

Franquicias

17 - 19 de OCTUBRE 2013

MAGAZINE

PUBLICACION
OFICIAL

topfranquicias
Todas las franquicias al alcance de tu mano

EJEMPLAR
GRATUITO

SIF & Co.
SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA



■ PRESIDENTE DE AEF

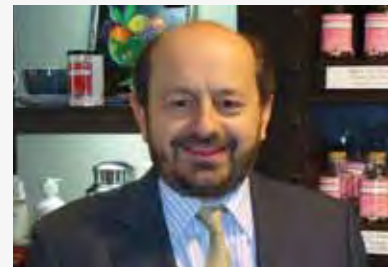
Xavier Vallhonrat

La franquicia siempre ofrece las mismas ventajas y soluciones al autoempleo o a la inversión, con crisis o sin ella. **página 8**

■ PRESIDENTE DEL SIF

Mario Rubio

Trabajo con el objetivo de hacer de SIF un puente real entre las empresas franquiciadoras de América y Europa, potenciando la internacionalidad. **página 27**



Las franquicias han sabido reinventarse creando oportunidades de negocio y empleo

Las Franquicias crecen como fórmula de autoempleo



La escasez de puestos de trabajo y el cambio radical del mercado laboral ha hecho que muchos desempleados e inversores pongan sus ojos en la fórmula de la Franquicia. De esta forma las franquicias que posibilitan la creación de un autoempleo han tenido un crecimiento muy fuerte en el primer semestre de este año. **página 6**

■ ECOX4D: WEB RESPONSIVE

“En plena reactivación de su expansión nacional e internacional”



La Central de franquicias de ecox4d ha realizado una potente inversión en la nueva web, con una imagen más fresca, con programación “responsive” para dispositivos móviles y tabletas, optimizada en tamaños y contenidos. **página 29**

holaMOBI
telefonía global

■ holaMOBI, triplica su red de tiendas en solo 6 meses

holaMOBI es un innovador concepto de tienda multioperador y multiservicio especialistas en operadores móviles virtuales y operadoras tradicionales, por lo que los clientes no cuentan con permanencia. **página 8**

● Programa de actividades (página 30-31)

● Plano de la feria (contraportada)



RENTABILIDAD | LA IDEA BAOBIO, UN CONCEPTO ÚNICO Y DIFERENTE

baobio "The original Frozen Yogurt", el yogurt helado artesano más natural del mundo



■ "Tanto las ideas, las sinergias creadas, como el esfuerzo compartido entre todos, harán nuestros negocios cada vez más fuertes y rentables."

hacer, o de suministrarles productos y compartir gastos en publicidad, consiste en ocu-

parnos junto con nuestros franquiciados de optimizar su inversión, que obtenga beneficios desde el principio, implicándonos completamente y no solo a tiempo parcial. baobio "The Original Frozen Yogurt" ha decidido apostar fuerte por los emprendedores que estén pensando unirse al mundo del yogurt helado. Podemos ofrecerles varias modalidades de negocio y le ayudamos con la financiación. Sabemos adaptarnos a las necesidades de nuestros franquiciados y analizamos todos los factores que aumentan el consumo.

"Tanto las ideas, las sinergias creadas, como el esfuerzo compartido entre todos, harán nuestros negocios cada vez más fuertes y rentables."

baobio

The Original Frozen Yogurt

El yogurt baobio es un yogurt cremoso servido frío en cuya preparación se mantienen intactas todas las propiedades nutritivas del mismo, siendo rico en calcio y bajo en grasa (ya que lo elaboramos con leche desnatada), que regula el sistema digestivo y fortalece el sistema inmunológico. Junto a un excelente yogurt, baobio ha seleccionado su línea de Topping Premium para crear un universo de sabores con ingredientes de alta calidad. En una franquicia baobio intentamos rentabilizar al máximo su inversión. No existen gastos superfluos. Nuestros franquiciados obtienen una rentabilidad muy alta con pro-

ductos muy sencillos, con un gran margen, desde una pequeña inversión, donde es necesario poco personal a contratar y sin una cualificación específica. En baobio ofrecemos una carta de invierno donde volvemos a ser líderes, con productos de gran aceptación y rotación como los crepes, gofres, tortitas, brownies y brochetas de fruta con chocolate, en perfecto maridaje con nuestro yogurt helado ofreciendo también café de calidad y chocolate caliente. Desde baobio apoyamos totalmente a nuestros franquiciados, su negocio es nuestro negocio, no se trata solamente de enseñarles a



... Y MUCHO MÁS!

Autoempléate en un sector siempre activo y no afectado por la crisis: **la rehabilitación de inmuebles**

La franquicia del momento

TÚ SÓLO HACES LA GESTIÓN COMERCIAL, LA CENTRAL HACE TODO LO DEMÁS...



TOMA UNA DECISIÓN ACERTADA
ADQUIERE TU FRANQUICIA **SERVIZONE**

CONTACTE CON NOSOTROS

info@servizone.es
www.servizone.es

936 742 306
607 143 428



hola MOBI

telefonía global

Nuevo concepto de tiendas de telefonía multioperador



VISÍTANOS EN
EL STAND B-22
topfranquicias consulting

holaMOBI, la franquicia que más líneas de negocio te ofrece:

- Altas y portabilidades.
- Recargas.
- Liberación de móviles.
- Accesorios
- Móviles nuevos y de ocasión.
- Servicio Técnico.
- Empresas.
- Aplicaciones móviles.

EL MEJOR
COMPARADOR
DE TARIFAS MÓVILES



¡Fideliza a tus clientes, ofreciéndole un servicio único!
www.cazatarifas.es

PROMOCIÓN
CANON ENTRADA
14.995€*

**CREA TU PROPIO
PUESTO DE TRABAJO**

[en un sector en pleno auge y crecimiento con más de 80 millones de potenciales clientes en España]

FORMACIÓN AVALADA POR LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA APOYO Y FINANCIACIÓN CON **BBVA**

Mínima inversión,
máxima rentabilidad

Dpto. Expansión
SOLICITA INFORMACIÓN
SIN COMPROMISO

902 65 65 25
expansion@holamobi.com

*Precio canon sin IVA incluido.

ENTREVISTA A EDUARDO ABADIA | GERENTE DE LA AEF

“El autoempleo siempre ha sido una de las prioridades del sistema de franquicias, la gestión directa es una garantía”



La AEF ha cumplido 20 años, ¿cree que ya podemos hablar de un sistema de franquicias maduro en España?

Sin ninguna duda. De hecho, una prueba fehaciente de que el sistema está maduro es el comportamiento más que digno que está teniendo en esta crisis; si el sistema no hubiese estado maduro no habría sabido reinventarse ni hacer frente a esta coyuntura tan adversa, diversificando, incorporando al mercado nuevos formatos de negocio, apostando por nuevos canales de comunicación como las redes sociales, diseñando estrategias de internacionalización...

La franquicia es hoy una de las primeras alternativas que se contemplan a la hora de montar negocios, y eso es posible gracias a la seriedad, a la profesionalidad y al buen hacer que transmite este sistema de colaboración empresarial. Es evidente que entre todos, enseñanzas, ferias de franquicias, consultoras, medios de comunicación especializados, legislación, la propia AEF... hemos logrado que el sistema de franquicias goce de esta madurez en España.

Del total de franquicias españolas ¿qué porcentaje forma parte de la AEF?

Según nuestras estadísticas, en España hay 1.040 cadenas franquiciadoras, de las cuales 204 proceden de otros países. Actualmente, la AEF está integrada por 174 socios, si bien lo importante de esta cifra es la calidad de las marcas asociadas, ya que entre todas ellas alcanzan el 62% de la facturación total del sistema de franquicias en España.

¿El futuro de la franquicia depende de su internacionalización? ¿Qué aporta la AEF en este aspecto?

Es evidente que la internacionalización es una tendencia al alza en los últimos años entre las franquicias españolas, sobre todo debido a la escasez de negocio en nuestro país. El último informe de la AEF, “La Franquicia Española en el Mundo”, con datos relativos al primer trimestre de este año, refleja

que actualmente hay 279 enseñanzas nacionales instaladas en 123 países, con 18.688 establecimientos operativos, cifras que crecen año tras año. Por tanto, la internacionalización es ya presente en las estrategias de muchas cadenas que están preparadas para dar el salto al exterior.

■ **“La franquicia es hoy una de las primeras alternativas que se contemplan a la hora de montar negocios, y eso es posible gracias a la seriedad, a la profesionalidad”**

No obstante, el futuro no depende solo de este factor; cuando los bancos vuelvan a conceder financiación en España, también habrá futuro en nuestro país, las redes podrán expandirse y, como consecuencia, el conjunto del sistema crecerá.

La AEF apoya la internacionalización de las marcas españolas a través de diversas jornadas sobre este tema y, sobre todo, acudiendo a distintas ferias de franquicias internacionales con enseñanzas nacionales: concretamente, este año hemos estado en las ferias de México (con 15 franquicias españolas), de París (con 12 marcas) y de Costa Rica (con cuatro firmas nacionales).

La AEF y la Oficina Comercial de la Embajada de Estados Unidos en Madrid han firmado recientemente un acuerdo de cooperación, ¿cree Ud. que la franquicia española está en condiciones de competir con un sistema de franquicias tan consolidado como el americano?

Es innegable que el sistema de franquicias estadounidense es el más maduro, competitivo y consolidado del mundo, el número uno en materia de franquicia; pero no es menos cierto que ya hay un buen número de enseñanzas españolas que están preparadas para entrar en este mercado y competir de una manera seria y profesional. Algunos buenos ejemplos ya hay de ello, y a buen seguro que se incrementarán en los próximos años.

El acuerdo firmado con la Oficina Comercial de la Embajada de Estados Unidos en Madrid viene a reafirmar el compromiso de la AEF por introducir marcas españolas en Estados Unidos, y viceversa. Es un acuerdo muy interesante, que esperamos que vaya dando sus frutos a corto y medio plazo.

SALUD | ECOX 4D FIRMA UN ACUERDO CON AVANTSALUD:

La firma especializada en realización de ecografías 4D ha firmado un acuerdo con la empresa líder en clientes en pólizas médicas de servicios baremados

Ecox Centro de Imagen 4D Prenatal ha llegado a un acuerdo con Avantsalud, compañía líder en servicios médicos y baremados para todos los centros franquiciados de la enseña.

Avantsalud se trata de un proyecto de gestión en la prestación de servicios médicos y de bienestar, consolidado en el mercado como líder en servicios baremados. Su objetivo es el de ofrecer unas condiciones económicas ventajosas con determinados porcentajes de descuento, previamente establecidos bajo acuerdos.

Avantsalud recoge a más de 8.000.000 de usuarios en España de importantes compañías como son Santa Lucía, La Alianza



Española y Alameda Seguros, entre otras. Tiene su propio call center y gracias a este acuerdo por parte de la Central de Franquicias el servicio de Ecografía 4D lo derivan a los centros Ecox 4D como centros homologados. La calidad de imagen, la reputación de la marca y la cobertura nacional que ofrece la enseña ha hecho posible este acuerdo entre las partes.

Ecox ha conseguido dar una utilidad emocional a las últimas tecnologías, al margen del diagnóstico médico, empleando ecógrafos 4D y su exclusivo sistema de captura y procesamiento de imágenes denominado Ecox System, que les ha permitido captar imágenes de los bebés antes de nacer con un realismo asombroso. Actualmente la marca tiene centros en: Alicante, Valencia, Madrid, Barcelona, Valladolid, Granada, Córdoba, Murcia, Salamanca, Guadalajara, Las Palmas, Ciudad Real, Albacete, Toledo, Getafe, Alcorcón, Cuenca, Zaragoza, Lisboa, Barakaldo y para los próximos meses aperturas en: Sevilla, Oporto, Las Rozas, Madrid Norte, Santander y Pamplona

siéntelo de verdad.

ecox
4D PRENATAL
imágenes que laten

**BAJA INVERSIÓN
ALTA RENTABILIDAD**

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

Tecnología avanzada 4D Ecox System, con texturas más suaves, mayor nitidez y definición.

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

La ecografía 4D con marca

CENTROS: ALICANTE, VALENCIA, MADRID, BARCELONA, VALLADOLID, GRANADA, CÓRDOBA, MURCIA, SALAMANCA, GUADALAJARA, LAS PALMAS, CIUDAD REAL, ALBACETE, TOLEDO, GETAFE, ALCORCÓN, CUENCA, ZARAGOZA, LISBOA, BARAKALDO
CENTROS EN PREAPERTURA: SEVILLA, LAS ROZAS, MADRID NORTE, SANTANDER, PAMPLONA, OPORTO, REPÚBLICA DOMINICANA Y COLOMBIA.

AUTOEMPLEO | EL PUESTO DE TRABAJO MÁS SEGURO ES EL CREADO POR UNO MISMO

Las franquicias crecen como fórmula de autoempleo

La escasez de puestos de trabajo y el cambio radical del mercado laboral ha hecho que muchos desempleados e inversores pongan sus ojos en la fórmula de la Franquicia.

De esta forma las franquicias que posibilitan la creación de un autoempleo han tenido un crecimiento muy fuerte en el primer semestre de este año.

Tradicionalmente la franquicia ha tenido dos perfiles muy diferenciados: El inversor y el autoempleo, pero el perfil de este último ha aumentado como consecuencia de la destrucción de puestos de trabajo y la falta de oportunidades en el empleo por cuenta ajena.

El mercado laboral ha cambiado para siempre y hoy día se entiende que el puesto de trabajo más seguro es el creado por uno mismo. En una sociedad cada vez más especializada y que demanda conceptos claros, la opción de Franquicia se presenta como la más adecuada, demostrándose que en muchas ocasiones emprender un negocio bajo una marca de Franquicia ahorra costes de implantación, gestión e inversión inicial además de garantizar un sistema de negocio y procedimientos altamente contrastados.

En el primer semestre de 2013 los emprendedores que se decantaron por franquicias de autoempleo crecieron en un 31% comparado con el mismo periodo de 2012, según el Informe elaborado por Topfranquicias Consulting.

El perfil del emprendedor y futuro franquiciado es el de una persona que está en desempleo y que ante la falta de trabajo decide

■ **Emprender un negocio bajo una marca de Franquicia ahorra costes de implantación, gestión e inversión inicial además de garantizar un sistema de negocio y procedimientos altamente contrastados.**



crear su propia riqueza y puesto de trabajo. Suelen buscar un modelo de franquicia adaptado a sus conocimientos o al menos a sus gustos y buscan franquicias con una

inversión total que este entre los 15.000 y 30.000 euros en el 62% de los casos y entre 30.000 y 80.000 en el 23% de los casos. El resto son perfiles de emprendedores/inversores

que pueden asumir hasta 600.000 euros de inversión total.

Los sectores que mejor respuesta tienen a los perfiles de baja inversión son los de agencias de viajes, que está resurgiendo nuevamente por las nuevas oportunidades de negocio, el sector de las telecomunicaciones y telefonía móvil, las actividades relacionadas con la salud y todos aquellos negocios que en principio tengan gastos de implantación y alquileres no muy elevados.

Además el número de centrales franquiciadoras también han aumentado acercándose a las 1020 unidades con más de 63.700 establecimientos, la creación de cerca de 280.000 puestos de trabajos directos y la facturación de 30.000 millones de euros.

Con estas cifras está claro que la opción de las franquicias año tras año crea riqueza, empresas y empleo y que se convierte en una fórmula que sin contar con el apoyo de los poderes públicos ha sabido reinventarse y aportar a nuestro país lo que mejor sabe hacer: crear oportunidades de negocio y empleo.

Puedes consultar franquicias propicias para el autoempleo en: www.topfranquicias.es

TECNOLOGÍA | "FLIGHT ASSISTANT CAMBIA LA FORMA DE VIAJAR"

Click Viaja crea una tecnología que avisa al cliente a su teléfono móvil de cualquier cambio en su vuelo

Conscientes de que el teléfono móvil cada vez está teniendo más protagonismo dentro de la gestión de todo tipo de negocios y servicios, el consolidador de vuelos profesional para agencias de viajes www.123vuela.com, propiedad del Grupo Click Viaja, ha incorporado una tecnología denominada Flight Assistant para avisar a los clientes de cualquier cambio en sus vuelos.

A través de este sistema los pasajeros de los vuelos, gestionados a través de este consolidador, reciben un sms gratuito con un link para acceder a todos los datos de su vuelo cada vez que lo necesiten. Datos como puerta de salida, número de terminal, información sobre incidencias o retrasos de su vuelo o incluso la cinta por donde saldrá su equipaje pueden ser consultados de forma gratuita tanto por la agencia de viajes como por el pasajero.

De esta forma todas las agencias que utilizan la herramienta profesional 123vuela.com, podrán dar este servicio a sus clientes que estarán conectados, prestándoles un mejor servicio y en constante comunicación. El Flight Assistant también permite enviarles alertas y mensajes a los clientes desde el propio sistema, así como mantener un contacto directo con éstos una vez emitido el vuelo. Además, 123vuela.com incorpora la funcionalidad Reprice que es capaz de detectar la mejor tarifa disponible de forma automática.

123vuela.com es el motor de búsqueda de vuelos más avanzado del mercado y ofrece las mejores tarifas aéreas, los gastos de gestión y emisión más ajustados y la posibilidad de utilizar la tecnología móvil para ofrecer al cliente un servicio diferenciado y de calidad.

123vuela.com pertenece al grupo de franquicias de agencias de viajes, Click Viaja, que cuenta con más de 50 agencias en España y Portugal, y opera con más de 550 agencias asociadas a 123vuela.com, emitiendo más de 60.000 billetes de avión al año.

Click Viaja ha sido elegida recientemente como la franquicia de Agencia de Viajes más rentable y competitiva del mercado y es la única que cuenta con desarrollos propios que hace aumentar la productividad y la comunicación con el cliente, además de ofrecerle un servicio de calidad y único. Click Viaja ha duplicado su red en menos de seis meses gracias a las incorporaciones de nuevas agencias a su grupo, y es una referencia en el sector al utilizar Internet como una ventaja competitiva para ofrecer mejor servicio a sus clientes.

baobio

The Original Frozen Yogurt

El yogurt helado artesano más natural del mundo

ven a conocernos al STAND B22 de topfranquicias

¿Por qué invertir en baobio?

- 1 Rentabilidad muy alta con productos muy sencillos.**
- 2 Pequeña inversión con un gran margen.**
- 3 Poco personal a contratar y sin una cualificación específica.**

Más información 911 878 620 | 622 447 222 | expansion@baobio.es

ENTREVISTA A XAVIER VALLHONRAT | PRESIDENTE DE LA AEF

“La franquicia ofrece ventajas y valores añadidos que ningún otro sistema de negocio es capaz de ofrecer”

¿Podemos decir que la franquicia crece en tiempos de crisis y que tiene un mejor comportamiento en épocas económicas difíciles?

Hay varias lecturas a realizar respecto de esta cuestión. Que la franquicia crece en estos tiempos de crisis no es del todo cierto, puesto que el año pasado la facturación global del conjunto del sistema decreció un 1,5%; no obstante, el hecho de que no crezca hay que achacárselo, especialmente, a las entidades financieras, que al no hacer su trabajo y no conceder créditos, están impidiendo el crecimiento de las redes de franquicias, muchas de las cuales están perdiendo candidatas por esa falta de financiación.

En relación con un mejor comportamiento en épocas difíciles, entiendo que la franquicia siempre ofrece las mismas ventajas y soluciones al autoempleo o a la inversión, con crisis o sin ella. Lo que sí es cierto es que ahora hay más personas interesadas en montar negocios y la franquicia es una de las primeras alternativas que se contempla para ponerlos en marcha, porque minimiza los riesgos y ofrece valores añadidos y garantías que no ofrece montar negocios propios, sin el respaldo y el apoyo de una marca.

El principal obstáculo para el crecimiento



to del sistema de franquicias en estos momentos es la falta de financiación ¿Se está haciendo algo desde la AEF para revertir esta situación?

Efectivamente, desde la AEF somos muy conscientes de que este es el principal obstáculo para el crecimiento del sistema de franquicias y estamos intentando darle so-

luciones. En este sentido, tenemos suscritos acuerdos de colaboración con la Sociedad de Garantía Recíproca Avalmadrid, así como con el Instituto de Crédito Oficial (ICO), cuyos técnicos están impartiendo ponencias en las distintas ferias de franquicias, para explicar cuáles son las líneas de financiación de las que dispone el ICO en este 2013; así, ya se han impartido conferencias en FrankiNorte (Bilbao) y FranquiShop (Madrid), en septiembre, y también habrá otra en el SIF de Valencia. Asimismo, entre nuestros socios colaboradores hay diferentes bancos que también intentan apoyar a las cadenas de franquicias en la concesión de financiación.

Por tanto, tenemos abiertas varias vías de trabajo, para dar soluciones a una problemática que afecta de lleno al crecimiento de las redes de franquicias.

¿Se ha convertido la franquicia en la fórmula más eficaz y segura de autoempleo?

Sin ningún género de dudas. La franquicia ofrece ventajas y valores añadidos que ningún otro sistema de negocio es capaz de ofrecer. Es cierto que hay que realizar una labor de investigación profunda y exhaustiva antes de montar una franquicia, pero también es indudable que esta fórmula de colaboración empresarial minimiza los riesgos a

la hora de montar un negocio franquiciado, porque la marca cuenta con un saber hacer, con apoyos formativos, logísticos, publicitarios, de marketing, comunicación... que permiten no partir de cero. Y eso, hoy en día, es toda una garantía que solo ofrece la franquicia.

¿Desde la AEF se están realizando acuerdos para apoyar la internacionalización de la franquicia española?

En la AEF también somos conscientes de que muchas cadenas, conocedoras de la escasez de negocio que hay en España, están apostando por la internacionalización. En este sentido, además de acudir con pabellones españoles a aquellas ferias de franquicias que más interesan a nuestras enseñanzas —en 2013 hemos estado presentes en México, París y Costa Rica—, también hemos firmado un acuerdo con la Oficina Comercial de la Embajada de Estados Unidos en Madrid, con el objetivo de intentar introducir marcas nacionales en este país norteamericano, así como de apoyar la implantación de cadenas estadounidenses en nuestro país.

Nuestra intención es seguir potenciando este tipo de acuerdos, trabajando siempre por y para la franquicia, para facilitarles su internacionalización con las máximas garantías de éxito.

TECNOLOGÍA | holaMOBIL

holaMOBIL triplica su red de tiendas telefonía en solo seis meses

Cuenta con un comparador de tarifas móviles que avisa a los clientes si hay una más barata

La red de franquicias de tiendas de telefonía holaMOBIL ha triplicado sus puntos de venta en tan solo seis meses desde la apertura de sus primeras franquicias en abril del presente año. holaMOBIL es un innovador concepto de tienda multioperador y multiservicio especialistas en operadores móviles virtuales, además de las operadoras tradicionales, por lo que los clientes no cuentan con permanencia y pueden disfrutar de sus teléfonos sin ataduras. Así en holaMOBIL se puede contratar la tarifa que mejor se ajuste a cada usuario con las más de 12 compañías con las que tienen acuerdo: Orange, Jazztel, Ono, Amena, Tuenti Móvil, Pepephone, Simyo, Másmóvil, Lebara, etc; también se puede hacer una portabilidad o contratar ADSL y fijo, fibra óptica y recargas. 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 teléfo-

nos y tablets nuevos y de segunda mano, accesorios y mucho más.

La filosofía de holaMOBIL se basa en asesoramiento integral en telecomunicaciones y telefonía y en el ahorro para sus clientes por eso tienen la garantía de mejor precio en sus productos y servicios. Además holaMOBIL ha desarrollado el www.cazatarifas.es, un comparador de tarifas móviles para que los usuarios puedan comparar y encontrar la tarifa que mejor se adapte a sus necesidades. “holaMOBIL es una excelente opción de autoempleo en un sector en pleno auge y con gran desarrollo por la alta demanda que hay. La inversión es muy ajustada y ofrecemos opciones de financiación y amplia formación”, explica María Salas, directora ejecutiva de holaMOBIL. holaMOBIL cuenta con 42 tiendas a nivel nacional y tiene un plan de expansión en el que se prevé llegar a los 150 establecimientos en 2014. Más información en www.holamobi.com



ENTRE EN UN NEGOCIO SEGURO AL QUE NO LE AFECTA LA CRISIS

con un volumen anual de más de 6.000 millones de euros

terraminium[®]
Administración de fincas

**La red de Administradores de Fincas
más grande de España con 68 oficinas**

Visítanos en el
stand B-22
de topfranquicias

**La mejor
opción
Autoempleo**

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

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

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

www.terraminium.com

Formación Avalada por la Universidad de Málaga y Bureau Veritas



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

ENTREVISTA ANDRÉS GIL | DIRECTOR DE SIF

Con la nueva plataforma online "SIF 360°" la participación en SIF dura los 365 días del año, no solo los tres de la feria

En esta edición, SIF ha cambiado de ubicación ¿Qué ventajas aporta la nueva localización?

La 24ª edición del Salón tendrá lugar en el Nivel 3, Pabellón 2 de Feria Valencia. Un espacio que se caracteriza por el espectacular diseño de sus cubiertas que dota al pabellón de luz natural. Además la ausencia de apoyos, solo dos pilares, hacen de este pabellón un espacio diáfano y de gran versatilidad que permitirá a los visitantes y expositores tener una visión global del SIF. En cuestión de ventajas, los servicios que ofrece Feria Valencia siguen siendo los mismos que en otras ediciones.

¿SIF ha crecido con respecto al año 2012?

Actualmente el Salón cuenta con la participación de 268 enseñanzas. Estamos a una semana del certamen y seguimos trabajando con empresas interesadas en acudir al salón, por lo que el número podría incrementarse. Ya con esta cifra, superamos el número de enseñanzas de la pasada edición que fue de 200. Los sectores continúan la tendencia de otras ediciones siendo las más presentes la restauración temática y cafeterías, además de gimnasios y cuidado personal, perfumerías



y cosmética. Uno de los sectores que más llama la atención por el número de enseñanzas son las dedicadas al cigarrillo electrónico, una opción de negocio que ha entrado en España con mucha fuerza.

Teniendo en cuenta que la situación económica actual, ¿SIF ha realizado acciones para facilitar la participación de los expositores?

SIF siempre ha apoyado al franquiciador, no solo en lo que respecta a su participación del certamen, sino también impulsando y apoyando al sector de la franquicia. A nuestros expositores les ofrecemos un servicio de financiación a tra-

vés de Banc Sabadell para facilitarles la participación en el certamen y dar a conocer su modelo de negocio. Además, a través de una nueva plataforma online, "SIF 360°" hacemos que su participación en SIF no se reduzca a los tres días que dura el certamen, sino los 365 días del año. Asimismo junto con la FIAF, Federación Iberoamericana de Franquicias, hemos lanzado una nueva iniciativa con el objetivo de impulsar la expansión de las enseñanzas. A través de una agenda cerrada con el representante del país elegido, conocerán los aspectos legales, económicos y sectoriales para implantar con éxito su enseñanza en otros países.

¿Que Instituciones Internacionales estarán presentes?

Como sabéis SIF es sede oficial de la FIAF, todos los países pertenecientes a la Federación Iberoamericana de Franquicias, estarán presentes en SIF donde celebraremos la tradicional junta anual. Además contamos con la participación de dos stands de la Asociación Brasileña de Franquicias, ABF, y la Asociación Mexicana de Franquicias, AMF, donde mostrarán un gran número de posibilidades de negocio. Y por supuesto, contamos con la participación de la AEF, Asociación Española de Franquiciadores.

ADMINISTRACIÓN DE FINCAS | LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA COMUNIDAD MEJORANDO LA GESTIÓN

Terraminium líder en el sector de Administración de Fincas al alcanzar las 72 oficinas en España

Los vecinos tienen una web con toda la información y pueden celebrar juntas virtuales

Terraminium se ha convertido, en menos de cuatro años, en la red de Administraciones de Fincas más grande de España con 72 oficinas operativas y 5 más en proceso de apertura en Madrid, Barcelona, Sevilla y Málaga.

El Grupo Terraminium celebró el pasado mes de septiembre su Convención Anual de Franquiciados donde se presentaron las novedades tecnológicas del grupo y el sistema de gestión de mantenimientos e incidencias que implementará muchas mejoras en el control de los vecinos en los gastos de su comunidad.

El sector de la Administración de Fincas ha estado muy atomizado en España y el Grupo Terraminium se ha convertido en la red nacional más importante en cuanto a gestión y administración de Fincas.

El sector de la Administración de Fincas mueve al año más de 6.000 millones de euros y en los últimos años se ha acentuado el descontento de los vecinos con sus Administradores de Fincas "tradicionales", principalmente por la falta de transparencia en la gestión lo que por otro lado hace que Terraminium sea la opción mejor valorada por las Comunidades por el ahorro de costes y la transparencia que promueve.

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. Este sistema de gestión permite ahorrar costes y mejorar el servicio a los Administradores de Fincas 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.

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...).

Además el Grupo Terraminium ha sido pionero en el desa-

rollo 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.

Terraminium promueve la gestión eficaz y sostenible de las comunidades, para animar a sus comunidades de vecinos a que apliquen medidas de ahorro y eficiencia energética que les sirvan para gastar menos en consumo energético y cuidar el medioambiente.

Una de las principales características de Terraminium es su fuerte apuesta por el compromiso 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 de Fincas

clickviaja.com

llegamos donde internet no llega...

2 negocios en 1:

agencia de viajes + tienda de complementos

¡Visítanos!

Stand B-22
topfranquicias consulting

todo para tu viaje

TU AGENCIA DE VIAJES desde 3.995€

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

Agencia física 7.995€
canon entrada

Más de 15 agencias nuevas en 2013!!

Más información y contacto: Dpto. Expansión expansion@clickviaja.com | Tlf. 951 24 73 24 - 692 065 101

Click Viaja
AGENCIAS DE VIAJES

• Canon de entrada:	Desde 3.995
• Royalty:	120 /mes
• Canon de publicidad:	10 /mes
• Inversión total:	Desde 3.995

www.clickviaja.com
Oscar Alonso

Requisitos mínimos:
Local **A convenir.** Población **A Convenir**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **50** Extranjero **7**

GRN Vacaciones
AGENCIAS DE VIAJES

• Canon de entrada:	3.900 (5.095US\$)
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	3.900 (5.095US\$)

www.grnvacaciones.es
Alejandra Pi Rafael

Requisitos mínimos:
Local **No precisa local** Población **-**

Número de establecimientos:
Propios **-** Franquiados **-** Extranjero **Si**

Zafiro Tours Viajes
AGENCIAS DE VIAJES

• Canon de entrada:	7500
• Royalty:	1% sobre ventas brutas
• Canon de publicidad:	A consultar
• Inversión total:	7.500 aprox

www.zafirotours.es
Victoria Asensi

Requisitos mínimos:
Local **25 m²** Población **5.000 Habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **5** Franquiados **486** Extranjero **14**

DIT Gestión S.L.
AGENCIAS DE VIAJES

• Canon de entrada:	3.200
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	3.200 + IVA

www.ditgestion.com
Imanol Oyarzun

Requisitos mínimos:
Local **No necesario** Población **No relevante**

Número de establecimientos:
Propios **328** Franquiados **10** Extranjero **6**

Grupo Terraminium
ASESORIA-CONSULTORIA-ADMINISTRACION

• Canon de entrada:	13.900
• Royalty:	3%
• Canon de publicidad:	2%
• Inversión total:	17.900

www.terraminium.com
Jaime Abehsera

Requisitos mínimos:
Local **20 m²** Población **15.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **2** Franquiados **72** Extranjero **0**

Marcal Asesores
ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

• Canon de entrada:	12.800
• Royalty:	3% mantenimiento
• Canon de publicidad:	5%
• Inversión total:	18.000

www.marcalasesores.com
Rafael Martín

Requisitos mínimos:
Local **20 m²** Población **15.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **3** Franquiados **9** Extranjero **-**

AZV Asesores
ASESORIA-CONSULTORIA-ADMINISTRACION

• Canon de entrada:	9.000.-
• Royalty:	6%, mínimo 400.-
• Canon de publicidad:	Actualmente no
• Inversión total:	20.000 (incluido canon entrada)

www.azv.es
Mariano Zafrá

Requisitos mínimos:
Local **50/60 m²** Población **2.500 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **10** Extranjero **0**

Impulso Coaching de Negocios
ASESORIA-CONSULTORIA-ADMINISTRACION

• Canon de entrada:	34.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	34.000

www.impulsocoach.com
Carmen Redondo

Requisitos mínimos:
Local **No necesario** Población **-**

Número de establecimientos:
Propios **4** Franquiados **4** Extranjero **-**

Bankoro
ORO COMPRAVENTA

• Canon de entrada:	15.000
• Royalty:	No hay.
• Canon de publicidad:	1%
• Inversión total:	40.000

www.bankoro.es
Elisabeth Pujol / Sr. Carlos Villalba.

Requisitos mínimos:
Local **40 - 80 m².** Población **100.000 habit./Exclusividad**

Número de establecimientos:
Propios **4** Franquiados **1** Extranjero **1**

Quick Gold
ORO COMPRAVENTA

• Canon de entrada:	5.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	1%
• Inversión total:	20.000 + 40.000 Liquez

www.quickgold.es
Alicia Rubio- Rodrigo Fernández

Requisitos mínimos:
Local **De 20 a 40 m²** Población **100.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **5** Franquiados **19** Extranjero **No**

Fincaterra
AGENCIAS INMOBILIARIAS

• Canon de entrada:	4.500
• Royalty:	145 /mes
• Canon de publicidad:	2% / año
• Inversión total:	4.500

www.www.fincaterra.com
José Luis Mateu Molina

Requisitos mínimos:
Local **20 m²** Población **A convenir**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **9** Extranjero **0**

Unicis
AGENCIAS MATRIMONIALES - AMISTAD

• Canon de entrada:	Desde 6.500 a 10.000
• Royalty:	3% de la producción
• Canon de publicidad:	2% de la Producción
• Inversión total:	Desde 10.000 a 30.000

www.unicis.es y www.unicis.com
Carmen Barrio

Requisitos mínimos:
Local **de 30 a 50 m.** Población **150.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **4** Franquiados **116** Extranjero **100**

Di Prego
HOMBRE

• Canon de entrada:	6.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	40.000

www.diprego.com/www.dipregofranchising.com
Jordi Gonzalez

Requisitos mínimos:
Local **30-50 m²** Población **90.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **-** Franquiados **13** Extranjero **4**

Koröshi
HOMBRE

• Canon de entrada:	6000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	de 70.000 a 140.000

www.koroshishop.com
Rubén Sánchez

Requisitos mínimos:
Local **80 m²** Población **40.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **7** Franquiados **18** Extranjero **2**

Javier Barrio
MUJER

• Canon de entrada:	18.000
• Royalty:	NO SE EXIGE
• Canon de publicidad:	NO SE EXIGE
• Inversión total:	130.600

www.jbfashion.es
JAVIER BARRIO /PABLO

Requisitos mínimos:
Local **100 m²** Población **80.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **-** Extranjero **-**

Joyca
CALZADO Y COMPLEMENTOS

• Canon de entrada:	9.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	60.000

www.joyca.com
Raul Merino

Requisitos mínimos:
Local **100 m²** Población **85.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **8** Franquiados **3** Extranjero **NO**

NIFTY
CALZADO Y COMPLEMENTOS

• Canon de entrada:	23.950
• Royalty:	1%
• Canon de publicidad:	1%
• Inversión total:	23.950

www.niftyespana.com
Marco Duraes

Requisitos mínimos:
Local **40/60 m²** Población **30.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **3** Franquiados **8** Extranjero **Si**

Primadonna Collection
CALZADO Y COMPLEMENTOS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	De 70.000 a 120.000

www.primadonnacollection.com
-

Requisitos mínimos:
Local **75 - 175 m²** Población **-**

Número de establecimientos:
Propios **33** Franquiados **121** Extranjero **Si**

Euroycia-Dt Detalles
DECORACIÓN HOGAR

• Canon de entrada:	10.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	29.000

www.euroycia.com
Antonio de Silóniz

Requisitos mínimos:
Local **50 m²** Población **5.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **304** Extranjero **45**

Dream Store
COMERCIO ESPECIALIZADO-VARIOS

• Canon de entrada:	6.000
• Royalty:	150 / mensual
• Canon de publicidad:	Incluido
• Inversión total:	15.000

www.dreamstore.es
Sergio Escamilla

Requisitos mínimos:
Local **A partir de 40 m².** Población **-**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **4** Extranjero **-**

SERVICIOS MÉDICOS

ecox
SERVICIOS MÉDICOS

Ecox – Centro de Imagen 4D Prenatal

• Canon de entrada:	12.000
• Royalty:	200
• Canon de publicidad:	200
• Inversión total:	Desde 18.000 a 35.000

www.ecox4d.com

Requisitos mínimos: Departamento de Expansión

Local: 50 m² Población: 150.000 habitantes

Número de establecimientos: Propios 4 Franquiados 21 Extranjero Si

STOP
SERVICIOS MÉDICOS

STOPALTABACO Laser Therapy

• Canon de entrada:	5.950 / Canon menor para CORNER
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	98
• Inversión total:	5.950

www.stopaltabaco.es

Requisitos mínimos: Cinta Castell

Local: Desde 30 m² Población: 25.000 habitantes

Número de establecimientos: Propios 2 Franquiados 8 Extranjero No

CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

vapergreen
CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

VaperGreen

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	5.995

www.vapergreen.com

Requisitos mínimos: Teresa Acuña

Local: A partir de 12 m² Población: -

Número de establecimientos: Propios 2 Franquiados 3 Extranjero -

INNOVATION
CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

Innovation

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Comer-3.000 ; C.Comercial-6.000 ; Tienda calle-13.000

www.innovationflavours.es

Requisitos mínimos: Jorge Ivanov

Local: 10m² Población: No requerida

Número de establecimientos: Propios 9 Franquiados 98 Extranjero 98

news smoke
CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

News Smoke

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	3%
• Inversión total:	15.900

www.newssmoke.es

Requisitos mínimos: -

Local: 20-30 m² Población: 40.000 habitantes

Número de establecimientos: Propios 3 Franquiados 26 Extranjero Si

Smoke Quality
CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

Smoke Quality

• Canon de entrada:	-
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	-
• Inversión total:	7.000

www.smokequality.es

Requisitos mínimos: Fabio Daniele

Local: 20-40 m² Población: 20.000 habitantes

Número de establecimientos: Propios 2 Franquiados 69 Extranjero 44

iPosh
CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

iPosh Cigarrillo Electronico

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	9.000

www.iposh-italia.com

Requisitos mínimos: FILIPPO DICARLO

Local: 15/25 m² Población: 10.000 habitantes

Número de establecimientos: Propios 15 Franquiados 89 Extranjero 18

ESSENZ
CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

ESSENZ

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	5.000 / 7.500

www.essenz.com

Requisitos mínimos: Ernesto

Local: 15 - 30 m² Población: Centro - Bien situado

Número de establecimientos: Propios 10 Franquiados 50 Extranjero 4

SPA-RELAX

Princelandia
ENTRETENIMIENTO Y OCIO

Princelandia

• Canon de entrada:	5.000
• Royalty:	250
• Canon de publicidad:	100
• Inversión total:	34.000 (incl.canon entrada)

www.princelandia.com

Requisitos mínimos: Miguel Angel Parra

Local: 180 a 300 m² Población: -

Número de establecimientos: Propios 1 Franquiados 23 Extranjero No

SPACE FENG SHUI
SPA-RELAX

Space Feng Shui

• Canon de entrada:	10.500
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	39.000 según local

www.spacefengshui.com

Requisitos mínimos: Antonio de Silóniz

Local: 75 - 150 m. Población: 20.000 Habitantes

Número de establecimientos: Propios 1 Franquiados 18 Extranjero 5

topfranquicias

todas las franquicias al alcance de tu mano

Franquicias de autoempleo
encuentra lo que buscas



también fuera
de España

best franchising topfranquicia

clickviaja.com

terraminium®
Administración de fincas

hola MOBI
telefonía global

La Paellita

ymov
Services & Solutions Group

de cuchara!

vapergreen
FREECOM SMOOKING

baobio
The Original Frozen Yogurt

ecox
4D PRENATAL
imágenes que laten

fincaterra
servicios inmobiliarios

encuétranos en las redes sociales:

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

Abanolia, Estética y Bienestar
BELLEZA- ESTETICA

• Canon de entrada:	Incluido en inversión
• Royalty:	Desde 375
• Canon de publicidad:	200
• Inversión total:	Desde 12.000

www.abanolia.com

Requisitos mínimos: Angel Arias
Local 50 m² Población 5.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 3 Franquiados 15 Extranjero No

Clínica Sacher
BELLEZA- ESTETICA

• Canon de entrada:	15.000
• Royalty:	1.000 Mes /primer año
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	56.600

www.clinicasacher.com

Requisitos mínimos: Francisco Gilabert Mataix
Local desde 120 m² Población 40.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 6 Extranjero No

Elegance Hair Extensions
BELLEZA- ESTETICA

• Canon de entrada:	Incluido
• Royalty:	Incluido
• Canon de publicidad:	400 /año
• Inversión total:	2.500

www.elegancehairextensions.es

Requisitos mínimos: Cristina del Rio
Local Desde 2 m² Población Indiferente

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 0 Extranjero Si

Ni uno+
BELLEZA- ESTETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	350 /mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	29.000

www.niunomas.es

Requisitos mínimos: -
Local A partir de 45 m² Población 5.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 2 Franquiados 21 Extranjero -

Attirance
COSMETICA

• Canon de entrada:	5.000 /10.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	de 30.000 a 40.000

www.attirance.com

Requisitos mínimos: Inessa Pantelejeva
Local 25-30 m² Población 300.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 2 Franquiados 30 Extranjero 38

La Botica de los Perfumes
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay.
• Royalty:	No hay.
• Canon de publicidad:	No hay.
• Inversión total:	22.995 + IVA

www.laboticadelosperfumes.com

Requisitos mínimos: Ernesto Cortés
Local 25 m² Población 15.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 10 Franquiados 72 Extranjero 1

Equivalenza
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	18.000 + IVA

www.equivalenza.com

Requisitos mínimos: Ángeles Berdejo
Local Entre 20 y 45 m² Población 10.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 180 Extranjero 30

Woman 30 Shop
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	24.900

www.woman30.es

Requisitos mínimos: Jesús Mejías
Local 30-50 m² Población 20.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 9 Extranjero Apert.

Kaqrchie La marca blanca del Perfume
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	15.000 a 30.000

www.kaqrchie.com

Requisitos mínimos: Andrés Sánchez
Local 10 - 30 m² Población 10.000 Habitantes

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 12 Extranjero 1

Gio de Giovanni Cosmetics
COSMETICA

• Canon de entrada:	6.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	3.000
• Inversión total:	60.000 - 75.000

www.giodegiovanni.com

Requisitos mínimos: -
Local 40 m² Población -

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados - Extranjero No

TwentyNails Partners
BELLEZA- ESTETICA

• Canon de entrada:	3.500
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	18.000

www.twentynails.com

Requisitos mínimos: Alvaro Torres
Local 50 m² Población 10.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 2 Franquiados 2 Extranjero No

CienFragancias
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	600 semestrales
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	14.900

www.cienfragancias.com

Requisitos mínimos: Mariano Martínez 1ba
Local Mínimo de 20 m² Población No requerida

Número de establecimientos:
Propios 2 Franquiados 43 Extranjero 8

Ejove
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	23.600

www.ejove.com

Requisitos mínimos: Carlos, Fátima, Rosa.
Local 25-30 m² Población 40.000 a 50.000 Habitantes

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 0 Extranjero No

Dimatt
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	-
• Inversión total:	19.000

www.grupodimatt.com

Requisitos mínimos: Departamento de Expansión
Local De 20 m² a 60 m² Población 50.000 Hab.

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 1 Extranjero No

Esse Parfum
COSMETICA

• Canon de entrada:	1.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	de 10.000 a 12.000

www.esseparfum.com

Requisitos mínimos: Sol Pérez
Local De 10 a 20 m² Población 20.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 23 Extranjero Si

Make Up Store
COSMETICA

• Canon de entrada:	5000
• Royalty:	200 /mes alquiler mobiliario
• Canon de publicidad:	No Hay
• Inversión total:	50.000 (Stock)

www.makeupstore.com

Requisitos mínimos: Laura Miro
Local 40-80 m² Población 20.000 Habitantes

Número de establecimientos:
Propios 53 Franquiados 65 Extranjero Si

Fragances & Colors
COSMETICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	83 /Mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Desde 16.000

www.fragancesandcolors.com

Requisitos mínimos: Jorge Fenollar
Local 25-35 m² Población 15.000 habitantes.

Número de establecimientos:
Propios 2 Franquiados 20 Extranjero No

Fitness Nutrition
DEPORTE-GIMNASIOS

• Canon de entrada:	6.000 opcional
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	10.000

www.fitnessnutrition.es

Requisitos mínimos: Jose Manuel Acosta
Local 72 m² Población 5.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 8 Franquiados 20 Extranjero No

climasolworld.com
SERVICIOS ESPECIALIZADOS

• Canon de entrada:	3.000 firma + 300€/mes (40 meses) + IVA
• Royalty:	5% facturación
• Canon de publicidad:	5% facturación
• Inversión total:	15.000

www.climasolworld.com

Requisitos mínimos: Ingacio Martínez Melgarejo
Local Recomendable 50m² Población 10.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 1 Franquiados 8 Extranjero 0

Actúa Láser - Láserterapia
BELLEZA- ESTETICA

• Canon de entrada:	5.750
• Royalty:	150
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	5.750

www.actualaser.com

Requisitos mínimos: Miguel Angel Jañez
Local 35 m / mínimo Población 20.000 habitantes

Número de establecimientos:
Propios 0 Franquiados 11 Extranjero No



holaMOBI, telefonía global	
TELECOMUNICACIONES-TELEFONÍA	
• Canon de entrada:	14.995
• Royalty:	2%
• Canon de publicidad:	3%
• Inversión total:	21.000
www.holamobi.com	

Requisitos mínimos: Local **A convenir** Población **Población**
 Número de establecimientos: Propios **2** Franquiados **43** Extranjero **0**



Movilrepublic	
TELECOMUNICACIONES-TELEFONÍA	
• Canon de entrada:	11.500 + IVA
• Royalty:	2% con una cuota mínima de 160 +IVA
• Canon de publicidad:	2%
• Inversión total:	20.000
www.movilrepublic.com	

Requisitos mínimos: Local **35 m²** Población **15.000 habitantes**
 Número de establecimientos: Propios **1** Franquiados **4** Extranjero **0**



Top-Móvil	
TELECOMUNICACIONES-TELEFONÍA	
• Canon de entrada:	3.000
• Royalty:	120 /mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	17.500
www.top-movil.com	

Requisitos mínimos: Local **Entre 30 y 50 m²** Población **15.000 habitantes**
 Número de establecimientos: Propios **8** Franquiados **102** Extranjero **No**



AKIWIFI	
TELECOMUNICACIONES-TELEFONÍA	
• Canon de entrada:	18.000
• Royalty:	Variable según proyecto
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Variable según proyecto
www.nostravant.es	

Requisitos mínimos: Local **Local** Población **Variable**
 Número de establecimientos: Propios **6** Franquiados **3** Extranjero **No**



Beep	
INFORMÁTICA	
• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	3%
• Canon de publicidad:	Gratuito 6 meses
• Inversión total:	9.000 + IVA
www.beep.es	

Requisitos mínimos: Local **+ de 50m²** Población **5.000 habitantes.**
 Número de establecimientos: Propios **7** Franquiados **270** Extranjero **0**



Pc Box	
INFORMÁTICA	
• Canon de entrada:	6.000
• Royalty:	3%
• Canon de publicidad:	125 /mes
• Inversión total:	18.000
www.pcbbox.com	

Requisitos mínimos: Local **De 60 a 120 m².** Población **Más de 30.000 habitantes.**
 Número de establecimientos: Propios **45** Franquiados **85** Extranjero **No**



Pc Coste	
INFORMÁTICA	
• Canon de entrada:	0
• Royalty:	3%
• Canon de publicidad:	0
• Inversión total:	2.500
www.pccoste.es	

Requisitos mínimos: Local **40 m².** Población **5.000 habitantes.**
 Número de establecimientos: Propios **1** Franquiados **129** Extranjero **No**



Atlantic AC2	
INFORMÁTICA	
• Canon de entrada:	15.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	15.000
www.ac2.es	

Requisitos mínimos: Local **Ninguna** Población **Población**
 Número de establecimientos: Propios **3** Franquiados **0** Extranjero **Pt**



Mundoguia.com	
INTERNET-PUBLICIDAD	
• Canon de entrada:	4.000
• Royalty:	1º año. No existe.-2º año: 150 /mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	12.000 (Incluido canon de entrada)
www.franquiciamundoguia.com	

Requisitos mínimos: Local **No es necesario local** Población **No hay población mínima**
 Número de establecimientos: Propios **5** Franquiados **28** Extranjero **No**



Lo mejor del barrio.com	
INTERNET-PUBLICIDAD	
• Canon de entrada:	Incluido en inversión
• Royalty:	400 / mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	9.990 + IVA
www.lomejordelbarrio.com	

Requisitos mínimos: Local **No requerido** Población **20.000 habitantes**
 Número de establecimientos: Propios **2** Franquiados **29** Extranjero **No**

LA PIEMONTESA 1800

"Un concepto de negocio de éxito probado"

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

Facebook Twitter
www.lapiemontesa.com

Pg. Neoparc. Edificio Neoparc II, 1º-1º. 25191 Lleida II Tel. 973 100 809- 973 104 112
 expansion@lapiemontesa.com

INTERNET - PUBLICIDAD

PortalDetuCiudad.com
INTERNET-PUBLICIDAD

• Canon de entrada:	desde 12.000
• Royalty:	inicial 0
• Canon de publicidad:	inicial 0
• Inversión total:	desde 14.900

www.portaldetuciudad.com

Requisitos mínimos: Javier Gutiérrez Rubio
Local **No es necesario** Población **desde 10.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **3** Franquiados **188** Extranjero **No**

Dimensional Webs
INTERNET-PUBLICIDAD

• Canon de entrada:	Desde 700
• Royalty:	590 / año
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Desde 700

www.dimensionalwebs.com

Requisitos mínimos: Beatriz Esteban
Local **A partir de 30 m²** Población **100.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **3** Franquiados **25** Extranjero **1**

RECICLAJES - CONSUMIBLES

A4Toner
RECICLAJE-CONSUMIBLES

• Canon de entrada:	2.500 (incluido en la inversión)
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	100
• Inversión total:	9.000

www.franquicias.a4toner.com

Requisitos mínimos: Sr. Albert Cabedo Pla
Local **20-50 m²** Población **15.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **24** Extranjero **No**

DONPRINT
RECICLAJE-CONSUMIBLES

• Canon de entrada:	3.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	9.500

www.donprint.es

Requisitos mínimos: Jorge Seoane Mendez
Local **15 m²** Población **5.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **3** Extranjero **No**

Ecolider S.L.
RECICLAJE-CONSUMIBLES

• Canon de entrada:	6.000€ incluido en precio final
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Desde 22.500

www.ecolider.com

Requisitos mínimos: Alejandro Yll
Local **40 - 50 m²** Población **20.000 Habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **44** Extranjero **170**

Imprime
RECICLAJE-CONSUMIBLES

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	20.000

www.imprime.es

Requisitos mínimos: Paloma
Local **20 m²** Población **10.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **16** Extranjero **No**

SERVICIOS

A Green Space
ENERGIA SOLAR-RENOVABLES

• Canon de entrada:	5.800
• Royalty:	2,5%
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	5.800

www.agreenspace.org

Requisitos mínimos: Fernando Tellez Cantero
Local **No necesario** Población **20.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **2** Franquiados **150** Extranjero **Si**

Eco World-Project
ENERGIA SOLAR-RENOVABLES

• Canon de entrada:	5.500
• Royalty:	3,5%
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	5.500

www.ecoworld-project.com

Requisitos mínimos: Eva
Local **No necesario** Población **20.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **5** Extranjero **No**

Digital Asesores
INFORMÁTICA

• Canon de entrada:	20.000 + IVA
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	23.000 + IVA

www.digitalasesores.com

Requisitos mínimos: Christopher Windsor
Local **Variable** Población **20.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **3** Franquiados **22** Extranjero **No**

Limpiezas Marmoles
REPARACIONES-LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO

• Canon de entrada:	5.500
• Royalty:	2%
• Canon de publicidad:	Según población
• Inversión total:	12.500

www.limpiezasmarmoles.com

Requisitos mínimos: Marcela Amigo
Local **No requiere local** Población **20.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **13** Extranjero **No hay**

SERVICIOS

ActionCare
SERVICIOS A DOMICILIO Y ASISTENCIAL

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	595 + IVA

http://www.actioncare.es

Requisitos mínimos: Marta Veganzones
Local **No es necesario** Población **No es necesario**

Número de establecimientos:
Propios **0** Franquiados **15** Extranjero **No**

Asfa21 Servicios Sociales
SERVICIOS A DOMICILIO Y ASISTENCIAL

• Canon de entrada:	Desde 12.000
• Royalty:	Desde 210 /mes
• Canon de publicidad:	80 /mes
• Inversión total:	Desde 18.000

www.grupoasfa21.com

Requisitos mínimos: Beatriz Lorenzo Sáez
Local **Desde 30m²** Población **25.000 Habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **3** Franquiados **28** Extranjero **No**

Interdomicilio
SERVICIOS A DOMICILIO Y ASISTENCIAL

• Canon de entrada:	desde 7.900
• Royalty:	200
• Canon de publicidad:	100
• Inversión total:	30.000

www.interdomicilio.com

Requisitos mínimos: Miguel Ángel Pérez
Local **50 m²** Población **50.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **23** Extranjero **4**

DetailCar
LAVADO AUTOMOVIL

• Canon de entrada:	Incluido en la inversión total
• Royalty:	190 a 350 / mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	6.900 a 17.900 + IVA

www.detailcar.es

Requisitos mínimos: Nicolas Kanngiesser / Jorge Contreras
Local **70 m²** Población **25.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **5** Franquiados **65** Extranjero **3**

Bricobox
SERVICIOS Y REPARACIÓN AUTOMOVIL

• Canon de entrada:	10.000
• Royalty:	3%
• Canon de publicidad:	2%
• Inversión total:	45.000

www.brico-box.com

Requisitos mínimos: Raúl Gómez
Local **Min. 250 m²** Población **40.000 (20km de radio)**

Número de establecimientos:
Propios **2** Franquiados **1** Extranjero **No**

Coffee News
PUBLICIDAD-COMUNICACIÓN-MARKETING

• Canon de entrada:	3.600
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	75 /semana una vez se edite
• Inversión total:	4.200

www.coffeenews.org

Requisitos mínimos: Julián Antonio Marín
Local **No es necesario local** Población **30.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **22** Extranjero **1.000**

Leader Mobile
PUBLICIDAD-COMUNICACIÓN-MARKETING

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	9.500

www.leadermobile.es

Requisitos mínimos: Massimiliano Brigida
Local **No es necesario local** Población **20.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **40** Extranjero **160**

Publipan
PUBLICIDAD-COMUNICACIÓN-MARKETING

• Canon de entrada:	8.000
• Royalty:	105 /mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	12.000 (Incluido el canon de entrada)

www.publipan.net

Requisitos mínimos: Juan de la Cruz Beltrán García.
Local **No es necesario local** Población **45.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **3** Franquiados **110** Extranjero **+400**

FORMACIÓN Y ENSEÑANZA

LCF Kids Club Spain
ACADEMIAS DE IDIOMAS

• Canon de entrada:	Desde 6.000
• Royalty:	No hay, 250 /mes
• Canon de publicidad:	-
• Inversión total:	7.000 (no incluye canon de entrada)

www.kidsclubspain.es

Requisitos mínimos: José M. Linares
Local **80 m²** Población **20.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **1** Franquiados **2+3g** Extranjero **+300**

The New Kids Club
ACADEMIAS DE IDIOMAS

• Canon de entrada:	12.000
• Royalty:	Carencia 6 meses.
• Canon de publicidad:	Carencia de un año.
• Inversión total:	30.000 Canon incluido.

www.thenewkidsclub.es

Requisitos mínimos: Eduardo Santolaria
Local **150 - 200 m²** Población **30.000 habitantes**

Número de establecimientos:
Propios **2** Franquiados **4** Extranjero **No**

baobio The Original Frozen Yogurt
HELADERIAS - YOGURTERIAS

• Canon de entrada:	Premium y Estándar 8.000 ; Comer: 4.000
• Royalty:	Premium y Estándar 5 %; Comer: 150 /mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Premium 33.000 ; Estándar: 22.000 ; Comer: 9.850

www.baobio.es

Requisitos mínimos: Dpto. de Expansión

Local desde 25 m² Población 10.000 Habitantes.

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 5 Extranjero

Panna & Fragola
HELADERIAS - YOGURTERIAS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	4%
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	50.000

www.pannaefragola.com

Requisitos mínimos: Giorgio

Local Desde 40 m² Población 20.000 hab, o zonas turísticas

Número de establecimientos:

Propios 2 Franquiados 1 Extranjero 0

Yogurissimo
HELADERIAS - YOGURTERIAS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	35.000

www.yogurissimo.com

Requisitos mínimos: Esteban García Gurdíel

Local Reforma local = 0 Población

Número de establecimientos:

Propios 7 Franquiados 11 Extranjero -

zugga
HELADERIAS - YOGURTERIAS

• Canon de entrada:	6.500
• Royalty:	500 /mes
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Desde 32.500 (Kiosko)

www.zugga.es

Requisitos mínimos: ANTONIO MESQUIDA

Local Población

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 3 Extranjero 3

0,40 Cervecerías Mercado Provenzal
CERVECERIAS-VINOS-TAPAS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	Fijo
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	50.000

www.mercadoprovenzal.com

Requisitos mínimos: Julio Ortega

Local Desde 50 m² Población 10.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 5 Franquiados 21 Extranjero No

Dehesa Santa María
CERVECERIAS-VINOS-TAPAS

• Canon de entrada:	24.000
• Royalty:	900 /mes
• Canon de publicidad:	60 /mes
• Inversión total:	A partir de 100.000

www.dehesasantamaria.com

Requisitos mínimos: Antonio Martínez

Local 100-200 m² Población 15.000 Habitantes

Número de establecimientos:

Propios 11 Franquiados 53 Extranjero Si

London Café
CERVECERIAS-VINOS-TAPAS

• Canon de entrada:	15.000
• Royalty:	1200 o 6% Ventas/mes (a elegir)
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	+ 1.000 /m ² . preparado 60.000 aprox.

www.londoncafe.es

Requisitos mínimos: Miguel Angel Sánchez

Local 150 a 400 m² Población 30.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 4 Extranjero 0

20acomer
FAST FOOD

• Canon de entrada:	20.000
• Royalty:	Desde 4% cuota fija
• Canon de publicidad:	2% sobre facturación
• Inversión total:	60.000-80.000 (canon incluido)

www.20acomer.com

Requisitos mínimos: Jorge Rodríguez

Local 80 - 120 m² Población

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 0 Extranjero

ADK
FAST FOOD

• Canon de entrada:	14.000
• Royalty:	1r año:200 -2º:400 -3º en adelante:600
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	De media 60.000

www.adk-kebab.com

Requisitos mínimos: Ignasi Noguera

Local 100 m² Población 15.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 0 Franquiados 44 Extranjero 4

DeCuchara
FAST FOOD

• Canon de entrada:	0
• Royalty:	3%
• Canon de publicidad:	0%
• Inversión total:	39.000 - IVA incluido.

www.decuchara.com

Requisitos mínimos: Jaime Zapico

Local 30 - 150 m². Población 5.000 habitantes.

Número de establecimientos:

Propios 2 Franquiados 2 Extranjero

La Piemontesa
PIZZERIAS-ITALIANOS

• Canon de entrada:	30.000
• Royalty:	6% mensual sobre facturación
• Canon de publicidad:	No Hay
• Inversión total:	644.000

www.lapiemontesa.com

Requisitos mínimos: Departamento de Expansión

Local 250 m² aprox. Población Según zona

Número de establecimientos:

Propios 2 Franquiados 20 Extranjero No

La Paellica express
RESTAURANTES

• Canon de entrada:	No hay.
• Royalty:	No hay.
• Canon de publicidad:	200 / Mes.
• Inversión total:	45.000

www.lapaellica.com

Requisitos mínimos: Pedro Brufal / Juan Márquez

Local 50 m² Población 30.000 Habitantes.

Número de establecimientos:

Propios 2 Franquiados 0 Extranjero 0

by.kono
RESTAURANTES TEMATICOS

• Canon de entrada:	30.000
• Royalty:	6%
• Canon de publicidad:	2%
• Inversión total:	100.000 sin obra.

www.bykono.com

Requisitos mínimos: Alberto Putin

Local Minimo 60 m². Población 1.000.000 habitantes.

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 1 Extranjero No

Moopis & Coffee
CAFETERIA-COFFEE SHOP

• Canon de entrada:	Incluido en inversión
• Royalty:	150
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	35.000

www.moopisandcoffee.com

Requisitos mínimos:

Local 30 m² Población 25.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 2 Extranjero No

My Crepe
CAFETERIA-COFFEE SHOP

• Canon de entrada:	Incluido en inversión
• Royalty:	250
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	35.000 + IVA

www.mycrepe.com

Requisitos mínimos: Cristóbal o Raúl

Local 30 m² Población 25.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 2 Extranjero No

Panishop
PANADERIA - PASTELERIA

• Canon de entrada:	8.000
• Royalty:	2%
• Canon de publicidad:	1,5%
• Inversión total:	160.000

www.panishop.com

Requisitos mínimos: J. Vicente Casanova Clemente

Local 100 m² Población 30.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 18 Franquiados 22 Extranjero No

LoVendoPorti.es
ARTICULOS USADOS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	Si
• Canon de publicidad:	No
• Inversión total:	Max 19.900

www.lovendoporti.es

Requisitos mínimos: Martín Alberto Milans

Local 50-70 m² Población 100.000 Habitantes

Número de establecimientos:

Propios 1 Franquiados 80 Extranjero 2

Ferreproxim
BRICOLAJE-FERRETERIA

• Canon de entrada:	6.010 incluidos en coste total
• Royalty:	150
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	65.000 (IVA incluido)

www.ferreproxim.es

Requisitos mínimos: Ariel Bustamante Fernandez

Local 100 m² Población 6.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 340 Franquiados 14 Extranjero No

Deportes Blancos
DEPORTES

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	180 /m ²

www.deportesblancos.com

Requisitos mínimos: José Francisco García Barceló

Local Minimo 100 m² Población 15.000 habitantes

Número de establecimientos:

Propios 37 Franquiados 28 Extranjero No

Color Plus
IMPRESAS-PAPELERIAS-OFCINAS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	29.800

www.tiendascoloplus.com

Requisitos mínimos: Antonio Hernández

Local 20 m² Población 5.000 Habitantes

Número de establecimientos:

Propios 3 Franquiados 50 Extranjero

HERBORISTERIAS-DIETÉTICA

ALIMENTACIÓN

Centro Dietético Tu Salud es Natural
HERBORISTERIAS-DIETÉTICA

• Canon de entrada:	12.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	5% s/compras
• Inversión total:	50.000 - 70.000

www.centrodietetico.es

Requisitos mínimos: Roberto Fernández

Local	60-100 m ²	Población	10.000 habitantes
-------	-----------------------	-----------	-------------------

Número de establecimientos:

Propios	12	Franquiados	3	Extranjero	No
---------	----	-------------	---	------------	----

Santiveri
HERBORISTERIAS-DIETÉTICA

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	de 24.000 a 48.000

www.santiveri.es

Requisitos mínimos:

Local	40m ² sala de venta	Población	20.000 Habitantes
-------	--------------------------------	-----------	-------------------

Número de establecimientos:

Propios	35	Franquiados	225	Extranjero	1
---------	----	-------------	-----	------------	---

Dulzia
FRUTOS SECOS Y CARAMELOS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	9.900 + IVA

www.dulzia.com

Requisitos mínimos: Antonio de Siloniz

Local	A partir de 16 m ²	Población	5000 Habitantes
-------	-------------------------------	-----------	-----------------

Número de establecimientos:

Propios		Franquiados	5	Extranjero	No
---------	--	-------------	---	------------	----

Frusema-Frutos Secos Macadamia
FRUTOS SECOS Y CARAMELOS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	1% (con más de 30 tiendas)
• Inversión total:	35.000

www.grupofrusema.com

Requisitos mínimos: Juan Enrique Ortiz

Local	35 m ²	Población	25.000 habitantes
-------	-------------------	-----------	-------------------

Número de establecimientos:

Propios	7	Franquiados	17	Extranjero	No
---------	---	-------------	----	------------	----

Madness dulces locuras del mundo
FRUTOS SECOS Y CARAMELOS

• Canon de entrada:	6000
• Royalty:	2%
• Canon de publicidad:	No
• Inversión total:	A partir de 30.000

www.madnessdulces.com

Requisitos mínimos: Jamila

Local	50m ² /100 m ²	Población	100.000 Habitantes
-------	--------------------------------------	-----------	--------------------

Número de establecimientos:

Propios	1	Franquiados	1	Extranjero	
---------	---	-------------	---	------------	--

PRÖVA-LO
FRUTOS SECOS Y CARAMELOS

• Canon de entrada:	5.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	21.000

www.provalo.es

Requisitos mínimos: Rafael Matamala / Susana Izquierdo

Local	De 40 a 60 m ²	Población	50.000 Habitantes
-------	---------------------------	-----------	-------------------

Número de establecimientos:

Propios	1	Franquiados	5	Extranjero	2
---------	---	-------------	---	------------	---

Pannus
PANADERÍA/PASTELERÍA

• Canon de entrada:	8.000
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	60.000 , con o sin cafetería.

www.pannus.es

Requisitos mínimos: Agustín Llarás

Local	De 50 a 150 m ²	Población	15.000 habitantes
-------	----------------------------	-----------	-------------------

Número de establecimientos:

Propios	50	Franquiados	3	Extranjero	
---------	----	-------------	---	------------	--

Eroski City
TIENDAS Y SUPERMERCADOS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	1,68% (incluido gasto de transporte)
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	200.000

www.eroski.es

Requisitos mínimos: losu Sanz

Local	250 - 450 m ²	Población	2.500 habitantes
-------	--------------------------	-----------	------------------

Número de establecimientos:

Propios	1.094	Franquiados	485	Extranjero	
---------	-------	-------------	-----	------------	--

La Despensa Express
TIENDAS Y SUPERMERCADOS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	Variable según m ²

www.grupoladespensa.com

Requisitos mínimos:

Local	150-300m ²	Población	1.500 habitantes
-------	-----------------------	-----------	------------------

Número de establecimientos:

Propios	81	Franquiados	14	Extranjero	
---------	----	-------------	----	------------	--

Coaliment Compra Saludable
TIENDAS Y SUPERMERCADOS

• Canon de entrada:	No hay
• Royalty:	No hay
• Canon de publicidad:	No hay
• Inversión total:	100.000

www.covalco.es

Requisitos mínimos: Hugo Ochoa Sánchez

Local	150 m ²	Población	2.000 habitantes
-------	--------------------	-----------	------------------

Número de establecimientos:

Propios	65	Franquiados	215	Extranjero	No
---------	----	-------------	-----	------------	----

ENTREVISTA MARÍA VALCARCE | DIRECTORA DE EXPOFRANQUICIA

“Las ferias son una herramienta fundamental en la detección y selección de candidatos y en la imagen de las enseñas”



en algunos casos, incluso superaron expectativas. Para la próxima edición de 2014 queremos reforzar precisamente los aspectos más valorados del pasado año, como son la capacidad de la feria para proporcionar numerosos contactos de negocio de toda nuestra geografía en España y las visitas internacionales. En definitiva, nuestro propósito se dirige a potenciar los contactos de calidad y el alcance geográfico dentro y fuera de nuestras fronteras

■ “Es el gran encuentro del mundo de la franquicia que se celebra en España, y su importante y creciente repercusión en el ámbito internacional, permite a las enseñas situarse en uno de los principales escaparates del sector”

ExpoFrancia 2013 fue un éxito de participantes y público ¿cómo se preparan para la Edición de próximo año? Efectivamente la feria fue un éxito; un éxito que medimos en términos de los resultados para los expositores que, en su gran mayoría, cubrieron objetivos satisfactoriamente y,

En los últimos tiempos han nacido nuevas ferias de franquicias. Algunas veces se producen más de dos eventos en un mismo mes ¿qué opina al respecto? Las ferias proporcionan contactos de negocio y ayudan a las franquicias a crecer. Son una herramienta fundamental en la

detección y selección de candidatos y en la promoción de la imagen de las enseñas. Es cierto que, en ocasiones, la existencia de tantas citas pudiera parecer excesiva, pero creo que el propio mercado se encargará de establecer qué ferias están cumpliendo mejor con su función y, por lo tanto, crecerán y perdurarán, y cuales deben modificar su propuesta de valor o cambiar en algún aspecto. ExpoFrancia tiene una posición de liderazgo en estos momentos y, con la ayuda de los principales agentes sectoriales, trabajamos por seguir mejorando año a año.

El principal problema actual para la franquicia es la financiación. ¿ExpoFrancia implementará alguna medida tendiente a facilitar la participación? ExpoFrancia tiene unos costes de participación muy competitivos. Por dar un ejemplo cuantificado, la participación en un pequeño stand llave en mano, que incluye todo lo necesario para disfrutar de este privilegiado punto de encuentro, cuesta tan solo 2.500 €. Es un presupuesto muy aquilatado y vamos a seguir trabajando en esta línea de precios, así como en intensificar la promoción nacional e internacional de la feria para garantizar una convocatoria fuerte y con los buenos resultados de visita que venimos registrando en los últimos años.

¿Por qué deben estar presentes las enseñas en ExpoFrancia 2014? Para las enseñas en expansión ExpoFrancia es una oportunidad para conseguir nuevos contactos, atender personalmente a candidatos, obtener resonancia para su propuesta, y trasladar su imagen de marca en este mercado. Es el gran encuentro del mundo de la franquicia que se celebra en España, y su importante y creciente repercusión en el ámbito internacional, permite a las enseñas participantes situarse en uno de los principales escaparates del sector.

EXPOFRANQUICIA
Salón Internacional de la Franquicia
International Franchising Trade Fair

EXPOFRANQUICIA 2014, del 24 al 26 de abril

ENTREVISTA A PRUDENCIO MARTÍNEZ | DIRECTOR DE FRANQUISHOP

Franquishop ha sido un éxito de convocatoria tanto a nivel nacional de marcas, como de emprendedores

La última edición de Franquishop, se celebró en Madrid ¿qué evaluación hace del evento?

Extraordinariamente positiva. Ha sido un éxito de convocatoria tanto a nivel de marcas como de emprendedores y empresarios. Han participado 45 enseñas y más de 450 emprendedores, superándose los 700 encuentros de negocio en una sola jornada. Sin duda, ha sido la edición más destacada de las ocho celebradas hasta ahora y, lo que es más importante, el nivel de satisfacción de los participantes ha sido muy alto. Se ha hecho negocio, se han cerrado acuerdos y se han generado contactos que se concretarán en las próximas semanas. Para nosotros supone el reconocimiento por el sector de un modelo distinto de feria que es eficaz, profesional y rentable y nos anima a seguir trabajando en la misma línea.

Franquishop se realiza en distintos puntos de España ¿Cuáles son las ventajas?

Franquishop es una herramienta de expansión muy útil para cualquier cadena de franquicias, precisamente porque le



permite, de forma económica y profesional, cubrir una gran parte del territorio nacional con una mínima inversión. Aunque existe un interés generalizado por la franquicia, lo cier-

to es que hay que acercar la oferta a la demanda y eso es lo que hacemos en Franquishop. Por ello, en 2014 ampliaremos nuestra oferta y estaremos presentes en Sevilla, Barcelona, Zaragoza y nuevamente en Madrid. No descartamos otros eventos puntuales en función de las características de cada localidad.

¿Que opina del crecimiento del número de ferias que se ha producido en el último año?

Sin duda, responde al interés que despierta la franquicia en estos momentos, en que se percibe como la mejor fórmula de creación de empresas y autoempleo. Pienso que es positivo para el sector en su conjunto, pues entre todos estamos dando a conocer las ventajas de la franquicia y acercándola a la administración y a los empresarios y emprendedores. También la sana competencia nos obliga a mejorar los formatos edición tras edición y a ser más eficaces para enseñar y emprendedores. La franquicia es un modelo en evolución permanente y las ferias no son una excepción.

ENTREVISTA A RAQUEL ROBREDO | DIRECTORA DE FRANQUIATLANTICO Y FRANKINORTE

Las ferias tienen la filosofía de facilitar el networking entre empresas franquiciadoras, futuros franquiciados y empresarios que quieren franquiciar

Actualmente dirige dos ferias, Frankinorte y Franqui atlántico: ¿en qué se diferencian?

El ámbito de influencia, Franquiatlántico abarca el Noroeste peninsular y FrankiNorte la zona Norte de España, es uno de los rasgos diferenciadores de estos dos eventos que tienen la misma filosofía: facilitar el networking entre empresas franquiciadoras, futuros franquiciados y empresarios que quieren franquiciar sus negocios. Lo que queremos conseguir, y creo que lo estamos logrando, es que ambos eventos representen una oportunidad única para las empresas franquiciadoras que quieren expandir

sus negocios en sus respectivos ámbitos geográficos. Por otra parte, acabamos de cerrar la primera edición de FrankiNorte con excelentes resultados y ya estamos preparando la XIV de FranquiAtlántico. De hecho, la dilatada experiencia con FranquiAtlántico, con sede en Vigo, nos animó a organizar FrankiNorte ya que en los últimos años ningún salón había cubierto la zona Norte. Bilbao, ejemplo de ciudad dinamizadora y bien posicionada en el ámbito de los negocios, tenía que acoger necesariamente este evento. Y la verdad es que la ciudad, el sector y las instituciones respondieron de una forma excelente a esta primera convocatoria.

¿Cómo ha sido la respuesta de las franquicias en la primera edición de FrankiNorte?

Ha sido todo un reto poner en marcha FrankiNorte, pero el balance, como decía, ha sido excelente, y el sector no ha podido responder mejor. Hemos contando con más de 80 stands, en representación de 300 marcas y nos han visitado más de 5.000 personas, en su mayoría emprendedores, empresarios e inversores. Los expositores nos han trasladado mayoritariamente su satisfacción por los resultados de esta primera edición, ya que se han podido cerrar acuerdos, por lo que habrá con seguridad una segun-

da edición del salón, en el mismo espacio, en el Palacio Euskalduna en septiembre de 2014.

¿Habrá novedades en Franquiatlántico?

Entre las novedades más importantes está su cambio de ubicación, ya que se traslada al Exhibition Center de la Terminal de Cruceiros de Vigo. Con ello queremos facilitar la asistencia de profesionales y emprendedores, ya que se trata de un espacio que destaca por su versatilidad, con una ubicación privilegiada, al borde del mar, y a pocos minutos andando del centro de la ciudad. Además, los expositores del salón, que ya han comenzado



a hacer su reserva de espacio, podrán beneficiarse, un año más, de la congelación de las tarifas y de los nuevos servicios de valor añadido y sin coste adicional que hemos preparado para esta edición. Los visitantes podrán acceder a la zona de exposición y participar en las actividades paralelas de forma gratuita. Entre la programación

prevista figura el espacio de debate y reflexión "El Foro de la Franquicia Emprende", cuya dirección técnica corre a cargo de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), que también se encarga de la dirección técnica de los Premios FranquiAtlántico, que reconocen la labor de diversas enseñas y entidades del sector.

ENTREVISTA A MARIO RUBIO | PRESIDENTE DEL SIF

Pretendemos hacer de SIF un puente real entre las empresas franquiciadoras de América y Europa

Que evaluación hace de esta primera etapa al frente de SIF?

Desde que la dirección de Feria Valencia se puso en contacto conmigo para ofrecerme la presidencia del certamen he afrontado el reto con mucha ilusión y ganas de ayudar a crear una plataforma que potencie la figura del franquiciador, a la vez que trabaje en la cercanía con el futuro emprendedor franquiciado. Asimismo, continuó el trabajo de mi antecesor con el objetivo de hacer de SIF un puente real entre las empresas franquiciadoras de América y Europa, potenciando la internacionalidad. Otro de mis objetivos prioritarios es posicionar el SIF como plataforma virtual de negocio durante los todos los días del año. Para ello hemos creado la plataforma "SIF360º", un nuevo escenario para hacer negocio a la vez que potencia el networking y la internacionalización ya que está enfocada a la expansión y el crecimiento de las enseñas.

Sif es la feria de franquicias que lleva más años en España ¿cuál ha sido la fórmula para adaptarse al proceso de cambio que ha experimentado este modelo de negocio?

Creo que la fórmula de SIF durante todos estos años ha sido la acertada. Este mes celebramos la 24ª edición del certamen, 24 años apoyando e impulsando al sector de la franquicia. El Comité Organizador del Salón ha ido creando, edición tras edición, nuevas estrategias y proyectos adaptándose a las necesidades que en cada momento necesitaban nuestros expositores y el mercado. Estos últimos años el tema de la financiación ha sido un tema clave. SIF, en este sentido, apo-

yamos a los franquiciadores, nuestros expositores, ofreciéndoles financiación a través de Banc Sabadell para facilitarles su participación en el certamen y dar a conocer su modelo de negocio.

El año pasado nos decía que uno de sus objetivos era potenciar la internacionalización del SIF, ¿se ha avanzado en éste aspecto?, ¿cuántos países estarán presentes?

Es y sigue siendo nuestro principal objetivo. Seguimos trabajando para apoyar e impulsar a las empresas a implantar su fórmula de negocio en el mercado exterior, asesorándoles e informándoles para que su expansión sea un éxito. Una de las novedades de esta edición es el acuerdo al que hemos llegado junto con la FIAF, Federación Iberoamericana de Franquicias, donde los expositores de SIF tendrán la oportunidad de conocer de primera mano las necesidades y requisitos necesarios; aspectos legales, económicos y sectoriales, para implantar su negocio en Iberoamérica, a través de entrevistas cerradas con el representante del país elegido. En lo que respecta a países que estarán presentes en SIF, la presencia internacional será importante. Podremos encontrar enseñas procedentes de Iberoamérica sobre todo de Brasil y México, pero además contamos con otras procedentes de Italia, Portugal, Francia, e incluso de Islas Mauricio.

¿Qué actividades paralelas se llevarán a cabo?

Por su puesto, SIF, además de la exposición comercial, ofre-



ce al posible emprendedor un amplio programa de conferencias en la que conocer de mano de verdaderos expertos todo lo que deben saber antes de introducirse en el mundo de la franquicia. El epicentro del certamen es el Aula de la Franquicia, donde el SIF, la AEF (Asociación Española de Franquiciadores) y la Cámara de Comercio de Valencia, han elaborado un amplio programa de conferencias en las que intervendrán las principales consultoras especializadas, con el objetivo de orientar y asesorar al emprendedor hacia el éxito y crecimiento de su negocio. Como evitar errores en la expansión en franquicia; ¿es un buen momento para invertir en franquicia?; ¿Cómo se gana dinero con la franquicia?; tendencias y oportunidades de negocio serán, entre otros, los títulos de las conferencias que tendrán lugar durante el salón. Precisamente, otra novedad a resaltar de esta edición, es la presencia del conocido publicista, Risto Mejide que inaugurará las jornadas del Aula de la Franquicia el jueves 17 de octubre a las 10.30 horas, con la ponencia que llevará por título "Construir una marca". Y otra actividad paralela importante es la entrega de los 18º Premios Nacionales de Franquicia que tendrá lugar el sábado 17 de octubre a las 19.30 horas tras la finalización de la jornada de trabajo.

REVOLUCIÓN | LA ÚNICA FRANQUICIA QUE PAGA POR COMPRAR

En el mes de NOVIEMBRE veremos en el mercado una revolucionaria franquicia de informática y servicios tecnológicos: REDGREEN

Compañía liderada por Santiago Polo, empresario con más de 20 años de experiencia en el sector, nace con la intención de remodelar el estancado modelo de franquicias tecnológicas. Apuesta por un único objetivo: Aportar Rentabilidad y Negocio a sus Franquiciados y Asociados. Consiguen el mejor precio de todos los productos medianamente cotización diaria y las mejores ventajas con proveedores. Su estrategia se basa en ofertar las 5 franquicias tecnológicas más demandadas en estos momentos dentro de una sola para maximizar los beneficios del franquiciado. Abre así una vía más rentable de negocio ofreciendo:

Informática Consumibles Telecomunicaciones Servicios Técnicos Iluminación LED Gracias a sus alianzas, ofrece servicios técnicos especializados como reparaciones informáticas o de telefonía. En todo momento sus puntos de venta pueden optar por realizar estos servicios ellos mismos o mandarlos a la central, con total garantía y eficacia, estableciendo sus márgenes de beneficio. Y no se quedan ahí, también podrán ofertar una amplia cartera de servicios y productos en telecomunicaciones de las principales compañías: Adsl, packs internet+móvil, TV, Wi-max, Internet vía satélite. Todo de la manera más fácil, su call-



center se encarga de casi todo.

Para fidelizar a sus franquiciados (que son libres de comprar donde quieran), han implantado la filosofía de devolver el royalty mensual y pagar mensualmente escalados de rapel por la facturación, sin esperar a final de año. Con un canon de entrada gratuito durante el 2013 y por menos de 3.600 euros, puedes formar parte de esta nueva compañía que cuenta ya con más de 40 socios. REDGREEN te invita a conocer todas sus ventajas a través de su página web y a resolver todas tus dudas.

ENTREVISTA A RUBÉN SÁNCHEZ | DIRECTOR DE EXPANSION Y DESARROLLO

“Mucha gente tiene un dinero pero no sabe dónde invertir, de esta manera nosotros le ofrecemos una rentabilidad a ese dinero, que es lo importante para el inversor”

Cuál es la situación actual del sector y su posible evolución?

Con la situación de frenada en el mercado multi-marca, se han incrementado las ventas en cadenas monomarca, ya que intentamos ofrecer al cliente el mismo producto de multi-marca siempre a precio más low cost y esto está haciendo que una parte del mercado sufra, en nuestro caso es lo contrario ya que al centralizarse en empresas como la nuestra nos ha favorecido.



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

Hoy día el hecho de franquiciar y dar esta salida de futuro, está en pleno auge, ya que es cierto que mucha gente tiene un dinero pero no sabe dónde invertir, de esta manera nosotros le ofrecemos una rentabilidad a ese dinero, que es lo importante para el inversor.

Por otro lado también tenemos al franquiciado que se denomina auto-empleado, ya que se puede hacer con su propio negocio y además no depender de nadie, ya que con la situación económica que sufrimos es una gran opción de empleo y de éxito.

¿En qué se basa el éxito de su empresa?

Actualmente tenemos una empresa con una mentalidad joven, pero teniendo muy claro lo que queremos y donde podemos llegar, ya que nos avala nuestro éxito en diferentes empresas, creando grandes proyectos.

Actualmente tenemos un proyecto muy sólido y con poco riesgo en el mercado tanto para la empresa matriz, como para el franquiciado, uno de nuestros éxitos es como contemplar el producto de éxito en cada parcela que tenemos o futuras, siempre sosteniendo la máxima rotación, esto es básico en nuestro mercado y nosotros lo tenemos ya que damos mucha imagen,

calidad y un precio muy competitivo.

Objetivo ser muy críticos en una gran imagen, pero siempre a buen precio, hay esta una de los éxitos de la marca y así nos avalan nuestros anteriores resultados.

¿Qué perfil buscan en sus franquiciados? ¿Requieren algún tipo de experiencia previa?

Podemos tener varios escenarios en nuestros perfiles de franquiciados, por un lado tenemos un perfil de franquiciado que es un puro inversor, deposita en nosotros toda la confianza para conseguir una rentabilidad.

Por otro lado tenemos el franquiciado, mejor denominado master-franchising que quiere tener varios puntos de venta tanto país o zona designada y pactada con la empresa, este perfil es también inversor, pero gestionara siempre sus negocios, con la supervisión de la central Krowim para llevar un mismo crecimiento y tablas de organización y gestión en la empresa. (Este perfil tiene un mejor margen).

Y por otro lado tenemos el auto-empleado que este perfil, como dice la palabra el mismo gestiona su negocio con su equipo de tienda, siempre con un control de la central. Aquí estamos cada vez más en alza, por la situación actual que vivimos.

ELEGANCE | EXTENSIONES 100% CABELLO NATURAL

Abrimos nuestra primera Franquicia en Portugal



Ayudamos a nuestras franquicias a lograr un crecimiento estable y sostenible, por delante de otras marcas del mercado, algo que ya ha podido comprobar nuestra primera franquicia en Portugal (fecha de apertura, mediados de octubre de 2013).

Nuestro sector ha experimentado un crecimiento en la demanda y nos encontramos con que menos del 10% de peluquerías y centros comerciales ofrece este servicio.

En base a nuestra experiencia (operamos en España desde el 2005), ayudamos al franquiciado a elegir aquellos productos que van a garantizar su éxito: productos que necesitan colocación especializada en centros Elegance (extensiones de cabello tejido y de Keratina); y productos preparados para que el propio cliente se los pueda colocar (extensiones tipo Clip, flequillos, moños, postizos, coileteros y pelucas) Nuestras Extensiones son 100% Cabello Natural y no se distinguen del cabello original gracias a la amplia variedad de colores y texturas.

K-HABLS | MASTER FRANQUICIA DE YOIGO

Yoigo, el operador móvil líder en captación de nuevos clientes y portabilidades y líder en calidad de servicio

K-Habls es una empresa que opera como Master Franquicia de Yoigo, desde el 2008 con el objetivo de dar servicio y atención al canal de tiendas Yoigo.

K-Habls está formado por un grupo de profesionales comprometidos, entusiastas y profesionales, que trabajan con el objetivo de satisfacer las necesidades de todos los franquiciados, proporcionando un servicio personalizado. Con esta filosofía ofrecemos:

Asesoramiento integral en la localización de la tienda, así como de la obra, mobiliario y todo lo necesario para la apertura y perfecto funcionamiento.

Formación en técnicas de venta y gestión de los recursos que ponemos a disposición de los franquiciados.

Respaldo financiero, así como asesoramiento para optimizar el stock de los terminales.

Aplicaciones informáticas para controlar el stock, realizar pedidos y llevar el día a día del negocio.

Soporte y atención personalizada presencial a través del comercial de zona, y tele-



fónica con la central de K-Habls.

Acciones de marketing para impulsar las ventas y generar tráfico en la tienda.

Ahorro de costes con condiciones exclusivas de proveedores, gracias al poder negociador de una compañía con más de 280 puntos de venta

Yoigo es el operador móvil líder en captación de nuevos clientes y portabilidades y líder en calidad de servicio. Contamos con red de telefonía propia para ofrecerte cobertura en toda España y en muchos países del mundo.

En Yoigo disponemos de los smartphones más novedosos y las mejores tarifas de voz e Internet para el móvil y el ordenador.

Yoigo tiene claros una serie de valores que transmite siempre:

Sencillo, transparente, recurrente, honesto y eficiente.

LANZAMIENTO WEB | ECOX4D LANZA SU NUEVA WEB: WWW.ECOX4D.COM

“En plena reactivación de su expansión nacional e internacional”



La nueva web, cuenta con una programación “responsive” para dispositivos móviles y tabletas

La Central de franquicias de ecox4d ha realizado una potente inversión en la nueva web, con una imagen más fresca, con programación “responsive” para dispositivos móviles y tabletas, optimizada en tamaños y contenidos. Con una clara imagen diferenciadora, amigable, fácil de navegar y actualizada a las tendencias actuales del sector. Con textos revisados y más cercanos al consumi-

tienda on line, un e-book escrito por un periodista, chat on line, integración mejorada con Facebook y nueva sección Ecox Genetics. Todo esto como soporte al incremento del número de franquiciados nacionales e internacionales, ya que a los centros ecox de Alicante, Valencia, Madrid, Barcelona, Valladolid, Granada, Córdoba y Murcia se le unieron en 2013: Salamanca, Guadalupe-



dor. Igualmente, incorpora nuevos productos y servicios para ofrecer una mayor cobertura a las demandas de sus clientes, incorporando la tarifa Mini de 79 euros, Complemento de Salud (ecografía diagnóstica), Crecimiento y la revolucionaria Textura de piel gracias a la inversión en I+D. También incorpora su nueva

ra, Las Palmas, Ciudad Real, Albacete, Toledo, Getafe, Alcorcón, Cuenca, Zaragoza, Lisboa y Barakaldo, encontrándose en preapertura los centros de Sevilla, Las Rozas, Madrid Norte, Santander y Pamplona. A nivel internacional, además de la apertura en Lisboa, se encuentran en preapertura los centros de Oporto, República Dominicana y Colombia.





GUÍA DE ACTIVIDADES

17 - 19
Octubre 2013

JUEVES 17

- 9:30 - Apertura de feria al público
- 10:30 - Inauguración AULA FRANQUICIA: "CONSTRUIR UNA MARCA"

Risto Mejide

- 12:00 - Instrumentos de Financiación ICO

Rosalía Martos. Técnico del Área de Gestión de Mediación del ICO

- 12:45 - Errores a evitar en la expansión en Franquicia

Pablo Gutierrez. Mundofranquicia Consulting

- 13:30 - ¿Todo es Franquiciable? Las claves para ser franquicia

Teresa Zamora. Barbadillo Asociados

- 16:00 - "Foodly: Herramienta de reputación on-line para hostelería"

Mónica Morales. Responsable de Turismo Cámara Valencia

- 16:30 - Certificados de Profesionalidad: la vía de acceso al empleo"

Isabel Galbis. Cámara Valencia

- 17:30 - ¿Es buen Momento para invertir en Franquicia?

Miguel Ángel Oroquieta. Socio Director T4 Franquicias

- 19:30 - PREMIO NACIONAL DE FRANQUICIA

- 20:30 - Coctel Expositores



VIERNES 18

- 9:30 Apertura de la feria
- 10:00 ¿Cómo comprar una franquicia? Consejos Prácticos

Gonzalo Burgos. Centro NIFF

- 11:00 La financiación en Franquicia

Pere Casas. Director de Franquicias Banco Sabadell

- 12:00 Presentación ABF

D. Ricardo Camargo y D. Rogerio Feijoo. ABF - Brasil

- Presentación de conceptos Brasileños

Fabrizio Giannone - Puket - Emagrecentro - Fashionnit

- 13:00 La relación entre Franquiciador y Franquiciado

María José Campos. Consulta Sesión

- 16:00 ¿Cómo se gana dinero con la Franquicia?

Adrián Soler. FDS Consulting

- 17:00 Tendencias y Oportunidades de negocio en Franquicia

Priscila Ramirez. Erpasa Consulting

- 18:00 ¿Cómo expandir mi negocio en Latinoamérica?

Mario Rubio de Miguel - Rocardo Camargo - Rogerio Feijoo

Gabriel Grasiuso - Karol Fallas - Luis Felipe Jaramillo



GUÍA DE ACTIVIDADES

17 - 19
Octubre 2013

SÁBADO 19

- 9:30 Apertura de la feria
- 10:30 Presentaciones de oportunidades en franquicia
- 15:00 Clausura de la feria



topfranquicias
consulting

«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, STANDS Y SERVICIOS



Franquicias
MAGAZINE
9-11 de Mayo 2012



EXPOSITOR	STAND
+KCOOPAS	B45
A.E.F.(AS.ESP.FRANQUICIA-DORES)	A16
ABF	B35
ABRACAZUM	B45
ALFIL.BE	A58
ALMEIDA VIAJES	B45
ANEDEJ	D16
ANTICAPIZZA	C47
ANYTIME FITNESS IBERIA S.L.U	B15
ARCHDEKIN FRANQUICIAS S.L	C58
ASISTHOGAR	D28
ASOC. EMP. Y PROF. ZONA SIETE PALMAS	A65
AUDIDAT	B34
AURGI	B34
BANCO SABADELL	D51
BANDZ, S.R.L.	C51
BAOBAB COMPANY	A15
baobio The Original Protein Yogurt	B22
BARBADILLO Y ASOCIADOS	A40
BARRA DE PINTXOS	B34
BARRA DE PINTXOS	C12
BE BOP A LULA	B34
BELLE BON BON	B45
BEOPTIMUS	A31
BOCATAS Y MÁS	B34
BODEGAS MEZQUITA	B34
BROOK STEAKBURGUER	B34
BUCOLIC	B34
BYE BYE TABAC	B45
C2HOME	B34
CAMARA DE COMERCIO DE VALENCIA	C52
CAPITAN BURGUER	A46'
CARLOS CONDE	B45
CARLUNAS	B34
CAY VILLE	C58
CDA	B45
CEDUVAL.COM, C.B.	D40
CENTRO DIVAS	B45
CENTRO NIFF	A17
CERVECERIAS MERCADO PROVENZAL	B48
CEX	A36'
CEX	A36'
CHICCO	A40
CHILL OUT TEA	B34
CHOCKY CHURRO	B45
clickviaja.com	B22

DIRECTORIO DE EXPOSITORES Y STANDS

COCILINE	B45
COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES	D58
COLOR Q	B34
CONDOMS & CO	B34
CONSULTA SESSION	B28
COOKIES & DECO	B34
COPIPLUS	B45
COQUETA	B34
CREPERIA DEL MAR	C46
CREPOLÉ	B34
CRYSPIPAN	B45
CRYSSANNA	C58
DANDARA	A40
DANIEL MATALLIN	B45
DANONE	A36'
DELISHOP	A36'
DELISHOP	A36'
DENTRAL CLINICS	B45
DERMALIA	B34
DIA MARKET	D29
DIDGERIDOO	D48
DREAM STORE	E21
DUCHAMANÍA	A36'
DUCHAMANÍA	A36'
DUENOTE	D40'
EAT OUT GROUP	C15
ECOFINCAS	D24
ECOWASH	B34
ecox Ecológico	B22
EDAE	B45
EL COBRADOR CATALÁ	D10
EL COLMADITO	D17
EL COSO DE LAS BRASAS	B45
EL FOGONCITO	D54'
EL RIO BLANCO	D48'
EMAGRECENTRO	B35
EMAGRECENTRO	B35
EMPLEAT	B45

ENRIQUE TOMAS, S.L	D23
ENSALADA Y +	B34
EQUIVALENZA	D21
ERPASA CONSULTING	B45
ESENCIAS & SABORES	A12
ESPACIO DE OCIO	A36'
ESSENZ	B16
ESTANCO DEL CIGARRILLO ELECTRONICO	B57'
EURO Y CIA	C58
FABRIZIO GIANNONE	B35
FABRIZIO GIANONNE	B35
FACIAL CLINIQUE	B34
FASHIONIT	B35
FDS CONSULTING	A36'
FEDERACIÓN IBEROAMERICANA DE FRANQUICIAS	A16
FITNESS19	E49
FRANK PROVOST	A36'
FRANQUICIAS Y NEGOCIOS	A36'
Franquicias MAGAZINE	B22
FROYOSI	B45
FUMABA	B34
GESFICAL	B34
GLOBAL RECOBROS	B34
GO - VAP	A16
GOI PIZZA	B34
GOLDCAR	A40
GYM24H	D11
HAPPINK	B34
HAPPY & FUNNY	B34
hola MOBI Móvil gratis	B22
I LOVE SMOKING	D46
ICAN	B45
ICIGARETTE	A46
IMENER FRANQUICIAS, S.L.	D12
IMPULSO	B45
INFOFRANQUICIAS.COM	A36'

INFRANTEA	B45
INSPIRAZIONE	A40
ITALY PASTA	B45
IVAPES	A43
JAVIER BARRIO	B34
JEAN LOUIS DAVID	A36'
JWELL	A48
KHENYAN CLASSIC COFFEE	A36'
KIMUK	B45
KUBO KING	B45
KWL - AQUA	B23
LA BOTICA DE LOS PERFUMES	D22'
LA GAVIOTA	B45
LA PAELLICA	D42'
LA PEPITA BURGUER BAR	B45
LA TIENDA DE LOLIN	D30
LA TORTILLITA	A40
LABORDEQUIPO	A40
LABORDEQUIPO, S.L	A39
LACOLADA	C36
LED AWAY	B53
LIZARRAN	B34
LOOPS AND COFFEE	B45
LOS TEJIDOS DE LA MAJA	B45
LOVELY LASHES	B45
LUNAS EXPANCAR	B45
MAKITAKE	B34
MANAMA	B34
MARCAL-ADMINISTRACIÓN DE FINCAS	E19
MARCO DURAES	E33
MAS QUE NOVIAS	B45
MÁSQMENOS	A40
MEGARETH	A49
MENUDIET	B45
MI SEGUNDA MANITA	B34
MOBILE LIVE COMMUNICATION AGENCY S.L.	D18
MONIBERIC	D34

MOVIL REPUBLIC	B45
MOVILQUICK	B11
MUNDOFRANQUICIA CONSULTING	B34
MUNDOGUIA.COM	B29
MYSTERI CONSULTING	A40
NATA LISBOA	E31
NEGOCIO FRANQUICIA	A33
NEUMATICODIRECT	B34
NEW CIGAR SHOP	B45
NIPPON	B34
NO + VELLO	B34
NO+KILOS	A40
NOLOTIRE	B34
NTE SHOP	D24'
OLEVENDING	B51'
ONE SMOKING DIFFERENT	D15
OOMUOMBO	A36'
OOPS! LO+OOPS! PARA TI Y PARA TU CASA	A37
ORIGINAL BAGEL CAFÉ	B34
ORO POR EUROS	B45
OSCAR TRAVEL	B45
PAPIZZA	A40
PARABARAP	B57
PARKING 10	B45
PATATA Y OLE	B45
PATRIMONIAL	B45
PELU & CO	A36'
PETRO LOW COST	B34
PICA & PICA 24H / PLANET VENDING 24H	B23'
PIOCLEAN	B34
PRENATAL	A40
PUBLICALLE	B45
PUBLIPAN	B29'
PUFF CIGARETTE	D28'
PUKET	B35
PUKET	B35
PUNTO DIP	E51

QMA	B45
QUE FRANQUICIA	A40
QUICKGOLD	B21'
RAPID FIT WELL	B52
REFAN	A22'
REPARA TU VEHICULO	A40
RESPIRALIA, S.L.	D54
REVIVE	B34
SABOREATE Y CAFE	A22
SALM SAS	B27
SCOLA PERFUMES	B45
SECRETOS DE INDIA	A58'
SEGESTIÓN	A36'
SERCLEAN	B34
SERIZONE	B34
SIN PROBLEMA+	A36'
SMOKIN	D42
SNEAKERS DELUXE	B45
SOLUCIONES EN FRANQUICIA	B53'
SPACE FENG SHUI	C58
SPANIS GRUOMET	B45
SWEET PHARM	B34
T4 FRANQUICIAS	A28
TAHE PRODUCTOS COSMETICOS	B17
TAILOR & CO	E35
TAPAS FREE	B34
TELEFONÍA LEVANTE	E47
terraminimum Administración	B22
THE BURGER LOBBY	B45
THE COLOURED CLAP	A40
THE KNIFE	A40
TINTARED	B51
TODO DE CARTÓN	D52'
TOP TOP	C34
topfranquicias	B22
TOP-MOVL	A48'
TOUCH COMPLEMENTS	C40
TU VINICO	B45
VALENCIANA	A40
VAPING STOCK	B54
VAPO VAPO	D36
VHOLA	B45
WOW BOBA	A36'
WOWBLE!	A40
YOGURT&MORE	D22