

Emprendedores



GUÍA DE **FRANQUICIAS** 2023

REALIZADO POR CLAUDIO M. NÓVOA



UNA GUÍA QUE ACTÚA DE BRÚJULA PARA NO PERDERTE EN ESTE MUNDO

EN LA GUÍA QUE AHORA COMIENZA TIENES MILES DE DATOS PARA AYUDARTE A TOMAR ESA DECISIÓN QUE QUIZÁS TE LLEVE A EMPRENDER TU PROPIO CAMINO DE LA MANO DE ALGUNA DE LAS FRANQUICIAS QUE OPERAN EN EL MERCADO.

Florence Aubenas es una reportera francesa que en 2010 publicó *El muelle de Ouistreham*. Con recursos literarios, el libro muestra la experiencia inmersiva de esta periodista, quien, para relatar los efectos de la crisis financiera del 2008 en los parados y en los trabajadores precarios, se plantó en una ciudad de tamaño medio para conseguir un empleo y situarse así en el otro 'lado' de la noticia. Aubenas visitó oficinas de trabajo temporal, del servicio público de empleo y trabajó, siempre por horas, en el sector de la limpieza, donde descubrió el significado cotidiano de términos como solidaridad y dignidad.

Hablamos de este libro porque cualquier libro es la mejor guía para orientarnos, para encontrar nuestro lugar en un mundo más incierto que nunca, pero también porque la limpieza es, precisamente, una de las actividades más pujantes en el escenario actual, con proyectos en cadena que buscan profesionalizar el

En esta guía anual recogemos las franquicias que marcan el rumbo del mercado y que están contribuyendo a configurar una actividad cada vez más sólida.

negocio y situar a las personas en el centro.

SIEMPRE EN MOVIMIENTO

Junto a este sector, en la guía que ahora compartimos conviven otras muchas ideas de negocio, hasta aproximadamente 500, que te servirán de timón a la hora de encontrar tu espacio emprendedor. Observarás la inagotable capacidad de hostelería-restauración de girar y girar, de responder a las nuevas inquietudes de unos clientes cada vez más exigentes –y ahora con el bolsillo castigado–, de viajar alrededor del mundo para traer nuevas experiencias... Idéntico nivel de exigencia lo encontramos en ecosistemas como la moda, donde las marcas cada vez se esmeran más en los diseños, apuestan por alargar la vida de las prendas y luchan contra las eternas campañas de promociones.

Comprobarás asimismo cómo el sector de servicios es el que mejor refleja la evolución en la sociedad y sus demandas. En este sentido, las cadenas de energías alternativas y eficiencia energética empiezan a descollar, del mismo modo que diversos conceptos de salud atienden necesidades –muy reales– como la salud mental o la prevención de enfermedades. Y serás consciente de cómo nuevos proyectos educativos rellenan los vacíos –cada vez mayores– que la enseñanza convencional va dejando cada día en las aulas.

Medio millar de oportunidades, en definitiva, que te permitirán conocer el mundo, situarte en él y avanzar, al igual que hacen los libros, como dice uno de los personajes de *Simón*, estupendo libro de **Miqui Otero**. "Todo está en los libros. Incluso yo. Y, sobre todo, tú. Tu futuro".



UN RANKING QUE ILUSTR EL VALOR DE LA FRANQUICIA

EL LISTADO CON LAS 500 MAYORES CENTRALES DEL PAÍS ES UN DOCUMENTO QUE NOS PERMITE APRECIAR LA AUTÉNTICA DIMENSIÓN DE UN MERCADO CON CIFRAS DE PRIMER NIVEL.

Te acercamos de nuevo el *ranking* con las 500 mayores centrales de franquicia de nuestro país por volumen de negocio, con datos que proceden de la herramienta *Insigth View de Iberinform* (www.insightview.es), con datos oficiales del Registro Mercantil verificados y actualizados por sus expertos en recopilación, tratamiento y análisis de la información. Un listado donde apreciamos el reinado incuestionable de los grandes operadores de alimentación y de moda, junto a una cascada incesante de cadenas de hostelería-restauración. Interesante aquí resaltar cómo varias enseñas de poké han logrado un hueco, en poco tiempo,

entre las mayores centrales por volumen de ingresos, lo que constata la solidez de la propuesta, así como la buena representación de marcas de panaderías-café y hamburgueserías gourmet, que llevan ya varios años con un protagonismo destacado. Llamativa es la presencia de varias redes de fruterías, conceptos con un perfil bajo en cuanto a su exposición pública, en algunos casos con penetración muy local, pero con una tremenda rentabilidad. Y, en general, este *ranking* nos muestra el gran número de franquicias consolidadas, enraizadas en el mercado y que garantizan el presente y futuro del sistema en nuestro país.



El ranking completo, aquí y ahora

En el listado que mostramos a la derecha recogemos las marcas comerciales asociadas a las 10 principales centrales por facturación, un podio donde la alimentación y la moda son, de nuevo, las dominadoras. Si quieres consultar el *ranking* completo, este código QR te llevará a él.



Descárgatelo en nuestra web:
www.emprendedores.es

Las 10 centrales más grandes

- 1. Eroski City, Eroski Rapid, Viajes Eroski**
1.779.783.000€ de ventas en el 2019.
- 2. Mango**
1.770.567.000€ de ventas en el 2021.
- 3. Bershka**
1.104.795.561€ de ventas en el 2021.
- 4. Hiperdino**
1.095.496.000€ de ventas en el 2021.
- 5. Transgourmet**
1.016.594.000€ de ventas en el 2021.
- 6. Stradivarius**
882.546.145€ de ventas en el 2021.
- 7. Dia**
835.246.000€ de ventas en el 2021.
- 8. Condis**
816.977.753€ de ventas en el 2021.
- 9. Danone**
768.876.000€ de ventas en el 2021.
- 10. Capsa Food**
726.835.000€ de ventas en el 2021.



GUÍA DE FRANQUICIAS 2023

LOS DATOS BÁSICOS DE LAS 500 MARCAS QUE OPERAN EN ESPAÑA

AGENCIAS INMOBILIARIAS

Las consultorías y agencias inmobiliarias facturaron 7.800 millones de euros en 2021, una subida interanual del 41,8%, "gracias al dinamismo de la inversión en el mercado inmobiliario", según DBK. En esta línea, el Colegio de Registradores señala cómo las compraventas totales crecieron del 20 al 30% mensual entre octubre 2021 y mayo 2022, a excepción de abril. A partir de aquí, la tendencia para el 2022 era de una ralentización suave de las subidas, ya por debajo de los dos dígitos, en un escenario donde la inflación y las subidas de tipos de interés marcan el rito.

ADAIX

Actividad: Agencias inmobiliarias
Año de creación 2005
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 103
Inversión total: 0€ (Asesor). Desde 1.985€ (Agencia)
Derecho de entrada: 0€ (Asesor). Desde 1.985€ (Agencia)
Royalty mensual: Desde 69€ como asesor
Canon de publicidad: Incluido

DATOS DE CONTACTO:

966 78 61 00
expansion@adaix.com
www.adaix.com

FINCA 81

Actividad: Administración de fincas
Año de creación: 2016
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 7
Inversión total: 13.900€

Derecho de entrada: 9.900€
Royalty mensual: 4.5% sobre facturación.y

DATOS DE CONTACTO:

954 214 057
alejandroalonso@finca81.com
www.finca81.com

CENTURY 21

Actividad: Inmobiliaria
Año de creación: 2010
Locales propios en España: 0
Franquicias en España: 84
Inversión total: De 60.000 a 80.000€ (inversión + fondo de maniobra)
Derecho de entrada: 20.000€ + IVA
Royalty mensual: 6% de la facturación
Canon de publicidad: 3% de la facturación (Fondo de Publicidad Nacional)

DATOS DE CONTACTO:

91 546 40 21

general@century21.es
www.century21.es

ALFA INMOBILIARIA

Actividad: Intermediación inmobiliaria
Año de creación: 1997
Franquicias en España: 113
Inversión total: Desde 3.000€ + IVA
Derecho de entrada: Desde 2.000€ + IVA
Royalty mensual: Desde 250€ + IVA
Canon de publicidad: 120€ +IVA

DATOS DE CONTACTO:

91 519 13 19
expansion@alfainmo.com
www.alfainmo.com

PROPERTY BUYERS BY SOMRIE

Actividad: Servicios de Personal Shopper Inmobiliario
Año de creación: 2018
Locales propios en España: 3

REMAX ESPAÑA

www.franquiciaremax.es

Red internacional con más de 8.300 oficinas en más de 100 países, que ha creado un método pionero.



Actividad: Inmobiliaria

Año de creación 1994

Locales propios en España: 0

Franquicias en España: 169

Inversión total: De 80.000 a 100.000 euros (incluido capital circulante y canon de entrada).

Derecho de entrada: 20.000 o 12.000 €

Royalty mensual: 6%

Canon de publicidad: 3% sobre facturación

DATOS DE CONTACTO:

91 357 12 44
expansion@remax.es

Franquiciados en España: 65

Inversión total:

Según modalidad de franquiciado, desde 1.000€ + IVA

Derecho de entrada: Agente franquiciado (1.000€ + IVA)
Córner Personal Shopper (1.800€ + IVA) Franquicia boutique (3.000€ + IVA)

Royalty mensual: 15% sobre lo facturado (el 2% se reinvierte en publicidad para el franquiciado)
Otros royalties: Fee mensual en meses sin facturación, desde 60€

DATOS DE CONTACTO:

630 03 18 80
cesar.sanchez@propertybuyers.es
www.propertybuyersbysomrie.com

ALTERHOME

Actividad: Gestión de viviendas para alquiler vacacional
Año de creación: 2011
Locales propios en España: 170
Franquicias en España: 14
Inversión total: 18.400€ + IVA
Derecho de entrada: 18.400€ + IVA
Royalty mensual: % de ingresos generados
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

hola@alterhome.com
<https://franquicias.alterhome.es/>

PJ INMOBILIARIA

Actividad: La marca apuesta por un modelo donde se han fusionado la tecnología, comunicación, el servicio unido a la calidad y gestión de primer nivel, llevado a cabo por profesionales con un bagaje de casi 20 años en el sector
Año de creación: 2003
Establecimientos totales: 14
Inversión total: 9.880€
Derecho de entrada: 7.500 €
Royalty mensual: 1.300€/mes
Canon de publicidad: 450€/mes

DATOS DE CONTACTO:

91 159 25 58
bsanchez@tormofranquicias.es
<https://pjinmobiliaria.es/>

KENSINGTON FINEST PROPERTIES INTERNATIONAL

Actividad: Boutique inmobiliaria con más de 20 años de experien-

cia en el sector *premium*
Año de creación: 1998
Establecimientos totales: +70
Inversión total: 50.000€ + IVA

Derecho de entrada:

25.000€
Royalty mensual: 10%
Canon de publicidad: 500€/mes

DATOS DE CONTACTO:

91 159 25 58
bsanchez@tormofranquicias.es
www.kensington-international.com

MUNDOCASA

Actividad: Agencias inmobiliarias
Año de creación: 2020
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 4
Inversión total: 19.500€
Derecho de entrada: 5.900€
Royalty mensual: 1.400 €/mes
Canon de publicidad: 200 €/mes

DATOS DE CONTACTO:

900 908 900

THE SIMPLE RENT

www.thesimplerent.com

Primera red inmobiliaria *online* del mercado del lujo que opera a través de una exclusiva plataforma digital, donde ofrece servicios de gestión patrimonial y alto *standing*.



Actividad: Inmobiliaria
Año de creación: 2017
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 200
Inversión total: Sin inversión
Derecho de entrada: 2.900€
Royalty mensual: 5% sobre facturación
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

868 975 490
expansion@thesimplerent.com

franquicia@mundocasa.com
www.mundocasa.com

TECNOCASA

Actividad: Agencia inmobiliaria
Año de creación: 1994
Locales propios en España: 0
Franquicias en España: 750
Inversión total: 20.000-30.000€
Derecho de entrada: 15.000€ + IVA
Royalty mensual: 1.582€ + IVA
Canon de publicidad: Incluido en el *royalty*

DATOS DE CONTACTO:

901 100 103
numeroverde@tecnocasa.es
www.tecnocasa.es

SIXTY HOME

Actividad: Agencia inmobiliaria
Año de creación: 2016
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 3
Inversión total: 5.000€
Derecho de entrada: 5.000€

DATOS DE CONTACTO:

876 500 543
info@sixtyhome.com
www.sixtyhome.com

REALTY PLUS

Actividad: Gestión inmobiliaria
Año de creación: 2002
Locales propios en España: 3
Franquicias en España: 28
Inversión total: Desde 2.000€
Derecho de entrada: Desde 2.000€
Royalty mensual: Desde 220€ al mes o un 3% de la facturación.

DATOS DE CONTACTO:

91 110 77 27
expansion@realty-plus.es
www.realty-plus.org

COMPRARCASA

Actividad: Servicios inmobiliarios
Año de creación: 2000
Franquicias en España: 100
Inversión total: 60.000€

IAD ESPAÑA

www.iadespana.es

Modelo de negocio de baja inversión que se adapta a las necesidades del mercado actual y se sustenta en tres pilares fundamentales como son el *expertise* inmobiliario, el potencial de internet y la fuerza del marketing de red.



Actividad: Inmobiliaria online
Año de creación: 2018
Locales propios en España: Sede de iad España.
Franquicias en España: No existen locales, modelo digital.
Otros países donde opera: Francia, Alemania, Portugal, Italia y México.
Inversión total: Media de 150€/mes
Canon de publicidad: 75€ durante seis meses, después 110€

DATOS DE CONTACTO:

93 624 65 28
candidatos@iadgroup.es

Derecho de entrada: 13.000€
Royalty mensual: 1,5%
Canon de publicidad: 1,75%

DATOS DE CONTACTO:

www.comprarcasa.com

ECOFINCAS

Actividad: Administración de fincas
Año de creación: 2012
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 43
Inversión total: 8.500€ + obra civil
Derecho de entrada: 6.990€
Royalty mensual: 3% sobre facturación
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

info@ecofincas.es
www.ecofincas.es

ALIMENTACIÓN

En 2021 la facturación de la distribución alimentaria en España fue de 97.410 millones de euros (-1,2%), por la reactivación del consumo fuera de los hogares, tras las medidas frente al covid, según DBK. “Observamos una aceleración en el cambio de hábitos, con un gasto más fragmentado, una mayor frecuencia de compra y una creciente valoración de la proximidad de las tiendas”. A estos fenómenos responden los operadores – con un comportamiento sólido– a través de formatos de proximidad, una oferta sostenible y acciones encaminadas al ahorro diario de los consumidores.

LA DESPENSA EXPRESS

Actividad: Supermercados
Año de creación: 2010
Locales propios en España: 125
Franquicias en España: 60
Inversión total: Según m²
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

682 35 37 37
joaquin@grupoladespensa.com
www.grupoladespensa.com

OH MY VEGGIE

Actividad: Tienda de alimentación saludable
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 0
Franquicias en España: 0 (18 en Argentina)
Inversión total: Desde 75.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

628 28 55 78
paramburu@mundofranquicia.com
<https://ohmyveggiesaludable.com>

VINALIUM

Actividad: Vinos y destilados. “Buscamos acercar el mundo del vino a los consumidores, alejándonos de la imagen de tiendas ‘sólo para entendidos’ y ofreciendo al público precios inferiores a los de los supermercados”
Año de creación: 2012

Locales propios en España: 33

Franquicias en España: 70
Inversión total: 30.000 euros + IVA
Derecho de entrada: 6.000€
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

609 141 899
vilax@vilax.es
www.vinalium.com

THE ONE WINE

Actividad: Tienda de vino
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 65.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

628 28 55 78
paramburu@mundofranquicia.com
www.theonewine.com

VINOPREMIER

Actividad: Tiendas de vino
Año de creación: 2015
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 14
Inversión total: Desde 48.000€
Derecho de entrada: No hay

DATOS DE CONTACTO:

669 189 909
fffernandez@vinopremier.com
www.vinopremier.com

MOTIKO

Actividad: Tienda y cafetería especializada en venta de mochis y productos japoneses
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 30.500€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
expansion@befranquicia.com
www.franquicia.net/franquicia/motiko

LA TAPA DE SABORES

Actividad: Tienda especializada en venta de aperitivos y encurtidos y patatas fritas
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 10
Franquicias en España: 12
Inversión total: Desde 53.000€
Derecho de entrada: 14.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
expansion@befranquicia.com
www.franquicia.net/franquicia/la-tapa-de-sabores/

CAPRICHIO DIARIO

Actividad: Gourmet
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 6
Inversión total:

EROSKI FRANQUICIAS

franquicias.eroski.es

Ofrecen modelos de negocio competitivos, rentables y sólidos, gracias a la versatilidad de sus formatos EROSKI City y EROSKI Rapid, que permiten llegar a infinidad de ubicaciones y cubrir las necesidades de una amplísima clientela.



Actividad: Supermercados
Año de creación: 1978
Tiendas en España: 1.359 supermercados del Grupo Eroski (759 propios y 600 franquiciados)
Inversión total: Desde 700€/m² aproximadamente
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: 1,68% (Incluido gasto de transporte)

DATOS DE CONTACTO:

franquicias@eroski.es

Desde 65.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

609 60 83 32
gcalderon@mundofranquicia.com
www.caprichodiario.com

AROMME BOUTIQUE DU CAFE

Actividad: Tienda especializada en café
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 55.000€
Derecho de entrada: 10.000€
Royalty mensual: 4%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

628 28 55 78
paramburu@mundofranquicia.com
<http://tienda.aromme.es/>

TERRA NORTE

Actividad: Tienda-cafetería-taberna especializada en productos del norte
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 3
Inversión total: Desde 90.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
franquicias@terrannorte.net
<https://terrannorte.net/>

CAFÉ IBÉRICO

Actividad: Restauración y tienda de productos ibéricos
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 82.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: No hay
Otros royalties: Royalty de marketing 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
Expansion1@befranquicia.com
<http://cafeiberico.es/>

ESURPAN

Actividad: Panadería
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 3
Franquicias en España: 2

Inversión total: Desde 32.000€
Derecho de entrada: 8.000€
Royalty mensual: 3%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:
628 28 55 78
paramburu@mundofranquicia.com
<https://esurpan.es/>

FERMENTO

Actividad: Panadería
Año de creación: 2018
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 13
Inversión total: 120.000€
Derecho de entrada:

CARREFOUR EXPRESS

www.carrefour.es/franquicias-carrefour-express/
Como factores competitivos, calidad, surtido amplio, cercanía y la excelente política de precios garantizados por el grupo Carrefour. Otro puntal son unas tiendas con una ambientación moderna y sencilla, "para facilitar la compra".



Actividad: Alimentación
Año de creación: 1959
Locales propios en España: 94
Franquicias en España: 906 (se incluyen franquicias en Estaciones de Servicio)
Inversión total: 1.200-1.500 euros/metro cuadrado
Derecho de entrada: No hay

DATOS DE CONTACTO:
franquicia_supermercado@carrefour.com

15.000€
Royalty mensual: 3%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:
609 25 17 79
frui@mundofranquicia.com
www.casadepanaderos.com

NOWEAT

Actividad: Empresa dedicada a instalar neveras de alimentación saludable en oficinas, universidades, residencias de estudiantes, instituciones públicas, etc.
Franquicias en España: -
Inversión total: 30.000€
Derecho de entrada: 5.000€
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
91 159 25 58
bsanchez@tormofranquicias.es
<https://noweat.es/>

CONDIS

Actividad: Cadena de supermercados. "Nuestro modelo de negocio en franquicia forma parte del ADN de la compañía y está presente en el 100% de las decisiones"
Año de creación: 1982
Locales propios en España: 164
Franquicias en España: 509
Inversión total: Inversión media de 1.000 euros/m², en locales con una dimensión media de 250 metros cuadrados en sala de ventas (variable en función del local)
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: No hay

DATOS DE CONTACTO:
expansion@condis.es
www.condis.es

ALCAMPO

Actividad: Supermercados. "Practicamos un comercio responsable y trabajamos para asegurar una

DIA

franquicia.dia.es
El grupo, que a escala global tiene 5.733 tiendas, subraya que, entre los hitos de 2022, está haber alcanzado el umbral del 60% de la red gestionada por franquiciados.



Actividad: Supermercados
Año de creación: 1989
Locales propios en España: 2.101
Franquicias en España: 1.585
Inversión total: Muy reducida, a partir de 300 euros de canon de entrada. No es necesaria inversión en equipamiento, se entrega una tienda lista para operar. Necesario efectivo para acometer los primeros meses de actividad (15.000-20.000 euros). Se construirá un plan de negocio personalizado con cada candidato.
Derecho de entrada: 300 euros
Royalty mensual: 2%
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
info@franquicia.dia.es

oferta en constante evolución, los precios más bajos, los mejores productos frescos y un amplio surtido de marcas propias y de marcas líderes"
Año de creación: 2010
Locales propios en España: 176
Franquicias en España: 126
Inversión total: 800 euros/metro cuadrado
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: En función de las ventas
Canon de publicidad: En función de las ventas

DATOS DE CONTACTO:
91 368 78 57, 91 730 66 66
franquicias@alcampo.es
franquicias.alcampo.es

BELLEZA

Los negocios centrados en manicura, cejas y pestañas marcan tendencia, con inversiones contenidas, diversificación de las líneas de ingresos y versatilidad en las ubicaciones. Las peluquerías afrontan desafíos como el precio desbordado de la energía y la integración de salones independientes a los que dotar de una gestión en clave empresarial. La digitalización y la búsqueda de nuevos productos/servicios son una constante en cualquier negocio de un sector que acoge propuestas inéditas en cadena, como una marca de prótesis capilares que se guía por la excelencia.

PERFUMERÍAS ARCAS

Actividad:

Perfumería y droguería

Año de creación: 2015

Locales propios en España: 5

Franquicias en España: 35

Inversión total: 39.990€ + 3.700€

en caso de salón de belleza

Derecho de entrada:

4.500€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

contacto@perfumeriasarcas.com

www.perfumeriasarcas.com

www.perfumeriasarcas.com

YVES ROCHER

Actividad:

Cosmética natural y estética

Año de creación: 1979

Locales propios en España: 28

Franquicias en España: 123

Inversión total:

A partir de 10.000€ + IVA

Derecho de entrada:

5.000€ + IVA

Royalty mensual:

Canon comercial

DATOS DE CONTACTO:

620 85 83 39/ 91 678 84 16

nuria.rujas@ymnet.com

www.yves-rocher.es

LA BOTICA DE LOS PERFUMES

Actividad: Venta de perfumería, cosmética y ambientación para el hogar

Año de creación: 2011

Locales

propios en España: 8

Franquicias en España: 80

Inversión total:

Desde 14.900€

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

675 64 45 72

expansion@laboticadelosperfumes.com

www.laboticadelosperfumes.com

www.laboticadelosperfumes.com

www.laboticadelosperfumes.com

BE BEAUTY

Actividad:

Estética y belleza

Año de creación: 2016

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 30

Inversión total:

29.000€

Derecho de entrada: 10.000€

Royalty mensual: 6%

Canon de publicidad:

350€

DATOS DE CONTACTO:

607 01 30 72

franquicias@be-beauty.es

www.be-beauty.es

www.be-beauty.es

LA ESMALTERÍA

Actividad:

Salón de uñas

Año de creación: 2015

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 5

Inversión total:

Desde 43.800€

Derecho de entrada:

10.000€

Royalty mensual: 600€/mes

Canon de publicidad: 120€/mes

DATOS DE CONTACTO:

696 497 232

info@laesmalteria.es

www.laesmalteria.es

JEAN LOUIS DAVID

Actividad:

Peluquería

Año de creación: 1979

Locales propios en España: 15

Franquicias en España: 75

Inversión total:

Desde 50.000€

Derecho de entrada:

10.000€

Royalty mensual:

Desde 650€/mes

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

<https://www.jeanlouisdavid.com>

<https://www.jeanlouisdavid.com>

<https://www.jeanlouisdavid.com>

<https://www.jeanlouisdavid.com>

FRANCK PROVOST

Actividad: Peluquerías

Año de creación: 1975

Locales propios en

España: 0

Franquicias en España: 10

Inversión total:

45.000€

Derecho de entrada: 10.000€

Royalty mensual: 700€

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

<https://franckprovost.es/hazte-franquiciado/>

<https://franckprovost.es/hazte-franquiciado/>

SUNDARA

Actividad: Depilación con hilo, diseño de cejas, *lifting* de pestañas, extensiones de pestañas, laminado, manicura, pedicura

Año de creación: 2008

Locales propios en

España: 16

Franquicias en España: 26

Inversión total:

Desde 28.000€

LLONGUERAS

www.llongueras.com/abre-tu-salon

Cadena de peluquerías creada hace más de medio siglo por Lluís Llongueras y que despliega el Método Llongueras.



Actividad:

Peluquería

Año de creación: 2009

Locales propios en España: 27

Franquicias en España: 45

Inversión total:

Desde 60.000€

Derecho de entrada:

10.000€

Royalty mensual: Desde 700€

Canon de publicidad: Incluido

DATOS DE CONTACTO:

www.llongueras.com/abre-tu-salon

www.llongueras.com/abre-tu-salon

www.llongueras.com/abre-tu-salon

Derecho de entrada:

Desde 10.000€

Royalty mensual: 6%

Canon de publicidad: 2,5%

DATOS DE CONTACTO:

sundara@sundaradepilacionconhilo.com

www.sundaradepilacionconhilo.com

www.sundaradepilacionconhilo.com

www.sundaradepilacionconhilo.com

www.sundaradepilacionconhilo.com

OH MY CUT!

Actividad: Peluquerías

Año de creación: 2007

Locales propios en España: 13

Franquicias en España: 50

Inversión total:

37.000€ + IVA

Derecho de entrada:

No hay

Royalty mensual:

500€ + IVA

Canon de publicidad: Incluido en el

royalty mensual.

DATOS DE CONTACTO:

www.franquiciaohmycut.com

CARLOS CONDE

Actividad: Peluquería, barbería y estética masculina

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 10

Franquicias en España: 75

Inversión total:

1.200 euros metro cuadrado sin obra civil

Derecho de entrada:

12.000€

Royalty

mensual: 500€

Canon de publicidad: 100€

DATOS DE CONTACTO:

expansion@carloscondepeluqueros.com

www.carloscondepeluqueros.com

ESENCIA ESTÉTICA

Actividad:

Belleza y cuidado personal

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 2

Franquicias en España:

0 (1 en Colombia)

Inversión total:

Desde 100.000€

Derecho de entrada:

24.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

654 22 16 63

galcoba@mundofranquicia.com

ESTYMED

Actividad:

Centros de estética

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 7

Inversión total:

Desde 80.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual: 4%

Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:

+34 609 251 779

frui@mundofranquicia.com

https://estymed.com/

PERFUMARTE

Actividad:

Perfumería, cosmética y ambientación

Año de creación: 2011

Locales propios en España: 15

Franquicias en España: 78

Inversión total:

Desde 17.500€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

96 127 85 59

www.perfumarte.com

LÁSERUM

Actividad:

Depilación con láser

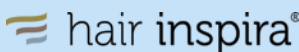
Año de creación: 2015

Locales propios en España: 30

HAIR INSPIRA

https://hairinspira.com

Cadena especializada en colocación y mantenimiento de pelucas naturales y prótesis capilares indetectables y permanentes, confeccionadas única y exclusivamente con pelo 100% virgen europeo y con un estilismo que las hace indiferenciables del cabello original.



Actividad: Prótesis capilares

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 0

Inversión total: 100.000€ obra civil incluida, IVA no incluido

Derecho de entrada:

18.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 2,5%

DATOS DE CONTACTO:

91 309 65 15 ext.201,

expansion@bya.es

Franquicias en España: 35

Inversión total:

Desde 19.900€ + obra civil

Derecho de entrada:

Desde 9.900€ + IVA

Royalty mensual:

12% sobre facturación

DATOS DE CONTACTO:

96 127 85 59

expansion@laserum.es

www.laserum.es

LOLIANNA

Actividad:

Centro de estética

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total: 67.678€

Derecho de entrada:

15.500

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:

636 995 385

info@lioliana.com

www.lioliana.com

MARCO ALDANY

Actividad: Cadena de peluquerías,

estética y venta de productos

Año de creación: 1997

Locales propios en España: 96

Franquicias en España: 305

Inversión total:

A partir de 45.000€ (según el modelo de negocio).

Royalty mensual:

Según estudio de ubicación

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

902 253 269

franquicias@marcoaldany.com

www.marcoaldany.com

NO+VELLO

Actividad:

Depilación y tratamientos corporales y faciales

Año de creación: 2008

Locales propios en España: 8

Franquicias en España: 130

Inversión total:

30.000 euros (excepto obra civil)

Derecho de entrada: Según país

Royalty mensual:

No hay

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 811 70 74

franquicias@nomasvello.com

www.nomasvello.com

THE BARBER COMPANY

Actividad: Peluquería

Año de creación: 2019

Franquicias en España: 3

Inversión total: Desde 40.000€

Derecho de entrada: 6.000€

Royalty mensual: 500€

Canon de publicidad: 100€

DATOS DE CONTACTO:

www.thebarbercompany.pe

BODYCAM

Actividad: Centro de

entrenamiento personal especializado con tres actividades: entrenamientos convencionales, en grupos reducidos y mediante electroestimulación muscular.

Año de creación: 2016

Establecimientos

totales: 2

Inversión total: 20.012€

Derecho de entrada: 12.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 159 25 58

brosa@tormofranquicias.es

ALYSTHETIC

Actividad: Centros de estética no invasiva, fabricantes de la aparatología alytech

Inversión total: *Pack Elegance* desde 52.000€ 20% de descuento

/ Pack Negocio Premium 67.000€

20% de descuento

Royalty mensual: 5%-10%

DATOS DE CONTACTO:

91 159 25 58

bsanchez@tormofranquicias.es

www.alysthetic.com

HOSTELERÍA-RESTAURACIÓN

Apotheosis gastronómica. Así podemos titular la realidad de un sector que muta, se transforma, se reinventa para satisfacer el ansia de novedades del exigente comensal que habita nuestro país. Formatos que innovan en la fórmula de cocina *non stop*, incorporación de superalimentos como el açaí (de la Amazonia), el reinado absolutista del poké, las mil y una reinventaciones de las hamburguesas *gourmet* para mantener su pujanza, la hora de la comida latinoamericana, el idilio eterno con la cocina italiana, la vuelta a los orígenes de las panaderías-cafeeterías...

LA CANTINA SIXTINA

<https://lacantinasixtina.com/>

Esta marca lanza su proyecto en franquicia con una oferta de gran calidad que engloba lo mejor de la gastronomía gallega y asturiana



Actividad: Restauración
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: 156.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2,5%

DATOS DE CONTACTO:
 91 309 65 15
lacantinasixtina@bya.es

RAMEN KAGURA

Actividad: Restauración temática japonesa
Año de creación: 2019
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 19
Inversión total: 150.000€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:
 91 309 65 15
ramenkagura@bya.es
www.ramenkagura.com

NO MAMES WEY

Actividad: Taquerías mexicanas

Año de creación: 2022
Locales propios en España: 5
Franquicias en España: 1
Inversión total: 20.000€ canon + 17.000€ equipamiento = 37.000€ (no incluye obra, mobiliario y pedido inicial)
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 3%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:
 671 68 39 81
gestion@quieronmw.es
www.quieronmw.es

SUSHIMORE

Actividad: Restaurantes de sushi
Año de creación: 2014
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 17
Inversión total: Desde 37.000€ (no incluye obra civil, ni mobiliario, ni pedido inicial de materia prima)
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 3%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:
 662 52 07 45
expansion@gadeagroup.com
www.sushimore.com

LA PEPITA BURGER BAR

Actividad: Hostelería/casual restaurant/gourmet burger.
Año de creación: 2014
Locales propios en España: 4
Locales franquiciados: 19
Inversión total: 250.000€
Derecho de entrada: 30.000€
Royalty mensual: 4,5%
Canon de publicidad: 1,5%

DATOS DE CONTACTO:
 886 111 353
expansion@lapepitaburgerbar.com
www.lapepitaburgerbar.com

ALOHA POKÉ

Actividad: Restauración rápida saludable
Año de creación: 2018
Locales propios en España: 13
Franquicias en España: 17
Inversión total: Desde 130.000€
Derecho de entrada: 18.000€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:
info@alohapoke.es
www.alohapoke.es

PIZZERÍAS CARLOS

Actividad: Restauración
Año de creación: 2012
Locales propios en España: 56
Franquicias en España: 26
Inversión total: 330.000€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:
 91 755 15 64
expansion@pizzeriascarlos.es
<https://pizzeriascarlos.es>

LA MAFIA SE SIENTA A LA MESA

Actividad: Franquicia de restauración organizada
Año de creación: 2000
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 50
Inversión total:

CERVECERÍA 100 MONTADITOS

spain.100montaditos.com

Su combinación de gastronomía y ocio hacen de esta marca una franquicia con éxito en el mercado. Su pan patentado recién horneado, la variedad y calidad de su carta, su ambiente único y el formato *Smart cost* la convierten en una propuesta sólida. Cuenta con más de 400 unidades de negocio en un total de 13 países.



Actividad: Restauración organizada
Año de creación: 2000
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 700 (Grupo)
Inversión total: A partir de 200.000€
Derecho de entrada: 40.000€
Royalty mensual: 7%

DATOS DE CONTACTO:
 91 372 48 72
exporestalia@gruporestalia.com

350.000-500.000€
Derecho de entrada: 28.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:
 628 79 43 28
expansion@lamafia.es
www.lamafia.es

DITALY

Actividad: Franquicia de restauración organizada
Año de creación: 2019
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 4
Inversión total: 150.000-250.000€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

628 79 43 28
 expansion@lamafia.es
 www.ditaly.es

REDBAR SMART

Actividad: Empresa "líder en restauración 24 horas y cocina non stop"

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 1 (más 3 del modelo redbar)

Franquicias en España: 1

Inversión total: Entre 1.200 y 1.600€ m² para una superficie de 200 a 400 m².

Derecho de entrada: 30.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:

902 341 314
 octallamas@redbar.es
 www.redbar.es

SIBUYA URBAN SUSHI BAR

Actividad: Restauración japonesa

Año de creación: 2017

Locales propios en España: 15

Franquicias en España: 25

Inversión total:

350.000€

Derecho de entrada: 30.000€

Royalty mensual: 4%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

+34 665 380 006
 expansion@sibuya.es
 www.gruposibuya.com

KAMADO ASIAN FOOD

Actividad: Restauración asiática

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 6

Franquicias en España: 2

Inversión total:

350.000€

Derecho de entrada: 30.000€

Royalty mensual: 4%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

+34 665 380 006
 expansion@sibuya.es
 www.gruposibuya.com

MALVÓN

Actividad: Empanadas argentinas

Año de creación: 2019

Locales propios en España: 27

Franquicias en España: 57

Inversión total:

160.000€ + IVA

Derecho de entrada: 50.000€

Royalty mensual:

Entre el 1% y el 6%

Canon de publicidad:

Entre 0 y 1.000 euros

DATOS DE CONTACTO:

635 335 335
 javier@franquiciasmalvon.com
 www.malvon.es

LA TAGLIATELLA

Actividad: Restauración italiana

PANTHER ORGANIC COFFEE

www.pantherorganiccoffee.com

Panther no es sólo una cafetería, es una marca adaptada a la nueva forma de vivir y a los modelos de consumo de la sociedad actual. Cuenta con productos únicos de máxima calidad centrado en una carta elaborada a base de ingredientes frescos y naturales, y un café orgánico con doble certificación.



PANTHER
 Juice & Sandwich Market

Actividad: Restauración organizada

Año de creación: 2019

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 700 (Grupo)

Inversión total:

A partir de 200.000€

Derecho de entrada: 40.000€

Royalty mensual: 7%

DATOS DE CONTACTO:

91 372 48 72
 exporestalia@gruporestalia.com

Año de creación: 2002

Locales propios en España: 71

Franquicias en España: 156

Inversión total:

A partir de 700.000€

Derecho de entrada:

40.000€

Royalty mensual: 7%

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 799 16 50
 expansion@amrest.eu
 www.latagliatella.es

MONKIRIA

Actividad: Restauración

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 5

Franquicias en España: 2

Inversión total: 200.000€

Derecho de entrada: 15.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

650 106 668
 expansion@monkiria.com
 https://monkiria.com/

RODILLA

Actividad: Cadena de restaurantes informal, artesana, saludable y de calidad

Año de creación: 1995

Locales propios en España: 58

Franquicias en España: 96

Inversión total:

250.000€ (estimación para un local de 120 m²)

Derecho de entrada: 24.000€

Royalty mensual:

5% sobre ventas sin IVA

Canon de publicidad:

4% sobre ventas sin IVA

DATOS DE CONTACTO:

91 495 10 00
 jcarabotr@gruporodilla.com
 www.rodilla.es

HAMBURGUESA NOSTRA

Actividad:

Cadena de hamburguesas

Año de creación: 2016

Locales propios en España: 15

Franquicias en España: 8

Inversión total: 350.000-400.000€ (estimación local 180 m²)

Derecho de entrada: 40.000€

Royalty mensual:

4% sobre ventas sin IVA

Canon de publicidad:

2% sobre ventas sin IVA

DATOS DE CONTACTO:

91 495 10 00
 jcarabotr@gruporodilla.com
 www.hamburguesanostra.com

MCDONALD'S

Actividad: Restauración

Año de creación: 1985

Locales propios en España: 51

Franquicias en España: 517

Inversión total:

De 800.000€ a 900.000€

Derecho de entrada: 45.000€

Royalty mensual: 5% sobre ventas

Canon mensual:

Canon porcentual sobre ventas

Canon de publicidad: 4%

DATOS DE CONTACTO:

(+34) 91 021 35 01
 franquicias.web@es.mcd.com
 www.mcdonalds.es

ANUBIS COCTELERÍA

Actividad: Coctelería que busca ser el local de hostelería que cubra las franjas horarias infrautilizadas en todos los centros comerciales

Año de creación: 2015

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 9

Inversión total: 800€/m²

Derecho de entrada: 20.000€

Royalty mensual: 3%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

91 309 65 15 ext. 201
 expansion@bya.es
 www.anubiscocteleria.com

LEVADURAMADRE

Actividad: Panaderías

Locales propios en España: 0

Franquicias en España: 108

Inversión total: 80.000€

Derecho de entrada: 24.000€

Royalty mensual: 2,5%



Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

info@levaduramadre.es
https://levaduramadre.es/

THE FITZGERALD BURGER

Actividad: Casual Burger
Año de creación: 2007
Locales propios en España: 16
Franquicias en España: 3
Inversión total: Desde 380.000€
Derecho de entrada: 30.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

j.buena@tastiagroup.com
https://thefitzgerald.es/

LA VEDETTE

Actividad: Restaurante especializado en crepes bretonnes o galettes

PEPE TACO

www.pepetaco.es

Es la apuesta más canalla de Restalia. Pepe Taco democratiza la gastronomía mexicana con una amplia oferta de auténticos sabores de calidad en un ambiente desenfadado, donde conviven la esencia y la tradición de las taquerías mexicanas y todo ello en su famoso formato Smart cost.



Actividad: Restauración organizada
Año de creación: 2019
Franquicias en España: 700 (Grupo)
Inversión total: A partir de 200.000€
Derecho de entrada: 40.000€
Royalty mensual: 7%

DATOS DE CONTACTO:

91 372 48 72
exporestalia@gruporestalia.com

Año de creación: 2022
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 62.400€ + obra civil
Derecho de entrada: 7.500€
Royalty mensual: 2%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
expansion@befranquicia.com
https://www.franquicia.net/franquicia/creperia-la-vedette/

ZORBA GREEK FOOD

Actividad: Restaurantes especializados en comida griega
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 45.000€
Derecho de entrada: 12.500€
Royalty mensual: 3%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
expansion@befranquicia.com
https://www.franquicia.net/franquicia/zorba-greek-food

CARL'S JR

Actividad: Hostelería y restauración
Año de creación: 2017
Locales propios en España: 8
Franquicias en España: 30
Inversión total: 600.000€ local de calle y 1.000.000€ Freestanding
Derecho de entrada: 50.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:

635 453 154
franquicias@avanzafood.com
https://www.carlsjr.es

ARNOLDO

Actividad: Heladería-cafetería con producto de fabricación propia
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 7
Franquicias en España: 0
Inversión total:

Desde 42.500€
Derecho de entrada: 10.000€
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
expansion@befranquicia.com
https://app.arnoldoheladeria.com/

PESCADEA

Actividad: Restauración
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 89.000€
Derecho de entrada: 10.000€
Royalty mensual: 3,5%
Canon de publicidad: 1,5%
Otros royalties: No hay

DATOS DE CONTACTO:

654 22 16 63
galcoba@mundofranquicia.com
https://pescadea.com/

HAVANNA

Actividad: Cafetería de raíz argentina
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 4
Inversión total: 66.000€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88
xaltarriba@4franquicias.com
www.havanna.com.es

LA DEMO

Actividad: Hamburguesería y coctelería
Año de creación: 2020
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total: Desde 39.000€
Derecho de entrada: 10.000€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38

Expansion1@befranquicia.com
https://www.lademoburger.com/

TOTALE

Actividad: Restauración
Año de creación: 2020
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 6
Inversión total: 120.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Royalty mensual: 5%

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29
info@t4franquicias.com
https://totale.es/

BRESCA

Actividad: Restauración
Año de creación: 2019
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 2
Inversión total: Desde 160.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Royalty mensual: 5%

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29
info@t4franquicias.com
https://bresca.es/

AIRES DE TRAPICHE

Actividad: Restauración fusión
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 2
Inversión total: Desde 80.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 3,5%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29
info@t4franquicias.com
https://airesdetrapiche.com/

WAKEA

Actividad: Restauración fusión
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 1
Inversión total: 285.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29

info@t4franquicias.com
<https://wakearestaurant.com/>

DICK WAFFLE

Actividad: Venta de gofres eróticos
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 6
Inversión total: 29.000€
Derecho de entrada: 9.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88
info@dickwaffle.es
www.dickwaffle.es

EL ÑAÑO

Actividad: Restaurante ecuatoriano
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 3
Franquicias en España: 0
Inversión total: 113.000€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88
xaltarriba@t4franquicias.com
www.elnano.com

PIZZAMETRO COMPANY

Actividad: Take away de pizza
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 0
Inversión total: 42.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88
xaltarriba@t4franquicias.com
www.pizzametro-company.com

THE FRESH POKE

Actividad: Restauración poke bowls
Año de creación: 2019
Locales propios en España: 4

Franquicias en España: 5
Inversión total: 54.500€
Derecho de entrada: 14.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88
xaltarriba@t4franquicias.com
<https://thefreshpoke.es/>

VIPS

Actividad: Restauración y hostelería-Internacional, Casual Dining
Año de creación: 1969
Locales propios en España: 97
Franquicias en España: 20
Inversión total: 650.000€
Derecho de entrada: 30.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%
Otros royalties: Hasta 1% por Club Vips

DATOS DE CONTACTO:

franquicias@alsea.net
www.vips.es

VIPS SMART

Actividad: Restauración y hostelería-Internacional, Quick Service
Año de creación: 2010
Locales propios en España: 16
Franquicias en España: 25
Inversión total: 470.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%
Otros royalties: Hasta 1% por Club Vips

DATOS DE CONTACTO:

franquicias@alsea.net
www.vips.es/vips-smart

GINOS

Actividad: Restauración y hostelería-Italiana, Casual Dining
Año de creación: 1985
Locales propios en España: 82
Franquicias en España: 40
Inversión total: 550.000€
Derecho de entrada: 30.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%
Otros royalties:

Hasta 1% por Club Vips
DATOS DE CONTACTO:
franquicias@alsea.net
www.ginos.es

FOSTER'S HOLLYWOOD

Actividad: Restauración y hostelería-Americana, Casual Dining
Año de creación: 1993
Locales propios en España: 101
Franquicias en España: 124
Inversión total: 576.000€
Derecho de entrada: 36.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 3,3%
Otros royalties: 6% por la Comunidad Autónoma de Madrid

DATOS DE CONTACTO:

franquicias@alsea.net
www.fostershollywood.es

DOMINO'S PIZZA

Actividad: Restauración y hostelería-Americana, Casual Dining
Año de creación: 2009
Locales propios en España: 304
Franquicias en España: 64
Inversión total: 401.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Royalty mensual: 6%
Canon de publicidad: 4%

DATOS DE CONTACTO:

franquicias@alsea.net
www.dominospizza.es

OLEMOLE

Actividad: Restauración y hostelería-Urban Mex, Quick Service
Año de creación: 2019
Locales propios en España: 5
Franquicias en España: 3
Inversión total: 298.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:

franquicias@alsea.net
www.olemole.es

TONY ROMA'S

Actividad: Hostelería y restauración
Año de creación: 1994
Locales propios en España: 10

TGB-THE GOOD BURGER

www.thegoodburger.com

Nace con el objetivo de ser la alternativa a las típicas cadenas de fast food americanas. Su innovación en producto y su experiencia de usuario la han posicionado como la tercera franquicia de hamburgueserías en España en establecimientos. Sus hamburguesas se cocinan al momento y en su punto justo para ser disfrutadas por los clientes más exigentes.



Actividad: Restauración organizada
Año de creación: 2013
Franquicias en España: 700 (Grupo)
Inversión total: A partir de 290.000€
Derecho de entrada: 40.000€
Royalty mensual: 7%

DATOS DE CONTACTO:

91 372 48 72
exporestalia@gruporestalia.com

Franquicias en España: 20
Inversión total: 400.000€
Derecho de entrada: 35.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

635 453 154
franquicias@avanzafood.com
<https://tonyromas.es/carta>

CANEL ROLLS

Actividad: Cadena de bakery coffee
Año de creación: 1999
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 9
Inversión total: Desde 80.000€ a 120.000€
Derecho de entrada: 15.000€ + IVA
Royalty mensual: 1.000€
Canon de publicidad: 3% sobre ventas



DATOS DE CONTACTO:

91 877 16 70
franquicias@canelrolls.com
www.canelrolls.com

MAMALUPE

Actividad: Restauración mexicana
Año de creación: 2018
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 2
Inversión total:
Desde 1.440€/m²
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

654 221 069
clopez@mundofranquicia.com
www.mamalupe.es

LA ROLLERIE

Actividad: Restauración
Año de creación: 2013
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 11
Inversión total: 350.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Royalty mensual: 1.500€
Canon de publicidad:
3% sobre ventas

DATOS DE CONTACTO:

91 877 16 70
franquicias@canelrolls.com
www.canelrolls.com

LA PECERA

Actividad: Heladerías
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 8
Franquicias en España: 3
Inversión total: Desde 85.000€
Derecho de entrada: 40.000€
Royalty mensual: 3%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

lapecera@wearelapecera.com
https://wearelapecera.es

SMÖÖY

Actividad: Cadena especializada en la fabricación y venta de yogur helado y complementos dulces
Año de creación: 2010
Locales propios en España: 8

Franquicias en España: 60
Inversión total:
De 40.000€ a 90.000€
Derecho de entrada: 8.000€
Royalty mensual: 2%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

686 06 69 57
expansion@smooy.es
www.smooy.com

KOA POKE

Actividad: Restauración
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 1
Inversión total: 120.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

623 42 98 15
anaquintela@koapoke.es
www.koapoke.es

LA MORDIDA

Actividad: Restaurantes mexicanos
Año de creación: 1995
Locales propios en España: 6
Franquicias en España: 3
Inversión total: 146.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 1,5%

DATOS DE CONTACTO:

680 586 511
info@mexicanadefranquicias.com
www.lamordida.com

MUERDE LA PASTA

Actividad: Restauración temática. Italomediterránea
Año de creación: 2007
Locales propios en España: 22
Franquicias en España: 9
Inversión total:
A partir de 700.000€
Derecho de entrada: 30.000€
Royalty mensual: 6%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

j.bueno@tastiagroup.com
www.muerdelapasta.com

LA HERMOSITA

Actividad: Cafetería-pastelería
Año de creación: 2017
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 9
Inversión total:
Desde 120.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: 4%

DATOS DE CONTACTO:

609 25 17 79
fruiiz@mundofranquicia.com
https://lahermosita.es/

LA TREMENDA

Actividad: Hamburguesería
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 0
Inversión total:
Desde 200.000€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

609 60 83 32
gcalderon@mundofranquicia.com
https://latremenda.com/

KALÚA

Actividad: Heladería
Año de creación: 2010
Locales propios en España: 5
Franquicias en España: 1
Inversión total:
Desde 170.000€
Derecho de entrada:
28.000€
Royalty mensual: 4%

DATOS DE CONTACTO:

609 60 83 32
gcalderon@mundofranquicia.com
https://latremenda.com/

LOOPS & COFFEE

Actividad: Cafetería
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 4
Franquicias en España: 26
Inversión total:
Desde 80.000€
Derecho de entrada:
16.000€
Royalty mensual: 4%

CERVECERÍA LA SUREÑA JARRAS Y TAPAS

www.lasurena.es

La gastronomía del sur de España es su seña de identidad y el punto de referencia de su cultura. Su filosofía invita a compartir jarras de cerveza fría, disfrutar de unas buenas raciones o, simplemente, pasar el tiempo en un ambiente divertido y lleno de vida que transporta al espíritu del Sur.

Cervecería
LA SUREÑA
Jarras y Tapas

Actividad: Restauración organizada
Año de creación: 2010
Franquicias en España: 700 (Grupo)
Inversión total:
A partir de 200.000€
Derecho de entrada: 40.000€
Royalty mensual: 7%

DATOS DE CONTACTO:

91 372 48 72
exporestalia@gruporestalia.com

DATOS DE CONTACTO:

628 28 55 78
paramburu@mundofranquicia.com
https://loopsandcoffee.com/

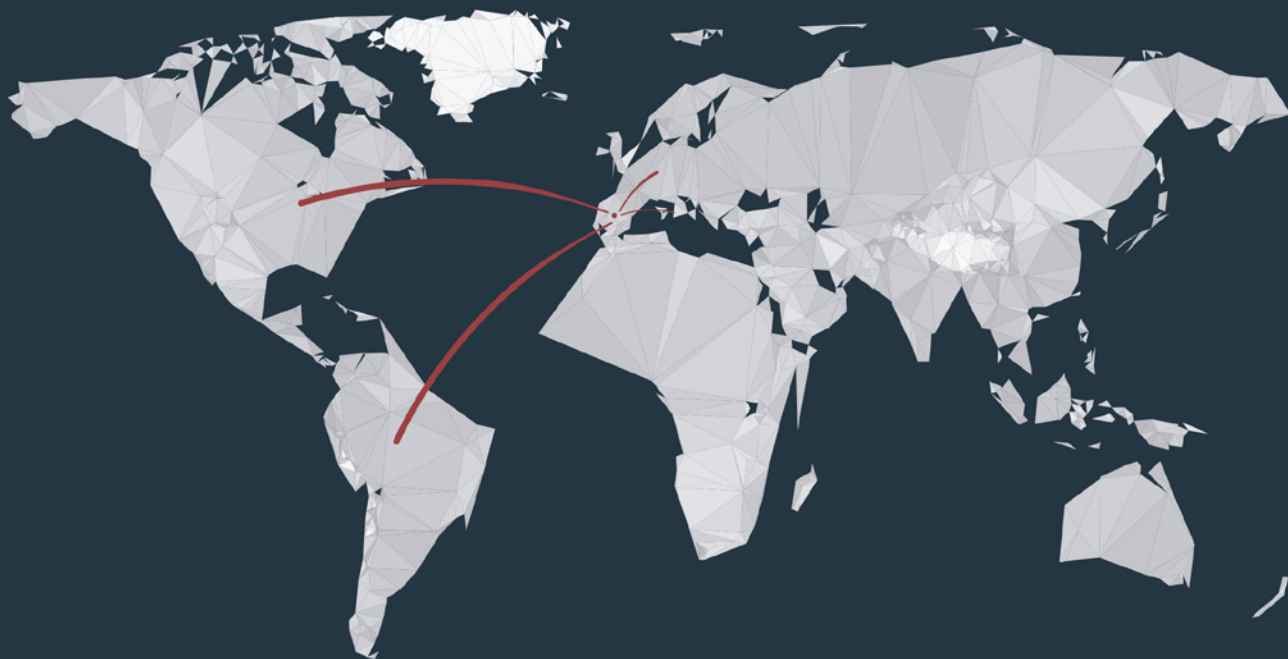
JUAN VALDEZ

Actividad: Cafetería
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 3
Inversión total:
Desde 106.000€
Derecho de entrada: 20.000€
Royalty mensual: 6%
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

+34 609 251 779
fruiiz@mundofranquicia.com
www.juanvaldezcafe.com

SÚMATE AL ORGULLO DE FRANQUICIAR CON RES+ALIA® HOLDING



- Un **modelo** de negocio **ágil y polivalente**
- Con **más de dos décadas** de experiencia
- Un **formato smart cost** ideal para el consumidor actual
- **Cinco marcas** de creación propia con personalidades únicas
- Con presencia internacional en **Europa, LATAM y EEUU**

100
MONDADITOS®
/ CERVECERÍA /

TGB
VEJALIA

≡
Jarras y Tapas


PANTHER
Organic Coffee

PEPE
TACO
TACOS & BIRRAS

**DA EL PASO Y FORMA PARTE DE LA REVOLUCIÓN
DEL SECTOR DE LA RESTAURACIÓN ORGANIZADA**

exporestalia@gruporestalia.com
+34 91 372 48 72
quieroserfranquiciado.gruporestalia.com

INFORMÁTICA, INTERNET Y TELECOMUNICACIONES + OFICINA—PAPELERÍA

Estos sectores comparten elementos competitivos, como una oferta extensa, precios ajustados y una incorporación constante de novedades en el catálogo. También coinciden en que la actividad está en manos de operadores con un grado de penetración en el territorio que hace difícil la entrada de nuevos actores. Las cadenas avanzan, en paralelo, en las ventas *online*, con fórmulas que facilitan al usuario la compra y la entrega del material. Como cifra a subrayar, el mercado de mueble de oficina creció el 13% en el 2021, hasta los 305 millones de euros, con lo que recuperó el 40% del negocio perdido en el desarrollo de la pandemia.

ECOMPUTER

Actividad: Comercialización de productos y servicios informáticos, telefonía móvil y reparación de equipos.

Año de creación: 1994

Total tiendas en España: 20

Inversión total:

Desde 12.000€ + IVA

Derecho de entrada: 3.900€

Royalty mensual:

Porcentaje de facturación de SAT

DATOS DE CONTACTO:

974 299 210

franquicias@ecomputer.es

www.ecomputer.es

AKIWIFI

Actividad: Franquicia especializada en telecomunicaciones (servicios de acceso a Internet y telefonía)

Año de creación: 2012

Locales propios en España: 6

Franquicias en España: 24

Inversión total:

25.000€-40.000€

Derecho de entrada:

6.000€

Royalty mensual:

Desde 4€ / cliente

DATOS DE CONTACTO:

964 344 590

franquicias@akiwifi.es

www.akiwifi.es

SERSEO

Actividad: Marketing digital

Año de creación: 2013

Franquicias en España: 35

Inversión Inicial capacitación:

2.900€ + IVA

Derecho de entrada:

7.000€ + IVA en la formalización de la nueva agencia.

Royalty mensual: 350 euros/a

partir de cumplir el año y la agencia facturando.

DATOS DE CONTACTO:

902 737 499

contacto@serseo.es

www.serseo.es

DEVUELING

Actividad:

Franquicias centro comercial *online*

Año de creación: 2012

Locales propios en España: 0

Franquicias en España: 119

Inversión total:

3.265€ + IVA

Derecho de entrada:

3.265€ + IVA

Royalty mensual: No hay

DATOS DE CONTACTO:

618 315 235

expansion@devuelving.com

www.grupodevuelving.com

BEEP

Actividad:

Venta y reparación de productos informáticos

Año de creación: 1990

Locales propios en España: 45

Franquicias en España: 300

Inversión total:

20.000€ + IVA + obra civil (incluye stock inicial)

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad:

125€ al mes

DATOS DE CONTACTO:

977 30 91 00

xrobert@ticnova.es

www.beep.es

PCBOX

Actividad: Cadena que se dirige a los expertos en informática y en nuevas tecnologías

Año de creación: 1997

Locales propios en España: 45

Franquicias en España: 80

Inversión total: 25.000€ + IVA

(incluye stock inicial)

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual:

3% sobre ventas

Canon de publicidad:

125€ al mes

DATOS DE CONTACTO:

977 30 91 00

xrobert@ticnova.es

www.pcbox.com

LER LIBRERÍAS

Actividad: Cadena que diversifica su oferta de libros con papelería, prensa, revistas, juegos educativos y actividades culturales, hasta convertirse en punto de encuentro para niños, jóvenes y adultos

Año de creación: 2003

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 14

Inversión total: Desde 40.000€

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual: 3% sobre ventas

DATOS DE CONTACTO:

986 11 33 04

ffernandez@lerlibrerias.com

www.lerlibrerias.com

ESPACIO LECTOR NOBEL

Actividad: Libros, papelería, juegos educativos y afines

Año de creación: 2006

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 26

Inversión total: 60.850€

LA FÁBRICA DEL CARTUCHO

www.lafabricadelcartucho.com

Cadena especializada en consumibles de impresora de todas marcas y originales y compatibles, así como recarga en propia tienda, a lo que suman las principales marcas de distribución de telefonía, informática...



Actividad: Consumibles informáticos y telefonía

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 45

Inversión total: 13.000€ + IVA

(incluye stock inicial)

Royalty mensual: 3% sobre ventas

Canon de publicidad:

50€ + IVA/mes

DATOS DE CONTACTO:

977 30 91 00

franquicia@ticnova.es

Derecho de entrada: 9.500€

Royalty mensual: 1,5%

Canon de publicidad:

0,6% de la facturación

DATOS DE CONTACTO:

986 76 10 58

franquicias@libreriasnobel.es

www.libreriasnobel.es

HOLA FIBRA

Actividad: Despliegue de fibra óptica (FTTP)

Año de creación: 2016

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 14

Inversión:

60.000 euros

Derecho de entrada:

Desde 34.900€ + IVA

Royalty mensual: 3%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

expansion@holafibra.com

www.holafibra.com



contigo



Directamente de las huertas de nuestros caseríos

Abre una franquicia con EROSKI

Una franquicia con experiencia y diferente

+97%
de nuestros franquiciados recomiendan nuestra franquicia

+600
supermercados franquiciados en España

+40
años experiencia en franquicias

+6 M
millones de clientes fidelizados con tarjeta socio EROSKI club

Hemos sido elegidos 4 veces como mejor franquicia de España



Pide información sin compromiso en
619 745 761 (Luis Rodríguez)
emprender@eroski.es | franquicias.eroski.es

MOBILIARIO Y DECORACIÓN

El mercado minorista de mobiliario creció el 18% en 2021, hasta 3.350 millones de euros, con lo que recuperó casi todo el negocio perdido a raíz de la pandemia, impulsado por la reactivación del consumo y la inversión, así como por la evolución del mercado inmobiliario, residencial y terciario, según DBK. “Y los datos provisionales apuntaban a un incremento adicional de la facturación en 2022, apoyado en buena medida en la subida de los precios”. A subrayar la expansión del canal *online*, con unas ventas por internet de muebles, iluminación y artículos para el hogar que casi se han triplicado desde 2018. En este contexto, las cadenas profundizan en su estrategia de innovación con el lanzamiento de herramientas digitales que mejoren la experiencia del usuario, lo que se traduce en iniciativas pioneras en el metaverso. “Por otro lado, cabe esperar la apertura de nuevos formatos de tienda, destacando los espacios de proximidad”.

SCHMIDT COCINAS Y MUEBLES DEL HOGAR

<https://expansion.schmidt/>
 Seleccionan a emprendedores con alta capacidad empresarial, dotes de liderazgo, organización y gestión de equipos.



Actividad: Marca líder en el sector del mueble de cocina, hogar y baño
Año de creación: 1959

Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 77
Inversión total: Desde 150.000€
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
 91 651 43 35
mercedes.vegasalonso@groupe.schmidt

KVIK

Actividad: Diseño y fabricación de cocinas, baños y armarios de diseño danés “a precios sorprendentemente bajos”. A partir de aquí, la marca lanza soluciones innovadoras para integrar la estética con la funcionalidad y llevar el diseño danés al corazón de todos los hogares. Con el foco en el cliente, han reforzado su experiencia, organizando reuniones gratuitas en la tienda, en su casa o por videoconferencia.”

Año de creación: 1992

Locales propios en España: 0
Franquicias en España: 10
Inversión total: 275.000€ para una tienda de 200 m² (población mínima de 300.000 habitantes)
Derecho de entrada: 0€
Royalty mensual: 4%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

607 526 047
adl@kvik.com
www.kvik.es

MI CASA COSAS DE CASA

Actividad: Decoración y equipamiento para el hogar. Especializados en textil-hogar

Año de creación: 2006
Locales propios en España: 23
Franquicias en España: 31
Inversión total: Desde 50.000€ + IVA
Derecho de entrada: 10.000€
Canon de publicidad: 200€ (asistencia técnica, comercial y publicidad)

DATOS DE CONTACTO:
 988 482 213
expansion@tiendasmicasa.com
www.tiendasmicasa.com

MOBALPA

Actividad: Mobiliario-cocinas. Respecto a la oferta, la gama de medidas, colores y materiales es muy amplia, como subrayan desde una firma

que trabaja en línea con las exigencias de sus muebles: estética, ergonomía y a medida
Año de creación: 1948
Locales propios en España: 0
Franquicias en España: 11
Inversión total: A partir de 200.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: 3% sobre compras

DATOS DE CONTACTO:
www.mobalpa.es
mstephens@mobalpa.com

DON ALGODÓN HOME

Actividad: Moda y decoración para la casa
Año de creación: 2016
Locales totales en España: 2
Inversión total: Desde 110.000€
Derecho de entrada: 12.000€
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
www.donalgodon.com

TIFÓN HIPERMUEBLE

Actividad: Venta de muebles y artículos para el hogar
Año de creación: 1992
Locales propios en España: 9
Franquicias en España: 42
Inversión: Variable

KÜCHENHOUSE

www.kuchenhouse.com

Presente también en Portugal (10 tiendas), Chile (1), Panamá (1) y Guatemala (1), esta enseña vallisoletana despliega un modelo de gestión innovador en sus procedimientos de trabajo, marketing e inversión, con un componente tecnológico de creación propia.



Actividad: Cadena especializada en cocinas, baños y vestidores de fabricación alemana
Año de creación: 2007
Locales asociados en España: 61
Franquicias en España: 17
Inversión total: 60.000-100.000€
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
 983 10 13 86
info@kuchenhouse.es

Derecho de entrada: Variable según zona de influencia

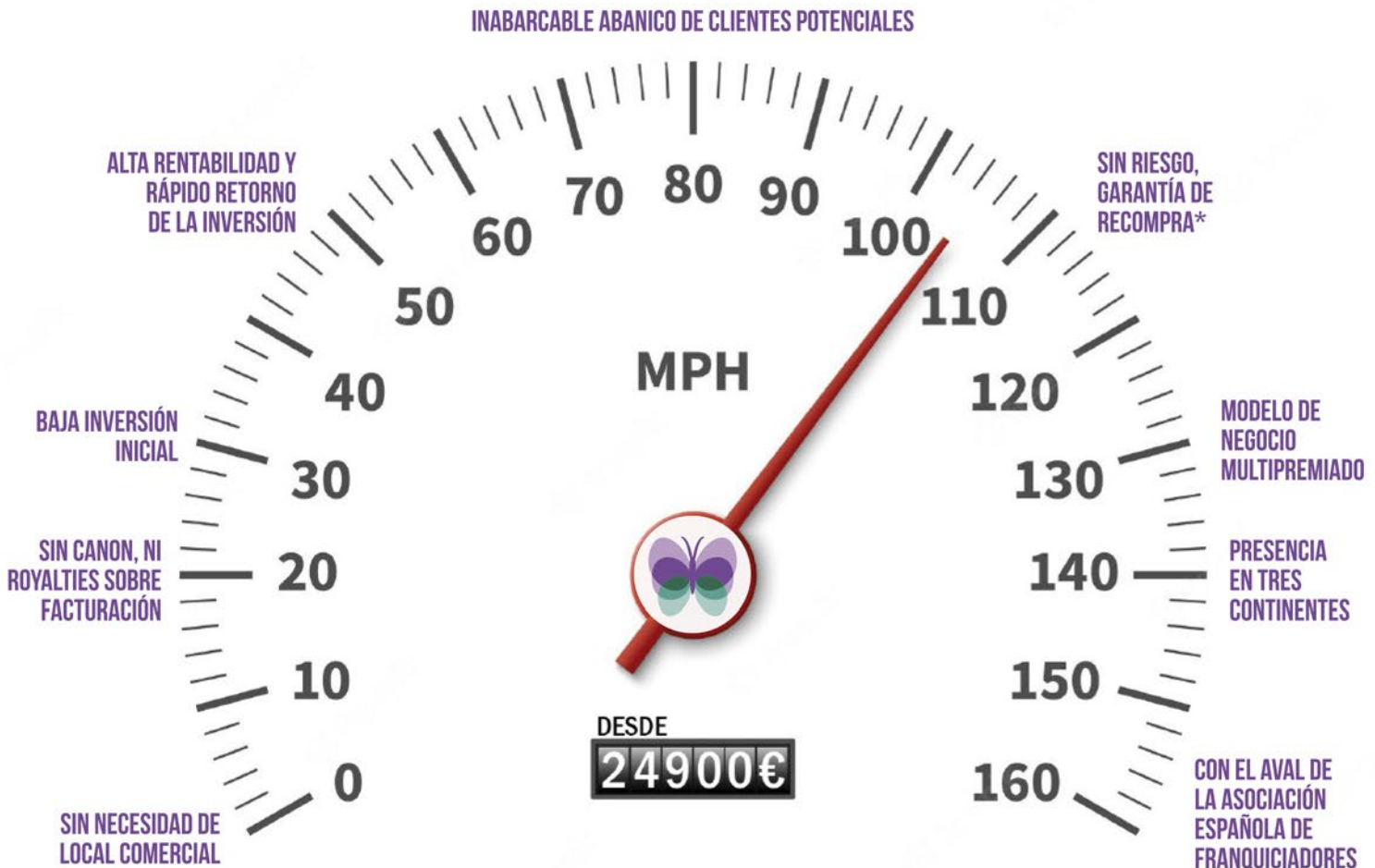
DATOS DE CONTACTO:
www.tifon.es

MY MOBEL

Actividad: Muebles, decoración y artículos para el hogar
Año de creación: 2012
Locales propios en España: 9
Franquicias en España: 20
Inversión total: Variable (según estado inicial del local)
Derecho de entrada: Variable (según zona de influencia)
Canon de publicidad: Variable
Otros royalties: 236€ al mes por canon gestión central

DATOS DE CONTACTO:
www.mymobel.com

EN 2023, AMBISEINT TE PONE A MÁS DE CIEN



Ambiseint culmina el año con la franquicia número cien. Un broche de oro a un año excelente en el que seguimos superando metas que hace veinte años, cuando nacimos, parecían inalcanzables, y cumpliendo sueños. Los nuestros y los de nuestros franquiciados, que han comprobado cómo nuestro modelo de negocio, reconocido y multipremiado por entidades independientes y externas, les ha asegurado éxito y una **gran rentabilidad a la reducida inversión** que tuvieron que hacer para volar con la empresa referente del Marketing Olfativo. Si quieres ponerte a más de cien, sube y acelera con nosotros, **vamos sin freno. Solicita más información en franquiciasambiseint.com**

*Garantizamos la recompra del material adquirido, en los primeros seis meses, si el negocio no cumple tus expectativas, siempre que se hayan cumplido nuestras directrices comerciales (sistema de trabajo y protocolos).



ambiseint
Marketing Olfativo Made in Ibiza
DESCUBRE EL EFECTO MARIPOSA



NEGOCIOS DEL AUTOMÓVIL

La sostenibilidad conduce la progresión de un segmento que se está adaptando de forma ágil a los retos derivados de las nuevas formas de movilidad y a la creciente preocupación por el entorno. Los talleres adaptan sus espacios y servicios a las nuevas exigencias de los clientes, mientras que en el sector también encuentran su hueco propuestas más especializadas, en el ámbito de la chapa y pintura o en el pujante mercado de las autocaravanas (en este último caso se apuesta por diversificar líneas de ingresos). La digitalización también marca el paso, algo que se observa con nitidez en las autoescuelas, donde inteligencia artificial y *business intelligence* son puntales de la estrategia.

AUTIUS

Actividad: Autoescuelas. Con una metodología propia de aprendizaje, "que favorece el 100% de probabilidad de aprobado", despliegan una gran implementación tecnológica, como aplicaciones móviles y un algoritmo propio para un seguimiento personalizado

Año de creación: 2017

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 8

Inversión total: 75.000€ + IVA

Derecho de entrada: 20.000€ + IVA

Royalty mensual: 4%/ventas

Canon de publicidad: 4% sobre ventas

DATOS DE CONTACTO:

876 64 11 88
expansion@autius.com
www.autius.com

HOY VOY

Actividad: Autoescuelas. Transparencia, flexibilidad, diversión y un fuerte acento tecnológico forman parte del ADN de una marca que cuenta con una plantilla de 414 trabajadores que dan servicio a más de 1.500 alumnos al mes

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 36

Inversión total: Desde 120.000€

Derecho de entrada: Desde 35.000€ + IVA

Royalty mensual: 8% de la facturación

Canon de publicidad: Incluido en los *royalties*

DATOS DE CONTACTO:

93 415 55 52
eruiz@hoy-voy.com
www.hoyvoy.com

ELEFANTE AZUL

Actividad: Centros de lavado. "Ofrecemos un servicio de alta calidad con un coste competitivo, sin olvidar que trabajamos con un stock mínimo y cero impagados".

Año de creación: 1989

Locales propios en España: 22

Franquicias en España: 35

Inversión total: Centros de lavado a partir de 2 pistas, 80.000€ (obra civil y proyectos no incluidos)

Derecho de entrada: 15.000€

Royalty mensual: 72€ al mes por pista de lavado

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

93 540 37 81
info@elefanteazul.com
www.elefanteazul.com

AUTONETOIL

Actividad: Gasolineras

Año de creación: 2012

Locales propios en España: 12

Franquicias en España: 2

Inversión total: 350.000€

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual: 0,01€/litro vendido

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

93 540 37 81
info@autonetoil.com
www.autonetoil.com

YAKART AUTOCARAVANAS

Actividad: Alquiler, venta, taller, tienda de accesorios de autocaravanas, *parking* y *trasteros*.

Año de creación: 2019

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 6

Inversión total: 190.000€

Derecho de entrada: 25.000€ + IVA

Royalty mensual: 3% + IVA (sólo de los alquileres)

Canon de publicidad: 1,5% + IVA (sólo de los alquileres)

DATOS DE CONTACTO:

650 450 332
central@franquiciasyakart.com
www.Yakartautocaravanas.com

ALQUICOCHE

Actividad: Rent a car

Año de creación: 2020

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 4

Inversión total: Desde 70.000€

Derecho de entrada: 18.000€

Royalty mensual: 7%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

654 22 16 63
galcoba@mundofranquicia.com
www.alquicoche.com/es/

MIDAS

www.midas.es

Esta cadena sitúa al cliente en el centro de la estrategia, apostando por la innovación, la sostenibilidad y los servicios orientados a mejorar la experiencia de usuario.



Actividad: Cadena líder en la relación con el automovilista y en el mantenimiento integral de la movilidad.

Año de creación: 1956

Locales propios en España: 12

Franquicias en España: 162

Inversión total: De 10.000 a 250.000€

Derecho de entrada: De 0 a 18.000€, según modelo

Royalty mensual: 5% (3% primer año)

Canon de publicidad: 4,5% sobre ventas (2% primer año)

DATOS DE CONTACTO:

91 806 59 04,
acastro@midas.es

GRUPO TORREJÓN

Actividad: Taller de chapa y pintura. "Calidad, una mejora continua, formación, profesionalidad, gestión sencilla y acuerdos inmejorables". Así enumeran desde la compañía las ventajas competitivas que despliega este concepto orientado tanto al autoempleo como a la inversión.

Año de creación: 2006

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 2

Inversión total: Desde 158.000€

Derecho de entrada: 12.000€

Royalty mensual: 4%/ventas

Canon de publicidad: 0,5% sobre ventas

DATOS DE CONTACTO:

www.grupotorrejon.com

EL MOMENTO ES AHORA



ÚNETE A LA HISTORIA DE ÉXITO DE LA FRANQUICIA
LÍDER MUNDIAL Y NACIONAL DEL FITNESS.

+ 5.000 CLUBES
OPERATIVOS

+ 30 PAISES

+ 5 MILLONES
DE SOCIOS



EBITDA:
hasta 65%



Payback:
2 años



60%
multifranchisados



Equilibrio operativo:
6 meses



Si quieres conocer más sobre el modelo de negocio
que nos ha convertido en líderes mundiales del
fitness, visita nuestra web.

MODA—COMPLEMENTOS

La actividad lleva años bajo una tormenta perfecta donde las promociones infinitas castigan los márgenes y la 'clase media' del sector sufre para seguir el ritmo de los gigantes del textil. Entre los factores competitivos, sostenibilidad asociada a la calidad de las prendas y novedades continuas que se adaptan a la climatología del momento. Según el barómetro mensual de la patronal Acotex, las ventas en noviembre subieron el 6,1% respecto a 2021 (acumulado anual del 13,6%), pero la incertidumbre está ahí, con una economía familiar castigada por la inflación.

SINGULARU

Actividad: Joyería y complementos
Año de creación: 2019
Locales propios en España: 30
Franquicias en España: 12
Inversión total:
 Desde 70.000€
Derecho de entrada: 25.000€
Proyecto de obra e implementación de marca: 6.000€
Royalty mensual:
 5% sobre ventas netas
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

646 14 30 00
 javier.moya@singularu.com
<https://singularu.com>

ANSA PER ANSA

Actividad: Diseño, fabricación y venta de bolsos y complementos
Año de creación: 2021
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 2
Inversión total:
 22.039€
Derecho de entrada: 8.000€
Royalty mensual: 6%
Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

645 84 44 30
 yfebrer@ansaperansa.com
www.ansaperansa.com

DÁNDARA

Actividad:
 Venta y distribución de moda mujer y complementos
Año de creación: 2000
Locales propios en España: 16
Franquicias en España: 45
Inversión:
 Desde 15.000€ + obra civil
Derecho de entrada:

3.000€

Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 665 81 70
franquicias@dandara.es
www.dandara.es

MANGO

Actividad: Moda textil
Año de creación: 1984
Locales propios en España: 217
Franquicias en España: 148
Inversión total:
 1.200€/m² de superficie de venta

Derecho de entrada:
 30.000€

DATOS DE CONTACTO:

press@mango.com
www.mango.com

COOSY

Actividad: Moda femenina
Año de creación: 2012
Locales propios en España: 15
Franquicias en España: 5
Inversión total: 15.000 euros + obra civil (si se requiere)
Derecho de entrada:
 20.000€ + IVA
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

<https://www.coosy.es/es/>

AIMÉ

Actividad:
 Moda, complementos y perfumería
Año de creación: 2016
Franquicias en España: 6
Inversión total:
 13.990€ + IVA
Derecho de entrada: Incluido
Royalty mensual: 100€/mes

DATOS DE CONTACTO:

www.aimemoda.es
info@aimemoda.es

THE CLOSET

Actividad:
 Moda femenina y complementos
Año de creación: 2017
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 2
Inversión total: Desde 21.000€
Derecho de entrada: 6.000€
Canon de publicidad:
 1% ventas mensuales

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29
info@t4franquicias.com
<https://thecloset.es/>

LIFECONCEPT

Actividad:
 Fabricación y venta de calzado
Año de creación: 2019
Locales propios en España: 3
Franquicias en España: 5
Inversión total:
 Desde 40.000€
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29
info@t4franquicias.com
<https://lifeconcept.com/es/>

CANADA HOUSE

Actividad:
 Moda infantil y juvenil
Año de creación: 1996
Locales propios en España: 15
Franquicias en España: 35
Inversión total:
 Desde 25.000€
Derecho de entrada: No hay

IKKS

<https://www.ikks.com/>

Entre las ventajas competitivas de esta cadena de origen francés, "un producto diferente en perfecta consonancia con las tendencias actuales y un estilo de tienda con cuidado diseño, a lo que suma una marca consolidada con gran relevancia internacional y nacional".

IKKS

Actividad:

Moda mujer, hombre y niño
Año de creación: 1990
Locales propios en España: -
Franquicias en España: -
Inversión total:
 Desde 200.000€
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
Expansion1@befranquicia.com

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: 1,15%

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29
info@t4franquicias.com
<https://www.canadahouseonline.com/es/es/>

CHARANGA

Actividad:
 Moda infantil
Año de creación: 1991
Locales propios en España: 102
Franquicias en España: 59
Inversión total:
 Desde 40.000€ + obra civil
Derecho de entrada:
 8.000€ + IVA
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

952 24 74 10
infofranquicia@charanga.es
www.charanga.es

NEOLIFE

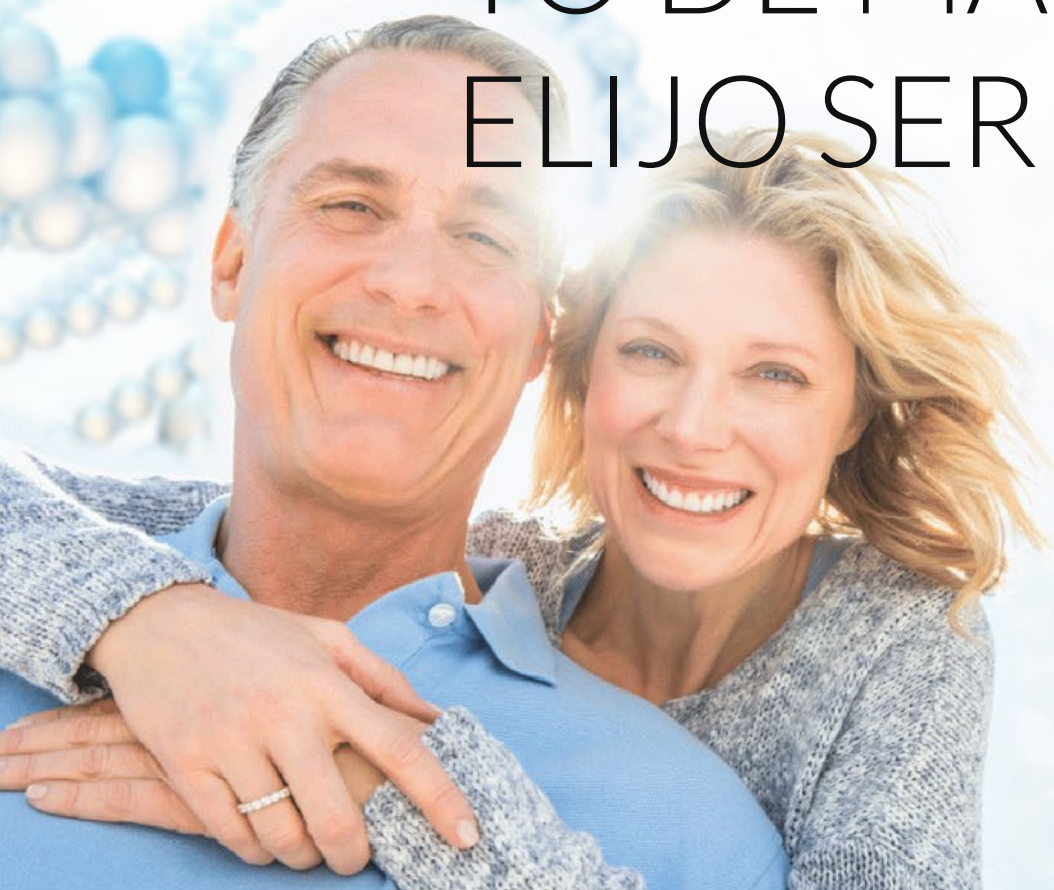
Age Management Medicine

UN ENFOQUE INNOVADOR, RENTABLE
Y BENEFICIOSO DE LA SALUD

El **grupo Neolife** es líder en la aplicación de programas de **MEDICINA PREVENTIVA ANTIENVEJECIMIENTO** para evitar enfermedades relacionadas con la edad como las neurodegenerativas, cardiovasculares, osteoporosis, cáncer, metabólicas...

Buscamos optimizar la salud de cada individuo obteniendo beneficios a corto, medio y largo plazo, con el fin de prolongar un estado óptimo de bienestar y salud durante el mayor número posible de años.

YO DE MAYOR ELIJO SER JÓVEN



expansion@bya.es

91 309 65 15 (ext. 201)

OCIO Y EDUCACIÓN INFANTIL

Lo llevábamos apuntando hace un tiempo y parece que ha llegado el momento de que despierten aquellos proyectos centrados en la transmisión de valores relacionados con el emprendimiento, donde el uso de materiales de mucha calidad y de tecnología –metaverso incluido– son factores determinantes. Empiezan además a asomar propuestas que acogen todas esas materias que de forma progresiva quedan arrinconadas en el aprendizaje vital de los más jóvenes, como música, teatro, danza, filosofía... La enseñanza de idiomas, por su parte, mantiene su vigencia, junto con cadenas asentadas ya desde hace años en el mercado con métodos propios y diferenciados.

EDUKALAND EL ARTE DE EDUCAR

Actividad: Centros formativos, escuela de idiomas y apoyo económico de primaria a universidad y robótica

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 1

Inversión total: 50.000-60.000€

+ obras de acondicionamiento

Derecho de entrada: 20.000€

Royalty mensual:

6,5% de las ventas

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

682 295 508

franquicias@edukaland.com

www.edkland.com

ACADEMIA QUO VADIS

Actividad: Academias

Año de creación: 2012

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total: 29.443€

Derecho de entrada: 14.900€

Royalty mensual: 7%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

640 576 630

info@academiaquovadis.es

www.academiaquovadis.es

FASHIONKIDS

Actividad: Peluquería para niños y servicio de eliminación de piojos

Año de creación: 2006

Locales propios en España: 12

Franquicias en España: 11

Inversión total: 70.000€

Derecho de entrada: 10.000€

Royalty mensual: Año 1: 500€/mes. Año 2: 650€/mes. Año 3 y

siguientes: 750€/mes

Canon de publicidad: 50€/mes

DATOS DE CONTACTO:

91 603 14 60

franquicias@fashionkids.es

www.fashionkids.es

LOGISCOOL ESPAÑA

Actividad: Sector Educación, más específicamente focalizado en cursos, talleres y campus de programación y tecnologías digitales para niños de 6 a 18 años

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 2

Inversión total:

60.000-90.000€ (dependiendo de la ubicación y del local)

Derecho de entrada: 25.000€

Royalty mensual:

15% sobre ingresos netos

Canon de publicidad:

2% sobre ingresos netos

Derecho de entrada: 25.000€

Royalty mensual:

15% sobre ingresos netos

Canon de publicidad:

2% sobre ingresos netos

DATOS DE CONTACTO:

www.logiscool.com/es/franchise

franchise-es@logiscool.com

franchise-es@logiscool.com

NEMOMARLIN

Actividad:

Escuelas infantiles de primer ciclo

Año de creación: 2008

Locales propios en España: 9

Franquicias en España: 32

Inversión total:

55.500€ + obra civil (200.000€)

Derecho de entrada:

18.000€

Royalty mensual:

5% sobre facturación

Canon de publicidad:

1% sobre facturación

DATOS DE CONTACTO:

649 977 751

oscar.diaz@escuelanemomarin.com

www.escuelanemomarin.com

www.escuelanemomarin.com

ENGLISH FACTORY

Actividad:

Academia de inglés

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 0

Inversión total: Desde 200.000€

Derecho de entrada:

Derecho de entrada:

KUMON

www.kumon.es

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

Esta cadena de origen japonés ha tejido una red de centros con un método propio de aprendizaje que permite desarrollar al máximo el potencial intelectual del alumno a través de tres programas: Kumon Matemáticas, Kumon Lectura y Kumon English.

15.000€

Royalty mensual: 6%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

609 60 83 32

gcalderon@mundofranquicia.com

www.mundofranquicia.com

<https://englishfactory.es/>

KINDER SCHOOL

Actividad:

Educación, escuela infantil

Año de creación: 2020

Locales propios en España: 2

Inversión total: 190.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

628 28 55 78

paramburu@mundofranquicia.com

www.kinderschool.es

www.kinderschool.es

COOK & PLAY

Actividad:

Talleres de cocina para niños

Año de creación: 2015

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 18

Inversión total:

5.000€

Derecho de entrada:

5.000€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: 80€

DATOS DE CONTACTO:

678 686 860

m.sanchez@cookandplay.es

www.cookandplay.es

www.cookandplay.es

ENGLISH CONNECTION

Actividad:

Enseñanza de inglés

Año de creación: 1987

Centros totales en España: 140

Inversión total:

A partir de 39.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual:

6% sobre la facturación.

MBA KIDS

www.thembakids.com

Proyecto "único y pionero que pretenden sembrar valores y competencias empresariales en edades tempranas (7 a 12 años) mediante talleres divertidos, experienciales y muy disruptivos, donde destaca la calidad de los materiales.



Actividad: Primera escuela de negocios para niños y niñas de España. Buscan a personas involucradas en la enseñanza, con pasión por trabajar con niños y capacidad de liderazgo

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 2

Inversión total: 10.000€

Derecho de entrada: 4.500€

Royalty mensual: 10%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

680 41 01 92,

j.martinez@thembakids.com

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

expansion@englishconnection.es

www.englishconnection.es

HAPPY CODE

Actividad: Enseñanza de programación y robótica

Año de creación: 2020

Locales en el extranjero: 100

Inversión total: Entre 3.000-12.000€, según el modelo de colaboración

Derecho de entrada:

3.000-6.000€, según el modelo de colaboración

Royalty mensual:

No hay royalties

Canon de publicidad:

2% ingresos brutos

DATOS DE CONTACTO:

+34 692 054 633

felipe@happycode.com.es

<http://www.happycode.com.es/>

SMARTMAKINGS

Actividad: Espacios orientados a la mejora del aprendizaje de los niños. El propósito es dotarles de las competencias solicitadas por el mundo actual, mediante su metodología innovadora, identificando y desarrollando sus habilidades y capacidades

Año de creación: 2016

Locales propios en España: 0

Franquicias en España: 1

Inversión total: Desde 57.000€ (coste obra incluido) + IVA

Derecho de entrada: 8.000€

Royalty mensual: 350€ (sin IVA), con un descuento del 15% durante el primer año

Canon de publicidad: Sin

canon. Publicidad incluida en el royalty mensual

DATOS DE CONTACTO:

640 754 693/ 924 410 227

expansion@smartmakings.com

www.smartmakings.com

HELEN DORON ENGLISH

Actividad:

Enseñanza de inglés para niños de 3 meses a 19 años

Año de creación: 1997

Locales propios en España: 0

Franquicias en España: 77

Inversión total:

De 30.000 a 60.000€

Derecho de entrada:

Según área de población

Royalty mensual:

Del 14% al 7% sobre facturación

Canon de publicidad:

100€ cada 10.000 habitantes

DATOS DE CONTACTO:

900 877 077

spain@helendoron.com

www.helendoron.es

KITCHEN ACADEMY

Actividad:

Enseñanza de cocina para niños

Año de creación: 2017

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 2

Inversión total:

80.000 -90.000 € (depende del estado del local)

Derecho de entrada:

10.000€

Royalty mensual: 500 €

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

www.kitchenacademy.es

EUREKAKIDS

Actividad: Juguetes

didácticos y pedagógicos

Año de creación:

2001

Locales propios

en España: 34

Franquicias en España: 102

Inversión total:

45.000€

Derecho de entrada:

25.000€ (stock en depósito)

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

972 464 410

expansion@eurekakids.com

www.eurekakids.es

CANGUREA

Actividad:

Servicios a la infancia

Año de creación: 2020

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 4

Inversión total:

12.000€

Derecho de entrada:

Desde 7.900€ según zona

Royalty mensual: 10%

Canon de publicidad:

Incluido

DATOS DE CONTACTO:

691 055 883

expansion@cangurea.es

www.cangurea.es

KIDS&US ENGLISH

Actividad: Enseñanza de inglés

Año de creación: 2008

Locales propios en España: 30

Franquicias en España: 390

Inversión total:

150.000€

Derecho de entrada:

De 13.000€ a 24.000€

Royalty mensual:

14% sobre facturación

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

93 875 33 45

www.kidsandus.es

SCHOOL OF ROCK

Actividad: Educación y Formación (Academias de música)

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 0

Inversión total:

Desde 100.000€

Derecho de entrada:

40.000€ + IVA

Royalty mensual: 8%

Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:

www.schoolofrock.es

EPICGROUP LAB

www.epicgroupclub.com

EdTech pionera que está revolucionando la enseñanza con un método a la vanguardia y basado en el metaverso. También con 7 licencias internacionales, despliega, entre otros factores competitivos, innovación en valor y un networking global.



Actividad: Enseñanza

Año de creación: 2019

Licencias en España: 4

Inversión total: Virtual desde

15.000€ (para centros educativos y academias); Local físico desde

30.000€ (para aperturas de centros EpicGroup Lab)

Derecho de entrada: 15.000€

Royalty mensual: 15€/alumno

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

+34 692 599 391,

expansion@epicgroupclub.com

SALUD

Asistimos a una nueva generación de proyectos en este sector, donde tiene cabida la salud mental con un enfoque pionero, el tratamiento del dolor a través de vías alejadas de los métodos convencionales, salud preventiva... Actividades todas ellas que comparten el rigor científico, la innovación y el hecho de abordar nichos de mercado casi inexplorados, con lo que su proyección es evidente. Protagonistas absolutos del sector, las cadenas de gimnasios, mientras, avanzan en la recuperación de las cifras precovid –algunas ya las han superado– sobre la base de la digitalización, la personalización de los servicios y un mix online/offline que aporta rentabilidad.

INFINIT SKI

Actividad: Centro deportivo y de ocio de esquí *indoor*

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 1

Inversión total:

230.000€

Derecho de entrada:

25.000€

Royalty mensual:

7% sobre ventas

Canon de publicidad:

400€/mes

Otros royalties:

0€/mes

DATOS DE CONTACTO:

91 428 71 21

hola@infinet.ski

www.infinet.ski

BROOKLYN FITBOXING

Actividad: Fitness

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 11

Franquicias en España: 139

Inversión total:

Desde 125.000€

Derecho de entrada:

Desde 15.000€

Royalty mensual:

7% sobre facturación

Canon de publicidad:

Desde 345€/mes

Otros royalties: 210 euros/mes por otros servicios

DATOS DE CONTACTO:

expansion@brooklynfitboxing.com

www.brooklynfitboxing.com

DOCTOR HIPNOSIS

Actividad:

Servicios de hipnosis profesional

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total:

Desde 13.000€

Derecho de entrada:

5.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

95 121 13 26

info@doctorhipnosis.es

www.doctorhipnosis.es

PLENNO

Actividad:

Centro de entrenamiento personal

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total:

Desde 40.000€

Derecho de entrada: 16.000€

Royalty mensual:

5% sobre ventas netas

Canon de publicidad:

2,5% sobre ventas netas

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29

info@t4franquicias.com

<https://www.plenno.es/>

STRONG GIRLS ACADEMY

Actividad:

Centros *fitness boutique*

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total:

Desde 60.000€

Derecho de entrada: 8.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29

info@t4franquicias.com

<https://www.stronggirlsacademy.com/>

AFIT CLUB

Actividad:

Gimnasio *boutique* de altas prestaciones basada en entrenamiento personalizado

Año de creación:

2022

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 0

Inversión total:

Desde 56.000€

Derecho de entrada:

12.500€

Royalty mensual: 4%

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38

expansion@befranquicia.com

<https://www.franquicia.net/franquicia/afit-club/>

QOMBO

Actividad:

Centros de pilates

Año de creación:

2022

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 0

Inversión total:

Desde 100.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

+34 609 251 779

frui@mundofranquicia.com

ANYTIME FITNESS

www.anytimefitness.es

Presente en 33 países, con más de 5.000 clubes, la cadena ha impulsado su fórmula de *coaching model* –trato cercano y muy personal–, gracias a herramientas como su potente *app*, con más de 1.100 entrenamientos.



Actividad: Gimnasios 24 horas

Año de creación: 2012

Locales propios en España: 4

Franquicias en España: 34

Inversión total: 1.000€/m²

Derecho de entrada: 35.200€

Royalty mensual:

1€/socio/mes (Mínimo 500€)

Canon de publicidad:

1€/socio/mes (Máximo 500€)

DATOS DE CONTACTO:

696 72 77 96

alexis@anytimefitness.es

INFINIT FITNESS

Actividad: Gimnasios

Año de creación: 2012

Locales propios en España: 10

Franquicias en España: 5

Inversión total:

250.000€

Derecho de entrada:

30.000€

Royalty mensual:

5% sobre ventas

Canon de publicidad:

400€/mes

Otros royalties: 0€/mes

DATOS DE CONTACTO:

91 428 71 21

expansion@infinetfitness.com.es

www.franquiciasfitness.es

BAJO CERO

Actividad: Centros de cuidado capilar, corporal y facial. Sistema de regeneración natural del crecimiento del cabello. Tratamiento

natural, no invasivos, que ayudan a reequilibrar.

Año de creación: 2018

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 5

Inversión total:

Desde 20.000€

Derecho de entrada:

2.500€ (opción córner). Desde

7.500€ (opción centro)

Royalty mensual: 3%

Canon de publicidad:

400€/mes

DATOS DE CONTACTO:

691 055 883

expansion@centrosbajocero.es

www.centrosbajocero.es

SANO CENTER

Actividad:

Centros de entrenamiento

Año de creación: 2015

Locales propios

en España: 5

Franquicias en España: 50

Inversión total:

60.000 y 120.000€ + IVA según

tamaño y estado de local

Derecho de entrada:

18.000€

Royalty mensual:

550€

Canon de publicidad:

Incluido

Otros royalties: 0€/mes

DATOS DE CONTACTO:

611 61 71 79

expansion@sanocenter.es

www.sanocenter.es

DISTRITO ESTUDIO

Actividad: Cadena *Boutique* de

entrenamiento funcional

Año de creación: 2015

Locales propios en España:

5 propios o participados

Franquicias en España: 7

Inversión total:

Entre 250.000 y 350.000€

(diferentes modelos sujetos a obra civil)

Derecho de entrada:

35.000€ + IVA

Royalty mensual:

8% o 10,5% gestión delegada

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

d.estebanez@distritoestudio.com

www.distritoestudio.com

SPRING GREEN

Actividad: Salud. Su objetivo es impulsar una salud óptima y bienestar psicológico mediante la prevención, higienización y tratamiento eficaz de las causas de diversas enfermedades

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 0

Franquicias en España: 4

Inversión total:

10.900€

Derecho de entrada:

10.900€

Royalty mensual:

10€/servicio

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

654 22 16 63

galcoba@mundofranquicia.com

www.springgreen.es

FIT20

Actividad: Centros deportivos

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0 (+ 140

franquiciados en 12 países)

Inversión total:

Desde 80.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual:

10,5%

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

654 22 16 63

galcoba@mundofranquicia.com

<https://fit20.es/>

SYNDEO

Actividad: Red de centros especializados en psicología y logopedia basada en la disciplina positiva que trabaja desde el

enfoque respetuoso

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 5

Franquicias en España: 2

Inversión total:

50.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual:

18%

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

627 57 17 98

franquiciados@syndeo.es

<https://www.syndeo.es/>

PILATES 10

Actividad: Centros de Pilates

(Deporte y Salud)

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 6

Franquicias en España: 2

Inversión total:

Desde 50.000€ (depende

modelo)

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual:

4% de la facturación mensual

Canon de publicidad:

A partir del 3º año, 2% factura-

ción mensual

DATOS DE CONTACTO:

657 973 448

franquicias@pilates10.com

[https://www.pilates10.com/](https://www.pilates10.com/franquicias/)

[franquicias/](https://www.pilates10.com/franquicias/)

MORALES BOX

Actividad: Cadena de gimnasios especializados en boxeo

Año de creación: 2018

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 4

Inversión total:

245.000€

Derecho de entrada:

25.000€ + IVA

Royalty mensual:

6% sobre ventas a partir del 4º

año

Canon de publicidad:

2% sobre ventas

Otros royalties:

Marketing: 350€ mes

DATOS DE CONTACTO:

650 10 17 17

raquel@moralesbox.com

www.moralesbox.com

COGNITIVA

Actividad: Rehabilitación cognitiva con terapias no farmacológicas

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 4

Franquicias en España: 9

Inversión total:

49.000€ (adecuación del local no incluida)

Derecho de entrada:

20.000€

Royalty mensual:

5% sobre las ventas con

un mínimo de 500€ mensuales

Canon de publicidad:

1% sobre las ventas con un míni-

mo de 120€ mensuales

DATOS DE CONTACTO:

915 760 393

franquicia.cognitiv@unidadmemoria.com

www.cognitivaunidadmemoria.com

EDADES

Actividad: Franquicia especializada en ayuda a domicilio y cuidado a mayores

Año de creación: 2005

Locales propios en España: 4

Franquicias en España: 50

Inversión total:

24.900€

Derecho de entrada: Incluido

en la inversión

Royalty mensual:

1,5% de la facturación a partir

del décimo mes

DATOS DE CONTACTO:

902 19 34 64

franquicia@edades.org

www.edades.org

DOLÓRITAS

Actividad:

Comercialización de equipos

médicos



Año de creación: 2020
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 0
Inversión total:
 25.000-55.000€
Derecho de entrada: 15.000€
Royalty mensual:
 4% (primer año 2%)
Canon de publicidad: 6%

DATOS DE CONTACTO:
 gestion@imedica.es
<https://doloritas.es>

DIETPLUS

Actividad: Establecimientos especializados en *coaching* alimenticio
Año de creación: 2017
Locales propios en España: 5
Franquicias en España: 7
Inversión total:
 Desde 18.500€ + obra civil
Derecho de entrada:
 1.000€
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
 info@dietplus.es
www.dietplus.es

SANTIVERI

Actividad: Productos dietéticos, alimentación bio, plantas medicinales y cosmética bio
Año de creación: 1940
Locales propios en España: 13
Franquicias en España: 214
Inversión total:
 De 18.000€ a 36.000€ + stock
Derecho de entrada: No hay
Royalty mensual: No hay
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
 93 298 68 07
franquicias@santiveri.es
www.santiveri.es

ELIXIAN TECHNOLOGY

Actividad: Estética - Salud
Año de creación: 2016
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 3

Inversión total: 65.900€
Derecho de entrada:
 14.000€
Royalty mensual: 200€
Canon de publicidad:
 200€/mes

DATOS DE CONTACTO:
expansion@elixian.es
www.elixian.es

NASCIA

Actividad: Franquicia especializada en tecnología e innovación aplicadas al control del estrés y programas de mejora de atención y rendimiento
Año de creación: 2014
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 9
Inversión total:
 26.400€
Derecho de entrada:
 15.000€
Royalty mensual: 500€

DATOS DE CONTACTO:
 91 770 58 85
caroleon@nascia.com
www.nascia.com

LA VENTANA NATURAL

Actividad: Alimentos naturales, complementos dietéticos
Año de creación: 2002
Locales propios en España: 36
Franquicias en España: 200
Inversión total:
 De 30.000 (Ventana Natural) a 45.000€ (Ventana Natural Market)
Derecho de entrada:
 Desde 3.000€
Royalty mensual:
 Trimestral del 5% sobre la compra a central. Rappel del 7%
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
 91 683 83 06
rafael.sanchez@ynsadietsa.com
www.laventananatural.com

SPORTMADNESS

Actividad:
 Gestión de eventos deportivos y escuelas deportivas. A partir de

aquí, sus franquiciados despliegan tres líneas de negocio (academias, campus y eventos deportivos), dirigidas a empresas, sector público, clubes, centros educativos, instalaciones deportivas privadas y usuarios finale

Año de creación: 2017
Locales propios en España: 1
Franquicias en España: 31
Inversión total:
 Gastos de constitución + canon de entrada
Derecho de entrada:
 15.000€
Royalty mensual:
 500€
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
 607 73 54 88
rzazo@sportmadness.club
<https://sportmadness.club/abre-tu-negocio>

GEDSPORTS

Actividad:
 Organización y gestión de eventos
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 1
Inversión total: Desde 12.000€
Derecho de entrada: 10.000€
Royalty mensual:
 5% sobre un mínimo de 350€/mes
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
 646 63 90 47
amolero@mundofranquicia.com
<https://www.gedsports.com/>

ALAIN AFFLELOU

Actividad:
 Ópticas y audiología
Año de creación: 2003
Locales propios en España: 82
 ópticas con 46 espacios audio y 3 centros exclusivos de audiología
Franquicias en España: 267
 ópticas con 55 espacios audio y 4 centros exclusivos de audiología
Inversión total:
 Adaptada a cada población
Derecho de entrada: Desde 0€
Royalty mensual:
 No facilitado
Canon de publicidad:

NEOLIFE

www.neolifesalud.com

Especializada en la prevención de enfermedades y riesgos relacionados con la edad, despliega "una oferta de tratamientos y servicios de máxima calidad, sustentada en las mejores prácticas del sector, con una experiencia y casos de éxito que beneficiará de un modo directo al franquiciado".

NEOLIFE
 Age Management Medicine

Actividad: Medicina preventiva
Año de creación: 2022
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 0
Inversión total: 275.000€
Derecho de entrada:
 10.000€ + 40.000 de formación
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:
 91 309 65 15, ext. 201
expansion@bya.es

No facilitado

DATOS DE CONTACTO:
 91 151 77 00
www.afflelou.es/franquicia
infofranquiciados@afflelou.es

ANDA CONMIGO

Actividad: Terapias infantiles y adolescentes para niños con y sin discapacidad
Año de creación: 2020
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 44
Inversión total: 19.860€ (obra civil e impuestos no incluidos)
Derecho de entrada: 11.900€
Royalty mensual: 5%
Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:
 91 632 24 77
franquicias@andaconmigo.com
www.andaconmigo.com

“He aprovechado la oportunidad para tener un negocio propio”

Norma, franquiciada de Día

Porque gracias a Día has podido emprender, porque juntos construimos una relación de confianza ganadora y nos ayudas a ofrecer gran calidad al alcance de todos.

Por esto y por muchas razones más,
hay un nuevo día
al alcance de Norma y de todos.

Día

*Cada día
más cerca*



SERVICIOS A EMPRESAS Y PARTICULARES

Un año más nos topamos con un vergel de oportunidades, tendencias, negocios pioneros... Por un lado, emerge un pelotón de marcas centradas en las energías renovables y en la optimización del consumo energético. Siempre al ritmo de los cambios sociales, florecen también los servicios asistenciales y aquellos relacionados con las reformas, mientras que actividades más 'clásicas' en franquicia, como la asesoría, mantienen su pujanza. Con un intenso componente ecológico, los servicios de limpieza avanzan a buen ritmo, al igual que aquellos proyectos de raíz industrial.

AUDIDAT

Actividad: Consultoría especializada en Cumplimiento Normativo

Año de creación: 2008

Locales propios en España: 8

Franquicias en España: 32

Inversión total: 12.000€ - 15.000€ + IVA. Engloba todo lo necesario para empezar

Derecho de entrada: 6.000€

Royalty mensual: 11% de la facturación

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 161 01 98
expansion@audidat.com
www.audidat.com

CAMBIO ENERGÉTICO

Actividad: Servicios en energía renovable

Año de creación: 2009

Locales propios en España: 6

Franquicias en España: 18

Inversión total: Desde 20.000€

Derecho de entrada: 12.900€

Royalty mensual: 0% p/v

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

927 500 162
eduardoplaza@cambioenergetico.com
www.cambioenergetico.com

MÁS AHORROS EN TUS FACTURAS

Actividad: Ahorro en facturas de energía y teléfono

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 4

Franquicias en España: 6

Inversión total: Desde 12.000€ + IVA

Derecho de entrada: 5.000€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

gecgestionyservicios@gmail.com
www.masahorroentusfacturas.es

GREENVOLT NEXT

Actividad: Instalaciones de autoconsumo industrial y comercial

Año de creación: 2020

Locales propios en España: 6

Franquicias en España: 2

Inversión total: 20.000€

Derecho de entrada: 20.000€

Royalty mensual: 9%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

(+34) 660 513 396
franquicias@es.next.greenvolt.com
https://next.greenvolt.com/es/

VALTRADING

Actividad: Consultoría de comercio exterior

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 3

Inversión total: 23.000€

Derecho de entrada: 23.000€ + IVA

Royalty mensual: Subvencionado por la central todo el primer año. A partir del mes 13: 200€ por cliente,

con un mínimo de 300€ y un máximo de 1.000€.

Canon de publicidad: Subvencionado por la central todo el primer año. A partir del mes 13: 250€.

DATOS DE CONTACTO:

96 381 58 12
valtrading@valtrading.com
www.valtrading.com

LOCK & ENJOY

Actividad: Servicios de consigna de equipajes y ocio

AMBISEINT

www.ambiseint.com

"Fabricamos los difusores y los consumibles, de ahí que garanticemos un producto exclusivo y único en el mercado, al mejor precio". Sin necesidad de local comercial y con poco personal, el negocio lo lidera un asociado con marcado perfil comercial.



Actividad: Servicios de Marketing Olfativo y Ambientación Profesional a todo tipo de empresas y negocios.

Año de creación: 2011

Locales propios en España: 14

Franquicias en España: 87

Inversión total: Desde 24.900€ + IVA

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: +-5%

DATOS DE CONTACTO:

971 100 603,
info@ambiseint.com

Año de creación: 2019

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 7

Inversión total: 41.900€ + IVA

Derecho de entrada: 6.000€ + IVA

Royalty mensual: 18%

Canon de publicidad: 400€

Otros royalties: 400€ Call Center

DATOS DE CONTACTO:

(+34) 91 078 60 30
expansion@lockandenjoy.com
www.lockandenjoy.com/franquicias

AYZ HOTELS

Actividad: Hoteles autogestionables

Año de creación: 2019

Locales propios en España: 6

Franquicias en España: 2

Inversión total: Desde 120.000€

Derecho de entrada: 30.000€

Royalty mensual: 7%

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

628 28 55 78
paramburu@mundofranquicia.com
www.ayzhotels.com

ZULUX

Actividad: Eficiencia energética en comunidades de propietarios

Año de creación: 2018

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 45

Inversión total: 25.000€ (engloba inversión en fincas y derecho de entrada)

Derecho de entrada: 20.000€

Royalty mensual: 25%

Canon de publicidad: 100€

DATOS DE CONTACTO:

634 29 20 88
asempere@zulux.es
www.zulux.es

UPDOG

Actividad:

Peluquería y guardería canina

Año de creación: 2021

Locales propios

en España: 2

Franquicias en España: 1

Inversión total:

Desde 35.000€

Derecho de entrada: 15.000€

Royalty mensual:

350€

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

+34 646 63 90 47

amolero@mundofranquicia.com

www.updog.es

AA SMART ACÚSTICA

Actividad: Consultoría, ingeniería y venta de productos y soluciones acústicos. Concebida para ingenieros que quieran crear su propio negocio, su modelo *products* se orienta a perfiles comerciales para la venta de soluciones/productos acústicos.

Año de creación: 2019

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 3

Inversión total:

Desde 12.000€

Derecho de entrada:

Desde 8.000€

Royalty mensual: 7%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

691 055 883

expansion@aacustica.com

www.aacustica.com

GRUPO SOLISYON

Actividad:

RRHH y Consultoría

Año de creación: 2020

Locales propios

en España: 3

Franquicias en España: 7

Inversión total:

10.995€

Derecho de entrada:

10.995€

Royalty mensual:

495€/mes a partir del séptimo mes

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

654 221 069

clopez@mundofranquicia.com

www.gruposolisyon.es

MI ARQUITECTO

Actividad: Franquicia de estudios de arquitectura

Año de creación: 2019

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 5

Inversión total:

Desde 6.000€

Derecho de entrada:

Desde 6.000€

Royalty mensual: 9%

Canon de publicidad:

Incluido

DATOS DE CONTACTO:

691 055 883

expansion@miarquitecto.info

<https://www.miarquitecto.com/>

ALPA SEGUROS

Actividad: Franquicia para corredurías de seguros. "Aportamos a nuestros miembros más herramientas, más oferta y más apoyo para vender más seguros, ser más competitivos y fidelizar a sus clientes".

Año de creación: 2021

Locales propios

en España: 1

Franquicias en España: 2

Inversión total: 0€

Derecho de entrada: 0€

Royalty mensual: 0€

Canon de publicidad: 0€

DATOS DE CONTACTO:

691 055 883

www.alpaseguros.com/asociados/

STARMODUL

Actividad:

Construcciones modulares metálicas

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 3

Inversión total:

22.400€

Derecho de entrada:

12.000€

Royalty mensual:

0,5% a partir del 2º año

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88

xaltarriba@t4franquicias.com

www.star modul.com/es/

CUVER

Actividad:

Servicio de impermeabilización, pavimentación y reformas

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total:

16.600€

Derecho de entrada:

9.000€

Royalty mensual:

500€

Canon de publicidad:

250€

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88

info@cuver.es

www.cuver.es

HAPPY CITY

Actividad:

Plataforma digital de envíos a domicilio

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 1

Inversión total:

Desde 6.000€

Derecho de entrada:

6.000€

Royalty mensual:

1,5% sobre cifra de negocio

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29

info@t4franquicias.com

<https://happycity.es/>

MONTE Y CAZA

Actividad:

Gestoría de Cotos

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 1

ECOCLEANS

<https://ecocleans.es/>

Primera empresa de España focalizada en limpieza ecológica en diferentes espacios, "además de ofrecer un servicio de limpieza de tapicerías muy rentable y demandado". Y todo ello bajo una filosofía basada en la sostenibilidad y en la justicia social.



Actividad:

Servicio de limpieza ecológica de hogar y empresas

Año de creación: 2020

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 7

Inversión total: -

Derecho de entrada:

13.000€

Royalty mensual: 8%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88

xaltarriba@t4franquicias.com

Franquicias en España: 3

Inversión total:

Desde 30.000€

Derecho de entrada:

20.000€

Royalty mensual: 100€

Canon de publicidad: 100€

DATOS DE CONTACTO:

609 60 83 32

gcalderon@mundofranquicia.com

<http://www.monteycaza.com/>

BOSSH GROUP

Actividad: Grupo de hotelería en diversos ámbitos del sector, como hoteles, hostales, apartahoteles y apartamentos turísticos.

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 30

Inversión total:

Variable

Derecho de entrada:

No hay

Royalty mensual: 5% sobre facturación

Canon de publicidad: No hay

Otros royalties: No hay

DATOS DE CONTACTO:

expansion@bossh-hotels.com
www.franquicia-bossh-hotels.com

LOVELY ROOMS

Actividad:

Franquicia especializada en la creación y gestión de residencias para estudiantes

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 1

Inversión total:

Desde 80.000€

Derecho de entrada:

25.000€

Royalty mensual:

10-15%

MELOM OBRAS Y REFORMAS

www.melom.es

La central basa su crecimiento en un sistema de unión entre empresas del sector de la construcción bajo una gran marca. "Los franquicias accederán a una central de compras con precios de materiales muy ventajosos".



Actividad: Obras y reformas

Año de creación: 2020

Franquicias en España: 25

Derecho de entrada:

Melom Obras y Reformas (15.000 euros), Melom Instalaciones y Reparaciones (6.000 euros)

Royalty mensual fijo: 175€

Royalty mensual variable: 5%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

info@melom.es

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38
expansion@befranquicia.com
https://www.lovelyrooms.es/

LUBRICENTRO BY RODICAR

Actividad:

Mantenimiento de vehículos

Locales propios

en España: 2

Franquicias en España: 0

Inversión total:

185.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

https://www.rodicar.es/

DOCTOR SOFÁ

Actividad:

Limpieza

Año de creación: -

Locales propios en España: -

Franquicias en España: -

Inversión total:

Desde 15.000€

Derecho de entrada:

Desde 12.000€

Royalty mensual:

Desde 300€/mes

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

+34 646 63 90 47
amolero@mundofranquicia.com
https://www.doctorsofa.es/

MIMOTO PARKING

Actividad: Parkings exclusivos para motos, bicicletas y patinetes en las ciudades, equipados con puntos de carga para vehículos eléctricos y taquillas para dejar el equipamiento

Año de creación: 2020

Locales propios

en España: 3

Franquicias en España: 3

Inversión total:

70.000€ + IVA

Derecho de entrada: 13.000€

Royalty mensual:

5% sobre los ingresos, siempre que se llegue a las rentabilidades objetivo previamente fijadas

Canon de publicidad: 300€/mes

DATOS DE CONTACTO:

+34 633 793 329
d.peris@mimotoparking.com
www.mimotoparking.com

MEJORADORA

Actividad:

Cadena que despliega un servicio completo de asesoría energética a los clientes. "Centralizamos para los franquiciados el análisis del mercado energético y la ingeniería"

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 7

Franquicias en España: 2

Inversión total:

Desde 35.000€

Derecho de entrada:

15.000€

Royalty mensual:

300€/mes

Canon de publicidad:

150€/mes

DATOS DE CONTACTO:

644 240 718
galonso@mundofranquicia.com
www.mejoradora.es

CONSTRUACION

Actividad:

Construcción/Arquitectura

Año de creación: 2015

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 17

Inversión total:

Derecho de entrada

Derecho de entrada:

8.000€

Royalty mensual: -

Canon de publicidad:

150€/mes

Otros royalties: Royalty Tecnológico 150€/mes

DATOS DE CONTACTO:

654 221 069
clopez@mundofranquicia.com
https://construacion.com/

WAYALIA

www.wayalia.es

Primera red de franquicias moderna y digitalizada del sector. Entre sus factores competitivos, un "servicio de alta calidad, experiencia de usuario única, actividad compatible con ayudas públicas y presencia a pie de calle".



Actividad: Cuidado de personas mayores a domicilio

Año de creación: 2017

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 30

Inversión total: Desde 19.900€

Derecho de entrada: 12.900€

Royalty mensual: 350€

Canon de publicidad: 150€

Otros royalties: 2% facturación desde el segundo año

DATOS DE CONTACTO:

93 189 57 57,
franquicias@wayalia.es
franquicias@wayalia.es

AZV CONSULTING

Actividad:

Asesoría y consultoría estratégica empresarial

Año de creación: 2008

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 14

Inversión total:

20.000€ + obra civil

Derecho de entrada:

9.000€

Royalty mensual:

6%. Mínimo 250€

Canon de publicidad: 70€

DATOS DE CONTACTO:

965 207 262
mzafra@azvconsulting.com
www.azvconsulting.com

INGEVEN

Actividad: Instalación de cerramientos de calidad de fabricación

NACEX

by Logista

Únete al éxito
de **NACEX**

Más de años 27
de experiencia en
mensajería urgente

Mucho más que **transporte**

MENSAJERÍA URGENTE

SÍGUENOS



900 100 000 | **nacex.com**



propia, apoyado en equipos de instaladores profesionales y un soporte postventa desde Ingeven

Año de creación: 2022

Locales propios

en España: 3

Franquicias en España: 0

Inversión total:

24.000€

Derecho de entrada:

12.000€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

91 309 65 15 ext.201

expansion@bya.es

www.ventanasingeven.es

PREVISIÓN PERSONAL

Actividad: Correduría especializada en seguros personales y para pymes

Año de creación: 2012

Establecimientos totales:

2

Inversión total:

No hay

Derecho de entrada:

1.500€

Royalty mensual: Desde el 15%

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

911 592 558

brosa@tormofranquicias.es

<https://previsionpersonal.com/>

THE WISE SEEKER

Actividad: Plataforma tecnológica que permite completar los procesos de selección de personal "de la manera más precisa, rápida y efectiva, garantizando a los clientes/empleadores la calidad en cada proceso".

Establecimientos totales: 1

Inversión total:

820€

Derecho de entrada:

7.000€

Royalty mensual: 15%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

911 592 558

brosa@tormofranquicias.es

www.thewiseseeker.com/

HIPOFÁCIL

Actividad: Consultoría financiera especializada en el asesoramiento y gestión hipotecaria

Establecimientos totales: 3

Inversión total:

800€

Derecho de entrada:

3.995€

Royalty mensual:

40%

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

911 592 558

bsanchez@tormofranquicias.es

<https://hipofacilbyfinanzia.com/>

EMECECUADRADO

Actividad: Cadena especializada en el asesoramiento y optimización de recursos energéticos para empresas

Año de creación: 2010

Establecimientos totales: 3

Derecho de entrada: 5.000€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:

911 592 558

bsanchez@tormofranquicias.es

www.emececuadrado.com

INTEGRAL ASESORES

Actividad:

Asesoría integral para empresas

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 2

Inversión total:

15.700€ + IVA

Derecho de entrada:

10.000€

Royalty mensual:

No disponible

Canon de publicidad:

No disponible

DATOS DE CONTACTO:

www.integralasesores.es

TERRAMINIUM

Actividad:

Administración de fincas

Año de creación: 2009

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 80

Inversión total: 18.000€

Derecho de entrada: 13.900€

Royalty mensual: 3%

Canon de publicidad: 2%

DATOS DE CONTACTO:

expansion@terraminium.com

www.terraminium.com

EXPENSE REDUCTION ANALYSTS

Actividad: Consultoría de reducción

de costes para empresas

Año de creación: 2006

Franquicias en España: 50

Inversión total:

A partir de 60.000€

Derecho de entrada:

59.900€

Royalty mensual: 15%

Canon de publicidad: 3%

DATOS DE CONTACTO:

www.expensereduction.com

CITYPLAN

Actividad: Aplicación móvil para publicitar comercios, empresas y autónomos

Año de creación: 2012

Locales propios

en España: 1

Franquicias en España: 22

Inversión total:

De 1.400 a 3.000€

Derecho de entrada:

Desde 1.400€

Royalty mensual: 20%

DATOS DE CONTACTO:

comercial@cityplan.es

www.cityplan.es

NECESITO UN TRASTERO

Actividad: Alquiler de trasteros

Año de creación: 2015

Locales propios en España: 10

Franquicias

en España: 84

Inversión total:

Desde 40.000€

Derecho de entrada:

Desde 12.000€

Royalty mensual:

Del 10 al 20%

Canon de publicidad:

No hay

AQUÍ TU REFORMA

www.aquitureforma.com

"Marca líder de reformas de hogar en España y rehabilitación de edificios con la tecnología como eje vertebrador". A todo lo anterior, suman "la optimización de los recursos y del tiempo, con nuevas herramientas tecnológicas, procesos y maneras de hacer las cosas".

AQUI TU REFORMA

Actividad: Reformas

Año de creación: 2019

Franquicias en España:

170 (15 locales)

Inversión total: 60.000€ + IVA

Derecho de entrada: 12.000€ + IVA

Royalty mensual:

A partir del 4% en obras

Canon de publicidad: 1%

DATOS DE CONTACTO:

+34 636 23 76 21

somos@aquitureforma.com

DATOS DE CONTACTO:

900 811 646

imaldonado@necesitountrastero.es

www.necesitountrastero.es

ENCHUFE SOLAR

Actividad:

Autoconsumo y soluciones energéticas

Año de creación: 2020

Franquicias en España: 6

Inversión total: 62.100€

Derecho de entrada:

48.000€

Royalty mensual: 3%

Canon de publicidad:

0,50% sobre facturación, con una inversión mínima de entre 150 y 500 euros al mes.

DATOS DE CONTACTO:

marketing@enchufesolar.com

<https://enchufesolar.com/>



*El arte del buen comer
hecho franquicia*

Cocina casera galaico-astur, elaboración propia y los cachopos más galardonados



lacantinasixtina@bya.es
91 309 65 15 (ext. 202)

TIENDAS ESPECIALIZADAS

Los negocios de CBD y derivados avanzan, con más aperturas y nuevos operadores, con lo que es previsible que haya un reajuste en el corto plazo. También se espera que adquieran impulso marcas centradas en segunda mano, oportunidades y stocks, mientras se incorporan proyectos inéditos, como uno procedente de México que dota de un componente de moda a las prendas sanitarias. Cerramos capítulo con las enseñanzas que extraen todo el potencial de las nuevas formas de movilidad, llamadas a protagonizar el futuro inmediato del sector; como muestra, alguna cadena ya ha dado, en un corto espacio de tiempo, el salto internacional.

MINISO

Actividad: Venta de productos de *lifestyle* de diseño de alta calidad a precios competitivos

Año de creación: 2013

Locales propios en España: 17

Franquicias en España: 24

Inversión total:

45.000€ para tienda de 200 metros cuadrados más acondicionamiento técnico del local (obra civil)

Derecho de entrada:

No especificado

Royalty mensual:

1% (marketing)

DATOS DE CONTACTO:

607 975 205

franquicias@miniso.com.es

www.miniso.es

FERSAY

Actividad: Cadena especializada en distribución de recambios para electrodomésticos y electrónica y accesorios

Año de creación: 2011

Locales propios en España: 3

Franquicias en España: 12

Inversión total:

30.000€

Derecho de entrada:

4.500€ + IVA

Royalty mensual:

2% sobre ventas a partir del 4º año

Canon de publicidad:

2% sobre ventas a partir del 2º año

DATOS DE CONTACTO:

91 879 25 45

noecarrasco@fersay.com

www.fersay.com

SQRUPS!

Actividad: Outlet urbano, especializada en la venta de chollos, cortos

de fecha y artículos descatalogados.

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 40

Franquicias en España: 13

Inversión total:

50.000€

Derecho de entrada:

12.000€

Royalty mensual: No existe

Canon de publicidad:

100€ mes

Canon informática:

100€ mes

DATOS DE CONTACTO:

649 71 98 94

franquicias@sqrups.es

www.sqrups.es

BUENAHIERBA

Actividad: Un espacio donde se une la venta de aceites, flores y otros productos con CBD, con la cultura urbana

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 3

Inversión total:

Desde 25.000€

Derecho de entrada: 0€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad:

80€ al mes

DATOS DE CONTACTO:

691 055 883

franquicias@buenahierba.shop

www.buenahierba.shop/

RIDE&ROLL

Actividad: Tienda especializada en venta y reparación de patinetes y otros vehículos eléctricos

Año de creación: 2022

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total:

Desde 39.000€

Derecho de entrada:

10.000€

Royalty mensual: 4%

Canon de publicidad:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38

expansion@befranquicia.com

<https://ridenroll.es/>

GALLANTDALE

Actividad:

Uniformes sanitarios de diseño

Año de creación: 2022

Locales propios en España:

1 *boutique* en Madrid (apertura octubre 2022)

Franquicias en España:

En proyecto

Cuota de franquicia (por 5 años):

5.000€

Montaje inicial de punto de venta:

45.000€

Inversión inicial en producto:

45.000€

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual:

No aplica

Canon de publicidad:

3% sobre ventas

DATOS DE CONTACTO:

+34 91 541 85 67

Hola@gallantdale.es

www.Gallantdale.es

PUNTO RELOJERO

Actividad: Restauración de todo tipo de relojes

Año de creación: 2021

Locales propios en España: 3

Inversión total:

SABWAY

www.sabway.es

Con un local también en Argentina, la cadena está especializada en la venta, reparación –“somos un taller multimarca”– y alquiler de patinetes eléctricos y otros vehículos de movilidad personal.



Actividad:

Nueva movilidad personal

Año de creación: 2020

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 38

Inversión total: 13.990€ + IVA

del canon y unos 6.000€ + IVA en compra inicial (según m² local)

Derecho de entrada:

13.990€ + IVA

Canon de publicidad:

150 euros + IVA al mes

DATOS DE CONTACTO:

623 296 241

carles@sabway.es

Desde 46.100€ + IVA

Derecho de entrada:

10.000€

Royalty mensual: 3%

Canon de publicidad:

No se exige

DATOS DE CONTACTO:

www.puntorelojero.com

ELECTROSHOCKS

Actividad:

Venta de electrodomésticos

Año de creación: 2014

Locales propios en España: 1

Franquicias en España: 0

Inversión total:

26.650€

Derecho de entrada:

16.500€

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad:

1,5%

DATOS DE CONTACTO:

<https://electroshocks.es/>

ΔQUI
TU REFORMA

te
mereces
renovar
tu hogar
¡Quiérete!



ABRE TU NEGOCIO DE REFORMAS



SECTOR CLAVE
**EN CONTINUO
CRECIMIENTO**



CON EL IMPULSO
DE LAS **AYUDAS DE
LA UNIÓN EUROPEA**



EXPERIENCIA
OMNISCANAL

ΔQUI
TU REFORMA

TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS

El modelo tradicional de tintorería-lavandería [en cadena] está superado y avanzan los modelos de nueva generación que apuestan por locales con una decoración esmerada, una actividad con un componente artesanal, un enfoque sostenible y tecnología en todos los ámbitos, aspecto este último clave para optimizar la gestión del franquiciado y la experiencia del usuario.

Las lavanderías autoservicio alcanzan un grado considerable de madurez, con un índice de penetración que lleva a un crecimiento moderado en unidades. Entre sus retos, maquinaria –y servicio técnico– cada vez más innovadora, con una atención impecable al franquiciado en el día a día. También deben profundizar en la búsqueda de ubicaciones singulares y nuevos formatos en cuanto al espacio físico con el fin de explorar líneas de ingresos adicionales.

WOSH

www.woshstore.com

Desde la central explican que ofrecen servicios de lavandería y tintorería con recogida y entrega a domicilio a través de una aplicación móvil y con una red de tiendas a las que denominan Woshstores.



Actividad: Lavanderías-tintorerías

Año de creación: 2020

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 9

Inversión total: De 79.000 a 175.000€, dependiendo del tamaño

Derecho de entrada: 10.000€

DATOS DE CONTACTO:

91 159 25 58

bsanchez@tormofranquicias.es

CLEAN & IRON

Actividad: Limpieza a domicilio

Año de creación: 1987

Locales propios en España: 2

Franquicias en España: 35

Inversión total:

18.800€

Derecho de entrada:

11.000€

Royalty mensual:

450€ a partir del cuarto mes

Canon de publicidad: No hay

Otros royalties: No hay

DATOS DE CONTACTO:

93 159 86 59

cleancentral@cleaniron.com

www.cleaniron.com

PRESSTO

Actividad:

Tintorería y lavandería de calidad.

“Fuimos los primeros en desarrollar una aplicación móvil propia orientada al servicio a domicilio”.

Año de creación: 1994

Locales propios en España: 46

Franquicias en España: 43

Inversión total:

150.000€ aproximadamente

Derecho de entrada:

12.000€

Royalty mensual:

225€

Canon de publicidad:

115€

Otros royalties:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 385 82 00

info@pressto.com

www.pressto.es

TELELAVO

Actividad:

Lavandería artesanal

Año de creación: 2018

Locales propios en España: 4

Franquicias en España: 24

Inversión total:

60.000€

Derecho de entrada:

25.000€

Royalty mensual: 5%

Canon de publicidad: 1%

Otros royalties: No hay

DATOS DE CONTACTO:

654 22 16 63

galcoba@mundofranquicia.com

<https://telelavo.com/>

LA WASH

Actividad:

Lavandería autoservicio. Plan-tean un modelo de fácil gestión, sin empleados, abierto 365 días, con un control domotizado del negocio y compatible con otra actividad comercial o profesional. A esto, suman un diseño *premium* e Innovador, marketing integral (estrategia SEO, call center para consumidores finales, promociones con influencers...

Año de creación: 2011

Locales propios

en España: 62

Franquicias en España:

+ 240

Inversión total:

Desde 40.000€

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: No hay

Otros royalties: No hay

DATOS DE CONTACTO:

comercial@lawash.es

www.lawash.es

BLOOMEST SMART LAUNDRY

Actividad:

Lavanderías autoservicio. Como elementos competitivos, “la buena imagen de las tiendas, la calidad de los lavados o la tecnología para los clientes y el gestor del negocio”. Del apoyo a la red, destacan “la formación continua, marketing, gestión digital de clientes o el mantenimiento del sistema de dosificación del centro de forma gratuita”

Año de creación:

2005

Locales propios en España: 1

Franquicias en España:

90

Inversión total:

Desde 46.000€ + 23.000€ en obra civil

Derecho de entrada: No hay

Royalty mensual: No hay

Canon de publicidad: No hay

Otros royalties: Efectuar la adquisición de los detergentes Miele para los lavados, con un coste del 8% de la facturación.

DATOS DE CONTACTO:

Josemaria.lara@lavapiu.com

www.bloomestlaundry.es

LAVALUX

Actividad:

Lavandería autoservicio

Año de creación:

2017

Locales propios en España: 7

Franquicias en España: 12

Inversión total:

Desde 39.800€

Derecho de entrada:

No hay

Royalty mensual:

2,5% sobre ventas (semestral)

Canon de publicidad:

45€/mes

Otros royalties: No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 444 81 67

expansion@lavalux.es

www.lavalux.es

TRANSPORTE Y MENSAJERÍA

La facturación del sector de mensajería y paquetería superó en 2021 por primera vez la barrera de los 8.000 millones de euros, hasta los 8.310 millones, un crecimiento del 7% respecto al ejercicio anterior, cuando la subida fue de 4%.

Ésta es la radiografía que desde DBK hacen de un mercado donde se espera que la demanda sectorial continúe aumentando a corto y medio plazo, “si bien se espera una desaceleración al cierre de 2022, debido al deterioro del consumo y la

actividad industrial, en un contexto de fuertes tensiones inflacionistas por los efectos de la guerra en Ucrania”. En el escenario descrito, el valor del mercado podría registrar un crecimiento medio anual de alrededor del 4-5% en el período 2022-2023, superando en el último año los 9.000 millones de euros. “Estas previsiones se sustentan en el ascenso de la actividad en el sector servicios y las principales ramas manufactureras, el marcado crecimiento del comercio electrónico y en el

impulso por la subida de los precios”. El universo online se consolida como gran vector de crecimiento. “En 2021 siguió aumentando de forma notable el número de firmas logísticas y de transporte dedicadas a prestar servicios para operaciones de comercio electrónico”. Los operadores, mientras, intensifican sus soluciones de última milla, se hacen más sostenibles y amplían las alternativas para facilitar la recogida y entrega de paquetes.

GLS

<https://www.gls-spain.es/es/>
Red nacional e internacional, soluciones IT seguras, líderes en calidad y disponibilidad de servicios adicionales para satisfacer las necesidades de sus clientes. “Nos enfocamos en nuestro personal y colaboradores, la sociedad y el medio ambiente”.



Actividad: Logística de paquetería
Año de creación: 1995 (GLS Spain inicia operaciones en 2005)
Delegaciones en España:
Aproximadamente 600 (incluyendo franquicias y agencias)
Inversión total: -
Derecho de entrada: -
Royalty mensual: -
Canon de publicidad: -

DATOS DE CONTACTO:
press@gl-spain.es

reducir stock y que buscan dar una salida rápida a sus productos, atendiendo lotes de compra cada vez más pequeños”

Año de creación: 2012
Locales propios en España: 2
Franquicias en España: 55

Inversión total:
No facilitada
Derecho de entrada:
No facilitada
Royalty mensual:
No facilitado
Canon de publicidad:
No facilitado
Otros royalties:
No hay

DATOS DE CONTACTO:
hola@palibex.com
www.palibex.com

MRW

Actividad: Transporte urgente. Una media de 70 millones de envíos cada año, una facturación anual de 1.000 millones de euros en todo su perímetro, 10.000 personas vinculadas con la red, 58 plataformas logísticas distribuidas por Andorra, España, Gibraltar y Portugal... Las cifras ilustran la magnitud de una marca que desarrolla soluciones específicas para sectores como el sanitario y farmacéutico (MRW Clinic), tiendas online (MRW e-Commerce y MRW Devoluciones) o MRW Mascota

Año de creación: 1997
Locales propios en España: 0
Franquicias en España: 511

Inversión total:
Variable según zona
Derecho de entrada:
A consultar

Royalty mensual:
% sobre unidad de venta
Canon de publicidad:
% sobre unidad de venta
Otros royalties:
No hay

DATOS DE CONTACTO:
franquicias@mrw.es
www.mrw.es

NACEX

www.nacex.com

Integrada en Logista, “distribuidor líder de productos y servicios a comercios de proximidad en el sur de Europa”, la cadena se focaliza en la mensajería urgente de paquetería y documentación entre empresas (B2B) y particulares (B2C).



Actividad: Mensajería urgente
Año de creación: 1995
Locales propios en España: 0
Franquicias en España: +280
Inversión total: No facilitada
Derecho de entrada:
Según zona geográfica
Royalty mensual: No hay

DATOS DE CONTACTO:
900 100 000
interesados@nacex.com

OXPERTA

Actividad: Cadena especializada en transporte urgente, logística, energía y finanzas. “Acercamos a los franquiciados la posibilidad

de rentabilizar al máximo su cartera de clientes gracias a una estrategia de *cross selling* [venta cruzada] que les permite comercializar las soluciones de todas sus verticales de negocio”. Para tejer su red, buscan a empresarios del sector del transporte, la logística y la mensajería. a la marca”.

Año de creación: 2022
Locales propios en España: 0
Franquicias en España: 1

Inversión total:
A consultar
Derecho de entrada:
Según zona geográfica
Royalty mensual:
% sobre unidad de venta
Canon de publicidad:
1% sobre facturación
Otros royalties:
A consultar

DATOS DE CONTACTO:
93 747 90 85
franquicias@oxperta.com
www.Oxperta.com

PALIBEX

Actividad: Transporte urgente de mercancía paletizada. A partir de aquí, cubren nuevas necesidades de las industrias, “que quieren

AGENCIAS DE VIAJE + VENTA AUTOMÁTICA

Estas Navidades, el último acueducto de diciembre, el pasado verano –ya tan lejos–... El movimiento en esas fechas apuntalaba la recuperación del sector turístico, tras el descosido que le ocasionó la pandemia. Pero las agencias de viaje manejan otras coordinadas estratégicas, en el sentido de que viven, en su mayor parte, de los desplazamientos al extranjero, que son los productos con los que obtienen mayor rentabilidad. Y aquí hay que esperar a ver cómo se comportan los diferentes destinos turísticos, frente a un escenario global marcado por la incertidumbre, sin olvidar que los consumidores ven cómo su poder adquisitivo merma por una escalada continua de la inflación. Las agencias también deben focalizar parte de sus esfuerzos y recursos a abordar retos como la digitalización de la actividad y una omnicanalidad cada vez mayor, de tal modo que el usuario pueda contactar con ellas a través de diferentes canales. Relacionado con esto último, las agencias se tienen que situar como compañeros de viaje del cliente, antes, durante y después de la compra del producto. La especialización, por otro lado, gana enteros, al igual que los destinos singulares. En el segmento de venta automática, mientras, encontramos pocas novedades en cuanto a propuestas de negocio. Lo reseñable es que los ingresos generados por la explotación de máquinas expendedoras de alimentos, bebidas y tabaco se situaron en 2021 en 1.725 millones de euros, una subida del 17% respecto a un 2020 donde, no obstante, habían retrocedido el 37%.

ZAFIRO TOURS

Actividad: Agencias de viaje.
Entre sus factores competitivos, el despliegue de herramientas tecnológicas para el franquiciado, como sistemas de reservas *online*, web o una zona privada con la información actualizada. “Una vez comienza la actividad, apoyamos al asociado a través de planes de publicidad y marketing anuales o de cursos de formación de reciclaje, además de invertir en la mejora tecnológica de las agencias”.

Año de creación:

2000

Locales propios en España: 3

Franquicias en España:

498

Inversión total:
5.359€ + IVA + obra civil

Derecho de entrada:
4.400€

Royalty mensual:
Tarifa plana de
140€ + IVA

Canon de publicidad:
300€

Otros royalties:
No hay

DATOS DE CONTACTO:
expansion@zafirotraveltours.es
www.zafirotraveltours.es

B THE TRAVEL BRAND

www.btravel.com

Una de las marcas que, en el área vacacional, posee Ávoris, división especializada en viajes del Grupo Barceló. “Ávoris es una empresa turística global con un modelo de negocio que posee una estructura pensada para liderar los cambios en el mercado turístico a través de estas áreas: distribución, producto, compañía aérea, receptivo o cajas regalo”.



Actividad: Agencias de viaje
Año de creación: 1997
Locales propios en España: 320
Franquicias en España: 140 (entre España y Portugal)
Inversión total: 5.000€
Derecho de entrada: 3.000€
Royalty mensual:
Varía en función del tipo de venta (la media anual es del 1,5%-2%)
Canon de publicidad: No hay

DATOS DE CONTACTO:
91 327 77 19 / 696 94 07 61
j.rosales@avoristravel.com

HALCÓN VIAJES

Actividad:

Cadena de agencias de viaje.

Año de creación:
2008

Locales propios en España: 480

Franquicias en España: 190

Inversión total:
5.000€

Derecho de entrada:
3.000€

Royalty mensual:

Varía en función del tipo de venta (la media anual es del 1,5%-2%)

Canon de publicidad:

No hay

Otros royalties:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

91 327 77 19 / 696 94 07 61
j.rosales@avoristravel.com
www.halconviajes.com

EUREKA VENDING

Actividad:

Venta directa de productos a través de cajeros automáticos, con una oferta que engloba comida caliente, prensa y revistas, suministros industriales, *snacks*, flores...

Año de creación:
2000

Locales propios

NAUTALIA

www.nautaliaviajes.com

Desde la central aportan formación presencial y no presencial, campañas de marketing, una potente inversión publicitaria que lleve nuevos clientes a las agencias, integración en la estructura comercial o negociaciones con proveedores, entre otros elementos de soporte.



Actividad: Agencias de viaje

Año de creación: 2014

Locales asociados en España: 178

Franquicias en España: 36

Inversión total:

Desde 2.500€ + IVA (más obra civil cuando sea necesaria)

Derecho de entrada: 2.000€ + IVA (variable según modelo)

Royalty mensual: Desde 150€/mes (variable según modelo)

Canon de publicidad:

Incluido en los *royalties* mensuales

DATOS DE CONTACTO:

(+34) 91 129 80 06
franquiciasysociadas@nautaliaviajes.es

en España: 1

Franquicias en España: 50

Inversión total:

36.000€. Cuotas mensuales de 745 euros al mes

Derecho de entrada:

No hay

Royalty mensual:

No hay

Canon de publicidad:

No hay

Otros royalties:

No hay

DATOS DE CONTACTO:

www.vending-eureka.com
www.expendedoraeapis.com

OTRAS FRANQUICIAS

Clausuramos la guía de este año con un catálogo de marcas en versión reducida, donde comprobamos, por ejemplo, la oferta para emprender casi inabarcable en el sector de hostelería, mientras que el mercado de servicios a empresas y particulares se consolida como uno de los viveros más interesante en cuanto a tendencias y propuestas innovadoras, al igual que en salud, donde los conceptos operan siempre a la vanguardia. También encontraréis aquí muchos proyectos en estado embrionario y enseñas integradas en grupos multimarca que exhiben las sinergias entre sus diferentes conceptos como una de las principales ventajas competitivas.

AGENCIAS INMOBILIARIAS

OPAU

Actividad: Servicios inmobiliarios de alquiler.
www.opau.es

ALQUILER PROTEGIDO

Actividad: Cadena especializada en alquiler de inmuebles
www.alquilerprotegido.es

COLDWELL BANKER

Actividad: Inmobiliaria
www.coldwellbankerspain.com

ECOADAIX

Actividad: Construcción eficiente
www.ecoadaix.com

LERA GESTIÓN

Actividad: Inmobiliaria, administración de fincas, seguros...
www.leragestio.com

LOOK & FIND

Actividad: Inmobiliaria
www.lookandfind.es

ENGELS & VÖLKERS

Actividad: Inmobiliaria
www.engelvoelkers.com/en-es/spain/

EGO ASESORES

Actividad: Inmobiliaria
<https://egofranquicias.es/>

INMOHAPPY

Actividad: Intermediación inmobiliaria y reformas
<https://inmohappy.com/>

DON PISO

Actividad: Cadena de servicios inmobiliarios
www.donpiso.com

ALIMENTACIÓN SUPERMERCADOS

DELICIAS DE PRADA

Actividad: Tienda delicatessen especializada en chocolates y téis
www.deliciasdepradaonline.es

COMARKET

Actividad: Cash familiar
www.covalco.es

TRADYS

Actividad: Supermercados de conveniencia
www.covalco.es

FORNO DE LOGO

Actividad: Tienda especializada en productos gallegos
www.fornodelugo.com

LA CHINATA

Actividad: Productos gourmet, aceite de oliva y cosmética
www.lachinata.es

CAPARABO

Actividad: Supermercados de proximidad
www.caprabo.com

MINYMAS Y MYM

Actividad: Supermercados
www.supermasymas.com

SUMA

Actividad: Supermercados
www.sumasupermercados.es/es

BISTEC

Actividad: Carnicerías
<https://www.bistec.eu/>

VIANDAS HACIENDA ZORITA

Actividad: Venta de productos de alimentación
<https://viandas.shop/es/>

BELLEZA-ESTÉTICA

NĀRAH LIFE & BEAUTY

Actividad: Tratamientos de belleza
www.centrosnarah.com

DISTRITO WELLNESS CONCEPT

Actividad: Centros de estética
www.culturadistrito.com

D-UÑAS

Actividad: Productos y servicios de belleza de manos y pies
www.d-unas.com

EXTENSIONMANÍA

Actividad: Colocación y mantenimiento de extensiones.
www.extensionmania.com

LAOAL

Actividad: Medicina estética
www.laoal.com

THE BEAUTY CORNER

Actividad: Peluquería y estética
www.thebeautycorner.eu

INDUSTRIAL BEAUTY

Actividad: Estética-belleza
www.industrialbeauty.es

EQUIVALENZA

Actividad: Perfumes, cosmética
www.equivalenza.com

FLORMAR

Actividad: Cosmética, belleza
www.flormar.es

NAILS FACTORY

Actividad: Franquicia de belleza integral de manos y pies, servicios de pestañas y cejas
www.nailsfactory.es

LASHES & GO

Actividad: Estética y belleza
<https://lashesandgo.com/>

HOSTELERÍA

PALMER

Actividad: Panadería/pastelería
www.pasteleriapalmer.com

VEGANS BADALONA

Actividad: Restauración
<https://vegansbadalona.es/>

PAELLA VA!

Actividad: Hostelería y restauración
<https://www.paellava.es/?l=es>

I MALAVOGLIA

Actividad: Restauración, pizzería
<https://imalavogliamadrid.com/>

HOME PIZZA

Actividad: Take away de pizza
www.homepizza.es

PIZZERÍA DALLAS

Actividad: Take away de pizza

COROKO

Actividad: Restauración
www.coroko.es

WAFFLE WRAP

Actividad: Waffle Wrap
<https://wafflewrap.es/>

JIMMY CHURRI

Actividad: Empanadas argentinas
<https://jimmychurri.es/>

SANTO PORCELLO

Actividad: Paninis
www.santoporcello.com

CHICKEN GRILL

Actividad: Hostelería
www.chickengrill.es

PITAYA

Actividad: Restauración
www.pitaya-thaistreetfood.com

COFFEE STATION

Actividad: Cafetería
<https://coffeestation.es/>

MOON THE NEW CROISSANT

Actividad: Cafetería
<https://www.moon.com.es/>

BOGART BAAR

Actividad: Restauración organizada



www.bogartbaar.es

BLACK ANGUS ARGENTINIAN GRILL

Actividad: Restaurante, Parrilla argentina

SABORES EXPRESS

Actividad: Empanadas argentinas y pizzas
<https://saboresexpress.com.ar/>

DOLCE VITA PIZZERÍA

Actividad: Empanadas argentinas y pizzas
<https://www.dolcevitaexpress.es>

ESENCIAS DE ESPAÑA

Actividad: Restauración
<https://esenciasdespana.com>

SUMO

Actividad: Restauración
<https://sumorestaurante.com/>

BARRA DE PINTXOS

Actividad: Restauración
<https://barradepintxos.com/>

GELATI DINO

Actividad: Heladería artesanal
<https://www.gelatsdino.com/>

CROQUETARTE

Actividad: Croquetería
www.croquetarte.es

TACOS DON MANOLITO

Actividad: Restauración mexicana
<https://tacosdonmanolito.es/>

CHURRASCARÍAS BRASAYLEÑA

Actividad: Carnes asadas al estilo del rodizio brasileño.
www.brasaylena.com

MAKITAKE URBAN SUSHISHOP

Actividad: Comida japonesa especializada en sushi
<https://makitake.es/>

TUK TUK

Actividad: Cocina asiática
www.tuktukstreetfood.es

PADTHAIW OK

Actividad: Restauración asiática
<https://padthaiwok.com>

LA MARITERRÁNEA

Actividad: Restauración genérica
www.mariterranea.com

BRÄTEMBIER BIERHAUS

Actividad: Cervecerías
www.bratemala.com

MASQMENOS

Actividad: Gastronomía mediterránea
www.masqmenos.com

PAPIZZA

Actividad: Pizzerías italianas
www.papizza.es/es

TACO BELL

Actividad: Restaurantes de inspiración mexicana
<https://tacobell.es/>

BRASA AWAY

Actividad: Comida rápida
www.brasaaway.com

FITBAR

Actividad: Franquicia especializada en açai
www.fitbarbcn.com

BURRO CANAGLIA

Actividad: Restauración Italiana
www.burrocanaglia.es

EL OBRADOR DE GOYA

Actividad: Panadería y pastelería
www.elobradordegoya.com

BLACK TURTLE

Actividad: Hamburgueserías
<https://theblackturtle.es/>

SUBWAY

Actividad: Comida rápida, con el bocadillo como protagonista
www.subwayspain.com

CANTINA MARIACHI

Actividad: Bar-cervecería
www.cantinamariachi.com

LIZARRAN

Actividad: Bar-cervecería
www.lizarran.es

MUNCH

Actividad: Dark kitchens
www.wemunch.es

LLAOLLAO

Actividad: Yogur helado
www.llaollaoweb.com

CARLOS ARROCES

Actividad: Restauración
www.carlosarroces.com

BERTIZ

Actividad: Panadería-cafetería
www.bertiz.es

DUNKIN COFFEE

Actividad: Pastelería y bebidas
www.dunkin.es

TASTY POKE BAR

Actividad: Bar especializado en poké
www.tastypokebar.com

FALAFELERÍA

Actividad: Restauración temática (Oriente Medio)
www.falafeleria.es

RICOS TACOS

Actividad: Restauración rápida tex-mex
www.ricostacosburritos.com

CHOCOLATES VALOR

Actividad: Cafetería y chocolatería
www.valor.es

SUPERTACO

Actividad: Cocina mexicana
www.supertaco.es

LOS GUACAMOLES

Actividad: Restauración mexicana
www.losgucamoles.es

LA SALMORETECA

Actividad: Take away
www.lasalmoreteca.com

GELATO DI ROMA

Actividad: Heladerías
www.gelatodiroma.com

POMODORO

Actividad: Comida italiana con toques tex-mex
www.pomodoropizza.es

ICE WAVE

Actividad: Heladería
<https://icewaveshow.com/>

BURGER KING

Actividad: Hamburgueserías
www.burgerking.es

KOPP FOOD & COFFEE

Actividad: Cafetería "daily food"
<http://grupokopp.com/>

BRUNCHIT

Actividad: Restaurante "real food de estética muy cuidada basado en la filosofía brunch"
www.brunchit.es

HEALTHY HUNTERS

Actividad: Hostelería y restauración
www.healthyhunters.es

EL KIOSKO

Actividad: Restauración Casual Dining
www.elkiosko.es

FERRETTI

Actividad: Heladería artesanal
www.ferrettigelato.com

KILÓMETROS DE PIZZA

Actividad: Restauración
www.kilometrosdepizza.com

PIZZERÍAS +X-

Actividad: Restaurante take-away y delivery especializado en pizzas, kebabs y entrantes
www.pizzeriamaspormenos.com

AISUSHI

Actividad: Restaurante de comida japonesa a domicilio con opción de recogida en local
www.granada.aisushi.es

MAHALO POKÉ

Actividad: Franquicia que despliega "una alternativa a la comida rápida, puro estilo hawaiano, 100% productos frescos y sabrosos"
www.mahalopoke.es

UDON ASIAN FOOD

Actividad: Restauración asiática
www.udon.es

BEN & JERRY'S

Actividad: Heladerías
www.ben-jerrys.es

GELATERIA CARTE D'OR

Actividad: Heladerías
www.frigo.es/marcas/gelateria-cartedor.html

SANTAGLORIA

Actividad: Restauración
www.santagloria.com

PANARIA

Actividad: Panadería/cafeterías
www.panariapanaderias.es

LARA GRILL

Actividad: Restauración
<https://laragrill.es/>

INFORMÁTICA-INTERNET OFICINA-CONSUMIBLES

TECNYSHOP

Actividad: Franquicia de telecomunicaciones.
www.tecnysop.es

APP INFORMÁTICA

Actividad: Venta y reparación de productos informáticos y tecnología digital
www.appinformatica.com

PHONE HOUSE

Actividad: Comercialización de teléfonos móviles y servicios para las personas y el hogar
www.phonehouse.es/servicios/franquicias.html

MOVIL EXPRESS

Actividad: Servicio técnico y venta
www.movilexpres.es

PHONE SERVICE

Actividad: Reparación exprés de smartphones y tablets
www.phoneservicecenter.es

WI-NET

Actividad: Internet y telefonía
www.wi-net.es

TIENDAS YOIGO

Actividad: Telefonía-telecomunicaciones-energía...
www.yoigo.com

TIENDAS MASLIFE

Actividad: Telefonía-telecomunicaciones
<https://maslife.es/>

FIX

Actividad: Reparaciones
www.fix.es

BUREAU VALLÉE

Actividad: Oficina-papelería
franquicia.bureau-vallee.es

PRINK

Actividad: Cartuchos, tóner y papel
www.prink.es

PUNTO DIP

Actividad: Oficina, fotografía, rotulación, diseño gráfico
www.puntodip.es

TINTARED

Actividad: Consumibles
www.franquiciatintared.com

FOLDER

Actividad: Oficina-papelería
www.folder.es

CARLIN

Actividad: Oficina-papelería
www.carlin.es

COLORPLUS

Actividad: Material de papelería de oficina, material escolar, suministro de consumibles de informática...
www.tiendascolorplus.com

COPICENTRO

Actividad: Artes gráficas y copistería
www.copicentro.net

DEBUENATINTA

Actividad: Distribución de consumibles informáticos
www.cartuchosdebuena tinta.es

MOBILIARIO

MUY MUCHO

Actividad: Objetos de decoración y de regalo
www.muymucho.es

DT DETALLES

Actividad: Artículos de decoración
www.dtdetalles.es

FACTORY ROMERO

Actividad: Venta de ropa hogar
www.factoryromero.com

KIBUC

Actividad: Mobiliario-decoración
www.kibuc.com

MODA-COMPLEMENTOS

LE TANNEUR

Actividad: Accesorios de piel para hombre y mujer.
www.letanneur.es

KRACK

Actividad: Moda y complementos (zapatos)
www.krackonline.com

BÓBOLI

Actividad: Moda para hombres y niños
www.boboli.es

SCOTTA 1985

Actividad: Moda para hombres y niños
www.scotta1985.com

HARPER & NEYER

Actividad: Moda para hombre
www.harperandneyer.com

FÉLIX RAMIRO

Actividad: Moda masculina
www.felixramiro.es

INDIRA WOMAN

Actividad: Moda y complementos
www.indirawoman.com

LUXENTER

Actividad: Franquicia especializada en joyería y bisutería
www.luxenter.com

PUNTO BLANCO

Actividad: Ropa interior, calcetines y ropa de baño
www.puntoblanco.com

ACIUM

Actividad: Joyas en acero y personalizadas
www.acium.es

FLAMINGOS VINTAGE KILO

Actividad: Moda vintage
www.vintagekilo.com

TONI PONS

Actividad: Moda-calzado, con la alpargata como protagonista de su oferta
www.tonipons.com

PROTOCOLO NOVIOS

Actividad: Moda masculina de fiesta y ceremonia
www.protocolonovios.com

CELOPMAN

Actividad: Venta textil (empresa española, con diseño exclusivo y fabricación propia)
www.celopman.com

KOKER

Actividad: "La tienda ideal que busca una mujer, con novedades todas las semanas"
www.koker.es

NEGOCIOS DE AUTOMÓVIL

PETROGOLD

Actividad: Gasolineras y centros de lavado de vehículos.
www.petrogold.es

V-FLASH

Actividad: Centros de lavado
www.viltacorp.com/v-flash

GREEN WASH

Actividad: Lavado ecológico
www.greenwash.es

REPARA TU VEHÍCULO

Actividad: Autorreparación y mantenimiento de vehículos
www.reparatuvehiculo.com

CARLUNAS

Actividad: Servicio exprés automóvil
www.grupocarlunas.com

DETAILCAR

Actividad: Lavado ecológico
www.detailcar.es

BENZOIL

Actividad: Gasolineras y centros de lavado
<https://benzoil.es/>

Ocio-Educación Infantil

IKIDZ

Actividad: Enseñanza de inglés
www.ikidzenglish.com

DIVERLANDIA ROOMS

Actividad: Ocio infantil
www.diverlandiapark.com

EMOTION ESCAPE ROOM

Actividad: Escape rooms infantiles
www.emotionescape.com

INDOORWAL

Actividad: Salas de escalada (distribuidores de la marca de rocódromos Walltopia)
www.indoorwall.com

AQUATIVOS

Actividad: Enseñanza y disfrute en medios acuáticos
cativos.com/aquativos

ADAGIO CANTABLE

Actividad: Escuela de música
www.adagiocantabile.com

MS&MR LANGUAGE

Actividad: Academia de idiomas
www.missandmisterlanguage.com



SALUD

ORANGETHEORY FITNESS

Actividad: Gimnasios
www.orangetheoryfitness.es/

PRAMA FITNESS

Actividad: Gimnasios
www.pramafitness.com

INPYLUS

Actividad: Cirugía capilar y tratamientos médicos capilares
www.inpylus.com

UFIT BOUTIQUE

Actividad: Gimnasios
<https://ufitboutique.com/>

ANGELSFON

Actividad: Centros de audiología
www.angelsfon.com

ÉNERGIE FITNESS IBERIA

Actividad: Cadena de gimnasios
www.energiefitness.es

FIGHTLAND

Actividad: Gimnasios de boxeo
www.fightland.es

NATURHOUSE

Actividad: Dietética y nutrición
www.naturhouse.es

COTTET

Actividad: Óptica y audiología
www.cottet.com

ASISTENCIA FAMILIAR 24H

Actividad: Asistencia domiciliaria, gestión de centros geriátricos y formación
www.asistenciafamiliar24.com

MOVE IT CENTER

Actividad: Gimnasios
www.moveitcenter.es

SERVICIOS

EL JORNALERO

Actividad: App para encontrar trabajo en el campo
www.eljornalero.es

TELEPÓLIZA

Actividad: Seguros
www.telepoliza.com

TAX

Actividad: Asesoramiento integral

a empresas
www.tax.es

VIENTO EN POPA 365

Actividad: Servicio técnico en puertos.
www.vientoenpopa365.com

RED MEDIARIA CORREDURÍA DE SEGUROS

Actividad: Seguros
www.redmediariaseguros.es

SOMOS ROBINJUD

Actividad: Defensa del consumidor bancario
www.somosrobinjud.com

AEMOL CONSULTING

Actividad: Consultoría
www.aemol.com

ELE USAL

Actividad: Enseñanza de español
www.eleusal.com

FANAUTIC CLUB

Actividad: Club náutico navegación
www.fanauticclub.com

SERHOGARSYSTEM

Actividad: Servicios domésticos y asistenciales
www.serhogarsystem.com

DGE BRUXELLES

Actividad: Consultoría
<https://dge.es/>

HIGIA

Actividad: Control de plagas urbanas y desinfección
www.higiaiberica.com

REPARA TU DEUDA

Actividad: Aplicación ley de la segunda oportunidad
www.reparatudeuda.es

CREMAMUR

Actividad: Servicios funerarios para mascotas
www.cremamur.com

ENERGY DAY

Actividad: Energías renovables
www.energyday.es

LA GUÍA GO!

Actividad: Guías locales
www.laguia.go.com

YALLEGRO

Actividad: Delivery de proximidad
www.yallego.es/franquicias

NEXIAN

Actividad: Recursos humanos
www.nexian.es

JEFF

Actividad: Servicios con diferentes verticales
www.franquicias.wearejeff.com

TIENDAS ESPECIALIZADAS

FLOWER FARM

Actividad: Distribución y venta de productos premium con CBD
<https://flowerfarm.es/>

REPLUS

Actividad: Fabricación y distribución de cerramientos de calidad para el hogar
www.replus.es

COMIC STORES

Actividad: Venta de libros de cómic, manga, juegos de mesa...
www.comicstoresgroup.com

SENSITIVE CBD

Actividad: Venta de productos para cuidado personal, farmacia y cosmética relacionados con el CBD
www.sensitivecbd.com

FLOWERING

Actividad: Floristerías
www.flowering.es

AMANTIS

Actividad: Juguetería erótica.
www.amantis.net

TIENDAS MONTÓ

Actividad: Tienda de pinturas
www.tiendasmonto.es

CEX

Actividad: Compraventa de artículos electrónicos y digitales de segunda mano.
es.webuy.com/franquicias

TINTORERÍAS-LAVANDERÍAS

FRESH LAUNDRY

Actividad: Lavanderías autoservicio

www.freshlaundry.es

HIGIENSEC

Actividad: Tintorería y lavandería
www.higiensec.com

5ÀSEC

Actividad: Tintorerías-arreglos
www.5asec.com

SPEED QUEEN

Actividad: Lavandería autoservicio
www.speedqueeninvestor.com/es

LAVAXPRESS

Actividad: Lavandería autoservicio
www.lavaxpres.com

TRANSPORTE-MENSAJERÍA

MAIL BOXES

Actividad: Servicios de envíos, de comunicación y de ayuda a las actividades de empresas y particulares
www.mbe-franchising.es/es

GIL STAUFFER

Actividad: Mudanzas, guarda-muebles, trasteros, transporte de obras de arte... Ésta es la amplia oferta de la cadena de mudanzas más antigua de España, fundada en 1905 y que opera en todo el mundo a través de corresponsales
www.gil-stauffer.com

ENVIALIA

Actividad: Transporte y mensajería urgente
www.envialia.com

VIAJES + VENTA AUTOMÁTICA

JAPON MARKET

Actividad: Vending
www.japonmarket24h.com

PICA & PICA

Actividad: Tienda automática 24H
www.picapica24h.es

VIAJES UNIVERSITY

Actividad: Viajes de fin de curso
www.viajesuniversity.com

INNOVATUR

Actividad: Agencias de viaje
www.innovatur.es

HABLA EL FRANQUICIADOR

En las páginas que vienen a continuación hemos cedido el protagonismo a los responsables de las franquicias que se anuncian en esta séptima edición de nuestra guía. Las reflexiones que ahora comparten son muy valiosas para descubrir las claves del éxito en cadena y las tendencias que van a definir el futuro inmediato del mercado en diferentes sectores de actividad.

ÍNDICE

- | | |
|---|--|
| 136. CÉSAR LOSADA,
CEO de KÜCHENHOUSE, | 141. MARÍA VARELA,
propietaria de LA CANTINA SIXTINA |
| 137. ALBERTO CAÑAS,
director de Franquicias de EROSKI | 142. VIRGINA DONADO,
consejera ejecutiva de RESTALIA |
| 138. TIM DEVERAUX,
director general de ANYTIME FITNESS IBERIA | 143. FERNANDO CASTILLO,
fundador y director general de AMBISEINT |
| 139. MANOLI PEÑA,
directora de Franquicias de DIA | 144. XAVIER CALVO,
director de Desarrollo de
Negocio de NACEX |
| 140. ESTHER ANZOLA,
CEO de NEOLIFE | 145. ÁNGEL AMAT,
chief business officer de
AQUÍ TU REFORMA |



“El nuestro es un modelo de negocio mucho más rentable que los tradicionales”

Especializada en cocinas, baños y vestidores de fabricación alemana, despliega un modelo solvente incluso en escenarios complejos, gracias al uso de diversas herramientas, promociones y a ser más competitivos.

Nuestro comportamiento ha sido mejor de lo esperado en este ejercicio”. **César Losada**, CEO de KüchenHouse, hace una lectura positiva de la evolución de una marca referente en su sector, con un concepto sólido que muestra una tasa baja de riesgo incluso en escenarios económicos complejos. “Lo cierto es que hemos cumplido los objetivos, hemos abierto las tiendas deseadas y tenemos una proyección de futuro para 2023 por encima de lo previsto, algo que nos motiva y nos ayuda a desarrollar nuevas áreas de mejora de negocio para fortalecer y asegurar este modelo”.

EMPRENDEDORES: De cara al 2023, ¿cuáles son las líneas estratégicas de su plan de expansión?

CÉSAR LOSADA: Es el plan que estaba en los objetivos y consideramos que lo vamos a cumplir con creces. Una de las metas es inaugurar, por lo menos, otras siete tiendas, como parte de una estrategia de crecimiento que pasa por fortalecer las aperturas con más líneas de negocio orientadas a los baños y a los vestidores.

En paralelo, intensificaremos la estrategia del metaverso. A partir de aquí, abriremos el concepto de *KüchenHouse virtual* mediante una importante campaña para que todos los usuarios puedan vivir esa experiencia.

EMP: Cómo se espera se comporte su sector a lo largo de este ejercicio.

C.L.: Aquellos que estaban en el segmento medio o medio-bajo experimentarán dificultades debido a los problemas de confianza en el mercado, mientras que nosotros tendremos un comportamiento similar al ejercicio anterior, ya que creemos que este mercado no se va a resentir.

Por experiencias de años anteriores, somos expertos en mantener la cifra de

negocio cuando existen debilidades en el mercado, ya que nos adaptamos muy bien a esos problemas que puedan surgir. Y lo conseguimos gracias al uso de herramientas, promociones y siendo más competitivos, como hicimos en 2022 al diseñar una colección que se entrega en siete días.

EMP: Siempre a la vanguardia, ¿qué novedades piensan incorporar en el futuro inmediato?

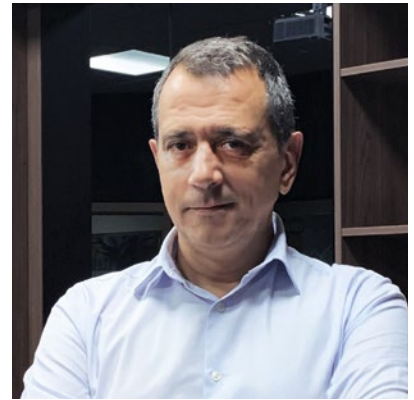
C.L.: Acabamos de abrir la tienda de KüchenHouse en el metaverso y vamos a presentar una herramienta en tienda muy novedosa y digitalizada para una mejor experiencia de compra; lo cierto es que en el futuro inmediato nos queremos centrar en esa dirección.

EMP: ¿Cuáles son los beneficios que obtiene un franquiciado al integrarse en la cadena?

C.L.: La inversión se rentabiliza en menos de dos años, porque las inversiones iniciales están muy estudiadas para garantizar el éxito a los pocos meses. La prueba de ello son las tiendas que están operativas y que crecen y evolucionan cada año.

Por otro lado, en KüchenHouse escuchamos al profesional y le aportamos justo lo que necesita. En este sentido, algunos requieren el 100% de la operativa (formación, selección de personal, control de ventas...), mientras que otros sólo precisan algunos aspectos, como ayuda en compras o marketing.

Como venimos diciendo desde siempre, tenemos lo que tienen los demás más lo que nadie tiene. ¿Y esto qué es exactamente? Se trata de fortalecer cada vez más las áreas internas de la central, como la de ventas, la de metodología de venta o la focalizada en el seguimiento de vendedores. En paralelo, hay que fomentar los nuevos sistemas formativos dinámicos, así como



César Losada,
CEO de KüchenHouse

el seguimiento y monitorización del negocio para así efectuar cambios o adaptarnos al franquiciado o a cualquier incidencia del mercado.

Los beneficios de nuestro sistema de negocio son, en definitiva, su rentabilidad y dinamismo para adaptarse a las diferentes inclemencias o beneficios del mercado. Es un modelo que los franquiciados creen que es complicado, pero que KüchenHouse lleva años demostrando que es mucho más rentable que conceptos más tradicionales. Al final, hemos convertido un modelo aparentemente complejo y tradicional en uno sencillo, metódico y competitivo incluso en situaciones de crisis.

EMP: Qué perfil de franquiciado están buscando para articular su plan de expansión.

C.L.: Hablamos de inversores o empresarios que quieren diversificar su inversión. Y también buscamos fomentar el autoempleo entre personas que venga de sectores como la decoración, el diseño de interiores o la arquitectura.

KüchenHouse
INTERNATIONAL GROUP

Actividad: Mobiliario-decoración
info@kuchenhouse.es
www.kuchenhouse.com

983 10 13 86

“El soporte continuado todo el año es lo que más valoran nuestros franquiciados”

Sitúan al asociado en el centro del negocio, un enfoque que les ha llevado a crecer en ventas el 64% en los últimos siete años y a lograr que la franquicia suponga ya más del 15% de la facturación del negocio alimentario del grupo.

La apertura de su franquicia número 600 representa un nuevo hito en la historia reciente de una cooperativa que, con esa cifra redonda, ratifica la excelente progresión de un concepto de negocio donde la rentabilidad del franquiciado y la escucha activa de las necesidades del cliente están en el corazón de la estrategia.

Alberto Cañas, director de Franquicias de EROSKI, profundiza ahora en las claves de un modelo de franquicia pionero, en el mercado desde hace más de cuatro décadas y con un impacto directo en el tejido económico y social, como muestran los 3.627 empleos que ha generado.

EMPRENDEDORES: ¿Cuáles son las líneas maestras que sigue la franquicia en EROSKI?

ALBERTO CAÑAS: Responden al modelo comercial “contigo”, que integra las características, avances y ventajas de nuestra red de tiendas propias. Esto se traduce en una apuesta por el producto local y regional, la promoción de la alimentación saludable, la contribución al ahorro de nuestros clientes en la compra diaria, una marca propia de calidad y el compromiso con la responsabilidad social y la sostenibilidad.

Estos elementos, que dan forma a nuestro modo de entender un servicio cercano y de calidad, son lo más valorado por los clientes, como hemos comprobado de nuevo, al ser considerados *mejor franquicia 2023* y *mejor supermercado de proximidad* y *online* en los Premios Comercio del Año, galardones concedidos por los consumidores en el mayor certamen de consumidores de España y uno de los principales estudios de mercado del sector del *retail*.

EMP: ¿Y cuáles son las ventajas para el franquiciado al integrarse en su red?

A.C.: Lo más importante para nosotros son

las personas, de ahí que siempre acompañaremos al asociado. Y ésta es la principal ventaja. Antes del proyecto, creamos un plan de negocio personalizado, le asesoramos en la financiación del proyecto e impartimos formación, mientras que, una vez abre la tienda, le apoyamos y aconsejamos en el plano comercial para que obtenga las mayores ventas y un óptimo rendimiento de su negocio. También incluimos de forma gratuita el gasto logístico y sistemas informáticos avanzados, entre otros elementos.

Otra ventaja es la cercanía, claridad y transparencia en la relación con los asociados, gracias a nuestra capacidad de adaptación.

EROSKI apuesta por desplegar un modelo de franquicia diferente. El soporte continuado durante todo el año es lo que más valoran nuestros franquiciados y lo que nos aleja del resto. Somos una empresa con ADN cooperativo, con valores propios que nos hacen diferentes.

EMP: ¿Qué perfil de franquiciado encontramos en EROSKI?

A.C.: El 27% de las franquicias pertenece a multifranquiciados que, tras abrir su primer supermercado, han aumentado su negocio con más puntos de venta. Otro perfil es el de emprendedores que buscan autoempleo para ellos y su entorno cercano, que representa el 52% de una red donde también contamos con inversores y empresarios que apuestan por el sector de la distribución alimentaria, con un riesgo reducido y una rentabilidad adecuada.

EMP: ¿Cuál es el plan de expansión que han diseñado para este año?

A.C.: Si nos detenemos primero en el 2021, inauguramos 65 franquicias, con una inversión global de ocho millones de euros, y creamos 306 empleos. Esta expansión, junto a la transformación



Alberto Cañas,
director de Franquicias de EROSKI

empresarial en nuestra red de tiendas propias, representa un fuerte impulso a la extensión del modelo comercial ‘contigo’, que define la nueva generación de tiendas EROSKI. A partir de aquí, seguiremos ampliando la red franquiciada de cara a los próximos años, con el foco en Andalucía, Madrid, Castilla-La Mancha, Extremadura y Levante, mientras que en 2022 continuaremos en unas cifras de expansión en torno a las 65 aperturas.

EMP: Para cerrar este retrato, recuerde el origen del modelo de franquicia y las diferencias que presenta hoy respecto a la competencia

A.C.: Nuestra franquicia Eroski lleva más de 44 años operativa y engloba en la actualidad más de 600 supermercados. Lo cierto es que implementar este negocio en toda la geografía es posible gracias a tener diferentes formatos comerciales que se adaptan, en cada caso, a la ubicación y a lo que precisa el asociado. Eroski city, por un lado, son supermercados de proximidad de 250 a 400 metros cuadrados, mientras que Eroski rapid es un formato de ultraproximidad y conveniencia de unos 150 metros cuadrados.



Actividad: Alimentación

franquicias@eroski.es
<https://franquicias.eroski.es>

“Evolución e innovación, pilares de la rentabilidad de nuestros franquiciados”

Con más de 5.000 clubes en más de 30 países, el líder mundial del fitness y generador de tendencias intensifica su apuesta por la innovación para impulsar un crecimiento guiado en todo momento por la rentabilidad.

Con locales de menos metros cuadrados y una clara apuesta por la fidelización de socios, estamos completando un año [2022] muy bueno, con unas cifras que indican claramente que estamos en fase de crecimiento”. Así comienza **Tim Devereaux**, director general de Anytime Fitness Iberia, la lectura de un ejercicio donde “casi todo el sector se ha recuperado de las dificultades desatadas por la crisis del coronavirus”.

Subraya Devereaux que en este contexto existen grandes oportunidades. “Y sabemos que nosotros podremos aprovecharlas para ir a más. Como todos los años, 2022 ha traído además nuevos retos, como el aumento de los gastos energéticos que están afectando a todos los sectores. A partir de aquí, hay que seguir buscando el apoyo del Gobierno y hacerle ver que nuestra actividad es esencial para el público”.

EMPRENDEDORES: Con el foco ya en el 2023, ¿qué plan de expansión han diseñado?

TIM DEVEREAUX: Pensamos en éste como en un año de crecimiento para nuestra cadena, pese a los retos existentes como la inflación y las ahora mayores dificultades para acceder a financiación bancaria para impulsar nuevos proyectos.

Al igual que muchas otras marcas, Anytime Fitness prevé un crecimiento importante de su número de clubes. Queremos crecer y podemos hacerlo en toda España, aunque el foco esté en Andalucía y Madrid.

EMP.: ¿Qué perfil de franquiciado están buscando?

T.D.: Buscamos emprendedores que, además de rentabilidad, quieran invertir en un modelo de negocio capaz de impactar positivamente en la vida de las personas.

Tanto para inversores como para operadores, somos una apuesta saludable gra-

cias a dos pilares: vanguardia e innovación. Somos más que gimnasios. Ofrecemos salud física y mental a través de planes personalizados basados en tecnología, conocimiento, excelencia de nuestras operaciones, vanguardia y lo más importante: el trato personal.

EMP.: ¿Cuáles son las líneas de apoyo que más valoran los franquiciados en el día a día de su negocio?

T.D.: Ellos reconocen que no somos inmovilistas, que seguimos invirtiendo en las mejoras que son y van a ser necesarias. Por otro lado, valoran que les demos un soporte 360° con formaciones y herramientas que les ayudan a rentabilizar y mejorar la gestión de sus clubes.

Todos cuentan con su *Franchise Business Consultant* para ajustar y revisar sus KPIs y desarrollar nuevos planes que les permitan captar y fidelizar socios, a lo que se suma el apoyo de nuestro departamento de Marketing para el lanzamiento de campañas mensuales destinadas a mejorar sus cifras, entre otras muchas tareas. El área de Operaciones y Fitness, mientras, les ayuda a implementar los nuevos servicios que previamente hayamos probado con éxito en nuestros clubes corporativos.

EMP.: ¿Cuáles son los principales beneficios que obtiene un franquiciado al integrarse en Anytime Fitness?

T.D.: En términos globales, unirse a la marca más grande y líder de su sector, saber que seguimos creciendo e invirtiendo para estar a la vanguardia.

Apostamos por la interdependencia, porque el éxito de los asociados y de la franquicia están unidos, por la colaboración mutua, porque buscamos formas de compartir las mejores prácticas de los clubes más exitosos y facilitar así nuevas oportunidades a los más alineados. Tam-



Tim Devereaux,
director general de Anytime Fitness Iberia

bién consideramos vital la personalización, al ser las necesidades del franquiciado distintas según las etapas.

EMP.: Qué novedades prevén lanzar en el futuro inmediato relacionadas con nuevos servicios, digitalización, herramientas de gestión...

T.D.: Cuando terminemos los pilotos que estamos desarrollando en nuestros clubes corporativos, tenemos planes para implantar cambios positivos a todos nuestros franquiciados a lo largo del 2023.

Nuestra gran apuesta es el desarrollo tecnológico unido con el factor humano, con el fin de ayudar a los socios a mejorar la rentabilidad de sus clubes. A esto se suma el hecho de que en algunos centros hemos reestructurado los precios para reflejar el mayor valor que damos a los socios.

El encarecimiento de la energía nos ha obligado a buscar nuevas formas de reducir la factura de la luz, con nuevos protocolos en el uso del aire acondicionado y la iluminación, y estudios sobre la forma de diseñar clubes más eficientes con el consumo.



Actividad: Gimnasios 24H
alexis@anytimefitness.es
www.anytimefitness.es

+ 34 696 72 77 96

”Queremos que Dia sea la tienda de barrio favorita de las familias”

Consideran al franquiciado pieza clave para desplegar su propuesta de valor de proximidad, de ahí que el nuevo modelo de relación y gestión, con la satisfacción del asociado en el centro, ya esté implantado en la mayor parte de su red.

2022 ha sido muy relevante para Dia”. **Manoli Peña**, directora de Franquicias de Dia España, resume así un año donde han dado otro paso decisivo en su estrategia de expansión. “Tras los avances en 2021, el rumbo del negocio nos muestra que estamos en una nueva fase hacia un crecimiento donde, apostando por la proximidad, queremos ser la tienda de barrio favorita de las familias. En esta ambición nos acompañan nuestros franquiciados, emprendedores locales que comparten nuestros valores y propósito: estar cada día más cerca para ofrecer gran calidad al alcance de todos”.

Por otra parte, y una vez han desplegado en toda la red el nuevo modelo de *partnership* con los asociados, este año ha supuesto un gran avance en la consolidación de los pilares sobre los que se construye el Nuevo Dia. “Hablamos de un nuevo concepto de tienda, con una clara apuesta por los frescos y los proveedores locales, a lo que se añade un amplio surtido que incluye nuestra marca propia, sinónimo de gran calidad a precios asequibles”.

En cuanto a los principales hitos, Peña subraya el hecho de haber alcanzado el umbral del 60% de la red de tiendas gestionada por franquiciados y que el 25% de ellas la gestionen multifranquiciados. “Hemos impulsado además la universidad corporativa para franquiciados *Campus Dia*, así como una nueva *app* y portal para agilizar la gestión de la franquicia”.

Las iniciativas descritas han contribuido, al final, a mejorar la satisfacción e índice de recomendación de los franquiciados, según el sistema de medición externa Net Promoter Score (NPS).

EMPRENDEDORES: De cara al 2023, ¿qué líneas maestras van a guiar su crecimiento en franquicia?

MANOLI PEÑA: El objetivo está claro:

seguir creciendo de la mano de unos emprendedores locales apasionados por el servicio al cliente y que se sitúan como aliados estratégicos para desplegar nuestra propuesta de valor de proximidad.

Asimismo, queremos reconocer el talento interno de la red y permitir que aquellos franquiciados con ambición de crecer puedan tener su segunda y tercera tienda.

EMP: ¿Qué perfil de franquiciado están buscando ahora mismo?

M.P.: Es muy variado, desde antiguos empleados que dan el paso y asumen el rol de gestión de una tienda hasta profesionales de otros sectores que se reinventan emprendiendo en *retail*.

EMP: Del soporte integral que prestan, ¿qué líneas de apoyo valoran más los asociados en el día a día?

M.P.: El cambio cultural que hemos logrado se sustenta también en la relación que hemos tejido con nuestra red asociada. Impulsado en 2020, este nuevo modelo de *partnership* ha mostrado su relevancia para el negocio y es muy valorado por los franquiciados, gracias a la simplificación de costes y la mejora de la rentabilidad.

Al margen del apoyo financiero para adaptar sus tiendas al nuevo modelo, valoran que Dia ofrezca un marco para los procesos y una política comercial clara, lo que se completa con el soporte de los jefes de zona y gerentes de ventas, junto a un departamento de Franquicias que escucha de forma activa sus necesidades para ayudarles en los desafíos cotidianos.

EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios que obtiene un franquiciado al integrarse en Dia?

M.P.: Además de aquellos derivados de impulsar su negocio apoyado por una marca con el bagaje de Dia, nos gusta



Manoli Peña,
directora de Franquicias de Dia España

poner en valor iniciativas con las que apoyamos su evolución profesional, como el *Campus Dia*. Esta última les acompaña en su crecimiento como empresarios y les da herramientas tanto para la gestión exitosa de sus equipos como para ser rentables y competitivos. Lograr una relación ganadora para ambas partes es la vía para asegurar que cumplimos el propósito de estar cada día más cerca de nuestros clientes.

EMP: ¿Cuáles son los factores competitivos de su modelo de negocio?

M.P.: Llevamos más de 30 años apoyando a emprendedores locales que deseen gestionar una tienda de barrio. A partir de aquí, nuestra experiencia y profundo conocimiento del sector nos ha permitido desarrollar un modelo de franquicia que requiere una inversión reducida como punto de partida y ofrece facilidades para la financiación del *stock* inicial.

Hemos diseñado un ecosistema de herramientas formativas y tejido una red de apoyo que nos convierte en un aliado real del asociado en su gestión diaria.



Actividad: Supermercados
info@franquicia.dia.es
franquicia.dia.es

“La nuestra es una visión disruptiva respecto a la medicina convencional”

Pioneros en medicina preventiva, impulsan ahora su proyecto en franquicia sobre la base de un modelo muy sólido, a la vanguardia, sin competencia directa, con un extenso bagaje y sustentado siempre en el rigor científico.

Especializada en la prevención de enfermedades relacionadas con el envejecimiento y en la mejora de la calidad de vida, esta cadena pionera ha ido enraizando su proyecto en el mercado desde su nacimiento en 2013, sobre unos pilares sólidos basados en el rigor científico y en una operativa siempre a la vanguardia.

Ahora, suben un peldaño más, con su crecimiento en franquicia. Y lo hacen respaldados por la excelente acogida que ha encontrado su propuesta entre el público, algo que observamos de forma nítida en el último año. “El balance en 2022 es muy positivo, con un crecimiento de más del 50% en nuestras clínicas de Madrid y de Marbella”, subraya **Esther Anzola**, CEO de Neolife. “El interés por la medicina preventiva después de la pandemia se ha incrementado en la sociedad española, que se ha dado cuenta de que nos tenemos que cuidar y tener salud”.

La compañía también ha crecido en el sector corporativo. “Los directivos cada vez son más conscientes de que, con el estrés y los malos hábitos, su rendimiento intelectual y profesional empeora. Debido a este fenómeno, las compañías ya están apostando por chequeos y tratamientos que son un *win-win* para ambos, empresa-directivo”.

EMPRENDEDORES: ¿Cuál es el plan de expansión que han diseñado para 2023?

ESTHER ANZOLA: Nuestro objetivo es implantarnos en diferentes capitales de provincia y estamos estudiando crecer en diversos países, ya que varios inversores nos han solicitado la máster franquicia.

EMP: Siempre a la vanguardia, ¿qué novedades piensan incorporar en el futuro inmediato?

E.A.: Innovamos día a día y nuestro servicio es único: chequeos y tratamientos para la prevención y orientados a personas de

más de 35 años, edad en la que comienza el proceso de envejecimiento.

En línea con el enfoque descrito, estamos analizando diferentes líneas para incorporar a nuestro porfolio a corto-medio y largo plazo, como nuevos suplementos *antiaging* o nuevas analíticas y pruebas más enfocadas en la prevención.

El futuro en este ámbito de la medicina es prometedor y nosotros lo estudiamos e investigamos de forma continua. Lo cierto es que éste es uno de nuestros factores diferenciadores: todos aquellos avances que se puedan aplicar a nuestra medicina y que sean avalados científicamente, los incluiremos en nuestro catálogo.

EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios que obtiene un franquiciado al unirse a Neolife?

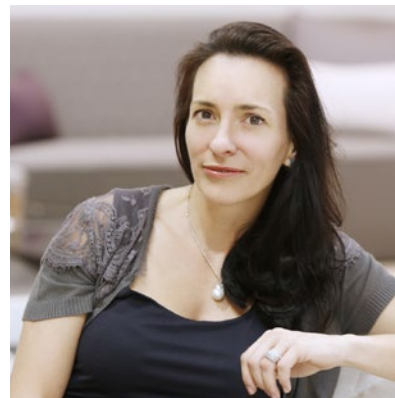
E.A.: Una oferta de tratamientos y servicios de máxima calidad, basados en las mejores prácticas del sector, con una experiencia y casos de éxito que redundan en beneficio directo del asociado. En este sentido, nuestra marca –de reconocido prestigio– tiene una capacidad de atracción de clientes que es determinante en el lanzamiento y evolución de la franquicia.

Ya en el plano de la operativa diaria, contamos con un modelo de gestión sistematizado y un sistema informático de gestión propio adaptado a la gestión de la clínica.

EMP: ¿Cuáles son los factores competitivos de su modelo de negocio?

E.A.: Unas pruebas siempre personalizadas –prescribimos paneles de prevención, análisis hormonales, pruebas genéticas...– y orientadas a evaluar biomarcadores no sólo de salud, sino también de envejecimiento.

Si nos detenemos en el análisis de los datos, hay que recordar que nuestro objetivo es prevenir. Nos movemos y trabaja-



Esther Anzola,
CEO de Neolife

mos en rangos de excelencia, donde hay ausencia de enfermedad y plena funcionalidad. La nuestra es una visión novedosa y única, disruptiva respecto a la medicina convencional.

Respecto al seguimiento del paciente, no nos limitamos a la medición. En Neolife elaboramos un plan de acción continuo, para mejorar, acompañando siempre al cliente. Y aquí está la clave para obtener los resultados deseados.

EMP: ¿Qué perfil de asociado buscan?

E.A.: La selección de los candidatos adecuados para expandir es una condición básica para el éxito general del Sistema Neolife. A partir de aquí, contemplamos un perfil de franquiciado gestor o inversor.

El equipo en una clínica lo integran un doctor en medicina, preferiblemente internista, endocrino, médico de familia o con experiencia en urgencias, ya que su preparación y experiencia previa les cualifica mejor para nuestra actividad, a quien se suma un nutricionista –graduado en Nutrición y Dietética– y un *medical assistant*.

NEOLIFE
Age Management Medicine

Actividad: Medicina preventiva
expansion@bya.es
www.neolifesalud.com

91 309 65 15, EXT. 201

“Llegamos a la franquicia para revolucionar el mercado con el mejor cachopo”

Esta marca acerca al asociado un proyecto de restauración 360° con una oferta de gran calidad que engloba lo mejor de la cocina gallega y asturiana, una excelencia avalada por el público y por jurados expertos.

La historia emprendedora que relatamos a continuación ilustra el dinamismo del sector de hostelería y hasta qué punto una oferta realmente diferencial y un producto de calidad son el camino para alcanzar el éxito.

Retrocedemos al 2018, año en el que abre sus puertas en A Coruña el restaurante La Cantina Sixtina. “Para darnos a conocer y coger impulso, decidimos presentar nuestro cachopo Sixtino al *Concurso Nacional de Cachopos*”, recuerda su propietaria, **María Varela**. Y el resultado fue más que satisfactorio, si tenemos en cuenta que ganaron los premios al *Mejor Cachopo de Galicia* y *Mejor Cachopo del Resto de España*, galardones que repetirían en el 2020.

Otro hito relevante en la trayectoria de esta marca tuvo lugar en el 2021, cuando se trasladaron a la localidad coruñesa de Oleiros, a un espacio situado frente al mar y ofreciendo los mismos productos galaico-astures que tanto reconocimientos han recibido por parte de su clientela y los jurados.

A partir de esta sólida experiencia, la firma emprende ahora un nuevo episodio en su expansión con el lanzamiento del proyecto en franquicia.

EMPRENEDORES: Qué balance realizan de la trayectoria de la compañía en el 2022. Y de cara al 2023, ¿cuál es el plan de expansión que han diseñado a través del modelo de franquicia?

CARMEN GONZÁLEZ: Éste ha sido un año clave para nosotros. Adoptar la decisión de embarcarse en un proyecto de esta magnitud, con lo que ello supone, requiere tener las cosas muy claras y, sobre todo, planificar muy bien cuáles son los aspectos claves y el desarrollo que se debe seguir.

Lo cierto es que acabamos de terminar esta fase, con lo que empezaremos 2023

completamente preparados para ofrecer a todos los interesados un concepto de franquicia basado en la pasión por la gastronomía y bajo un sistema de gestión apto para cualquiera, independientemente de su experiencia o formación.

EMP: Qué perfil de franquiciado están buscando ahora para articular su plan de expansión.

C.G.: La restauración siempre necesita tiempo y dedicación. A partir de aquí, el franquiciado ideal sería alguien que comparta, al igual que nosotros, la pasión por la calidad de producto y el servicio.

Hemos trabajado de forma intensa para poder ofrecer un proyecto que no exija a los franquiciados una gestión integral desde cero, ni un dilatado bagaje en hostelería. En este sentido, nosotros nos encargaremos de que disponga de todo lo que precisa para dar un servicio exquisito a sus clientes.

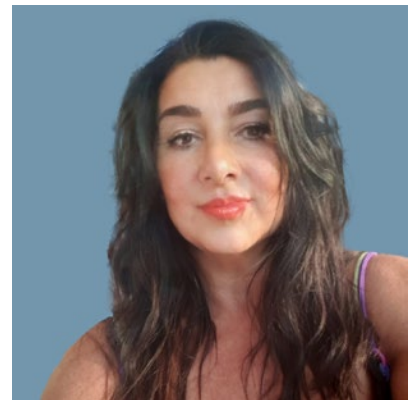
EMP: Cuáles son las ventajas competitivas –para el franquiciado– de integrarse en un proyecto como el de La Cantina Sixtina.

C.G.: Nuestros asociados recibirán un modelo de negocio basado en la amplia experiencia en hostelería de sus fundadores y con las características principales de un sistema de franquicias. Esto supone evitar los grandes riesgos que implica abrir un negocio desde cero y apoyarse en los franquiciadores y en sus conocimientos.

Los franquiciados dispondrán de un proyecto de restauración 360°, que engloba el diseño del local, la configuración de la carta, los procedimientos en cuanto a la gestión y el producto final.

EMP: ¿Cuál es el soporte que prestan desde la central al franquiciado?

C.G.: La central está para ayudar, dar



María Varela,
propietaria de La Cantina Sixtina

soporte y acompañar en todo momento a los franquiciados, no sólo al principio.

Al margen de transmitirles todo el saber-hacer y compartir la experiencia que hemos acumulado a lo largo de los años, los miembros de la red recibirán un soporte continuo para la ayuda en la gestión del restaurante, el suministro de los productos (incluidos nuestros famosos cachopos ya semielaborados), la formación inicial que recibirá el personal, así como el soporte presencial por parte de la central.

EMP: Cuáles son los factores competitivos que presenta La Cantina Sixtina frente a otros negocios de restauración.

C.G.: En este punto destacaría que ofrecemos al público lo mejor de la gastronomía gallega y asturiana y, por supuesto, los mejores cachopos. Trabajamos con una variedad muy amplia de productos locales y típicos que se podrán suministrar a cualquier punto de España, llevando la cocina de estas regiones –famosa en el mundo entero– allí dónde se encuentre el franquiciado.



Actividad: Restauración
lacantinasixtina@bya.es
<https://lacantinasixtina.com>

91 309 65 15

“En un marco económico complejo ha quedado demostrada la solidez de nuestras marcas”

El grupo pionero en neorestauración afianza su sólido crecimiento sobre la base de un soporte integral a su red franquiciada, junto a la innovación y su condición de valor refugio.

Virginia Donado, consejera ejecutiva de Restalia, califica el 2022 como un año muy interesante, por los retos derivados del encarecimiento de las materias primas, la crisis energética o la elevadísima tasa de inflación. “En cualquier caso, ha quedado demostrada la solidez de nuestras marcas y la importancia de seguir siendo fieles a nuestro posicionamiento de valor refugio, tanto para nuestros clientes como para nuestros emprendedores”.

En este escenario, la compañía se ha volcado en mantener el soporte integral a la red de franquiciados. “Ellos son la clave del éxito, junto a nuestra apuesta por continuar ofreciendo productos de máxima calidad a precios ajustados. Ésta, al final, es nuestra esencia y lo que nos ha convertido en una marca social”.

EMPRENDEDORES: Ya centrados en el 2023, ¿cuáles son los ejes de su plan de expansión?

VIRGINIA DONADO: Tenemos tres líneas estratégicas muy definidas. Por un lado, la consolidación de las marcas más veteranas y el relanzamiento de las nuevas, como Pepe Taco y Panther, que nacieron antes de la pandemia. Otro de los ejes es el desarrollo de nuevos canales, como el *delivery* o el *retail*. Y cerramos el círculo con una expansión internacional donde Portugal será protagonista; hablamos de un mercado clave y que se convertirá en el primer país donde estén presentes las cinco marcas [la previsión es acabar 2022 con 50 locales], a lo que sumamos el crecimiento en Latinoamérica y en las principales ciudades europeas.

2023 será también un año complicado en términos económicos. No nos cansamos de repetir que seguimos cobrando lo mismo que hace 20 años, por lo que nuestro posicionamiento de valor refugio, igual que en la crisis de 2008 – donde obtuvimos unos

resultados espectaculares–, nos hace ser muy optimistas.

EMP.: Siempre a la vanguardia, ¿cuáles son las novedades que incorporarán en el futuro inmediato?

V.D.: En Restalia tenemos la necesidad constante de renovarnos, de compartir nuevas sorpresas para nuestros consumidores, cada vez más exigentes. Además de seguir investigando nuevos sabores que incorporar a las cartas, en el futuro más inmediato estamos trabajando en la mejora y lanzamiento de nuevas promociones, más adecuadas a la actualidad económica y a las diferentes generaciones que acuden a nuestros locales. Llevamos años viendo cómo nuestras enseñanzas se han convertido en el lugar favorito de los perfiles más *senior*, por lo que se merecen toda nuestra atención.

También estamos realizando un importante trabajo en nuestros canales de *delivery*, donde en breve habrá sorpresas, sin olvidar que seguimos testando novedades tecnológicas enfocadas a la eficiencia continua de los procesos.

EMP.: ¿Cuáles son los principales beneficios que obtiene un franquiciado al unirse a un holding como Restalia?

V.D.: Son muchos, pero, en primer lugar, destacaría el hecho de integrarse en una cadena que ya es parte del imaginario colectivo y que se ha convertido en una marca social: esto hace que la gente no vaya a nuestros locales para estar de paso, sino que son lugares de destino.

Por otro lado, accederá a un modelo de negocio probado y testado durante más de 22 años, lo que reduce la incertidumbre de emprender.

En tercer lugar, la compañía está volcada en ayudar a su red asociada en todo momento, una necesidad que se



Virginia Donado,
consejera ejecutiva de Restalia

ha hecho más evidente que nunca en los últimos años. Los franquiciados tienen un apoyo 24/7 de los asesores, no sólo en la apertura, sino a lo largo de toda la relación con nosotros. Por el *feedback* directo que nos dan, uno de los aspectos que más valoran del soporte es el servicio a través de nuestra central de compras, ya que, gracias a esa economía de escala, tienen los productos al mejor precio posible en el mercado.

EMP.: Qué perfil de franquiciado están buscando para articular su plan de expansión?

V.D.: Tenemos diferentes perfiles, desde el que busca autoempleo, hasta el que quiere gestionar el negocio en paralelo a su actividad habitual, que puede o no estar ligada con la hostelería. Y en función de sus objetivos o necesidades, establecemos el mejor plan para cada uno.

También ha aumentado el número de multifranquiciados, lo que es una buena señal de su confianza en nosotros, así como el perfil procedente de otros países.

RES+ALIA[®]
HOLDING

Actividad: Restauración organizada
exporestalia@gruporestalia.com
www.gruporestalia.com

+34 91 372 48 72

“Asistimos a un aumento generalizado del consumo de nuestros servicios”

Líderes destacados en Marketing Olfativo y Ambientación Profesional, han escrito un capítulo decisivo en su historia, con la franquicia número 100, que les impulsa a una nueva fase de crecimiento, sobre bases siempre sólidas.

Justo antes de realizar esta entrevista, **Fernando Castillo** firmaba en Gran Canaria la franquicia número 100 de Ambiseint, todo un hito en la trayectoria de una marca que este emprendedor aragonés concibió hace ahora 20 años en la isla de Ibiza y que hoy es un referente absoluto en el sector del Marketing Olfativo y Ambientación Profesional, con presencia en tres continentes.

Pero al margen de su valor simbólico, esta apertura también les permite avanzar en cuestiones operativas, con una cobertura más amplia y una mayor dimensión, “lo que implica poseer más recursos para dotar a los franquiciados de más herramientas, más formación y más apoyo”.

A este incremento en el número de unidades lo ha acompañado un refuerzo de la infraestructura, para garantizar una expansión sólida. “Hemos añadido dos naves a nuestra planta de Zaragoza, hasta desplegar 1.200 metros cuadrados. En paralelo, ampliamos las oficinas para aumentar un equipo humano que es pieza clave en el proyecto, lo que nos ha llevado a incorporar a más supervisores y a nuestro nuevo director de Operaciones, **Luis Cruaños**”.

Castillo profundiza a continuación en las claves de una enseña que no detiene su progresión, como muestra las 103 franquicias con las que ha cerrado 2022.

EMPRENDEDORES: ¿Qué balance realizan de la evolución de la cadena en 2022?

FERNANDO CASTILLO: La sensación ha sido muy buena, en un escenario global complejo. Las ventas de las unidades han crecido y hemos sumado varios multifranquiciados, algo que nos llena mucho, ya que significa que una persona que conoce el negocio por dentro sabe que funciona y apuesta por él, abriendo más unidades.

Otro aspecto a subrayar es que la deman-

da de servicios por parte de los clientes es muy elevada y cada día crece más.

EMP: ¿Y a qué atribuye este notable incremento en la demanda?

F.C.: Porque ofrecemos un producto de la máxima calidad a un precio asequible y con un servicio impecable. Aquí es determinante el hecho de ser la única empresa del sector que fabrica la mayoría de sus productos, tanto difusores como consumibles, además en España, lo que nos asegura controlar la cadena de producción, la seguridad y la calidad de los procesos.

Por otro lado, estamos asistiendo a un aumento generalizado del consumo de nuestros servicios –como herencia del COVID–, ya que los negocios cada vez están más concienciados sobre la importancia de tener una correcta aromatización que va ligada a la higiene tanto en salas como en aseos.

Y ser la única empresa de este mercado con cobertura nacional también nos ha dado un fuerte impulso. Lo cierto es que estamos captando a muchos clientes de grandes cuentas, que valoran ese amplio radio de acción.

EMP: Si ya ponemos el foco en 2023, ¿qué perspectivas de crecimiento tienen?

F.C.: Creo que va a ser un año muy bueno, porque somos un negocio anticrisis y que mantiene su solvencia independientemente del escenario económico. Tenemos un *target* de clientes tan amplio –diría que casi infinito– que pase lo que pase, nuestros servicios siempre tendrán demanda de diferentes sectores. Esto es lo que ocurrió en la pandemia, cuando los bares cerraron, sí, pero las agencias de transporte, los despachos de abogados, las clínicas y dentistas, las peluquerías... estaban a pleno rendimiento.



Fernando Castillo,
fundador y director general de Ambiseint

La previsión es abrir más franquicias, sobre todo en áreas como Galicia, Alicante, Cantabria y País Vasco. Se trata de zonas muy buenas y donde ya estamos presentes, pero con una demanda tan alta que es preciso darles más cobertura para extraer todo su potencial.

EMP: ¿Cuáles son los beneficios que obtiene el franquiciado al integrarse en Ambiseint?

F.C.: Acceder a un negocio de muy baja inversión para la elevada rentabilidad que muestra, donde no se precisa local comercial, a lo que sumamos formación integral, con un acompañamiento en todo momento. Al franquiciado le ofrecemos desde la central planes de crecimiento y de captación de clientes a través de Internet, gracias a nuestro excelente posicionamiento *online*.

Y destacaría también que el número de establecimientos susceptibles de contratar nuestros servicios es casi infinito, desde grandes cadenas a pequeños comercios.



Actividad: Marketing Olfativo y
Ambientación Profesional
www.franquiciasambiseint.com
info@franquiciasambiseint.com

971 100 603

“Tenemos muy claros nuestros objetivos, por eso avanzamos en la dirección correcta”

En pleno proceso de expansión internacional en el Benelux tras la adquisición de Speedlink, NACEX aporta importantes ventajas a su red de franquicias para disponer de una oferta global de servicios.

Hace años que NACEX se posiciona como compañía líder en el segmento de la mensajería exprés en España, Portugal, Andorra y Países Bajos. Desde el año 2002, NACEX forma parte del Grupo Logista, recientemente incorporado al IBEX35 además de formar parte del índice FTSE4Good IBEX, donde figuran solo aquellas compañías que demuestran sólidas prácticas en materia de sostenibilidad y a cuyos valores se sienten también muy alineados en NACEX. Pero, además del compromiso medioambiental, la hoja de ruta de pasa por la expansión internacional al objeto de dotar a su red de franquicias y clientes de una oferta global de servicios con plazos optimizados. Como dice **Xavier Calvo**, Director de Desarrollo de Negocio en NACEX, “tenemos muy claros nuestros objetivos y las necesidades de nuestros clientes, y es esto precisamente lo que nos permite avanzar en la dirección correcta para aportar el valor añadido que nos diferencia en el mercado”. Para sumar fuerzas en esta aventura, quieren seguir apoyándose en otros emprendedores dinámicos y conocedores del sector de la mensajería con una excelente capacidad comercial.

EMPRENDEDORES: ¿En qué situación se encuentra el sector del transporte urgente y mensajería y qué perspectivas presenta en el corto y medio plazo?

XAVIER CALVO: Es un sector en permanente crecimiento. En los últimos años ha evolucionado especialmente al alza por su vinculación a las compras por internet, que siguen creciendo de forma sostenida y generando oportunidades de negocio, aunque también desafíos operativos que atender para seguir garantizando la calidad de nuestro servicio.

EMP: ¿Qué balance realizan de la trayectoria de la compañía en este 2022 a pun-

to de finalizar y, de cara al 2023, cuál es el plan de expansión que han diseñado?

X.C.: El aumento de las entregas a domicilio y las restricciones de circulación en muchas ciudades debido a cuestiones medioambientales han hecho que potenciales soluciones de entrega sostenibles para la última milla. Este año, además, hemos impulsado nuestra expansión internacional en el Benelux con la adquisición de la empresa neerlandesa Speedlink. Esto ha conllevado importantes ventajas a nuestra red de franquicias y clientes, como poder disponer de una oferta global de servicios con NACEX y mejores plazos de entrega y recogida en los envíos internacionales.

EMP: ¿Qué perfil de franquiciado buscan para articular su plan de expansión?

X.C.: Buscamos aliados con perfiles de personas emprendedoras, dinámicas y conocedores del sector de la mensajería, que además tengan una excelente capacidad comercial.

EMP: Cuáles son las ventajas competitivas –para el franquiciado– de integrarse en una cadena como Nacex.

X.C.: Tenemos una amplia experiencia en el sector. Llevamos más de 27 años desarrollando nuestra actividad en el mercado y, desde el año 2002, estamos integrados en Logista, que acaba de incorporarse al IBEX35 por su sólida posición financiera. Esto nos aporta recursos, estructura y fuerza para seguir creciendo en el mercado. En NACEX tenemos muy claros nuestros objetivos y las necesidades de nuestros clientes, y es esto precisamente lo que nos permite avanzar en la dirección correcta siempre con el propósito de aportar el valor añadido que nos diferencia en el mercado, como es nuestra especialización en servicios para los sectores de la salud, tecnología, servicios técnicos...



Xavier Calvo,
Director de Desarrollo de Negocio en NACEX

EMP: Del soporte integral que prestan desde la central, ¿cuáles son las líneas de apoyo que más valoran los franquiciados en el día a día de su negocio?

X.C.: El acompañamiento continuo que les ofrecemos. Desde el principio, ponemos a su disposición formación continua. Ofrecemos soporte a nivel operativo, comercial y administrativo con el objetivo de crecer con una red de franquicias muy estable, y es que nuestro éxito es el éxito de nuestras franquicias.

EMP: Siempre a la vanguardia y en continua evolución, ¿tienen previsto lanzar alguna novedad referida a servicio, herramientas de gestión, tecnología...?

X.C.: En los próximos años seguiremos poniendo el foco en la calidad del servicio, la garantía de entrega y la información que damos a nuestros clientes. Además, en línea con la política de sostenibilidad de la compañía como parte de Logista, seguiremos pendientes de nuevas oportunidades para avanzar hacia un futuro de emisiones neutras.

NACEX
by Logista

Actividad: Mensajería urgente
interesados@nacex.com
www.nacex.com
900 100 000



KIOSKO DIGITAL

Emprendedores

SIEMPRE CONTIGO AYUDÁNDOTE A TRIUNFAR



ESPECIALES EMPRENDEDORES



DESCÁRGATE **GRATIS** LAS GUÍAS

Todos los recursos y apoyo que necesitas para emprender a un solo click y gratis en nuestro kiosko digital



¡No te las puedes perder!



“Se abre todo un océano de oportunidades en el sector de las reformas y la rehabilitación”

5.200 millones de euros de los Next Generation irán a parar a la rehabilitación de inmuebles. Se abre, pues, un océano de oportunidades para el que Aquí Tu Reforma está preparada para subirse a la ola.

Corren buenos tiempos para el sector de las reformas y la rehabilitación de edificios. Los fondos europeos de los Next Generation asignados a España reservan una partida de 5.200 millones de euros destinados a mejorar la eficiencia energética y la sostenibilidad de los edificios. Se abre, pues, un océano de oportunidades para el que Aquí Tu Reforma tiene ya desplegadas las velas con un ambicioso plan de expansión para acelerar tanto el crecimiento de los 170 socios que integran ya su red de franquicias como de todos aquellos inversores y emprendedores que quieran subirse a la ola. Lo cuenta **Ángel Amat**, Chief Business Officer de Aquí tu Reforma, la primera compañía española de franquicias de reformas con base tecnológica.

EMPRENDEDORES: ¿Cómo ha sido el año 2022 para Aquí Tu Reforma?

ÁNGEL AMAT: Muy positivo. Aquí tu Reforma ofrece un modelo de negocio de reformas para emprendedores con o sin experiencia en reformas. Comenzamos el año con 110 franquicias y lo hemos cerrado con 170. Aquí tu Reforma está consolidada como la red de reformas líder del país. A ello contribuyó la entrada en el accionariado y Consejo de Administración de grandes corporaciones como Iberdrola, Banco Sabadell o el fondo Seaya Ventures. Contar con socios como estos es sinónimo de proyecto de futuro y bien fundamentado.

EMP.: No está mal para una empresa nacida hace 4 años. ¿Y cómo prevén que se va a comportar el sector el año que ahora comienza?

A.A.: Hablamos de un sector en plena ebullición, con crecimiento continuado y la llegada de los fondos europeos a la rehabilitación de edificios para reducir el consumo energético en los hogares va a acelerar

todavía más el sector. Hablamos de un sector, el de las reformas y la rehabilitación, que factura 20.000 millones de euros anuales, más que el de la obra nueva, y donde la demanda supera con creces a la oferta. Hay muy buenas expectativas para los próximos años.

EMP.: ¿Cómo están funcionando las tiendas de Aquí Tu Reforma?

A.A.: En Aquí tu Reforma estamos abriendo tiendas de venta de reformas en calles y centros comerciales. La facturación de una tienda puede ser dos o tres veces más que la de una empresa de reformas sin tienda. la rentabilidad sube mucho. Las tiendas Aquí tu Reforma son espacios retail de experiencia de cliente, más que el típico *show room* o punto de información. Funcionan muy bien.

EMP.: ¿Qué piden a quien quiera ser franquiciado?

A.A.: Buscamos a inversores y emprendedores que deseen tener y/o gestionar un negocio de alta facturación, ambiciosos y dispuestos a entender que una empresa de reformas requiere, sobre todo, de una buena gestión empresarial, que no está reservado sólo a reformistas de toda la vida. En Aquí tu Reforma les enseñamos todo lo que han de saber, les ayudamos a encontrar el personal técnico necesario y les apoyamos desde el primer día con un equipo de 70 personas en Central a su servicio. Aquí tu Reforma es la puerta de entrada al sector de las reformas y rehabilitación.

EMP.: ¿Cómo ayuda la Central Aquí Tu Reforma a los franquiciados?

A.A.: Contamos con servicios centrales para la red en los aspectos clave del negocio: una Central de compras con condiciones para toda la red; en el área técnica, servicios para mejorar la calidad



Ángel Amat,
Chief Business Officer en AQUÍ TU REFORMA

de las obras; en ventas con una estrategia comercial única de alta conversión; en publicidad y márketing, online y tradicional, muy activos; tecnológicamente, con el mejor software de reformas, de producción propia, único; en formación con un programa de más de 70 cursos y 100 sesiones al año, online y presenciales; en el área de gestión empresarial con consultoría y asesoramiento continuo; etc. Disponemos de varios canales de entrada de clientes para la red: acuerdos con firmas que nos proporcionan obras, peticiones que nos llegan por canal online y redes sociales, etc. Además, la marca 'Aquí tu Reforma' cada vez es más conocida y reputada.

EMP.: ¿Y de cara a 2023?

A.A.: Pues nos esperan retos muy atractivos. Tenemos preparado un plan para la incorporación de 60 nuevos franquiciados y prevemos abrir unas 25 tiendas físicas. Además acabamos de firmar másters para Italia y Colombia y, junto con México que ya estamos, iremos desarrollando la expansión internacional. Tenemos previstos algunos acuerdos estratégicos que nos darán más negocio para la red y nos catapultarán aún más en el sector.



Actividad: Reformas para el hogar y rehabilitación de edificios

somos@aquitureforma.com

www.aquitureforma.com

+34 636 23 76 21