

Franquicias

MAGAZINE



EJEMPLAR GRATUITO

Del 24 al 26 Abril 2014



► PRESIDENTE DE LA AEF
Xavier Vallhonrat

Desde la AEF estamos siendo muy activos y ya hemos firmado acuerdos de colaboración con distintos ayuntamientos para organizar jornadas con el apoyo de nuestros socios. **Página 4**



► DIRECTORA DE EXPOFRANQUICIA
María Valcarce

La gran diversidad de propuestas que recoge el Salón garantiza una oferta muy completa y la comodidad para el visitante de acceder a la más amplia información en un único espacio. **Página 8**

El sistema de franquicia mantiene su dinamismo frente a la crisis

El Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF ha elaborado el "Informe de la Franquicia en España 2014", con datos cerrados a 31 de diciembre de 2013. La conclusión más destacada de este estudio es que cada año hay más empresas que apuestan por la franquicia como modelo de expansión. Si a finales de 2012 el sistema estaba integrado por 1.040 redes, esta cifra ha aumentado hasta las 1.087 al finalizar 2013, es decir, un 4,5% más. En relación con la facturación obtenida al cierre del ejercicio 2013, el conjunto de la franquicia facturó un total de 25.867,3 millones de euros en España, lo que supone un descenso del 0,2% respecto a los 25.937,1 millones que se contabilizaron al finalizar el año 2012; por tanto, se facturaron 69,8 millones de euros menos. Sin embargo, hay que destacar que la facturación alcanzada por los establecimientos de carácter franquiciado aumentó un 0,2%. **Página 2**

Ecox 4D lanza nuevos servicios que aumentan la rentabilidad de la Franquicia

ecox
4D PRENATAL
imágenes que laten

Gracias a la colaboración con ginecólogos y la inversión en I+D se lanzan nuevos servicios complementarios a la ecografía 4D emocional, como son las ecografías diagnósticas, preparación al parto y los servicios relacionados con la "salud de la mujer". **Página 4**



holaMOBI se consolida como la red de tiendas de telefonía multioperador líder del sector

holaMOBI
telefonía global

En dos años holaMOBI se ha posicionado como líder en su segmento, con más de 70 puntos de venta, ofreciendo un modelo de negocio de tienda multioperador y multiservicio que aglutina todos los servicios que un cliente puede necesitar en cuanto a telecomunicaciones se refiere. **Página 10**

Otras noticias en el interior

Click Viaja, la franquicia de agencia de viajes que más ha crecido en el último año. **Página 6**

Terraminium se afianza como la mayor cadena de Administración de Fincas en España. **Página 8**

Entrevista con Mario Rubio, presidente de SIF. **Página 12**

Guía de las 100 mejores franquicias. **Páginas 14 - 25**

La última vez que estrenamos nueva imagen fue hace 25 años. ¿Estabas tú? Nosotros Sí.



Descubre en las páginas 12 y 13 los motivos por los que, en octubre de este año, estarás en Valencia celebrando nuestro 25 cumpleaños.

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

topfranquicias

Todas las franquicias al alcance de tu mano

PUBLICACIÓN OFICIAL

Programa de actividades. **Páginas 29 y 30**

Plano y directorio de expositores y stands. **Página 31**



Las franquicias mantienen su dinamismo como clave de éxito para los emprendedores

El número de redes que confían en esta fórmula de negocio se ha incrementado en un 4,5% por las ventajas y los valores añadidos que ofrece frente a otras opciones empresariales

El Servicio de Estudios Estadísticos de la AEF ha elaborado el "Informe de la Franquicia en España 2014", con datos cerrados a 31 de diciembre de 2013. La conclusión más destacada de este estudio es que cada año hay más empresas que apuestan por la franquicia como modelo de expansión. Si a finales de 2012 el sistema estaba integrado por 1.040 redes, esta cifra ha aumentado hasta las 1.087 al finalizar 2013, es decir, un 4,5% más.

En relación con la facturación obtenida al cierre del ejercicio 2013, el conjunto de la franquicia facturó un total de 25.867,3 millones de euros en España, lo que supone un descenso del 0,2% respecto a los 25.937,1 millones que se contabilizaron al finalizar el año 2012; por tanto, se facturaron 69,8 millones de euros menos. Sin embargo, hay que destacar que la facturación alcanzada por los establecimientos de carácter franquiciado aumentó un 0,2%.

A su vez, el número de establecimientos operativos ha registrado un descenso del 1% comparando los años 2012 y 2013: si en 2012 había un total de 59.758 locales abiertos, al concluir 2013 esa cifra era de 59.131 (627 menos).

Asimismo, y en cuanto al empleo generado por la franquicia, al cierre de 2013 había un total de 242.140 personas trabajando en el conjunto del sistema, 4.214 menos que al finalizar 2012 (un -1,7%).

Finalmente, y comparando el comportamiento de la franquicia entre los años 2008 y 2013, marcados por la crisis económica, el sistema sale reforzado, puesto que en este periodo de tiempo el número de redes se ha incrementado en un 24,2% (pasando de 875 en 2008 a 1.087 en 2013); el número de establecimientos ha crecido un 1,4% (funcionaban 58.305 en 2008 por los 59.131 de 2013); la facturación ha descendido únicamente un 0,5% (se facturaron 26.010 millones de euros en 2008 por los 25.867,3 millones en 2013), y el empleo generado aumentó un 2,6% (la franquicia daba trabajo a 235.929 personas en 2008 por las 242.140 que trabajaban en 2013).

En el informe se pone de manifiesto que el sistema de franquicias español está compuesto por un total de 1.087 enseñas -un 4,5% más que en 2012, año en el que se contabilizaron 1.040 redes-, de las cuales 887 son de origen nacional (un 81,6%) y las 200 restantes (un 18,4%) proceden de un total de 27 países, especialmente de Francia (44 marcas), Estados Unidos (36), Italia (33), y Portugal y Alemania (10 cada uno). En total, hay 47 cadenas más que en diciembre de 2012.

De estas 1.087 franquicias, el sector que cuenta con un mayor número de enseñas es el de "Belleza/Estética", con 91 redes, seguido por el de "Tiendas Especializadas", con 67. Asimismo, destaca la aparición de 23 nuevas firmas en el sector de "Alimentación" (que ahora suma 60 en total), y de 10 en el de "Informática/Rotulación/Imprenta/Telefonía" (que contabiliza 65).

En palabras de Xavier Vallhonrat, Presidente de la AEF, "desde 2005 venimos contabilizando un incremento anual en el número de redes que integran el sistema de franquicias, lo cual es un dato relevante de la confianza empresarial que existe a la hora de apostar por este modelo de negocio como fórmula de desarrollo y de crecimiento en nuestro país, por las ventajas y los valores añadidos que ofrece"

Por sectores, y como ya es habitual en los últimos años, el que mayor facturación obtuvo fue el de "Alimentación", con un total de 9.309 millones de euros (701,8 millones más que en 2012). A continuación le siguen "Hostelería/Fast Food", con 2.595,7 millones (123,7 millones más), y "Hostelería/Restaurantes/Hoteles", que facturó 2.111,8 millones de euros (164 millones menos que en 2012).

En relación con estos datos de facturación, el Presidente de la AEF considera que "el hecho de que el descenso registrado entre 2012 y 2013 haya sido únicamente de un 0,2%, teniendo en cuenta que el pasado año fue uno de los más duros y difíciles de la crisis, reafirma la solidez y el buen hacer del sistema de franquicias, que continúa avanzando con paso firme y dinámico en esta coyuntura adversa, a pesar de las dificultades que siguen poniendo los bancos para conceder financiación". Además, Vallhonrat precisa en cuanto a la facturación global obtenida que "debe señalarse la fuerte caída del sector Mobiliario/Hogar, que ha perdido 457,6 millones de euros entre 2012 y 2013. Por tanto, si extrapolásemos la facturación de este sector del total contabilizado en el sistema, la franquicia española hubiese acabado 2013 aumentando su volumen de negocio en un 1,5%, en lugar de registrar un descenso del 0,2%". Por lo que se refiere al número de establecimientos operativos, a cierre de 2013 había un total de 59.131 locales funcionando en España, de los cuales 17.711 eran de carácter propio y los 41.420 restantes, franquiciados. En total, había 627 establecimientos menos que a finales de



2012 (fecha en la que existían 59.758 puntos de venta abiertos), lo que supone un descenso del 1%. Al concluir 2013 se contabilizaron 328 establecimientos propios menos que en 2012 (un -1,8%), así como 299 locales franquiciados menos (un -0,7%).

Por sectores, el que suma un mayor número de establecimientos abiertos es el de "Alimentación", con un total de 9.568 (850 más que al acabar 2012). A continuación le siguen las actividades de "Informática/Rotulación/Imprenta/Telefonía", con 3.807 puntos de venta (66 más que en 2012) y "Belleza/Estética", con 3.621 locales (512 menos que en 2012).

Para Eduardo Abadía, Director Gerente de la AEF, "un descenso de tan solo un 1% en el número de establecimientos operativos indica que las franquicias están sabiendo adaptarse a un mercado en constante evolución y están siendo capaces de dar cumplida respuesta a las necesidades y las demandas actuales de los usuarios".

Respecto a los puestos de trabajo que genera la franquicia en España, a finales de 2013 el sistema daba empleo a 242.140 personas, 4.214 menos (un -1,7%) que en 2012. De esta cifra, 84.625 trabajaban en locales propios (2.106 menos que en 2012, un -2,4%) y las 157.515 restantes en establecimientos franquiciados (2.108 menos que al concluir 2012, un -1,3%).

Tal y como asegura Xavier Vallhonrat, "a pesar de este descenso del 1,7% en la cifra de gente que trabaja en la franquicia, es un dato real y constatable en cada foro, feria o jornada que se organiza en torno a este sistema de comercio, que sigue siendo la fórmula que más interés despierta entre emprendedores y personas que buscan montar un negocio como autoempleo".

COMUNIDADES AUTÓNOMAS

A su vez, de las 1.087 redes que integran actualmente el sistema de franquicias en España, la Comunidad Autónoma que cuenta con un mayor número de centrales franquiciadoras continúa siendo Madrid, con 290 (4 más que en 2012), seguida por Cataluña, con 277 (2 más); la Comunidad Valenciana, con 124 (5 más); Andalucía, con 111 (7 más); y Galicia, con 41 (una central menos).

Andalucía es la Comunidad Autónoma con mayor crecimiento de centrales franquiciadoras.

COMPARATIVA 2008-2013

El histórico estadístico de que dispone la AEF desde el año 2001, permite hacer un análisis detallado y preciso del comportamiento del sistema de franquicias, desde el inicio de la crisis económica en el año 2008 hasta finales de 2013.

En este sentido, y en cuanto al número de redes que integran la franquicia, en 2008 había 875 enseñas por las 1.087 que han cerrado el ejercicio 2013; es decir, se ha producido un incremento total en cifras absolutas de 212 redes, lo que supone un crecimiento global del 24,2%, a un ritmo medio anual del 4,8%.

En cuanto a la facturación del sistema, si en 2008 la cifra registrada fue de 26.010 millones de euros, en 2013 se contabilizaron 25.867,3 millones. Teniendo en cuenta que todos estos años han estado marcados por una profunda crisis económica, el conjunto de la franquicia ha facturado 143 millones menos en estos últimos cinco años, tan solo un descenso del 0,5%.

Respecto al número de establecimientos, en 2008 funcionaban un total de 58.305 por los 59.131 que operaban a finales de 2013; por lo tanto, la cifra ha aumentado en 826 locales, lo que equivale a un crecimiento del 1,4% en este quinquenio.

Finalmente, y en relación con el empleo generado por el sistema, 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 que hoy en día hay 6.211 personas más empleadas en el mundo de la franquicia, un 2,6% más en un periodo de crisis económica.

A la hora de valorar la comparativa establecida entre 2008 y 2013, Xavier Vallhonrat considera que "el sistema de franquicias sale muy reforzado si se analiza su comportamiento en todos estos años de crisis, al haber crecido en todas sus variables, salvo en la facturación global, que tan solo ha descendido un 0,5%, lo cual habla mucho y bien sobre la capacidad de la franquicia para superar una época de plena crisis económica, pese a las dificultades para la obtención de financiación".

hola MOBI

telefonía global

LA MEJOR OPCIÓN DE AUTOEMPLEO

La franquicia que te ofrece

2 POR 1

1. TIENDA DE TELEFONÍA

Multioperador y multiservicio especialistas en Operadores Móviles Virtuales (OMV), distribuimos más de 15 operadoras. Y además: móviles y tablets, seguros, financiación, recargas, liberaciones, accesorios... Sector en pleno auge que ha doblado su cuota de mercado en el último año.

2. OFICINA COMERCIAL

Contamos con los mejores servicios de telecomunicaciones para empresas y autónomos.

REVISTA CORPORATIVA



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.

VISÍTANOS EN EL STAND 6C01

topfranquicias

AEF
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADOS

BBVA
Apoyo y financiación

U ma
UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

¡Más de 70 tiendas holaMOBI a tu servicio!

Dpto. Expansión
902 65 65 25

Solicita información
SIN COMPROMISO

expansion@holamobi.com
www.holamobi.com



"En los años que llevamos de crisis el sistema de franquicias ha salido reforzado"

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



Los últimos datos económicos confirman una tendencia positiva. ¿Cómo afectará la recuperación en el sector de la franquicia?

En los años que llevamos de crisis, de 2008 a 2013, el sistema de franquicias ha salido reforzado, con crecimientos en casi todos sus indicadores: el número de redes aumentó un 24,2% en ese periodo, pasando de las 875 en 2008 a las 1.087 actuales; el número de establecimientos creció un 1,4%, pasando de los 58.305 en 2008 a los 59.131 en 2013; los empleos generados crecieron un 2,6%, pasando de 235.929 personas que trabajaban en la franquicia en 2008 a las 242.140 actuales, y tan solo la facturación global del sistema descendió un 0,5% en ese quinquenio, pasando de los 26.010 millones de euros facturados en 2008 a los 25.867,3 millones en 2013.

Por tanto, si en plena crisis la franquicia ha tenido ese comportamiento tan digno, las previsiones ahora que se apunta a una recuperación de la economía son claramente positivas y comenzaremos una línea de crecimiento en todas las variables del sistema en este 2014.

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

Al cierre de 2013, el conjunto de la franquicia daba empleo a 242.140 personas, un 1,7% menos que en 2012.

Por sectores, los que mayor número de empleos generan son los de "Alimentación", en el que trabajan 58.401 personas (893 más que en 2012);

"Hostelería/Fast Food", 28.640 trabajadores (1.381 más que en 2012); "Hostelería/Restaurantes/Hoteles", que da empleo a 15.547 personas (1.462 menos que en 2012), y "Servicios/Transportes", en el que trabajan 12.664 personas (878 más que a finales de 2012).

No obstante, y a pesar de este descenso del 1,7%, es un dato real y constatable en cada foro, feria o jornada que se organiza en torno a este sistema de comercio, que sigue siendo la fórmula que más interés despierta entre emprendedores y personas que buscan montar un negocio como autoempleo.

¿Los emprendedores que deciden incorporarse a una red de franquicias, cuentan con apoyo en las distintas administraciones?

Lo cierto es que los apoyos que están llegando por parte de las distintas administraciones son más de divulgación de las ventajas que ofrece la franquicia a la hora de montar un negocio o mediante la organización de jornadas y foros en distintos ayuntamientos y organizaciones empresariales.

En este sentido, desde la AEF estamos siendo muy activos y ya hemos firmado acuerdos de colaboración con distintos ayuntamientos, como el de Móstoles (Madrid) o con la Confederación de Organizaciones Empresariales de Castilla y León (CECALE), para organizar jornadas con el apoyo de nuestros socios, como hicimos el pasado febrero en Valladolid, y como haremos próximamente en Burgos, Badajoz, Gijón...

¿Y las entidades financieras, tienen líneas de crédito específicas para las franquicias?

Salvo un banco, el Sabadell, ninguna otra entidad financiera cuenta con líneas específicas para franquicias. Pero, a pesar de la gran mayoría de los bancos, el sistema de franquicias sigue haciendo frente a la crisis dignamente, así que cuando vuelvan a hacer su trabajo y concedan financiación, dejaremos atrás la crisis definitivamente.

¿Qué medidas propone la Asociación Española de Franquiciadores para incentivar el autoempleo en franquicia?

Sin duda, hay que mantener un diálogo permanente, como estamos haciendo, con organismos que tengan poder de decisión en esta materia, como es el caso del Ministerio de Economía y Competitividad, con cuya Secretaría de Estado de Comercio tenemos firmado un acuerdo de colaboración, con el objetivo de divulgar las ventajas del sistema de franquicias y con la que trabajamos codo con codo para la mejora del Registro de Franquiciadores, con el fin de que sea más práctico y útil para todas aquellas personas interesadas en montar una franquicia. Asimismo, es fundamental dar a conocer, como ya estamos haciendo, el buen comportamiento de la franquicia, sus beneficios y ventajas, en foros, seminarios, ponencias... por toda la geografía nacional, así como en las distintas ferias de franquicias que se organizan en España, y donde siempre estamos presentes.

Ecox 4D lanza nuevos servicios que aumentan la rentabilidad de la Franquicia

La franquicia es líder en ecografías prenatales 3D y 4D en España y tiene presencia internacional



Gracias a la colaboración con ginecólogos y la inversión en I+D se lanzan nuevos servicios complementarios a la ecografía 4D emocional, como son las ecografías diagnósticas, preparación al parto y los servicios relacionados con la "salud de la mujer".



Gracias a la inversión en I+D la Central de Ecox4D colabora con ginecólogos y otros profesionales médicos, de esta forma, ha conseguido añadir servicios complementarios a la ecografía 4D emocional como son las ecografías diagnósticas, preparación al parto y los servicios relacionados con la "salud de la mujer".

Este desarrollo permite nuevas líneas de ingresos para el franquiciado al realizar la



gestión de los servicios integrales de la Mujer. Ecox 4D es líder en España en el servicio de ecografías prenatales 3D y 4D. La empresa, pionera en el sector, ha realizado más de 40.000 ecografías desde que abriera su primer centro en Alicante en el año 2007.

Actualmente la marca tiene centros a pie de calle en: Alicante, Valencia, Madrid, Barcelona, Valladolid, Granada, Córdoba, Murcia, Las Palmas, Albacete, Toledo, Getafe, Alcorcón, Zaragoza, Barakaldo, Sevilla y Las Rozas, encontrándose en preapertura los centros del Puerto de Santa María (Cádiz) y Alcoy (Alicante). Bajo la modalidad Ecox Implant, donde no es necesario local, presta servicio en: Salamanca, Guadalajara, Ciudad Real, Cuenca, Zamora, Pamplona, Lleida y Huelva encontrándose en fase de preapertura, Almería, Madrid Norte y Tenerife. A nivel internacional la marca tiene presencia en Portugal (Lisboa y Leiria) y República Dominicana (Santo Domingo) y prevé nuevas aperturas en Chile, Colombia, Argentina y México.



Conoce a tu bebé antes de nacer, siéntelo de verdad.

Especialistas en ecografía 4D emocional. La mejor imagen prenatal



BAJA INVERSIÓN
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

ALBACETE, ALCORCÓN, ALICANTE, BARAKALDO, BARCELONA, CIUDAD REAL, CÓRDOBA, CORUÑA, CUENCA, GETAFE, GRANADA, GUADALAJARA, HUELVA, LAS PALMAS, LAS ROZAS, LLEIDA, MADRID, MURCIA, PAMPLONA, SALAMANCA, SEVILLA, TOLEDO, TOMIELLOSO, VALENCIA, VALLADOLID, ZAMORA, ZARAGOZA, LISBOA, LEIRIA, SANTO DOMINGO.

Infórmate en
Departamento de Expansión:
911 878 660
expansion@ecox4d.com

La ecografía 4D con marca.
www.ecox4d.com

“La AEF apoya a las franquicias españolas en sus estrategias de internacionalización”

Eduardo Abadía ► DIRECTOR GERENTE DE LA AEF

La AEF apoya a las franquicias españolas en su salida al exterior. ¿Cuáles son los principales mercados internacionales, con potencial para la franquicia?

Uno de los objetivos prioritarios de la AEF es apoyar a las franquicias españolas en sus estrategias de internacionalización. Este año ya hemos estado presentes en las ferias de franquicias de México, con 13 enseñanzas nacionales, y de París, con otras 10.

Según nuestros estudios internacionales, los mercados preferidos por las franquicias españolas para su implantación son Portugal, México, Andorra, Francia e Italia, por este orden.

¿De las distintas franquicias españolas que acompañan a la AEF, cuales están teniendo mejor aceptación en los mercados exteriores?

Es cierto que las franquicias españolas que nos

acompañan en ferias internacionales representan a distintos sectores de actividad, si bien hay que señalar que todas estas marcas tienen una gran aceptación entre los visitantes que acuden a estas ferias y todas quedan satisfechas, la prueba es que muchas de ellas repiten presencia al año siguiente. Indudablemente, los conceptos dedicados a confección/moda, restauración y belleza/estética son los que mayor aceptación suelen tener.

¿Qué países miembros de la FIAF estarán presentes en Expofranquicia 2014, y que actividades están previstas?

En esta ocasión no asistirá ningún miembro de la FIAF a Expofranquicia, puesto que la primera reunión anual de todos los miembros de la Federación Iberoamericana de Franquicias está prevista que se celebre en la feria de franquicias de Guatemala, a finales de mayo.



Click Viaja, la franquicia de agencias de viajes que más ha crecido en el último año

El grupo cuenta con 85 agencias y ofrece 2 negocios en 1: agencia y tienda de complementos

El sector turístico ha sido el que mejor se ha comportado en la crisis y su crecimiento y fortaleza está haciendo que muchos emprendedores se planteen abrir una agencia de viajes como un método para crear su propio puesto de trabajo. El Grupo Click Viaja fue la franquicia de agencias de viajes que más creció en 2013 y se consolidó como la alternativa más sólida y eficaz para entrar en el negocio turístico. Los datos de ventas extrapolados de las agencias Click Viaja en el pasado año permiten ser optimistas y demuestran que una agencia de viajes Click Viaja es un negocio estable, con una atractiva rentabilidad y de futuro.

Click Viaja ofrece un modelo de negocio basado en sus más de 15 años de experiencia en el sector. Entre sus principales ventajas destacan el desarrollo y aplicación de las nuevas tecnologías para facilitar la gestión de la agencia, la formación y apoyo continuo a sus franquiciados y sobre todo, tener los mejores acuerdos con los proveedores garantizando a sus franquiciados las mayores comisiones y márgenes del mercado, lo que hace que las Agencias de Click Viaja tengan un margen de beneficio mucho más amplio que otras redes de Agencias en la actualidad.

Click Viaja es pionera en el desarrollo de plataformas tecnológicas para los teléfonos móviles para aportar un valor al cliente final y la relación de ventas con estos clientes a través de estos dispositivos que suponen ya más del 40% de las consultas que se realizan sobre viajes a través de Internet. Además, Click Viaja cuenta con una página web centralizada y una web para cada una de sus agencias con tecnología “Responsive”, es decir que se adapta a cualquier dispositivo ya sea PC, Tablet o dispositivo móvil, lo que facilita la comunicación con el cliente final. A través de su sistema de gestión para los servicios aéreos tienen unas tarifas exclusivas gracias a

acuerdos especiales con compañías aéreas y tarifas negociadas con precios más económicos que en internet. Gracias a su sistema Flight Assistant las agencias de Click Viaja son capaces de enviar toda la información respecto a un vuelo o viaje, de forma gratuita, al teléfono de sus clientes: itinerarios, horario de salidas, posibles retrasos, puerta de embarque, cinta de salida de maletas, etc.

Click Viaja tiene un sistema de gestión y facturación de viajes para sus franquiciados, único en el sector, que es totalmente online, a través del cual el agente de viajes puede gestionar fácilmente todas las reservas, presupuestos, etc. También ofrece tarjetas de fidelización a los clientes a través de Nubercard, una tarjeta virtual que es capaz de acumular puntos por viajes para canjear luego por regalos. Esta tarjeta se genera automáticamente y se envía al móvil del cliente de forma totalmente gratuita.

“La vocación de Click Viaja es ofrecer al cliente servicios de calidad a precios excepcionales, en muchos casos más bajos que los que se pueden encontrar en la red y con una asistencia personalizada gracias a las nuevas tecnológicas que aplicamos”, explica Oscar Alonso, director general del grupo.



Oficina Click Viaja en Orberá, Almería

Click Viaja ofrece un modelo de negocio de agencia de viajes generalista que vende todo tipo de viajes, desde vacacional, cruceros, aventura, viajes de novios, estancias, multiaventura, viajes de empresa y colectivos. Además cuenta con una línea de negocios denominada “Todo para tu viaje” que genera ventas cruzadas de complementos, maletas y artículos relacionados con los viajes a sus agencias,

lo que supone un complemento perfecto a la venta de viajes y un 2x1 en su modelo de negocio. Para ser franquiciado de Click Viaja no es imprescindible tener experiencia previa ya que cuentan con un amplio y completo curso de formación inicial y continuo avalado por la Universidad de Málaga. Click Viaja tiene en la actualidad 85 agencias y prevé terminar el año con 150 en España y Portugal.

Tu mejor opción de AUTOEMPLEO

2 NEGOCIOS EN 1:

AGENCIA DE VIAJES
tecnológica

+

TIENDA COMPLEMENTOS

todo para tu viaje

¡Visítanos!

Stand 6C01
topfranquicias

TEN TU PROPIA AGENCIA

4.495€

desde online

8.995€

canon entrada

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

Fideliza a tus clientes

Avanzado consolidador aéreo

Programa de gestión online

Vende viajes como nunca gracias a

más información

DEPARTAMENTO EXPANSIÓN

902 800 329 | 951 247 324

expansion@clickviaja.com | www.clickviaja.com

encuétranos en

Compromiso de Calidad Turística

“La franquicia es un sector generador de empleo”

María Valcarce ► DIRECTORA DE EXPOFRANQUICIA 2014

En un entorno cada vez más virtual, las relaciones personales son muy valoradas ¿qué beneficios le puede reportar a un emprendedor su presencia física en la feria?

Estoy de acuerdo, creo que el contacto personal es insustituible, y que supone un valor añadido en la cualificación de la relación comercial muy necesario en algunos momentos. Pero además, las ferias ofrecen un escenario global que permite conocer tendencias y las últimas novedades del mercado, acceder a la información sectorial y, por supuesto, detectar oportunidades de negocio. Esta realidad cobra aún más sentido en el caso de ferias como EXPOFRANQUICIA con una capacidad de representación empresarial que la sitúa en una posición de liderazgo en el panorama actual de la franquicia y, con ello, en un indiscutible elemento de referencia y conocimiento sectorial para el emprendedor. La gran diversidad de propuestas que recoge el Salón, así como de niveles de inversión, garantiza una oferta muy completa y la comodidad para el visitante de acceder a la más amplia información en un único espacio.

¿Cuál es el perfil del visitante de ExpoFranquicia 2014?

Hasta que no finalice la feria no dispondremos de datos concretos de la edición de 2014, sin embargo todo apunta a que será un perfil similar al registrado en la última edición, con un creciente peso del visitante internacional y de inversores con alta capacidad de decisión. En este sentido, me gustaría señalar que el 74% de los visitantes que acudieron a EXPOFRANQUICIA el pasado año declararon su intención de abrir una franquicia,

de los cuales un 42% se situaba en un tramo de inversión de hasta 30.000 €; un 23%, entre 20.000 y 60.000 €; también un 23%, entre 60.000 y 120.000 €; un 5% entre 120.000 y 180.000 €; un 4,5% entre 180.000 y 300.000 €, y el resto en el entorno superior a 300.000 €.

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

Creo que, en efecto, la franquicia es un sector generador de empleo y que también abre importantes posibilidades para el autoempleo. De hecho, así se desprende del reciente informe presentado por la Asociación Española de Franquiciadores, AEF, que compara el comportamiento de la franquicia entre los años 2008 y 2013, especialmente marcados por la crisis económica, para confirmar que el sistema sale reforzado y con un aumento del 2,6% en los datos de empleo, pasando de 235.929 personas en 2008, a las 242.140 que trabajaban en 2013.

¿Qué sectores y países estarán representados en ExpoFranquicia 2014?

Este año contamos con más de 300 franquicias principalmente españolas, además de enseñanzas de EE.UU., México, Italia, Panamá y Portugal. En cuanto a los sectores destacaría las numerosas propuestas de negocio del ámbito de la Restauración y Hostelería, seguidas de las ofertas referidas a informática, telefonía e internet; estética, cosmética y establecimientos en general vinculados al mundo de la belleza; moda y complementos; gimnasios, fitness y entrenamiento personal, así como alimentación especializada y supermercados. El salón también presenta otras muchas propuestas centradas en



ocio y entretenimiento; educación y formación; muebles, decoración y complementos del hogar; servicios asistenciales –clínicas dentales, cuidado de personas...; comercio especializado, como ferreterías, papelerías, negocios de marketing y publicidad; fotocopias, rotulación y artes gráficas; servicios automovilísticos, vending... así como la participación de empresas de financiación y las principales consultoras. En cuanto a los tramos de inversión podemos avanzar que el 40% de las enseñanzas que participan este año requieren una inversión media de hasta

30.000 €; el 21% entre 30.000 y 60.000 €; el 16% entre 60.000 y 120.000 €; el 11% entre 120.000 y 180.000 €; el 10% entre 180.000 y 300.000 €, y el 2% más de 300.000 €.

¿Novedades a destacar en esta edición?

Las principales novedades se encuentran en la oferta expositiva del Salón que, como cada año, incorpora propuestas de negocio de muy diversos contenidos y sectores en línea con el propio desarrollo de la franquicia en nuestro país. En cuanto a temas de organización de la feria, hemos trabajado sobre una fórmula probada y consolidada que combina la presentación comercial con distintas de actividades de información, asesoramiento, casos de éxito, etc. introduciendo, en este último punto, algunos ingredientes de mejora. De esta manera, el programa Foro Madrid Franquicia, que hemos diseñado en colaboración con la Asociación Española de Franquiciadores – AEF, contempla un nuevo formato en dos bloques: la Escuela de la Franquicia, en la que se tratarán cuestiones clave a la hora de montar un negocio de franquicia y en general de introducción a esta actividad comercial, orientadas a franquiciados y personas interesadas en iniciarse en este ámbito, y un segundo capítulo que hemos llamado el Observatorio de la Franquicia, que ofrecerá información muy práctica para el franquiciador y futuro franquiciador en torno a estrategias de crecimiento, calidad, expansión internacional, etc. En ambos programas, participan activamente las consultoras miembros de la AEF, la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, el Club de Emprendedores, y algunas empresas expositoras y franquiciados.

Terraminium se afianza como la mayor cadena de Administración de Fincas en España

Cada comunidad tiene una web y pueden celebrar juntas de vecinos virtuales

El sector de la Administración de Fincas es uno de los más estables, incluso en épocas de recesión económica. En este escenario, Terraminium continúa liderando el sector y cuenta ya con la red más grande de España con 80 oficinas operativas y 2 más en proceso de apertura. El año pasado aumentó la facturación del grupo en un 35%, alcanzando las 96.000 propiedades administradas bajo el concepto de transparencia en la Administración de Fincas Terraminium. El sistema de gestión de Terraminium posibilita que los vecinos tengan una web con toda la información de su comunidad en tiempo real y pueden incluso celebrar juntas y reuniones a través de su plataforma online. La gestión de la morosidad y la reducción de ésta son algunas de las claves para el éxito de los Administradores de franquiciados de Terraminium.

El Grupo Terraminium destaca por la transparencia en la gestión de las comunidades mediante la aplicación de las nuevas tecnologías que facilitan la labor del administrador y ofrecen múltiples servicios a los vecinos. Esta transparencia es posible gracias a Terranet, un sistema exclusivo de gestión integral de Administraciones de Fincas, que es el más avanzado del mercado, y que permite la consulta de todas las cuentas y documentación online. De esta forma todas las comunidades gestionadas por Terraminium disponen de una web donde todos los vecinos pueden consultar y ver toda la información de la

comunidad en tiempo real. También disponen de un innovador sistema de consultas de esta plataforma web para teléfonos móviles que pueden usar tanto los Administradores de Fincas asociados a Terraminium como los vecinos de las comunidades administradas. Esta aplicación permite consultar en todo momento la información de la comunidad (gastos, estado de las cuentas, información general sobre el grado de ejecución de las incidencias...).

“El sistema exclusivo de gestión de Terraminium ahorra costes y mejora el servicio a los Administradores ya que les permite despreocuparse del grueso de las funciones contables y les deja más tiempo para la atención personal de sus comunidades y captar otras nuevas, con el consiguiente beneficio para los vecinos”, explica Alejandro Gómez, director general de Terraminium

Además el Grupo Terraminium ha sido pionero en el desarrollo y creación de las juntas de vecinos virtuales. Ofrecen la posibilidad de celebrar juntas de vecinos online a través de su módulo JUNTA 2.0 donde los vecinos debaten y votan los asuntos de su comunidad sin necesidad de asistir a las juntas de forma presencial. Otra de las fortalezas de Terraminium es la gestión de cobro de morosos, una de las principales dificultades con las que se suelen encontrar las comunidades. Así mismo, Terraminium tiene importantes acuerdos con empresas líderes en sus sectores para proporcionar a todas las comunidades administradas por ellos los mejores servicios con condiciones y tarifas preferentes. Entre las últimas novedades del grupo cabe destacar la implementación del sistema BOARD que es capaz de automatizar y gestionar los servicios de mantenimientos en las comunidades de vecinos por parte de las empresas de mantenimiento.

“Tener una franquicia de Terraminium resulta fácil, ya que la central se encarga de toda la formación y no es necesario estar colegiado ni tener una titulación específica. El negocio de la Administración de Fincas en España supera el volumen de los 6000 millones de euros y es una alternativa muy sólida a la búsqueda de un autoempleo”, comenta Gómez. Otra de las principales características de Terraminium es su fuerte apuesta por el compromiso



Interior de oficina Terraminium

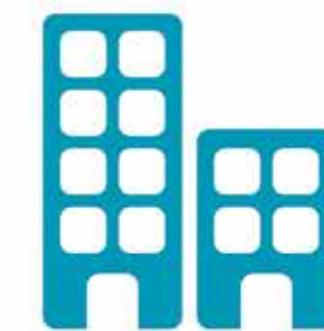
en la calidad de sus servicios, cuenta para ello con los certificados ISO 9001 en gestión de calidad y el ISO 14001 en gestión medioambiental. Además Terraminium es socio de la Asociación Profesional de Administradores de Fincas (APAF) que promueve una gestión ética de la Administración.

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



Visítanos en el stand 6C01 de topfranquicias

La mejor opción Autoempleo



terra^{minium}®
Administración de fincas

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

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



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



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

facebook.com/terraminium
twitter.com/terraminium
www.elblogdeterraminium.com

La administración de fincas transparente
Solicítenos información sin compromiso al
902 106 122 o en expansion@terraminium.com

“Franquishop es una feria de franquicias y emprendedores que sigue un formato diferente”

Prudencio Martínez - Franco ▶ DIRECTOR DE FRANQUISHOP

Explíquenos de forma resumida, ¿Qué es Franquishop?

FranquiShop es una feria de franquicias y emprendedores que sigue un formato diferente. Cada participante dispone de una agenda de contactos que puede gestionar a través de www.franquishop.com. Este sistema permite al franquiciador saber con la debida antelación los emprendedores interesados por su concepto de negocio, pudiendo contactar con ellos antes del día del evento.

Por su parte, Franquishop le ofrece al emprendedor la oportunidad de entrevistarse, de forma gratuita y sin compromiso, con las cadenas de franquicia participantes que más le interesen, contando también con la participación en cada edición de entidades de asesoramiento destinadas a la atención de este colectivo.

¿Cuál es el perfil del emprendedor que acude a Franquishop?

FranquiShop reúne un perfil muy heterogéneo de asistentes dado los diferentes canales de comunicación que utilizamos para la difusión de la feria.

Nos encontramos con 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 familiar o socio. Este perfil acude a través de la información

recibida a través de los medios de comunicación, las redes sociales, los portales de franquicia y de las agencias para el empleo y de desarrollo local de su municipio.

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 la Cámara de Comercio, AJE y otras asociaciones empresariales que colaboran con FranquiShop.

¿Cuántos eventos realizan al año?

Los buenos resultados obtenidos en las ediciones de años anteriores han provocado que hayamos pasado de celebrar dos eventos a duplicar esta cifra en 2014, fijando como destino cuatro importantes ciudades del territorio nacional que suponen para el franquiciador un enclave estratégico para su expansión: Sevilla, Zaragoza, ediciones ya celebradas con éxito y en Mayo y Septiembre, respectivamente, iremos a Barcelona y Madrid.

En Franquishop, ¿se está notando la recuperación económica?

Como comenté tras la celebración de nuestra última edición, celebrada en Zaragoza, en nuestras dos últimas entregas hemos podido constatar los signos de recuperación de la



actividad económica, que se reflejará en los próximos meses en la apertura de un importante número de negocios bajo gran parte de las franquicias participantes en los dos eventos. Asimismo, el interés que despierta la fórmula

de la franquicia entre los emprendedores de cada zona demuestra su éxito como alternativa a la búsqueda de empleo por cuenta ajena. El espíritu emprendedor, poco a poco, va creciendo en nuestro país.

holaMOBI se consolida como la red de tiendas de telefonía multioperador líder del sector

Especialistas en Operadores Móviles Virtuales tienen un comparador propio de tarifas

El sector de las telecomunicaciones está en pleno desarrollo con el imparable crecimiento de los Operadores Móviles Virtuales, OMV, (simyo, Tuenti Móvil, Pepephone, MÁSMÓVIL, etc) que ofrecen tarifas sin permanencia y más económicas ajustadas a diferentes perfiles de uso y con la garantía de la cobertura de las operadoras tradicionales. Según datos de la CNMC el año pasado se registró un alto dinamismo en el mercado, se cerró con un parque de líneas móviles de 51,87 millones. Los OMV lideraron con diferencia las altas de líneas, con más de dos millones de nuevas conexiones a lo largo del año, así como las portabilidades.

En este escenario cada vez son más las franquicias de telefonía “low cost o de bajo coste” que están operando en el mercado. Cabe destacar la cadena holaMOBI, telefonía global, que tras casi dos años, se ha posicionado como líder en su segmento, con más de 70 puntos de venta, ofreciendo un modelo de negocio de tienda multioperador y multiservicio que aglutina todos los servicios que un cliente puede necesitar en cuanto a telecomunicaciones se refiere. Ofrecen dos modelos de negocio en uno, la tienda y además una oficina comercial con un amplio portafolio de servicios y productos para clientes de empresa. Así ofrece a sus franquiciados múltiples líneas de negocio para maximizar la rentabilidad. Son distribuidores oficiales de más de 15 operadores, entre los que destacan los OMV; tienen un servicio especializado y ofertas para el cliente de empresa ofreciendo

además diseño y programación de aplicaciones para dispositivos móviles. También cuentan con servicios de liberación, reparación, compra - venta de teléfonos y tablets nuevos y de segunda mano, seguros, financiación, accesorios y mucho más.

“La filosofía de holaMOBI se basa en asesoramiento integral en telecomunicaciones y telefonía y en el ahorro para los clientes, ofreciéndoles alternativas sin permanencia ajustadas a sus necesidades reales”, explica María Salas, directora ejecutiva del grupo.

Tecnológicamente son muy avanzados y han desarrollado diferentes soluciones a medida para sus tiendas lo que las hace más competitivas y facilita la gestión diaria. Cabe destacar su página web, que está adaptada a la tecnología “responsive” y es compatible con cualquier dispositivo móvil; su programa de gestión y



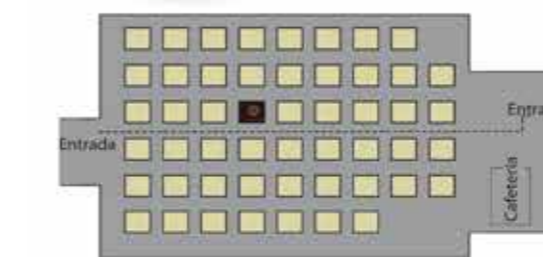
Exterior tienda holaMOBI en Colindres, Cantabria

facturación gesMOBI o las pantallas informativas para clientes en sus tiendas infoMOBI donde de forma automática aparecen todas las promociones y servicios con los que cuentan. Además han desarrollado el Cazatarifas, un comparador de tarifas móviles que tienen en su web para que los usuarios puedan poner sus parámetros de uso de su tarifa móvil y ver un informe con las opciones que tiene de cambio y ahorro. Además avisa automáticamente al cliente si hay una tarifa mejor a través del alertMOBI. La red cuenta con una amplia presencia en redes sociales y tiene su revista corporativa, holaMOBI MAGAZINE en un

original formato de periódico que cuenta también con su versión on line y con distribución vía SMS a sus clientes. Otro de sus valores añadidos para sus clientes es la “Garantía de mejor precio” para que todos los clientes sepan que además de ofrecer en sus tiendas el mejor asesoramiento también encontrarán los mejores precios. En este sentido holaMOBI garantiza el mejor precio en sus productos y devolverá al cliente el 120% de la diferencia, si la hubiera con la competencia. Esta promoción que es permanente está sujeta a unas condiciones generales que el cliente puede consultar en la tienda o en www.holamobi.com. Uno de los pilares fundamentales de holaMOBI es su formación, así como el apoyo constante a sus franquiciados. Cuentan con un acuerdo de colaboración con la Universidad de Málaga que participa en la formación inicial, y también cuenta con un programa de formación continua fundamental en este sector tan dinámico. La inversión es muy ajustada y tienen un acuerdo con el BBVA para ofrecer soluciones personalizadas de financiación para aquellos emprendedores que lo necesiten. holaMOBI es una opción de autoempleo para aquellos que tengan experiencia en el sector o que les apasione el mundo de la telefonía y la tecnología. Con todos estos servicios y productos la red se ha convertido en la cadena de referencia del sector con más de 70 tienda y con la previsión de llegar a las 150 en 2014, siendo la red de franquicias del sector que más ha crecido en el último año.



Estamos en:
STAND
6E11



LA PIEMONTESA
Ristoranti - pizzerie

Restaurantes La Piemontesa es un concepto de negocio basado en restaurantes de cocina italiana de calidad, fácil gestión y alta rentabilidad.



www.lapiemontesa.com

¡Únete a nosotros!
Solicita más información en nuestro stand

Pg. Neoparc. Edificio Neoparc II, 1º-1ª · Avda. Ivars d'Urgell, 65 · 25191 Lleida
Tlf: 973 100 809 - 973 104 112 · expansion@lapiemontesa.com

"El sistema de franquicias sigue siendo un sector sólido capaz de amoldarse a cualquier circunstancia"

Mario Rubio ▶ PRESIDENTE DE SIF

¿Qué objetivos, cambios y mejoras se marca para la próxima edición de SIF, en Valencia?

En la Próxima edición de SIF, que tendrá lugar del 16 al 18 de octubre y en la que celebramos su 25 Aniversario, se va a incrementar la presencia internacional con una alta representación de marcas y delegaciones de Latinoamérica procedentes de países como Brasil, México, Argentina, Paraguay y Países de Centro América. Esta presencia reforzará la implantación de empresas de esos países en España y, asimismo, servirá de puente a las empresas expositoras hacia países latinoamericanos. Además, se celebrará HomenajePyme, un evento que tendrá lugar durante la primera jornada de SIF, el día 16 de octubre, y que contará con la presencia de primeras espadas del marketing, la comunicación y motivación que ofrecerán conocimiento y reconocimiento a las PYMES. En su última edición HomenajePyme contó con la presencia de más de 1000 empresarios interesados en sus contenidos, charlas y talleres. Otra de las novedades de SIF es que el pasado mes de febrero nació Radio Emprende, la radio oficial del certamen, como plataforma única de comunicación de contenidos a través de las redes sociales y aplicaciones móviles. Asimismo, la plataforma informática del certamen, SIF VIRTUAL, continúa ofreciendo referencias de los expositores durante los 365 días del año. Por otro lado, al expositor SIF le facilita la asistencia al certamen con unas condiciones de financiación muy ventajosas.

¿Qué países estarán representados?

La parte Internacional de SIF quedará representada a nivel expositivo con enseñas procedentes de países como Francia, Bulgaria, Italia, Portugal, Canadá, EEUU e Israel y por supuesto una amplia representación de las Asociaciones y enseñas de Latinoamérica, principalmente de países como Brasil, México, Argentina, Uruguay, Costa Rica... todos ellos miembros de FIAF (Federación Iberoamericana de Franquiciadores), de la cual nos sentimos orgullosos de ser su sede Oficial.

¿Qué mensaje transmitiría a las personas que están pensando integrarse en una red de franquicias?

El sistema de franquicias es un excepcional camino de ayuda y aprendizaje para llegar al objetivo de montar un negocio y, además, una forma de vida. Es como la elección por parte de un conductor, de una vía de peaje, o una carretera general. La carretera de peaje, asegura que llegarás al destino con un menor número de incidencias y con seguridad, pero siempre dependiendo de la capacidad del conductor. Es decir, se minimizan los riesgos. El futuro franquiciado debe de elegir la marca, en función de su capacidad económica, aprendizaje y conocimientos.

Con los datos de recuperación económica ¿Qué evolución estima para el sistema de franquicia?

Según los datos ofrecidos por la AEF (Asociación Española de Franquiciadores) en su último estudio del sector de 2013, el sistema de franquicias sigue siendo un sector sólido y capaz



de amoldarse a cualquier circunstancia, prueba de ello es la confianza depositada por cada vez un mayor número de empresas, para crecer a través de este modelo de negocio, sabiendo que

estamos atravesando uno de los momentos más complicados a nivel crediticio y de financiación, tanto para las empresas, como para los futuros franquiciados.



Nº1 Franquicia de arroces y fideuá
En sabor **TRADICIONAL**

Te ofrecemos una **oportunidad única** de trabajar al frente de un concepto distinto, rápido y lo que es más importante, un negocio de **elevada rentabilidad**.
¡Una franquicia a tu medida!

¡13 VARIETADES de paella!
Carne, Pescado, Marisco Verduras.

SIN CANON DE ENTRADA
SIN MERMAS
SIN ROBO
SIN COMPETENCIA

know-how desarrollado, comprobado y consolidado.
+ Formación integral preapertura y **asistencia** inauguración.

EQUIPAMIENTO

- INTERIOR COCINA
- INTERIOR RECEPCIÓN
- EXTERIOR FACHADA
- KIT INICIAL APERTURA
- FORMACIÓN

TAKE AWAY

Modelo 1
40.000€

TAKE AWAY + RESTAURANTE

Modelo 2
45.000€

¡Elige el modelo que mejor se adapte a ti!

Departamento de Expansión:
T. 911 878 680 / M. 622 772 228

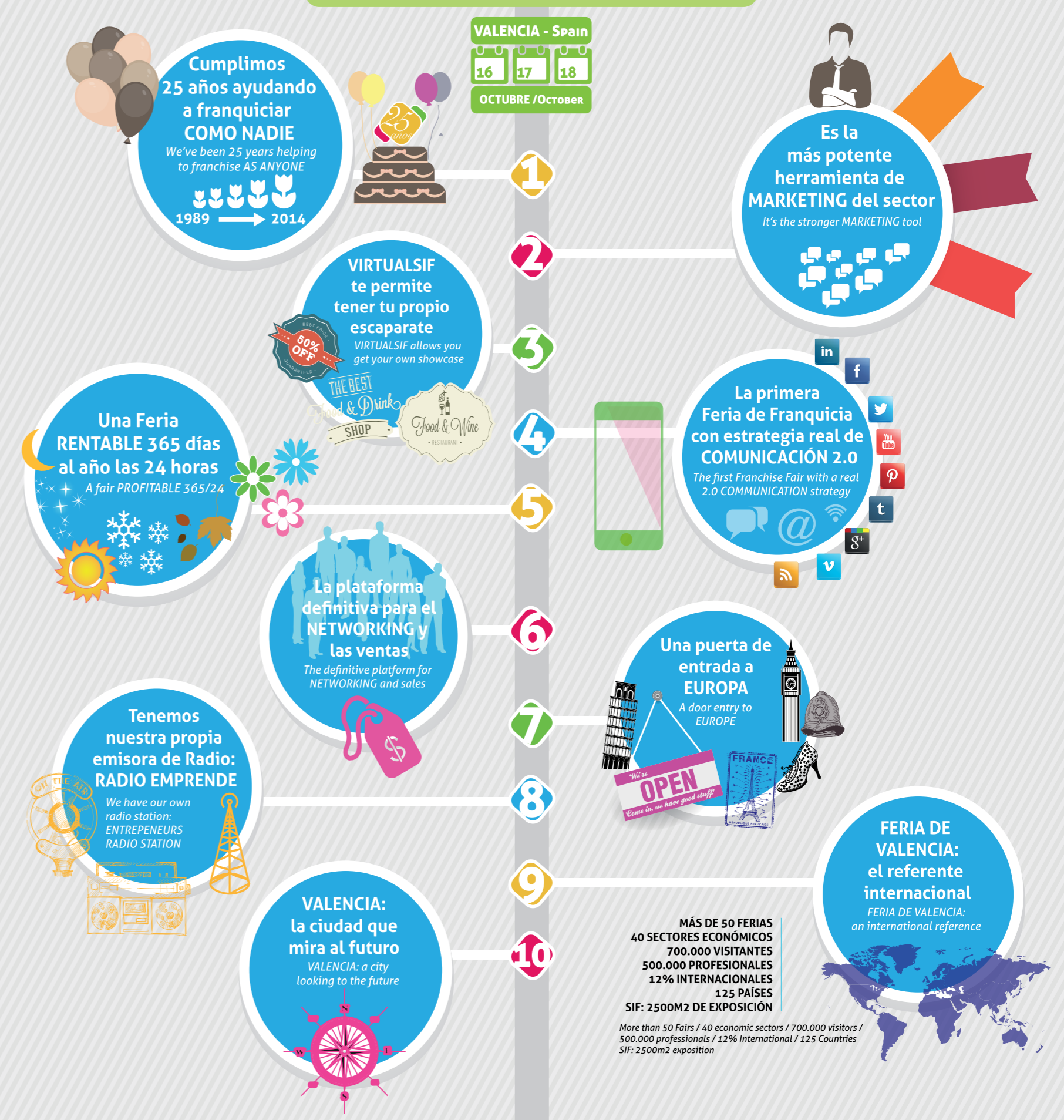
expansion@lapaellica.com

www.lapaellica.com



2014

10 RAZONES PARA ESTAR EN
10 REASONS TO BE IN
SIF Salón Internacional de la Franquicia
Valencia - Spain



www.montaunafranquicia.com | @SIFCO

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 100€/ mes
Canon de publicidad	10€/mes

INVERSIÓN 4.495€ (on line) 8.995€ (física)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: A Convenir Población: A convenir

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 85 Propios: 2 Franquiados: 83 Extranjero: 8

www.clickviaja.com Contacto: Oscar Alonso

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

GRUPO TERRAMINIUM
Asesoría - Consultoría - Administración

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

INVERSIÓN 17.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 80 Propios: 2 Franquiados: 78 Extranjero: 0

www.terraminium.com Contacto: Jaime Abehsera

AZV ASESORES
Asesoría - Consultoría - Administración

Canon de entrada	9.000€
Royalty	6%, mínimo 400€
Canon de publicidad	Actualmente no

INVERSIÓN 20.000€ (incl. Canon de entrada)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50 / 60m² Población: 2.500 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 11 Propios: 1 Franquiados: 10 Extranjero: 0

www.azv.es Contacto: Mariano Zafrá

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

Contacto: Dpto. de expansión

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.zafiro.com Contacto: Victoria Asensi

DIT GESTIÓN S.L.
Agencia de viajes

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

INVERSIÓN 3.200€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 380 Propios: 30 Franquiados: 350 Extranjero: 10

www.ditgestion.es Contacto: Lander Arriaga

GRUPO MARCAL
Administración de fincas

Canon de entrada	12.800€
Royalty	3% Mantenimiento
Canon de publicidad	5%

INVERSIÓN 18.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 12 Propios: 3 Franquiados: 9 Extranjero: 0

www.marcalasesores.com Contacto: Rafael Martín

YMOV ASESORES
Asesoría - Consultoría - Administración

Canon de entrada	5.900€
Royalty	350€
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 5.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 16 Propios: 3 Franquiados: 13 Extranjero: 0

www.ymov.es Contacto: Víctor Zúñiga Alonso

BANKORO
Oro compraventa

Canon de entrada	15.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	1%

INVERSIÓN 40.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40 / 80 m² Población: 100.000 habitantes (Exclusividad por provincia)

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

www.bankoro.es Contacto: Elisabeth Pujol / Carlos Villalba

ENTREVISTA A LA FRANQUIADA UNICIS DE BURGOS Y VITORIA.

La confianza, ofrecida desde el primer momento por Unicis, es la ventaja que hizo optar por esta franquicia y no por otra del sector. Las características para un franquiciado de Unicis para gestionar bien el negocio y tener éxito son, saber escuchar y empatizar con la persona que acude a la agencia.



GABINETES MATRIMONIALES, AMISTAD Y ACTIVIDADES

¿En qué zona de España está situada tu agencia?
Burgos y Vitoria

¿Qué ventajas encuentras en Unicis que te hicieron optar por esta franquicia y no por otra del sector?
La confianza ofrecida desde el primer momento.

¿Desde una perspectiva económica por qué te decidiste por esta franquicia?
Me pareció un precio justo por lo que se me ofrecía.

¿Cuál era tu experiencia laboral, antes de ser franquiciada de Unicis?
Empleada de Unicis.

¿Qué facilidades te dieron desde la central?
Todas, desde la económica hasta el apoyo en el día a día con las dudas e inseguridades.

¿Se obtienen buenos resultados económicos?
Sí, yo vivo de ello.

¿Qué dedicación le das a la gestión de tu franquicia?
De lunes a viernes jornada de seis horas.

¿Cómo valoras el soporte que has recibido de la central en el inicio de tu proyecto empresarial?
Apoyo en todo momento para todas las dudas que han ido surgiendo.

Si tuvieras que partir de cero, ¿Apertura individual o a través de franquicia?
A través de franquicia.

¿Cómo ves el negocio de las relaciones en los tiempos que corren?
Las habilidades sociales se han ido perdiendo y cada vez necesitamos más volver a relacionarnos

¿Qué tipo de perfil es el más común en tu zona?
Hombres de 35 a 50

¿Qué servicios ofreces a tus clientes?
La posibilidad de encontrar pareja, amistad, o decidirse por hacer actividades de ocio en común.

¿Sale muy caro encontrar pareja?
El valor lo da cada persona, si quiere seguir sola, o encontrar de nuevo el amor.

PARA MÁS INFORMACIÓN
expansion@unicis.es
Teléfono: 911 878 611 Móvil: 722 553 988

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Agencias matrimoniales

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

FINCATERRA
Agencia inmobiliaria

Canon de entrada	4.500€
Royalty	145€ / mes
Canon de publicidad	2% / año

INVERSIÓN 4.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: A convenir

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

www.fincaterra.com Contacto: José Luis Mateu Molina

ACTION CARE
Servicio a domicilio y asistencial

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

INVERSIÓN 595€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 50 Propios: 0 Franquiados: 40 Extranjero: 0

www.actioncare.es Contacto: Marta Veganzones

A GREEN SPACE
Energía Solar - Renovable

Canon de entrada	5.800€
Royalty	2,5%
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 5.800€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 152 Propios: 2 Franquiados: 150 Argentina, Brasil, México, Portugal, R.D

www.agreenspace.org Contacto: Fernando Téllez Cantero

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

Agencias inmobiliarias

Servicios

ENCUENTROS JADER
Agencia matrimonial - Amistad

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

INVERSIÓN Variable en función del modelo

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Desde 20m² Población: Desde 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 8 Propios: 1 Franquiados: 7 Extranjero: 0

www.encuentros-jader.com Contacto: Remedios Gomis

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 Bermudez

ASFA21 SERVICIOS SOCIALES
Servicio a domicilio y asistencial

Canon de entrada	Desde 12.000€
Royalty	Desde 210€ / mes
Canon de publicidad	80€ / mes

INVERSIÓN Desde 18.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: Desde 30m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 31 Propios: 3 Franquiados: 28 Extranjero: 0

www.grupoasfa21.com Contacto: Beatriz Lorenzo Sáez

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

Asesoría / Consultoría / Administración

Compra - Venta de Oro

LA EMPRESA ECO WORLD PROJECT, COLABORADORA CON LA AGENCIA ANDALUZA DE LA ENERGÍA, COMENZARÁ A INSTALAR EN ANDALUCÍA UN NUEVO MODELO DE ACUMULADOR PARA ENERGÍA SOLAR TÉRMICA



La creciente tendencia en el uso de energías renovables por parte de los andaluces, y concretamente de la energía solar térmica, ha llevado a esta empresa a realizar ya múltiples proyectos de instalación de este nuevo sistema que aprovecha la producción de energía limpia tanto en hogares como en empresas. Permitirá a sus usuarios disponer de agua caliente gratuita para su domicilio o local, con unos ahorros de hasta el 80% respecto de otras energías convencionales. Todo ello tras una instalación que resulta bastante sencilla, limpia y sin complicaciones para el consumidor. Además cuenta con la subvención que la AAE ofrece para cualquier instalación de energía solar térmica. Esperanza Seco, directora de Eco World Project, explica este punto: "con carácter general las instalaciones solares térmicas en Andalucía están subvencionadas. Concretamente este tipo de instalación se bonifica con 500€ por parte del programa PROSOL y otros 400€ que subvenciona Eco World-Project. Esto, unido a una buena flexibilidad en la financiación, hace que particulares y empresas puedan beneficiarse del mejor sistema de energía solar térmica del mercado, el sistema solar KRONTEL KS 300 INOX", afirma. Las principales características que ofrece este nuevo sistema se centran en su revestimiento exterior, que es de acero inoxidable. El acero inoxidable garantiza una durabilidad y fiabilidad máxima. Si a esta característica le unimos un óptimo aislamiento y una capacidad inicial de 285 litros, tenemos el sistema de energía solar térmica termosifón ideal para el uso particular y PYMES. Se espera que provincias como Granada, Sevilla, Cádiz, Córdoba o Huelva acojan el mayor número de proyectos de instalaciones del nuevo KRONTEL KS 300 INOX de agua caliente sanitaria.

PARA MÁS INFORMACIÓN
www.ecoworld-project.com

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Servicios médicos

ecox 4D PRENATAL
imágenes que laten

ECOX
Centro de imagen 4D Prenatal
Canon de entrada 14.000€
Royalty 400€ / mes
Canon de publicidad Incluido en Royalty

INVERSIÓN Desde 21.500 a 37.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 150.000 habitantes

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

www.ecox4d.com Contacto: Dpto. de Expansión

STOP alTabaco alSobrepeso alStress

STOPALTABACO
Laser Therapy
Canon de entrada 5.950€ / Menos para comer
Royalty No hay
Canon de publicidad 98€

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

Moda

DI PREGO UOMO camicie

DI PREGO
Moda Hombre
Canon de entrada 8.000€
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay

INVERSIÓN 58.000€

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 13 Propios: 6 Franquiados: 7 Extranjero: 4

www.diprego.com Contacto: Chumilla Muriel

KROWIM

KROWIM
Moda Hombre
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay

INVERSIÓN Desde 70.000 hasta 150.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 100 / 300m² Población: 75.000 habitantes

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

www.krowim.es Contacto: Jose Antonio

FRiking

FRiking
Moda
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay

INVERSIÓN 8.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25m² Población: 20.000 habitantes

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

www.friking.es Contacto: Eduardo López

JOYCA ZAPATOS

JOYCA
Calzado y complementos
Canon de entrada 9.000€
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay

INVERSIÓN 60.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 100m² Población: 85.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 11 Propios: 8 Franquiados: 3 Extranjero: 0

www.joyca.com Contacto: Raul Merino

Di Piú Milano

DI PIÚ MILANO
Calzado y complementos
Canon de entrada No hay
Royalty No hay
Canon de publicidad No hay

INVERSIÓN 30.000€ (Canon de entrada, mobiliario básico 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.dipiulamilano.com Contacto: Adriana Gómez

CAY VILLE

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

Contacto: Ana Herrero

NIFTY

NIFTY
Calzado y complementos
Canon de entrada No hay
Royalty 1%
Canon de publicidad 1%

INVERSIÓN 19.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 60m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 26 Propios: 4 Franquiados: 22 Extranjero: Si

www.niftyespana.com Contacto: Marco Duraes

PRIMADONNA COLLECTION

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

Eco4D PRESTA APOYO PERMANENTE A SUS FRANQUICIADOS

Los franquiciados de Eco 4D en Lleida reciben la visita del alcalde de la ciudad.



Fruto del constante apoyo que Eco4D presta a sus franquiciados, ha nacido una modalidad de capacitación que solo aporta ventajas, Eco4D desplaza a su equipo para dar la formación práctica en la localidad del franquiciado, apoyándolo también en la apertura y prestándole asistencia permanente.

Nuestra experiencia nos demuestra que la manera más eficaz de formar a los franquiciados es hacerlo en el mismo lugar donde realizarán su actividad, con su ecógrafo calibrado según los parámetros concretos de cada usuario, realizando labor comercial en su localidad y con embarazadas de la zona en cuestión. Durante el pasado 5 y 6 de abril se celebró la feria Petítalia en Lleida, y los nuevos franquiciados contaron con el apoyo de la Central de franquicias para acudir a esta importante cita. Esta acción se enmarca dentro del programa de formación continua.

Los nuevos franquiciados Eco4D de Lleida tuvieron una gran acogida entre el público asistente a la feria, ya que se presentaba por primera vez en la provincia nuestro sistema de ecografía emocional. El stand de Eco4D conto con la visita institucional del Alcalde de Lleida, apoyando con su presencia a los nuevos emprendedores de la localidad.



PARA MÁS INFORMACIÓN
expansion@ecox4d.com
T.: 911878660 M: 618431797

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: f t y

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**

Cigarrillos electrónicos

VAPERGREEN
Cigarrillos electrónicos

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	5.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 12m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 8 Propios: 2 Franquiciados: 6 Extranjero: 0
www.vapergreen.com Contacto: Teresa Acuña

INNOVATION
Cigarrillos electrónicos

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 4.285€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 10m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 51 Propios: 9 Franquiciados: 42 Extranjero: 98
www.innovationflavours.es Contacto: Jorge Ivanov

Salud / belleza

ABANOLIA ESTÉTICA Y BIENESTAR
Belleza y estética

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

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 18 Propios: 3 Franquiciados: 15 Extranjero: 0
www.abanolia.com Contacto: Angel Arias

LAS TERMAS DE RUHAM
Belleza y estética

Canon de entrada	Incluido
Royalty	350€ / mes
Canon de publicidad	100€ / mes
INVERSIÓN	14.999€ ó Renting Total a 0€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 80 / 100m² Población: 25.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 14 Propios: 1 Franquiciados: 13 Extranjero: 0
www.lastermasderuham.com Contacto: Roberto Ruso

NI UNO +
Belleza y estética

Canon de entrada	No hay
Royalty	350€ / mes
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	29.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 45m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 23 Propios: 2 Franquiciados: 21 Extranjero: 0
www.niunomas.es

ACTÚA LASER - LASERTERAPIA
Belleza y estética

Canon de entrada	5.750€
Royalty	150€
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	5.750€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 35m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 16 Propios: 0 Franquiciados: 16 Extranjero: 0
www.actualaser.com Contacto: Miguel Angel Jañez

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 Franquiciados: 0 Extranjero: 0
www.elegancehairextensions.es Contacto: Cristina del Río

LA BOTICA DE LOS PERFUMES
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	21.500€ + IVA

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 110 Propios: 15 Franquiciados: 95 Extranjero: 0
www.laboticadelosperfumes.com Contacto: Ernesto Cortés

EQUIVALENZA
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	19.000€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30 / 50m² Población: 10.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 500 Propios: 1 Franquiciados: 499 Extranjero: Si
www.equivalenza.com Contacto: Ángeles Berdejo

WOMAN 30 SHOP
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 14.900€

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 23 Propios: 12 Franquiciados: 11 Extranjero: Fase de apertura
www.woman30shop.com Contacto: Jesús Mejías / Manuel Duque

EQUIVALENZA ACUDE A EXPOFRANQUICIA 2014 CON SU CONCEPTO DE ALTA PERFUMERÍA LOW COST



La marca líder en su sector de perfumería de calidad a precios asequibles participará como expositor en el Salón Internacional de la Franquicia, que se celebrará en la Feria de Madrid del 24 al 26 de abril. Equivalenza acude con un stand de 64 metros cuadrados, con un diseño inspirado en el logotipo de la marca y amplios espacios para atender a emprendedores e inversores que deseen recibir información sobre el modelo de negocio de Equivalenza. Ángeles Berdejo, CEO de Equivalenza Europa, desgranará algunas de las claves del éxito nacional e internacional de la marca de perfumerías en una ponencia, que se celebrará el 25 de abril, en el espacio "Escuela de la franquicia" de Ifema, a las 12:45 horas. Equivalenza es una cadena de perfumerías basada en un concepto de creaciones propias de perfume y aroma de alta calidad a precios asequibles. En apenas 3 años la marca ha abierto 600 tiendas en una treintena de países. Su modelo de negocio se basa en un sistema de licencias (sin canon ni royalties), y una inversión reducida que incluye todo lo necesario para comenzar con el funcionamiento de la tienda (mobiliario, diseño, amplio stock de producto, sistema informático, formación continuada). Por 18.000€ +IVA es posible abrir un Mall Model Equivalenza (espacio diseñado para ubicarse en los pasillos de los centros comerciales). La inversión aproximada para abrir una tienda completa Equivalenza es de 19.900 +IVA.



PARA MÁS INFORMACIÓN
Sara Castillero, Dpto. Comunicación
comunicacion@equivalenza.com
0034 976796027

las 100 mejores Franquicias

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

Salud / belleza

5ª ESENCIA
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 15.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 12 Propios: 2 Franquiciados: 10 Extranjero: 8
www.5a-esencia.com Contacto: Alejandro Ibañez

KAQPRICHIE, LA MARCA BLANCA DEL PERFUME
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Entre 15.000 y 30.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 10 / 30m² Población: 10.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 13 Propios: 1 Franquiciados: 12 Extranjero: 1 en Portugal
www.kaqprichie.com Contacto: Andrés Sánchez

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 Franquiciados: 4 Extranjero: 0
www.veneravenus.com Contacto: Olga Ciloci

CIEN FRAGANCIAS
Cosmética

Canon de entrada	14.900€ (incl. instalación local)
Royalty	No hay
Canon de publicidad	Dependiendo
INVERSIÓN	14.900€ + IVA

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 59 Propios: 2 Franquiciados: 57 Extranjero: 15
www.cienfragancias.com Contacto: Mariano Martínez

EJOVE
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	23.600€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 30m² Población: 40.000 / 50.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 1 Propios: 1 Franquiciados: 0 Extranjero: 0
www.ejove.com Contacto: Carlos / Fátima / Rosa

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 Franquiciados: 28 Extranjero: Si
www.esseparfum.com Contacto: Sol Pérez

MAKE UP STORE
Cosmética

Canon de entrada	5.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	70.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40 / 80m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 118 Propios: 53 Franquiciados: 65 Extranjero: Si
www.makeupstore.es Contacto: Laura Miro

FRAGANCES & COLORS
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	83€ / mes
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	9.500€ (Promoción válida hasta 30/06)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 25 / 35m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 26 Propios: 2 Franquiciados: 24 Extranjero: 1
www.fragrancesandcolors.com Contacto: Raúl Pimentel / Jorge Fenollar

YDENTIK PERFUME BAR CONCEPT
Cosmética

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	24.900€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20 / 30m² Población: No relevante

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 3 Propios: 1 Franquiciados: 2 Extranjero: 18
www.ydentik.es Contacto: Diego Chana

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

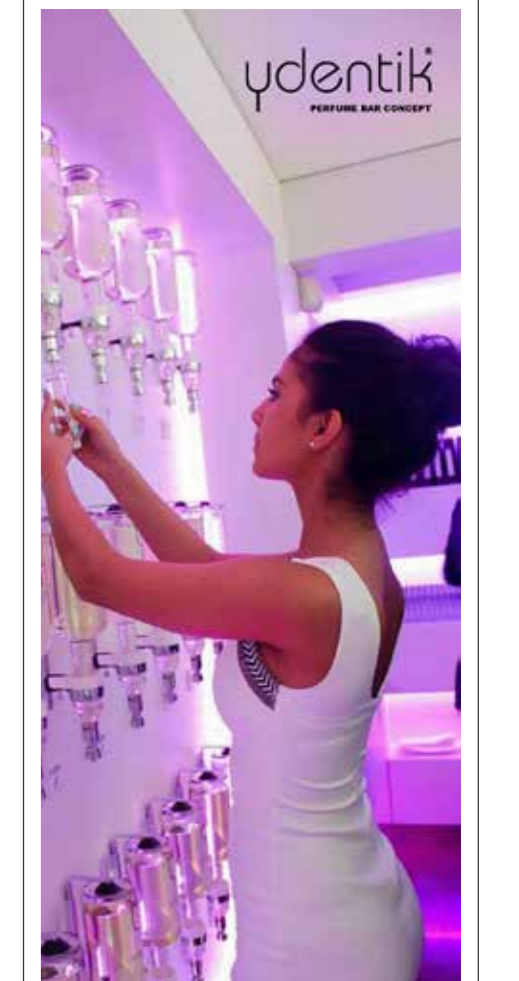
Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 1 Franquiciados: 5 Extranjero: 0
www.wapacosmetics.com

YDENTIK PERFUME BAR CONCEPT - NUEVO CONCEPTO DE PERFUMERÍA LOW-COST, MUY ORIGINAL Y ATRACTIVO

Productos de calidad superior a precios low-cost.



YDENTIK Perfume Bar Concept - Nuevo concepto de perfumería low-cost, muy original y atractivo. Un Bar de perfumes con una decoración super moderna, llena de botellas en la pared. Los perfumes se prueban en unas copas, escuchando musica en un ambiente que cambia de color. Productos de calidad superior a precios low-cost.



PARA MÁS INFORMACIÓN
www.ydentik.es

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Salud / Belleza

FITNESS19
Deportes / Gimnasios

Canon de entrada	19.000 / 21.000€
Royalty	0,70€ por socio activo
Canon de publicidad	75€

INVERSIÓN Desde 60.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 150m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 13 Propios: 3 Franquiciados: 10 Extranjero: 1

www.fitness19.es Contacto: Rebeca Fernández

FITNESS NUTRITION
Deportes / Gimnasios

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

INVERSIÓN 10.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 72m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 28 Propios: 8 Franquiciados: 20 Extranjero: 0

www.fitnessnutrition.es Contacto: Manuel Acosta

Telecomunicaciones / Telefonía

holaMOBI, TELEFONÍA GLOBAL
Telecomunicaciones / Telefonía

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

INVERSIÓN 26.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 12m² Población: Según emplazamiento

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 72 Propios: 2 Franquiciados: 70 Extranjero: 0

www.holamobi.com Contacto: Jaime Abehsera

YOIGO K-HABLS
Telecomunicaciones / Telefonía

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

INVERSIÓN Desde 25.000€

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

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

www.khabls.com Contacto: Jose María Guerrero

MOVILREPUBLIC
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	11.500€
Royalty	2%, mínimo 160€
Canon de publicidad	2%

INVERSIÓN 20.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 35m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 8 Propios: 1 Franquiciados: 7 Extranjero: 0

www.movilrepublic.com Contacto: Jose Luis Mateu

JAZZTEL BY TOP-MÓVIL
Telecomunicaciones / Telefonía

Canon de entrada	3.000€
Royalty	120€/mes
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 14.500€

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

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 154 Propios: 6 Franquiciados: 148 Extranjero: 0

www.tiendasjazztel.com Contacto: Jose Ramón Fernández

Informática

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: 9 Propios: 6 Franquiciados: 3 Extranjero: 0

www.nostravant.es Contacto: Javier García

THE BOX PHONE (CORNER)
Telecomunicaciones / Telefonía

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

INVERSIÓN 3.995€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No relevante Población: No relevante

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

www.theboxphone.com Contacto: Jesús Mérida-Nicolich

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: 130 Propios: 1 Franquiciados: 125 Extranjero: 0

www.pccoste.es Contacto: Natividad Perero

BEEP
Informática

Canon de entrada	No hay
Royalty	3%
Canon de publicidad	60€/mes el primer año

INVERSIÓN 15.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50 / 100 m² Población: 8.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 277 Propios: 7 Franquiciados: 250 Extranjero: 0

www.beep.es Contacto: Sr. Robert

¡¡UNETE A LA FRANQUICIA FINCATERRA!!



Fincaterra pertenece al grupo Terraminium. Dedicado a la administración de grandes condominios y la intermediación inmobiliaria con más de 20 años de experiencia.

Ahora que más que nunca te brindamos la oportunidad de que te unas a nosotros. Fincaterra con un canon de entrada de 4.500 € con exclusividad de zona ahora se puede pagar en cómodos plazos y financiación personalizada, tan solo con una pequeña entrada de 1.500 € y el resto a financiar en 6 meses. ¡Aprovechate de esta ocasión! Y todo esto porque apoyamos a emprendedores como tú.

La Adhesión a la red de Fincaterra incluye un estudio de viabilidad de zona y asesoramiento personalizado en la pre apertura de tu oficina, plataforma web de gestión (intranet) FINCANET, página web propia personalizada, formación inicial, exclusividad territorial, manuales operativos y de formación, sistema informático para móviles PISOINFO.com, pack papelería corporativa inicial, kit de vinilos decorativos, acceso al sistema de escaparate INFOPISOS, y plataforma de seguros brokalia.com.

¡ANÍMATE!
¡INFÓRMATE!
¡FRANQUICÍATE!



PARA MÁS INFORMACIÓN
tlf: 902 021 310
expansion@fincaterra.com

FranquiShop
www.franquishop.com

X EDICIONES APOYANDO LA FRANQUICIA

FERIA LOW COST DE FRANQUICIAS Y EMPRENDEDORES

Sevilla Barcelona Madrid
Málaga Zaragoza

- Agenda de contactos personalizada
- Web como punto de encuentro franquiciador-emprendedor
- Máxima rentabilidad en una jornada
- Inscripción gratuita para el emprendedor
- Premio FranquiShoppers
- Sección de asesoramiento

www.franquishop.com

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Informática

PC BOX
Informática

Canon de entrada	6.000€
Royalty	3%
Canon de publicidad	125€/mes
INVERSIÓN	30.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 70m² Población: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 130 Propios: 47 Franquiados: 75 Extranjero: 0

www.pcbbox.com Contacto: Xavier Robert

REDGREEN
Informática

Canon de entrada	500€
Royalty	125€/mes (Se devolverá mensualmente por compras realizadas según escalados)
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	3.990€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No relevante Población: A estudiar

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

www.redgreen.es Contacto: Santiago Polo

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: Javier Herreros Tauste

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.ecbembibre.es Contacto: Rubén Calleja

DIMENSIONAL WEBS
Internet / Publicidad

Canon de entrada	Desde 700€
Royalty	590€/año
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	Desde 700€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 100.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 28 Propios: 3 Franquiados: 25 Extranjero: 1

www.dimensionalwebs.com Contacto: Beatriz Esteban

SMS PRO
Publicidad / Comunicación / Marketing

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	1.950€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: No precisa Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 14 Propios: 1 Franquiados: 13 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: 10 Propios: 2 Franquiados: 8 Extranjero: 0

www.infotactile.com Contacto: Sara Sáenz

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: 223 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

PUBLIPAPEL
Publicidad / Comunicación / Marketing

Canon de entrada	5.000€ + IVA
Royalty	199€/mes (carencia los 2 1º meses)
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	5.000€

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

DEHESA SANTA MARÍA ALCANZA LOS 50 ESTABLECIMIENTOS EN NUESTRO PAÍS



La cadena de restauración moderna Dehesa Santa María, especializada en tapas ibéricas de alta calidad, se consolida con una red de 50 establecimientos repartidos por todo el país.

Dehesa Santa María nació hace más de 15 años como una cervecería-restaurante especializada en productos ibéricos, gran parte de ellos con denominación de origen. Desde entonces, la cadena ha evolucionado hasta lograr una oferta gastronómica que le permite cubrir todos los momentos del día, desde un desayuno hasta una completa cena a la carta, pasando por una amplia propuesta de aperitivos y de menús de mediodía.



PARA MÁS INFORMACIÓN
www.dehesasantamaria.com

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Regalos

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 / 100m² Población: 40.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 36 Propios: 1 Franquiados: 35 Extranjero: 1

www.franquicias.cat / www.duldi.com Contacto: Montse Cubedo Martos

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: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 2 Franquiados: 4 Extranjero: 1

www.dreamstore.es Contacto: Sergio Escamilla

Hostelería / Restauración

LA PABELICA, ARROCES Y FIDEUÁ
Restaurante

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Canon de publicidad	200€/mes
INVERSIÓN	40.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 50m² Población: 30.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 4 Propios: 2 Franquiados: 2 Extranjero: 0

www.lapaellica.com Contacto: Vicente Candel / Pedro Brufal

BODEGAS MEZQUITA
Cervecería / Vinos / Tapas

Canon de entrada	24.000€ + IVA
Royalty	5%
Canon de publicidad	2%
INVERSIÓN	165.000€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 70m² más terraza Población: 120.000 habitantes

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

www.bodegasmezquita.com Contacto: Ricardo Villaluenga

0,40 CERVECERÍAS MERCADO PROVENZAL
Cervecería / Vinos / Tapas

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

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 80 / 150m² Población: 40.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 40 Propios: 3 Franquiados: 37 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: Si

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

JAMAICA COFFEE EXPERIENCE
Cafetería / Coffee shop

Canon de entrada	15.000€
Royalty	4% s / ventas sin IVA
Canon de publicidad	2% s / ventas sin IVA
INVERSIÓN	120.000€ (estimación local 90m²)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 70m² Población: 50.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 51 Propios: 27 Franquiados: 24 Extranjero: 0

www.gruporodilla.com Contacto: Juaní Gómez

DOOPIES AND COFFEE
Cafetería / Coffee shop

Canon de entrada	No hay
Royalty	250€
Canon de publicidad	No hay
INVERSIÓN	42.000€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 40m² Población: 35.000 habitantes

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

www.dopiesandcoffee.com Contacto: Administración

LA PIAMONTESA
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.lapiamontesa.com Contacto: Sara Arcas

LA PIAMONTESA 1800 ESTARÁ PRESENTE EN EXPOFRANQUICIA MADRID



La Piemontesa 1800 estará presente en Expofranquicia Madrid por tercer año consecutivo. El certamen se realizará los días 24, 25 y 26 de Abril en IFEMA. Después del éxito en las ediciones anteriores, queremos estar presentes un año más.

Expofranquicia 2014, el Salón Internacional de las Franquicias, es una de las ferias más importantes del sector. En Franquicias La Piemontesa continuamos con nuestra expansión territorial por lo que puedes visitarnos en nuestro stand 6E11 en el pabellón 6.

Expofranquicia, la feria de la franquicia de IFEMA, reúne en un mismo espacio orientado a inversores, profesionales y a las personas con interés en abrir una franquicia y desarrollar esta fórmula de autoempleo de la que Franquicias La Piemontesa será la mejor elección. ¡Os esperamos!



PARA MÁS INFORMACIÓN
www.lapiamontesa.com
Sara Arcas (La Piemontesa- Marketing)
marketing@lapiamontesa.com
T. 973 100 809.

las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Hostelería / Restauración

PICK A PIZZA
Pizzerías / Italianos

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

INVERSIÓN 27.500€

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

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.pannaefragola.com Contacto: Silvia Cid

RODILLA
Fast food

Canon de entrada	24.040€
Royalty	5% s/ ventas sin IVA
Canon de publicidad	4% s/ ventas sin IVA

INVERSIÓN 200.000€ + C.Entrada (Local de 150m²)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 120m² Población: 100.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 92 Propios: 33 Franquiados: 59 Extranjero: 0

www.gruporodilla.es Contacto: Juaní Gómez

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

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: Iosu Sanz

YOGURISSIMO
Heladerías / Yogurterías

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

INVERSIÓN 35.000€

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

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

www.yogurissimo.com Contacto: Esteban García Gurdíel

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

ONNEKAS
Fast food

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

INVERSIÓN 48.000€ + IVA

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 30m² Población: 75.000 habitantes

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

www.onnekas.es Contacto: Alfredo Iola

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 Ortíz

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.grupoladespena.com

LA BOTICA DE LOS PERFUMES BAJA SU INVERSIÓN EN EXPOFRANQUICIA

La presencia de la marca extremeña de venta a granel de perfumes es una de las grandes atracciones del certamen. Cabe destacar que La Botica de los Perfumes reduce su inversión a 21.500 euros.



La Botica de los Perfumes estará presente en Expofranquicia el próximo 24, 25 y 26 de abril, en el Pabellón 6, stand F 14, donde anunciará la reducción de su inversión a 21.500 euros (más IVA).

Esta decisión se debe a los buenos resultados de la marca que pretende atraer a más emprendedores hacia su modelo de negocio, reconocido nacionalmente por varias instituciones. La presencia de la enseña La Botica de los Perfumes puede considerarse una de las grandes atracciones del presente certamen, ya que son más de 110 los emprendedores que han confiado en la marca para poner en marcha su propio negocio.

La Botica ofrece a cualquier emprendedor la posibilidad de gestionar su propia tienda bajo la fórmula tradicional de venta a granel de perfumes, además de otros productos de cosmética y aromas para el hogar. Y es que la nueva inversión, de 21.500 euros (más IVA), está pensada para que cualquier persona con ánimo emprendedor pueda dar comienzo a su propio negocio contando con el apoyo y el saber hacer de la marca. Cabe destacar que el servicio que ofrece La Botica es integral. Nuestros Departamentos poseen una amplia experiencia para asesorar eficazmente en cada uno de los pasos de creación y funcionamiento de su tienda. Desde estudios de viabilidad económica a formación en técnicas de ventas y productos, gestión administrativa o asesoramiento en publicidad y comunicación.



las 100 mejores Franquicias

Guía oficial de franquicias de la plataforma
topfranquicias

Herboristería / Dietética

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: 40 / 60m² Población: 20.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 267 Propios: 15 + 27 corners Franquiados: 225 Extranjero: 1

www.santiveri.es Contacto: Mario Antón

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 Solanie

DEPORTES BLANES
Deportes

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

INVERSIÓN 180€ / m²

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 100m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 65 Propios: 37 Franquiados: 28 Extranjero: 0

www.deportesblanes.com Contacto: José Francisco García Barceló

BEROLINA
Reciclajes / 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

THE NEW KIDS CLUB
Academias de Enseñanza / Formación

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

INVERSIÓN 9.000 / 36.000€ (Canon incluido)

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 80m² Población: 15.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 10 Propios: 2 Franquiados: 8 Extranjero: 0

www.thenewkidsclub.es Contacto: Eduardo Santolaria

Comercio

Reciclajes / Consumibles

Formación y Enseñanza

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

FERREPROXIM
Bricolaje / Ferrería

Canon de entrada	3.000€
Royalty	150€
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 68.800€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 100m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 452 Propios: 440 Franquiados: 12 Extranjero: 0

www.ferreproxim.es Contacto: Ariel Bustamante Fernández

COLOR PLUS
Imprentas / Papelerías / Oficinas

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

INVERSIÓN 29.800€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 20m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 53 Propios: 3 Franquiados: 50 Extranjero: 0

www.tiendascolorplus.com Contacto: Antonio Hernández

DONPRINT
Reciclajes / Consumibles

Canon de entrada	3.000€
Royalty	No hay
Canon de publicidad	No hay

INVERSIÓN 9.500€

REQUISITOS MÍNIMOS
Local: 15m² Población: 5.000 habitantes

Nº DE ESTABLECIMIENTOS
España: 6 Propios: 2 Franquiados: 4 Extranjero: 0

www.donprint.es Contacto: Jorge Seoane Méndez

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

THE NEW KIDS CLUB INICIA SU SEGUNDA FASE DE EXPANSIÓN

La franquicia de educación y ocio infantil duplicará su red en los próximos meses



La compañía de educación y ocio infantil The New Kids Club (www.thenewkidsclub.es), ha iniciado su segunda fase de expansión. Después de haber implementado con éxito su exclusivo modelo educativo con sus primeras franquicias en 2013 en Zaragoza, Castelldefels (Barcelona) y San Cristóbal de la Laguna y Adeje (Tenerife), The New Kids Club duplicará su red de centros durante 2014 con aperturas programadas en Madrid, Santander (Cantabria), Badalona y Mongat (Barcelona) y Sevilla.

Así, The New Kids Club pasará a tener presencia de 3 a 6 CC.AA. Los centros The New Kids Club son los únicos que añaden servicios de inglés con metodología propia -TNKC Method-, refuerzo escolar, ludoteca, logopedia, psicopedagogía y actividades vacacionales durante todo el año, para niños de uno a dieciséis años.

"The New Kids Club es una salida factible para todos aquellos emprendedores que además tienen vocación por los niños y por la enseñanza. Buscamos a personas entusiastas y no requerimos especialización ya que nuestra Central ofrece formación integral a nuestros franquiciados en todas las áreas de negocio", comenta Eduardo Santolaria, Responsable de Expansión.

Las claves del negocio de The New Kids Club son: negocio sin competencia; alto rendimiento económico; metodología de enseñanza propia; fácil introducción en el mercado; fidelización de más del 90% del alumnado; sistema de control de calidad en todas las áreas de negocio, formación y asesoramiento a los franquiciados durante toda la vigencia del contrato y, de manera especial, su éxito avalado por más de diez años de experiencia.

PARA MÁS INFORMACIÓN
www.thenewkidsclub.es
Tel. 902 023 383

PARA MÁS INFORMACIÓN EN PRENSA
SINGULAR PRESS
Tels. 937117339 / 644 16 22 18
E-mail: info@singularpress.com

Alimentación



¿Cómo valoras los resultados de la primera edición de Franquicat?

Pese a que la afluencia de público ha sido inferior a nuestras expectativas, el 80% de los expositores afirman que los asistentes eran personas realmente interesadas y gracias a ello 7 de cada 10 afirman haber cerrado contratos o hacerlo en un corto periodo de tiempo. Estamos trabajando con una agencia especializada en que la próxima edición sea un éxito de público absoluto, y que sea público realmente interesado en el producto y los servicios que se ofrecen en Franquicat.

¿Estáis satisfechos con la cobertura mediática y el respaldo institucional?

Mucho. Ciertamente, la propia dirección de Fira Sabadell ha afirmado que es una de las ferias de su calendario que más cobertura mediática ha tenido, y no hablamos de cobertura a nivel campaña de publici-

dad, sino de medios de comunicación que se han interesado por el certamen y se han hecho eco en los diferentes medios de comunicación: prensa, radio, televisión e internet.

A nivel institucional el respaldo de Fira Sabadell y de su directora Marta Puga han sido esenciales para el éxito en la organización y producción del certamen. Tanto el Ayuntamiento de Sabadell como la Generalitat de Catalunya también han demostrado desde el primer día un gran apoyo al certamen.

Entonces ¿habrá una segunda edición?

Sí, porsupuesto. Hay expositores que ya han pre-reservado su espacio, de hecho las previsiones apuntan en que en la edición de 2015 duplicaremos el número de expositores y el número de marcas representadas, que alcancen las 200.

¿Entonces ya es posible inscribirse en la próxima edición?

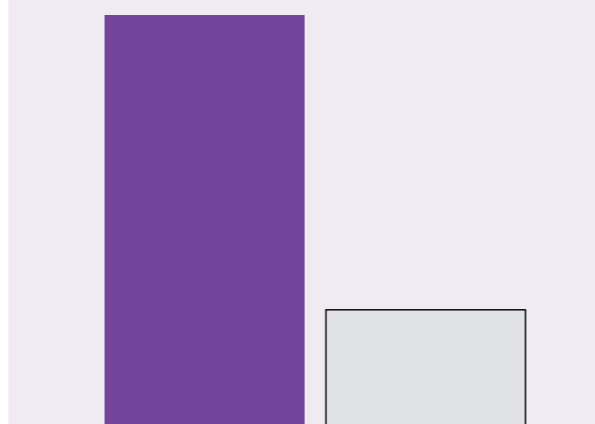
Sí, se puede hacer la pre-reserva del espacio, pero la comercialización no se abrirá hasta el mes de septiembre, pero con la pre-reserva ya te garantizas que nadie se quede con el espacio que te guste o que creas más eficiente a nivel comercial.

¿Pensáis incorporar alguna novedad especial?

Empezamos con un rediseño de la imagen corporativa y del logotipo, que de hecho presentamos en Expofranquicia y hemos constituido un comité técnico con representación institucional, de los franquiciadores, de los franquiciados y de la prensa. Además entregaremos la primera edición de premios Franquicat. Habrán muchas más novedades, pero aún es pronto para avanzarlas.



FRANQUICAT EN CIFRAS



EL 78% DE LOS ASISTENTES VIENEN A LA FERIA CON LA INTENCIÓN DE ABRIR UNA FRANQUICIA

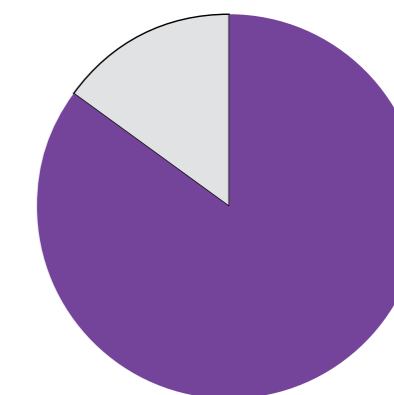
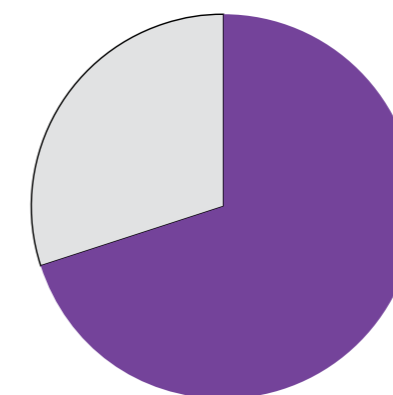


Más información:
www.franquicat.com
info@franquicat.com

Resultados de expositores

7 de cada 10 expositores firman contratos o preveen firmarlos en los próximos meses.

El 85% de los expositores quedan satisfechos con los resultados de su participación en Franquicat.

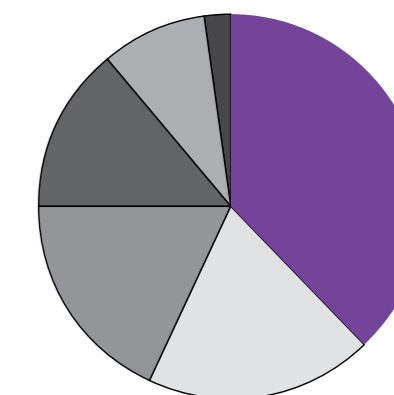
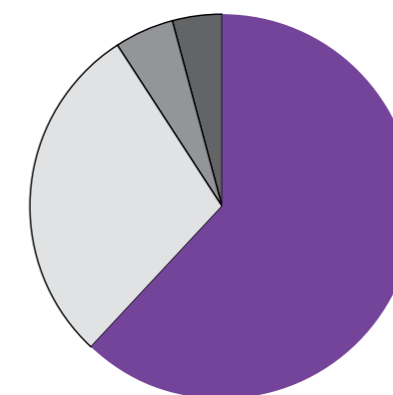


Por perfil de asistente

El 62% son emprendedores.
El 29% son inversores.
El 5% buscan ayuda para crear una empresa.
El 4% quieren franquiciar su negocio.

Por procedencia

El 38% es de Sabadell.
El 19% es del Vallès.
El 18% es de Barcelona.
El 14% es de Catalunya.
El 09% es de España.
El 02% es de fuera de España.



“7 de cada 10 expositores hacen negocio en Franquicat”



"Buscamos la satisfacción de los visitantes"

Raquel Robledo ► DIRECTORA DE FRANQUIATLANTICO Y FRANKINORTE

¿Que aspectos destacaría de la pasada edición de FranquiAtlántico, en Vigo? ¿respecto al cambio de ubicación y fechas?

FranquiAtlántico es un evento consolidado, la próxima será la XV edición, y desde la organización buscamos siempre mejoras que permitan aumentar la calidad del salón y satisfacción de expositores y visitantes. El cambio de ubicación, se celebró en la Estación Marítima de Vigo, fue muy positivo y valorado por las empresas expositoras que pudieron disfrutar de un espacio acogedor en una ubicación privilegiada. La decisión de adelantar la primera jornada a un viernes no dio los frutos que la organización esperaba, por lo que el salón volverá a celebrarse en sábado y domingo. Así, nos lo ha reclamado el sector y, como decía, buscamos la satisfacción de los expositores y también de los visitantes, que de esta forma podrán optimizar mejor su estancia.

¿La próxima edición de Frankinorte, que novedades presenta?

A casi seis meses de su celebración, tendrá lugar los días 26 y 27 de septiembre en el Palacio Euskalduna de Bilbao, el ritmo de reservas es considerable, por lo que ya podemos avanzar que el salón contará con una mayor participación de firmas expositoras y aumentará su superficie expositiva. Los expositores se podrán beneficiar de la congelación de tarifas y de otros servicios de valor añadido. Tras los buenos resultados en la primera edición, las instituciones y organismos del País Vasco nos han vuelto a brindar su apoyo, por lo que las expectativas son muy buenas. También nos han renovado su confianza entidades francesas como la Cámara Francesa de Comercio e Industria para el Norte

de España o la Federation des Enseignes du Commerce Associé. Estas alianzas estratégicas son muy importantes para FrankiNorte debido al carácter transfronterizo de este evento. Además, prevemos un aumento significativo del número de visitantes. Entre las novedades del salón figuran potenciar el área Retail, que ya tuvo presencia en el pasado salón, con la finalidad de que las firmas presentes ofrezcan sus productos y servicios para transformar el punto de venta desde la creatividad. También se impulsará el Foro de la Franquicia Emprende, un espacio de debate y reflexión en el que participan destacados especialistas y cuya dirección técnica corre a cargo de la AEF. Aumentaremos el número de ponentes y el aforo, con la finalidad de que el mayor número posible de emprendedores puedan beneficiarse de esta actividad.

¿Qué sectores estarán representados en Frankinorte?

El salón permitirá, en su segunda edición, que los visitantes puedan acceder de forma gratuita a un amplio abanico de ofertas comerciales en sectores tan representativos como telecomunicaciones, hostelería y restauración, alimentación, moda y complementos, belleza y cosmética, educación y formación, agencias de viaje, artes gráficas y rotulación, muebles y decoración, servicios, tintorerías o joyería y bisutería, entre otros. Se trata de negocios emergentes, entre los que se encuentran franquicias con baja inversión, que acudirán a esta cita con propuestas de autoempleo y crecimiento empresarial. Además, estarán presentes las principales consultoras y asociaciones del sector y el salón acogerá la presentación oficial de diversas franquicias.



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 EXPOFRANQUICIA 2014

Del 24 al 26 Abril

Jueves, 24 de Abril

ESCUELA DE LA FRANQUICIA
MAÑANA
10.30 - 11.10: Introducción a la Franquicia: Concepto y definiciones BARBADILLO Y ASOCIADOS <i>Dña. Pilar Adeva, Consultora</i>
11.15 - 11.55: Cánón y royalties: ¿Por qué y para qué? BARBADILLO Y ASOCIADOS <i>Dña. María Gallego, Consultora</i>
12.00 - 12.40: ¿Hay una franquicia para mí?: Autoexamen del candidato MUNDO FRANQUICIA CONSULTING <i>D. Pedro Cantalapiedra, jefe de consultoría</i>
12.45 - 13.05: La franquicia más grande del mundo SUBWAY <i>D. Carlos Ávila, Director de Expansión de Cataluña</i>
13.10 - 13.30: REFAN, el negocio de tu vida REFAN ESPAÑA
13.35 - 13.55: Aumente sus ventas con la última tecnología de video analytics COMUNYCARSE NETWORK CONSULTANTS <i>D. Victor Magariño Peñalba, Director Ventas y Marketing.</i> <i>Profesor ESADE-NYU</i>
TARDE
16.00 - 16.40: Fuentes de FINANCIACIÓN para nuevos proyectos empresariales CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID <i>Dña. Blanca Pastor, Asesora del Servicio Ventanilla Única Empresarial</i>
16.45 - 17.05: Optimización de los procesos de negocio en las franquicias: Mejore la eficiencia o asuma el coste COMUNYCARSE NETWORK CONSULTANTS <i>D. Ricardo García Peláez, Responsable de Proyectos</i>
17.10 - 17.55: "Personas, ventas y negocios": Conseguir que las cosas se hagan IMPULSO <i>D. Humberto Roselló, Socio</i>

Viernes, 25 de Abril

ESCUELA DE LA FRANQUICIA
MAÑANA
10.30 - 11.10: Introducción a la Franquicia: Concepto y definiciones FDS CONSULTING
11.15 - 11.55: La elección de una franquicia: pasos a seguir MUNDO FRANQUICIA CONSULTING <i>D. Jesús Capitán, Coordinador de Consultoría para Iberoamérica</i>
12.00 - 12.40: La negociación con la central franquiciadora: puntos críticos CENTRO NIFF <i>D. Gonzalo Burgos Pavón, Socio Director</i>
12.45 - 13.05: La cadena de éxito en perfumería EQUIVALENZA <i>Dña. Angeles Berdejo, CEO</i>
13.10 - 13.55: AUTOMOTIVACIÓN: el secreto del éxito al abrir una franquicia CÁMARA DE COMERCIO MADRID <i>Dña. María Encinas, Jefe de Desarrollo Sectorial</i>
TARDE
16.00 - 16.40: La franquicia frente a otras fórmulas de desarrollo empresarial FDS CONSULTING
16.45 - 17.55: Franquicias de Estados Unidos - nuevos conceptos con éxito mundial, ahora en España <i>D. Ray Hays, Director de Expansión de EGS, gestora de DENNY'S, RITA'S ITALIAN ICE y JAN-PRO</i> PLAN AHEAD EVENTS <i>D. Andrea Lazzari, Director General</i> XTREME LASHES <i>Dña. Jackie Coan, Directora de Expansión de Franquicias Internacionales</i>

OBSERVATORIO DE LA FRANQUICIA
MAÑANA
10.30 - 11.10: ¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen ERPASA CONSULTING <i>Dpto. Consultoría</i>
11.15 - 11.55: La gestión de los conflictos con la red FDS CONSULTING
12.00 - 12.40: El salto al desarrollo internacional FDS CONSULTING
12.45 - 13.05: Realidad aumentada aplicada al mundo de la franquicia OTZARRETA <i>D. Imanol Guesalaba, CEO</i>
13.10 - 13.55: El contrato de franquicia CENTRO NIFF <i>Dña. María Susana Fernández Iglesias, Socio Director</i>
TARDE
16.00 - 16.40: La franquicia como estrategia de crecimiento MUNDO FRANQUICIA CONSULTING <i>D. Mariano Alonso, Director General</i>
16.45 - 17.05: Es mi negocio franquiciable? Autoexamen MUNDO FRANQUICIA CONSULTING <i>D. Pablo Gutiérrez Porcuna, Director General de Operaciones</i>
17.10 - 17.55: El salto al desarrollo internacional T4 FRANQUICIAS <i>D. F. Javier Pelayo, Socio Director</i>

OBSERVATORIO DE LA FRANQUICIA
MAÑANA
10.30 - 11.10: ¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen BARBADILLO ASOCIADOS <i>D. Jaime Beltrán, Consultor</i>
11.15 - 11.55: El máster franquicia BARBADILLO Y ASOCIADOS <i>Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</i>
12.00 - 12.40: El manual de operaciones BARBADILLO Y ASOCIADOS <i>Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</i>
12.45 - 13.05: ¿Por qué la Botica de los Perfumes? LA BOTICA DE LOS PERFUMES <i>D. Ernesto Cortés, Responsable de Expansión</i>
13.10 - 13.55: La franquicia como estrategia de crecimiento FDS CONSULTING
TARDE
16.00 - 16.40: ¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen CONSULTA SESSION <i>D. Gonzalo Fernández, Director General</i>
16.45 - 17.05: Un nuevo concepto de lavandería autoservicio ECOLAUNDRY <i>D. Fernando Sánchez Méndez, Socio</i>
17.10 - 17.30: El salto al desarrollo internacional BARBADILLO Y ASOCIADOS <i>Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</i>

Guía de actividades EXPOFRANQUICIA 2014

Del 24 al 26 Abril

Sábado, 26 de Abril

ESCUELA DE LA FRANQUICIA	
MAÑANA	
10.30 - 11.10: La franquicia frente a otras fórmulas de desarrollo empresarial ERPASA CONSULTING <i>D. Juan Miguel Manrique, Dpto Expansión</i>	
11.15 - 11.55: La elección de una franquicia: pasos a seguir BARBADILLO Y ASOCIADOS <i>Dña. Teresa Zamora, Directora de comunicación y marketing</i>	
12.00 - 12.40: Autoempleo en Franquicia TOPFRANQUICIAS CONSULTING <i>D. Abelardo Martínez, Director Ejecutivo</i>	
12.45 - 13.05: Mercado Provenzal, un modelo de negocio en valores MERCADO PROVENZAL <i>D. Julio Ortega, Director Comercial</i>	
13.10 - 13.30: La reactivación del sector inmobiliario COMPRAR CASA <i>D. Francisco José Fernández, Director General</i>	
13.35 - 14.15: CLUB DEL EMPRENDIMIENTO	

OBSERVATORIO DE LA FRANQUICIA	
MAÑANA	
10.30 - 11.10: ¿Es mi negocio franquiciable? Autoexamen TOPFRANQUICIAS CONSULTING <i>D. Jaime Abehseram Consultor Ejecutivo</i>	
11.15 - 11.55: El máster franquicia FDS CONSULTING	
12.00 - 12.40: El manual de operaciones FDS CONSULTING	
12.45 - 13.05: Berolina Plus Business: 2 modelos de negocio, 2 formas de alcanzar el éxito BEROLINA SCHRIFTBILD ESPAÑA <i>Dña. Isabel León, Responsable del Departamento Comercial y de Expansión</i>	
13.10 - 13.55: 10 claves básicas y necesarias para franquiciar un negocio con éxito ERPASA CONSULTING <i>Dña. Pilar García, Responsable de Proyectos de Franquicia</i>	

TARDE	
16.00 - 17.00: "Personas, ventas y negocios": Conseguir que las cosas se hagan IMPULSO <i>D. Humberto Roselló, Socio</i>	



«Desarrollamos proyectos desde su nacimiento hasta la internacionalización»

Nuestro trabajo se basa en la calidad de nuestros resultados.

Dilatada experiencia en el sector de la franquicia.



encuétranos en las redes sociales:



PLANO DE EXPOSITORES Y STANDS



PABELLÓN 6

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

ACCESO

DIRECTORIO DE EXPOSITORES Y STANDS

+KOPAS EXPANSIÓN, S.L.	6C17	DOUBLE AGENT	6G04	KIDDY FUN	6B14	PUBLIPAPEL	6C18A
0,40 CERVECERÍAS MERCADO PROVENZAL	6C17	DUNKIN COFFEE	6F04	KLEPIERRE	6G26A	PUNTO BLANCO	6G12
1001 BATERÍAS PILAS	6F33	D-UNAS y D-PILATE	6G29	KRACK ZAPATERÍAS	6F01	QUALITY FERRETERÍAS PLUS, S.C.C.L.	6F24
ACCIÓN FOREVER +	6D08	E² JÓVENES INGENIEROS	6F04A	KUBO KING	6D20	QUE FRANQUICIA	6D07
ACOLOR	6H08	ECOLAUNDRY	6B01	KYO IMAGEN TEXTIL, S.L.U.	6C29	RAPID FIT & WELL	6B30
ALLIANCE LAUNDRY SYSTEMS SPAIN, S.L.U.	6F20	ecox _{4.0}	6C01	LA BOTICA DE LOS PERFUMES	6F14	REFAN®	6F05
ALTAFIT	6C01A	ELEFANTE AZUL	6D03	LA DESPENSA EXPRESS	6B20	REVISTA EMPRENDEDORES	6A16
ANYTIME FITNESS	6G15	EMBROIDME	6A08	LA MAFIA SE SIENTA A LA MESA	6E20	ROCKGYM	6D01
ARGONGRA, S.L.	6H09	EMCO SPAIN, S.L.U.	6F16	LA PIEMONTESA	6E11	SALVIA COMUNICACIÓN	6A27
ARRENTUM ALQUILER PROTEGIDO	6G12A	ENERGY LED PLUS, S.L.	6G26	LA TIENDA DE LOS INVENTOS	6B05A	SANTOS OCHOA	6C15
ARTIST-PHONE	6A14	ENRIQUE TOMÁS, S.L.	6C16	LA WASH LAUNDRY, S.L.	6D15	SCHMIDT COCINAS	6E10
ARTROPOS	6A18	EQUIVALENZA	6D18	LACOLADA, S.L.	6C09	SECRETOS DE INDIA	6H02
AS ART IN SILVER	6B20A	ERPASA CONSULTING CONSULTORÍA DE FRANQUICIAS	6D13	LASER2000 CENTRO MÉDICO ESPECIALIZADO	6B33A	SEGWAY ESPAÑA	6H12
ASESORIA J. CONCHA, S.L.	6C33A	ESCUELAS DE LENGUA ESPAÑOLA DE LA USAL	6D22	LEDS HOME STORES	6F01	SENSESMOKE	6C14
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS ANEJED DE ELCHE	6F03	ESTACIONES TAIGO, S.L.	6D17	LIENZO DE LOS GAZULES	EXT 1	SEO MARCA BLANCA	6F34
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FRANQUICIADORES (AEF)	6E01	EVENTOS KARAOKE, S.L.	6G16	LIZARRAN	6E04	SEXPLACE, S.L.	6F09
AVALMADRID S.G.R.	6A05 / 6A07	EVERCIL	6B45	MADRID EMPRENDE	6A01 / 6A03	SIGNARAMA	6A08
BABY ERASMUS	6F08	EXPANDENEGOCIO	6F01	MAGNOLIA CAFE	6C23	SINERGIJA VISUAL, S.L	6C35
BANCO DE SABADELL, S.A.	6E16	FA.S.T.	6D10	MARCAL ADMINISTRACIÓN DE FINCAS	6G24B	SMARTPHONELAND	6C31
BARBADILLO Y ASOCIADOS	6D07	FDS GROUP	6G02	MARCO ALDANY	6D01	SOLERA	6H07
BARCELÓ VIAJES-FRANQUICIAS	6B04	fincaterra	6C01	MARKETINGPUBLICIDAD.ES	6B10	SOLUCIONES EN FRANQUICIA	6B39
BEER&FOOD GRUPO DE RESTAURACIÓN	6B04	FIT19 GROUP S.L.	6H20	MAXDREAM PERFUMES & COSMETICS	6F11	SUBWAY®	6E07
BEOPTIMUS	6F35	FOTODIGITALDISCOUNT - ELERENT	6G27	METODO FENOMENO	6H03	SUPERGREEN SOLUTIONS	6A08
BEROLINA PLUS BUSINESS, S.L.	6F28	FRANCHISE INDIA HOLDINGS	6A25	MI CASA COSAS DE CASA	6A04	SUPERMERCADOS SIMPLY	6C13
BLUUMI MOBILE APPS	6B37	FRANQUICIA DIA	6F02	MI GESTORIA ONLINE	6B02	T4 FRANQUICIAS	6D02
BODEGAS DE SIEMPRE, S.L.	6F26	FRANQUICIAS DE COLMADITOS, S.L.	6B19	MIAROMA	6F21	TABERNA EL PAPELÓN	6C20
BODY VIP CENTER, S.L.	6H10	FRANQUICIAS MAGAZINE	6C01	MIDAS	6E18	TATUALIA	6D09
BODYON ACTIVA TU CUERPO EN 20 MINUTOS	6B16	FRIKINGFRIKING	6A02	MIGUITAS DE PAN	6B32	TEAM YOMOBIL 3.0 TELECOM, S.L.	6G25
BROOKLYN FITBOXING	6B28	FUNFIT EUROPA, S.L.	6B02A	MOBILE LIVE	6C18	terraminium®	6C01
CALLAGHAN & GORILA	6E05	GELATITALY	6B09	MONIBERIC	6G28	TIENDAS JAZZTEL BY TOP-MOVI	6C21
CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID	6E09 / 6A11	GESFUTUR MARKET RESEARCH&MYSTERY SHOPPER	6H18A	MOVILMARKT	6F18	TIERRA DE BELLOTAS	6H05
CAMELOT PARK	6D01	GLOBAL CAR.ES EMPENJO DE COCHESSHOPPER	6F36	MOVILQUICK	6H04	TINTARED FRANQUICIAS	6H11
CARLIN	6E02	GLOBALIDER SHOPPER	6G07	MSOLUCIONA	6B18	topfranquicias	6C01
CARREFOUR	6D14	GOLDEN CUPCAKE, S.L.U.	6B24	MUNDOFRANQUICIA CONSULTING	6E09	topfranquicias	6C01
CELIO	6E14	GRANXEIRO	6B41	MUNDOGUIA.COM	6E19	topfranquicias	6C01
CELOPMAN	6G30	GRUPO DE EUROYCIA (8 ENSEÑAS - 390 FRANQUICIAS)	6G24	NEXORA & GLOBAL S.L.	6B35	topfranquicias	6C01
CENTRO N.I.F.F.	6B14	HELADERIA CÓNICO	6A17	NOTEGES, S.L.	6E24	TOUCH COMPLEMENTS	6E22
CERVINIA - YOGURT & MORE	6G18	hola MOBI	6C01	NOVIAS ENEA EDITORIAL FRANCHISE	6A29	TOY STAND, S.L.	6B00
CLAT LAVANDERÍAS AUTOSERVICIO	6A31	IB RED	6E13	ODUM GROUP	6H13	TRANSWORLD BUSINESS ADVISORS	6A08
CLINICAS DENTALES AVANTDENT, S.L.U.	6C08	ICESOFT	6A06	OVERCOLORS	6B19A	TU PUNTO VIP	6G31
COLABORA HORECA, S.L.	6H22	INFOTACTILE	6E19	PACO MARTINEZ	6D06	unics	6C01
COMPRARCASA, LA RED INMOBILIARIA	6C22	INNOVAGAMES	6A12	PATIO SAN ELOY	6G14	unics	6C01
COMUNYCARSE NETWORK CONSULTANTS	6B05	INSTITUTO ARAGONÉS DE FOMENTO	6D05	PERFUMARTE	6G33	UNITED FRANCHISE GROUP	6A08
CONSULTA SESSION	6D11 / 6D16	JAMON Y SALUD	6G05A	PICA&PICA 24H	6A10	VIGNA	6F24A
CRÉDITOPORTUCOHE	6B03	JEAN COOK, S.L.	6D12	PORTALDETUCIUDAD.COM	6G05	WAPA COSMETICS	6C11
DELYSIUM	6C05	JUMPINGCLAY	6G20	PRECIO ÓPTIMO SELECCIÓN, S.L.	6C33	WOY MOBILE	6F06
DINERCAR EXPRESS "EMPEÑO DE VEHÍCULOS"	6D19			PRIMADONNA COLLECTION	6B19A	ZINGARA SWIMWEAR	6B12
DON ULPIANO	6C03			PRODUCTOS KRISS	6A23		
DONUM BONUM	6B14			PROXIMITY CUSTOMER, S.L.	6B43		
				PTIT CREF EDUCATION, S.L.	6B07		
				PUBLICAN	6E19		

La mejor forma
de celebrar 25 años
es recordar que
NADIE lleva tanto
tiempo en esto
como nosotros.



Salón Internacional
de la Franquicia
Valencia - Spain

16-18 Octubre
de 2014

www.montaunafranquicia.com

Con la colaboración de:



Cámara
Valencia

Sede Oficial de



Ayudando a Franquiciar COMONADIE



www.feriavalencia.com - sif@feriavalencia.com - tel. (0034) 902 74 73 30 - fax. (0034) 902 74 73 45

