

Franquicias

MAGAZINE



► PRESIDENTE DE LA AEF
Asociación Española de Franquiciadores
Xavier Vallhonrat

"Una de las grandes ventajas del sistema de franquicias es que ofrece conceptos y sectores para todos los gustos y con horquillas de inversión para todos los bolsillos".
Página 4



► PRESIDENTE DE SIF
Salón Internacional de la Franquicia de Valencia
Mario Rubio

"Las cifras de contratación aseguran prácticamente el lleno total y hemos puesto en marcha multitud de iniciativas que, sin duda, contribuirán a un mayor aprovechamiento de la feria".
Página 8

Ecox 4D, empresa líder en ecografía emocional afianza su expansión Nacional e Internacional

El modelo de éxito de Ecox4D se consolida gracias a la adaptación que ha realizado la marca a los nuevos requerimientos de los emprendedores, posibilitando las aperturas de los franquiciados en función de su perfil emprendedor, capacidad de inversión y zona geográfica de exclusividad.
Página 4



El sistema de franquicias aporta datos positivos en cuanto a generador de empleo

El desempleo se ha reducido en 310.400 personas en el segundo trimestre del año, un récord histórico para cualquier trimestre en cifras homogéneas. El sistema de franquicias aporta datos muy positivos en cuanto a generador de empleo en la comparativa entre 2008 y

2013, si en 2008 había un total de 235.929 personas trabajando en la franquicia, esa cantidad se ha visto aumentada hasta las 242.140 al finalizar 2013, lo que significa un aumento del 2,6% más en un periodo de crisis económica.
Página 2

Otras noticias en el interior

Click Viaja el grupo de agencias de viajes que más ha crecido en ventas y facturación en 2014.
Página 6

La red de Administración de fincas Terraminium alcanza las 82 oficinas en toda España.
Página 24

Entrevista a Raquel Robledo, Directora de FranquiAtlántico y Frankinorte.
Página 24

Guía de las 100 mejores franquicias.
Páginas 12 - 21

SIF 2014 - XXV SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA VALENCIA | SPAIN 16 AL 18 DE OCTUBRE DE 2014

BIENVENIDO A TU NUEVA VIDA. BIENVENIDO A SIF2014

17 oct. 10h

RISTO
MEJIDE

LEOPOLDO
ABADÍA

ENRIQUE
TOMÁS



Patrocinado por

● ● DROPS&YOU
perfume · mujer · hombre

@sifco

www.montaunafranquicia.com

- Programa de actividades. **Páginas 29 y 30**
- Plano y directorio de expositores y stands. **Página 31**



¡NO ME TIRES!

Consigue fantásticos PREMIOS
entrando en estas dos webs



www.holamobi.com/sorteosif www.clickviaja.com/sorteosif

topfranquicias

Todas las franquicias al alcance de tu mano

PUBLICACIÓN
OFICIAL

El sector de las franquicias aporta datos muy positivos en cuanto a generador de empleo

La evolución económica refleja un aumento de la confianza laboral

El empleo aumentó en 402.400 personas en el segundo trimestre del año, un 2,4% más, según las estimaciones de la Encuesta de Población Activa (EPA) que elabora el INE. Este es el mayor crecimiento del empleo en un segundo trimestre desde el año 2005.

En el último año se han creado 192.400 empleos, un 1,1% más, el primer incremento de puestos de trabajo creados desde el segundo trimestre de 2008, periodo en el que la economía inició la recesión.

El desempleo se ha reducido en 310.400 personas en el segundo trimestre, un récord histórico para cualquier trimestre en cifras homogéneas.

El número total de personas desempleadas se sitúa en 5.622.900, el más bajo desde el último trimestre de 2011, y la tasa de paro se reduce 1,5 puntos, hasta el 24,5%. La EPA de flujos arroja un saldo positivo entre el número de parados que pasan a estar ocupados y el número de ocupados que pierden su empleo (+335.700 personas). Esta evolución refleja un aumento de la confianza en el empleo.

El aumento de la ocupación se ha concentrado principalmente en el sector privado, 393.400 puestos más, mientras que el público aumentó en 8.900 empleos.

El sistema de franquicias aporta datos muy positivos en cuanto a generador de empleo en la comparativa entre 2008 y 2013, si en 2008 había un total de 235.929 personas trabajando en la franquicia, esa cantidad se ha visto aumentada hasta las 242.140 al finalizar 2013, lo que significa un aumento del 2,6% más en un periodo de crisis económica.



holaMOBI ofrece la mejor opción de tienda de telefonía multioperador desde 270€ al mes

La cadena que más ha crecido en el sector cuenta con más de diez líneas de negocio añadidas

Romper el mercado con una nueva idea no está al alcance de todos y lo que nos presentó holaMOBI en los comienzos de 2013 ya está totalmente asentado en todo el territorio español. Con más de 70 tiendas abiertas en poco más de 1 año holaMOBI se consolida como referente en las tiendas de telefonía con especial foco en tarifas low cost.

holaMOBI es un innovador concepto de tienda multioperador y multiservicio, especialistas en operadores móviles virtuales. Así, en holaMOBI, se puede contratar la tarifa de móvil, ADSL o fibra que mejor se ajuste a cada usuario con: Orange, Vodafone, Jazztel, Ono, Tuenti Móvil, Pepephone, Simyo, MásMóvil, Lebara, Lyca, etc. Tienen un servicio de asesoramiento y ofertas para los autónomos y pymes ofreciendo además diseño y programación de aplicaciones para dispositivos móviles. También cuentan con servicios de financiación de terminales, liberación, reparación, compra - venta de teléfonos y tablets nuevos y de segunda mano, accesorios, recargas y mucho más. La franquicia tiene su propia línea de seguros, holaMOBI-Protec, que está posicionada como la mejor del mercado. La filosofía de holaMOBI se basa en asesoramiento integral en telecomunicaciones y telefonía y en el ahorro para los clientes, por eso tienen la garantía de mejor precio en sus productos y servicios. holaMOBI está muy presente en redes sociales y cuentan con una revista corporativa mensual, en formato periódico, para todos los usuarios con sorteos asociados muy interesantes. Además de todos estos servicios para sus clientes, holaMOBI es un completo concepto de negocio

en franquicia con las mejores condiciones del mercado para los emprendedores interesados en este sector. Para ellos han creado varias medidas que ayudan al buen funcionamiento de la tienda, empezando por la financiación del canon de entrada desde 270€ al mes, sin pagos iniciales.

Además la cadena tiene una serie de ventajas entre las que destaca holaMOBI DEPOSIT, que permite al franquiciado tener stock de terminales en depósito y pagarlos sólo cuando lo vendan, y la ayuda al empleo en la que ofrecen hasta 1.500€ a sus franquiciados para la contratación de comerciales para el servicio a empresas.

Otra de las principales ventajas de holaMOBI es la clara apuesta por la formación, tanto la inicial como la continua, avalada por la Universidad



de Málaga. holaMOBI ha desarrollado una avanzada plataforma tecnológica propia con diferentes soluciones tanto para sus clientes como para sus franquiciados con consta del gesMOBI, programa online de gestión en tienda; Cazatarifas.es, comparador de tarifas con el alertMOBI, sistema de alertas para avisar al cliente cuando haya una tarifa mejor que la suya; y el infoMOBI, pantallas en las tiendas con ofertas e información actualizada automáticamente.

"En las tiendas holaMOBI los clientes pueden encontrar cualquier servicio que necesiten en telecomunicaciones, con el compromiso de ofrecerles la mejor tarifa y servicio para ayudarles a ahorrar. Nuestros franquiciados cuenta con herramientas de gestión exclusivas que les facilitan el trabajo diario para poder dedicar más tiempo al cliente y a las labores comerciales", afirma María Salas, directora ejecutiva de holaMOBI.



LA MEJOR OPCIÓN DE AUTOEMPLEO

desde **270€/mes*** sin aportación inicial



TU PROPIA TIENDA DE TELEFONÍA MULTIOPERADOR Y MULTISERVICIO

Distribuidores autorizados de más de 15 operadoras



Más de 10 líneas de negocio: tarifas, telefonía libre, accesorios, reparaciones, etc.



ges MOBI

Programa de gestión y facturación desarrollado en exclusiva por y para holaMOBI. La tienda puede gestionar todas las ventas, recibos, facturas, devoluciones...

caza TARIFAS

Uno de los mejores comparadores de tarifas móviles del mercado. Realiza un exhaustivo análisis de lo que se ahorraría al cambiar de operador o de tarifa.

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

VISÍTANOS EN EL STAND B16
topfranquicias

ABF ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIAS
Sabadell Apoyo y financiación
UMA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Dpto. Expansión
902 65 65 25
www.holamobi.com

Solicita información SIN COMPROMISO
expansion@holamobi.com

¡Más de 70 tiendas holaMOBI a tu servicio!

“Una de las ventajas del sistema de franquicias es que ofrece conceptos para todos los gustos”

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

Para un emprendedor/inversor ¿es una buena alternativa adherirse a una red de franquicia?

Hoy en día la franquicia es una de las primeras alternativas que tiene en cuenta cualquier emprendedor o inversor que quiere poner un negocio en marcha, por todas las ventajas y valores añadidos que les aporta, minimizando los riesgos que tiene poner un negocio por cuenta propia, sin el apoyo de una red detrás, que ofrece sinergias y economías de escala, formación inicial y continua, campañas de marketing y comunicación, imagen de marca...

Y si el emprendedor busca una opción de autoempleo ¿Qué puede ofrecerle el sistema de franquicia?

Una de las grandes ventajas del sistema de franquicias es que ofrece conceptos y sectores para todos los gustos y con horquillas de inversión para todos los bolsillos.

Es cierto que hoy en día hay una fuerte demanda de los conceptos denominados low cost, que requieren del desembolso de una inversión no superior a los 30.000 euros, para los que no se necesita recurrir a financiación, que es uno de los grandes problemas a los que se enfrentan los emprendedores, autónomos, pymes y candidatos a franquiciado en la actualidad.

Cuál es su recomendación para un empresario

que quiera expandir su modelo de negocio a través del sistema de franquicia.

Lo más recomendable es que se asesore y se ponga en manos de expertos en esta materia, es decir, de una consultora de franquicias seria y profesional, que le va a dar todas las pautas y las líneas a seguir para que franquicie con éxito su negocio.

Le recomendaría que esa consultora estuviese asociada a la AEF, y que haya firmado el Código Deontológico de las Empresas Consultoras de Franquicia, como es el caso de topfranquicias, para asegurarse unos servicios éticos, transparentes y profesionales.

Por último, ¿Cómo ha sido el comportamiento del sistema de franquicias durante el primer semestre del 2014?

Estamos convencidos de que lo peor ya ha pasado. A pesar de que el grifo de la financiación sigue cerrado y es el único obstáculo que impide que el sistema de franquicias deje atrás la crisis definitivamente, las expectativas para este 2014 son claramente positivas y comenzaremos una línea de crecimiento moderado en las variables de facturación, número de establecimientos, de empleo generado y de cadenas que integran el sistema. Sin duda, el modelo de negocio de la franquicia seguirá estando en primera línea.



Ecox4D, empresa líder en ecografía emocional, afianza su expansión nacional e internacional

Su crecimiento es constante y no se ve afectado por la incertidumbre económica

El modelo de éxito de Ecox4D se consolida gracias a la adaptación que ha realizado la marca a los nuevos requerimientos de los emprendedores, posibilitando las aperturas de los franquiciados en función de su perfil emprendedor, capacidad de inversión y zona geográfica de exclusividad. Los emprendedores no necesitan disponer de titulación previa, la central realiza un curso formativo que capacita para la realización de ecografía emocional.

Entre las novedades que ofrece Ecox4D, se encuentra la posibilidad de realizar ecografías emocionales en una clínica concertada.



Ecox4D cuenta con ayudas a la financiación a través del acuerdo específico con Banco Sabadell. Igualmente las principales entidades financieras del país y las SGR (sociedades de garantía recíproca) avalan su proyecto en distintas zonas geográficas.

El liderazgo de Ecox4D permite ofrecer los mejores acuerdos con las principales compañías del sector: El Corte Inglés, Toys R us, Prenatal, Mibebé y yo, Lets Family, KIABI, serPadres, vertbaudet, mothercare, avantsalud y serviall, entre otras. Estos acuerdos, unidos al liderazgo on line y off line, posibilitan la captación de un gran número de citas para los franquiciados. El crecimiento de Ecox4D es constante y no se ve afectado por la incertidumbre económica.

Aperturas de Centros Ecox4d:

2.007: Alicante

2.008: Valencia

2.010: Madrid, Coruña, Valladolid y Córdoba

2.011: Granada y Murcia

2.012: Barcelona y desarrollo modelo Implant.

2.013: Centros pie de Calle: Las Palmas, Getafe,

Alcorcón, Albacete, Toledo, Barakaldo, Sevilla,

Implant: Salamanca, Zamora, Cuenca, Ciudad

Real, Tomelloso, Pamplona, y Zaragoza.

Internacional: Portugal: Lisboa y Leiria.

República Dominicana: Santo Domingo.

2.014: Centros pie de calle: Alcoy, Puerto de Santa María, Madrid-Las Rozas.

Implant: Guadalajara, Almería, Huelva, Lleida, Tenerife, Madrid-Arturo Soria, Madrid-Alcobendas y Cáceres. Próximas aperturas:

Palma de Mallorca, Badajoz, Oporto, Colombia,

Perú, Italia y México.



La mejor imagen 4D prenatal

La ecografía 4D con marca a tu alcance

Ecox4D tu mejor opción de autoempleo rentable.



Especialistas en ecografía 4D emocional. La mejor imagen prenatal



BAJA INVERSION ALTA RENTABILIDAD

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



ecox imágenes que laten
4D PRENATAL

www.ecox4d.com

Infórmate en Departamento de Expansión:

911 878 660 / 618 431 797
expansion@ecox4d.com

CENTROS: ALBACETE, ALCOY, ALICANTE, BARAKALDO, CÓRDOBA, GETAFE, GRANADA, LAS PALMAS, LAS ROZAS, MADRID, MURCIA, SEVILLA, TOLEDO, VALENCIA, VALLADOLID. Preaperturas: PUERTO DE SANTAMARÍA (CÁDIZ).
IMPLANT: ALCOBENDAS, ALMERIA, BARCELONA, CÁCERES, CUENCA, CIUDAD REAL, GUADALAJARA, HUELVA, LLEIDA, MADRID ARTURO SORIA, PAMPLONA, SALAMANCA, SANTA CRUZ DE TENERIFE, ZARAGOZA, ZAMORA. Preaperturas: BADAJOZ, PALMA DE MALLORCA
INTERNACIONAL: LISBOA, LEIRIA (PORTUGAL) Y SANTO DOMINGO (REPÚBLICA DOMINICANA) Preaperturas: COLOMBIA Y PERU.

“Las previsiones para el cierre de este año son moderadamente optimistas”

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

Como miembro de la AEF y de la FIAF, ¿Qué Países muestran interés en expandir sus redes de franquicia en España? ¿por qué?

Si tenemos en cuenta nuestro informe “La Franquicia en España 2014” podemos observar que las cadenas extranjeras, procedentes de países latinoamericanos, que más se interesan por implantarse en España son las de origen argentino –hay seis operando en el territorio nacional–, brasileño –con dos marcas funcionando en España en estos momentos–, y colombiano y guatemalteco –con una firma, respectivamente, implantada en nuestro país.

Sin duda, los lazos de unión que se están creando en la FIAF va a posibilitar que esta presencia de franquicias latinoamericanas se vaya intensificando en España en los próximos años.

¿Qué supuso para usted, como Director Gerente de la AEF, el premio a la mejor trayectoria de ejecutivo de asociaciones?

Este premio, otorgado por el Club Korazza a finales de noviembre del año pasado, supone un motivo de orgullo y una enorme satisfacción personal, ya que reconoce el trabajo y el

esfuerzo realizados desde hace más de 20 años, defendiendo y divulgando las ventajas del sistema de franquicias, no solo en España, sino también en muchos otros países donde he estado representando a la AEF y a la franquicia española. ¿Qué países miembros de la FIAF estarán presentes en SIF 2014, y que actividades están previstas?

En principio, estaremos presentes todos los países que integramos la FIAF, ya que en el marco del SIF 2014 se celebrará la segunda reunión anual de la Federación, después de la que tuvo lugar en Guatemala el pasado 23 de mayo.

¿Qué previsiones tiene para el cierre del 2014, en el sistema de franquicia, facturación, empleo, número de centros...?

Las previsiones para el cierre de este año son moderadamente optimistas, y prevemos que habrá ligeros incrementos en todas estas variables: número de redes, establecimientos, empleos y facturación. La crisis va quedando atrás y poco a poco el sistema irá recuperando las cifras positivas de los años anteriores a 2008, que marcó el inicio de esta coyuntura adversa.



Click Viaja, el grupo de agencias de viajes que más ha crecido en ventas y facturación en 2014

La cadena ha desarrollado una avanzada tecnología que es capaz de ofrecer a sus agentes toda la información sobre los productos turísticos en un solo click

Sin duda el sector turístico en la distribución ha evolucionado mucho en los últimos años con la integración de las nuevas tecnologías en sus procesos. El papel de las agencias de viajes es fundamental y sólo las que combinan la parte de asesoramiento con la parte online y más aún con la parte de dispositivos móviles, son las que están despuntando. En este sentido destaca especialmente Click Viaja, un grupo de franquicias que cuenta con la tecnología más avanzada en la gestión de productos turísticos y además ofrecen una línea de negocio añadida, la de complementos y artículos de viaje con “Todo para tu viaje”.

El grupo de agencias ha realizado una fuerte inversión en tecnología con la puesta en marcha de una plataforma para sus clientes de generación de paquetes turísticos dinámicos que marca un antes y un después, y dan así un salto siendo pioneros entre los grupos de franquicias del sector.

“La interconexión de nuestro potente motor de gestión y emisión de vuelos y el consolidador hotelero junto con una plataforma de servicios y complementos hacen de la nueva plataforma de Click Viaja

una herramienta que permitirá ser más eficientes a nuestras agencias”, explica Oscar Alonso, Director General de Click Viaja.

Con este sistema tanto las agencias Click Viaja como sus clientes podrán buscar ofertas y destinos, además de la forma tradicional, también en base a sensaciones y experiencias, ajustados a un presupuesto y a distancias. Es el nuevo buscador que el grupo está terminando de desarrollar y que estará disponible este mismo año. Además se fortalece la comunicación con sus clientes a través del móvil estando en proyecto la segunda fase del Flight Assistant, a través del cual comunican a sus clientes toda la información de sus vuelos, retrasos, cambios de puerta, etc. y ahora se le podrán ofrecer servicios complementarios. “La comunicación con nuestros clientes es fundamental y queremos que nuestras agencias físicas y online se apoyen fuertemente en el canal móvil ya que como todos sabemos el dispositivo móvil es el más consultado ya en el mundo, por eso todos nuestros desarrollos usan ya desde hace tiempo la tecnología responsive”, afirma Alonso. Por otro lado el grupo Click viaja que



Oficina Click Viaja en Narón, A Coruña

cuenta con más de 100 agencias en España y Portugal creció más del 50% en lo que va de año, duplicando sus agencias y esperan seguir consolidando este crecimiento

tanto en ventas como en facturación a lo largo del 2015, dentro del plan estratégico de desarrollo que han implementado recientemente.



clickviaja.com

Tu mejor opción de AUTOEMPLEO

2 NEGOCIOS EN 1:



todo para tu viaje

AGENCIA DE VIAJES
tecnológica



TIENDA COMPLEMENTOS



Agencia física

8.995€

canon entrada

¡Visítanos!

Stand B16
topfranquicias

TEN TU PROPIA AGENCIA

desde
4.495€
online

ADemás,
2 MESES GRATIS
de ASESORÍA
LABORAL, CONTABLE Y FISCAL

Fideliza a tus clientes



Avanzado consolidador aéreo

Programa de gestión online



Vende viajes como nunca gracias a experience2travel



más información

DEPARTAMENTO EXPANSIÓN

902 800 329 | 951 247 324
expansion@clickviaja.com | www.clickviaja.com

encuétranos en



Compromiso de Calidad Turística

"Sin el apoyo de los franquiciadores y sus marcas, no hubiera sido posible cumplir 25 años"

Mario Rubio ▶ PRESIDENTE DE SIF, SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA VALENCIA

El SIF celebra su 25 aniversario, consolidándose en el panorama ferial a nivel nacional e internacional. ¿Qué novedades, cambios y mejoras encontraremos en la feria?

Esta va a ser una cita histórica, que en mi opinión no deberían perderse ni los franquiciadores ni los emprendedores. Las cifras de contratación a fecha de hoy prácticamente aseguran el lleno total y hemos puesto en marcha multitud de iniciativas que, sin duda, contribuirán a un mayor aprovechamiento de la feria. Entre otras, destacaría:

- VIRTUAL SIF, la feria de 365 días, que permite a las marcas mantener el contacto con sus candidatos interesados y con otras enseñanzas de forma permanente a lo largo del año;

- Las jornadas de internacionalización, que van a facilitar a las pymes españolas dar el salto, sobre todo a países iberoamericanos;

- Homenajepyme, con conferencias sumamente interesantes para pymes y empresarios autónomos;

- Nuestro propio canal de radio, RADIO EMPRENDE, que será el responsable de mantener el pulso de la actualidad...

Como digo, una cita imprescindible en la agenda de octubre.

En su segundo año como presidente del SIF ¿Cómo valora el apoyo de los franquiciadores y de los potenciales franquiciados que asisten a la feria? Sin el apoyo incondicional de los franquiciadores

y sus marcas, no hubiera sido posible cumplir 25 años. Ellos han sido y serán la razón de las ferias, eventos que permiten palpar la realidad, lo que se cuece en cada sector, y sobre todo, para conseguir ese contacto personal que a veces con la tecnología nos olvidamos que es casi siempre decisivo a la hora de tomar una decisión tan importante como convertirse en franquiciado.

Me siento muy orgulloso de presidir SIF, y espero que la coyuntura económica contribuya al crecimiento de la franquicia, como auténtico motor de emprendimiento y de la creación de empleo.

¿Qué países han confirmado su asistencia a la feria? Como sede de la FIAF (Federación Iberoamericana de Franquicias), Feria Valencia tiene el privilegio de contar con la presencia de representantes de los países que la conforman y que en concreto este año serán: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Portugal, Uruguay y Venezuela.

Y contaremos con la asistencia de los países europeos más importantes, como Reino Unido, Francia e Italia –además de Portugal, que mencionaba anteriormente como miembro de FIAF.

¿Cuáles son los sectores con mayor representación en el recinto ferial? ¿alguna propuesta de franquicia especialmente novedosa para esta edición?

SIF va a mostrar un completo abanico de propuestas, de prácticamente todos los sectores económicos. Contaremos como en cada edición,



con marcas de restauración –especialmente este año de gastronomía temática-, moda, viajes, peluquerías, supermercados (como Erosky o DIA)... Pero destacan este año las marcas de perfumes, enseñanzas de formación –dirigidas a los

empresarios que gestionan franquicias-, y una enseña muy original del sector industrial que sólo puedo anticipar que se dedica a la reparación y mantenimiento de plásticos. En definitiva, el mejor escaparate de negocios.

Una cadena low cost que en poco más de 2 meses ya cuenta con varias tiendas en toda España

Esta nueva unidad de negocio ofrece el margen que todos buscan y con una inversión 0

Del 16 al 18 de Octubre, las enseñanzas especialistas en informática BEEP, PCBOX y LA FÁBRICA DEL CARTUCHO participarán en la 25ª edición del Salón Internacional de la Franquicia, una de las principales ferias enfocadas a emprendedores, que se celebrará en Valencia. Todo aquel que pase por el stand B16 podrá conocer de primera mano las ventajas de estas tres franquicias.

A lo largo de sus más de 25 años en el sector, BEEP se ha convertido en una de las franquicias de referencia del mercado español, así como en la cadena de informática más completa y rentable gracias a la venta de productos informáticos, la venta de servicios técnicos y reparaciones y, como novedad, la venta de recarga de cartuchos.



Esta nueva unidad estratégica de negocio ofrece el margen que todos buscan actualmente y con una inversión 0, ya que no representa ningún coste adicional para el franquiciado. Actualmente cuenta con 250 puntos de venta en España.

Con la creación de la cadena PCBOX, hace 20 años, nace un modelo de tienda de informática inexistente hasta el momento en España. Fueron los primeros en ofrecer un concepto único en el sector, orientado y diseñado para satisfacer las necesidades de un consumidor apasionado por la informática y la tecnología.



Es por eso que PCBOX se sitúa en el mercado como la franquicia de referencia para el experto en informática con 125 tiendas.

Por último, La Fábrica del Cartucho, la nueva franquicia que ofrece un servicio integral de todo lo relacionado con la tinta (rellenado de cartuchos, cartuchos compatibles, de las principales marcas del sector...). Cada tienda tiene una característica que la hace diferente de la competencia, ya que disponen de una máquina propia capaz de rellenar los cartuchos de tinta al instante. Este hecho hace que se puedan ofrecer los precios más competitivos



del mercado. Una cadena low cost que en poco más de 2 meses ya cuenta con varias tiendas en toda España y que sigue creciendo rápidamente.

PCBOX
EXPERTS CENTER

BEEP
Tu tienda de informática

LA FÁBRICA DEL
CARTUCHO

ESPECIALISTAS EN INFORMÁTICA

ESCOGE LA FRANQUICIA
QUE MÁS SE ADAPTA A TI

BEEP

Tu tienda de informática

www.beep.es

La mayor red
de tiendas de
informática de
proximidad

PCBOX

www.pcbbox.com

La franquicia
para expertos
y apasionados
de la informática

LA FÁBRICA DEL CARTUCHO

www.lafabricadelcartucho.com

El especialista
en cartuchos y
tóners de tinta

Pabellón : N2-P2 Stand: B16

977 30 91 03

"Las enseñanzas tienen en Expofranquicia una oportunidad única para contactar con candidatos"

María Valcarce ► DIRECTORA DE EXPOFRANQUICIA MADRID

¿En la pasada edición de Expofranquicia 2014, ¿Cuál fue el perfil del visitante?

Recibimos más de 15.000 visitantes nacionales e internacionales, estos últimos procedentes de 45 países. En el caso del visitante español hay que destacar la presencia de todas y cada una de las Comunidades Autónomas, incluidas las ciudades de Ceuta y Melilla. Este alcance nos parece una de las mayores fortalezas de Expofranquicia porque prácticamente la mitad de los que nos visitan vienen de fuera de Madrid. En cuanto al perfil según su actividad, la mayoría de los visitantes eran autónomos, un 30%, o empleados por cuenta ajena, un 28%. También se registró la asistencia a la feria de personas en busca de empleo, un 18%; empresarios franquiciadores, un 18%, y empresarios que ya son franquiciados, un 5%. Otro dato a destacar es que el 72% de los visitantes declararon su intención de adquirir una franquicia y, de éstos, el 50% pensaba en este sistema como fórmula de autoempleo. Respecto de la cifra a invertir, el 37% buscaban un negocio de menos de 30.000 €, el 28% de entre 30.000 y 60.000 €, y el 18% nos señaló que invertiría entre 60.000 y 120.000 €. Un 8% apuntaba a inversiones de entre 120.000 y 180.000 €, el 5% de invertiría entre 180.000 y 300.000 €, y un 4% pensaba en negocios de más de 300.000 €.

En cuanto a enseñanzas representadas ¿Qué sectores tuvieron mayor acogida?

Expofranquicia es una feria marcadamente multisectorial y ésta característica nos parece también una gran virtud. No encontramos sectores altamente predominantes y la diversidad es grande. Algunos sectores tienen una representación algo más numerosa como hostelería y restauración; belleza y salud; moda y la alimentación, pero hay una gran variedad de actividades representadas por las distintas enseñanzas.

A nivel Internacional ¿Qué países tuvieron representación en Expofranquicia 2014?

Contamos con la participación de expositores de 6 países: Estados Unidos, India, Italia, México, Panamá y Portugal y, como le comenté antes, con visitantes de 45 países, principalmente de Portugal, así como del área Latinoamericana, e incluso de distintos países africanos y de Asia.

Para la próxima edición de Expofranquicia (23-25 de Abril/2.015) ¿Qué novedades nos puede adelantar?

Estamos trabajando en el esquema habitual de la convocatoria ya que ha demostrado que satisface a expositores y visitantes y ese es nuestro objetivo fundamental. Esperamos, también, una edición más internacional, con un contenido multisectorial en el que

compartirán espacio las propuestas de enseñanzas tradicionales, con las de nuevas incorporaciones. Todo ello acompañado de un programa de jornadas técnicas que ayude a conocer mejor el sistema de franquicias.

¿Por qué deben estar presentes las enseñanzas en Expofranquicia 2015?

Las enseñanzas en expansión tienen en Expofranquicia una oportunidad única para contactar con nuevos candidatos, dar a conocer su enseñanza y posicionarla en el mercado. Expofranquicia tiene un fuerte y demostrado poder de convocatoria a nivel nacional y también está muy bien posicionada en el marco internacional. Formar parte de Expofranquicia ofrece además muy interesantes oportunidades de visibilidad e imagen en medios y un marco perfecto para el networking y la colaboración sectorial.

La feria, ¿facilita la presencia de nuevas enseñanzas en expansión?

Expofranquicia tiene unas condiciones de participación muy competitivas que permiten que cualquier franquiciador utilice la feria como plataforma de expansión. Por menos de 3.000 €, el expositor tiene un stand llave en mano y acceso a los más de 15.000 potenciales candidatos que cada año visitan Expofranquicia.



La nueva inmobiliaria al servicio del cliente

Sistema Constructivo Exclusivo
Vende | Alquila | Promociona | Construye **germina**

¡NO LO PIENSES MÁS!
¡ES TU OPORTUNIDAD!
Ten tu franquicia **4.995€** por solo

¡Y AHORA CON NOVEDADES!

Te ofrecemos más por el mismo precio y todo de una forma eficaz, fácil y cómoda



Departamento de Expansión
T. 902 08 07 07
expansion@fincaterra.com

¡te informamos de todas nuestras novedades en el stand de topfranquicias!

STAND B16
topfranquicias



LAS TERMAS DE RUHAM

Franquicias de Belleza, Bienestar y Ocio

MÁXIMA RENTABILIDAD

MODELO 2 EN 1 ESTÉTICA Y OCIO

ESPACIOS Y SERVICIOS INNOVADORES

TU FRANQUICIA POR 14.999€

OPCIÓN RENTING TOTAL POR 0€

SOCIALIZACIÓN

Pre-wedding - Baby Shower
Reuniones - Amigas

TRATAMIENTOS

Fish Spa - Nails Bar - Corporales
Faciales - Fotodepilación

OCIO

Cumpleaños - Despedidas
Kids Parties - Parejas

ATENCIÓN AL CLIENTE

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

La primera franquicia que combina tratamientos de estética y fiestas de belleza

¿Quieres unirte?

franquicias@lastermasderuham.com

Tel. 934 366 566

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Agencias de Viajes

CLICK VIAJA
Agencia de viajes

Canon de entrada	Desde 4.495€
Royalty	Desde 120€/ mes
Canon de publicidad	10€/mes

INVERSIÓN Desde 6.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: A convenir

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 104 Propios: 2 Franquiados: 102 Extranjero: 7

www.clickviaja.com Contacto: Antonio Martínez

GRN VACACIONES
Agencia de viajes

Canon de entrada	4.800€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 4.800€ (IVA incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: A convenir

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: - Propios: - Franquiados: - Extranjero: Si

www.grnvacaciones.es Contacto: Alejandra Pi Rafel

Asesoría - Consultoría - Administración

GRUPO TERRAMINIUM
Asesoría - Consultoría - Administración

Canon de entrada	13.800€
Royalty	3%
Canon de publicidad	2%

INVERSIÓN 17.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 15.000 habitantes

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

www.terraminium.com Contacto: Jaime Abehsera

Agencias Inmobiliarias

FINCATERRA
Agencia inmobiliaria

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

INVERSIÓN 4.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: A convenir

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

www.fincaterra.com Contacto: Kuki Fernández

Agencias Matrimoniales / Compra - Venta de Oro

UNICIS
Agencia matrimonial - Amistad

Canon de entrada	Desde 6.500 a 10.000€
Royalty	3% de la producción
Canon de publicidad	2% de la producción

INVERSIÓN Desde 10.000€ a 30.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: De 30 a 50m² Población: 150.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 120 Propios: 4 Franquiados: 116 Extranjero: 100

www.unicis.es / www.unicis.com Contacto: Carmen Barrio

ZAFIRO TOURS VIAJES
Agencia de viajes

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

INVERSIÓN 7.500€ aprox.

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 491 Propios: 5 Franquiados: 486 Extranjero: 14

www.zafirotravels.es Contacto: Victoria Asensi

DIT GESTIÓN
Agencia de viajes

Canon de entrada	3.200€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 3.200€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 580 Propios: 480 Franquiados: 100 Extranjero: 23

www.ditgestion.es Contacto: Lander Arriaga

MARCAL ADMINISTRACIÓN DE FINCAS
Administración de fincas

Canon de entrada	12.800€
Royalty	2%
Canon de publicidad	3%

INVERSIÓN 18.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 15 Propios: 3 Franquiados: 12 Extranjero: 0

www.grupomarc.es Contacto: Alvaro Martín

DONPISO
Agencia inmobiliaria

Canon de entrada	12.000€
Royalty	600€
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 20.000€ (Canon incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Desde 40m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 94 Propios: 11 Franquiados: 83 Extranjero: 0

www.donpiso.com Contacto: Emiliano Bermúdez

KARATBARS INTERNACIONAL
Oro compraventa

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

INVERSIÓN Desde 1.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 101 Propios: 1 Franquiados: 100 Extranjero: +100 países

www.karatbars.com Contacto: Dpto. de expansión

La expansión imparable de Friking



La empresa gaditana de camisetas Friking Designs se consolida según el portal Gananci.com como la franquicia más económica y rentable de España y Latinoamérica. Con tan solo un año de vida, el gigante de las camisetas con humor y estilo underground ha inaugurado 50 franquicias a lo largo del territorio español en poco menos de un año, más varias aperturas en diferentes partes de Europa. Las camisetas Friking han traspasado las tiendas para entrar en la casa de todos los españoles a través de la pequeña pantalla. Los innovadores modelos aparecen diariamente en El Hormiguero; cantantes como Fran Perea y Los Rebutijos ya cantan con ellas, o actores como Fernando Tejero se dejan ver con ellas a través de Twitter. El mundo de internet tampoco se escapa de ellas. Grandes youtubers como Lego o El Rubius ya se dejan ver a través de sus videos con los modelos más gamer. En Facebook el número de fans crece como la espuma con más de 72.000 a día de hoy. Esta joven empresa acaba de nacer pisando fuerte y con unos excelentes pilares a nivel logístico y personal y están dejando una gran huella en el mercado textil europeo. Sin competidores, con un gran margen de ganancias y un crecimiento exponencial a nivel nacional e internacional forman los ingredientes perfectos para que esta empresa que está creando historia, suba al olimpo de la industria de la moda a nivel mundial.



las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Servicios

ACTIONCARE
Servicio a domicilio y asistencial

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

INVERSIÓN 595€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 40 Propios: 0 Franquiados: 40 Extranjero: 0

www.actioncare.es Contacto: Marta Veganzones

DIGITAL ASESORES
Reparaciones, Limpieza y Mantenimiento

Canon de entrada	20.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 23.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Habitación / Garaje / Espacio en zona industrial Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 25 Propios: 3 Franquiados: 22 Extranjero: 0

www.digitalasesores.com Contacto: Christopher Windsor

Moda

FRIKING
Moda

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

INVERSIÓN 9.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 15m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 39 Propios: 2 Franquiados: 37 Extranjero: 1

www.friking.es Contacto: Eduardo López

DI PIÙ MILANO
Calzado y complementos

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	3% anual

INVERSIÓN 38.000€ (Canon de entrada y stock inicial incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 60 / 90m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 52 Propios: 1 Franquiados: 51 Extranjero: 35

www.dipiूमilano.com Contacto: Adriana Gómez

NIFTY
Calzado y complementos

Canon de entrada	No hay
Royalty	1%
Canon de publicidad	1%

INVERSIÓN 19.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 70m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 23 Propios: 3 Franquiados: 20 Extranjero: Si

www.niftyespana.com Contacto: Marco Duraes

ECO WORLD PROJECT
Energía Solar - Renovable

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

INVERSIÓN 5.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: 20.000 habitantes

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

www.ecoworld-project.com Contacto: Inma Payá

LIMPIEZAS MÁRMOLES
Reparaciones, Limpieza y Mantenimiento

Canon de entrada	5.500€
Royalty	2%
Canon de publicidad	Según población

INVERSIÓN 12.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: 20.000 habitantes

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

www.limpiezasmarmoles.com Contacto: Marcela Amigo

DI PREGO
Moda Hombre

Canon de entrada	8.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 54.000€

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 12 Propios: 4 Franquiados: 8 Extranjero: 4

www.diprego.com Contacto: Pablo Jiménez de los Galanes

CAY VILLE
Calzado y complementos

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

INVERSIÓN 16.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 7 Propios: 1 Franquiados: 6 Extranjero: 0

www.cayville.com Contacto: Ana Herrero

PRIMADONNA COLLECTION
Calzado y complementos

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

INVERSIÓN De 80.000 a 120.000€

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 22 Propios: 3 Franquiados: 19 Extranjero: 250

www.primadonnacollection.com Contacto: Claudio Pérez / Sandra Pérez

ActionCare, una fórmula para emprender con éxito y mejorar la economía social en tiempos de crisis



ActionCare, un modelo de negocio basado en una mínima inversión y alta rentabilidad, para que cualquier persona independientemente de su nivel cultural o económico pueda conseguir su independencia laboral y financiera. Con una inversión mínima, en torno a los 600 euros, una garantía de una marca bien posicionada, y con el respaldo de Alares, empresa líder en prestación de servicios de asistencia en toda España y Portugal, 24h al día y 365 días al año, la micro franquicia ActionCare se sitúa como una salida profesional al alcance de todas las personas.

La rentabilidad de ActionCare está enfocada solo a los beneficios de los clientes por lo que lo que hace que el producto que ofrece sea de interés en posibles clientes. Además, la actual coyuntura económica está generando una enorme oportunidad para los emprendedores que quieren apostar por una sociedad con mayor Calidad de Vida y bienestar. En ActionCare la apuesta es inmejorable, ya que nuestros productos son servicios sociosanitarios capaces de atender a las personas y las familias en las necesidades de su día a día, el único sector con previsión de crecimiento en los próximos años debido a la ausencia de recursos por parte de la Administración Pública. Además, con estos servicios atendemos las necesidades de cualquier tipo de familia y ayudamos con ello a la conciliación de la vida laboral y personal. Es un sector con una gran demanda actualmente y que debido al inevitable envejecimiento de la población, a medio y largo plazo todavía tendrá mayor demanda.

En palabras de Marta Veganzones, Directora de ActionCare, "Lo que queremos es que con una mínima inversión y sin necesidad de una dedicación plena, los franquiciados de ActionCare puedan desarrollar su propio negocio, aportando bienestar y calidad de vida a la sociedad, con la ventaja de que son productos de gran calidad, pero con costes muy asequibles, al alcance de cualquier persona o familia, lo que hace de ellos, productos con un potencial enorme". ActionCare es por tanto un modelo de negocio muy revolucionario porque se adapta a las circunstancias actuales de todos aquellos que hoy quieren emprender su negocio minimizando sus riesgos al eliminar costes fijos, como por ejemplo tener un local, y aportando unos servicios con completa demanda, generando un tipo de negocio que se adapta al perfil del franquiciado tanto si quiere dedicación completa o si quiere solo dedicación parcial.

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma



Servicios Médicos

ecox 4D PRENATAL
imágenes que talen

Servicios médicos	
Canon de entrada	14.000€
Royalty	400€
Canon de publicidad	Incluido en Royalty
INVERSIÓN	Desde 21.500€ (Incluido Canon)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 150.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 33 Propios: 3 Franquiados: 30 Extranjero: 4

www.ecox4d.com Contacto: Dpto. de Expansión

CLÍNICA UNIVERSITARIA XAMA

Servicios médicos	
Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 30.000€ (Canon incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 70m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 7 Propios: 4 Franquiados: 3 Extranjero: 0

www.xama.es Contacto: Eugenio Del Pueblo

Salud - Belleza

ABANOLIA ESTÉTICA Y BIENESTAR
ADELGAZAMIENTO, ESTÉTICA & BIENESTAR

Belleza y estética	
Canon de entrada	Incluido en inversión
Royalty	Desde 375€
Canon de publicidad	200€
INVERSIÓN	Desde 12.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 5.000 habitantes

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

www.abanolia.com Contacto: Angel Arias

ACTÚA LASER - LASERTERAPIA

Belleza y estética	
Canon de entrada	5.750€
Royalty	75€/mes
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	5.750€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 19 Propios: 1 Franquiados: 18 Extranjero: 0

www.actualaser.com Contacto: Miguel Ángel Jañez

ELEGANCE HAIR EXTENSIONS
elegance hair extensions

Peluquería	
Canon de entrada	Incluido
Royalty	Incluido
Canon de publicidad	400€ / año
INVERSIÓN	Desde 2.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 2m² Población: No relevante

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

www.elegancehairextensions.es Contacto: Cristina del Río

HEDONAI
Hedonai SPA

Belleza y estética	
Canon de entrada	30.000€
Royalty	2.000€
Canon de publicidad	1.000€
INVERSIÓN	51.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 75m² Población: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 41 Propios: 41 Franquiados: 0 Extranjero: 1

www.hedonai.com Contacto: Pilar Zanduetta

STOPALTABACO LASER THERAPY
Laser Stop

Belleza y estética	
Canon de entrada	5.950€ / Menos para corner
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	5.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Desde 30m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 13 Propios: 2 Franquiados: 11 Extranjero: 0

www.stopaltabaco.es Contacto: Cinta Castell

BASIC FITNESS F19
BASIC FITNESS

Deportes / Gimnasios	
Canon de entrada	19.000 / 24.000€
Royalty	0,70 / 0,80€ por socio activo
Canon de publicidad	150€
INVERSIÓN	Desde 60.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 150m² Población: 10.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 17 Propios: 4 Franquiados: 13 Extranjero: 1

www.fitness19.es Contacto: Rebeca Fernández

BODY VIP
Body Vip

Deportes / Gimnasios	
Canon de entrada	Incluido
Royalty	7%
Canon de publicidad	2,5%
INVERSIÓN	41.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 100m² Población: 30.000 habitantes

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

www.bodyvip.es Contacto: Alberto Lamazares

CIEN FRAGANCIAS
Cien Fragancias

Cosmética	
Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	Dependiendo
INVERSIÓN	14.900€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20 / 50m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 69 Propios: 4 Franquiados: 65 Extranjero: 24

www.cienfragancias.com Contacto: Mariano Martínez

Onnekas
FRENCH FRIES, BRATWURST & PIZZA AL TAGLIO

Onnekas ya tiene abierto tres franquicias con su inauguración en Castellón de la Plana, en la C/ Campoamor 11. La enseña novel, está cumpliendo con sus objetivos y espera tener 5 franquicias antes de finales de año.

Onnekas con su modelo de 29.000.- Eur. + IVA es cada vez más interesante para personas que quieren un negocio fácil de llevar y de gran rentabilidad.

La franquicia Basada en una formula fast food diferente, un negocio de comida rápida de calidad pero de formato Europeo. Patatas fritas como en Bélgica, Crep's y baguettes como en Francia, Bratwurst como en Alemania, Café Italiano, todo ello dentro de un entorno que cuida el medio ambiente, ya que dentro de sus posibilidades, todos los locales ONNEKAS se realizan con materiales reciclados, además de motivar tanto a clientes como a sus colaboradores a reciclar todos los envases de un solo uso. Además en ONNEKAS se da opción a locales a medida, donde además de los productos habituales se elaboran pizzas artesanas.



topfranquicias

todas las franquicias al alcance de tu mano

Franquicias de autoempleo encuentra lo que buscas

también fuera de España

best franchising topfranquicia

encuétranos en las redes sociales: [Facebook icon] [Twitter icon] [YouTube icon]

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

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma **topfranquicias**

Salud - Belleza

LA BOTICA DE LOS PERFUMES
Cosmética
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 21.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 50m² Población: 15.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 140 Propios: 15 Franquiados: 125 Extranjero: 0
www.laboticadelosperfumes.com Contacto: Publio Galán

EQUIVALENZA
Cosmética
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 19.900€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 50m² Población: 20.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 652 Propios: 2 Franquiados: 650 Extranjero: 150
www.equivalenza.com Contacto: Lydia San Benito

W30 PERFUMES
Cosmética
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN Desde 14.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 50 m² Población: 20.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 23 Propios: 12 Franquiados: 11 Extranjero: Fase de apertura
www.woman30shop.com Contacto: Jesús Mejías / Manuel Duque

VENERA VENUS
Cosmética
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN Desde 4.000 a 12.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 60m² Población: 9.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 2 Franquiados: 4 Extranjero: 0
www.veneravenus.com Contacto: Olga Cíoci

ESSE PARFUM
Cosmética
Canon de entrada 1.000€
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 13.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 10 / 25m² Población: 20.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 29 Propios: 1 Franquiados: 28 Extranjero: Si
www.esseparfum.com Contacto: Sol Pérez

FRAGANCES & COLORS
Cosmética
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 9.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20 / 50m² Población: 10.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 33 Propios: 2 Franquiados: 31 Extranjero: 2
www.fragrancesandcolors.com Contacto: Raúl Pimentel

DEL PUEBLO MAKE UP
Cosmética
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN Desde 19.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 80m² Población: 15.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 11 Propios: 1 Franquiados: 10 Extranjero: 0
www.delpuebломakeup.com Contacto: Eugenio del Pueblo Romero

WAPA COSMETICS
Cosmética
Canon de entrada 5.000€
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 29.800€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 60m² Población: No relevante
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 1 Franquiados: 5 Extranjero: 0
www.wapacosmetics.com

DULDI
Regalos
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN Desde 22.000€ a 60.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40 / 80m² Población: 40.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 38 Propios: 1 Franquiados: 37 Extranjero: 1
www.franquicias.cat / www.duldi.com Contacto: Gabriel Baella

DREAM STORE
Regalos
Canon de entrada Incluido en inversión
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 15.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 45m² Población: 10.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 9 Propios: 1 Franquiados: 8 Extranjero: 1
www.dreamstore.es Contacto: Sergio Escamilla

Tras un éxito demostrado con 41 centros propios, Hedonai sigue creciendo y anuncia su nueva política de franquicias



Una trayectoria de más de 10 años han convertido a Hedonai en la cadena de centros médico-estéticos líder y referente en España, ofreciendo tratamientos de Depilación Láser, Medicina Estética, Dietética y nutrición y Estética convencional, todos ellos personalizados a cada cliente, con una excelente relación calidad - precio, y dirigidos a un amplio público objetivo, masculino y femenino, de 15 a 65 años, que deseen mantener una imagen óptima. La compañía propiedad de Nazca Capital, nace en 2004. Desde ese momento, la empresa no ha dejado de crecer hasta hoy, actualmente cuenta con 41 centros, todos ellos propios: 21 centros situados en El Corte Inglés y 20 en locales comerciales a pie de calle -en zonas premium y en centros comerciales- con presencia en 29 ciudades españolas y Lisboa.

A partir del segundo semestre del 2014, el objetivo es franquiciar centros Hedonai de forma muy selectiva en España, y continuar su expansión, buscando franquiciados con los que desarrollar un proyecto conjunto.

El modelo de franquicia profesionalizado de Hedonai se basa en:

- Concepto de clínica: un espacio único creado por la prestigiosa arquitecta Teresa Sapey que combina funcionalidad y diseño.
- Selección de tratamientos: todos ellos demostrados como seguros, eficaces, no invasivos y con resultados visibles en el corto plazo.
- Metodología de trabajo: protocolos basados en la atención, seguimiento personalizado, y fidelización del cliente.
- Catálogo de servicios y tratamientos: pensados para cubrir todas las necesidades estéticas del cliente y generar la repetición / fidelización.
- Política de comunicación: basada en la transparencia, tanto en los precios como en la información clara y honesta al cliente (sin generar falsas expectativas).

Con el objetivo de crear una amplia red de franquicias, Hedonai aportará su "Know how" y una Central de servicios para facilitar al máximo su implantación y gestión.



las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma **topfranquicias**

Telecomunicaciones - Telefonía

holaMOBI, TELEFONÍA GLOBAL
Telecomunicaciones / Telefonía
Canon de entrada Desde 8.995€
Royalty 2%
Canon de publicidad 3%
INVERSIÓN Desde 8.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 12m² Población: Según emplazamiento
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 72 Propios: 2 Franquiados: 70 Extranjero: 0
www.holamobi.com Contacto: Jaime Abehsera

THE BOX PHONE
Telecomunicaciones / Telefonía
Canon de entrada 995€
Royalty 60€/mes
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 3.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 8 / 12m² Población: No relevante
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 0 Franquiados: 6 Extranjero: 0
www.theboxphone.com Contacto: Jesús Mérida-Nicolich

MÓVIL GAME REDPUBLIC
Telecomunicaciones / Telefonía
Canon de entrada 3.000€
Royalty 2%
Canon de publicidad 2%
INVERSIÓN 19.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Cualquier local Población: 15.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 15 Propios: 0 Franquiados: 15 Extranjero: 0
www.movilrepublic.com Contacto: Esther Rojas

TECH PLANET
Telecomunicaciones / Telefonía
Canon de entrada 6.000€
Royalty 295€/mes
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 27.000€ (Canon de entrada incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 15.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 1 Propios: 1 Franquiados: 0 Extranjero: 0
www.techplanet.com Contacto: Jose Ramón Fernández

AKIWIFI
Telecomunicaciones / Telefonía
Canon de entrada 18.000€
Royalty Variable según proyecto
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN Variable según proyecto

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No relevante Población: Variable
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 14 Propios: 5 Franquiados: 9 Extranjero: 0
www.akiwifi.es Contacto: Javier García

TUMOVIL LOW COST
Telecomunicaciones / Telefonía
Canon de entrada No hay
Royalty 3%, mínimo 150€
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 8.400€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: 10.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 13 Propios: 1 Franquiados: 12 Extranjero: 0
www.tumovil-lowcost.es Contacto: Javier Sánchez

Informática

PC COSTE
Informática
Canon de entrada No hay
Royalty 3%
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN 2.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 5.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 126 Propios: 1 Franquiados: 125 Extranjero: 0
www.pccoste.es Contacto: Natividad Perero

BEEP
Informática
Canon de entrada No hay
Royalty 3%
Canon de publicidad 125€/mes
INVERSIÓN 16.000€ (Incluye stock inicial)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 5.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 259 Propios: 9 Franquiados: 250 Extranjero: 0
www.beep.es Contacto: Xavier Robert

PC BOX
Informática
Canon de entrada Desde 6.000 a 10.000€
Royalty 3%
Canon de publicidad 125€/mes
INVERSIÓN Desde 20.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 70m² Población: 30.000 habitantes
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 125 Propios: 47 Franquiados: 78 Extranjero: 0
www.pcbbox.com Contacto: Xavier Robert

REDGREEN
Informática
Canon de entrada 1.000€
(Promoción hasta 31/10/14, canon de entrada 500€)
Royalty 125€/mes
Canon de publicidad No hay
INVERSIÓN Desde 8.739€ + IVA. Todo incl.

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: A estudiar
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 15 Propios: 0 Franquiados: 15 Extranjero: 0
www.redgreen.es Contacto: Santiago Polo

Regalos



Equivalenza, líderes en perfumería con más de 600 tiendas

Equivalenza, la marca española que ha revolucionado el mundo de la perfumería a nivel mundial, con un concepto de alta perfumería a precios asequibles ofrece a emprendedores e inversores la oportunidad de unirse a su amplia y exitosa red de tiendas. En apenas tres años ha conseguido tejer una red de más de 600 establecimientos franquiciados en una treintena de países. El secreto del éxito de la marca reside en su concepto de perfumería de marca propia, alta calidad y precios muy asequibles. Presenta un sistema de clasificación de perfumes por familias olfativas para asesorar al cliente, así como una amplia gama de aromas y cosmética perfumada. Equivalenza ofrece la oportunidad de abrir tu perfumería desde 18.000€+IVA (Mall Model en centros comerciales), y tienda completa desde 19.900€. El emprendedor no tiene que pagar ni canon ni royalties de ventas, y la inversión incluye todo lo necesario para comenzar el funcionamiento de la tienda (amplio stock de producto incluido), salvo la obra civil. La marca se caracteriza por la extraordinaria calidad de sus productos, elaborados por un equipo propio de perfumistas cuidando al máximo el proceso de elaboración y utilizando esencias de primera calidad y alcohol vegetal. Además Equivalenza posee los certificados de calidad necesarios en todos los países en los que opera.



las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Internet - Publicidad

MUNDOGUIA.COM

Internet / Publicidad

Canon de entrada	4.000€
Royalty	1º año gratis, 2º año 150€/mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 12.000€ (Incl. Canon de entrada)

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: No precisa

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 33 Propios: 5 Franquiados: 28 Extranjero: 0

www.franquiciamundoguia.com Contacto: Xavi Herreros

MINICALL

Internet / Publicidad

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

INVERSIÓN 12.375€

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 16 Propios: 2 Franquiados: 14 Extranjero: 0

www.ccbembibre.es Contacto: Rubén Calleja

SMS PRO

Publicidad / Comunicación / Marketing

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

INVERSIÓN 2.950€

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 36 Propios: 1 Franquiados: 35 Extranjero: 0

www.smspro.es Contacto: Carolina

INFOTACTILE

Publicidad / Comunicación / Marketing

Canon de entrada	Incluido en inversión
Royalty	10% de la facturación mensual
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 36.000€

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 18 Propios: 2 Franquiados: 16 Extranjero: 0

www.infotactile.com Contacto: Juan Beltrán

COFFEE NEWS

Publicidad / Comunicación / Marketing

Canon de entrada	3.600€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	75€/Sem. (Al editarse)

INVERSIÓN 4.200€

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 23 Propios: 1 Franquiados: 22 Extranjero: 1.000

www.coffeenews.org Contacto: Julián Antonio Marín

PUBLIPAN

Publicidad / Comunicación / Marketing

Canon de entrada	8.000€
Royalty	105€/mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 12.000€ (Incl. Canon de entrada)

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: 45.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 113 Propios: 3 Franquiados: 110 Extranjero: +400 en 21 países

www.publipan.net Contacto: Juan de la Cruz Beltrán García

PUBLIBOLSY

Publicidad / Comunicación / Marketing

Canon de entrada	7.995€
Royalty	100€/mes (3 de carencia)
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 7.995€

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: 150.000 / 200.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 18 Propios: 1 Franquiados: 17 Extranjero: 0

www.publibolsy.es

PUBLIPAPEL

Publicidad / Comunicación / Marketing

Canon de entrada	5.500€ + IVA
Royalty	99€/mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 5.500€

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: No precisa Población: 50.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 18 Propios: 1 Franquiados: 17 Extranjero: 0

www.publipapel.com Contacto: Francisco Carrillo

THE NEW KIDS CLUB

Academias de Enseñanza / Formación

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

INVERSIÓN 60.000€ (Canon incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: 80m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 12 Propios: 2 Franquiados: 10 Extranjero: 0

www.thenewkidsclub.es Contacto: Eduardo Santolaria

LCF KIDS CLUB SPAIN

Academia de idiomas

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

INVERSIÓN 7.000€ (C. Entrada no incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS

Local: 80m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS

España: 6 Propios: 1 Franquiados: 5 Extranjero: Más de 300

www.kidsclubspain.es Contacto: José M. Linares

La Botica de los Perfumes se ha convertido en un referente nacional en el mundo de la perfumería de marca blanca



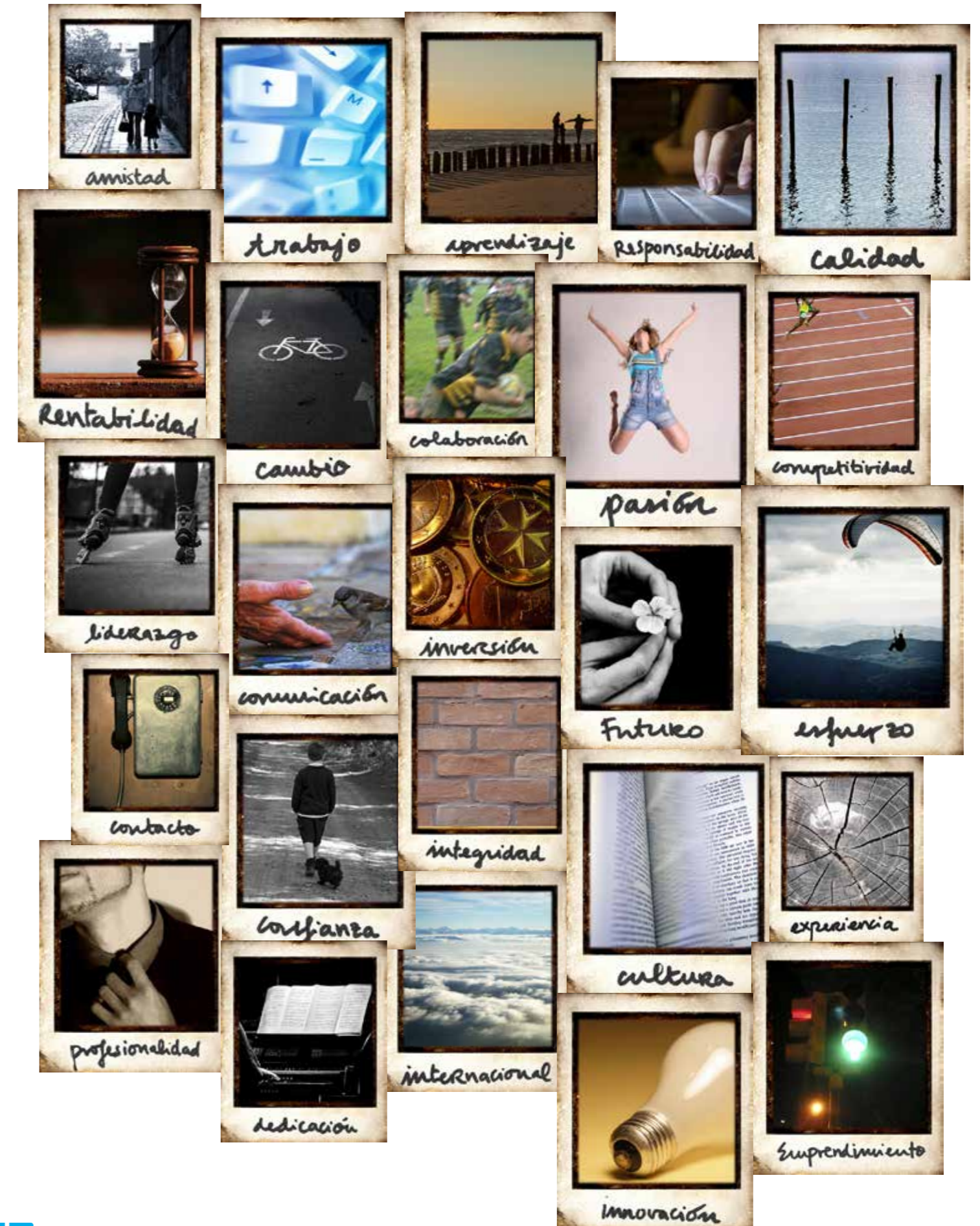
A través de los aromas de la naturaleza y respetando esta premisa por encima de todo, La Botica de los Perfumes ha sabido captar las últimas tendencias olfativas del mercado y ofrecer a los clientes un producto de alta calidad y duración a un precio muy asequible, porque en La Botica de los Perfumes tienen la firme creencia de que la calidad no es sinónimo de lujo. De esta forma los clientes de La Botica de los Perfumes no sólo disfrutan de sus aromas, sino que aprenden y conocen más acerca de sus gustos. A través de sus frascas, todos los aromas, y por ende todos los perfumes, son clasificados en función de su familia olfativa, así encontramos: florales, orientales, amaderados y frescos. Esencias de La Botica de los Perfumes Gracias a la información descriptiva que aparece en cada una de las frascas de La Botica de los Perfumes los clientes pueden conocer cada uno de los componentes naturales del perfume que han elegido, concretando así su gusto personal. Perfumes muy asequibles (desde 6,90 €) que garantizan que el bienestar está al alcance de todos, fragancias made in Spain con un control absoluto en todos los procesos que garantizan la mejor calidad. La Botica de los Perfumes es una empresa con una personalidad única, aunque matizada por su dispersión geográfica. Con más de 120 tiendas especializadas repartidas por toda la geografía española y su inminente aparición en mercados internacionales, hacen de La Botica de los Perfumes una empresa de éxito. En definitiva una marca líder que apuesta por la naturaleza, por las personas y por el entorno.



Desde SIF queremos darte las gracias por venir a nuestra fiesta de aniversario
Gracias por 25 años de...



Ayudando a Franquiciar COMONADIE



Formación y Enseñanza

SIF
Salón Internacional de la Franquicia
Valencia - Spain

www.montaunafranquicia.com

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Hostelería - Restauración

0,40 CERVECERÍAS MERCADO PROVENZAL
Cervecería / Vinos / Tapas

Canon de entrada	No hay
Royalty	1.750€
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	50.000€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 40.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 78 Propios: 5 Franquiados: 73 Extranjero: 0

www.mercadoprovenzal.com Contacto: Julio Ortega

DEHESA SANTA MARÍA
Cervecería / Vinos / Tapas

Canon de entrada	24.000€
Royalty	900€ / mes
Canon de publicidad	60€ / mes
INVERSIÓN	Desde 100.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 100 / 200m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 64 Propios: 11 Franquiados: 53 Extranjero: 51

www.dehesasantamaria.com Contacto: Antonio Martínez

EL COLMADITO
Cervecería / Vinos / Tapas

Canon de entrada	6.000€
Royalty	4% Ventas
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 18.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 75 / 150m² Población: No relevante

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

www.elcolmadito.es Contacto: Carlos Val / Javier Escobar

DOOPIES AND COFFEE
Cafetería / Coffee shop

Canon de entrada	No hay
Royalty	25€
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 24.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 35.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 24 Propios: 1 Franquiados: 23 Extranjero: 2

www.doopiesandcoffee.com Contacto: Administración

ONNEKAS
Fast food

Canon de entrada	6.000€
Royalty	2%
Canon de publicidad	1%
INVERSIÓN	29.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 15.000 habitantes

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

www.onnekas.es Contacto: Alfredo Iola

LA PIEMONTESE
Pizzerías / Italianos

Canon de entrada	30.000€
Royalty	6% mensual s/ facturación
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	531.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 250m² Población: Según zona

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 16 Propios: 2 Franquiados: 14 Extranjero: 0

www.lapiemontesa.com Contacto: Sara Arcas

PICK A PIZZA
Pizzerías / Italianos

Canon de entrada	7.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	90€ / mes
INVERSIÓN	35.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 11 Propios: 1 Franquiados: 10 Extranjero: 2

www.pickapizza.es Contacto: Camilo Yaque

YOGURISSIMO
Heladerías / Yogurterías

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	35.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Reforma local 0€ Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 18 Propios: 7 Franquiados: 11 Extranjero: 0

www.yogurissimo.com Contacto: Esteban García Gurdíel

PANNA & FRAGOLA
Heladerías / Yogurterías

Canon de entrada	No hay
Royalty	2,50%
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	40.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 20.000 habitantes ó zonas turísticas

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

www.pannafragola.com Contacto: Silvia Cid

BOLAS DE HELADO ARTESANOS
Heladerías / Yogurterías

Canon de entrada	10.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	45.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 35m² Población: 25.000 habitantes

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

www.bolasheladosartesanos.com Contacto: Antonio M. Ruiz



SIF Valencia, 25 años apoyando a las franquicias

La feria de Valencia SIF, que se desarrollará del 16 al 18 de octubre cumple este año 25 años ayudando a franquiciar. Mercado Provenzal repite por segundo año consecutivo en una feria de franquicias que se ha convertido en un referente para empresarios y emprendedores que buscan labrarse una salida profesional.

En el Stand B39 se ubicará Mercado Provenzal, la enseña de moda en el sector de las franquicias en estos dos últimos años. La marca sevillana se presenta después de haberse proclamado en el 2013 como la mejor franquicia de hostelería del país, premio otorgado en el SIF del año pasado.

Esta feria se caracteriza por las numerosas franquicias de todo tipo que se dan cita en este evento a mediados de octubre. Este año, en su 25ª edición se desarrollará el fin de semana del 16 al 18 de octubre, coincidiendo con las bodas de plata de este gran evento.

Las franquicias se han convertido en la mejor fórmula de autoempleo en nuestro país en los últimos tiempos. Este mundo se caracteriza por estar integrado por una gran variedad de sectores de actividad, lo que permite que existan varias posibilidades para que los inversores apuesten por el exitoso modelo de las franquicias.

Lo que es evidente es que, hoy en día, en una situación económica adversa, los emprendedores buscan autoemplearse, generalmente en negocios que no exijan inversiones superiores a los 50.000 euros, para evitarse problemas bancarios a la hora de solicitar un préstamo. Por ello y muchos otros aspectos, Mercado Provenzal se ha convertido en una apuesta más que segura para los inversores, ya que franquiciarse con la enseña andaluza tan sólo cuesta 50.000€ y su rentabilidad está garantizada en menos de dos años.

Es en este contexto donde la franquicia ha ido adquiriendo cada vez mayor protagonismo, se presente este año la Feria Internacional de la Franquicia (SIF Valencia 2014), un evento para conocer franquicias y modelos de negocio tan rentables como el que presenta Mercado Provenzal.



las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Alimentación

DULZIA
Frutos secos y caramelos

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	9.900€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 16m² Población: 5.000 habitantes

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

www.dulzia.com Contacto: Antonio de Siloniz

FRUSEMA FRUTOS SECOS MACADAMIA
Frutos secos y caramelos

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	29.000€ (Producto incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 35m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 24 Propios: 7 Franquiados: 17 Extranjero: 0

www.grupofrusema.com Contacto: Juan Enrique Ortiz

EROSKI CITY
Tiendas y supermercados

Canon de entrada	No hay
Royalty	1,68% (Incl. gasto de transporte)
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	200.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 250 / 450m² Población: 2.500 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 1509 Propios: 1094 Franquiados: 485 Extranjero: 0

www.eroski.es Contacto: Antonio Infante García

LA DESPENSA EXPRESS
Tiendas y supermercados

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Según metros cuadrados

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

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

www.grupoladespensa.com

SANTIVERI
Herboristería / dietética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	24.000€ a 48.000€ depende del tamaño del local

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 264 Propios: 14 + 25 comers Franquiados: 225 Extranjero: 2

www.santiveri.es Contacto: Mario Antón

CENTRO DIETÉTICO TU SALUD ES NATURAL
Herboristería / dietética

Canon de entrada	12.000€ (Incluido 1 mes formación, alojamiento y manutención para 1 persona)
Royalty	No hay
Canon de mantenimiento	5% s/ compras
INVERSIÓN	50.000 / 70.000€ (incl. obra civil, mobiliario y 1º pedido)

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 17 Propios: 12 Franquiados: 5 Extranjero: 0

www.centrodietetico.es Contacto: Roberto Fernández

Herboristería - Dietética

BEROLINA
Reciclaje / Consumibles

Canon de entrada	Desde 28.700€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 28.700€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 9 Propios: 1 Franquiados: 8 Extranjero: 36

www.berolina.es Contacto: Juan Antonio Edo / Isabel León

DONPRINT
Reciclajes / Consumibles

Canon de entrada	3.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 7.797€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 15m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 8 Propios: 2 Franquiados: 6 Extranjero: 0

www.donprint.es Contacto: Jorge Seoane Méndez

Reciclajes - Consumibles - Artículos Usados

ECOLIDER
Reciclaje / Consumibles

Canon de entrada	6.000€ (Incl. en precio final)
Royalty	No hay
Canon de publicidad	Opcional
INVERSIÓN	Desde 22.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 56 Propios: 1 Franquiados: 55 Extranjero: 160

www.ecolider.com Contacto: Alejandro Yll

LOVENDOPORTI.ES
Artículos usados

Canon de entrada	19.900€ + IVA
Royalty	199€ + IVA
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	19.900€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 50m² Población: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 11 Propios: 1 Franquiados: 10 Extranjero: 80

www.lovendoporti.es / www.buybilonia.com Contacto: Tatiana Solanyie



Bomboneka hace un balance muy positivo de su paso por Franquishop Madrid

Tras su participación en la feria de franquicias y emprendedores del pasado 25 de septiembre celebrada en el Hotel Auditorium de Madrid, la enseña de tiendas de alimentación especializada valora muy positivamente los resultados obtenidos durante la jornada, dada la buena acogida de su modelo de negocio como oportunidad de inversión y autoempleo.

Con más de 15 años de experiencia en el sector y un saber-hacer testado en sus establecimientos ubicados en la provincia de Cádiz, Bomboneka presentaba en Madrid su cuidado modelo de negocio basado en la comercialización de productos selectos como galletas de importación, tés, bombones, mieles, licores, legumbres, mermeladas artesanales y la elaboración propia del tueste de frutos secos dentro de sus establecimientos.

Numerosos fueron los asistentes que solicitaron entrevistarse con la cadena para ampliar la información sobre su modelo de negocio, destacando los representantes de la misma que de las candidaturas recibidas, dos están en curso y han demostrado gran interés por implantar el concepto en territorio nacional y extranjero, encajando el perfil de los candidatos a la perfección con lo buscado por la enseña como futuro franquiciado.

Bomboneka destaca como decidió desarrollar su negocio bajo el formato de la franquicia por los buenos resultados y fidelidad de sus clientes, que le animaron a desear compartir su concepto con emprendedores apasionados por el mundo de los productos exquisitos y artesanales. En definitiva, por el "fruto" del trabajo bien hecho. "Y es precisamente en FranquiShop Madrid donde encontramos el perfil deseado para nuestra cadena".



¿Cómo surgió la idea de Infotactile?

Yo como usuario de los hoteles echaba en falta una información dinámica, atractiva y, sobre todo, útil. Decidí crear un producto que diera respuesta a la demanda de los viajeros de forma no sólo atractiva, sino intuitiva, fácil de usar y en tantos idiomas como fuera necesario.

¿En qué consiste Infotactile?

Consiste en la implantación de dispositivos táctiles en las recepciones de los principales hoteles del país donde los huéspedes disponen de la información necesaria sobre la ciudad: los puntos turísticos más emblemáticos, recomendaciones comerciales de nuestros anunciantes e indicaciones de cómo llegar a cada lugar o los servicios que pueden encontrarse en la ciudad.

INFOTACTILE, EL ÉXITO DE UNA FRANQUICIA INNOVADORA

“La expansión de Infotactile ha sido tan rápida porque comercializamos un producto de éxito”

Juan Beltrán es gerente de Infotactile y creador de una marcha franquiciadora que suma una veintena de franquiciados por toda España y tiene instalados más de 150 dispositivos en los mejores hoteles del país.

¿Por qué motivo decidieron instalar en los hoteles sus dispositivos y no en otro tipo de establecimientos?

Por la calidad de los usuarios de los hoteles. Los huéspedes que se hospedan en un hotel, tanto por negocios como por turismo, tienen unas características muy específicas que hacen que sean un cliente muy importante para numerosos sectores de actividad como la hostelería, el comercio local, el turismo... Se trata de personas que están fuera de su casa y que, por lo tanto, tienen unas necesidades muy específicas que cubrir que no les surgen en su hogar. Con Infotactile podemos conectar directamente al cliente que tiene esas necesidades con diferentes anunciantes que tienen productos o servicios capaces de cubrirlos, generando una venta exitosa.

¿Qué servicios ofrece la máquina?

Los dispositivos están preparados para ofrecer una información audiovisual y atractiva que sea útil para cualquiera que la consulte. Se presenta en tantos idiomas como sea necesario para el usuario y dispone de muchos servicios adicionales, entre ellos: indicaciones de cómo llegar, incluye códigos QR para descargar la información en el móvil, un mapa con todos los servicios cercanos al hotel y dispone, algo que es pionero y exclusivo, de venta de entradas para determinados espectáculos o actividades directamente en la máquina. Para ello, tiene pasarela de pago que permite el cobro a través de tarjeta o por proximidad. El propio dispositivo emite las entradas y un resguardo de la compra.

¿Qué papel juegan los franquiciados de Infotactile en este escenario?

Los franquiciados de Infotactile son distribuidores y comerciales de la marca. Ellos son la cara visible de nuestra marca y los encargados de tratar de forma directa con nuestros clientes y con los hoteles donde se instalan los dispositivos. Forman parte de un gran equipo que pone a su disposición todas las herramientas y profesionales que necesitan para que su labor sea lo más sencilla posible y que nuestros dispositivos favorezcan en todo momento a nuestros anunciantes y a los usuarios.

¿Por qué aconsejan franquiciar con Infotactile?

Porque el producto no solo es novedoso y de última generación sino que es útil y altamente eficaz desde el punto de vista publicitario, lo que lo convierte en un negocio exitoso y atractivo. Los dispositivos Infotactile están fabricados para interactuar con el usuario y esa interacción permite que su modelo de información y publicidad sea el más eficaz del mercado.



¿Cómo obtiene beneficios el franquiciado?

A través de la venta del espacio publicitario en los dispositivos. Además, hay otras muchas opciones como las comisiones por venta de entradas, la introducción de banners, de salvapantallas... Tiene infinidad de posibilidades como producto informativo e infinidad de posibilidades de venta a través de los que obtener ingresos.

Y los hoteles, ¿cómo introducen la máquina?

Para ellos es totalmente gratuita y a través de ella logran mejorar el servicio que ofrecen a sus huéspedes. Complementamos el servicio de información que pueden dar en recepción y les ayudamos con nuestro dispositivo a eliminar tiempos de espera, colas y a ofrecer un servicio más rápido, atractivo y en los varios idiomas.



GRUPO
manantial ideas



mundoguia
WWW.FRANQUICIAMUNDOGUIA.COM



BUSQUES LO QUE BUSQUES ENCUÉNTRALO
mundoguia.com



impulsa
LOS NEGOCIOS
de tu zona

TU CARRERA DE ÉXITO EN INTERNET
GENERA GRANDES BENEFICIOS AÑO A AÑO



BUSQUES LO QUE BUSQUES ENCUÉNTRALO
mundoguia.es



tucreasweb.com



PUBLIPAN®
SU PUBLICIDAD EN LA MESA DE TODOS, TODOS LOS DÍAS



GRUPO
manantial ideas





SU PUBLICIDAD EN LA MESA DE TODOS, TODOS LOS DÍAS

La publicidad ecológica, con grandes beneficios.

"La gran acogida que ha tenido FranquiShop demuestra la viabilidad de nuestro evento"

Prudencio Martínez - Franco ▶ DIRECTOR DE FRANQUISHOP

¿En que localidades ha estado presente FranquiShop, hasta la fecha?

Este año 2014 hemos logrado implantar nuestro modelo de feria en cuatro puntos geográficos con un gran tejido empresarial, sumando doce ediciones desde que empezara nuestra iniciativa en 2010. La gran acogida que ha tenido FranquiShop en Madrid, Barcelona, Zaragoza, Málaga y Sevilla demuestra la viabilidad de nuestro evento en distintas zonas estratégicas para la expansión de las cadenas de franquicia.

¿Cuál es el balance de asistencia de público y su perfil en las distintas localidades?

Dadas las características de la feria, los datos manejados son extrapolables a cada edición, contando con una afluencia aproximada de entre 250-350 emprendedores, que generan entre 450-550 encuentros de negocio con las cadenas participantes. La figura del emprendedor se caracteriza por ser muy heterogénea, de modo que no puede establecerse un único perfil. Hay una asistencia principal de emprendedores de entre 30 y 50 años que desean invertir sus ahorros en la creación de un negocio para su autoempleo. Estos emprendedores bien disponen de un local propio o tienen pensada una determinada zona para su negocio, embarcándose en el proyecto con algún socio o compañero. La asistencia de empresarios que buscan diversificar su negocio también es reseñable, encontrando en la franquicia una forma de inversión en conceptos de negocio con una trayectoria demostrada en el mercado. Este perfil suele acudir tras haber recibido la información

procedente de entidades empresariales de la zona como las Cámaras de Comercio o las Asociaciones de Jóvenes Empresarios.

FranquiShop ¿Cuenta con apoyo institucional? ¿financiero?

En FranquiShop hemos establecido siempre una estrecha relación de colaboración con las entidades de asesoramiento y atención directa al ciudadano en materia de emprendimiento y creación empresarial. De este modo, organismos como las Cámaras de Comercio, las Áreas de Desarrollo Local de los Ayuntamientos de los distintos municipios, entidades como Barcelona Activa, Madrid Emprende o Andalucía Emprende, la Asociación Española de Franquiciadores, de la que somos miembro, o las Asociaciones de Jóvenes Empresarios se implican directamente en la difusión de cada edición. Por su parte, la entidad financiera Banco Sabadell ha participado este año en la sección de asesoramiento de FranquiShop para informar a los asistentes sobre esta parte primordial que requiere la puesta en marcha de un negocio.

¿Cuáles son las próximas citas de FranquiShop?

Ya hemos cerrado nuestro calendario para 2015, estando actualmente abierto el proceso de inscripción en la ruta que seguirá la feria el próximo año y que enumeramos a continuación:

FranquiShop Sevilla: 11 de febrero de 2015

FranquiShop Zaragoza: 19 de marzo de 2015

FranquiShop Barcelona: 14 de mayo de 2015

FranquiShop Madrid: 24 de septiembre de 2015





MOVILREDPUBLIC
Habla, juega, sueña...



GAMEREDPUBLIC
Entertainment Zone

Ven a visitarnos a SIFCO 2014 stand D13!!
Tendrás la oportunidad de ver una **auténtica tienda** en el mismo stand

TELEFONÍA

- Nuevos y seminuevos
- Tablets y accesorios
- Liberaciones
- Reparaciones
- Portabilidades
- Altas

VIDEOJUEGOS

- Nuevos y seminuevos
- Todas las plataformas
- Periféricos
- Prereservas
- Tarjeta de socio

sólo **3000€**
de canon entrada!!
Únete a la **única**
franquicia que te ofrece una
Doble rentabilidad
Toda una tienda de **telefonía**
junto con todo lo relacionado
con los **videojuegos**



T. 902 808 869 - 960 454 180 | expansion@movilredpublic.com | www.movilredpublic.com | Síguenos en   



23-25
ABRIL
2015
21ª edición

exPO
FRANQUICIA
Salón Internacional de la Franquicia



www.expofranquicia.ifema.es

LÍNEA IFEMA
LLAMADAS DESDE ESPAÑA
INFOIFEMA 902 22 15 15
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
expofranquicia@ifema.es

“El salón ha sido elegido por varias franquicias para realizar su presentación oficial”

Raquel Robledo ▶ DIRECTORA DE FRANQUIATLANTICO Y FRANKINORTE



¿Qué aspectos destacaría de la segunda edición de FrankiNorte, en Bilbao,?

Además de la amplia y variada oferta mostrada en esta segunda edición, resaltaría la calidad del visitante, ya que se logró un perfil profesional que permitió de una forma constante contactos y acuerdos comerciales. Este objetivo viene respaldado por los datos económicos positivos que presenta esta área geográfica, más próximos a los estándares europeos. En las dos jornadas del Salón recibimos a emprendedores motivados e interesados por este modelo de negocio y a empresarios que quieren montar una franquicia. Procedían, en su mayoría del ámbito de influencia del Salón - País Vasco, Navarra, Cantabria y La Rioja, así como de otros puntos de la geografía española. En esta nueva convocatoria también se ha logrado que las firmas expositoras se beneficiasen para su expansión de esta plataforma comercial dirigida a la Zona norte, que al tener una baja implantación de franquicias, representa una oportunidad única para los emprendedores. Además, el salón ha sido elegido por varias franquicias para realizar su presentación oficial. Se trata de nuevos negocios que ya están comenzando a operar en esta zona. Y todo ello desde una ciudad emprendedora y con un gran dinamismo como es Bilbao, que volverá a acoger FrankiNorte en 2015.

¿Qué sectores han tenido mejor acogida por el público asistente a la feria?

Hemos ofrecido una amplia variedad de propuestas y el interés del visitante ha coincidido con los sectores que cuentan en España con un mayor número de enseñanzas, como belleza/estética, alimentación, restauración, informática, rotulación o telefonía, entre otros. También hemos detectado un auge de las denominadas “marcas blancas”. Los emprendedores que acudieron al Salón respondían a distintos perfiles y se decantaron por las franquicias que más se ajustaban a su proyecto. Así, acudieron emprendedores que a falta de salidas laborales buscan un modelo de negocio adaptado a sus necesidades con una inversión inicial lo más ajustada posible. Además de este perfil de emprendedor, hemos contado con el denominado emprendedor ejecutivo, que ha estado ligado a empresas importantes y a la crisis ha provocado la pérdida de su empleo. No sólo buscan autoempleo, también una fuente de inversión y generar más beneficios. Por último otro grupo muy importante con el que hemos contado en FrankiNorte es el inversor, que cuenta con recursos económicos y que busca una inversión a medio y largo plazo.

¿La próxima edición de FranquiAtlántico, en Vigo, que novedades presenta?

FranquiAtlántico alcanzará en marzo de 2015 su decimoquinta edición con el objetivo de convertirse de nuevo en una plataforma para la expansión de las empresas franquiciadoras y de los emprendedores dirigida al Noroeste peninsular (Galicia, Asturias, León, Zamora y norte de Portugal). Los objetivos de este evento son facilitar el crecimiento de esta fórmula de negocio en esta área geográfica y favorecer el networking entre las empresas. Este Salón ha demostrado en los últimos quince años que es el único foro especializado en la franquicia en esta zona geográfica, proporcionando un espacio exclusivo a sus expositores. Como novedades, vamos a poner a disposición de los expositores una agenda networking, que permitirá facilitar las citas entre las firmas expositoras y los profesionales interesados en este modelo de negocio. Además, renovamos nuestra web, con lo que se mejorará el servicio a los expositores, que podrán también beneficiarse de la congelación de tarifas. El Exhibition Center de la Terminal de Cruceros de Vigo volverá a ser el escenario escogido para celebrar este evento. La cita será el 28 de febrero y el 1 de marzo de 2015.

La red de Administración de Fincas Terraminium alcanza las 82 oficinas en toda España

Se convierte en la cadena líder en un sector seguro y rentable

El sector de la Administración de Fincas es uno de los más sólidos y estables. Por ello es un nicho de mercado muy interesante para invertir. La franquicia líder del sector es Terraminium que cuenta con más de 80 oficinas a nivel nacional. Su plataforma tecnológica integral, desarrollada en exclusiva por su departamento de I+D, y que se actualiza constantemente, destaca por su facilidad de uso, mejora del rendimiento de la información y control contable. Además los vecinos ven en tiempo real todos los movimientos económicos de su comunidad, y pueden acceder a contratos, presupuestos, informes etc a través de una web, así como acceder a la documentación de las juntas de vecinos en cualquier momento y emitir su voto o delegarlo de forma online sin necesidad de asistir a las juntas, lo que hace de Terraminium un concepto innovador. Todos los sistemas que utiliza Terraminium están auditados por la norma 9001 de Bureau Veritas y auditados por profesionales externos, lo que garantiza la calidad de los procedimientos empleados. Gracias al diseño de la plataforma que está en constante evolución, los administradores de fincas del Grupo Terraminium pueden realizar labores de control, gestión e información de una forma mucho más eficiente lo que redundará en beneficio de la gestión de las propias Comunidades.

El Grupo Terraminium ha puesto en marcha también un innovador y pionero sistema de consulta de su plataforma para teléfonos móviles que podrán usar tanto los administradores de fincas asociados a Terraminium como los vecinos de las comunidades administradas.

Esta nueva aplicación permite consultar en todo momento y en tiempo real la información principal de la comunidad de vecinos (gastos, estado de las cuentas, información general sobre el grado de ejecución de las incidencias...) que sigue garantizando la total transparencia que caracteriza al Grupo Terraminium. También podrán avisar de incidencias, lo que lo convierte en un sistema de comunicación rápido y eficaz entre los vecinos y su administrador de fincas. Este sistema es compatible con Windows Phone, Android, iPhone (se puede autoinstalar con una APP), iPad 1 y 2, Blackberry, HTC y Smartphones.



“Con esta medida ponemos a disposición de los vecinos las herramientas más modernas para una mayor comodidad en la consulta de la información sobre su comunidad. Para nosotros es fundamental la transparencia y nuestro departamento de I+D trabaja para que podamos

ofrecer el máximo de información en tiempo real y en todos los formatos”, comenta Alejandro Gomez director general de Terraminium. Terraminium cuenta con opciones de financiación y la inversión es muy ajustada, lo que la convierte en una opción de autoempleo muy eficaz.

ENTRE EN UN NEGOCIO SEGURO AL QUE NO LE AFECTA LA CRISIS con un volumen anual de más de 6.000 millones de euros



terraminium®
Administración de fincas

La red de Administradores de Fincas
más grande de España con 82 oficinas

Visítanos en el
stand B16
de topfranquicias

La mejor
opción
Autoempleo

Más de un 30% de comunidades
cambian anualmente en busca de una
mejor gestión y ahorro de costes.

La plataforma tecnológica más avanzada
del mercado, única que integra gestión,
administración y comunicación.

No necesita conocimientos previos, solo
espíritu comercial y ser un emprendedor.

www.terraminium.com

Formación Avalada por la Universidad
de Málaga y Bureau Veritas



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



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

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

t twitter.com/terraminium

B www.elblogdeterraminium.com

La administración de fincas transparente

Solicítenos información sin compromiso al

902 106 122 o en expansion@terraminium.com

El programa Espejo Público de Antena 3 entrevista a la franquiciada UNICIS de Alcalá de Henares

La empresa europea líder del sector por su alto nivel de implantación y antigüedad

Unicis franquicia líder de gabinete matrimonial, relaciones personales y actividades de ocio se posiciona como una alternativa de autoempleo rentable en el panorama de las franquicias españolas. El programa de Antena 3 "Espejo Público" entrevista a la franquiciada de Alcalá de Henares, Patricia López, como ejemplo de emprendedora que ha logrado recuperar la inversión en la franquicia en poco tiempo. Unicis es la empresa europea líder del sector, por su alto nivel de implantación y antigüedad. Miembro de la IREF (Instituto Europeo de Franquicias) y de la FFM (Federación matrimonial Francesa), es pionera en la filosofía de las franquicias como sistema de negocio. Unicis es un negocio rentable, requiere una inversión mínima (amortizable rápidamente), no precisa de stocks y permite facturar desde sus inicios.

Al mismo tiempo, se trata de una actividad simpática, donde se puede tener contactos interesantes, donde cada uno es capaz de desarrollar todas sus cualidades de iniciativa y de imaginación creativa. Unicis ofrece:

- Una fórmula de negocio moderna, distinta, segura. Pero al mismo tiempo, probada y rentable.
- Total acompañamiento en la fase inicial de la implantación, en su desarrollo y en su futura expansión.
- Soporte informático y telemático.
- Un sistema único de "pruebas piloto" para la elaboración de procedimientos de trabajo, métodos, saber hacer, cuyos resultados se trasladan al conjunto de la organización.
- Autonomía en la gestión, capacidad para la fijación de sus propios objetivos, y a la vez trabajar bajo un marco común, junto con un gran grupo de empresarios en la misma situación.



10:18

Patricia ha montado una agencia de relaciones personales

unicis
Simplemente ayudamos al destino

GABINETES MATRIMONIALES, AMISTAD Y ACTIVIDADES

La Franquicia Unicis te ofrece:

- 1 Una fórmula de negocio **moderna, distinta, segura**. Pero al mismo tiempo, probada y rentable.
- 2 **Total acompañamiento** en la fase inicial de la implantación, en su desarrollo y en su futura expansión.
- 3 **Soporte informático y telemático**, indispensable para la actividad.
- 4 Un sistema único de "**pruebas piloto**" para la elaboración de procedimientos de trabajo, métodos, saber hacer, cuyos resultados se trasladan al conjunto de la organización. Un sistema que ha llevado a Unicis a ser **líder en el sector**.
- 5 Autonomía en la gestión, capacidad para la fijación de sus propios objetivos, y a la vez trabajar bajo un marco común, junto con un **gran grupo de empresarios** en la misma situación.



PARA MÁS INFORMACIÓN

expansion@unicis.es

F: 911 878 611
M: 722 553 988

Guía de actividades

SIF

Salón Internacional de la Franquicia
Valencia - Spain
Del 16 al 18 Octubre 2014

Jueves, 16 de Octubre

PROGRAMA HOMENAJE PYME

MAÑANA

9.30: Recepción asistentes

9.45: Bienvenida

BLOQUE: ESTRATEGIA

10.00 - 10.30: Orientación Pyme: creando oportunidades

CEO de Antevenio

Joshua Novick

10.40 - 11.30: Lo que tienen en común todos tus clientes y potenciales clientes: un corazón y un móvil. ¡Aprovéchalos!

10.40 - 11.05: Corazón, háblales con emoción

Carlos Alonso, escritor y conferenciante, con más de 20 años de dedicación al mundo de la comunicación y la empresa

11.05 - 11.30: Los consumidores han cambiado, las empresas no

Sixto Arias, presidente de la MMA (Mobile Marketing Association)

11.30 - 12.00: Liderazgo Pyme. Liderazgo a través de las personas

TARDE

12.00 - 12.40: Networking y visita zona expositiva

BLOQUE: EMPRESA Y DINERO

12.40 - 13.00: Una inyección para tu Pyme. La métrica en la Pyme "si no puedes medir... no podrás dirigir"

Manuel Toledo, experto en estadística.

13.10 - 13.40: Historias de empresa y dinero

LA EMPRESA DIGITAL

María Antonia Otero, consejera de Jazztel y fundadora de tenestilo.com

LA FRANQUICIA DE PERFUMES LOW COST

David Bonache, área manager de Equivalenza

13.40 - 15.00: Networking y visita zona expositiva

BLOQUE: INNOVACIÓN PARA LA PYME

15.10 - 15.40: E-Leadership, claves para el liderazgo digital en las Pymes

Silvia Leal, doctora, experta en Innovación y Nuevas Tecnologías

BLOQUE: MARKETING Y ACTITUD

15.40 - 16.10: Marketing de los grandes para la Pyme. El marketing sistémico
Félix Muñoz, profesional del marketing y la comunicación. Ha dirigido durante más de 25 años la comunicación de Coca Cola, Cepsa o Telefónica

16.10 - 16.40: Espíritu Pyme

Sor Lucía Caram, dominica contemplativa. Monja inquieta e inquietante que intenta ser feliz y hacer felices a los demás

16.40 - 17.40: Actitud Pyme: talento mágico

Fernando Botella, CEO de Think&Action. Experto en talento, liderazgo, innovación y transformación de organizaciones y Jorge Blass, ilusionista y CEO de 7 Rojo Producciones

17.40: Despedida

Viernes, 17 de Octubre

AULA DE LA FRANQUICIA

MAÑANA

9.30: Apertura de la feria

10.00 - 10.30: Presentación del AULA FRANQUICIA

Silvia Ordiñaga, Xavier Vallhonrat, Mario Rubio de Miguel, Ricardo Camargo, Presidente Feria Valencia, Dir. Gral feria Valencia, Andrés Gil-Nogués y Villén

10.30 - 12.30: Ponencias Mediáticas

Risto Mejide, Leopoldo Abadía, Enrique Tomás, Toni Cabal

TARDE

12.30 - 13.00: Barbadillo Asociados

13.00 - 13.30: MundoFranquicia

13.30 - 16.00: FDS

16.00 - 16.30: T4 Franquicias

16.30 - 17.00: Financiación (Banc Sabadell)

17.00 - 17.30: Consulta Session

17.30 - 18.00: Centro Niff

18.00 - 18.30: Erpasa Consulting

18.30 - 19.00: Autoempleo en Franquicia

TopFranquicias

Abelardo Martínez

19.00 - 19.30: Expande Negocio

19.30: XIX PREMIO NACIONAL DE FRANQUICIA

Coctel Expositores

Guía de actividades **SIF** Salón Internacional de la Franquicia Valencia - Spain

Del 16 al 18 Octubre 2014

Sábado, 18 de Octubre

CASOS DE ÉXITO DE FRANQUICIADOS

MAÑANA	TARDE
10.00 - 10.30:	12.00 - 12.30: Erpasa Consulting
10.30 - 11.00: Barbadillo Asociados	12.30 - 13.00: Centro Niff
11.00 - 11.30: FDS	13.30 - 14.00: Autoempleo en Franquicia Terraminium / Fincaterra Jose Carlos Reina
11.30 - 12.00: T4 Franquicias	14.00 - 14.30: Expande Negocio



«Desarrollamos proyectos desde su nacimiento hasta la internacionalización»

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

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



enciétranos en las redes sociales:

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

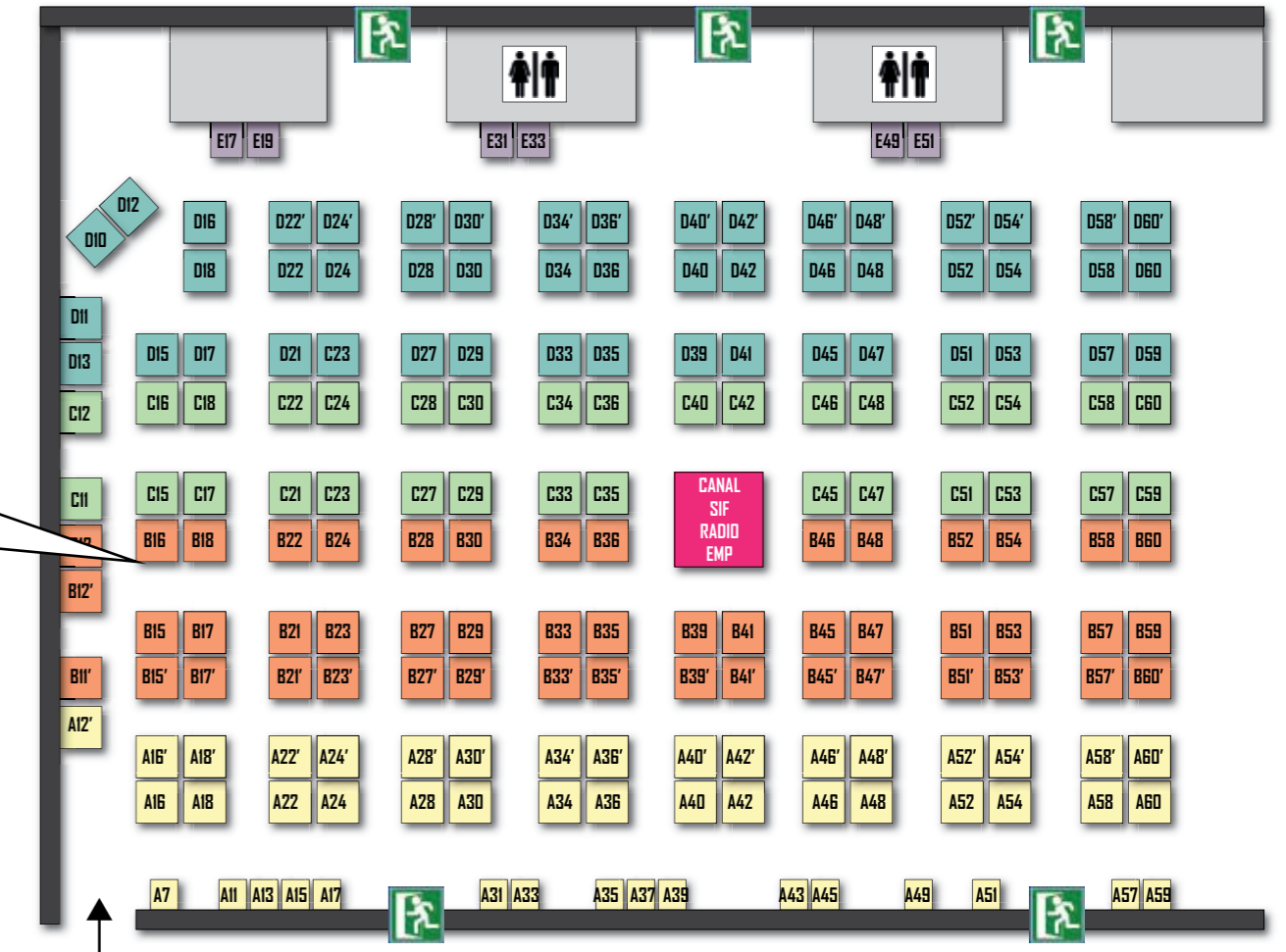
PLANO DE EXPOSITORES Y STANDS



PABELLÓN 2

- PASILLO A
- PASILLO B
- PASILLO C
- PASILLO D
- PASILLO E

ACCESO



DIRECTORIO COMPLETO DE EXPOSITORES Y STANDS

360 MGZ C34	CARTUCHITOS BY EL SEÑOR MARTIN B34	ELECTROESCULTURA D60	LA CASA AGENCY B34	MUUSSE MILKSHAKE A37	TABERNA LA GIRALDA B34
040 CERVECERIAS M. PROVENZAL B39	CASH MONEY C34	IALMA D60	LA CASITA DE KITTY A17	MUY MUCHO B45	TABERNA VOLAPIE B45
100 MOTADITOS C58	CAY VILLE A43	AEROMEDIA D60	LA COLADA SL A28	NEBERTIS B34	TABERNAS 1900 Y PICO C34
9 90 C34	CEI MONKEY C34	ISONOR D60	LA COMPAGNIE DES PETITS, S.L D51	NEW CIGAR SHOW C34	TACOLIA C34
90 60 90 C34	CENTRO NIFF C30	ESTUDIO RINCON DE OFERTAS D60	LA DEHESA DE SANTA MARIA B45	NO + VELLO B34	TAKO AWAY B34
A.E.F. A16	CEX B58	MINICALL D60	LA DESPENSA DEL ACIETE B34	NOSTRUM C52	TARTAS CUCCA C34
ABF B52	CHE!!! B34	CHISPASAT D60	LA FABRICA DEL CARTUCHO B16	NYAMI C34	TATES BURGUER B45
AGORA FRANCHISE CONSULTING D36	CHOOKIS B34	COGNITIVA D60	LA JAMBOTECA B16	ORIGINAL BAGEL CAFE B34	TBO SNACK & DINNER B34
AYUDA MAS D36	CLINICAS BUBA B34	F.A.S.T. FITNESS B41	LA JAMBOTECA B34	PAN CON CHOCOLATE B33	TEA CORNER A43
CRONICAS CARNIVORAS D36	COBB MOSS B45	FACIAL CLINIQUE B34	LA MAR SALADA B34	PANS & COMPANY B58	TETERIA INGLESA C34
ENERGYA D36	COMPRVENTASUBASTA.COM E19	FAST FUEL C34	LA MORDIDA B33	PAPAZZA B33	TGB - THE GOOD BURGUER C58
USODRONES D36	CONSULTA SESSION B22	FDS CONSULTING B58	LA NICOLETTA B34	PARKING 10 C34	THE BODY SHOP D22
ABIERTO 25 HORAS D52	COOKING C34	FDS GROUP B58	LA PERITA C34	PCBOX B16	THE BURGER LOBBY C34
AL-ANDALUS TAPAS A58	COP I COPY D30	FERRETTI B33	LA SUREÑA C58	PEQUE'S GYM B34	THE CAPSOUL B45
AMICUS A43	COQUETA B34	FIAC A16	LA WASH B45	PERFUMHADA B58	THE KNIFE B33
AMICUS D40	CRAFT CAKE A43	FLOTXPERIENCE C34	LASHES & GO B34	PERFUMHADA B58	TINTARED B51
AMICUS D11	CREATIVOS PRÁCTICOS C46	FNAC B34	LE PETIT DETAIL C16	PETRO LOW COST B34	TODO DE CARTÓN C46
APEX BRAZIL B52	CREMA Y SABOR B22	FOGONCITO C46	LEMONGRASS B33	PHONE & FREE A42	TOODSMART D15
ARCHDEKIN FRANQUICIAS S.L A43	CRONOPIZZA A35	FOGONO PROFESIONAL B33	LEERN B34	PICA PICA 24H. A28	TONY ROMA'S B33
ARTESANITOS A57	CUATRO ASES EVENTOS, S.L D12	FRAN PELLIQUERIAS C34	LIZARRAN B58	PICCADILLY COFFEE C40	TOP TOP C28
ATTIVA APPS D34	DE COSAS MODA Y HOGAR A43	FRANCHISING BRAZIL B52	LOOPS & COFFEE C34	PICK & STAY B34	topfranquicias B16
BANCO SABADELL C42	DENTAL CLINICS C34	FRANQUICIAS Y NEGOCIOS B58	LOTOSTANC C54	PIZZA AL CUADRADO B34	topfranquicias B16
BARBA ROSSA B33	DESCANSOLANDIA??? C34	FRUIT & NUT CAFE B34	LUNAS EXPANDCAR C34	PLUS 15 PROTECT D24	topfranquicias B16
BARBADILLO Y ASOCIADOS B33	DESCANSOLANDIA??? C34	FUNPHOTOS E33	MAGNOLIA CAFE D34	PRENATAL B33	topfranquicias B16
QUEFRANQUICIA.COM B33	DI PREGO B22	GALASIS C34	MAMMALUISA B34	PROXIMITY CUSTOMER A48	topfranquicias B16
ANIMAL PARTY B33	DIA % B17	GALLASTEGUI ARMELLA C46	MANDARIN CENTERS B34	MOBIL1 B28	topfranquicias B16
SUMIA B33	DIFERENTE B34	MI CASA INN B28	MARCO ALDANY B28	PRS D28	THE BOX PHONE B16
TRAZADA B33	DINERCARS EXPRESS A33	MAS CUOTA DE PUBLICIDAD, S.L. B34	MI CASA INN B28	PUBLICALLE C34	unicis B16
BARGANERO D46	DISCOVER UNDERWEAR B34	MAS K COPAS C34	MAS QUE NOVIAS C34	PUBLICPAN B21	TOPHOUSE CHOCOLATE D10
BARRA DE PINTXOS B34	DOLCE LOVE C34	MASOSALUD B34	R1 B34	PUNTO DIP B45	TOUCH COMPLEMENTS B33
BATTERY DOCTORS B33	DPA TECH C34	MATALLIN C34	RAPID FIT WELL A54	QUEBEC B34	TU ESSENZA B34
BE VOICE (IDC VOICE) B34	DROPS & YOU B46	MAUSS SHOP B34	REFAN A24	R1 B34	TU MOMENTO TU TABERNA B34
BE YOUR GUIDE E17	DT DETALLES A43	MAXDREAM A12	REPLICALYA A13	REPLICALYA A13	UDON B45
BEATRIZ LUENGO C34	DULZIA A43	MBEAUTY C34	REVIVE JUICE BARS B34	REVIVE JUICE BARS B34	UPPALI B45
BEEP B16	EBREEZE B34	INDIRECTOR (GRUPO ANTEVENIO) A7	ROCKGYM B28	ROCKGYM B28	URBAN CLEAN B34
BEOPTIMUS SPAIN, S.L A51	ECOTEL C34	HABIT06 A52	SABOREATE Y CAFE A22	SABOREATE Y CAFE A22	VALENCIANA SHOCK B12
BISSUU BAGS B45	EGGO B34	HEALTH & PHARMA TV A49	SALMENTUM C18	SALMENTUM C18	VALTRADING B34
B-KOVER B45	EL ARMARIO DE LULÚ B34	HELANDOS CONICO B34	SANTA MARTA B22	SANTA MARTA B22	VENDE MI COCHE B34
BOCATAS Y MAS B34	EL KIOSKO B34	HELEN DORON ENGLISH A39	SCHMIDT-COCINAS B27	SCHMIDT-COCINAS B27	VERA MAGNA A30
BODYCARE C34	EL PERFUME C34	HIERRO Y ALBERO C34	SCOLA PERFUMES C34	SCOLA PERFUMES C34	VIRTUAL LEDS B34
BROOK STEAKBURGER B34	EL RIO BLANCO D16	INFINIT FITNESS B34	SEGEUROS C34	SEGEUROS C34	VUELTA Y VUELTA B34
BROOKLYN FITBOXING B34	ELIZABETH JOHN B34	INFOFRANQUICIAS.COM B58	SERCLLEAN B34	SERCLLEAN B34	WHAT'S UP LIVING ENGLISH A48
BRUSTERS C34	ENEFECTIVO D40	INFOTACTILE B21	SISCU, LAS BOUTIQUES DEL POLLO D22	SISCU, LAS BOUTIQUES DEL POLLO D22	WOY MOBILE A59
BUBBA C34	ENTREPUNTES B22	INOSAT GLOBAL D28	WWW.QUETEFOTOGRAFIERIAES C34	WWW.QUETEFOTOGRAFIERIAES C34	WWW.QUETEFOTOGRAFIERIAES C34
BUGA DRY C34	EQUIVALENZA C22	INSTITUTO PALACIOS C34	SOLERA B53	SOLERA B53	YAMAMAY B45
BUROTEC B53	EROSKI D24	INSULAE B33	SOLO ECOLOGÍA B34	SOLO ECOLOGÍA B34	YOGA BIKRAM B34
BUS STATION (PARADA) C34	ERPASA CONSULTING C34	JABONALIA B34	SOLO NEUMÁTICOS BARATOS B34	SOLO NEUMÁTICOS BARATOS B34	ZONA COLOR A30
BY TORREBLANCA B33	FRAGANCIAS DE PERFUME C34	JOYALIA A36	SOLUNA, CUERPO Y MENTE A52	SOLUNA, CUERPO Y MENTE A52	ZUMMO HEALTH BAR B45
BYB C34	KOKER C34	KENNY KLOSE B34	SPACE FENG SHUI A43	SPACE FENG SHUI A43	BANKINTER D70
BYMOVIL D52	ESARCO A15	KORPO C34	SPANISH GOURMET C34	SPANISH GOURMET C34	FOTOLIA E72
CAFÉ BELLE BONBON C34	ESCURA B45	KUBOKING C34	SPAR B34	SPAR B34	MASCUOTA E72
CAFÉ MAGNOLIA C34	EUREKAKIDS D48	KURTZ & GUT B45	STEM ENGLISH B33	STEM ENGLISH B33	CORREOS E74
CALLAGHAN / GORILA B33	EURO Y CIA A43	KWL-AQUA D30	STREET ONE A40	STREET ONE A40	KOMPASS E76
CAMARA DE COMERCIO DE VALENCIA A46	EXPANDENEGOCIO D60	LABOTICA B34	SUSHIMORE B45	SUSHIMORE B45	NESPRESSO E77
CAMELOT PARK B28	LED'S HOME STORES D60	LABOTICA B34	SWEET & COFFEE B34	SWEET & COFFEE B34	IE E75
CANADA HOUSE B33	KRACK D60	LABOTICA B34	SWEET PHARM B34	SWEET PHARM B34	GAS NATURAL E73
CAMELOT PARK B28	LED'S HOME STORES D60	LABOTICA B34	T4 FRANQUICIAS B45	T4 FRANQUICIAS B45	ONDA CERO E71
CANELA EN RAMA B34	KRACK D60	LABOTICA B34	TABERNA DEL JAMON C34	TABERNA DEL JAMON C34	NORTHGATE E71
CARLINAS B34					
CARPISA B45					

Nota mental: apuntarse a SIF2015



Salón Internacional
de la Franquicia
Valencia - Spain

XXVI Edición
22-23-24 Octubre 2015

Con la colaboración de:



Cámara
Valencia

Sede Oficial de:



WWW.MONTAUNAFRANQUICIA.COM