

Las marcas con más opciones  
de expansión nacional

# Potencia de crecimiento

Datos de contacto y webs  
de 151 franquicias



Existe un grupo de enseñas que ha probado que sus conceptos no solo son viables en grandes urbes, sino que también funcionan en ciudades pequeñas y medianas. Esa posibilidad les abre las puertas de un amplio desarrollo, que en algunos de los casos seleccionados acaba de empezar

Texto: Nieves García Bautista



La marca Tax abandera un concepto de despacho profesional que presta asesoría empresarial en diferentes áreas, como fiscal, laboral, contable, legal, de auditoría, recursos humanos, protección de datos, seguros o ayudas y subvenciones.

Raquel Moreno, directora de Marketing y Comunicación, destaca como valor añadido el apoyo al franquiciado, que clasifica en 3 tipos. “Primero ofrecemos un soporte técnico en cualquier área de la empresa, incluidas la gestión de impagados o la valoración de operaciones vinculadas. Por otro lado, dispensamos un valioso respaldo en el ámbito de la formación, y no solo referente a las 3 semanas del inicio, sino también a lo largo de la actividad”.

“El tercer soporte es la ayuda en la comercialización de los servicios”, añade Moreno. “Elaboramos un plan de marketing para cada agencia y realizamos envíos

“Elaboramos un plan de marketing para cada agencia y realizamos envíos a los clientes”

de correos con novedades, dirigidos a los clientes reales y potenciales. Tampoco hay que olvidar el acceso a un portal donde el cliente del franquiciado tiene acceso a sus documentos y que constituye una herramienta de comunicación con su asesor de Tax”.

El saber hacer de esta cadena de Figueras (Girona) se remonta a 1988, 5 años antes de abrir su primera franquicia. En la actualidad, la central gestiona 72 establecimientos (4 propios) y espera sumar 5 oficinas en un año, a ser posible en Madrid, Barcelona y el País Vasco.

En principio, Tax precisa una población mínima de 20.000 habitantes. “No obstante, prestamos más atención al número de IAE [Impuesto de Actividades Económicas], que debe partir de 2.000”. Raquel Moreno señala que

resulta complicado establecer un techo de crecimiento en este sector. “Hay mucho intrusismo, muchos trabajos que no se declaran y asesores que no se han dado de alta. Todo ello dificulta la tarea de analizar la competencia y cifrar el crecimiento en un número de oficinas”.

La central catala- ➤



## ABRASADOR

Actividad: Restaurantes especializados en carnes a la brasa de crianza propia  
Web: www.abrasador.com Tno: 925 25 63 65

Los productos caseros o criados de la forma más natural posible son un reclamo de lo más apetitoso para los que miman su paladar. Ese es precisamente uno de los reclamos de Abrasador, una enseña toledana de restaurantes que sirven carnes de ternera e ibéricos, de crianza propia. “Somos ganaderos y contamos con una sala de despiece. Al controlar todo el proceso, nuestra carne es de alta calidad”, destaca Julio Ramírez, director general de Abrasador.

La enseña manchega comenzó a brasear sus carnes en 2000, cuando abrió su primer local, y 2 años después empezó a crecer con franquicias. Actualmente la red está formada por 58 rincones (2 propios) y 15 establecimientos asociados. “La carta de los restaurantes donde tenemos rincones es la misma que la de los centros Abrasador. La diferencia está en el nombre del negocio”, aclara Ramírez.

A lo largo de los próximos 12 meses, el director general espera sumar 100 unidades a la cadena, en su mayoría rincones, que se pueden montar en ciudades a partir de 2.000 habitantes. Para hacer realidad ese objetivo, Ramírez busca principalmente a restauradores que gestionen un negocio propio y funcionando.

El restaurante donde se monte el rincón precisa una superficie mínima de 100 metros cuadrados y no es necesario que se emplace en primera línea comercial. La inversión parte de 9.000 euros más IVA, cantidad que se corresponde con el derecho de entrada.



## Cómo ponerse en contacto

### + Visión

Sector: Ópticas Contacto: Emma Quer Sede: Cornellà de Llobregat Teléfono: 93 363 28 38 Correo: info@grupomasvision.es Web: www.franquiciasmasvision.es

### Abrasador

Sector: Restauración genérica Contacto: Julio Ramírez Camino Sede: Toledo Teléfono: 925 25 63 65 / 925 28 03 06 Correo: julio.ramirez@abrasador.com Web: www.abrasador.com

### ADM Asesores

Sector: Asesoría-Consultoría Contacto: Dario A. Fole Díaz/Elena García García Sede: Vilagarcía de Arousa Teléfono: 986 50 69 29 Correo: egg@admasesores.com Web: www.admasesores.com

### Aira Home

Sector: Textil y decoración del hogar Contacto: Joan Barnils Sede: Vic Teléfono: 627 95 76 47 Correo: com@airahome.com Web: www.airahome.com

### Alain Afflelou Óptico

Sector: Ópticas Contacto: Yesica Fernández Sede: San Sebastián de los Reyes Teléfono: 91 151 77 20 Correo: infofranquiciados@afflelou.es Web: www.alainafflelou.es

### APP Informática

Sector: Informática Contacto: Rubén Crespo Sede: Valencia Teléfono: 676 51 72 86 Correo: ruben@appinformatica.com Web: www.appinformatica.com

### Arreglaría

Sector: Servicios a domicilio Contacto: Pepe Martínez Rubio Sede: Madrid Teléfono: 902 193 464 / 608 37 97 17 Correo: franquicia@arreglaria.es Web: www.arreglaria.es

### Barceló Viajes

Sector: Agencias de viajes Contacto: Antonio Roca Mora Sede: Palma de Mallorca Teléfono: 971 44 80 34 Correo: franquicias@barceloviajes.com Web: www.barceloviajes.com

### Bcn Languages

Sector: Idiomas Contacto: Albert Roquet Sede: Barcelona Teléfono: 93 415 02 73 Correo: aroquet@bcnlanguages.com Web: www.bcnlanguages.com

### Besthetic

Sector: Estética Contacto: Neus Guirado/Josep Gironella Sede: Figueras Teléfono: 972 51 13 50 / 902 108 911 Correo: info@besthetic.com Web: www.besthetic.com

### Beauty Max

Sector: Estética Contacto: Departamento de Expansión Sede: Madrid Teléfono: 91 742 28 92 Correo: info@centrosbeautymax.com Web: www.centrosbeautymax.com

### Beep

Sector: Informática Contacto: Xavier Robert Sede: Reus Teléfono: 902 11 69 62 / 977 30 91 03 Correo: franquiciabeep@beep.es Web: www.franquicias.beep.es

### Best de España-Cuentos Personalizados

Sector: Productos especializados Contacto: Juan Aguilar Sánchez Sede: Hornachos Teléfono: 659 44 11 92 Correo: info@fabricadecuentos.com Web: www.fabricadecuentos.com

### Biothecare Estética

Sector: Estética Contacto: Cristina S. Jiménez Sede: Ogijares Teléfono: 958 257 957 Correo: expansion@biothecareestetika.com Web: www.biothecareestetika.com

### Bluster Store

Sector: Tiendas especializadas Contacto: Jorge Andujar/Javier Benito Sede: Cáceres Teléfono: 902 36 74 30 Correo: info@blusterstore.com Web: www.blusterstore.com

### Bocaditos y Tapas

Sector: Bares de tapas Contacto: Miguel Ángel Benito Carazo Sede: Ciempozuelos Teléfono: 91 893 10 47 Correo: central@bocaditosytapas.com Web: www.bocaditosytapas.com

### Bodegas Galiana

Sector: Restauración genérica Contacto: Juan Carlos Galiana Sede: Ciudad Real Teléfono: 902 300 334 / 926 27 12 55 Correo: dpto.administracion@bodegasgaliana.com Web: www.bodegasgaliana.com

### Bymovil-Yoigo

Sector: Telefonía Contacto: Isvett Montes Cavalieri Sede: Torrelavega Teléfono: 902 82 00 11 Correo: info@bymovil.com Web: www.bymovil.com

na selecciona como franquiciados a personas emprendedoras con conocimiento del negocio. “También es muy importante la vertiente comercial, que el asociado sea capaz de sentarse frente al cliente y asesorarle”, subraya Moreno.

Otro aspecto relevante es que Tax debe implantarse en un local. “Vendemos confianza y profesionalidad, y eso se transmite mejor en una planta baja. A un banco, por ejemplo, no se le ocurre abrir una sucursal en un edificio de oficinas”, aclara la directora de Marketing y Comunicación. La

superficie mínima del establecimiento es de 30 metros cuadrados.

Una oficina Tax cuesta alrededor de 33.500 euros, incluido el derecho de entrada (18.000 euros más IVA), pero no la obra civil. La adhesión a esta franquicia también conlleva el pago de un canon de mantenimiento de 300 euros mensuales o de un porcentaje anual que oscila entre el 7 y el 8,5% en función de la facturación. “Recomendamos que el asociado invierta un 3% de sus ingresos en publicidad”, concluye Moreno.



## LEADER MOBILE

Actividad: Publicidad y marketing a través de mensajes de móvil

Web: www.leadermobile.es Tno: 93 419 78 54

Un mensaje de móvil es sencillo, breve y directo, tres cualidades que lo convierten en un instrumento ideal para las campañas de marketing y publicidad de cualquier empresa, grande o pequeña. “Con un mensaje, se pueden felicitar los cumpleaños, enviar recordatorios de citas y otros avisos, lo que constituye también una poderosa arma de fidelización”, explica el administrador de Leader Mobile, Domenico Cassano. “Somos una agencia de publicidad que se ocupa de asesorar a empresas para que consigan más clientes y los mantengan, y, de este modo, aumentar su facturación”, añade.

Leader Mobile trabaja con una base de datos que se crea en cada



Las agencias inmobiliarias prestan un servicio bien conocido y que no difiere demasiado entre ellas. Sin embargo, el fundador de la red estadouni-

dense Re/Max decidió romper con la concepción tradicional del negocio y puso en marcha un modelo innovador en 1973, que actualmente desarrollan 6.255 agencias en 83 países.

Cada oficina de la enseña cuenta con un propietario que la dirige y multitud de profesionales autónomos que se asocian. “Estos agentes se dotan del reconocimiento de una marca internacional, se benefician del saber hacer de la red y tienen acceso a la formación más ac- ➤

caso y a partir de la cual se organiza el envío de mensajes. “Además, desarrollamos nuevos productos, como el Fidelity Point, que consiste en una tarjeta de puntos”, subraya Cassano. “La novedad es que los puntos se recogen en el móvil y eliminamos el engorro de sumar más tarjetas en la cartera del usuario”.

La cadena se fundó en Italia en 2002 y se instaló en España en 2007, para empezar a franquiciar al año siguiente. Ahora la red está formada por 61 unidades operativas (60 asociadas) en España, y más de 200 en Italia, Rumanía, Portugal, México, Estados Unidos, Francia, Alemania y el Reino Unido.

Cassano prevé incorporar entre 30 y 40 agencias hasta finales de 2012, preferentemente en Palma de Mallorca, Extremadura, Castilla-La Mancha y Valencia. “Hemos calculado que en España caben un máximo de 120 o 150 agencias, que esperamos conseguir en 2014”.

El franquiciado de Leader Mobile necesita una población mínima de 20.000 vecinos. “También se puede funcionar en áreas de exclusividad menores que tengan una población circundante que sume 50.000 o 60.000 habitantes. En cualquier caso, nuestros asociados pueden captar clientes de cualquier parte de España”.

Cassano selecciona para la red a emprendedores con vocación comercial y de autoempleo. “Es importante que el franquiciado se instale en un local o un despacho, para causar una buena impresión ante los clientes. Además, como este no es solo un trabajo de calle, el asociado también va a necesitar teléfono y equipamiento informático”.

La inversión inicial es de unos 19.000 euros, e incluye el canon de entrada (6.000 euros más IVA) y material publicitario para la venta.

### Cache Cache

Sector: Moda femenina Contacto: Santiago Martínez Sede: Barcelona Teléfono: 93 272 20 70 / 609 66 50 32 Correo: smartinez@retailsr.net Web: www.cache-cache.com

### Cafés Valiente

Sector: Cafeterías Contacto: Raquel Castellà Fernández Sede: Paterna Teléfono: 902 34 40 70 / 96 134 40 70 Correo: raquel.castella@cafento.com Web: www.cafento.com

### Calderón Sport

Sector: Tiendas de deportes Contacto: Enrique Curros Sede: Coslada Teléfono: 91 669 95 30 Correo: franquicias@calderonsport.com Web: www.calderonsport.com

### Carlin

Sector: Oficina-Papelería-Impronta Contacto: Christian Lagardere Sede: Villaviciosa de Odón Teléfono: 91 616 93 51 Correo: info@carlin.es Web: www.carlin.es

### Castro Parga

Sector: Tiendas de pinturas Contacto: Roldán Pérez Santiago Sede: Lugo Teléfono: 902 20 90 55 / 982 20 91 04 Correo: franquicias@castroparga.com Web: www.castroparga.com

### Cativos

Sector: Educación infantil Contacto: Juan Manuel Álvarez/Ana Naya Sede: Santiago de Compostela Teléfono: 983 27 90 77 / 881 973 873 Correo: franquicias@cactivos.com Web: www.cativos.com

### Century 21

Sector: Agencias inmobiliarias Contacto: Departamento de Expansión Sede: Barcelona Teléfono: 902 21 01 02 Correo: xlopez@century21.es Web: www.century21.es

### Chantilly

Sector: Pastelerías Contacto: Departamento de Expansión Sede: Palma de Mallorca Teléfono: 971 28 05 39 Correo: patisseriechantilly@yahoo.com

### Charlotte

Sector: Bares de copas Contacto: Sylvain Wils/Conchi Zafra Sede: Sevilla Teléfono: 654 33 43 17 Correo: comercial@charlottefranquicias.com Web: www.charlottefranquicias.com

### Chiquiboy

Sector: Moda infantil Contacto: Mónica Iso Romera Sede: Vilassar de Dalt Teléfono: 93 753 00 50 Correo: monica.iso@chiquiboy.com Web: www.chiquiboy.com

### Cinebank Ocio 24 Horas

Sector: Venta automática Contacto: Daniel Díez Sede: Barcelona Teléfono: 902 11 50 00 Correo: empresa@cinebank.es Web: www.cinebank.es

### Citylift

Sector: Productos especializados Contacto: Cayetano Pérez Ortiz Sede: Aiguaviva Teléfono: 93 390 69 33 Correo: citylift@franquicia.info Web: www.citylift.net

### Clean & Iron Service

Sector: Servicios asistenciales y domésticos Contacto: Paqui Ibáñez Sede: La Seu d'Urgell (en España) Teléfono: 606 918 632 / 93 380 49 90 Correo: cleaniron@mypic.ad Web: www.cleaniron.com

### Color Plus

Sector: Tiendas de consumibles Contacto: Antonio Hernández Sede: Zaragoza Teléfono: 976 352 733 Correo: info@tiendacolorplus.com Web: www.franquiciascolorplus.com

### Compagnia della Bellezza

Sector: Peluquerías Contacto: Claudio Buccil/Rut Blanco Sede: Barcelona Teléfono: 93 410 47 90 / 648 83 60 18 Correo: claudio@compagniadellabellezza.es Web: www.compagniadellabellezza.es

### Cortinaplus

Sector: Textil y decoración del hogar Contacto: Antonio Javier Pérez Ruiz Sede: Siero Teléfono: 650 142 302 / 985 985 640 Correo: info@cortinaplus.com Web: www.cortinaplus.com

### CreditServices

Sector: Servicios financieros Contacto: Departamento de Expansión Sede: Barcelona Teléfono: 902 020 640 Correo: central@creditcb.com Web: www.creditservices.es

### C-system

Sector: Informática Contacto: José María Paules Sede: La Muela Teléfono: 902 38 63 86 / 976 14 95 93 Correo: info@c-system.net Web: www.c-system.net

### Cunas Caydi

Sector: Tiendas especializadas Contacto: Juan José Naranjo Sede: Villanueva de Córdoba Teléfono: 627 585 844 / 957 33 93 04 Correo: info@cunascaydi.es Web: www.cunascaydi.es

**Curves**

Sector: Gimnasios **Contacto:** Roberto Rodríguez **Iniesta Sede:** Guadalajara **Teléfono:** 949 20 09 38 **Correo:** ventas@curveseurope.com **Web:** www.curveseurope.com

**Dándara**

Sector: Moda femenina **Contacto:** Sonia Pozo **Sede:** Móstoles **Teléfono:** 91 665 81 70 **Correo:** franquicias@dandara.es **Web:** www.dandara.es

**DeCosas, Hogar y Moda**

Sector: Textil y decoración del hogar **Contacto:** Antonio de Silóniz **Sede:** Pozuelo de Alarcón **Teléfono:** 91 799 43 20 **Correo:** administracion@euroyca.com **Web:** www.grupodeeuroyca.com

**DeOpapelería**

Sector: Oficina-Papelería-Impronta **Contacto:** Gustavo Landaburu **Sede:** Ribarroja del Turia **Teléfono:** 617 45 67 40 **Correo:** expansion@deo.es **Web:** www.deo.es

**Desseo Modela tu Cuerpo**

Sector: Estética **Contacto:** Tana Benasuly **Sede:** Málaga **Teléfono:** 952 99 89 49 **Correo:** expansion@desseofranquicia.com **Web:** www.desseofranquicia.com

**Dos Plata**

Sector: Joyería **Contacto:** Begoña Fernández González **Sede:** Ourense **Teléfono:** 988 24 75 53 **Correo:** infoemiplata@emiplata.com **Web:** www.2dos.es

**D-pilate**

Sector: Depilación **Contacto:** Tana Benasuly **Sede:** Málaga **Teléfono:** 93 390 69 33 **Correo:** expansion@d-pilate.com

**Dsae Consultoría y Gestión**

Sector: Asesoría-Consultoría **Contacto:** Gustavo Landaburu **Sede:** Paterna **Teléfono:** 96 230 56 09 **Correo:** gustavo.landaburu@dsae.es **Web:** www.dsae.es

**Dynos Informática**

Sector: Informática **Contacto:** Antonio Gómez Gallego **Sede:** Escózar **Teléfono:** 958 50 90 10 **Correo:** agomez@dynos.es **Web:** www.dynos.es

**El Barril del Tapeo**

Sector: Bares de tapas **Contacto:** Juan Patricio García Ballester **Sede:** Cartagena **Teléfono:** 902 92 91 90 / 968 08 60 95 **Correo:** info@grupobarril.com **Web:** www.grupobarril.com

**El Cinco Bolas**

Sector: Bares de tapas **Contacto:** Antonio Villena **Sede:** Málaga **Teléfono:** 951 00 70 77 / 902 92 99 35 **Correo:** info@elcincobolas.com **Web:** www.elcincobolas.com

**El Rincón de María**

Sector: Textil y decoración del hogar **Contacto:** Departamento de Franquicias **Sede:** Lorquí **Teléfono:** 902 056 188 / 968 676 083 **Correo:** info@elrincondemaria.com **Web:** www.elrincondemaria.com

**Eroski Viajes**

Sector: Agencias de viajes **Contacto:** Enrique Campos **Sede:** Basauri **Teléfono:** 94 448 69 47 **Correo:** franquicias@viajeseroski.es **Web:** www.viajeseroski.es

**Escuela Infantil Patin**

Sector: Educación infantil **Contacto:** Sergio Borrero/Javier Peralta **Sede:** Gines **Teléfono:** 902 10 42 35 / 610 75 17 18 / 954 56 09 00 **Correo:** franquicia@escuelainfantilpatin.com **Web:** www.escuelainfantilpatin.com

**Espacio Lector Nobel**

Sector: Librerías **Contacto:** Carlos Blanco García **Sede:** Vilaboia **Teléfono:** 902 41 21 21 **Correo:** franquicias@libreriasnobel.es **Web:** www.libreriasnobel.es

**EsteticBody**

Sector: Estética **Contacto:** Departamento de Expansión **Sede:** Barcelona **Teléfono:** 93 278 10 47 / 608 55 96 26 **Correo:** expansion@esteticbody.com **Web:** www.esteticbody.com

**Euro y Compañía-Dt Detalles**

Sector: Tiendas multiproducto **Contacto:** Antonio de Silóniz **Sede:** Pozuelo de Alarcón **Teléfono:** 91 799 43 20 **Correo:** informacion@euroyca.com **Web:** www.grupodeeuroyca.com

**Eurotex**

Sector: Tiendas de pinturas **Contacto:** Aurelio Alarcón **Sede:** El Viso del Alcor **Teléfono:** 95 574 15 92 **Correo:** franquicias@eurotex.es **Web:** www.eurotex.es

**ExpoFinques**

Sector: Agencias inmobiliarias **Contacto:** Dolores García **Sede:** Barcelona **Teléfono:** 93 115 22 00 **Correo:** franquicias@expoFinques.com **Web:** www.expoFinques.com

►tualizada del sector”, destaca José Luis García, director de Expansión de Re/Max España. “Además, reciben los honorarios más elevados del mercado, ya que las comisiones pueden llegar hasta el 80%”.

Los asociados españoles de Re/Max cuentan con otra ventaja. Se trata del MLS (Multiple Listing Service), una bolsa inmobiliaria común –de la que Re/Max es cofundadora–, que comercializa más de 9.000 propiedades en ex-

clusiva y que permite la cooperación entre las diferentes redes que pertenecen a ella.

En 1995 la cadena se instaló en España, donde actualmente opera con 60 oficinas franquiciadas, a las que se prevé sumar otras 25 en el plazo de un año en localidades con más de 10.000 habitantes. El director de Expansión busca asociados de modo preferente en la Comunidad de Madrid, Canarias y Cataluña.

**“Nuestros agentes tienen acceso a la formación más actualizada del sector inmobiliario”**

**CHARLOTTE**  
**Actividad: Cafetería, heladería, cervicería, coctelería y bar de copas**  
**Web: www.charlottefranquicias.com Tno: 654 33 43 17**

**Charlotte abre con el amanecer y cierra en la madrugada. Un horario tan amplio permite la captación de un público diverso y con necesidades diferentes.** “Servimos desayunos, aperitivos y comidas sencillas que no precisan cocina, como ensaladas,



pasta, pizza o baguettes”, señala Sylvain Wils, gerente de la enseña sevillana. “Para las meriendas se pueden elegir helados, tartas, crepes, gofres y pastelería variada, presentada en una vitrina que queda bien a la vista”, añade. “A medida que anochece, adaptamos el ambiente con las luces y la música, y damos paso a los cócteles, copas, frappés y batidos”.

El gerente de Charlotte subraya que el diseño de los locales supone una diferencia competitiva respecto de otros negocios similares. “Cuidamos mucho la decoración, con arreglo a un entorno nocturno, mientras que otras cadenas están más enfocadas al café, los desayunos y meriendas, y al ambiente de día”.

El concepto se puso en marcha en 2002 en un local propio y comenzó a expandirse en

La central, establecida en Aravaca (Madrid), ha fijado un techo de crecimiento de 500 oficinas, que se prevé lograr durante los próximos 10 años. “Ese tope viene marcado no solo por el factor de la población mínima que necesita una oficina Re/Max, sino también por la cuota de mercado que captamos”, puntualiza José Luis García.

“El perfil de nuestro franquici-

ado suele ser varón, entre los 41 y 50 años de edad, con estudios superiores o bachillerato, siempre con un marcado carácter emprendedor y, por lo general, con experiencia en el sector”, dice García.

La central, que no estipula unas condiciones específicas para el local, considera que la inversión inicial sin fondo de maniobra puede partir de 25.000 euros, ►



franquicia a partir de 2006. La marca andaluza abandera 23 establecimientos (1 propio) en España, además de 2 en Portugal y 1 en México.

La central se pone el objetivo de abrir 8 o 9 establecimientos al año, en localidades de 30.000 habitantes como mínimo. “Podemos instalarnos en municipios con censos menores, si se trata de zonas de playa o turísticas. Por ejemplo, en Chipiona, donde residen 12.000 vecinos, la población llega a 70.000 habitantes en vacaciones”, puntualiza Wils. El gerente recomienda que el asociado se emplee en el local. “De ese modo, el negocio suele funcionar mejor”.

Charlotte se monta en una superficie mínima de 55 metros cuadrados, en una zona de oficinas y ocio, con restaurantes, bares de tapas y viviendas. “Es conveniente contar con una terraza”, añade Wils. Poner en marcha un local con la enseña andaluza cuesta alrededor de 250.000 euros, incluida la obra civil. “No obstante, si podemos aprovechar la obra y estructura, el presupuesto puede salir por 40.000 euros”.

El franquiciado no tiene que pagar cánones, pero debe comprar la mercancía a los proveedores de la central.

**Farmatural**

Sector: Parafarmacias **Contacto:** Rosa María Villa **Sede:** Madrid **Teléfono:** 91 381 33 13 **Correo:** info@farmatural.com **Web:** www.farmatural.com

**Ferrocarril 1870**

Sector: Cafeterías **Contacto:** Vicente Belmonte **Sede:** Sagunto **Teléfono:** 667 436 376 / 670 723 606 **Correo:** info@ferrocarril1870.com **Web:** www.ferrocarril1870.com

**Fotoprix**

Sector: Tiendas de fotografía **Contacto:** Carles Fabregà **Sede:** Barcelona **Teléfono:** 902 50 06 00 **Correo:** fotoprix@fotoprix.com **Web:** www.fotoprix.com

**Gali-Gali**

Sector: Tiendas especializadas **Contacto:** Jasmeet Sahni Singh **Sede:** Azuaga **Teléfono:** 957 23 18 90 **Correo:** mail@gali-gali.com **Web:** www.gali-gali.com

**GiraMondo Viajes Franquicia**

Sector: Agencias de viajes **Contacto:** Departamento de Expansión **Sede:** Vitoria **Teléfono:** 902 011 015 **Correo:** giramondo@giramondo.es **Web:** www.giramondo.es

**Gold's Gym**

Sector: Gimnasios **Contacto:** Departamento de Expansión **Sede:** Madrid **Teléfono:** 91 770 18 86 **Correo:** franquicias@goldsgym.es **Web:** www.goldsgym.es

**Golo/Golo**

Sector: Moda genérica **Contacto:** Sergio Díaz **Sede:** Esplugues de Llobregat **Teléfono:** 93 473 61 81 **Correo:** golo@gologolo.es **Web:** www.gologolo.es

**Grupo BBS**

Sector: Servicios asistenciales y domésticos **Contacto:** Isabel López González **Sede:** Barcelona **Teléfono:** 902 10 32 22 **Correo:** franquicia@grupobbs.com **Web:** www.grupobbs.com

**Grupo Eurener**

Sector: Energías renovables **Contacto:** Vicente Navarro **Sede:** Bigastro **Teléfono:** 965 21 75 09 **Correo:** expansion@eurener.com **Web:** www.franquiciaeurener.es

**Grupo Glauka**

Sector: Agencias de viajes **Contacto:** María Jesús Lamora **Sede:** Monzón **Teléfono:** 902 15 25 91 **Correo:** grupoglauka@grupoglauka.com **Web:** www.grupoglauka.com

**Grupo Prosolar**

Sector: Energías renovables **Contacto:** José Manuel Gómez **Sede:** Málaga **Teléfono:** 952 65 72 54 **Correo:** gomez@grupoprosolar.es **Web:** www.grupoprosolar.es

**Halcourier**

Sector: Transporte-Mensajería **Contacto:** Rosario López **Sede:** Alcalá de Henares **Teléfono:** 902 11 20 20 **Correo:** rlopez@halcourier.com **Web:** www.halcourier.es

**House Coffee**

Sector: Venta automática **Contacto:** Óscar Urraca Flor **Sede:** Madrid **Teléfono:** 902 014 377 / 91 369 91 68 **Correo:** company@house-coffee.com **Web:** www.house-coffee.com

**HyperMinceur**

Sector: Estética **Contacto:** Claude Rodríguez **Teléfono:** 00 33 6 22 64 70 95 / 00 33 1 43 21 82 45 **Correo:** claude@hyperminceur.com **Web:** www.hyperminceur.com

**Igual**

Sector: Bisutería y complementos **Contacto:** Jaime Berdejo/Ángeles Berdejo **Sede:** Zaragoza **Teléfono:** 976 73 78 65 / 620 04 86 09 **Correo:** igual@franquiciasigual.com **Web:** www.franquiciasigual.com

**Ikatz-Fotosistema**

Sector: Tiendas de fotografía **Contacto:** Ramón Barrantes/Juan Mendizábal **Sede:** Vitoria-Gasteiz **Teléfono:** 945 245 454 **Correo:** info@ikatz.es **Web:** www.ikatz.es

**Infocalia.com**

Sector: Publicidad **Contacto:** Eva López **Sede:** Nerja **Teléfono:** 902 95 57 00 **Correo:** franquicia@infocalia.com **Web:** www.infocalia.com

**Interfilm**

Sector: Tiendas de fotografía **Contacto:** Emilio Álvarez Fernández **Sede:** Corvera de Asturias **Teléfono:** 985 51 40 32 / 649 82 08 38 **Correo:** eaf@interfilm.es **Web:** www.interfilm.es

**Interzoo**

Sector: Tiendas de mascotas **Contacto:** Arturo Holguín **Sede:** Paiporta **Teléfono:** 902 52 98 52 **Correo:** franquicias@interzoo.es **Web:** www.interzoo.es

**Karoon Pilates Studios**

Sector: Gimnasios **Contacto:** Sonsolés Oñate **Sede:** Valencia **Teléfono:** 96 371 77 37 **Correo:** franquicias@karoonpilates.com **Web:** www.karoonpilates.com

**K-Habls-Yoigo**

Sector: Telefonía **Contacto:** Juan Botas **Sede:** Las Rozas **Teléfono:** 91 710 46 65 **Correo:** franquicias@k-habls.com **Web:** www.k-habls.com

**Kids&Us**

Sector: Educación infantil **Contacto:** Alba Torruella Vives **Sede:** Manresa **Teléfono:** 93 877 00 85 **Correo:** expansion@kidsandus.es **Web:** www.kidsandus.es

**La Jabonería Galea**

Sector: Cosmética **Contacto:** David Sáinz **Sede:** Alcalá de Henares **Teléfono:** 91 880 72 59 **Correo:** franquicia@jaboneriagalea.com **Web:** www.jaboneriagalea.com

**La Repro Service**

Sector: Oficina-Papelaría-Impronta **Contacto:** José Manuel Bresó Calderón **Sede:** Cuenca **Teléfono:** 902 36 59 88 **Correo:** franquicias@larepro.com **Web:** www.larepro.com

**La Tienda de Lolín**

Sector: Moda femenina **Contacto:** Flora Magro **Sede:** Granollers **Teléfono:** 93 860 46 24 **Correo:** franquicia@latiendadelolin.net **Web:** www.latiendadelolin.net

**La Ventana Natural**

Sector: Dietética-Herboristerías **Contacto:** Roberto Bullido Muñoz **Sede:** Leganés **Teléfono:** 91 683 83 06 **Correo:** roberto.bullido@ynsadietsa.com **Web:** www.ynsadiet.net

**Láser Natura**

Sector: Estética **Contacto:** Departamento de Expansión **Sede:** Madrid **Teléfono:** 91 751 82 17 **Correo:** franquicias@lasernatura.com **Web:** www.lasernatura.com

**Laserstar.es**

Sector: Estética **Contacto:** José Antonio González Mota **Sede:** Madrid **Teléfono:** 902 15 04 50 **Correo:** info@laserstar.es **Web:** www.laserstar.es

**Leader Mobile**

Sector: Publicidad **Contacto:** Domenico Cassano **Sede:** Barcelona **Teléfono:** 93 419 78 54 **Correo:** info@leadermobile.es **Web:** www.leadermobile.es

**Ler Librerías**

Sector: Librerías **Contacto:** Francisco J. Fernández **Sede:** Santa Comba **Teléfono:** 986 11 33 04 / 669 189 909 **Correo:** ffernandez@lerlibrerias.com **Web:** www.lerlibrerias.com

**Limanfer**

Sector: Servicios de higiene y limpieza **Contacto:** Juan Rico **Sede:** Ferrol **Teléfono:** 981 319 352 / 902 502 471 **Correo:** info@limanfer.es **Web:** www.limanfer.es

**Lipotherm Center-Photocosmetic**

Sector: Estética **Contacto:** Adolfo Rodríguez **Sede:** Castellón **Teléfono:** 680 42 34 84 / 964 22 65 76 **Correo:** info@lipothermcenter.com **Web:** www.lipothermcenter.com

**Lizarran**

Sector: Bares de tapas **Contacto:** Gonzalo Julián **Sede:** Pozuelo de Alarcón **Teléfono:** 91 490 28 05 **Correo:** gjulian@comessgroup.com **Web:** www.comessgroup.com

**Lola Botona**

Sector: Mercaderías **Contacto:** Raquel Claret **Sede:** Barcelona **Teléfono:** 93 268 36 11 **Correo:** info@lolabotona.es **Web:** www.lolabotona.es

**Look & Find**

Sector: Agencias inmobiliarias **Contacto:** José M. Lorenzo **Sede:** Madrid **Teléfono:** 91 375 03 40 **Correo:** info@lookandfind.es **Web:** www.lookandfind.es

**Lovendoporti.es**

Sector: Tiendas especializadas **Contacto:** Antonio Fabrizio **Teléfono:** 900 809 927 **Correo:** franquicia@lovendoporti.es **Web:** www.lovendoporti.es

**Lune Bleu**

Sector: Bisutería y complementos **Contacto:** Eugenio del Pueblo **Sede:** Port Saplaya-Alboraya **Teléfono:** 649 76 079 / 96 356 49 98 **Correo:** eugenio@lunebleu.com **Web:** www.lunebleu.com

**Magic Factory**

Sector: Tiendas especializadas **Contacto:** Xavier Vilá Porté **Sede:** Borox **Teléfono:** 92 552 73 09 / 609 141 899 **Correo:** vilax@vilax.es **Web:** www.magicfactory.eu

➤ incluido un derecho de entrada de 12.000 euros más IVA. El franquiciado también tendrá que abonar un canon de mantenimiento del 6% de las ventas y otro de publicidad, del 3%.



**Curves es algo más que un gimnasio donde las mujeres pueden ponerse en forma con unas máquinas hidráulicas.**

Cuando la firma llegó a España, en el año 2000, el concepto trabajaba con un circuito de 30 minutos que combinaba ejercicio aeróbico y de fuerza. A ese sistema se han añadido unos planes de dieta que activan el metabolismo y Curves Smart, un método de entrenamiento personal por el que cada máquina reconoce a la cliente y se adapta a su nivel físico.

Desde su fundación en Estados Unidos, en 1992, Curves ha crecido hasta contar con unos 7.500 centros en más de 84 países; en España, la cadena está formada por 148 establecimientos

franquiciados.

Para este 2011, la central española –establecida en Guadalajara– había planeado abrir 30 gimnasios. “A pesar de que se trata de una cifra ambiciosa, vamos bien encaminados y creemos que lo cumpliremos”, dice Roberto Rodríguez, director general para España y Portugal.

La previsión para 2012 apunta a un objetivo de entre 25 y 35 locales, en localidades con más de 20.000 habitantes. “Sobre todo estamos interesados en Cataluña y la Comunidad Valenciana”, resalta Rodríguez,

al tiempo que explica que el techo de crecimiento en España se ha fijado entre 250 y 300 centros. “Podríamos alcanzar ese tope en 4 o 5 años, pero habrá que esperar a ver cómo evoluciona la economía”, matiza.

El franquiciado idóneo de la cadena es aquel que quiera autoemplearse en su negocio. “Tiene que gustarle relacionarse con mujeres, tener mentalidad comercial y aprender un sistema de trabajo”, destaca el director general. “El asociado tiene que entender que va a representar y vender nuestra marca”.

Un gimnasio Curves se monta en un local de 150 metros cuadrados como mínimo, y puede estar emplazado en zonas secundarias. “Antes era complicado encontrar locales adecuados. Sin embargo, ahora ➤

“Con la crisis han salido muchos locales que necesitan poca inversión en obra civil”

# seguimos creciendo



## ESTO VA A SER

# UN PUNTAZO

La mayor cadena de franquicias de Diseño Gráfico, Impresión Digital y Papelería  
 Pídenos información sin compromiso: Teléfono de contacto 926 54 75 51 / E-mail: expansion@virtualgama.com



## CACHE CACHE

**Actividad:** Moda para la mujer a precios populares

**Web:** [www.cache-cache.com](http://www.cache-cache.com) **Tno:** 93 272 20 70

**E**l dinamismo es la clave de la marca francesa Cache Cache. “Esta es una franquicia donde se trabaja mucho la promoción, los cambios en la tienda, el movimiento de género y género”, dice Vanessa Salas, responsable de Expansión y Desarrollo.

Cache Cache desarrolla un concepto de moda femenina a precios asequibles desde 1981, cuando se fundó en Francia. La enseña llegó a España en 2008 y 1 año después empezó a franquiciar este modelo de negocio que actualmente desarrollan 39 tiendas (14 asociadas). En el exterior, el grupo del que forma parte la red cuenta con unos 2.000 puntos de venta en 20 países.

“Nuestra prioridad es expandirnos con franquicias, especialmente en el norte de España”, subraya Salas. Aún es pronto para hablar de un techo de crecimiento. “De momento nos ocupamos de ir cubriendo zonas y de analizar con detalle el emplazamiento y perfil del franquiciado”.

La responsable de Expansión y Desarrollo señala que Cache Cache no es fácil de gestionar. “Es mejor que al asociado le guste la venta, porque nosotros atendemos al público”.

Un establecimiento de la enseña gala se instala en 130 metros cuadrados como mínimo y se ubica en un lugar de mucho tránsito y de clientes potenciales. “Dependiendo de la competencia de alrededor, analizamos si la tienda debe estar en primera línea o puede situarse en una zona secundaria”. La inversión se aproxima a 40.000 euros, obra civil aparte y con la mercancía en depósito. Durante la actividad, el franquiciado tiene que pagar mensualmente un canon de *marketing* de 200 euros, y otros 270 euros por el *renting* del equipamiento informático.

► hay muchos establecimientos, e incluso completamente acondicionados, que necesitan poca inversión en obra civil”.

El presupuesto mínimo para poner en marcha un Curves asciende a 80.000 euros aproximadamente, incluido un derecho de entrada de 32.900 euros más IVA.

Cada mes el franquiciado tiene que abonar una serie de pagos. Por un lado, hay un canon de mantenimiento del 6% de la facturación, con un mínimo de 295 euros y un máximo de 795. A este se añade la cuota de publicidad,

que por contrato es un 6%, pero que desde hace 3 años se ha rebajado a 100 euros mensuales más IVA. Por último, la central establece una cuota de 60 euros al mes por el programa informático de gestión.

Los creadores crearon una empresa con la idea de mejorar la calidad de vida de sus clientes mediante una alimentación sana y equilibrada”, señala Mario Antón, director de Expansión de la marca, cuyo primer establecimiento se abrió al público en la barcelonesa calle de Call, en 1905.

La enseña cuenta con un millar de referencias de alimentación natural, productos ecológicos, complementos dietéticos, plantas medicinales y artículos de cosmética e higiene. Además del surtido, Antón resalta la imagen de marca y la asistencia al franquiciado. “También somos una empresa innovadora, con una elevada inversión en investigación y desarrollo. Lanzamos una media de 4 productos nuevos al mes”.

En 1921 comenzó la expansión con emprendedores independientes. “Concedíamos franquicias sin saber que eran franquicias”, dice Antón. Con ese sistema, Santiveri ha conseguido crear una red de 252 puntos de venta (37 propios) en España. Además, la cadena ha montado una tienda asociada en Italia.

Antón explica que la crisis económica ha condicionado los proyectos de la cadena. “Nos encontramos en un momento de evolución para adaptarnos a la nueva situación del mercado. Así pues, estamos ►

“Unos meses después de abrir, el franquiciado normalmente contrata a un dependiente”



**Hay pocas franquicias centenarias que acumulen su saber hacer desde el siglo XIX. Una de ellas es la barcelonesa Santiveri.** “En 1885 sus fun-



# BEN & JERRY'S

## NUESTRAS HELADERÍAS

## ¿Buscando...

**BEN & JERRY'S** es una marca americana de heladerías superpremium que lidera el sector en Estados Unidos y que está presente en 19 países. En sus establecimientos ofrece helados de alta calidad, sorbetes, bollería, refrescos y cafés. Su imagen corporativa es muy divertida y alternativa, al igual que su filosofía empresarial, muy comprometida con temas sociales. Sus máximas: Hacer el mejor helado del mundo trabajando con respeto a la sociedad y al medio ambiente e intentado devolver a la sociedad todo lo bueno que ésta ofrece.

Los Mejores  
**HELADOS**  
del Mundo?\*



Si quieres saber más sobre **BEN & JERRY'S**

Si estás interesado en montar una franquicia **BEN & JERRY'S** contactar con: [luis.quilez@unilever.com](mailto:luis.quilez@unilever.com)

**Marco Aldany**

Sector: Peluquerías Contacto: Departamento de Expansión Sede: Madrid Teléfono: 902 253 269 Correo: franquicias@marcoaldany.com Web: www.marcoaldany.com

**Mark & Dani Informática**

Sector: Informática Contacto: Marcos Torres Colomar Sede: Santa Eulalia del Río Teléfono: 902 88 50 44 / 971 33 80 79 Correo: centralfranquicia@markydani.com Web: www.markydani.com

**Marsan**

Sector: Dietética-Herboristerías Contacto: David Raventós Gaset Sede: Barcelona Teléfono: 93 206 39 69 Correo: draventos@marsanprius.com Web: www.marsanprius.com

**Meigallo**

Sector: Bisutería y complementos Contacto: Pablo Rodríguez Reino Sede: Meaño Teléfono: 902 02 71 35 Correo: franquicias@meigallo.com Web: www.meigallo.com

**Metroestética**

Sector: Estética Contacto: Departamento de Expansión Sede: Badajoz Teléfono: 924 23 56 78 Correo: info@metroestetica.com Web: www.metroestetica.com

**Mi Casa Cosas de Casa**

Sector: Textil y decoración del hogar Contacto: Isaura Fernández Sede: Pontareas Teléfono: 986 64 47 44 Correo: informacion@tiendasmicasa.com Web: www.tiendasmicasa.com

**Móngrafic**

Sector: Oficina-Papelaría-Imprenta Contacto: Carlos Montejano Pujol Sede: Barcelona Teléfono: 902 11 31 66 Correo: info@mongrafic.com Web: www.mongrafic.com

**Motorrad**

Sector: Tiendas de motos Contacto: Juan Reneses de la Fuente Sede: San Sebastián de los Reyes Teléfono: 91 654 64 20 / 902 12 08 60 Correo: juanreneses@motorrad.es Web: www.mundomotorrad.es

**Multiaventura**

Sector: Ocio Contacto: Juan José Saavedra Sede: Madrid Teléfono: 91 517 94 65 Correo: central@multiaventura.com Web: www.multiaventura.com

**Nature Club**

Sector: Moda infantil Contacto: Fernando Sáinz Sede: Zaragoza Teléfono: 902 51 14 51 Correo: info@natureclub.es Web: www.natureclub.es

**Naturhouse**

Sector: Dietética-Herboristerías Contacto: Rafael Esteve/Ricard Colomé Sede: Barcelona Teléfono: 93 448 65 02 Correo: info@naturhouse.com Web: www.naturhouse.com

**Nemomarin**

Sector: Educación infantil Contacto: Víctor Romero Sede: Pozuelo de Alarcón Teléfono: 91 351 81 11 / 902 52 98 52 Correo: vromero@mundofranquicia.com Web: www.escuelanemomarin.com

**No Es Pecado**

Sector: Tiendas eróticas Contacto: Zenón Guillén Sede: Mataró Teléfono: 93 796 26 77 Correo: comunicacion@noespecado.com Web: www.noespecado.com

**Ofitropolis**

Sector: Oficina-Papelaría-Imprenta Contacto: Cristóbal Marzo/Cristina Salgado Sede: Ibiza Teléfono: 902 117 607 Correo: ofitropolis@ofitropolis.com Web: www.ofitropolis.com

**O'neal**

Sector: Tiendas de deportes Contacto: Emilio Aguilera Santiago Sede: Heras Teléfono: 942 260 752 Correo: oneal@oneal.es Web: www.oneal.es

**Optimil**

Sector: Ópticas Contacto: Juan Manuel Botías Sede: La Vall d'Uixó Teléfono: 96 469 09 63 Correo: informacion@optimil.es Web: www.optimil.es

**Overclass Slim Center**

Sector: Estética Contacto: José Vicente Banacloche Sede: Valencia Teléfono: 902 92 98 45 Correo: overclass@overteam.es Web: www.overclass.it

**PC Coste**

Sector: Informática Contacto: Narcís Puig Sede: Alicante Teléfono: 902 300 410 / 977 30 91 03 Correo: franquicia@pccoste.es Web: www.pccoste.es

**Pequelandia Escuelas Infantiles Privadas**

Sector: Educación infantil Contacto: Francisco del Campo Sede: Las Rozas Teléfono: 91 815 35 20 / 669 72 11 41 Correo: franquicias@pequelandiaweb.com Web: www.pequelandiaweb.com

➤ cambiando nuestro surtido para llegar al mayor número posible de consumidores”.

“Para nuestros planes de crecimiento, queremos mantener la media de 10 a 15 aperturas anuales”, señala el director de Expansión. “Aunque tenemos tiendas en todo el país, hay comunidades como Madrid, Castilla-La Mancha y Andalucía donde todavía podemos instalar más establecimientos”. La población mínima para poder montar una franquicia Santiveri es de 20.000 habitantes. “No obstante, podemos adaptar la tienda a municipios menores”.

La central catalana busca como franquiciados a “personas emprendedoras y comerciales, preferentemente con estudios relacionados con la dietética y la nutrición, y capaces de transmitir la filosofía de la marca, que es ayudar a mejorar la calidad de vida del público”.

Un local de Santiveri precisa una superficie mínima de 40 metros cuadrados y 2 metros de escaparate. “Cada vez abrimos tiendas con más metros para poder colocar el gran surtido que ofrecemos y desarrollar nuevos servicios complementarios”.

Poner en marcha el negocio supone una inversión inicial que oscila entre 30.000 y 48.000 euros aproximadamente, a los que hay que sumar un pedido de mercancía inicial de 8.000 euros.



**La enseña de ópticas + Visión ha entrado en una nueva etapa.** En 1993 la central de Cornellà de Llobregat (Barcelona) empezó a formar un grupo de compras que llegó a superar las 100 ópticas asociadas. Sin embargo, el 30 de junio de 2010 se disolvió aquel sistema para dar paso al desarrollo con franquicias y en diciembre ya se sumaron 2. De este modo, la nueva cadena + Visión está formada por 78 ópticas (76 propias) en España, y pertenece al grupo Gran Visión, que cuenta con más de 4.500 centros en 50 países.

Para Alfonso Alonso, director de Franquicias, el peso de los establecimientos en propiedad es una ventaja. “Son la demostración de que proponemos un modelo de negocio bien probado, que destaca por su sencillez en el aprovisionamiento, la administración, decoración y gestión. Además, somos el modelo de franquicia más rentable”.

Alfonso Alonso señala que la red ha lanzado una estrategia ➤

**“Somos una empresa innovadora, con una elevada inversión en desarrollo”**

aromarketing

marketing olfativo

¿Quieres ganar hasta 6.000€ mensuales sin riesgo y sin inversión con la distribución exclusiva de un equipo único en el mundo?

**BENEFICIOS ESTIMADOS EN UN AÑO**

	1º mes	2º mes	3º mes	4º mes	5º mes	6º mes
AromaNebulyzer Acumulados	23	46	69	92	115	138
Beneficio Acumulado	537€	1.073 €	1.610 €	2.147 €	2.683 €	3.220 €
	7º mes	8º mes	9º mes	10º mes	11º mes	12º mes
AromaNebulyzer Acumulados	161	184	207	230	253	276
Beneficio Acumulado	3.757 €	4.293 €	4.830 €	5.367 €	5.903 €	6.440 €

**¿EN QUÉ CONSISTE?**

- Te asignamos una zona de explotación comercial exclusiva
- Te damos formación
- Te entregamos material de promoción y muestras
- Contratas nuevos clientes y formalizas contrato de permanencia con ellos
- Subes en nuestra plataforma online los contratos
- En la central damos las altas de tus clientes
- Realizas la instalación de equipos a tus clientes
- Mensualmente le realizas un servicio de mantenimiento
- Semanalmente te enviamos el material y documentación de todos tus clientes para que no pierdas tiempo en gestión administrativa y logística
- Facturamos a los clientes y domiciliamos sus cobros
- Te liquidamos el 50% de lo cobrado menos el material entregado
- Tus beneficios son acumulativas y se suman de un mes al otro
- Al cabo de 1 AÑO puedes estar ganando más de 6.000€ netos al mes.



**AROMANEBULYZER**

Equipo de última generación **PATENTADO MUNDIALMENTE** y diseñado para la difusión de aromas en espacios muy versátiles desde los más pequeños a los más grandes (oficinas, comercios, hoteles y casas)

Es un sistema de pulverización que emite partículas olfativas inferiores a 5 micrones gracias a una bomba que ejerce presión al perfume en estado líquido obligándolo a pasar por un conducto ultrafino que lo transforma a estado gaseoso.

www.aromarketing.es

ATENCIÓN AL CLIENTE



902.24.77.87

expansion@aromarketing.es

CONSULTA POR MASTER FRANQUICIAS INTERNACIONALES DISPONIBLES



## PUBLIMEDIA

**Actividad:** Formación gratuita para empresas

**Web:** [www.publimediaformacion.com](http://www.publimediaformacion.com) **Tno:** 93 188 88 00

**O**frece formación gratis a las empresas es un gancho tentador para conseguir clientes. Pero ¿dónde está el beneficio? “Todas las compañías tienen un crédito anual para cursos gracias a la cotización que realizan a la Seguridad Social. En Publimedia disponemos de más de 450 programas formativos y nos encargamos de los trámites burocráticos”, explica Verónica Martín Alabau, directora de Expansión.

Esta enseña de Parets del Vallès (Barcelona) se fundó en 2002. Después de 4 años ensayando el concepto, la central comenzó a crecer con franquicias, un sistema con el que ha instalado una red de 48 centros (1 propio).

El plan de desarrollo para los próximos 12 meses apunta a la incorporación de 6 oficinas asociadas, preferentemente en el norte de España. “Hemos previsto un tope de 100 unidades en un plazo de 3 años”. Para calcular ese techo, Verónica Martín tiene en cuenta otros factores aparte de la población mínima. “También entran en juego el tejido empresarial o la competencia”.

No es necesario que el emprendedor tenga experiencia en este sector, “pero sí que muestre dotes comerciales o haya gestionado equipos de personas”, señala la directora de Expansión.

El negocio se monta en una oficina de unos 40 metros cuadrados situada a las afueras de la ciudad y requiere una inversión aproximada de 29.000 euros sin obra civil ni IVA. El presupuesto incluye el derecho de entrada (18.000 euros más IVA), mobiliario y equipamiento (2.250), adecuación (2.000), gastos de establecimiento (1.250) y tesorería (5.000).

Otros cánones son los de mantenimiento mensual (245 euros); otro anual para la web (335 euros más IVA), y una cuota de publicidad del 1% que de momento no se aplica.

► “revolucionaria”. “Con la campaña ‘El fin de las gafas caras’ hemos ofrecido lentes a 29 euros, lo que supone vender un 30% más barato que cualquier competidor”.

Hasta finales de 2012 Alonso planea sumar 40 tiendas, y llegar a 300 en 2015. “La población mínima es de 15.000 habitantes, pero valoramos el potencial de cada municipio”. La central ha previsto que en España pueden instalarse unas 500 ópticas de la marca. “Eso si tenemos en cuenta la fase incipiente en la que nos encontramos y contando un establecimiento por cada 80.000 habitantes”, afirma Alonso. “No obstante, también habrá que considerar el futuro desarrollo del sector, que constituye una variable importante a la hora de determinar el techo de crecimiento”.

Pueden formar parte de la cadena los ópticos en busca de un negocio o los que ya estén instalados y quieran asociarse a la marca. En cualquier caso, será necesario un local con una superficie a partir de 100 metros cuadrados y una fachada de 10 metros. “La zona debe tener mucho tráfico de personas”.

La inversión inicial puede oscilar entre 40.000 y 120.000 euros aproximadamente, dependiendo de la obra civil. La cifra incluye el derecho de entrada, de 10.000 euros más IVA.

“Con la crisis surgen ocasiones de ópticas que se dejan y que

necesitan menos presupuesto para adaptarlas a nuestra marca. De todos modos, hemos estudiado la inversión para que sea razonable y controlada, y ofrecemos financiación”, destaca Alonso.

El franquiciado de + Visión tiene que restar un 12,75% de sus ventas netas para pagar los cánones mensuales de mantenimiento (4%), publicidad (6,75%), y formación y equipamiento informático (2%).



**Quando se trata de dejar a los hijos en una escuela infantil, la seguridad, atención y experiencia son las máximas prioridades.** “Nemomarin abandera una red de escuelas infantiles de primer ciclo con los máximos estándares de seguridad –que superan los mínimos exigidos–, amplitud de servicios y horarios, así como un plan formativo personalizado e innovador, tanto en español como en inglés”, explica Héctor Díaz Reimondez, consejero delegado de Nemomarin.

Díaz también resalta que los centros abren de 7 de la mañana a 9 de la noche y cuentan ►



## EN FRANQUICIAS DE INFORMÁTICA SÓLO HAY UN CAMINO SEGURO

### ÚNETE AL LÍDER Y AUTOEMPLÉATE CON BEEP

La mayor cadena de tiendas de informática: más de 300 puntos de venta

- 25 años de experiencia
- Fuerte apoyo publicitario
- Formación continua
- BEEP pertenece al Grupo Ticonova: más de 550 tiendas en España con contrastada solvencia
- Precios muy competitivos
- Notoriedad de marca
- Mínima inversión a medida
- Distribuidor oficial de las principales marcas
- SAT (Reparación de portátiles fuera de garantía y de todas las marcas)

AHORA MÁS FÁCIL: CANON DE ENTRADA 0€

APROVECHA LAS NUEVAS CONDICIONES 2011

Solicita información en:  
[www.beep.es](http://www.beep.es) • [www.franquicias.beep.es](http://www.franquicias.beep.es)  
 902 11 69 62 • 977 30 91 03

# BEEP

**Petar2m.Com**

Sector: Tiendas especializadas Contacto: Martín Guijarro Paz Sede: Montgat Teléfono: 93 410 98 76 Correo: martin@petar2m.com Web: www.petar2m.com

**Pista Cero Informática**

Sector: Informática Contacto: Alfonso Vergés Sede: Barcelona Teléfono: 93 505 94 00 Correo: alfonsov@pistacero.es Web: www.pistacero.es

**Plantour Viajes**

Sector: Agencias de viajes Contacto: Joaquín Montalbán de Vargas Sede: Inca Teléfono: 902 515 727 / Correo: expansion@plantour.es Web: www.plantourfranquicias.es

**Portaldetucidad.com**

Sector: Publicidad Contacto: Javier Gutiérrez Rubio Sede: Cáceres Teléfono: 927 23 32 44 Correo: expansion@portaldetucidad.com Web: www.portaldetucidad.com

**Porto Vecchio**

Sector: Bares de tapas Contacto: Rosana Nalda Elizalde Sede: Logroño Teléfono: 941 23 10 12 / 941 23 80 85 / 941 50 50 02 Correo: rosana@portovecchiopinchos.com Web: www.portovecchiopinchos.com

**Primera Ópticos**

Sector: Ópticas Contacto: Departamento de Expansión Sede: Madrid Teléfono: 91 768 47 80 Correo: expansion@primeraopticos.net Web: www.primeraopticos.net

**Publimedia**

Sector: Enseñanza-Formación Contacto: Verónica Martín Sede: Granollers Teléfono: 93 188 88 00 / 93 870 80 48 Correo: expansion@publimediaformacion.com Web: www.publimediaformacion.com

**Pulsazione**

Sector: Depilación Contacto: Javier Rodríguez Sede: Villanueva de la Cañada Teléfono: 902 11 07 64 Correo: info@pulsazione.es Web: www.pulsazione.es

**Qualitas Grupo Turístico**

Sector: Agencias de viajes Contacto: Luis Luque/Pedro Gutiérrez Sede: Valladolid Teléfono: 902 99 81 94 / 983 4 63 62 Correo: expansion@grupoqualitas.com Web: www.grupoqualitas.com

**Quick Gym**

Sector: Gimnasios Contacto: Roberto Redondo Sede: Coslada Teléfono: 91 671 66 68 Correo: rrm@buynet.es Web: www.quick-gym.es

**RACC Club Formación**

Sector: Autoescuelas Contacto: Jaime Vidal Sede: Barcelona Teléfono: 93 495 50 00 Correo: raccautoescuela@raccautoescuela.es

**Rapid'Flore**

Sector: Tiendas de flores Contacto: Didié Bourdelas Sede: Madrid Teléfono: 616 38 86 83 Correo: expansion@rapidflore.es Web: www.rapidflore.es

**Re/Max**

Sector: Agencias inmobiliarias Contacto: José Luis García Sede: Aravaca Teléfono: 91 357 12 44 / 902 901 091 Correo: expansion@remax.es Web: www.remax.es

**Real Color**

Sector: Tiendas de consumibles Contacto: Ricardo García Breto Sede: Molina de Segura Teléfono: 902 010 517 / 968 62 92 10 / 968 88 10 08 Correo: expansion@real-color.es Web: www.realcolor.info

**Santiveri**

Sector: Dietética-Herboristerías Contacto: Mario Antón/Manuel Fernández Sede: Barcelona Teléfono: 93 298 68 07 / 91 692 62 08 Correo: franquicias@santiveri.es Web: www.santiveri.es

**Santos Ochoa**

Sector: Librerías Contacto: Fernando Ochoa García Sede: Logroño Teléfono: 902 191 500 Correo: franquicias@santoschoa.es Web: www.santoschoa.es

**Seven Secrets**

Sector: Estética Contacto: Departamento de Expansión Sede: Badalona Teléfono: 93 395 25 59 Correo: expansion@sevensecrets.es Web: www.sevensecrets.es

**Solmania Sun & Beauty**

Sector: Bronceado Contacto: Félix Rabassa Sede: Barcelona Teléfono: 93 208 10 11 Correo: info@solmania.com Web: www.solmania.com

**Soria Natural Golden Class**

Sector: Dietética-Herboristerías Contacto: Gonzalo Hernández Sede: Garray Teléfono: 902 506 179 Correo: goldenclass@sorianatural.es Web: www.sorianatural.es

➤ con un servicio psicopedagógico y escuela de padres.

La trayectoria de la marca comenzó en 2001, cuando se abrió la primera escuela propia, y cobró impulso con la expansión mediante franquicias en 2009, fórmula que le ha permitido a la central tejer una red de 14 establecimientos, todos ellos asociados. Hasta septiembre de 2012, Díaz Reimondez prevé añadir 5 establecimientos a la

**"Contamos con un plan formativo personalizado e innovador, tanto en español como en inglés"**

cadena, en municipios censados con un mínimo de 20.000 residentes.

"Aunque una escuela Nemomarin debe ubicarse en localidades con una alta densidad de población infantil y un nivel económico medio-alto, aún existen muchas zonas con esas características y que carecen de un centro adaptado a las demandas de unos padres cada vez más exigentes en términos de educación, seguridad y calidad de servicios", señala el consejero delegado de la cadena.

En opinión de Díaz, el perfil del asociado es clave para la buena marcha de la actividad. "La escuela Nemomarin está indicada para profesores, educadores infantiles y psicopedagogos que quieran gestionar su propio negocio o para inversores".

El franquiciador también considera relevante la elección

del local idóneo. Un centro de la marca requiere una superficie mínima de 300 metros cuadrados y un patio exclusivo a partir de 75 metros. El establecimiento debe contar con iluminación y ventilación natural en cada una de las aulas y situarse cerca de los puntos representativos de su localidad.

Poner a punto el local puede costar alrededor de 300.000 euros. La cifra se desglosa entre derecho de entrada (18.000 euros más IVA), obra civil (250.000 euros), mobiliario (30.000), dirección de proyecto (6.000) y programa informático de gestión (1.500).

De la facturación mensual neta, el asociado tiene que reservar un 5% para pagar el canon de mantenimiento y un 1% para la cuota de marketing.



Grupo Eurenener diseña, fabrica, distribuye e instala soluciones de energía solar fotovoltaica y térmica. "Integramos la energía solar en entornos urbanos, rurales e industriales, posibilitando el desarrollo sosten-



# LOS PROFESIONALES DE LA COMUNICACIÓN POR MÓVIL

Leader Mobile es la primera red de franquicias especializada en la comunicación por móvil

- QUÉ OFRECEMOS**
- Mercado en crecimiento del 1000%
  - Alto retorno sobre le inversión
  - Asesoramiento constante y formación cualificada
  - Inversión negocio: por sólo 19.000 €

[www.leadermobile.es](http://www.leadermobile.es)  
[info@leadermobile.es](mailto:info@leadermobile.es)

Para información llama al número 93 419 78 54



Leader Mobile es el proyecto ideal para personas dinámicas y ambiciosas, deseosas de alcanzar el éxito económico y profesional.



Fidelity Point® el nuevo programa de puntos en tu propio móvil. Ahora disponible con esta franquicia.





**"Para valorar el desarrollo de la cadena, cuenta más la iniciativa del franquiciado"**

## VIAJES CARREFOUR

**Actividad:** Agencias de viajes

**Web:** [www.carrefour.es/viajes](http://www.carrefour.es/viajes) **Tno:** 902 400 045

**U**na de las ventajas de los negocios en franquicias es, sin duda, la marca, más aún si se trata de una enseña con una trayectoria como la de Carrefour.

Además de supermercados, el grupo francés gestiona la cadena Viajes Carrefour. "El modelo combina la experiencia de empresarios independientes que ya operan en este sector junto a las capacidades de un líder en distribución como Carrefour", subraya Rafael Sánchez Sendarrubias, director de la enseña.

La central española puso en marcha su red de agencias en 2001 y comenzó la expansión con asociados en 2010. En la actualidad la enseña abandera 256 establecimientos, 76 propios –instalados en los hipermercados Carrefour– y 180 franquiciados –situados a pie de calle–.

El objetivo para los próximos 12 meses es abrir alrededor de 200 unidades. Para establecer el techo de expansión, la central estudia cada área. "Como intentamos captar agencias de viajes independientes ya operativas, tenemos una referencia del crecimiento por zona", dice Sánchez.

El local debe ocupar una superficie mínima de 20 metros cuadrados, contar con un escaparate a pie de calle y estar emplazado en una zona comercial.

La inversión inicial para agencias ya existentes ronda los 3.000 euros. Si se trata de una agencia de nueva creación, el presupuesto se aproxima a 18.000 euros, incluido el canon de entrada (6.000 euros más IVA).

Cada mes, el franquiciado tiene que abonar a la central un canon de mantenimiento de 150 euros.

nible", afirma Luis Catalá, director de Expansión.

Catalá señala que el perfil del cliente de Eurener es "muy variado". "A nosotros se dirigen particulares que quieren una pequeña instalación en su vivienda, agricultores que van a dar otra salida a sus terrenos y cobertizos, empresarios interesados en colocar paneles en las cubiertas industriales de sus fábricas, u hoteles y polideportivos que consumen grandes cantidades de agua caliente y necesitan ahorrar".

La cadena de Bigastro (Alicante) se fundó en 1997 y en 2004 comenzó a vender franquicias de la marca, que hoy en día abandera 43 establecimientos (40 asociados) en España.

En 2008 Grupo Eurener montó una filial en Italia, que al año siguiente se ocupó de abrir la primera franquicia en el extranjero. La central cuenta con otra filial en Portugal, de modo que la red internacional suma 2 establecimientos propios y 8 asociados.

"En España tenemos previsto abrir nuevas delegaciones con el inicio del nuevo curso", dice el director de Expansión. El crecimiento de la cadena se ve favorecido por el hecho de que la central no exige un mínimo de población para instalar una delegación de la marca. "Dada la disparidad de clientes y posibilidades del negocio, cuenta más la ini-

ciativa del franquiciado que el censo de habitantes para valorar el desarrollo de la cadena". Grupo Eurener no se olvida del exterior. "El plan de expansión internacional se ha reforzado con la recién inaugurada oficina de Chile".

Para formar parte de la enseña alicantina es necesario ser una persona "con experiencia comercial o empresarial, con iniciativa y que quiera abordar un sector nuevo en crecimiento". Como no se necesita local para operar, la inversión inicial parte de los 30.000 euros más IVA del derecho de entrada, al que hay que sumar una previsión de gastos para la actividad diaria (teléfono, vehículo, desplazamientos, publicidad adicional).

La central de Bigastro cobra a sus franquiciados un canon de mantenimiento del 2% de la facturación y otro de publicidad de 100 euros al mes.



**Las tiendas Bymovil-Yoigo están especializadas en comercializar los servicios de telefonía del operador móvil** ➤

# OPTIMIZE

GESTIONA TU NEGOCIO, NOSOTROS TU TECNOLOGÍA

## Especialistas en optimizar la gestión de parques informáticos

Descubre el modelo innovador de soluciones TIC



Con una facturación superior a los 100 millones de euros, Optize le ofrece la oportunidad de formar parte de la red de uno de los primeros distribuidores del mercado español de productos y soluciones informáticas.

- ➔ Altos márgenes de rentabilidad
- ➔ Ahorro en costes totales
- ➔ Diferenciación frente a la competencia
- ➔ Asesoramiento y formación constantes



**Inversión: 29.900 euros**

(Facilidades en la financiación)

Más información:

**Pilar Adeva**  
optize@bya.es  
91 444 81 61

2011 Preferred Partner GOLD Service Specialist Authorized Service Partner

Distribuidor Autorizado

**Space Feng-Shui (SFS)**

Sector: Tiendas especializadas Contacto: Antonio de Silóniz Sede: Pozuelo de Alarcón Teléfono: 91 799 43 20 / 652 91 68 69 Correo: informacion@spacefengshui.com Web: www.spacefengshui.com

**Tax**

Sector: Asesoría-Consultoría Contacto: Raquel Moreno/Jordi Lluch/Silvia Burgas Sede: Figueras Teléfono: 902 36 55 00 Correo: central@tax.es Web: www.tax.es

**Tecnocasa**

Sector: Agencias inmobiliarias Contacto: Ana Borrós Sede: El Prat de Llobregat Teléfono: 93 478 19 71 Correo: comunicacion@tecnocasa.com Web: www.tecnocasa.es

**Tentazioni**

Sector: Moda femenina Contacto: Xavier Vilà Porté Sede: Sabadell Teléfono: 609 14 18 99 Correo: vilax@vilax.es Web: www.tentazioni.es

**Terra Verda**

Sector: Dietética-Herboristerías Contacto: Vicente Soriano Soldado Sede: Valencia Teléfono: 902 180 864 / 96 310 60 00 Correo: vicente@terraverda.com Web: www.terraverda.com

**Tisery**

Sector: Cosmética Contacto: Mónica González Sede: Valencia Teléfono: 96 313 40 80 Correo: tisery@tisery.com Web: www.tisery.com

**Titto Bluni**

Sector: Moda masculina Contacto: Departamento de Expansión Sede: Madrid Teléfono: 91 639 81 44 Correo: central@tittobluni.es Web: www.tittobluni.es

**Touché de Lis**

Sector: Complementos de moda Contacto: Departamento de Expansión Sede: Vilanova i la Geltrú Teléfono: 93 893 26 77 Correo: comercial@touchedelis.com Web: www.touchedelis.com

**Tourline Express**

Sector: Transporte-Mensajería Contacto: Nerea Durán González Sede: El Prat de Llobregat Teléfono: 902 34 33 22 / 93 378 43 00 Correo: franquicia@tourlineexpress.com Web: www.tourlineexpress.com

**Tracamundeau**

Sector: Mobiliario-Decoración Contacto: Juan Carlos Alonso Sede: Don Benito Teléfono: 616 63 87 38 Correo: franquicias@tuocoinaideal.es Web: www.tuocoinaideal.es

**Trastes Centros de Educación Infantil**

Sector: Educación infantil Contacto: Pablo Paz Sede: Deixebre-Oroso Teléfono: 986 432 888 / 608 761 671 Correo: expansion@escuelainfantiltrastes.es Web: www.escuelainfantiltrastes.es

**Tu Descanso**

Sector: Mobiliario-Decoración Contacto: Óscar Basanta Sede: Astillero Teléfono: 942 36 95 42 Correo: consultas@tudesanso.com Web: www.tudesanso.com

**Two & Two**

Sector: Complementos de moda Contacto: Departamento de Expansión Sede: Fuenlabrada Teléfono: 91 642 37 51 / 91 642 12 47 Correo: pipo@pipocompany.com Web: www.twoandtwo.es

**Uñas Passion**

Sector: Estética Contacto: Departamento de Expansión Sede: Valencia Teléfono: 91 444 81 62 Correo: unaspasion@bya.es Web: www.onglespassion.com

**Velvet**

Sector: Estética Contacto: Departamento de Expansión Sede: Santander Teléfono: 942 23 00 70 Correo: info@centrovelvet.com Web: www.centrovelvet.com

**Viajes Carrefour**

Sector: Agencias de viajes Contacto: Ignacio Soler Sede: Alcobendas Teléfono: 902 400 045 Correo: es.viajes.asociados@carrefour.com Web: www.carrefour.es/viajes

**Viajes Iberia**

Sector: Agencias de viajes Contacto: Iñaki Irazábal Sede: Palma de Mallorca Teléfono: 902 999 302 Correo: franquicias@viajesiberia.com Web: www.viajesiberia.com

**Vibromanía**

Sector: Gimnasios Contacto: Daniel Benites Sede: Valencia Teléfono: 96 349 64 41 / 651 921 570 Correo: daniel@vibromania.es Web: www.vibromania.es

**Vision&Co**

Sector: Ópticas Contacto: José Luis Estévez Sede: Las Rozas Teléfono: 91 640 29 80 Correo: atencionalcliente@visionco.es Web: www.visionco.es

► Yoigo, además de terminales y accesorios. “Nos diferencia la comunicación directa con nuestros asociados y el trato personalizado con el cliente. Nuestra forma de trabajar es honesta, sencilla y justa”, afirma Isvett Montes Cavalieri, directora comercial.

La cadena, fundada en Torrelavega (Cantabria), abrió sus primeros establecimientos propio y franquiciado en 2008, y actualmente está formada por 375 puntos de venta (359 asociados).

Durante los próximos 12 meses, la central cántabra espera incorporar 100 tiendas a la red, en municipios con más de 10.000 habitantes y preferentemente en Madrid. Ese plan de expansión se acerca mucho al techo de crecimiento previsto de 500 establecimientos, que los responsables de la enseña han calculado con el criterio de la población mínima.

Para culminar su desarrollo, Isvett Montes busca a “personas con carácter emprendedor e interés en el mundo de la telefonía móvil”. El asociado de Bymovil puede instalar su negocio en un local que ocupe una superficie mínima de 20 metros cuadrados. La inversión inicial se aproxima a 20.000 euros.

Confianza y seguridad son algunos de los valores que los clientes buscan cuando van a contratar servicios de transporte urgente y mensajería. Precisamente, Arménio Belo da Silva, presidente de la Comisión Ejecutiva de Tourline Express, destaca esas características de la red que preside. “Nuestros servicios están basados en la calidad, la eficiencia en los procesos logísticos y una constante adaptación a la demanda”.

“Una de las diferencias fundamentales respecto a otros operadores es que todos los procesos logísticos y de gestión están certificados por la norma de calidad UNE-EN-ISO 9001:2008”, añade Belo da Silva. “La cadena también destaca por las elevadas inversiones en materia tecnológica para responder a las nuevas condiciones del mercado”.

Tourline Express, con sede en El Prat de Llobregat (Barcelona), se creó en 1996 y en 2005 pasó a formar parte del Grupo CTT, la compañía de correo postal portuguesa. En la actualidad la cadena está integrada por 307 oficinas (301 franquiciadas) y se apoya en 24 plataformas logísti- ►



“Nos diferencia la comunicación directa con los asociados y el trato hacia el cliente”



**Ofrecemos un concepto de negocio sencillo y rentable**

- Formación y aprovisionamiento de productos a cargo de la central.
- Reducida inversión inicial: 15.400 euros (300 buzones-panera térmicos incluidos).
- Doble vía de ingresos: servicio de reparto e inserciones publicitarias.

**Y unas innovadoras prestaciones a nuestros clientes**

- Reparto a domicilio de pan y productos artesanales.
- Dispositivo de almacenaje de productos patentado: buzón-panera térmico.
- Servicio a domicilio, personalizado y adaptado mediante el Sistema Informático de Gestión desarrollado por la central.

cas que, en conjunto, han gestionado más de 9 millones de expediciones en 2010.

El presidente de la Comisión Ejecutiva de Tourline Express destaca que la cadena se expande "cualitativamente". "Nuestro objetivo es mantener las oficinas con las que prestamos servicio, que nos confieren capilaridad total, y crecer de forma sostenida en las zonas donde la demanda vaya aumentando".

La central catalana se muestra exigente a la hora de seleccionar a sus franquiciados. "Somos muy escrupulosos puesto que los asociados tienen que cumplir una serie de requisitos que para nosotros son fundamentales. Entre ellos destacan, por supuesto, una visión comercial y dotes de negociación y de gestión; a partir de ahí, analizamos la capacidad financiera y de trabajo", explica Belo da Silva. "Pero sobre todo buscamos socios que se integren de manera plena en nuestro concepto de negocio y filosofía empresarial, que entiendan que nuestro pilar fundamental es la calidad del servicio y la atención al cliente, y que ahí no nos permitimos ningún descuido".

Una oficina Tourline Express se monta en un local de 60 metros cuadrados como mínimo, con una zona de despacho y que cuente con un acceso fácil para vehículos o una zona habilitada para la carga y descarga. La agencia debe emplazarse en un lugar

de alta concentración de empresas y despachos profesionales, dentro de un municipio con más de 10.000 habitantes.

La inversión inicial parte de 39.000 euros aproximadamente, que incluyen la puesta a punto del local, obra civil aparte. El derecho de entrada es variable y se fija en función de cada región.

Mientras dure el acuerdo de franquicia, la central cobra al asociado unos porcentajes por cada servicio contratado, además de una cuota de publicidad de 80 euros mensuales.

**Las tapas son uno de los platos más característicos de la gastronomía española** y el acompañamiento ideal de una caña, un refresco o un vino a cualquier hora del día. Así, no es de extrañar que su popularidad haya calado en el ámbito de la franquicia. De las cadenas que se han especializado en los pinchos, Lizarran es una de las de mayor renombre.

**"Realizamos elevadas inversiones en tecnología para responder a las condiciones del mercado"**

**"La cadena se ha convertido en la exportadora de la cultura de las tapas"**



"Pionera en un concepto de restauración que une la cocina moderna y tradicional, Lizarran se ha convertido también en la exportadora de la cultura de las tapas en el mundo", subraya Gonzalo Juliani, director de Expansión. "Creamos los productos más apropiados para cada hora, desde los desayunos, aperitivos y menús del día, hasta las tardes y cenas para disfrutar los momentos de ocio", añade.

Para Juliani, la enseña afincada en Pozuelo de Alarcón (Madrid) ofrece varias garantías al inversor. "Nos avalan más de 20 años de experiencia, una red amplia y que un tercio de nuestros franquiciados monte otro restaurante del grupo".

La trayectoria de Lizarran comenzó en 1988, cuando sus fundadores abrieron un primer local en propiedad en Sitges (Barcelona). El éxito de la marca desembocó en una expansión en régimen de franquicia a partir de 1997, con la que ha alcanzado una red de 178 establecimientos en España (174 asociados), y otras 15 tabernas en 11 países.

Perteneciente a Comess Group –un grupo con 8 marcas de restauración–, Lizarran roza los 200 establecimientos en un plazo de 12 meses, de acuerdo con la previsión de 20 aperturas realizada por la central.

El director de Expansión afirma que aún es pronto para hablar

de techo de crecimiento. "Aunque por norma nos instalamos en poblaciones de más de 30.000 habitantes, podemos flexibilizar nuestro concepto dependiendo de las necesidades de los franquiciados. Por otro lado, a escala internacional prácticamente está todo por hacer".

Comess Group selecciona para Lizarran a "personas con carácter emprendedor, que sepan afrontar y resolver los retos del negocio, y sean capaces de dirigir a sus empleados y tomar decisiones". La central también pide conocimiento de las herramientas de gestión necesarias para el desarrollo de la actividad y liderazgo en la relación con el equipo, los proveedores y los clientes.

Una taberna Lizarran ocupa una superficie mínima de 90 metros cuadrados y se emplaza en un centro comercial o en una calle céntrica, preferentemente con afluencia de público de entre 25 y 45 años.

"Cada nuevo proyecto cuenta con un plan de inversión personalizado de acuerdo con sus características y ubicación", apunta Juliani. En cualquier caso, la media aproximada es de 1.000 euros el metro cuadrado, incluido un canon de entrada de 35.000 euros más IVA.

En el transcurso de la actividad, el franquiciado tiene que abonar un canon de mantenimiento del 6% y otro de publicidad del 2% sobre la cifra de ventas.

EF

# BARBADILLO ASOCIADOS

te invita al

## Salón Internacional de la Franquicia SIF&CO 2011

Si quieres **una entrada gratis** para esta feria de franquicias, hazte fan de nuestro **Facebook** o seguidor de nuestro **Twitter**.

Y si quieres conseguir **dos entradas o más de forma totalmente gratuita**, sólo tienes que unirse a ambas y empezar a disfrutar de las múltiples ventajas que te ofrecen.



facebook.com/barbadillo.asociados



@BarbadilloAsoc

**No lo dudes, ¡síguenos y empieza a disfrutar de todo lo que tenemos preparado para ti!**

Obtendrás amplia información sobre la actualidad de la franquicia, y tendrás acceso gratuito a jornadas y seminarios, cursos especializados para el emprendedor e información de interés sobre cómo gestionar tus propias redes sociales.

**BARBADILLO ASOCIADOS**  
asesores en franquicia

Para más información:

Teresa Zamora • teresa.zamora@bya.es

91 444 95 82 • 91 309 65 15

www.bya.es