEMNIZACION DIRECTA	6G30	/ TENTACIONES/ IMAGE EVENTOS	6C11	U-REPUBLIC	6B03
CONSULTA COMERCIO Y FRANQUICIA	6D14	INFOLOCALIA.COM	6G09	/ PILATES ZENTER/TOOLMAN	6C18	/ CIGARROSIN	6B08
CONVERSIA CONSULTING GROUP	6C01A	INSPECCION PROF. DE LA VIVIENDA IPV	6F21	RESTAURACION NEWS	6F16	VALORES	6G12
CRESCENDA	6F34	IREA-ALIANZA INMOB.INTERNAZIONALE	6B06	REVISTA EMPRENDEDORES	6G32	VIAJES HALCON	6F05
CURVES	6D05	JAPOEXPRESS	6B09	RTA BUSINESS BROKERS	6B17	VIAJES IBERIA	6G10
DARLING	6C03	JOYCA	6G27	SABOREATE & CAFE	6C27	VIBROMANIA CENTRO	6F23
DE COSAS / DETALLES / CRYSANNA	6B11	KÜCHEN HOUSE	6D29	SALVIA COMUNICACION	6D10	ADELGAZAMIENTO Y MUSCULACION	
/ SPACE FENG SHUI	6E11	/ TRASLUZ	6D30	SCHMIDT COCINAS	6G28	WORLD FRANCHISE	6B15
DECOFRUTA	6E11	/ TECNOBLUE	6D32	SDEYF	6E10	WSI-SPAIN INTERNET	6B12
DENTALING	6G19	LA TAGLIATELLA	6E01	SENSEBENE	6E05	YVES ROCHER	6D01
DGE BRUXELLES	6F24	LABORAL GROUP	6E29	SERGEANT MAJOR	6C20	ZAFIRO TOURS	6E26
DIA	6C32	LASER SPACE	6B16	SIEMPRESVIERNES	6D03	ZEROMOVIL	6C03A
	6G16		6D010		6F26		