

# Emprendedores

# FRANQUICIAS

GUÍA DE

LOS DATOS BÁSICOS DE LAS **500 MARCAS** QUE OPERAN EN ESPAÑA

Y el ranking con las mayores cadenas por facturación

2022





# SÓLO SI PRUEBA SABRÁ LO DULCE QUE ES EL MOMENTO DE AMBISEINT.

ABRE TU  
FRANQUICIA ESTE  
MES Y LLÉVATE 150  
DIFUSORES GRATIS  
VALORADOS EN  
6.000€\*

## Baja inversión inicial

La media en España se sitúa en los 100.000 € y el acceso a Ambiseint por debajo de los 24.900€\*

## No necesita local comercial

Se ahorra los gastos derivados de ello.

## No cobramos canon, ni royalties

## Sin riesgo

Devolvemos la inversión si no se cumplen sus expectativas, siempre que siga nuestras directrices comerciales.

## Alta rentabilidad. Por encima del 300%

## Rápido retorno de la inversión

Beneficios de hasta 6.000€ en los primeros 6 meses

En un momento como el actual, invertir en una franquicia es como abrir un melón. En Ambiseint le ofrecemos seguridad y garantía de éxito porque millones de clientes necesitan, ahora, servicios profesionales para que sus negocios no sólo cumplan con las normas sanitarias de higiene sino que huelan a limpio. Ambiseint lidera desde hace casi 20 años un sector en auge y le ofrece un sistema de franquicia sin ataduras ni compromisos, que ofrece una altísima rentabilidad, superior al 300%, y un rápido retorno de la inversión, en 6 meses podrá obtener beneficios de hasta 6.000€. Además, es una excelente alternativa como forma de autoempleo. Una franquicia multipremiada por la originalidad de su propuesta, con una muy baja inversión inicial, menos de 25.000 €\*, que no necesita local comercial, ni los gastos derivados de ello y que no cobra canon, ni royalties. Con la confianza de tener más de 100.000 clientes, cerca de un centenar de franquicias y presencia en 3 continentes. En Ambiseint vivimos un momento dulce, abra nuestro melón y compruébelo por usted mismo.

+34 971 3 17397 | 900 812 812 | [info@ambiseint.com](mailto:info@ambiseint.com) | [www.ambiseint.com](http://www.ambiseint.com)

\* PRECIOS IMPUESTOS EXCLUIDOS. REGALO DE 150 DIFUSORES AMBIPRO CON LA INVERSIÓN JET Y 50 DIFUSORES CON LA INVERSIÓN CHARTER VALORADOS EN 1.995€. PROMOCIÓN VÁLIDA HASTA EL 31 DE ENERO DE 2022.



**ambiseint**  
Marketing Olfativo Made in Ibiza  
DESCUBRE EL EFECTO MARIPOSA



2022, UNA ODISEA EN EL MERCADO. LA FRANQUICIA INICIA UN NUEVO VIAJE, NO EXENTO DE DIFICULTADES, PERO EN EL QUE YA HA MOSTRADO SU CAPACIDAD DE RESISTENCIA Y DE ADAPTACIÓN A LOS ENTORNOS MÁS CAMBIANTES. PARA ACOMPAÑARTE EN ESTA TRAVESÍA, Y CON EL FIN DE QUE EMPRESAS CON LAS MAYORES GARANTÍAS, AQUÍ TIENES LA SEXTA EDICIÓN DE NUESTRA GUÍA DE FRANQUICIAS, DONDE ENCONTRARÁS LA INFORMACIÓN DE UNAS 500 CADENAS QUE OPERAN EN NUESTRO PAÍS, A LO QUE SUMAMOS, DE NUEVO, EL RANKING QUE ELABORAMOS DE LA MANO DE IBERINFORM, CON LAS 500 MAYORES CENTRALES DE FRANQUICIA DE ESPAÑA.

ELABORADA POR CLAUDIO M. NÓVOA  
(COORDINACIÓN) Y DIEGO S.ADELANTADO.

## ÍNDICE

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>4.</b> EL 2022 O LA FRANQUICIA COMO LA MEJOR RECETA FRENTE A LA INCERTIDUMBRE</p> <p><b>6.</b> RANKING: LAS 500 MAYORES CENTRALES</p> <p><b>7.</b> LOS DATOS BÁSICOS DE LAS 500 MARCAS QUE OPERAN EN ESPAÑA</p> <p><b>8.</b> AGENCIAS INMOBILIARIAS</p> <p><b>10.</b> ALIMENTACIÓN</p> <p><b>12.</b> BELLEZA</p> <p><b>16.</b> HOSTELERÍA - RESTAURACIÓN</p> <p><b>26.</b> INFÓRMATICA, INTERNET Y TELECOMUNICACIONES</p> <p><b>28.</b> MOBILIARIO Y DECORACIÓN</p> <p><b>30.</b> NEGOCIOS DEL AUTOMÓVIL</p> | <p><b>32.</b> MODA Y COMPLEMENTOS</p> <p><b>34.</b> OCIO Y EDUCACIÓN INFANTIL</p> <p><b>36.</b> OFICINA, PAPELERÍA Y CONSUMIBLES</p> <p><b>37.</b> SALUD</p> <p><b>40.</b> SERVICIOS PARA PARTICULARES Y EMPRESAS</p> <p><b>44.</b> TIENDAS ESPECIALIZADAS</p> <p><b>45.</b> TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS</p> <p><b>46.</b> TRANSPORTE Y MENSAJERÍA</p> <p><b>47.</b> AGENCIAS DE VIAJE - VENTA AUTOMÁTICA</p> <p><b>48.</b> OTRAS FRANQUICIAS (BREVES)</p> <p><b>51.</b> HABLA EL FRANQUICIADOR</p> |
|--|---|



## LA FRANQUICIA (Y TODAS SUS VARIANTES) COMO LA RECETA FRENTE A LO INCIERTO

NO VARIAMOS EN EXCESO EL TITULAR DEL AÑO PASADO, PARA UNA GUÍA DONDE RECOGEMOS LA INFORMACIÓN ESENCIAL DE LAS CADENAS QUE OPERAN BAJO UNA FÓRMULA QUE HA EXHIBIDO SU ROBUSTEZ EN LOS ENTORNOS MÁS COMPLEJOS Y QUE AHORA AVANZA CON EL HORIZONTE DE RECUPERAR EL NIVEL PRECOVID, SIN PERDER DE VISTA EN NINGÚN MOMENTO LOS ACONTECIMIENTOS QUE PUEDEN CONDICIONAR SU PROGRESIÓN.

**K**ostas Jaritos es el héroe de las novelas de Petros Márkaris. Familiar y discreto, este policía que trabaja en Atenas acude con frecuencia a los diccionarios como vía de escape y herramienta de trabajo. Al buscar el significado de las palabras –a menudo relacionadas con los casos que investiga– nuestro protagonista busca certezas que le ayuden a ordenar su mente, toda la información que contiene en ella y explorar así nuevos caminos. En cierto modo, esta guía también es un diccionario (de la franquicia) que condensa la información esencial de las marcas que operan en el mercado, de modo que puedas tener mayores certezas al seleccionar ese proyecto con el que emprender.

Y las certezas son hoy un elemento al alza, en un escenario económico donde la incertidumbre se ha asentado, con unas previsiones de crecimiento no tan vigorosas como se estimaban y una capacidad de consumo mermada. A lo largo del 2021, la franquicia ha exhibido en términos generales un comportamiento robusto, con una reactivación del negocio a todos los niveles, una vez la situación sanitaria

se estabilizó (mientras escribíamos estas líneas, a mediados de diciembre, la situación se tornaba otra vez compleja, por las nuevas variantes del coronavirus).

### CAMINO A LA ESTABILIZACIÓN

“El ejercicio se puede calificar en general como bueno”, resume **Miguel Ángel Oroquieta**, socio director de T4 Franquicias. “Ha habido altibajos, pero siempre dentro de una tendencia de crecimiento clara y global en prácticamente todos los sectores”. En palabras de **Gonzalo Fernández**, director general en Consulta Franquicias, 2021 ha supuesto “un balón de oxígeno, tras un convulso 2020”. Y lo que ha detectado este consultor es un cambio de paradigma. “Tradicionalmente, en España, el sector más desarrollado en franquicia ha sido el de la hostelería, donde grandes grupos realizaban inversiones para abrir unidades propias y asociadas. Tras la pandemia, en cambio, el perfil de empresas franquiciadoras ha cambiado, con un mayor número de firmas pequeñas, con 1-5 centros propios, que quieren expandir sus negocios, sobre todo en servicios y logística”.





## UN ESCENARIO QUE VA MUTANDO

Coinciden los expertos en que es previsible que en 2022 se avance en la recuperación de las cifras de negocio precovid, proceso iniciado en 2021. Pero las previsiones –al igual que toda la lectura hecha en esta introducción– pueden admitir variaciones según evolucione la pandemia y otros vectores que determinarán el crecimiento. “Sobre todo, aquellos elementos estructurales que están condicionando el escenario global, como las crisis logística, energética y sanitaria”, aclara Oroquieta”. En este escenario –y no nos cansaremos de repetirlo– los potenciales asociados deben extremar aún más las precauciones al seleccionar una franquicia, no dejarse llevar por cantos de rentabilidad demasiado sugerentes, escrutar al milímetro las cifras, los plazos de amortización, mostrar su perfil más escéptico, buscar, en definitiva, certezas. E interiorizar esta reflexión: la franquicia es una fórmula para emprender sólida, pero no infalible, de ahí que el trabajo y la implicación del franquiciado en el proyecto es vital.

## Las centrales han trabajado para no dejar a los franquiciados a la intemperie de la pandemia

### Y CRECERÁN EN EL 2022...

La hostelería ocupa aquí un lugar privilegiado, consecuencia del repunte de la actividad económica, como nos recordaba **Santiago Barbadillo**, CEO y socio fundador de Barbadillo y Asociados. En la misma línea, Oroquieta estima que su crecimiento, “a ritmos elevados, se prolongará más allá del 2022”. La avalancha de nuevos proyectos y las constantes aperturas en este último tramo del año constatan la tendencia al alza. Fernández aporta otra clave. “La actividad está evolucionando hacia estructuras más pequeñas, locales más pequeños, con menos personal, menores alquileres y cuentas de resultados más comedidas. Hablamos de un sector en el que se podrá entrar en 2022, pero con cuidado”.

Los servicios a empresas y particulares también descollan. “Este segmento será el gran beneficiado en 2022”, confirma González. “No compite con las plataformas de envío de productos a domicilio y tampoco le afectan de forma

significativa las restricciones de aforo y horarios derivadas de la pandemia, por lo que prevemos un crecimiento potencial considerable”. **Mariano Alonso**, director general de mundoFranquicia, atribuye su impulso al propio contexto. “Como suele ser habitual en un entorno económico no demasiado favorable aún, emergen los negocios de reducida inversión, un mínimo, cuando no nulo, requerimiento de superficie de venta, negocios de *monoempleo* y pensados en exclusiva para la subsistencia personal del propio franquiciado”.

Oroquieta destaca también la logística, salud y energías renovables. Barbadillo piensa que, en cualquier caso, aquellas actividades ya asentadas en el mercado serán las que guíen el camino y vayan más rápido. Así lo avala el empuje de protagonistas ya consolidados, como las agencias inmobiliarias, las cadenas de transporte–mensajería o unos gimnasios que, en algunos casos, ya trabajan a niveles precovid.



## Retos siempre en el horizonte

Son varios los desafíos que han de abordar las franquicias, en paralelo al impulso de su crecimiento y a mantener el soporte a sus redes. “El reto es plantear la franquicia como una alternativa de autoempleo a las miles de personas que han sido objeto de reestructuraciones de plantillas por parte de las empresas”, expone **Alonso**. “Hay que seguir innovando y adaptando el concepto a un nuevo escenario, muy cambiante, a través de nuevos formatos, líneas de negocio, locales más pequeños”, resume **Eduardo Abadía**, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF). “Y reforzar ese vínculo entre central y franquiciado, que la pandemia ha posibilitado que cada día sea más estrecho”. Oroquieta se fija en la digitalización, “que es una asignatura pendiente desde hace tiempo en este sistema y que no termina de resolverse en condiciones óptimas ni de manera generalizada”.

## UN RANKING QUE RECOGE 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.

**T**e 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 Insight View de Iberinform ([www.insightview.es](http://www.insightview.es)), con datos oficiales del Registro Mercantil verificados y actualizados por sus expertos en recopilación, tratamiento y análisis de la información. Referido a la actividad de las matrices de las franquicias, este listado nos acerca a la extraordinaria envergadura de este sistema, personificada en actores como Eroski, que, en el 2020 registró unas cifras en el conjunto de su grupo que hablan

de 5.377 millones de euros de facturación, 1.624 establecimientos, 10.394 proveedores, 2.404 pequeños productores locales, 29.806 trabajadores en el Grupo Eroski y 126.002 escolares formados a través de su programa educativo en alimentación y hábitos saludables. La franquicia, en definitiva, como actor protagonista del tejido económico y social del país. A subrayar, por otro lado, cómo proyectos encuadrados en sectores emergentes y con una vida relativamente corta –como las cadenas de poké– presentan una curva de aceleración cada vez más rápida, lo que les permite entrar en este *ranking*.



### 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.



### Las 10 centrales más grandes

**1. DIA**  
2.166.985.000€ de ventas en el 2020.



**2. Mango**  
1.813.153.000€ de ventas en el 2019.



**3. Eroski City, Eroski Rapid, Viajes Eroski**  
1.779.783.000€ de ventas en el 2019.



**4. Bershka**  
1.475.179.273€ de ventas en el 2020.



**5. Stradivarius**  
1.223.645.874€ de ventas en el 2020.



**6. Massimo Dutti**  
1.152.344.283€ de ventas en el 2020.



**7. Hiperdino**  
1.063.133.000€ de ventas en el 2020.



**8. GM Food**  
982.127.441€ de ventas en el 2020.



**9. Condis**  
894.711.705€ de ventas en el 2020.



**10. Supermercados Simply**  
818.185.000€ de ventas en el 2020.





# LOS DATOS BÁSICOS DE LAS **500 MARCAS** QUE OPERAN EN ESPAÑA

Este bloque central refleja de forma milimétrica el ecosistema de la franquicia y muestra cómo el mercado se adapta con agilidad a los nuevos escenarios y a las demandas de una sociedad en constante evolución. Observamos, por ejemplo, cómo la hostelería responde a los hábitos de un público cada vez más exigente, cómo la alimentación intensifica su penetración en el territorio para estar más cerca de los clientes o cómo la tecnología es algo ya inherente a los negocios de salud.



## AGENCIAS INMOBILIARIAS

**42.547.** El número de hipotecas constituidas sobre viviendas en septiembre del 2021, un 57,7% más que el mismo mes del año anterior, según el INE. El dato, el mejor en una década, refleja el buen momento del sector. Referido a las principales sociedades inmobiliarias, la consultoría DBK traza unas perspectivas favorables para el bienio 2021-2022, “ante la mejora de la coyuntura, los bajos tipos de interés y el incremento del ahorro”. En este escenario, las cadenas refuerzan sus posiciones con formación, tecnología y desarrollo de entornos colaborativos.

### ADAIX

**Actividad:** Agencias inmobiliarias  
**Año de creación:** 2005  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 107  
**Inversión total:** Desde 795€ + IVA  
**Derecho de entrada:** Desde 795€ + IVA  
**Royalty mensual:** desde 75€ + IVA  
**Canon de publicidad:** Incluido

### DATOS DE CONTACTO:

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

### ALFA INMOBILIARIA

**Actividad:** Agencia inmobiliaria  
**Año de creación:** 1997  
**Franquicias en España:** 108  
**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

### DONPISO

**Actividad:** Servicios inmobiliarios  
**Año de creación:** 1997  
**Franquicias en España:** 70  
**Inversión total:** 30.000€  
**Derecho de entrada:** En función de la zona  
**Royalty mensual:** A determinar  
**Canon de publicidad:** A determinar

### DATOS DE CONTACTO:

93 306 90 90  
 www.donpiso.com

### PROPERTY BUYERS BY SOMRIE

**Actividad:** Servicios de Personal Shopper Inmobiliario  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquiciados en España:** 60  
**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

### 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  
 franquicia@mundocasa.com  
 www.mundocasa.es

### 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.  
**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

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

### 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€  
**Royalty mensual:** No hay

### 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:** 160

**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

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

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

### COMPRARCASA

**Actividad:**

Servicios inmobiliarios

**Año de creación:** 2000



**Franquicias en España:** 100  
**Inversión total:** 60.000€  
**Derecho de entrada:** 13.000€  
**Royalty mensual:** 1,5%  
**Canon de publicidad:** 1,75%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

victor.girones@comprarcasa.com  
www.comprarcasa.com

#### **EGO ASESORES**

**Actividad:** Inmobiliaria  
**Año de creación:** 2016  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:** 7.500€  
**Derecho de entrada:** 6.000€  
**Royalty mensual:** 5% sobre facturación.  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 418 69 13  
jesus.garcia@egoasesores.com  
www.egofranquicias.es

#### **OI REALTOR**

**Actividad:** Consultores inmobiliarios  
**Año de creación:** 2016  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 7  
**Inversión total:** A valorar por cada perfil.  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** 10%  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

680 76 11 69  
luis.gualtieri@oirealtor.com  
www.oirealtor.com

#### **INMOHAPPY**

**Actividad:** Intermediación inmobiliaria y reformas  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** Más de 25  
**Inversión total:** Desde 2.400 euros  
**Derecho de entrada:** Desde 2.400€  
**Royalty mensual:** Desde 294€

**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

95 200 03 80  
expansion@inmohappy.com  
www.inmohappy.com

#### **ALQUILOFÁCIL**

**Actividad:** Cadena especializado en alquileres urbanos  
**Año de creación:** 2011  
**Locales propios en España:** 31  
**Franquicias en España:** 21  
**Inversión total:** 6.000€ + IVA (incluye mobiliario, rotulación, informática) + obra civil  
**Derecho de entrada:** 6.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 250€ + IVA  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

977 340 000  
info@alquilofacil.es  
www.alquilofacil.es

#### **THE SIMPLE RENT**

[www.thesimplerent.com](http://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.

**SimpleRent**  
Online Estate Agency

**Actividad:** Inmobiliaria  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 120  
**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

#### **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% sobre facturación

#### **DATOS DE CONTACTO:**

info@ecofincas.es  
www.ecofincas.es

#### **KELLER WILLIAMS**

**Actividad:** Agente inmobiliario  
**Año de creación:** 2015  
**Franquicias en España:** 20  
**Inversión total:** 200.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 10% de la facturación

#### **DATOS DE CONTACTO:**

95 283 12 00  
www.kwspain.es

#### **LOOK & FIND**

**Actividad:** Inmobiliaria  
**Año de creación:** 1987  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 77  
**Inversión total:** Desde 15.000€  
**Derecho de entrada:** Desde 12.000€, según zona  
**Royalty mensual:** Desde 750€, según zona

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 375 03 40  
expansion@lookandfind.es  
www.lookandfind.es

#### **CENTURY 21**

**Actividad:** Inmobiliaria  
**Año de creación:** 2010  
**Franquicias en España:** 84  
**Inversión total:** De 60.000 a 80.000€ (inversión + fondo de maniobra)

#### **ENGELS & VÖLKERS**

[www.engelvoelkers.com/es-es/espana/Engel & Volkers](http://www.engelvoelkers.com/es-es/espana/Engel & Volkers).

La exclusividad es la seña de identidad del proyecto de esta marca, tanto por el tipo de propiedades en las que intermedia como por la calidad del servicio que ofrece y la calidad de los profesionales con los que colaboran.



#### **ENGEL & VÖLKERS**

**Actividad:** Inmobiliaria  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 3 locales propios de residencial  
**Franquicias en España:** 70 licencias de residencial

#### **DATOS DE CONTACTO:**

93 515 44 55  
spain@engelvoelkers.com

#### **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@century.es  
www.century21.es

#### **LA CASA AGENCY**

**Actividad:** Venta y alquiler de inmuebles  
**Año de creación:** 2009  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 30  
**Inversión total:** Entre 30.000€ y 40.000 €  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:** 1.800€

#### **DATOS DE CONTACTO:**

93 15 99 937  
expansion@lacasa.net  
www.lacasa.net

## ALIMENTACIÓN

Impulsado por la pandemia, el segmento de la distribución alimentaria creció en nuestro país al 6,7% en el 2020, según la consultoría DBK. De cara al 2021, se estima que la facturación en el mercado ibérico sea de unos 113.600 millones de euros, una bajada aproximada del 2%, “en un marco de progresiva normalización del consumo de alimentación y bebidas fuera del hogar”. Las tendencias tienen que ver con un empuje aún mayor de la conveniencia y proximidad, la transformación digital y una cesta donde cobran protagonismo los productos ecológicos y frescos.

### LA DESPENSA EXPRESS

**Actividad:** Supermercados  
**Año de creación:** 2010  
**Locales propios en España:** 123  
**Franquicias en España:** 60  
**Inversión total:** Según m<sup>2</sup>  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 682 35 37 37  
 joaquin@grupoladespensa.com  
 www.grupoladespensa.com

### ALCAMPO

**franquicias.alcampo.es**  
 Practican “un comercio responsable y trabajan para asegurar una oferta en constante evolución, los precios más bajos, los mejores productos frescos y un amplio surtido”.



**Actividad:** Supermercados  
**Año de creación:** 2010  
**Locales propios en España:** 177  
**Franquicias en España:** 125  
**Inversión total:** 800€/m<sup>2</sup> aproximadamente  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** En función de las ventas  
**Canon de publicidad:** En función de las ventas

**DATOS DE CONTACTO:**  
 91 730 66 66  
 franquicias@alcampo.es

### VINALIUM

**Actividad:** Vinos y destilados  
**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

### SUMA

**Actividad:** Supermercados  
**Año de creación:** 2000  
**Franquicias en España:** 339  
**Inversión total:** 50.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 100€

**DATOS DE CONTACTO:**  
 900 300 097  
 franquicias.suma@gmfood.es  
 www.sumasupermercados.es

### VIANDAS HACIENDA ZORITA

**Actividad:** Venta de productos de alimentación  
**Año de creación:** 2010  
**Locales propios en España:** 26  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** Desde 130.000€  
**Derecho de entrada:** 21.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** Fijo  
**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

674 84 77 79  
 jlcumplido@haciendazorita.com  
 www.viandas.shop/content/15-franquicias

### VINOPREMIER

**Actividad:** Tiendas de vino  
**Año de creación:** 2013  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 12  
**Inversión total:** Desde 48.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

609 608 332  
 fjfernandez@vinopremier.com  
 www.vinopremier.com

### CAFÉS EL LEGADO

**Actividad:** Tiendas de café  
**Año de creación:** 2019  
**Establecimientos totales:** 4  
**Inversión total:** 14.500€  
**Derecho de entrada:** 7.500€  
**Royalty mensual:** 2%  
**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

91 159 25 58  
 bsanchez@tormofranquicias.es  
 www.cafesellegado.com

### BISTEC

**Actividad:** Carnicerías  
**Año de creación:** 2020  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** 55.775€  
**Derecho de entrada:** 8.000€  
**Royalty mensual:** 2% a partir del segundo año.  
**Canon de publicidad:** 1%

## 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:** 1.293 supermercados del Grupo Eroski (761 propios y 532 franquiciados)  
**Inversión total:** Desde 600€/m<sup>2</sup> aproximadamente  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** 1,68% (Incluido gasto de transporte)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 619 745 761  
 franquicias@eroski.es

**DATOS DE CONTACTO:**  
 911 592 558  
 bsanchez@tormofranquicias.es  
 www.bistec.eu

### CONDIS

**Actividad:** Cadena de supermercados  
**Año de creación:** 1982  
**Locales propios en España:** 164  
**Franquicias en España:** 500  
**Inversión total:** 1.000€/m<sup>2</sup>, en locales de una dimensión media de 250 m<sup>2</sup> en sala de ventas  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 93 565 34 00  
 expansion@condis.es  
 www.condis.es



### **MINYMAS Y MYM**

**Actividad:** Supermercados  
**Locales propios en España:** 52  
**Franquicias en España:** 73  
**Inversión total:** 90.000 euros + obra civil  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

985 98 09 03  
www.supermasymas.com

### **CAPRABO**

**Actividad:** Franquicias de proximidad en zonas con una población mínima de 2.000 habitantes  
**Año de creación:** 1959  
**Locales propios en España:** 231  
**Franquicias en España:** 79  
**Inversión total:**  
A partir de 700 €/m<sup>2</sup>  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

www.caprabo.com/franquicias

### **LA CHINATA**

**Actividad:** Productos gourmet, aceite de oliva y cosmética  
**Año de creación:** 2008  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 34  
**Inversión total:**  
30.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

927 41 79 58  
franchise@lachinata.es  
www.lachinata.es

### **SERVIFRUIT**

**Actividad:**  
Frutas, verduras y no perecederos  
**Año de creación:** 1996  
**Locales propios en España:** 10  
**Franquicias en España:** 17  
**Inversión total:**  
45.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:**

3.000€  
**Royalty mensual:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

93 262 63 54  
info@servifruit.com  
www.servifruit.com

### **CAPRICO DIARIO**

**Actividad:**  
Supermercados  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
65.000€  
**Derecho de entrada:**  
15.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

www.caprichodiario.com

### **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.



**Actividad:** Alimentación  
**Año de creación:** 1959  
**Locales propios en España:** 94  
**Franquicias en España:** 906 (se incluyen franquicias en Estaciones de Servicio)  
**Inversión total:** 800-1.200€/m<sup>2</sup>  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:**  
1,25 % sobre venta neta  
**DATOS DE CONTACTO:**  
657 30 93 17  
franquicia\_supermercado@carrefour.com

### **LA SIRENA**

**Actividad:** Supermercados de alimentación congelada  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 262  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:**  
200.000€  
**Derecho de entrada:**  
Incluido en la inversión  
**Royalty mensual:** 1%  
**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

www.lasirena.es

### **LA CASA ECOLÓGICA**

**Actividad:** Venta de productos ecológicos  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
30.000-50.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

franquicia@ecosur.com  
www.ecosur.com

### **IBÉRICA SHOP**

**Actividad:** Vinos, licores, destilados, cervezas, delicatessen y productos gourmet  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 3  
**Inversión total:**  
58.000€  
**Derecho de entrada:**  
6.000€  
**Royalty mensual:**  
200€  
**Canon de publicidad:** 50€

#### **DATOS DE CONTACTO:**

www.ibericashop.com

### **FORNO DE LUGO**

**Actividad:** Tienda especializada en productos gallegos  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 13  
**Inversión total:**  
Desde 68.000€

### **DIA**

franquicia.dia.es

El grupo, que a escala global cuenta con 6.169 tiendas, ofrece "todo tipo de facilidades para afrontar la inversión, de ahí que unirse a la red esté al alcance de muchos".



**Actividad:** Supermercados  
**Año de creación:** 1979  
**Locales propios en España:** 2.851  
**Franquicias en España:** 1.326  
**Inversión total:** A partir de 300 euros de derecho de entrada.  
Necesario efectivo para acometer los primeros meses de actividad (15.000-20.000 euros)  
**Derecho de entrada:** 300 euros  
**Royalty mensual:** 2%  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

info@franquicia.dia.es

**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 297 82 38  
Expansion1@befranquicia.com  
www.fornodelugo.com

### **TRADYS**

**Actividad:**  
Supermercados de conveniencia  
**Año de creación:** 2006  
**Locales propios en España:** 10  
**Franquicias en España:** 240  
**Inversión total:** Según estado y adecuación del local  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

93 86 15 200  
expansion@covalco.es  
www.covalco.es

## BELLEZA

Las cadenas ponen en el centro a la tecnología para desarrollar nuevos servicios –y hacerlos más accesibles–, personalizar la experiencia del usuario y optimizar la gestión de los centros para así afinar su rentabilidad. Herramientas como el Big data y la inteligencia artificial se incorporan a unas redes donde el componente médico está cada vez más presente y que empiezan a reponerse –aperturas incluidas– del golpe del coronavirus. Según DBK, la estimaciones provisionales para el cierre del 2020 apuntaban a una bajada del 27,5% en el sector de peluquerías y centros de estética.

### 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

[carlos@perfumarte.com](mailto:carlos@perfumarte.com)

[www.perfumarte.com](http://www.perfumarte.com)

### LA BOTICA DE LOS PERFUMES

**Actividad:** Peluquería y belleza

**Año de creación:** 2011

**Locales**

**propios en España:** 8

**Franquicias en España:** 80

**Inversión total:**

Desde 14.900 euros + IVA

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

[expansion@laboticadelosperfumes.com](mailto:expansion@laboticadelosperfumes.com)

[www.laboticadelosperfumes.com](http://www.laboticadelosperfumes.com)

### PERFUMERÍAS ARCAS

**Actividad:**

Perfumería y droguería

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 32

**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](mailto:contacto@perfumeriasarcas.com)

[www.perfumeriasarcas.com](http://www.perfumeriasarcas.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:** 100€

### DATOS DE CONTACTO:

607 01 30 72

[franquicias@be-beauty.es](mailto:franquicias@be-beauty.es)

[www.be-beauty.es](http://www.be-beauty.es)

### LLONGUERAS

**Actividad:** Cadena de peluquerías creada hace más de 50 años por Lluís Llongeras

**Año de creación:** 2009

**Franquicias en España:** 125

**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/](http://www.llongueras.com/abre-tu-salon/)

### SUNDARA

**Actividad:** Depilación con hilo

**Año de creación:** 2008

**Locales propios en**

**España:** 16

**Franquicias en España:** 27

**Inversión total:** Desde 28.000€

**Derecho de entrada:** Desde 10.000€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 2,5%

### DATOS DE CONTACTO:

[sundara@sundaradepilacion-conhilo.com](mailto:sundara@sundaradepilacion-conhilo.com)

[www.sundaradepilacion-conhilo.com](http://www.sundaradepilacion-conhilo.com)

### SIR FAUSTO

**Actividad:** Barberías

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

Desde 60.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

628 36 12 93

[colmedo@alfaefe.com](mailto:colmedo@alfaefe.com)

### JEAN LOUIS DAVID

**Actividad:** Peluquería

**Año de creación:** 1979

**Locales propios en España:** 108

**Franquicias en España:** 85

**Inversión total:**

Desde 50.000€

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Royalty mensual:**

Desde 650€/mes

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

[www.jeanlouisdavid.com](http://www.jeanlouisdavid.com)

### THE BARBER COMPANY

**Actividad:** Peluquería

**Año de creación:** 2019

**Franquicias en España:** 3

**Inversión total:**

Desde 40.000€

## CARLOS CONDE PELUQUEROS

[www.carloscondepeluqueros.com](http://www.carloscondepeluqueros.com)

Orientada al autoempleo y a la inversión, presenta uniformidad en el personal, precios competitivos y apoyo global a la red.



### 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](mailto:expansion@carloscondepeluqueros.com)

**Derecho de entrada:** 6.000€

**Royalty mensual:** 500€

**Canon de publicidad:** 100€

### DATOS DE CONTACTO:

[www.thebarbercompany.pe](http://www.thebarbercompany.pe)

### FRANCK PROVOST

**Actividad:** Peluquería

**Año de creación:** 1975

**Franquicias en España:** 45

**Inversión total:**

45.000€

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Royalty mensual:** 700€

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

[www.franckprovost.es](http://www.franckprovost.es)

### NAILS & FRIENDS

**Actividad:**

Manicura y pedicura

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 6





El “mueble de cocina” está **en su mejor momento**, una oportunidad de **negocio rentable y seguro** que afronta una época de bonanza a medio plazo.

KüchenHouse, la franquicia líder en rentabilidad, innovación y tecnología del sector de mobiliario de cocina, es el máximo exponente de cómo aprovechar la coyuntura de un **mercado en auge**, el sector del mueble de cocina, que promete un **crecimiento sin precedentes en los próximos años**.

El **repunte de la construcción** y el nuevo **estilo de vida que centra la atención en el hogar** aseguran **récords de ventas** en este sector. Si antes el consumidor presumía de coche, ahora presume de una cocina exclusiva y esta tendencia de consumo viene para quedarse, según cita el informe “*Global Consumer Tracker*” de Deloitte.

La franquicia KüchenHouse monitoriza las tendencias del mercado y las convierte en oportunidades. La prueba es el gran crecimiento de la marca en los últimos 4 años: más de un 120%. Pero KüchenHouse **es mucho más que un excelente producto** alemán. Los **servicios, todos incluidos para el franquiciado, son su gran secreto**: asesoramiento en la búsqueda del local

ideal, formación en venta y producto, captación de flujo en tienda con marketing online, impulso de ventas a través de la tecnología exclusiva 4D... ¿Quién no quiere recorrer su proyecto de cocina con realidad virtual? A la gama de servicios se suma producto exclusivo, como la Colección de Cocinas KüchenStars by Martín Berasategui. Todo ello, junto a la minuciosa selección de sus nuevos franquiciados, es clave la del éxito de KüchenHouse y sus tiendas.

*Nunca ha sido mejor momento que ahora para montar un negocio de cocinas. Rentabilidades altas y un sector con previsiones de crecimiento excelentes en los próximos años.*

**Rentabilidades superiores al 30%**

Enormes previsiones de crecimiento

**Repunte de la construcción**

Aumento de la reforma del hogar

**KüchenHouse®**

INTERNATIONAL GROUP

Únete a KüchenHouse. Te informamos:



+34 663 034 765



[www.kuchenhouse.com](http://www.kuchenhouse.com)

**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 25.900€  
**Derecho de entrada:** 6.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
662 53 53 88  
[www.nailsandfriends.es](http://www.nailsandfriends.es)  
[xaltarriba@t4franquicias.com](mailto:xaltarriba@t4franquicias.com)

## **INTEGRAL CARE**

**Actividad:** Asesoría de imagen  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 1  
**Inversión total:** 65.431€  
**Derecho de entrada:** 8.000€  
**Royalty mensual:** 3,5%+IVA sobre facturación  
**Canon de publicidad:** 100€ + IVA

**DATOS DE CONTACTO:**  
911 592 558  
[bsanchez@tormofranquicias.es](mailto:bsanchez@tormofranquicias.es)

## **OH MY CUT!**

**Actividad:** Peluquería y belleza  
**Año de creación:** 2007  
**Locales propios en España:** 13  
**Franquicias en España:** 50  
**Inversión total:** Entre 37.000 y 70.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** 500€ + IVA  
**Canon de publicidad:** Incluido en el royalty mensual.

**DATOS DE CONTACTO:**  
[expansion@ohmycut.com](mailto:expansion@ohmycut.com)  
[abretufranquicia.ohmycut.com/expansion](http://abretufranquicia.ohmycut.com/expansion)

## **LA ESMALTERÍA**

**Actividad:** Salón de uñas  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 37.671€  
**Derecho de entrada:** 7.500€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
691 78 30 42  
[info@laesmalteria.es](mailto:info@laesmalteria.es)  
[www.laesmalteria.es](http://www.laesmalteria.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@lolianna.com](mailto:info@lolianna.com)  
[www.lolianna.com](http://www.lolianna.com)

## **CENTROS IDEAL**

**Actividad:** Medicina estética facial y corporal y depilación láser  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 55  
**Franquicias en España:** 43  
**Inversión total:**

## **LASHES & GO**

**www.lashesandgo.com**  
Como factor competitivo, la cadena despliega "una experiencia integral que engloba una estética muy cuidada e innovadora, la tecnología más puntera o la atención personalizada a los asociados".



**Actividad:** Estética y belleza  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 45  
**Inversión total:** Desde 60.000€  
**Derecho de entrada:** 10.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 375€ + IVA  
**Canon de publicidad:** 350€ + IVA

**DATOS DE CONTACTO:**  
666 66 56 61  
[David.bugallo@lashesandgo.com](mailto:David.bugallo@lashesandgo.com)

150.000€ (llave en mano)

**Derecho de entrada:** 30.000€  
**Royalty mensual:** 8%  
**Canon de publicidad:** 3%

**DATOS DE CONTACTO:**  
[expansion@centrosideal.com](mailto:expansion@centrosideal.com)  
[www.centrosideal.com](http://www.centrosideal.com)

## **CLOAKING TATOO SPAIN**

**Actividad:** Clínica especializada en *cloaking* y *microblading*  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** Desde 29.500€  
**Derecho de entrada:** 8.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 75 euros/mes

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 297 82 38  
[Expansion1@befranquicia.com](mailto:Expansion1@befranquicia.com)  
[www.cloakingtattoospain.com](http://www.cloakingtattoospain.com)

## **LÁSERUM**

**Actividad:** Depilación con láser  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 30  
**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](mailto:expansion@laserum.es)  
[www.laserum.es](http://www.laserum.es)

## **YVES ROCHER**

**Actividad:** Cosmética natural y estética  
**Año de creación:** 1979  
**Locales propios en España:** 41  
**Franquicias en España:** 130  
**Inversión total:** A partir de 60.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 5.000€  
**Royalty mensual:** Canon comercial

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 678 84 16  
[expansion@yrnet.com](mailto:expansion@yrnet.com)  
[www.yves-rocher.es](http://www.yves-rocher.es)

## **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

**DATOS DE CONTACTO:**  
902 253 269  
[franquicias@marcoaldany.com](mailto:franquicias@marcoaldany.com)  
[www.marcoaldany.com](http://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

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 811 70 74  
[franquicias@nomasvello.com](mailto:franquicias@nomasvello.com)  
[www.nomasvello.com](http://www.nomasvello.com)

## **NAILS FACTORY**

**Actividad:** Franquicia de belleza integral de manos y pies, servicios de pestañas y cejas  
**Año de creación:** 2008  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 167  
**Inversión total:** 22.900€ (si el local lleva córner de Oblink -cejas y pestañas- es de 25.900€)  
**Derecho de entrada:** 7.000€ (en ambos casos)  
**Royalty mensual:** 300€ (a partir del 2º año y sucesivos, 360€)  
**Canon de publicidad:** 125€

**DATOS DE CONTACTO:**  
[expansion@nailsfactory.es](mailto:expansion@nailsfactory.es)  
[www.nailsfactory.es/franquicia-de-unas-nails-factory](http://www.nailsfactory.es/franquicia-de-unas-nails-factory)





Directamente de las huertas de nuestros caseños

# Súmate al éxito de EROSKI

Una franquicia con experiencia y diferente

+97%  
de nuestros franquiciados recomiendan nuestra franquicia

+550  
supermercados franquiciados en España

+40  
años experiencia en franquicias

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

Hemos sido elegidos 3 veces como mejor franquicia de España

MEJOR FRANQUICIA DEL AÑO

2021

XIX PREMIO NACIONAL DE FRANQUICIA

XXIII PREMIO NACIONAL DE FRANQUICIA



Pide información sin compromiso en 619 745 761 (Luis Rodríguez) o en [emprender@eroski.es](mailto:emprender@eroski.es) [franquicias.eroski.es](http://franquicias.eroski.es)



## HOSTELERÍA-RESTAURACIÓN

La normalidad avanza a trompicones y, con ella, la hostelería busca recuperar su esplendor, con aperturas y una avalancha de nuevos proyectos, fenómeno este último llamativo en sectores que se suponían maduros, como las panaderías-cafeterías o las hamburguesas *premium*. La restauración virtual –enfocada al *delivery*– da un paso más con proyectos como el de Avanza Food y Heinz, que han colaborado para crear la marca virtual *The Burger House by Heinz*. Un hueco interesante se puede abrir al explorar gastronomías no tan extendidas en cadena, como la venezolana.

### LA MAFIA SE SIENTA A LA MESA

**Actividad:** Restauración especializada en comida italo-mediterránea

**Año de creación:** 2002

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 45

**Inversión total:** Desde 350.000€ (según estado y tamaño del local)

**Derecho de entrada:** 28.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

5% sobre ventas /4% si es multi-franquiciado

**Canon de publicidad:**

1% sobre facturación

#### DATOS DE CONTACTO:

976 79 46 75

[www.lamafia.es](http://www.lamafia.es)

[expansion@lamafia.es](mailto:expansion@lamafia.es)

### EL MOLI PAN Y CAFÉ

**Actividad:** Panadería y cafetería

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 19

**Inversión total:**

Desde 79.000€, obra civil incluida

**Derecho de entrada:** 3.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:**

2% sobre ventas

#### DATOS DE CONTACTO:

[franquicia@elmolipanycafe.com](mailto:franquicia@elmolipanycafe.com)

[www.elmolipanycafe.com](http://www.elmolipanycafe.com)

### MISS SUSHI

**Actividad:** Sushi

**Año de creación:** 2009

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:** 25

**Inversión total:**

Desde 210.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

29.000€

**Royalty mensual:**

5% sobre ventas

**Canon de publicidad:**

1% sobre ventas

#### DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29

[info@t4franquicias.com](mailto:info@t4franquicias.com)

[www.misssushi.es](http://www.misssushi.es)

### RODILLA

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

**Año de creación:** 1995

**Locales propios en España:** 58

**Franquicias en España:** 95

**Inversión total:**

250.000€ (estimación para un local de 120 m<sup>2</sup>)

**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

[expansion@gruporodilla.com](mailto:expansion@gruporodilla.com)

[www.rodilla.es](http://www.rodilla.es)

### HAMBURGUESA NOSTRA

**Actividad:** Hamburgueserías

**Año de creación:** 2016

**Locales propios en España:** 15

**Franquicias en España:** 9

**Inversión total:** Desde 350.000€ (estimación local 180 m<sup>2</sup>)

**Derecho de entrada:** 40.000€

**Royalty mensual:**

4% sobre la facturación

**Canon de publicidad:**

2% sobre la facturación

#### DATOS DE CONTACTO:

[www.hamburguesanostra.com](http://www.hamburguesanostra.com)

### UDON ASIAN FOOD

**Actividad:** Restauración asiática

**Año de creación:** 2009

**Locales propios en España:** 8

**Franquicias en España:** 70

**Inversión total:** 350.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

#### DATOS DE CONTACTO:

[www.udon.es](http://www.udon.es)

### ALOHA POKÉ

**Actividad:** Restauración temática, con el poke como referencia estrella

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 15

**Inversión total:**

Entre 100.000 y 150.000€

**Derecho de entrada:** 18.000€

**Royalty mensual:**

4% sobre la facturación

**Canon de publicidad:**

1% sobre facturación

#### DATOS DE CONTACTO:

687 47 05 08

[info@alohapoke.es](mailto:info@alohapoke.es)

[www.alohapoke.es](http://www.alohapoke.es)

### SIBUYA URBAN SUSHI BAR

**Actividad:** Cocina japonesa

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:** 11

**Locales franquiciados:** 18

**Inversión total:**

300.000€

**Derecho de entrada:**

24.000€

**Royalty mensual:**

4% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 1%

### BEN & JERRY'S

[www.ben-jerrys.es](http://www.ben-jerrys.es)

Presente en 33 países, a través de 550 establecimientos, la marca despliega un equipo propio de expansión y operaciones. "El respaldo de una compañía multinacional como Unilever es garantía de calidad, seguridad alimentaria e innovación potente".



**Actividad:** Heladerías

**Año de creación:** 2016

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 12

**Inversión total:** Desde 25.000€

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

617 35 40 56

[Laura.Rodriguez-Sans@unilever.com](mailto:Laura.Rodriguez-Sans@unilever.com),

#### DATOS DE CONTACTO:

987 799 100

[expansion@sibuya.es](mailto:expansion@sibuya.es)

[www.gruposibuya.com](http://www.gruposibuya.com)

### ICECOBAR

**Actividad:** Heladerías & Cafeterías

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 9

**Inversión total:**

Desde 34.990€

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** 0%

**Canon de publicidad:** 190€

#### DATOS DE CONTACTO:

677 02 14 33

[expansion@icecobar.com](mailto:expansion@icecobar.com)

[www.icecobar.com](http://www.icecobar.com)

### RAMEN KAGURA

**Actividad:** Restauración temática

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 10

**Inversión total:** 94.400€

**Derecho de entrada:** 20.000€



# Tú pones la ilusión, nosotros la experiencia.

Hazte franquiciado de Express o Market y entra a formar parte de un gran grupo, el grupo Carrefour.

30

Más de 30 años  
de experiencia  
en el sector  
de la franquicia



Una amplia cartera  
de proveedores de  
la mejor calidad



Carrefour desarrolla una  
estrategia omnicanal,  
multiformato y  
multimarca



Estamos presentes  
en 30 países con más de  
12.000 establecimientos



Para más información, dirígete a:  
Departamento de Franquicias.  
C/Campezo, 16. Madrid 913018945.  
[www.carrefour.es/franquicias](http://www.carrefour.es/franquicias)





**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

662 588 582  
ramenkagura@bya.es  
www.ramenkagura.com

#### **TAPA Y CAÑA**

**Actividad:** Cervecerías y tapas  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 5  
**Inversión total:**  
Desde 15.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 2.500€

#### **DATOS DE CONTACTO:**

605 309 284  
info@tapaycana.com  
www.franquimedia.com

#### **PIZZA LEÑA**

**Actividad:** Pizzerías  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 13.000€ + IVA

#### **DATOS DE CONTACTO:**

605 309 284  
info@pizzalena.es  
www.pizzalena.es

#### **LA CROISSANTERÍA PARÍS**

**Actividad:** Cafetería - panadería  
**Año de creación:** 2016  
**Locales propios en España:** 0  
**Locales franquiciados:** 5  
**Inversión total:**  
Desde 16.990 + IVA  
**Derecho de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

605 30 92 84  
expansion@lacroissanteriparis.com  
www.lacroissanteriparis.com

#### **TOTALE**

**Actividad:** Pizzería-dark kitchen  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 7

**Inversión total:** Desde 120.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 5%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

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

#### **CAFÉS PANCHITO**

**Actividad:** Take away de café y otras bebidas frías y calientes  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:**  
Desde 38.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 8.000€  
**Royalty mensual:** 3%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

antxon.larzabal@gmail.com  
www.cafespanchito.com

#### **GELATERIA CARTE D'OR**

[www.frigo.es/marcas/gelateria-cartedor.html](http://www.frigo.es/marcas/gelateria-cartedor.html)

Presente en Europa con 500 locales, despliega un soporte integral a la red y cuenta con el respaldo de una compañía multinacional como Unilever.



**Actividad:** Heladerías  
**Año de creación:** 2016  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 120  
**Inversión total:** Desde 25.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

617 35 40 56  
Laura.Rodriguez-Sans@unilever.com

#### **SUMMY**

**Actividad:** Cafetería-heladería  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:**  
Desde 1.100 euros/m<sup>2</sup>  
**Derecho de entrada:** 5.000€  
**Royalty mensual:** 5%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

antonio.sandoval@summy.es  
www.summy.es

#### **ARROSSOS BÒRIA**

**Actividad:** Take away de arroces  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** -  
**Inversión total:** 33.000€  
**Derecho de entrada:** 9.000€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

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

#### **GELATI DINO**

**Actividad:** Heladería italiana  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 20  
**Franquicias en España:** 13  
**Inversión total:** 105.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay

#### **DATOS DE CONTACTO:**

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

#### **LAS MUNS**

**Actividad:** Empanadas argentinas  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 15  
**Franquicias en España:** 8  
**Inversión total:**  
80.000€  
**Derecho de entrada:** 20.000€  
**Royalty mensual:** 5%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

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

#### **KRUNCH**

**Actividad:** Panadería  
**Año de creación:** 2019  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:** 84.000€  
**Derecho de entrada:** 8.000€  
**Royalty mensual:** 4%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 592 558  
bsanchez@tormofranquicias.es  
www.krunch.es

#### **FERMENTO CASA DE PANADEROS**

**Actividad:** Baguetería  
**Año de creación:** 2021  
**Franquicias en España:** 15  
**Inversión total:** 267.900€  
**Derecho de entrada:** 16.000€  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

www.casadepanaderos.com

#### **JUANCHIS BURGERS**

**Actividad:** Hamburguesería  
**Establecimientos totales:** 5  
**Inversión total:** Desde 60.000€  
**Derecho de entrada:**  
15.000-20.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1,5%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 592 558  
www.juanchisburgers.com  
bsanchez@tormofranquicias.es

#### **LA PEPITA BURGER BAR**

**Actividad:** Restauración casual  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 5  
**Locales franquiciados:** 18  
**Inversión total:** 250.000€  
**Derecho de entrada:** 30.000€  
**Royalty mensual:**  
4,5% sobre ventas  
**Canon de publicidad:**  
1,5% sobre ventas

#### **DATOS DE CONTACTO:**

886 111 353  
expansion@lapepitaburgerbar.com  
www.lapepitaburgerbar.com





**La mayor empresa  
de alquiler de trasteros  
en España, con 82 delegaciones.**  
Donde no es necesario personal  
ni casi dedicación.



**Necesito un trastero**  
Hacemos más grande tu casa o empresa

**i** 900 811 646

[www.necesitountrastero.es](http://www.necesitountrastero.es)

## LA TAGLIATELLA

**Actividad:** Restauración italiana

**Año de creación:** 2002

**Locales propios en España:** 70

**Locales franquiciados:** 160

**Inversión total:**

A partir de 750.000€

**Derecho de entrada:**

40.000€

**Royalty mensual:**

7% sobre ventas

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

686 631 976

[franquicias@latagliatella.es](mailto:franquicias@latagliatella.es)

[www.amrest-franquicias.com/](http://www.amrest-franquicias.com/)

## THE FITZGERALD

**Actividad:** Casual Burger

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 15

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** Desde 350.000€

## PIZZERÍAS CARLOS

<https://pizzeriascarlos.es/#/franquiciate/>

Para desmarcarse de su competencia, se perfilan como la pizzería del barrio, "con un marketing más local y diferenciado". Aunque el servicio a domicilio "representa la mayor parte del negocio, se ofrece un servicio de restaurante totalmente profesionalizado".



**Actividad:**

Pizzería con reparto a domicilio

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 31

**Franquicias en España:** 36

**Inversión total:** 300.000€

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

91 755 15 64

[expansion2@pizzeriascarlos.es](mailto:expansion2@pizzeriascarlos.es)

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

96 472 22 58

[franquicias@tastigroup.com](mailto:franquicias@tastigroup.com)

[www.thefitzgerald.es/abre-tu-franquicia](http://www.thefitzgerald.es/abre-tu-franquicia)

## LLOOLY

**Actividad:** Waffle Bubble y Ice Rolls

**Año de creación:** 2018

**Locales propios en España:** 1

**Locales franquiciados:** 12

**Inversión total:** Desde 20.000€

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

722 306 060

[www.llooly.es](http://www.llooly.es)

## WYCO RESTAURANTS

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 1

**Locales franquiciados:** 3

**Inversión total:** 115.000€

**Derecho de entrada:**

15.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

4% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 1%

### DATOS DE CONTACTO:

607 066 381

[expansion@wycorestaurants.com](mailto:expansion@wycorestaurants.com)

## MOON THE NEW CROISSANT

**Actividad:** Pastelería

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 4

**Locales franquiciados:** 0

**Inversión total:** 150.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 3,5%

**Canon de publicidad:** 0,5%

### DATOS DE CONTACTO:

628 285 578

[paramburu@mundofranquicia.com](mailto:paramburu@mundofranquicia.com)

[www.moon.com/es](http://www.moon.com/es)

## SUMO

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 10

**Locales franquiciados:** 0

**Inversión total:** Desde 335.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:**

5% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 1%

### DATOS DE CONTACTO:

646 63 90 47

[amolero@mundofranquicia.com](mailto:amolero@mundofranquicia.com)

## PANARIA

**Actividad:** Panadería/café

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 28

**Locales franquiciados:** 52

**Inversión total:**

Desde 60.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 3,5%

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

646 63 90 47

[amolero@mundofranquicia.com](mailto:amolero@mundofranquicia.com)

[www.panariapanaderias.es](http://www.panariapanaderias.es)

## LARA GRILL

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 3

**Locales franquiciados:** 1

**Inversión total:** Desde 150.000€

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:** 5% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 400€/mes

### DATOS DE CONTACTO:

646 63 90 47

[amolero@mudnofranquicia.com](mailto:amolero@mudnofranquicia.com)

## TACOS DON MANOLITO

**Actividad:** Taquería

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 1

**Locales franquiciados:** 2

**Inversión total:** 1.400€/m<sup>2</sup>

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:**

5% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

636 92 02 84

[tacosdonmanolito@alfaefe.com](mailto:tacosdonmanolito@alfaefe.com)

[www.tacosdonmanolito.es](http://www.tacosdonmanolito.es)

## PAPA JOHN'S

**Actividad:** Pizzería

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 80

**Locales franquiciados:** 2

**Inversión total:** Desde 300.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:**

4%/4,5%/5%/5,5%

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

636 92 02 84

[vmangas@mundofranquicia.com](mailto:vmangas@mundofranquicia.com)

[www.papajohns.es](http://www.papajohns.es)

## MAISON KAYSER

**Actividad:** Panadería/café

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 4

**Locales franquiciados:** 0

**Inversión total:** Desde 300.000€

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:**

5% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

636 92 02 84

[vmangas@mundofranquicia.com](mailto:vmangas@mundofranquicia.com)

[www.maisonkayser.es](http://www.maisonkayser.es)

## ANUBIS COCTELERÍA

**Actividad:** Cócteles, cachimbos y combinados

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 7

**Inversión total:** 800€/m<sup>2</sup>

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:** 3%

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

91 309 65 15 ext. 201

[expansion@bja.es](mailto:expansion@bja.es)

[www.anubiscocteleria.com](http://www.anubiscocteleria.com)

## CARMENCITA BRUNCH

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** Desde 50.000€

**Derecho de entrada:** 18.000€



# Únete al éxito de NACEX

Más de años 26 de experiencia en mensajería urgente

**NACEX**  
by Logista

Comprometidos con la calidad, el servicio y la información

MENSAJERÍA URGENTE DE PAQUETERÍA Y DOCUMENTACIÓN



900 100 000

[www.nacex.com](http://www.nacex.com)



**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

609 60 83 32  
gcalderon@mundofranquicia.com  
www.carmencitabar.es

#### **DITALY**

**Actividad:** Restauración organizada  
**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** 250.000€

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

976 794 675  
expansion@ditaly.es  
www.ditaly.es

#### **BARRA DE PINTXOS**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 8

**Inversión total:** Desde 150.000€

**Derecho de entrada:** 22.000€

**Royalty mensual:** 5%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 843 79 63  
franquicias@barradepintxos.com  
www.barradepintxos.es

#### **KAMADO ASIAN FOOD**

**Actividad:** Restauración asiática

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:** 300.000€

**Derecho de entrada:** 24.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

expansion@sibuya.es  
www.gruposibuya.com

#### **CARL'S JR.**

**Actividad:** Cadenas de hamburgueserías americanas

**Año de creación:** 1941

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:** 21

#### **Inversión total:**

Desde 495.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

50.000€ + IVA

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 3%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

605 40 24 34  
franquicias@avanzafood.com  
www.avanzafood.com

#### **FOSTER'S HOLLYWOOD**

**Actividad:** Cadenas de hamburgueserías americanas

**Año de creación:** 1971

**Locales propios en España:** 100

**Franquicias en España:** 128

**Inversión total:** Desde 575.000€

**Derecho de entrada:** 36.000€

**Royalty mensual:** 5% / 6%

**Canon de publicidad:** 3,3%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 382 98 00  
franquicias@alsea.net

#### **TABERNA DE VOLAPIE**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2010

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 42

**Inversión total:** Desde 140.000€

**Derecho de entrada:**

26.000€ + IVA

**Royalty mensual:** 5% s/ventas brutas

**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

www.tabernadelvolapie.com  
ipoblaciones@foodbox.es

#### **SANTAGLORIA**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 8

**Franquicias en España:** 77

**Inversión total:** 140.000 euros

**Derecho de entrada:** 24.000€+ IVA

**Royalty mensual:**

5% sobre facturación neta

**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

www.santagloria.com  
ipoblaciones@foodbox.es

#### **MR. NOODLES**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2011

**Locales propios en España:** 4

**Locales franquiciados:** 16

**Inversión total:** Desde 170.000€

**Derecho de entrada:** 50.000€

**Royalty mensual:** 7% sobre ventas

#### **DATOS DE CONTACTO:**

646 63 90 47  
amolero@mundofranquicia.com  
misternoodles.com/es/

#### **TONY ROMA'S**

**Actividad:** Cocina americana

**Año de creación:** 1972

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 22

**Inversión total:**

Desde 375.000 euros + IVA

**Derecho de entrada:**

35.000€ + IVA

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

605 40 24 34  
franquicias@avanzafood.com  
www.avanzafood.com

#### **DELICIOUS TASTE**

**Actividad:**

Take away de tequeños venezolanos

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** 20.845€

**Derecho de entrada:** 9.000€

**Royalty mensual:** 3%

**Canon de publicidad:** 2%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

662 53 53 88  
xaltarriba@t4franquicias.com

#### **VIPS SMART**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2010

**Locales propios en España:** 16

**Franquicias en España:** 24

**Inversión total:**

Desde 400.000€

**Derecho de entrada:**

25.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

#### **EL KIOSKO**

[www.elkiosko.es/](http://www.elkiosko.es/)

Despliegan una "verdadera experiencia gastronómica, en un espacio acogedor y coqueto, en el que el ambiente es agradable y especial, que cubre todas las franjas horarias con desayunos, aperitivos, comidas, meriendas, afterworks y cenas".

#### **EL KIOSKO®**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2010

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 15

**Inversión total:** A partir de 200.000 € (en función del tamaño del local)

**Derecho de entrada:** 29.000 €

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

682 02 22 45  
expansion@dihme.com

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 382 98 00  
franquicias@alsea.net

#### **GINOS**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 1985

**Locales propios en España:** 86

**Franquicias en España:** 36

**Inversión total:** Desde 500.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

#### **DATOS DE CONTACTO:**

91 382 98 00  
franquicias@alsea.net

#### **OLEMOLE**

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** Desde 250.000€

**Derecho de entrada:** 25.000€



# 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**



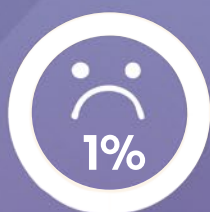
DATOS REALES  
BASADOS EN LOS  
CLUBES OPERATIVOS



PUNTO DE  
EQUILIBRIO OPERATIVO  
EN 6 MESES



SOPORTE Y  
FORMACIÓN 360°



ÍNDICE DE FRACASO  
1% EN TODO EL  
MUNDO



RETORNO DEL  
CAPITAL INVERTIDO  
DENTRO DE 2 A 3 AÑOS



Nº MEDIO DE SOCIOS  
PASADOS 12 MESES  
DE LA APERTURA: 800

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



**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 382 98 00  
[franquicias@alsea.net](mailto:franquicias@alsea.net)

## CRUDO BOWL

**Actividad:** Fast food saludable  
**Locales propios en España:**  
6+4 cocinas ciegas  
**Franquicias en España:** 5  
**Inversión total:** 75.000€  
**Derecho de entrada:** 20.000€  
**Royalty mensual:** 5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
690 255 234  
[expansion@crudobowl.com](mailto:expansion@crudobowl.com)  
[www.crudobowl.com](http://www.crudobowl.com)

## MALVÓN

**Actividad:** Hostelería y restauración  
**Locales propios en España:** 16  
**Franquicias en España:** 46  
**Inversión total:**  
Entre 150.000 y 170.000€  
**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:**  
610 53 86 27  
[javier-diaz@malvon.es](mailto:javier-diaz@malvon.es)  
[www.malvon.es](http://www.malvon.es)

## MCDONALD'S

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 1981  
**Locales propios en España:** 49  
**Franquicias en España:** 504  
**Inversión total:**  
De 800.000€ a 900.000€  
**Derecho de entrada:** 45.000€  
**Royalty mensual:** 5% sobre ventas  
**Canon de publicidad:** 4%

**DATOS DE CONTACTO:**  
(+34) 910 213 501  
[franquicias.web@es.mcd.com](mailto:franquicias.web@es.mcd.com)  
[www.mcdonalds.es](http://www.mcdonalds.es)

## AISUSHI

**Actividad:**  
Delivery y take away de sushi

**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 4  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:** 44.547€  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
95 817 82 09  
[gerencia@aisushi.es](mailto:gerencia@aisushi.es)  
[www.aisushi.es](http://www.aisushi.es)

## BRUNCHIT

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:** 150.000€  
**Derecho de entrada:** 18.000€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
608 94 62 58  
[www.brunchit.es](http://www.brunchit.es)

## GALAN'S GRILL

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** 106.280€  
**Derecho de entrada:** 20.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
950 30 77 05  
[gerencia@galansgrills.es](mailto:gerencia@galansgrills.es)

## PIZZERÍA +X-

**Actividad:** Pizzerías  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 6  
**Inversión total:** 71.709€  
**Derecho de entrada:** 16.000€  
**Royalty mensual:**  
5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
950 31 23 49  
[franquicia@pizzeriamaspormenos.com](mailto:franquicia@pizzeriamaspormenos.com)  
[www.pizzeriamaspormenos.com](http://www.pizzeriamaspormenos.com)

## PIZZERÍA SINGAPUR

**Actividad:** Pizzerías  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 59.961€  
**Derecho de entrada:** 14.900€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
950 921 211  
[pizzeriasingapur@gmail.com](mailto:pizzeriasingapur@gmail.com)  
[www.pizzeriasingapur.es](http://www.pizzeriasingapur.es)

## TU PAELLA EN CASA

**Actividad:** Delivery de paellas  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 14.954€  
**Derecho de entrada:** 11.600€  
**Royalty mensual:** 90 € al mes  
**Canon de publicidad:** 50€ al mes

**DATOS DE CONTACTO:**  
631 764 768  
[infotupaellaencasa@gmail.com](mailto:infotupaellaencasa@gmail.com)  
[www.tupaellaencasa.com](http://www.tupaellaencasa.com)

## VEGANS BADALONA

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 33.237€  
**Derecho de entrada:** 12.900€  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
636 33 89 72  
[javidavi1\\_8@hotmail.com](mailto:javidavi1_8@hotmail.com)  
[www.vegansbadalona.es](http://www.vegansbadalona.es)

## MAHALO POKÉ

**Actividad:** Cadena de poké  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 5  
**Franquicias en España:** 20  
**Inversión total:**  
46.000-56.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:**  
5% s/facturación  
**Canon de publicidad:** 300€ de  
cuota de marketing

## SUSHIMORE

**www.sushimore.com**  
En la cadena despliegan varios modelos de negocio. "Los productos están elaborados en el día y tenemos una carta de más de 30 variedades de sushi y sopas, con locales que no necesitan cocina, salida de humos ni personal cualificado".



**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 30  
**Inversión total:** 35.000€ (incluido canon de entrada, equipamiento, mobiliario, decoración, etc.)  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
[expansion@sushimore.com](mailto:expansion@sushimore.com)

**DATOS DE CONTACTO:**  
958 10 48 18  
[holaola@mahalopoke.es](mailto:holaola@mahalopoke.es)  
[www.mahalopoke.es](http://www.mahalopoke.es)

## CANEL ROLLS

**Actividad:**  
Cadena de bakery coffee  
**Año de creación:** 1999  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 9  
**Inversión total:**  
De 68.000 a 80.000 euros  
**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](mailto:franquicias@canelrolls.com)  
[www.canelrolls.com](http://www.canelrolls.com)





**expo**  
**FRANQUICIA**  
Salón Internacional de la Franquicia



**Ven y expande tu franquicia.  
Ven y emprende tu negocio.**

**05-07** 2022  
**May**

Recinto Ferial  
[ifema.es](http://ifema.es)



**IFEMA**  
**MADRID**

## INFORMÁTICA, INTERNET Y TELECOMUNICACIONES

Quizás lo más relevante es que los grandes cadenas –que dominan de forma apabullante el sector– refuerzan sus posiciones para abarcar más campos de actuación, sobre todo relacionados con los servicios a empresas y particulares. Esto hace más complicado, si cabe, la aparición de nuevos proyectos. Un ejemplo lo tenemos en un referente como Ticnova (Beep y PC Box, entre otras marcas), que en noviembre adquirió AIO, firma especializada en soluciones y consultoría en tecnologías de la información para empresas. Por el resto, la amplitud en la oferta y precios competitivos son los factores diferenciales... e irrenunciables.

### PHONE HOUSE

**Actividad:** Comercialización de teléfonos móviles y servicios para las personas y el hogar

**Año de creación:** 1989

**Locales propios y franquiciados en España:** 400

**Inversión total:** Desde 45.000€

**Royalty mensual:** 0% el primer año, 5% el segundo, 15% a partir del tercero sobre margen neto

#### DATOS DE CONTACTO:

aperturasfranquicias@phone-house.es.  
www.phonehouse.es/servicios/franquicias.html

### 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:** 50

**Franquicias en España:** 200

**Inversión total:** 15.000€ + IVA

**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

### ECOMPUTER

**Actividad:** Cadena de informática especializada en servicios de gestión y técnicos

**Año de creación:** 2001

**Locales propios en España:** 7

**Franquicias en España:** 25

**Inversión total:** 12.000€ + IVA

**Derecho de entrada:** 3.900€

**Royalty mensual:** Porcentaje de facturación de SAT  
**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

974 299 210  
victormuro@ecomputer.es  
www.ecomputer.es

### MANZANA ROTA

**Actividad:** Reparación exprés de móviles y tabletas

**Año de creación:** 2016

**Locales propios en España:** 14

**Franquicias en España:** 23

**Inversión total:** Desde 36.000€ + obra civil

**Derecho de entrada:** 12.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 150€

#### DATOS DE CONTACTO:

www.manzanarota.com

### 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

### 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

### APP INFORMÁTICA

**Actividad:** Venta y reparación de productos informáticos y tecnología digital

**Año de creación:** 1999

**Franquicias en España:** 680

**Inversión total:** 6.000

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

www.appinformatica.com

### PHONE YOU

**Actividad:** Telefonía, reparaciones, distribución de las principales operadoras

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 10

**Inversión:** Desde 12.990€

**Royalty mensual:** 195€ + 5%

#### DATOS DE CONTACTO:

expansion@phone-you.com  
www.phone-you.com

### SERSEO

**Actividad:** Marketing digital

**Año de creación:** 2013

**Franquicias en España:** 9

**Inversión total:** 6.950€ + IVA

**Derecho de entrada:** 6.950€ + IVA

**Royalty mensual:** 350 euros / mes a partir del séptimo

**Canon de publicidad:** 350€ al mes (700 a partir de los 150.000€ de facturación)

#### DATOS DE CONTACTO:

902 737 499  
contacto@serseo.es  
www.serseo.es

### CLICKDATOS

**Actividad:** Consultoría de protección de datos

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** 6.000€ + IVA

**Derecho de entrada:** 6.000€ + IVA

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

www.clickdatos.es



# ABRIMOS 78 PUERTAS A TU NEGOCIO



**78 centros comerciales**  
**Más de 480.000 m2 de SBA**  
**Más de 2.800 establecimientos**



## MOBILIARIO Y DECORACIÓN

Para el cierre del 2021 se estimaba un repunte del 9% en las ventas minoristas de muebles, que en el 2020 descendieron el 15,7%, hasta los 2.840 millones de euros, según DBK, que calcula que el nivel prepandemia “no se recuperará previsiblemente hasta 2023”. En este contexto, las cadenas responden a la transformación digital del mercado, con iniciativas como las de KüchenHouse, que ha desarrollado –y patentado– una tecnología de realidad virtual 4D. En línea con este fenómeno, también han de enfrentarse al auge del comercio electrónico (las ventas *online* de muebles, iluminación y artículos para el hogar aumentaron en 2020 el 116%, hasta los 463 millones).

### MI CASA COSAS DE CASA

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

**Año de creación:** 2006

**Locales propios en España:** 25

**Franquicias en España:** 32

**Inversión total:**

Desde 50.000€ + IVA

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Canon de publicidad:** 200€ (asistencia técnica, comercial y publicidad)

**DATOS DE CONTACTO:**

[expansion@tiendasmicasa.com](mailto:expansion@tiendasmicasa.com)

[www.tiendasmicasa.com](http://www.tiendasmicasa.com)

### MCCOLCHÓN

**Actividad:** Tiendas de descanso

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

26.400€

**Derecho de entrada:**

6.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**

662 53 53 88

[xaltarriba@t4franquicias.com](mailto:xaltarriba@t4franquicias.com)

### MOBALPA

**Actividad:** Mobiliario-cocinas

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 10

**Inversión total:**

A partir de 200.000€

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:**

3% sobre compras

**DATOS DE CONTACTO:**

[gschortgen@mobalpa.com](mailto:gschortgen@mobalpa.com)

[www.mobalpa.es](http://www.mobalpa.es)

### FACTORY ROMERO

**Actividad:**

Venta de ropa hogar

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 6

**Inversión total:**

Desde 35.000 euros

**Derecho de entrada:**

15.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

91 297 82 38

[Expansion1@befranquicia.com](mailto:Expansion1@befranquicia.com)

[www.factoryromero.com](http://www.factoryromero.com)

### ÈGGO KITCHEN & HOUSE

**Actividad:** Especialistas en muebles de cocina a medida

**Año de creación:** 2013

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 6

**Inversión total:**

200.000€ + *renting* de 170.000€

**Derecho de entrada:** 25.000€

**Royalty mensual:**

3,4% s/ventas

**Canon de publicidad:**

0,6% sobre ventas

**DATOS DE CONTACTO:**

91 060 89 46

[alberto.teran@eggo.es](mailto:alberto.teran@eggo.es)

[www.eggo.es](http://www.eggo.es)

### MYMOBEL

**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 influencia

**Canon de publicidad:** Variable

**Otros royalties:** 236€ al mes por canon gestión central

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.mymobel.com](http://www.mymobel.com)

### KVIK

**Actividad:**

Venta de cocinas, baños y armarios

**Año de creación:** 1992

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 8

**Inversión total:**

250.000€ para una tienda de 300 m<sup>2</sup>

**Derecho de entrada:** 6.000€

**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.kvik.es](http://www.kvik.es)

### KIBUC

**Actividad:** Mobiliario-decoración

**Año de creación:** 1993

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 45

**Inversión total:**

200.000€

**Derecho de entrada:** 10.000€

(posteriormente, se reinvierten en campaña publicitaria de apertura)

**Royalty mensual:**

1.400€

**Canon de publicidad:**

2% sobre la base imponible de la facturación

**DATOS DE CONTACTO:**

93 844 45 80

[www.kibuc.com](http://www.kibuc.com)

### KÜCHENHOUSE

[www.kuchenhouse.com](http://www.kuchenhouse.com)

Presente también en Portugal, Chile, Panamá y Guatemala, la cadena dispone de un modelo de gestión innovador en marketing, gestión, venta y un elevado componente tecnológico de creación propia.

**KüchenHouse**  
INTERNATIONAL GROUP

**Actividad:** Venta de cocinas, baños y vestidores de fabricación alemana, así como de otros artículos de hogar

**Año de creación:** 2007

**Locales asociados en España:** 54

**Franquicias en España:** 10

**Inversión total:**

60.000-100.000 euros

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

983 10 13 86

[info@kuchenhouse.es](mailto:info@kuchenhouse.es)

### 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

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.donalgodon.com](http://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

**Derecho de entrada:** Variable según zona de influencia

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.tifon.es](http://www.tifon.es)

**RE/MAX**  
ESTÁS EN TU CASA

franquiciaremax.es



# TU NEGOCIO **INMOBILIARIO** EN COMPAÑÍA DE **LOS MEJORES**

Apuesta por la marca líder con presencia en  
los cinco continentes

**Nº1**  
EN EL RANKING  
DE FRANQUICIAS  
INMOBILIARIAS

**Nº1**  
RECONOCIMIENTO  
DE MARCA

**Nº1**  
EN VENTAS A  
NIVEL MUNDIAL

**+110**  
PAÍSES

**RE/MAX**  
*EN NÚMEROS*

**+45**  
AÑOS DE  
EXPERIENCIA

**+140.000**  
AGENTES

**+8.300**  
OFICINAS

**+1.800.000**  
TRANSACCIONES  
AL AÑO



**RE/MAX**

## NEGOCIOS DEL AUTOMÓVIL

Las nuevas formas de movilidad, el componente sostenible y la digitalización fijan la ruta del sector. Y los diferentes sectores que lo integran se adaptan a la nueva realidad. Las autoescuelas vislumbran lo que puede significar la conducción autónoma, mientras renuevan sus flotas con vehículos híbridos, enchufables, eléctricos... Los talleres avanzan en la superación de un concepto de negocio anquilosado en sus planteamientos, con una buena dosis de tecnología y ampliando el radio de acción a través de la venta, mantenimiento y alquiler de bicis/motos eléctricas y patinetes. Las gasolineras también siguen este camino, con una creciente automatización de sus procesos.

### AUTIUS

**Actividad:** Autoescuelas  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 7  
**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  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 38  
**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:**  
 93 541 84 68  
 expansion@hoyvoy.com  
 www.hoyvoy.com

### GRUPO TORREJÓN

**Actividad:** Taller de chapa y pintura  
**Año de creación:** 2006  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** Desde 150.000€  
**Derecho de entrada:** 12.000€

**Royalty mensual:** 4%/ventas  
**Canon de publicidad:** 0,5% sobre ventas  
**DATOS DE CONTACTO:**  
 609 60 83 32  
 gcalderson@mundofranquicia.com  
 www.grupotorrejón.com

### LAVADOO

**Actividad:** Lavado de coches a domicilio  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 14  
**Inversión total:** Desde 7.500€ + 2.900€ de material  
**Royalty mensual:** 250€  
**Canon de publicidad:** 25€

**DATOS DE CONTACTO:**  
 628 36 12 93  
 colmedo@alfaefe.com

### ELEFANTE AZUL

**Actividad:** Centros de lavado  
**Año de creación:** 1989  
**Locales propios en España:** 21  
**Franquicias en España:** 36  
**Inversión total:** Desde 110.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** Desde 72€

**DATOS DE CONTACTO:**  
 661 96 46 97  
 ricard.prats@grupomoure.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

**DATOS DE CONTACTO:**  
 661 96 46 97  
 ricard.prats@grupomoure.com  
 www.autonetoil.com

### WEEVO

**Actividad:** Venta de vehículos de ocasión  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 88.650 €  
**Derecho de entrada:** 16.500€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 600 40 79 99  
 atencioncliente@blendio.es  
 www.weevo.es

### IBERFURGO

**Actividad:** Alquiler de vehículo industrial  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** Desde 29.000€  
**Derecho de entrada:** 12.000€

**DATOS DE CONTACTO:**  
 91 626 39 29  
 info@t4franquicias.com  
 www.iberfurgo.com

### MIDAS

www.midas.es

Se sitúan como uno de "los actores clave en movilidad urbana, con el cliente en el centro", apostando por la innovación, la sostenibilidad y los servicios orientados a mejorar la experiencia de usuario".

**Actividad:** Mantenimiento y reparación integral del automóvil  
**Año de creación:** 1956  
**Locales propios en España:** 13  
**Franquicias en España:** 163  
**Inversión total:** Conversión taller existente (15.000-30.000 euros) / Centro nuevo (140.000-165.000 euros)  
**Derecho de entrada:** De 0 a 20.000€  
**Royalty mensual:** 5% (3% primer año)  
**Canon de publicidad:** 4,5% sobre ventas (2% primer año)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 608 39 15 91  
 franquicias@midas.es

### BENZOIL

**Actividad:** Gasolineras y centros de lavado  
**Año de creación:** 2018  
**Franquicias en España:** 20  
**Inversión total:** Desde 250.000€

**DATOS DE CONTACTO:**  
 expansion@vilaltacorp.com  
 www.benzoil.es

### DETAILCAR

**Actividad:** Limpieza ecológica  
**Año de creación:** 2009  
**Locales propios en España:** 8  
**Franquicias en España:** 120  
**Inversión total:** De 8.900€ a 19.000€  
**Derecho de entrada:** Entre 4.000€ y 6.000€  
**Royalty mensual:** Entre 190€ y 350€

**DATOS DE CONTACTO:**  
 www.detailcar.es



# Emprendedores

## LA REVISTA NÚMERO 1 DE ECONOMÍA



# SUSCRÍBETE

ESCOGE EL PLAN QUE MÁS SE AJUSTE A TUS NECESIDADES

Suscripción mensual renovable mes a mes\*: ~~4€~~  
**3,5€** Te ahorras un 14%

Suscripción anual (12 números)\*: ~~48€~~  
**35€** Te ahorras un 27%

Suscripción anual + El Gran Libro de los Negocios Online: ~~70,5€~~  
**49,5€** Te ahorras un 30%

+ 4,5 EUROS POR EL ENVÍO DEL LIBRO



\*Las suscripciones se renuevan automáticamente concluido el plazo, salvo en la promoción revista+libro. Puedes cancelarlas en cualquier momento y recuperar la cantidad no consumida.

# 1 Emprendedores

LA GRAN COMUNIDAD, SÚMATE...

seleccionamos a los cien emprendedores más relevantes del año en el ecosistema español. No es un ranking: es una comunidad para hacer crecer y mejorar el emprendimiento.

4€

## Suscríbete a la versión digital de nuestra revista aquí



INFORMACIÓN Y VENTA: [WWW.EMPRENDEDORES.ES](http://WWW.EMPRENDEDORES.ES)

## MODA-COMPLEMENTOS

**Termómetro de la actividad, el barómetro mensual de Acotex –patronal del comercio textil y complementos– señalaba un incremento de las ventas en octubre del 6,3% respecto al 2020, con un acumulado anual del -16,8%. “El dato es positivo, pero hay que ponerlo en contexto, ya que las ventas el pasado año en ese mes cayeron el 37,3%”. Aun en una situación preocupante, lastrado por fenómenos como los exiguos márgenes que dejan las promociones eternas, el sector se aferra a la mejora en los índices de la pandemia, “lo que se va traduciendo poco a poco en ventas”.**

**Año de creación:** 2000  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 8  
**Inversión:**  
 18.900€ + stock inicial + obra civil + impuestos  
**Derecho de entrada:**  
 9.000€ más impuestos  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

### MANGO

**Actividad:** Moda textil  
**Año de creación:** 1984  
**Locales propios en España:** 816  
**Franquicias en España:** 1.405  
**Inversión total:** 1.200€/m<sup>2</sup>  
**Derecho de entrada:** 30.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

press@mango.com  
 www.mango.com

### 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

### AIMÉ

**Actividad:** Moda, complementos y perfumería  
**Año de creación:** 2016  
**Locales propios en España:** -  
**Franquicias en España:** 6  
**Inversión total:**  
 13.990+ IVA  
**Derecho de entrada:** Incluido en la inversión  
**Royalty mensual:** 100€/mes  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Otros royalties:** 150€ al mes por gestión de compras

#### DATOS DE CONTACTO:

info@aimemoda.es  
 www.aimemoda.es

### URBAN HAUS

**Actividad:** Moda  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 Desde 60.000€  
**Derecho de entrada:** 8.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1,5%

#### DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29  
 tllomasas@4franquicias.com  
 www.theurbanhays.com.uy

### KOKER

**Actividad:** “La tienda ideal que busca una mujer, con novedades todas las semanas”  
**Año de creación:** 2009  
**Locales propios en España:** 14  
**Franquicias en España:** 15  
**Inversión total:**  
 27.900€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

605 33 95 28,  
 franquicias@koker.es  
 www.koker.es

### SARDINA DI MARE

**Actividad:** Tienda de ropa  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 75.940€  
**Derecho de entrada:** 11.900€

#### Royalty mensual:

5%

#### Canon de publicidad:

2%  
**DATOS DE CONTACTO:**  
 info@sardinadimare.com  
 www.sardinadimare.com

### 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  
 www.ikks.com

### DÁNDARA

**Actividad:**  
 Venta y distribución de moda femenina y complementos  
**Año de creación:** 2000  
**Locales propios en España:** 16  
**Franquicias en España:** 45  
**Inversión:**  
 Desde 15.000€ + obra civil + IVA  
**Derecho de entrada:**  
 3.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

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

### KLASIKS

**Actividad:**  
 Moda femenina

#### DATOS DE CONTACTO:

expansion@klasiks.com  
 www.klasiks.com

### CELOPMAN

**Actividad:** Venta textil (empresa española, con diseño exclusivo y fabricación propia)  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 22  
**Franquicias en España:** 29  
**Inversión total:**  
 250€/m<sup>2</sup>  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

expansion@celopman.com  
 www.celopman.com

### COOSY

**Actividad:** Moda femenina  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 15  
**Franquicias en España:** 5  
**Inversión total:** 41.000 euros + obra civil (si se requiere)  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:**  
 2% sobre la facturación

#### DATOS DE CONTACTO:

https://www.coosy.es/es/

### LIFECONCEPT

**Actividad:**  
 Fabricación y venta de calzado  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:**  
 Desde 80.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

<https://lifeconcept.com/es>

**TONI PONS**

**Actividad:** Moda-calzado, con la alpargata como protagonista de su oferta

**Año de creación** 2017

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 5

**Inversión total:**

40.000€ + stock

**Derecho de entrada:**

4.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

[info@tonipons.com](mailto:info@tonipons.com)

[www.tonipons.com](http://www.tonipons.com)

**FLAMINGOS  
VINTAGE KILO**

**Actividad:** Moda vintage

**Año de creación:** 2011

**Locales propios**

**en España:** 4

**Franquicias en España:** 21

**Inversión total:**

25.000€ + obra civil

**Derecho de entrada:**

10.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

[info@flamingosvintagekilo.com](mailto:info@flamingosvintagekilo.com)

[www.vintagekilo.com](http://www.vintagekilo.com)

**ACIUM**

**Actividad:**

Joyas en acero y personalizadas

**Año de creación:** 2016

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:**

25

**Inversión:**

Entre 40.000€ y 50.000€

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:**

500€

**Canon de publicidad:**

200€

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.acium.es](http://www.acium.es)

**CARPISA**

**Actividad:**

Venta al por menor de bolsos, maletas y accesorios de viaje

**Año de creación:** 2001

**Locales propios en España:** 16

**Franquicias en España:** 6

**Inversión:**

650€/m2 (aval bancario

de 50.000 euros)

**Derecho de entrada:**

7.500€

**DATOS DE CONTACTO:**

[backoffice@fofgrup.com](mailto:backoffice@fofgrup.com)

[www.franchiseoffashion.com](http://www.franchiseoffashion.com)

**PROTOCOLO NOVIOS**

**Actividad:**

Moda masculina de fiesta y ceremonia

**Año de creación:** 1991

**Locales propios en España:** 18

**Franquicias en España:** 5

**Inversión total:**

50.000-60.000€

**Derecho de entrada:**

6.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** Incluido en el *royalty* anual. Debe invertir 3% de sus ventas en publicidad

**DATOS DE CONTACTO:**

976 133 464

[info@protocolonovios.com](mailto:info@protocolonovios.com)

[www.protocolonovios.com](http://www.protocolonovios.com)

**TERIA YABAR**

**Actividad:**

Moda femenina

**Año de creación** 2013

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:** 22

**Inversión total:**

70.000€ + obra civil

**Derecho de entrada:**

10.000€

**Canon de publicidad:**

6% sobre compras

**DATOS DE CONTACTO:**

+34 670 99 09 32

[expansion@teriyabar.com](mailto:expansion@teriyabar.com)

[www.teriyabar.com](http://www.teriyabar.com)

**FISHIKII**

**Actividad:** Moda

**Año de creación** 2018

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:**

24.900€

**Derecho de entrada:**

No especificado

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** 200€

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.fishikii.com](http://www.fishikii.com)

**ELISA MURESAN**

**Actividad:**

Diseño de moda ecológica

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

40.000€

**Derecho de entrada:**

9.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.elisamuresan.com](http://www.elisamuresan.com)

**TUTTO TEMPO**

**Actividad:**

Tienda de moda *low-cost*

**Año de creación:** 2008

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 26

**Inversión total:**

29.000€

**Derecho de entrada:**

10.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.tuttotempo.es](http://www.tuttotempo.es)

**MACSON**

**Actividad:**

Moda para hombre

**Año de creación:** 1970

**Locales propios en España:** 35

**Franquicias en España:** 14

**Inversión total:**

100.000€

**Derecho de entrada:**

15.000€

**Royalty mensual:**

2% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

A convenir

**DATOS DE CONTACTO:**

[comunicacion@macson.com](mailto:comunicacion@macson.com)

[www.macson.es](http://www.macson.es)

**PUNTO BLANCO**

**Actividad:**

Ropa interior, calcetines y ropa de baño

**Año de creación:** 2012

**Locales propios**

**en España:** 12

**Franquicias en España:** 26

**Inversión total:**

60.000€

**Derecho de entrada:**

12.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

938 03 52 52

[www.puntoblanco.com](http://www.puntoblanco.com)

**NIZA**

**Actividad:**

Moda y complementos

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 28

**Franquicias en España:** 12

**Inversión total:**

Desde 35.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

7.000€

**Royalty mensual:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.nizaonline.com](http://www.nizaonline.com)

**LUXENTER**

**Actividad:** Franquicia especializada en joyería y bisutería

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 12

**Franquicias en España:** 17

**Inversión total:**

Desde 35.165€ + IVA + obra civil

**Derecho de entrada:**

6.500€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

91 411 06 91

[expansion@luxenter.com](mailto:expansion@luxenter.com)

[www.luxenter.com](http://www.luxenter.com)



## OCIO Y EDUCACIÓN INFANTIL

Realidad aumentada, gamificación, big data... Términos que ya forman parte de los modelos de negocio de unas cadenas que han avanzado en su digitalización –pandemia mediante–, con el horizonte de desplegar formatos híbridos donde los *online* y lo presencia convergen, mientras que, en paralelo, enseñanza y entretenimiento se complementan. Los parques de bolas –tan añorados por los padres– salen de su letargo –unos pocos tan sólo–, pero están obligados a ofrecer nuevas experiencias. Aquí hay oportunidades, del mismo modo que para conceptos que se centren, con un enfoque fresco, en disciplinas específicas, como teatro y danza.

### LOGISCOOL

**Actividad:** Enseñanza  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
 40.000-60.000 € + IVA  
**Derecho de entrada:**  
 20.000€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
 15% sobre ingresos netos.  
**Canon de publicidad:**  
 3% sobre ingresos netos

**DATOS DE CONTACTO:**  
[www.logiscool.com/es/franchise](http://www.logiscool.com/es/franchise)  
[hello.spain@logiscool.com](mailto:hello.spain@logiscool.com)

### 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:**  
[bormazabal@kitchenacademy.es](mailto:bormazabal@kitchenacademy.es)  
[www.kitchenacademy.es](http://www.kitchenacademy.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](mailto:m.sanchez@cookandplay.es)  
[www.cookandplay.es](http://www.cookandplay.es)

### NEMOMARLIN

**Actividad:** Escuelas infantiles de primer ciclo  
**Año de creación:** 2008  
**Locales propios en España:** 10  
**Franquicias en España:** 31  
**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](mailto:oscar.diaz@escuelanemomarin.com)  
[www.escuelanemomarin.com](http://www.escuelanemomarin.com)

### 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](mailto:expansion@eurekakids.com)  
[www.eurekakids.es](http://www.eurekakids.es)

### ACADEMIA CARTA BLANCA

**Actividad:** Formación y refuerzo escolar  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 Desde 20.000€  
**Derecho de entrada:**  
 9.500€  
**Royalty mensual:** 300€  
**Canon de publicidad:**  
 100€

### KUMON

[www.kumon.es](http://www.kumon.es)  
 Con 24.000 unidades en el extranjero, se trata de un concepto que despliega metodología y materiales 100% exclusivos, con un enfoque que “combina el servicio presencial y *online*, a lo que suma un programa exclusivo de formación continua”.



**Actividad:** Actividades extraescolares para desarrollar el máximo potencial del alumno, con programas propios de matemáticas, lectura e inglés.  
**Año de creación:** 1991  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 220  
**Inversión total:** 15.000-30.000€  
**Derecho de entrada:** 2.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 18,50€ por matriculación y 27,90€ por mensualidad.

**DATOS DE CONTACTO:**  
 91 323 70 92  
[expansion@kumon.es](mailto:expansion@kumon.es)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 91 626 39 29  
[info@4franquicias.com](mailto:info@4franquicias.com)  
[www.academiartablanca.es](http://www.academiartablanca.es)

### ANDA CONMIGO

**Actividad:** Terapias infantiles  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 12  
**Inversión total:** 38.000€  
**Derecho de entrada:**  
 11.900€  
**Royalty mensual:** 5% sobre facturación  
**Canon de publicidad:** 3%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 91 632 24 77  
[franquicias@andaconmigo.com](mailto:franquicias@andaconmigo.com)  
[www.andaconmigo.com](http://www.andaconmigo.com)

### ENGLISH CONNECTION

**Actividad:** Enseñanza de inglés  
**Año de creación:** 2010  
**Locales propios en España:** 46  
**Franquicias en España:** 56  
**Inversión total:**  
 A partir de 39.000 €  
**Derecho de entrada:** 13.000€  
**Royalty mensual:**  
 6% sobre la facturación.  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
[expansion@englishconnection.es](mailto:expansion@englishconnection.es)  
[www.englishconnection.es](http://www.englishconnection.es)

### KINDER SCHOOL

**Actividad:** Servicios escuelas infantiles  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Inversión total:**  
 Desde 190.000€  
**Derecho de entrada:**  
 5.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 628 28 55 78  
[paramburu@mundofranquicia.com](mailto:paramburu@mundofranquicia.com)  
[www.kinderschool.es](http://www.kinderschool.es)

## **QUO VADIS**

**Actividad:** Academias  
**Año de creación:** 2020  
**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](mailto:info@academiaquovadis.es)  
[www.academiaquovadis.es](http://www.academiaquovadis.es)

## **MS&MR LANGUAGE**

**Actividad:** Academia de idiomas  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 4  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:** Desde 40.000€  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:** 8%  
**Canon de publicidad:**  
(2% del 8%)

### **DATOS DE CONTACTO:**

610 15 99 52  
[joan.homs@missandmisterlanguage.es](mailto:joan.homs@missandmisterlanguage.es)  
[www.missandmisterlanguage.com](http://www.missandmisterlanguage.com)

## **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](mailto:expansion@cangurea.es)  
[www.cangurea.es](http://www.cangurea.es)

## **MONTESSORI VILLAGE**

**Actividad:** Escuela infantil basada en pedagogía Montessori  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:** 155.000€

**Derecho de entrada:**

15.000€

**Royalty mensual:**

5% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

2% facturación mensual

### **DATOS DE CONTACTO:**

[www.montessorivillage.es](http://www.montessorivillage.es)

## **HAPPY CODE**

**Actividad:** Enseñanza de programación y robótica  
**Año de creación:** 2020  
**Locales en el extranjero:** 150  
**Inversión total:** 30.000€  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:**  
10% ingresos brutos  
**Canon de publicidad:**  
2% ingresos brutos

### **DATOS DE CONTACTO:**

+34 663 31 66 23  
[felipe@happycode.com](mailto:felipe@happycode.com)  
[www.happycodeschool.com](http://www.happycodeschool.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:** 86

**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](mailto:spain@helendoron.com)  
[www.helendoron.es](http://www.helendoron.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  
[rvilalta@kidsandus.com](mailto:rvilalta@kidsandus.com)  
[www.kidsandus.es](http://www.kidsandus.es)

## **DIVERLANDIA**

**Actividad:** Ocio infantil  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 4  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
Desde 90.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:**  
Desde 8.000€  
**Royalty mensual:**  
2% de la facturación  
**Canon de publicidad:** No hay

### **DATOS DE CONTACTO:**

[expansion@diverlandiapark.com](mailto:expansion@diverlandiapark.com)  
[www.diverlandiapark.com](http://www.diverlandiapark.com)

## **FASHIONKIDS**

**Actividad:** Peluquería y servicios de estética para niños  
**Año de creación:** 2006  
**Locales propios en España:** 13  
**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:**  
46€/mes

### **DATOS DE CONTACTO:**

91 603 14 60  
[franquicias@fashionkids.es](mailto:franquicias@fashionkids.es)  
[www.fashionkids.es](http://www.fashionkids.es)

## **ADAGIO CANTABILE**

**Actividad:** Escuela de música  
**Año de creación:** 2016  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
Desde 62.000€  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** 6%  
**Canon de publicidad:** 3%

### **DATOS DE CONTACTO:**

[franquicias@adagiocantabile.com](mailto:franquicias@adagiocantabile.com)  
[www.adagiocantabile.com](http://www.adagiocantabile.com)

## **EXIT**

**Actividad:** Escape rooms  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
Desde 85.000€  
**Derecho de entrada:**  
15.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** No hay

### **DATOS DE CONTACTO:**

[www.exit-game.es](http://www.exit-game.es)

## **AQUATIVOS**

**Actividad:** Enseñanza y disfrute en medios acuáticos  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:**  
No determinada  
**Derecho de entrada:**  
4.500€  
**Royalty mensual:** 5% de ventas

### **DATOS DE CONTACTO:**

[franquicias@cativos.com](mailto:franquicias@cativos.com)  
[cativos.com/aquativos](http://cativos.com/aquativos)

## **INDOORWALL**

**Actividad:** Salas de escalada (distribuidores de la marca de rocódromos Walltopia)  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 11  
**Inversión total:**  
De 200.000 a 800.000€  
**Derecho de entrada:**  
12.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:**  
200€

### **DATOS DE CONTACTO:**

[proyecto@indoorwall.com](mailto:proyecto@indoorwall.com)  
[www.indoorwall.com](http://www.indoorwall.com)

## OFICINA, PAPELERÍA Y CONSUMIBLES

Las franquicias se mueven con soltura en un mercado donde el precio –muy competitivo– y la oferta –vastísima– marcan la diferencia, algo, por otro lado, que sólo consigues si cuentas con un tamaño suficientemente grande. Uno de los retos es que las centrales faciliten a las tiendas todas las vías para dar salida al producto, canal *online* incluido, una fórmula ésta que gana peso en el sector. Y como casi todas las actividades, ha sufrido los empujones del coronavirus. Según DBK, el valor del mercado de mueble de oficina se redujo en 2020 a 270 millones (-23,9%), con lo que se volvió a un nivel similar al del 2015. A medida que la pandemia remita, se prevé un crecimiento de las ventas.

### LER LIBRERÍAS

**Actividad:** Una librería Ler 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:** 12

**Inversión total:**

Desde 40.000€

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:**

3% sobre ventas

**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

986 11 33 04

[fjfernandez@lerlibrerias.com](mailto:fjfernandez@lerlibrerias.com)

[www.lerlibrerias.com](http://www.lerlibrerias.com)

### COPICENTRO

**Actividad:**

Artes gráficas y copistería

**Año de creación:** 2013

**Locales propios en España:** 29

**Franquicias en España:** 41

**Inversión total:**

Desde 20.100€ + IVA

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:**

200€ a partir del 3º mes

**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

95 217 93 28

[expansion@copicentro.net](mailto:expansion@copicentro.net)

[www.copicentro.net](http://www.copicentro.net)

### ALFIL.BE

**Actividad:** Artículos de papelería en tiendas físicas y *online*. A partir de aquí, comercializan artículos y servicios de papelería doméstica, papelería profesional, higiene

industrial, alimentación industrial o juguetería, entre otras referencias, a lo que suman talleres de manualidades y demostración de producto

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:**

130

**Inversión total:**

16.000€ franquicia + 6.500€ stock inicial (+ IVA)

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:**

Primer año gratis. A partir del

segundo año 250€/mes fijos

(impuestos aparte)

**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

[franquicia@alfil.be](mailto:franquicia@alfil.be)

[www.alfil.be](http://www.alfil.be)

### DEBUENATINTA

**Actividad:** Distribución de consumibles informáticos. Desde la central reivindican el hecho de haber desarrollado un concepto que se aleja de la tradicional franquicia de consumibles informáticos. "En este sentido, aportamos al cliente servicios más completos, innovadores y versátiles"

**Año de creación:** 2003

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:**

180

**Inversión total:**

15.900€ + IVA

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

[marketing@cartuchosdebuena-tinta.es](mailto:marketing@cartuchosdebuena-tinta.es)

[www.cartuchosdebuena-tinta.es](http://www.cartuchosdebuena-tinta.es)

### LA FÁBRICA DEL CARTUCHO

**Actividad:** Venta y reciclado de cartuchos de tinta y tóneros

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 53

**Inversión total:** 10.000€

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:**

3% sobre ventas

**Canon de publicidad:**

50€ + IVA/mes

#### DATOS DE CONTACTO:

629 79 22 09,

[xrobert@ticnova.es](mailto:xrobert@ticnova.es)

[www.lafabricadelcartucho.com](http://www.lafabricadelcartucho.com)

### ESPACIO LECTOR NOBEL

**Actividad:** Libros, papelería, juegos educativos y afines

**Año de creación:** 2006

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 23

**Inversión total:** 60.850€

**Derecho de entrada:**

9.500€

**Royalty mensual:** 1,5%

**Canon de publicidad:**

0,6% de la facturación

#### DATOS DE CONTACTO:

691 055 883

[franquicias@libreriasnobel.es](mailto:franquicias@libreriasnobel.es)

[www.libreriasnobel.es](http://www.libreriasnobel.es)

### CARLIN

**Actividad:** Franquicia especializada en la venta de consumibles de papelería, informática y mobiliario para oficina, a través de modernas hiperpapelerías autoservicio, y venta directa por catálogo, tanto a particulares, como a empresas

**Año de creación:** 1990

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 489

**Inversión total:** Desde

60.000€ + obra civil + IVA

**Derecho de entrada:**

Desde 7.815€

**Royalty mensual:**

Desde 300€

**Canon de publicidad:**

Asumido por la central

#### DATOS DE CONTACTO:

91 616 93 51

[info@carlin.es](mailto:info@carlin.es)

[www.carlin.es](http://www.carlin.es)

### FOLDER

**Actividad:** Venta al consumidor, tanto en local como *online*, de todo tipo de productos para oficina.

Desde papel y sobres, hasta ma-

quinaria y mobiliario de oficina

**Año de creación:** 2004

**Locales propios en España:** 15

**Franquicias en España:** 129

**Inversión total:**

65.000€ + IVA + obra civil

**Derecho de entrada:**

Desde 6.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

Desde 450€ + IVA

**Canon de publicidad:**

Asumido por la central

#### DATOS DE CONTACTO:

[folder@folder.es](mailto:folder@folder.es)

[www.folder.es](http://www.folder.es)

### COLOR PLUS

**Actividad:** Material de papelería de oficina, material escolar, suministro de consumibles de informática, cartuchos de impresora, accesorios de informática y objetos de regalo

**Año de creación:** 2008

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 55

**Inversión total:**

57.800 euros + IVA

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

976 352 733

[info@tiendascolorplus.com](mailto:info@tiendascolorplus.com)

[www.tiendascolorplus.com](http://www.tiendascolorplus.com)



## SALUD

Los gimnasios, que dominan la escena, recuperan el brío, tras las restricciones pandémicas. En este periodo, las cadenas han avanzado en su digitalización a todos los niveles, además de incidir en la personalización de los servicios y en la conveniencia, un enfoque que les ha permitido mejorar la experiencia del usuario. De su efervescencia dan fe los nuevos proyectos que irrumpen en el mercado, incluidos varios operadores internacionales. Las ópticas, por su parte, también se valen de la tecnología para impulsar su actividad, mientras que en el universo de las clínicas dentales subrayamos cómo el grupo Vitaldent adquirió 76 clínicas de Dentix.

### 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 mínimo de 120€ mensuales

### DATOS DE CONTACTO:

915 760 393

[franquicia.cognitiv@unidadmemoria.com](mailto:franquicia.cognitiv@unidadmemoria.com)

[www.cognitivaunidadmemoria.com](http://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](mailto:franquicia@edades.org)

[www.edades.org](http://www.edades.org)

### HEALTHY STUDIO

**Actividad:** Gimnasio / entrenamiento personal

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:**

16.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

Incluido en la inversión

**Royalty mensual:**

No hay

**Canon de publicidad:** Opcional

### DATOS DE CONTACTO:

605 309 284

[info@franquimedia.com](mailto:info@franquimedia.com)

[www.healthystudio.es](http://www.healthystudio.es)

### ANGELSFON

**Actividad:** Centros de audiología

**Año de creación:** 2018

**Franquicias en España:** 7

**Inversión total:** 20.000 €

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Canon de publicidad:** 4%

### DATOS DE CONTACTO:

91 159 25 58

[bsanchez@tormofranquicias.es](mailto:bsanchez@tormofranquicias.es)

[www.angelsfon.com](http://www.angelsfon.com)

### DISTRITO ESTUDIO

**Actividad:** Cadena de *boutiques* de entrenamiento

**Año de creación:** 2016

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 6

**Inversión total:**

Entre 250.000 y 350.000€ + IVA (dependiendo de la obra civil)

**Derecho de entrada:** 39.000€

**Royalty mensual:**

8% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

1% sobre facturación

### DATOS DE CONTACTO:

607 81 60 53

[d.estebanez@distritoestudio.com](mailto:d.estebanez@distritoestudio.com)

[www.distritoestudio.com](http://www.distritoestudio.com)

### DOLÓRITAS

**Actividad:** Tratamientos del dolor

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:**

Desde 25.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:**

4% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

No hay

### DATOS DE CONTACTO:

646 63 90 47

[amolero@mundofraquicia.com](mailto:amolero@mundofraquicia.com)

[www.doloritascentral.com](http://www.doloritascentral.com)

### CLEAR DENT

**Actividad:** Clínicas dentales

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 18

**Inversión total:**

Desde 70.000€

**Derecho de entrada:** 18.000€

**Royalty mensual:**

5% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

1% sobre facturación

### DATOS DE CONTACTO:

654 22 10 69

618 29 59 81

### BROOKLYN FITBOXING

**Actividad:** Entrenamiento con sacos de boxeo

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 6

## ANYTIME FITNESS

[www.anytimefitness.es](http://www.anytimefitness.es)

Presente en 33 países, con cerca 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 1.000 entrenamientos.



**Actividad:** Gimnasios 24 horas

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 30

**Inversión total:** 1.200€/m<sup>2</sup>

**Derecho de entrada:** 35.200€

**Royalty mensual:** 1€/socio

**Canon de publicidad:** 500€/mes

**Royalty global:**

7-8% de la facturación

### DATOS DE CONTACTO:

696 72 77 96

[alexis@anytimefitness.es](mailto:alexis@anytimefitness.es)

**Franquicias en España:** 124

**Inversión total:**

Desde 80.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

Desde 15.000€

**Royalty mensual:**

7% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

No hay

### DATOS DE CONTACTO:

[expansion@brooklynfitboxing.com](mailto:expansion@brooklynfitboxing.com)

[www.brooklynfitboxing.com](http://www.brooklynfitboxing.com)

### PLENNO

**Actividad:** Centro de entrenamiento personal, pilates e hipopresivos

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:** 56.000€

**Derecho de entrada:** 16.000€

**Royalty mensual:**

8% sobre facturación

**Canon de publicidad:** 2,5%

## **DATOS DE CONTACTO:**

91 309 65 15  
expansion@bya.es

## **CLUB PILATES**

**Actividad:** Estudios de pilates, con un modelo innovador de sesiones grupales

**Año de creación:** 2018

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:**

250.000-280.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 7%

**Canon de publicidad:** 2%

## **DATOS DE CONTACTO:**

666 71 94 70  
hola@clubpilates.es  
www.clubpilates.es

## **ALAIN AFFLELOU**

**Actividad:** Ópticas y audiología

**Año de creación:** 1979

**Locales propios en España:** 79

ópticas, 1 centro exclusivo audio y

30 espacios audio

**Franquicias en España:** 261

ópticas, 2 centro exclusivo audio y

38 espacios audio

**Inversión total:**

Adaptada a cada población

**Derecho de entrada:** Desde 0€

**Royalty mensual:** No facilitado

**Canon de publicidad:**

No facilitado

## **DATOS DE CONTACTO:**

91 151 77 00  
www.afflelou.es/franquicia  
infofranquiciados@afflelou.es

## **BE WAY**

**Actividad:** Gimnasios

**Año de creación:** 2020

**Locales propios en España:** 1

**Inversión total:** 846.283€

**Derecho de entrada:** 39.900€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 1%

## **DATOS DE CONTACTO:**

854 53 62 49  
www.bewaysportcenter.com  
direccion.ana@proyectosgbc.com

## **ZIEN HEALTHY CLUB**

**Actividad:** Gimnasios

**Año de creación:** 2020

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

134.589€

**Derecho de entrada:**

17.900€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 2%

## **DATOS DE CONTACTO:**

622 206 894  
www.zienclubcom  
info@zienclub.com

## **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

## **ÉNERGIE FITNESS IBERIA**

**Actividad:** Cadena de gimnasios con "un elevado nivel de servicio personalizado al cliente a un coste asequible, además de orientarse a un amplio rango de perfiles"

**Año de creación:** 2020

**Locales propios en España:** 3

**Inversión total:**

400.000-700.000€

**Derecho de entrada:**

34.900€ + IVA

**Royalty mensual:**

6% de la facturación

**Canon de publicidad:**

1% de la facturación

## **DATOS DE CONTACTO:**

636 511 512  
info@energiefitnessiberia.com  
www.energiefitness.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

## **FIGHTLAND**

**Actividad:**

Gimnasios de boxeo

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 7

**Inversión total:**

275.000€

**Derecho de entrada:** 25.000€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 1%

## **DATOS DE CONTACTO:**

www.fightland.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

## **NATURHOUSE**

**Actividad:** Dietética y nutrición

**Año de creación:** 1992

**Centros en el mundo:** 2.300

**Inversión total:**

Entre 11.000€ y 17.000€ + IVA

**Canon de publicidad:**

5% sobre la cifra anual de compras

**Canon anual:**

600€ + IVA

## **DATOS DE CONTACTO:**

info@naturhouse.es  
www.naturhouse.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

### **CAMPUS DENTAL**

**Actividad:**  
Clínicas dentales  
**Año de creación:** 2015  
**Franquicias en España:** 6  
**Inversión total:** desde 130.000€  
**Derecho de entrada:** 18.000€  
**Royalty mensual:** 7%  
**Canon de publicidad:** 2,5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
www.campusdental.es

### **COTTET**

**Actividad:** Óptica y audiolgía  
**Año de creación:** 1902  
**Locales propios en España:** 44  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:**  
170.000€, sin audiolgía  
**Derecho de entrada:**  
10.000€ (se reinvierten en campañas de marketing y apertura)  
**Royalty mensual:**  
4,5% sobre facturación  
**Canon de publicidad:**  
A determinar en cada candidatura

**DATOS DE CONTACTO:**  
93 567 78 17  
www.cottet.com

### **B3B WOMAN STUDIO**

**Actividad:** Gimnasio con un método exclusivo de entrenamiento para mujeres  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 417.500 euros  
**Derecho de entrada:**  
18.000 euros  
**Royalty mensual:** 6%  
**Canon de publicidad:** 2,5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
www.b3bwomanstudio.com

### **LICEUM GIMNASIOS DE LA MENTE**

**Actividad:** Estimulación cognitiva y fomento de las inteligencias múltiples a través de actividades diseñadas por un equipo de pedagogía y neuropsicología  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 2  
**Inversión total:**  
80.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
18.000€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
8% de los ingresos brutos

### **CLÍNICAS DORSIA (WM CLINICS)**

www.dorsia.es  
Como ventajas, el reconocimiento de marca, una oferta comercial diferencial, una capacidad y condiciones de compra incomparables, además de acceso a la mayor plataforma tecnológica de cirugía y medicina estética.

dorsia  
clínicas

**Actividad:** Medicina estética, cirugía estética, fertilidad, obesidad y psicología  
**Año de creación:** 2002  
**Locales propios en España:** 6  
**Franquicias en España:** 121  
**Inversión total:** Desde 50.000€  
**Derecho de entrada:** Desde 25.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 6%

**DATOS DE CONTACTO:**  
Expansion.aperturas@dorsia.es

**Canon de publicidad:** No hay  
**DATOS DE CONTACTO:**  
www.liceumgm.com

### **XFITNESS**

**Actividad:** Gimnasios  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 12  
**Inversión total:**  
50.000€  
**Derecho de entrada:**  
19.900€  
**Royalty mensual:** 490€  
**Canon de publicidad:** 2,5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
www.xfitness.es

### **AYUDAS MÁS**

**Actividad:** Sistemas de accesibilidad y ortopedia  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 10  
**Inversión total:**  
22.000€  
**Derecho de entrada:**  
10.000€  
**Royalty mensual:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
www.ayudasm.com

### **SPORTUP PERSONAL TRAINER**

**Actividad:** Franquicia dedicada al entrenamiento personal y la actividad física, con un servicio individualizado en función de las necesidades de los clientes  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
35.000-50.000€  
**Derecho de entrada:**  
14.500€  
**Royalty mensual:**  
Según facturación  
**Canon de publicidad:** 150€

**DATOS DE CONTACTO:**  
informacion@sportup.es  
www.sportup.es

### **BAJOCERO**

**Actividad:**  
Tratamientos corporales y faciales con un sistema no invasivo sin cirugía  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** Desde 55.000€  
**Derecho de entrada:**  
6.000€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:**  
600€ (Devolución del 50% en producto)

**DATOS DE CONTACTO:**  
expansion@centrosbajocero.es  
www.centrosbajocero.es

### **ASISTENCIA FAMILIAR 24**

**Actividad:**  
Asistencia domiciliar, gestión de centros geriátricos y formación  
**Año de creación:** 1996  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 27  
**Inversión total:**  
Desde 12.500€ a 38.000€  
**Derecho de entrada:**  
Desde 9.500€ a 34.000€  
**Royalty mensual:**  
290€  
**Canon de publicidad:**  
60€

**DATOS DE CONTACTO:**  
902 009 424  
www.asistenciafamiliar24.com

### **MOVE IT CENTER**

**Actividad:** Gimnasios  
**Año de creación:**  
No facilitado  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
Desde 50.000€  
**Derecho de entrada:**  
9.000€ (primeros 5 franquiciados)  
**Royalty mensual:**  
200€/mes  
**Canon de publicidad:**  
150€/mes

**DATOS DE CONTACTO:**  
www.moveitcenter.es



## SERVICIOS A EMPRESAS Y PARTICULARES

La muestra de su carácter eferescente es que desde la publicación, en noviembre, de nuestro Especial Franquicias Emergentes ha surgido una nueva hornada de proyectos revolucionarios, como uno dedicado a llevar la comida de los restaurantes a los yates a través de drones o proyectos que buscar sacar partido de las segundas residencias y de los alquileres vacacionales. Exhiben músculo, por otro lado, las asesorías-consultorías, que no dejan de sumar nuevos actores, mientras que las renovables y el *delivery* de última milla refuerzan su protagonismo.

### AQUÍ TU REFORMA

#### Actividad:

Reformas y rehabilitaciones

**Año de creación:** 2019

**Franquicias en España:** 130

**Inversión total:** 12.000€

**Derecho de entrada:** 9.500€

#### Royalty mensual:

Variable según facturación

**Canon de publicidad:** 1%

#### DATOS DE CONTACTO:

931 592 501

somos@aquitureforma.com

www.aquitureforma.com

### AYZ HOTELS

**Actividad:** Turismo

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** 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

### 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

### 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

#### DATOS DE CONTACTO:

634 61 41 94

expansion@bossh-hotels.com

www.franquicia-bossh-hotels.com

### BOX INFINITI

**Actividad:** Trasteros automatizados.

**Locales propios en España:**

15

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:**

50.000€

**Derecho de entrada:**

12.000€

**Royalty mensual:** 5% sobre facturación

**Canon de publicidad:** 2%

#### DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88

xaltarriba@bt4franquicias.com

www.boxinfiniti.com

### CAMBIO ENERGÉTICO

**Actividad:** Producción y servicios en energía renovable .

**Año de creación:** 2009

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:** 3

**Inversión total:**

Desde 22.900€

**Derecho de entrada:**

9.900€

**Royalty mensual:**

0% p/v

**Canon de publicidad:**

No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

info@cambioenergetico.com

www.cambioenergetico.com

### CREMAMUR

**Actividad:** Servicios funerarios para mascotas

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 3

**Inversión total:**

Desde 140.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

18.000€ + IVA

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 2%

#### DATOS DE CONTACTO:

636 92 02 84

vmangas@alfaefe.com

www.cremamur.com

### ENERGY DAY

**Actividad:** Energías renovables

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** Desde 29.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** No hay

### AMBISEINT

www.ambiseint.com

Orientados a todo tipo de empresas y negocios, son fabricantes de los difusores y de los consumibles, de ahí que aseguren un producto exclusivo y único. "Garantizamos el mejor producto al mejor precio y recompramos el género adquirido si no se cumplen las expectativas"



**Actividad:** Marketing Olfativo y Ambientación Profesional

**Año de creación:** 2011

**Locales propios en España:** 14

**Franquicias en España:** 85

**Inversión total:** Desde 12.900€ + IVA

en función del área de actuación

**Derecho de entrada:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

+ 34 971 317 397

info@ambiseint.com

#### DATOS DE CONTACTO:

617 32 22 30

info@energyday.es

www.energyday.es

### GUARDIAN HOUSE

**Actividad:** Supervisión de segundas residencias

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:**

12.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

9.000€

**Royalty mensual:** 8%

**Canon de publicidad:** 2%

#### DATOS DE CONTACTO:

662 53 53 88

xaltarriba@t4franquicias.com

www.guadianhouse.es

### INTEGRAL ASESORES

**Actividad:**

Asesoría integral para empresas

**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** -  
**Inversión total:**  
15.700€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
10.000€  
**Royalty mensual:** No disponible  
**Canon de publicidad:** No disponible

**DATOS DE CONTACTO:**  
leodelrey@integralasesores.es  
www.integralasesores.es

### **MÁS AHORROS EN TUS FACTURAS**

**Actividad:** Ahorro en facturas de energía y teléfono  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
Desde 17.500€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
5.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
gegestionyservicios@gmail.com  
www.masahorroentusfacturas.es

### **MELOM OBRAS Y REFORMAS**

**Actividad:** Obras y reformas (la central basa su crecimiento en un sistema de unión entre empresas del sector de la construcción bajo una gran marca)  
**Año de creación:** 2011  
**Franquicias en España:**  
15 (en Madrid)  
**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:**  
franquicias@melom.es  
www.melom.es

### **SPORTMADNESS**

**Actividad:** Gestión de actividades

y eventos deportivos  
**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:**  
656 338 241  
josemiguel.alarcon@sport-madness.es  
www.changethegame.club

### **TERRAMINIUM**

**Actividad:** Administración de fincas  
**Año de creación** 2009  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 80  
**Inversión total:** 18.000€

### **NECESITO UN TRASTERO**

**www.necesitountrastero.es**  
La central se ocupa desde la atención telefónica y la búsqueda de clientes, hasta el apoyo legal, pasando por el posicionamiento web en el ámbito local, publicidad y marketing. Todo este soporte hace que el asociado no necesite contar con personal contratado



**Actividad:** Alquiler de trasteros  
**Año de creación** 2015  
**Locales propios en España:** 5  
**Franquicias en España:** 85  
**Inversión total:**  
Desde 50.000€  
**Derecho de entrada:**  
Desde 12.000€  
**Royalty mensual:** 20%

**DATOS DE CONTACTO:**  
900 811 646  
imaldonado@necesitountrastero.es

**Derecho de entrada:**  
13.900€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
626 33 57 60  
expansion@terraminium.com

### **UNIVERGY**

**Actividad:** Energías renovables  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:**  
Desde 20.000€  
**Derecho de entrada:** 20.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:**  
No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 626 39 29  
info@t4franquicias.com  
www.univergysolar.com

### **VALTRADING**

**Actividad:** Consultoría de comercio exterior  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 5  
**Inversión total:**  
23.000€  
**Derecho de entrada:**  
23.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 200€ por cliente, con un mínimo de 300 y un máximo de 1.000. Subvencionado por la central hasta el quinto mes, incluido  
**Canon de publicidad:** 250€, subvencionados por el franquiciador durante el primer año.

**DATOS DE CONTACTO:**  
96 381 58 12  
valtrading@valtrading.com  
www.valtrading.com

### **ZULUX**

**Actividad:** Eficiencia energética en comunidades de propietarios  
**Año de creación:** 2018  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 45  
**Inversión total:** 45.000€ (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

### **TSYS**

**Actividad:** Asistencia domiciliaria  
**Año de creación:** 2020  
**Inversión total:** 18.030€  
**Derecho de entrada:** 13.000€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
911 592 558  
basanchez@tormofranquicias.es  
www.tsys.es

### **LA GUÍA GO!**

**Actividad:** Guías locales  
**Año de creación:** 2005  
**Inversión total:** 3.000€  
**Derecho de entrada:** 3.000€  
**Royalty mensual:** 200€ al mes + 20% ventas locales  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
911 592 558  
brosa@tormofranquicias.es  
www.laguia.go.com

### **YALLEGRO**

**Actividad:** Delivery de proximidad  
**Año de creación:** 2020  
**Establecimientos totales:** 5  
**Inversión total:** 6.000€  
**Derecho de entrada:** 6.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
911 592 558  
brosa@tormofranquicias.es  
www.yallego.es/franquicias

### **TU SOLUCIÓN HIPOTECARIA**

**Actividad:** Intermediación financiera  
**Establecimientos totales:** 11

**Inversión total:** 21.571€  
**Derecho de entrada:** 16.000€  
**Royalty mensual:** 25%  
**Canon de publicidad:** 5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
911 592 558  
[bvega@tormofranquicias.es](mailto:bvega@tormofranquicias.es)

## ZADECON

**Actividad:** Reformas  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 17.000€  
**Derecho de entrada:** 14.000€  
**Royalty mensual:** 3% sobre facturación  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
609 60 83 32  
[gcalderon@mundofranquicia.com](mailto:gcalderon@mundofranquicia.com)

## ECOCLEANS

[www.ecocleans.es](http://www.ecocleans.es)

Desde la central se definen como la "primera red de franquicias dedicada a la limpieza 100% ecológica". A este carácter pionero se une el hecho de ser una firma joven, comprometida con el bienestar ambiental y el de las personas.



**Actividad:** Limpieza ecológica  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 4  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** 15.000€  
**Derecho de entrada:** 12.000€  
**Royalty mensual:** 8%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
662 53 53 88  
[info@ecocleans.es](mailto:info@ecocleans.es)

## DRONE TO YATCH

**Actividad:** Delivery exclusivo  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** Desde 100.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** 10.000€ al mes o fee mínimo del 50% del servicio drone + 20% de las ventas  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
654 22 10 69  
<https://dronetoyacht.com>

## ALTERHOME STAYS

**Actividad:** Gestión de viviendas de alquiler vacacional  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** Desde 18.400€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** 4% sobre facturación  
**Canon de publicidad:** 1%  
**Otros royalties:** 5% *revenue management*

**DATOS DE CONTACTO:**  
654 22 10 69  
609 25 17 79

## WAYALIA

**Actividad:** Cuidado de personas mayores a domicilio  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 17  
**Inversión total:** 16.900€  
**Derecho de entrada:** 10.900€  
**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](mailto:franquicias@wayalia.es)  
[www.wayalia.es](http://www.wayalia.es)

## INGEVEN

**Actividad:** Venta e instalación de cerramientos  
**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** -  
**Inversión total:** 24.400€  
**Derecho de entrada:** 12.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 2% sobre ventas netas

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 309 65 15  
[expansion@bya.es](mailto:expansion@bya.es)  
[www.ventanasingeven.es](http://www.ventanasingeven.es)

## CENTINELA

**Actividad:** Servicios de transporte  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** 45.570€  
**Derecho de entrada:** 9.900€  
**Royalty mensual:** 0,01€ por minuto de uso  
**Canon de publicidad:** 220€ al mes

**DATOS DE CONTACTO:**  
<https://centinelasharingmobility.com/>

## XTR3S MATARÓ

**Actividad:** Alquiler de salas para eventos  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 88.650€  
**Derecho de entrada:** 16.500€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
640 862 890  
[info@xtresmataro.com](mailto:info@xtresmataro.com)  
[www.xtresmataro.com](http://www.xtresmataro.com)

## AA SMART ACÚSTICA

**Actividad:** Ingeniería acústica  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** Desde 12.000€  
**Derecho de entrada:** Desde 8.000€  
**Royalty mensual:** 7%

**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
618 717 512  
[expansion@aacustica.com](mailto:expansion@aacustica.com)  
[www.aacustica.com](http://www.aacustica.com)

## NEXIAN

**Actividad:** Franquicia especializada en servicios de Recursos Humanos  
**Año de creación:** 2010  
**Locales propios en España:** 5  
**Franquicias en España:** 20  
**Inversión total:** De 3.000 a 20.000€  
**Derecho de entrada:** De 3.000 a 6.000 euros  
**Royalty mensual:** 1,5% sobre facturación  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
942 090 116  
[expansion@nexian.es](mailto:expansion@nexian.es)  
[www.nexian.es](http://www.nexian.es)

## OCTOPUS TRADING

**Actividad:** Compraventa de palés  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 19.900€  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
665 600 310  
[info@octopustrading.eu](mailto:info@octopustrading.eu)  
<https://octopustrading.eu>

## AUDIDAT

**Actividad:** Consultoría especializada en protección de datos  
**Año de creación:** 2008  
**Locales propios en España:** 7  
**Franquicias en España:** 34  
**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:**



## CARMILA ESPAÑA

[www.carmila.com/es](http://www.carmila.com/es)

Firma creada por Carrefour y grandes inversores institucionales con el fin de transformar y revalorizar los centros comerciales contiguos a los hipermercados Carrefour de España, Italia y Francia. A partir de aquí, sitúan a sus comerciantes y marcas en el centro de la estrategia, "acompañándoles en el desarrollo de sus proyectos, lo que cristaliza en un amplio abanico de servicios y herramientas para darles visibilidad, incrementar sus ventas y satisfacer las expectativas de los clientes".



**Actividad:** Servicios inmobiliarios

**Locales en España:** 2.813

**Centros comerciales en España:** 78

### DATOS DE CONTACTO:

91 663 55 44

[comercializacion@carmila.com](mailto:comercializacion@carmila.com)

91 035 33 66,

[expansion@audidat.com](mailto:expansion@audidat.com)

[www.audidat.com](http://www.audidat.com)

## EXPENSE REDUCTION ANALYSTS

**Actividad:** Consultoría de reducción de costes para empresas

**Año de creación:** 2006

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 47

**Inversión total:**

A partir de 60.000€

**Derecho de entrada:**

59.900€

**Royalty mensual:** 15%

**Canon de publicidad:** 3%

### DATOS DE CONTACTO:

649 98 87 84

[emayoralas@expensereduction.com](mailto:emayoralas@expensereduction.com)

[www.expensereduction.com](http://www.expensereduction.com)

## OROCASH

**Actividad:** Compraventa de oro y plata, empeños y fundición, catálogo de joyería...

**Año de creación:** 2006

**Locales propios en España:** 9

**Franquicias en España:** 85

**Inversión total:** 30.000€ + gastos de adecuación del local

**Derecho de entrada:**

Sin especificar

**Royalty mensual:**

1% sobre compras y 2% sobre ventas de joyería

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

[maricarmen@orocash.es](mailto:maricarmen@orocash.es)

[www.orocash.es](http://www.orocash.es)

## JEFF

**Actividad:** Servicios, con 4 verticales operativas (Mr. Jeff, Beauty Jeff, Fit Jeff y Relax Jeff).

**Año de creación:** 2017

**Franquicias en España:** 80

**Inversión total:** A partir de 47.000€

**Derecho de entrada:** 13.500€

**Royalty mensual:** 430€

**Canon de publicidad:** Adaptado

### DATOS DE CONTACTO:

[franquicias@mrjeffapp.com](mailto:franquicias@mrjeffapp.com)

[www.franquicias.wearejeff.com](http://www.franquicias.wearejeff.com)

## REPAIR MOBILITY

**Actividad:** Reparación de VMP y ventas de accesorios y recambios para patinetes eléctricos

**Año de creación:** 2018

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 12

**Inversión total:**

Pack de negocio (12.900€)

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** 250€

**Canon de publicidad:** 50€

### DATOS DE CONTACTO:

[www.repairmobility.com](http://www.repairmobility.com)

## MI ARQUITECTO

**Actividad:** Estudio técnico

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:**

Desde 22.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

10.000€

**Royalty mensual:** 10% sobre facturación

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

691 05 58 83

[expansion@miarquitecto.info](mailto:expansion@miarquitecto.info)

[www.miarquitecto.es](http://www.miarquitecto.es)

## 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%

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

[comercial@cityplan.es](mailto:comercial@cityplan.es)

[www.cityplan.es](http://www.cityplan.es)

## FÁCILREFORMAS

**Actividad:** Reformas

**Año de creación:** 2020

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** Más de 25

**Inversión total:** Desde 7.990€

(para autoempleo)

**Derecho de entrada:**

Desde 7.990€

**Royalty mensual:**

Desde 200€ + IVA

**Canon de publicidad:**

Desde 190€ + IVA

### DATOS DE CONTACTO:

[info@facilreformas.es](mailto:info@facilreformas.es)

[www.facilreformas.es](http://www.facilreformas.es)

## ASESÓRITAS

**Actividad:** Asesoría fiscal, laboral, contable y jurídica

**Año de creación:** 2018

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:** Desde 30.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

### DATOS DE CONTACTO:

[www.franquicia.asesoritas.com](http://www.franquicia.asesoritas.com)

## 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:

900 49 44 23

[marketing@enchufesolar.com](mailto:marketing@enchufesolar.com)

<https://enchufesolar.com/>

## 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€/mes

**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

646 63 90 47

[amolero@mundofranquicia.com](mailto:amolero@mundofranquicia.com)

[www.updog.es](http://www.updog.es)

## CHAPOTEANDO

**Actividad:**

Autolavado y peluquería canina

**Año de creación:** 2020

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:**

Desde 15.000€

**Derecho de entrada:**

5.000€

**Royalty mensual:** 50€/mes

**Canon de publicidad:** 60€

### DATOS DE CONTACTO:

91 626 39 29

[info@4franquicias.com](mailto:info@4franquicias.com)

[www.chapoteandoweb.com](http://www.chapoteandoweb.com)

## TIENDAS ESPECIALIZADAS

La venta de CBD está configurando un nuevo subsector en este mercado, con nuevos operadores que enriquecen la oferta e intensifican la competencia. Habrá que estar atentos a su evolución y el modo en el que las cadenas implementan actuaciones para diferenciarse. En paralelo, es previsible que aparezcan más enseñanzas dedicadas a la venta de chollos y oportunidades, en un entorno de recuperación económica, pero donde la capacidad de consumo de la gente se está viendo mermada. Existe un nicho poco explorado, en la venta de electrodomésticos, mientras asistimos al nacimiento de proyectos muy especializados, por ejemplo, en el universo de los relojes.

**Derecho de entrada:** 12.000€  
**Canon de publicidad:** 80€/mes  
**Otros royalties:**  
 Informática (90€/mes)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 649 71 98 94  
 franquicias@sqrups.es  
 www.sqrups.es

### **GROWBARATO**

**Actividad:** Comercio de semillas, abonos, flores y plantas.  
**Año de creación:** 2011  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 45  
**Inversión total:**  
 A partir de 30.000 euros  
**Derecho de entrada:** 6.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 633 320 442  
 www.growbarato.net  
 franquicias@growbarato.net

### **HUSSE**

**Actividad:** Pienso para mascotas  
**Año de creación:** 1993  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 47  
**Inversión total:**  
 7.500 euros  
**Derecho de entrada:**  
 5.000 €  
**Royalty mensual:** 200 euros  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 www.hussecentro.com

### **ELECTROSHOCK**

**Actividad:**  
 Venta de electrodomésticos  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 26.650€  
**Derecho de entrada:**  
 16.5000 €  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1,5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 95 761 20 72  
 info@electroshocks.es  
 https://electroshocks.es

### **PUNTO RELOJERO**

**Actividad:** Restauración de todo tipo de relojes  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 Desde 46.100€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** No se exige

**DATOS DE CONTACTO:**  
 danielrodriguezperez@hotmail.es  
 www.puntorelojero.com

### **PAWN SHOP**

**Actividad:**  
 Compraventa de relojes de lujo  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 400.000€  
**Derecho de entrada:** 56.000€  
**Royalty mensual:** 6%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 info@pawncshop.es  
 www.pawncshop.es

### **YELOW**

**Actividad:** Grandes almacenes para restauración  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 79.000€  
**Derecho de entrada:** 24.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1,5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 636 92 02 84  
 https://yelow.es/

### **CBWEED**

**Actividad:**  
 Productos derivados del cáñamo  
**Establecimientos totales:** 60  
**Inversión total:**  
 15.000€ + 5.000€ de stock inicial  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 911 592 558  
 bsanchez@tormofranquicias.es

### **FERSAY**

**Actividad:** Distribución de recambios para electrodomésticos y electrónica y accesorios  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 15  
**Inversión total:**  
 30.000€  
**Derecho de entrada:** 4.500€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
 2% a partir del cuarto año  
**Canon de publicidad:**  
 2% a partir del segundo año

**DATOS DE CONTACTO:**  
 91 879 25 45  
 noecarrasco@fersay.com  
 www.fersay.com

### **SQRUPS!**

**Actividad:** Outlet urbano, especializada en la venta de chollos y artículos descatalogados  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 22  
**Franquicias en España:** 24  
**Inversión total:** De 40.000 (local con mínima obra) a 50.000€

### **MINISO**

**Actividad:** Venta de productos de lifestyle de diseño japonés de alta calidad y buen precio.  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 9  
**Franquicias en España:** 34  
**Inversión total:** 140.000€ (para una tienda de 200 m<sup>2</sup>)  
**Derecho de entrada:** No especificado  
**Royalty mensual:** 1% (marketing)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 656 40 11 71  
 franquicias@miniso.com.es  
 www.miniso.es

### **OK MASCOTA**

**Actividad:**  
 Alimentación para mascotas  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 61.703€  
**Derecho de entrada:** 11.900€  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 1,5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 okmascota@okmascota.es  
 www.okmascota.es

### **SENSITIVE CBD**

**Actividad:** Venta de CBD  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** 27.675€  
**Derecho de entrada:** 13.500€  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 93 139 69 06  
 info@sensitivecbd.com  
 www.sensitivecbd.com

## TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS

Lavanderías autoservicio, modelos híbridos donde convergen lo *online* (aplicaciones móviles) con lo *offline* (locales físicos), negocios tradicionales que se han adaptado a las necesidades actuales... Aquí conviven diferentes modelos que comparten, como desafío mayúsculo, incorporar cada vez más tecnología, como vía para optimizar la gestión diaria de los negocios así como la experiencia del usuario final. En este sentido, ya trabajan, por ejemplo, en añadir nuevos métodos de pago o en sistemas que les permitan gestionar –y analizar– los datos de sus clientes.

### LA WASH

**Actividad:**

Lavandería autoservicio. Plantean un modelo de fácil gestión, sin empleados, abierto 365 días, con un control domotizado del negocio y compatible con otra actividad comercial o profesional

**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**DATOS DE CONTACTO:**

+34 647 709 210,

[comercial@lawash.es](mailto:comercial@lawash.es)[www.lawash.es](http://www.lawash.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**DATOS DE CONTACTO:**

931 59 86 59

[cleancentral@cleaniron.com](mailto:cleancentral@cleaniron.com)[www.cleaniron.com](http://www.cleaniron.com)

### WOSH

**Actividad:** 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 Washstores. “Hemos digitalizado un negocio muy tradicional, añadiendo un servicio sostenible de entrega y recogida a domicilio mediante bicis eléctricas”

**Año de creación:** 2021**Locales propios****en España:** 3**Franquicias en España:** 1**Inversión total:**

Desde 49.000€

**Derecho de entrada:**

10.000€

**Royalty mensual:** 5%**Canon de publicidad:** No hay**Otros royalties:** 2%**DATOS DE CONTACTO:**

654 22 10 69

609 60 83 32

<https://wosh.es/>

### SPEED QUEEN

**Actividad:**

Lavandería autoservicio. Desde la enseña enseña destacan, como una de sus ventajas competitivas, el contacto directo con el fabricante, “sin distribuidores ni intermediarios”

**Año de creación:** 2014**Locales propios en España:** 9**Franquicias en España:**

300

**Inversión total:**

48.000€

**Derecho de entrada:**

No hay

**Royalty mensual:** No hay**Canon de publicidad:** No hay**DATOS DE CONTACTO:**

[www.speedqueeninvestor.com/es](http://www.speedqueeninvestor.com/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”

**Año de creación:** 2005-2006**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:** No hay**DATOS DE CONTACTO:**[Josemaria.lara@lavapiu.com](mailto:Josemaria.lara@lavapiu.com)[www.bloomestlaundry.es](http://www.bloomestlaundry.es)

### 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:**

43

**Franquicias en España:** 47**Inversión total:**

150.000€ aproximadamente

**Derecho de entrada:**

12.000€

**Royalty mensual:**

225€

**Canon de publicidad:**

115€

**DATOS DE CONTACTO:**

91 385 82 00

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

**DATOS DE CONTACTO:**

91 444 81 67

[expansion@lavalux.es](mailto:expansion@lavalux.es)[www.lavalux.es](http://www.lavalux.es)

### LAVAXPRESS

**Actividad:**

Lavandería autoservicio

**Año de creación:** 2003**Locales propios****en España:** 32**Franquicias en España:**

62

**Inversión total:**

90.000€

**Derecho de entrada:**

No hay

**Royalty mensual:**

125€

**Canon de publicidad:** No hay**DATOS DE CONTACTO:**[www.lavaxpres.com](http://www.lavaxpres.com)

### CLEAN & CLEAN

**Actividad:** Tintorería**Año de creación:** 1998**Locales propios****en España:** 4**Franquicias en España:**

260

**Inversión total:**

Depende de la localización

**Derecho de entrada:**

12.000€

**Royalty mensual:**

180€

**Canon de publicidad:**

150€

**DATOS DE CONTACTO:**

981 94 49 68

[www.clean-clean.com](http://www.clean-clean.com)



## TRANSPORTE Y MENSAJERÍA

La facturación del mercado español de mensajería y paquetería creció el 4% en el 2020, hasta los 7.750 millones de euros, con un aumento del 9,8% en el segmento de paquetería empresarial y un descenso del 5,8% en el de paquetería industrial, según la consultoría DBK. “El auge del comercio electrónico y

la reactivación del consumo y la actividad empresarial e industrial, especialmente en la última parte del ejercicio, hacen prever que el volumen de negocio registrará al cierre del 2021 una aceleración en su crecimiento, en torno al 7%”. Ésta es la panorámica que se dibuja de un segmento con una fuerte concentración en cuanto a la oferta (los

diez primeros operadores aglutinan una cuota de mercado conjunta del 58%) y que avanza en el diseño de iniciativas para responder con más agilidad a las exigencias del comercio *online*, a lo que suman actuaciones orientadas a potenciar el carácter sostenible de la actividad, con especial foco en la última milla.

55

**Inversión total:**  
No facilitada  
**Derecho de entrada:**  
No facilitada  
**Royalty mensual:**  
No facilitado  
**Canon de publicidad:**  
No facilitado

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

### GLS

**Actividad:**  
Logística de paquetería  
**Año de creación:** 2016  
**Locales propios en España:** + de 30  
**Franquicias en España:** + de 360  
**Inversión total:**  
De 12.000 a 30.000€  
**Derecho de entrada:**  
No hay  
**Royalty mensual:**  
No hay  
**Canon de publicidad:**  
360€/mes

**DATOS DE CONTACTO:**  
902 102 735  
*expansion@gls-spain.com*  
*https://gls-group.eu/ES/es/home*

### ENVIALIA

**Actividad:** Transporte y mensajería urgente  
**Año de creación:** 2009  
**Franquicias en España:** 320  
**Inversión total:** 50.000€  
**Derecho de entrada:** Variable según la zona  
**Royalty mensual:** Variable según la zona  
**Canon de publicidad:** Variable según la zona

**DATOS DE CONTACTO:**  
902 40 09 09  
*expansion@envialia.com*  
*www.envialia.com*

### NACEX

**Actividad:** Integrada en Logista –distribuidor líder de productos y servicios a comercios de proximidad en el sur de Europa–, la cadena está especializada en la mensajería urgente de paquetería y documentación entre empresas (B2B) y particulares (B2C)

**Año de creación:** 1995

#### Locales

**propios en España:** 0

**Franquicias en España:**

+ de 280

**Inversión total:**

No facilitada

**Derecho de entrada:**

Según zona geográfica

**Royalty mensual:**

No hay

**Canon de publicidad:**

No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

900 100 000

*interesados@nacex.com*

*www.nacex.com*

### MRW

**Actividad:** Aproximadamente 10.000 personas están vinculadas a la marca, “a través de su red de franquicias y 58 plataformas logísticas, con 70 millones de envíos al año”. Pioneros en la implantación del comercio electrónico, responden a las necesidades de varios segmentos

**Año de creación:** 1983

**Franquicias en España:**

511

**Inversión total:**

Variable, según la zona

**Derecho de entrada:**

A consultar

**Royalty mensual:**

Sobre unidad de venta

**Canon de publicidad:**

Sobre unidad de venta

**DATOS DE CONTACTO:**

932 609 800

*franquicias@mrw.es*

*www.mrw.es*

### GIL STAUFFER

**Actividad:** Mudanzas, guarda-muebles, trasteros, transporte de obra

de arte... La amplia oferta de la cadena de mudanzas más antigua de España, fundada en 1905 y que operan en todo el mundo a través de corresponsales (no franquiciados)

**Año de creación:** 1993

**Locales propios**

**en España:** 2

**Franquicias**

**en España:** 12

**Inversión total:**

30.000 euros.

**Derecho de**

**entrada:**

No hay

**Royalty mensual:**

5% s/facturación

**Canon de publicidad:**

9.000 euros (publicidad local)

**DATOS DE CONTACTO:**

91 678 49 90,

*charo.alvaro@gil-stauffer.com*

*www.gil-stauffer.com*

### MAIL BOXES ETC

**Actividad:** Servicios de envíos, de comunicación y de ayuda a las actividades de empresas y particulares

**Año de creación:** 1995

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:**

244

**Inversión total:**

46.000€

**Derecho de entrada:**

24.000€

**Royalty mensual:**

6% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

2,5% + 1,5% sobre facturación

**DATOS DE CONTACTO:**

933 62 47 30

*expansion@mbe.es*

*www.mbe-franchising.es/es*

### PALIBEX

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

## AGENCIAS DE VIAJE + VENTA AUTOMÁTICA

Cautela al analizar el futuro inmediato de las agencias de viaje. El turismo se reactiva, pero hay que tener en cuenta que, para este sector, el turismo nacional, el de interior, supone aproximadamente el 25% de las ventas, como nos recordaba Carlos Garrido, presidente de la Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV), de ahí que la dependencia del mercado internacional –muy volátil– ralentice la recuperación. Castigado por las restricciones sanitarias y el desplome de la actividad, el sector de la venta automática prevé recuperar el 30% del negocio perdido en el 2020, cuando bajó el 37%, de ahí que se pasen de los 1.475 millones a los 1.735 millones a cierre del 2021.

### 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 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

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.vending-eureka.com](http://www.vending-eureka.com)

[www.expendedoraepis.com](http://www.expendedoraepis.com)

### B THE TRAVEL BRAND

**Actividad:** Agencias de viaje. Subrayar que cada franquicia de la red cuenta con su propia página web, lo que se traduce en una agencia de viajes online desde la que captar parte del negocio de los viajes en internet

**Año de creación:** 1997

**Locales propios en España:** 400

**Franquicias en España:** 150

**Inversión total:** 5.000€

**Derecho de entrada:**

6.000€

**Royalty mensual:**

Varía en función del tipo de venta, quedando la media anual en un 1,5%/2%

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

91 327 77 19

[franquicias@bthetravelbrand.com](mailto:franquicias@bthetravelbrand.com)

[www.bthetravelbrand.com](http://www.bthetravelbrand.com)

### NAUTALIA VIAJES

**Actividad:** Grupo turístico dedicado a la comercialización de productos y servicios tales como: viajes, vacaciones, reservas de hotel, cruceros, alquiler de coches, billetes de avión y todo lo que un cliente pueda necesitar de una agencia de viajes

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 186

**Franquicias en España:** 42

**Inversión total:**

Desde 3.500€ + 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:**

91 129 80 06

[franquiciasysociadas@nautaliaviajes.es](mailto:franquiciasysociadas@nautaliaviajes.es)

[www.nautaliaviajes.com](http://www.nautaliaviajes.com)

### RUNAWAY TRIPS

**Actividad:** Guías turísticas personalizadas. Esta app incluye numerosas funcionalidades, como la realidad aumentada (el usuario dispone de información interactiva implementada en la realidad a través de la pantalla de su móvil, además de un directorio de monumentos, museos, playas... con imágenes, descripciones y valoraciones de los usuarios, entre otras aplicaciones)

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 5

**Inversión total:**

Desde 39.900€

**Derecho de entrada:**

9.900€

**Royalty mensual:** 8%

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

871 57 00 72

[info@runawaytrips.com](mailto:info@runawaytrips.com)

[www.runawaytrips.com](http://www.runawaytrips.com)

### 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

**Año de creación:** 2000

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 498

**Inversión total:**

4.400€ + IVA + obra civil

**Derecho de entrada:**

4.400€

**Royalty mensual:**

Tarifa plana de 140€ + IVA

**Canon de publicidad:**

300€

**DATOS DE CONTACTO:**

[expansion@zafirotrips.com](mailto:expansion@zafirotrips.com)

[www.zafirotrips.com](http://www.zafirotrips.com)

### EBOCA

**Actividad:** Venta automática

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:**

Escalable en función del parque de máquinas

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 6% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 3%

**Otros royalties:**

Coste fijo por máquina

**DATOS DE CONTACTO:**

900 200 098

[franquicias@eboca.com](mailto:franquicias@eboca.com)

[www.eboca.com/franquicia](http://www.eboca.com/franquicia)

### INNOVATUR

**Actividad:** Agencias de viaje

**Año de creación:** 1994

**Locales propios en España:** 27

**Franquicias en España:** 458

**Inversión total:**

5.500€ (IVA incluido) + obra civil

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

91 506 45 17

[info@innovatur.es](mailto:info@innovatur.es)

[www.innovatur.es](http://www.innovatur.es)

### VIAJES UNIVERSITY

**Actividad:** Franquicia especializada en viajes de fin de curso en secundaria, fin de carrera, bachillerato, a lo que suman la organización de viajes a estaciones de esquí

**Año de creación:** 2011

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 17

**Inversión total:**

5.000€ + obra civil

**Derecho de entrada:** 3.000€

**Royalty mensual:** 99€

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

[info@viajesuniversity.com](mailto:info@viajesuniversity.com)

[www.viajesuniversity.com](http://www.viajesuniversity.com)

### PICA & PICA

**Actividad:**

Tiendas automáticas 24 horas

**Año de creación:** 2008

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 800

**Inversión total:**

De 8.000€ a 40.000€

**DATOS DE CONTACTO:**

[marketing@fersomatic.es](mailto:marketing@fersomatic.es)

[www.picapica24h.es](http://www.picapica24h.es)

## NEGOCIOS DE AUTOMÓVIL

### PETROGOLD

**Actividad:** Gasolineras y centros de lavado de vehículos  
[www.petrogold.es](http://www.petrogold.es)

### V-FLASH

**Actividad:** Centros de lavado  
[www.vilaltacorp.com/v-flash](http://www.vilaltacorp.com/v-flash)

### FURGOLINE

**Actividad:** Alquiler de vehículos profesionales  
[www.furgoline.com](http://www.furgoline.com)

### GREEN WASH

**Actividad:** Lavado ecológico  
[www.greenwash.es](http://www.greenwash.es)

### REPARA TU VEHÍCULO

**Actividad:** Autorreparación y mantenimiento de vehículos  
[www.reparatuvehiculo.com](http://www.reparatuvehiculo.com)

### CARLUNAS

**Actividad:** Servicio exprés automóvil  
[www.grupocarlunas.com](http://www.grupocarlunas.com)

## OCIO-EDUCACIÓN INFANTIL

### IKIDZ

**Actividad:** Enseñanza de inglés  
[www.ikidzenglish.com](http://www.ikidzenglish.com)

### EPICKIDSLAB

**Actividad:** Escuela de emprendimiento infantil desde 5 a 18 años  
[www.epickidslab.com](http://www.epickidslab.com)

### DIVERLANDIA ROOMS

**Actividad:** Ocio infantil  
[www.diverlandiapark.com](http://www.diverlandiapark.com)

### EMOTION ESCAPE ROOM

**Actividad:** Escape rooms infantiles  
[www.emotionescape.com](http://www.emotionescape.com)

## SALUD

### DENTAL COMPANY

**Actividad:** Clínicas dentales  
<https://dentalcompany.es/>

### TÉCNICO DE SALUD

**Actividad:** Venta de productos de ortopedia y ayudas técnicas  
[expansion@tecnicodesalud.com](mailto:expansion@tecnicodesalud.com)

### ORANGETHEORY FITNESS

**Actividad:** Gimnasios  
[www.orangetheoryfitness.es/](http://www.orangetheoryfitness.es/)

### PRAMA FITNESS

**Actividad:** Gimnasios  
[www.pramafitness.com](http://www.pramafitness.com)

### NPYLUS

**Actividad:** Cirugía capilar y tratamientos médicos capilares  
[www.inpylus.com](http://www.inpylus.com)

### GROW PERFORMANCE

**Actividad:** Gimnasios  
[www.growperformance.es](http://www.growperformance.es)

### INFINIT FITNESS

**Actividad:** Gimnasios  
[www.infinifitness.es](http://www.infinifitness.es)

### PERFECT VISIONS & AUDIO PERFECT

**Actividad:** Óptica y audiología.  
[www.perfectvisions.es](http://www.perfectvisions.es)

### UFIT BOUTIQUE

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

## SERVICIOS

### EL JORNALERO

**Actividad:** App para encontrar trabajo en el campo  
[www.eljornalero.es](http://www.eljornalero.es)

### TELEPÓLIZA

**Actividad:** Seguros  
[www.telepoliza.com](http://www.telepoliza.com)

### TAX

**Actividad:** Asesoramiento integral a empresas  
[www.tax.es](http://www.tax.es)

### VIENTO EN POPA 365

**Actividad:** Servicio técnico en puertos.  
[www.vientoenpopa365.com](http://www.vientoenpopa365.com)

### RED MEDIARIA CORREDURÍA DE SEGUROS

**Actividad:** Seguros  
[www.redmediariaseguros.es](http://www.redmediariaseguros.es)

### ÉXITO OPOSICIONES

**Actividad:** Formación online a opositores.  
[www.exitooposiciones.es](http://www.exitooposiciones.es)

### AREA GROUP

**Actividad:** Proyectos de instalación de energías renovables y reducción de coste en telecomunicaciones  
[www.area-group.es](http://www.area-group.es)

### SOMOS ROBINJUD

**Actividad:** Defensa del consumidor bancario  
[www.somosrobinjud.com](http://www.somosrobinjud.com)

### REGUS

**Actividad:** Espacios flexibles de oficina y coworking  
[www.franchise.iwgplc.com](http://www.franchise.iwgplc.com)

### AEMOL CONSULTING

**Actividad:** Consultoría  
[www.aemol.com](http://www.aemol.com)

### ELE USAL

**Actividad:** Enseñanza de español  
[www.eleusal.com](http://www.eleusal.com)

### FANAUTIC CLUB

**Actividad:** Club náutico navegación  
[www.fanauticclub.com](http://www.fanauticclub.com)

### SERHOGARSYSTEM

**Actividad:** Servicios domésticos y asistenciales  
[www.serhogarsystem.com](http://www.serhogarsystem.com)

### CE CONSULTING EMPRESARIAL

**Actividad:** Asesoría y consultoría  
<https://ceconsulting.es/>

### DGE BRUXELLES

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

### HIGIA

**Actividad:** Control de plagas urbanas y desinfección  
[www.higiaiberica.com](http://www.higiaiberica.com)

### REPARA TU DEUDA

**Actividad:** Aplicación ley de la segunda oportunidad  
[www.reparatudeuda.es](http://www.reparatudeuda.es)

## TIENDAS ESPECIALIZADAS

### COMIC STORES

**Actividad:** Venta de libros de cómic, manga, juegos de mesa...  
[www.comicstoresgroup.com](http://www.comicstoresgroup.com)

### ONLYVAPERS

**Actividad:** Tienda de vapeo  
[www.onlyvapers.com](http://www.onlyvapers.com)

### LA TIENDA DEL ESPÍA

**Actividad:** Aplicaciones y servicios tecnológicos  
[www.latiendadelespia.es](http://www.latiendadelespia.es)

### QRUSH CBD

**Actividad:** Productos derivados CBD  
<https://qrush-cbd.com/>

### FLOWERING

**Actividad:** Floristerías  
[www.flowering.es](http://www.flowering.es)

### TERRANOVA CNC

**Actividad:** Nutrición canina y felina  
[www.terranovacnc.com](http://www.terranovacnc.com)

### AMANTIS

**Actividad:** Juguetería erótica.  
[www.amantis.net](http://www.amantis.net)

### TIENDAS MONTÓ

**Actividad:** Tienda de pinturas  
[www.tiendasmonto.es](http://www.tiendasmonto.es)

### CEX

**Actividad:** Compraventa de artículos electrónicos y digitales de segunda mano.  
[es.webuy.com/franquicias](http://es.webuy.com/franquicias)

### MIS GLOBOS

**Actividad:** Tienda de globos  
<https://misglobos.com>

### MASKOKOTAS

**Actividad:** Alimentación y accesorios para mascotas  
[franquicias.maskokotas.com](http://franquicias.maskokotas.com)

### MINNISTORE

**Actividad:** Textil, artículos de regalo  
[www.minnistore.com](http://www.minnistore.com)

### INN SOLUTIONS

**Actividad:** Soluciones de seguridad  
[www.innmotion.es](http://www.innmotion.es)

## TINTORERÍAS-LAVANDERÍAS

### FRESH LAUNDRY

**Actividad:** Lavanderías autoservicio  
[www.freshlaundry.es](http://www.freshlaundry.es)

### HIGIENSEC

**Actividad:** Tintorería y lavandería  
[www.higiensec.com](http://www.higiensec.com)

### 5ÀSEC

**Actividad:** Tintorerías-arreglos  
[www.5asec.com](http://www.5asec.com)

## VENTA AUTOMÁTICA

### JAPON MARKET

**Actividad:** Vending  
[www.japonmarket24h.com](http://www.japonmarket24h.com)



[www.tastiagroup.com](http://www.tastiagroup.com)

### **SUPERTACO**

**Actividad:** Cocina mexicana  
[www.supertaco.es](http://www.supertaco.es)

### **LOS GUACAMOLES**

**Actividad:** Restauración mexicana  
[www.losguacamoles.es](http://www.losguacamoles.es)

### **BURRO CANAGLIA**

**Actividad:** Restauración Italiana  
[www.burrocanaglia.es](http://www.burrocanaglia.es)

### **EL OBRADOR DE GOYA**

**Actividad:** Panadería y pastelería  
[www.elobradordegoya.com](http://www.elobradordegoya.com)

### **LA SALMORETECA**

**Actividad:** Take away  
[www.lasalmoreteca.com](http://www.lasalmoreteca.com)

### **FITBAR**

**Actividad:** Franquicia especializada en açai  
[www.fitbarbcn.com](http://www.fitbarbcn.com)

### **GELATO DI ROMA**

**Actividad:** Heladerías  
[www.gelatodiroma.com](http://www.gelatodiroma.com)

### **MUNCH**

**Actividad:** Dark kitchens  
[www.wemunch.es](http://www.wemunch.es)

### **LONDON CAFÉ**

**Actividad:** Cervecería y tapeo  
[www.londoncafe.es](http://www.londoncafe.es)

### **BLACK TURTLE**

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

### **VEGGIEGARDEN**

**Actividad:** Restauración vegana  
[www.veggiegardengroup.com](http://www.veggiegardengroup.com)

### **CHIVUO'S**

**Actividad:** Restauración americana  
<https://www.chivuos.com/>

### **CHIC SUSHI**

**Actividad:** Restauración japonesa  
[www.chicsushi.es](http://www.chicsushi.es)

### **BILBAO BERRIA**

**Actividad:** Restauración  
[www.grupobilbaoberria.com](http://www.grupobilbaoberria.com)

### **MASA MADRE VEGAN FOOD**

**Actividad:** Restauración vegana  
[www.masamadrevegan.com](http://www.masamadrevegan.com)

### **MARTONELA**

**Actividad:** Heladería & Crepería  
[www.martonela.com](http://www.martonela.com)

### **TÍO JUÁREZ**

**Actividad:** Restauración mexicana  
[www.tiojuarez.es](http://www.tiojuarez.es)

### **DICK WAFFLE**

**Actividad:** Venta de gofres en forma de pene  
[www.dickwaffle.es](http://www.dickwaffle.es)

### **RED ROO**

**Actividad:** Cadena especializada en gastronomía australiana  
[www.redroo.es](http://www.redroo.es)

### **CANTINA MARIACHI**

**Actividad:** Bar-cervecería  
[www.cantinamariachi.com](http://www.cantinamariachi.com)

### **LIZARRAN**

**Actividad:** Bar-cervecería  
[www.lizarran.es](http://www.lizarran.es)

### **CAFÉ IBÉRICO**

**Actividad:** Restauración y tienda de productos ibéricos  
<http://cafeiberico.es/>

### **AMMOS**

**Actividad:** Restauración mediterránea  
<https://ammos.es/>

### **LA DEMO**

**Actividad:** Hamburguesería y coctelería  
[www.lademoburger.com](http://www.lademoburger.com)

### **LLAOLLAO**

**Actividad:** Yogur helado  
[www.llaollaoweb.com](http://www.llaollaoweb.com)

### **SMÖOY**

**Actividad:** Yogur helado  
[www.smooy.com](http://www.smooy.com)

### **CARLOS ARROCES**

**Actividad:** Restauración  
[www.carlosarroc.es](http://www.carlosarroc.es)

### **BERTIZ**

**Actividad:** Panadería-cafetería  
[www.bertiz.es](http://www.bertiz.es)

### **DUNKIN COFFEE**

**Actividad:** Pastelería y bebidas  
[www.dunkin.es](http://www.dunkin.es)

### **TASTY POKE BAR**

**Actividad:** Bar especializado en poké  
[www.tastypokebar.com](http://www.tastypokebar.com)

### **POMODORO**

**Actividad:** Comida italiana con toques tex-mex  
[www.pomodoropizza.es](http://www.pomodoropizza.es)

### **ICE WAVE**

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

### **BURGER KING**

**Actividad:** Hamburgueserías  
[www.burgerking.es](http://www.burgerking.es)

## **INFORMÁTICA INTERNET Y TELECOMUNICACIONES**

### **MOVIL EXPRESS**

**Actividad:** Servicio técnico y venta  
[www.movilexpres.es](http://www.movilexpres.es)

### **PHONE SERVICE**

**Actividad:** Reparación exprés de smartphones y tablets  
[www.phoneservicecenter.es](http://www.phoneservicecenter.es)

### **PC BOX**

**Actividad:** Tiendas de informática  
[www.pcbox.com](http://www.pcbox.com)

### **WI-NET**

**Actividad:** Internet y telefonía  
[www.wi-net.es](http://www.wi-net.es)

### **TIENDAS YOIGO**

**Actividad:** Telefonía-telecomunicaciones-energía...  
[www.yoigo.com](http://www.yoigo.com)

### **TIENDAS MASLIFE**

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

### **FIX**

**Actividad:** Reparaciones  
[www.fix.es](http://www.fix.es)

## **MOBILIARIO**

### **MUY MUCHO**

**Actividad:** Objetos de decoración y de regalo  
[www.muymucho.es](http://www.muymucho.es)

### **DT DETALLES**

**Actividad:** Artículos de decoración  
[www.dtdetalles.es](http://www.dtdetalles.es)

### **SCHMIDT COCINAS**

**Actividad:** Muebles de cocina, hogar y baños  
[www.expansion.schmidt](http://www.expansion.schmidt)

## **MODA-COMPLEMENTOS**

### **LE TANNEUR**

**Actividad:** Accesorios de piel para hombre y mujer.  
[www.letanneur.es](http://www.letanneur.es)

### **THE CLOSET**

**Actividad:** Moda femenina  
[www.thecloset.es](http://www.thecloset.es)

### **KRACK**

**Actividad:** Moda y complementos (zapatos)  
[www.krackonline.com](http://www.krackonline.com)

### **BODAS OUTLET**

**Actividad:** Cadena especializada en fiestas, eventos, celebraciones y regalos  
[www.bodasoutlet.es](http://www.bodasoutlet.es)

### **MUCH SNEAKERS**

**Actividad:** Calzado deportivo  
[www.muchsneakers.com](http://www.muchsneakers.com)

### **ANDREA MILANO**

**Actividad:** Moda infantil  
[www.andreamilano.es](http://www.andreamilano.es)

### **CLP SHOP**

**Actividad:** Moda joven  
[www.clpshop.com](http://www.clpshop.com)

### **BÓBOLI**

**Actividad:** Moda para hombres y niños  
[www.boboli.es](http://www.boboli.es)

### **SCOTTA 1985**

**Actividad:** Moda para hombres y niños  
[www.scotta1985.com](http://www.scotta1985.com)

### **HARPER & NEYER**

**Actividad:** Moda para hombre  
[www.harperandneyer.com](http://www.harperandneyer.com)

### **FÉLIX RAMIRO**

**Actividad:** Moda masculina  
[www.felixramiro.es](http://www.felixramiro.es)

## **OFICINA**

### **BUREAU VALLÉE**

**Actividad:** Oficina-papelería franquicia.  
[bureau-vallee.es](http://bureau-vallee.es)

### **PRINK**

**Actividad:** Cartuchos, tóner y papel  
[www.prink.es](http://www.prink.es)

### **PUNTO DIP**

**Actividad:** Oficina, fotografía, rotulación, diseño gráfico  
[www.puntodip.es](http://www.puntodip.es)

### **TINTARED**

**Actividad:** Consumibles  
[www.franquiciatintared.com](http://www.franquiciatintared.com)

## OTRAS FRANQUICIAS

Cerramos la guía con un catálogo de cadenas en versión reducida, donde podrás encontrar proyectos más que consolidados y con trayectorias dilatadas, marcas de grandes grupos (otras de sus referencias las puedes encontrar, con la información completa, en el bloque central), redes con crecimiento moderados –interesantes igualmente– e iniciativas en cadena aún embrionarias.

### AGENCIAS INMOBILIARIAS

#### OPAU

**Actividad:** Servicios inmobiliarios de alquiler.  
[www.opau.es](http://www.opau.es)

#### ALQUILER PROTEGIDO

**Actividad:** Alquiler de inmuebles  
[www.alquilerprotegido.es](http://www.alquilerprotegido.es)

#### COLDWELL BANKER

**Actividad:** Inmobiliaria  
[www.coldwellbankerspain.com](http://www.coldwellbankerspain.com)

#### RETAIL REAL ESTATE SERVICES

**Actividad:** Gestión de compra y alquiler de espacios comerciales  
[www.retailres.com](http://www.retailres.com)

#### ECODAIX

**Actividad:** Construcción eficiente  
[www.ecodaix.com](http://www.ecodaix.com)

#### LERAGESTIÓN

**Actividad:** Inmobiliaria, administración de fincas, seguros...  
[www.leragestio.com](http://www.leragestio.com)

### ALIMENTACIÓN SUPERMERCADOS

#### LA RAPA

**Actividad:** Venta de encurtidos  
[www.larapa.com](http://www.larapa.com)

#### DELICIAS DE PRADA

**Actividad:** Tienda delicatessen especializada en chocolates y tés  
[www.deliciasdepradaonline.es](http://www.deliciasdepradaonline.es)

#### COMARKET

**Actividad:** Cash familiar  
[www.covalco.es](http://www.covalco.es)

### BELLEZA-ESTÉTICA

#### YTS MEDISPA

**Actividad:** Servicios de estética  
[www.ytsmedispa.com](http://www.ytsmedispa.com)

#### NĀRAH LIFE & BEAUTY

**Actividad:** Tratamientos de belleza  
[www.centrosnarah.com](http://www.centrosnarah.com)

#### DISTRITO WELLNESS CONCEPT

**Actividad:** Centros de estética  
[www.culturadistrito.com](http://www.culturadistrito.com)

#### D-UÑAS

**Actividad:** Productos y servicios de belleza de manos y pies  
[www.d-unas.com](http://www.d-unas.com)

#### EXTENSIONMANÍA

**Actividad:** Colocación y mantenimiento de extensiones.  
[www.extensionmania.com](http://www.extensionmania.com)

#### LAOAL

**Actividad:** Medicina estética  
[www.laooal.com](http://www.laooal.com)

#### THE BEAUTY CORNER

**Actividad:** Peluquería y estética  
[www.thebeautycorner.eu](http://www.thebeautycorner.eu)

#### INDUSTRIAL BEAUTY

**Actividad:** Estética-belleza  
[www.industrialbeauty.es](http://www.industrialbeauty.es)

#### EQUIVALENZA

**Actividad:** Perfumes, cosmética  
[www.equivalenza.com](http://www.equivalenza.com)

#### FLORMAR

**Actividad:** Cosmética, belleza  
[www.flormar.es](http://www.flormar.es)

### HOSTELERÍA

#### PALMER

**Actividad:** Panadería/pastelería  
[www.pasteleriapalmer.com](http://www.pasteleriapalmer.com)

#### DULCE CONSENTIDO

**Actividad:** Repostería artesanal  
[www.dulceconsentido.es](http://www.dulceconsentido.es)

#### BRASA AWAY

**Actividad:** Comida rápida  
[www.brasaaway.com](http://www.brasaaway.com)

#### CLUB DEL LOMITO

**Actividad:** Take away de bocadillos de lomo  
[www.elclubdellomito.com](http://www.elclubdellomito.com)

#### MAISON CARNÉ

**Actividad:** Restaurantes de carne  
[www.maisoncarne.com](http://www.maisoncarne.com)

#### COOL BAKERY

**Actividad:** Panaderías  
[www.coolbakery.es](http://www.coolbakery.es)

#### BOGART BAAR

**Actividad:** Restauración  
[www.bogartbaar.es](http://www.bogartbaar.es)

#### MASQMENOS

**Actividad:** Gastronomía mediterránea  
[www.masqmenos.com](http://www.masqmenos.com)

#### PAPIZZA

**Actividad:** Pizzerías italianas  
[www.papizza.es/es](http://www.papizza.es/es)

#### VIPS

**Actividad:** Restauración  
[www.vips.es](http://www.vips.es)

#### DOMINO'S PIZZA

**Actividad:** Pizzerías.  
[www.dominospizza.es](http://www.dominospizza.es)

#### A'CAPRICHIO

**Actividad:** Repostería  
[www.acaprichocreperia.com](http://www.acaprichocreperia.com)

#### CHURRASCARÍAS BRASAYLEÑA

**Actividad:** Carnes asadas al estilo del rodizio brasileño.  
[www.brasaylena.com](http://www.brasaylena.com)

#### MAKITAKE URBAN SUSHISHOP

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

#### TUK TUK

**Actividad:** Cocina asiática  
[www.tuktukstreetfood.es](http://www.tuktukstreetfood.es)

#### PADTHAIW OK

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

#### LA MARITERRÁNEA

**Actividad:** Restauración genérica  
[www.mariterranea.com](http://www.mariterranea.com)

#### BRÄTEMBIER BIERHAUS

**Actividad:** Cervecerías  
[www.bratembier.com](http://www.bratembier.com)

#### THE FRESH POKÉ

**Actividad:** Poke bowls  
[www.thefreshpoke.es](http://www.thefreshpoke.es)

#### TACO BELL

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

#### 100 MONTADITOS

**Actividad:** Cervecerías  
<https://spain.100montaditos.com/es/>

#### PANTHER ORGANIC COFFEE

**Actividad:** Restauración genérica  
<https://pantherorganiccoffee.com/es>

#### THE GOOD BURGER

**Actividad:** Restauración  
<https://disfruta.thegoodburger.com/>

#### FALAFELERÍA

**Actividad:** Restauración temática (Oriente Medio)  
[www.falafeleria.es](http://www.falafeleria.es)

#### SUBWAY

**Actividad:** Comida rápida, con el bocadillo como protagonista  
[www.subwayspain.com](http://www.subwayspain.com)

#### LA MORDIDA

**Actividad:** Restaurante mexicano  
[www.lamordida.com](http://www.lamordida.com)

#### RICOS TACOS

**Actividad:** Restauración rápida tex-mex  
[www.ricostacosburritos.com](http://www.ricostacosburritos.com)

#### TOMATE FRESH FUN FOOD

**Actividad:** Restauración internacional  
[www.tomate.life](http://www.tomate.life)

#### CHOCOLATES VALOR

**Actividad:** Cafetería y chocolatería  
[www.valor.es](http://www.valor.es)

#### MUERDE LA PASTA

**Actividad:** Cocina italiana

## Emprendedores

# 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 sexta edición de nuestra guía. Y, como novedad, también damos voz a unos franquiciados que aportan su propia visión sobre el terreno. Las reflexiones de ambos actores son muy valiosas para descubrir las claves del éxito en cadena.

## ÍNDICE

- |   |  |
|---|--|
| <b>52. ANTONIO CAMPOY,</b><br>deputy general manager de KUMON                         | <b>58. VICENTE PASCUAL,</b><br>director de Expansión de MIDAS ESPAÑA               |
| <b>53. XAVIER CALVO,</b><br>director de Desarrollo de Negocio de NACEX                | <b>59. TIM DEVERAUX,</b><br>director general para España de ANYTIME FITNESS        |
| <b>54. IVÁN MALDONADO,</b><br>CEO & Expansión de NECESITO UN TRASTERO                 | <b>60. ANA RODRÍGUEX,</b><br>directora de EXPOFRANQUICIA                           |
| <b>55. RAFAEL BELLO,</b><br>franquiciado de REMAX Grupo Arcoiris (Canarias)           | <b>61. DANILO ALTAMAR,</b><br>franquiciado de AMBISEINT                            |
| <b>56. CÉSAR LOSADA,</b><br>CEO de KÜCHENHOUSE  | <b>62. DANIEL SALA ,</b><br>CEO de EL KIOSKO                                       |
| <b>57. JESÚS BERMEJO,</b><br>director de Proximidad y Franquicias de CARREFOUR ESPAÑA | <b>63. ENRIQUE MARTÍNEZ,</b><br>director de EROSKI FRANQUICIAS                     |
|   | <b>64. PALOMA OLAZABAL,</b><br>responsable comercial corporativo de CARMILA ESPAÑA |





# “Nos caracterizamos por promover la mejora constante de nuestros franquiciados”

Con más de 60 años de experiencia y 220 centros educativos franquiciados en España, Kumon pone su foco en la expansión internacional durante 2022.

Con 220 locales franquiciados en España, Kumon cierra su 2021 con un crecimiento importante en número de alumnos, algo que ya consiguieron en 2020 a pesar de la aparición de la pandemia y las restricciones que vivieron las actividades extraescolares. “Estamos muy satisfechos, porque cada vez más familias confían en nosotros. Además, hemos abierto centros en Barcelona y Madrid, y tenemos 12 nuevos orientadores”, explica **Antonio Campoy**, *deputy general manager* de la enseña en España. Además, la expansión internacional ha sido una de las líneas maestras de Kumon, que abrió cinco centros en Italia y Portugal el año pasado.

## **EMPRENEDORES: ¿Cuáles son los objetivos de Kumon para 2022?**

**ANTONIO CAMPOY:** Además de la expansión prevista en Portugal, vamos a empezar a abrir centros en Italia. Serán siete aperturas en esos dos países. En España también queremos abrir 13 centros durante 2022, en Cataluña, Comunidad Valenciana y País Vasco. En cuanto al número de alumnos, queremos superar el 10% de crecimiento. Pero lo más importante es que estamos evolucionando como empresa del sector educativo, abriéndonos a las nuevas tecnologías y modernizando las formas de estudio de nuestros alumnos. Desde la orientación a distancia al uso intenso del mundo digital, nos estamos preparando para un futuro a más largo plazo, con la vista puesta en 2025. El mundo está cambiando rápido y desde Kumon vemos esos cambios con ilusión.

## **EMPRENEDORES: ¿Qué ventajas identifican al emprender en el sector educativo a través de su franquicia?**

**A.C.:** En primer lugar, el sector educativo está en pleno auge. Todos los padres queremos lo mejor para nuestros hijos,

y vamos a dedicar todo el esfuerzo necesario para que tengan la mejor preparación y formación. En un momento de incertidumbre, la mejor inversión es preparar y desarrollar al máximo el potencial de nuestros niños. Ese es nuestro mejor legado, porque les dará confianza y opciones. Será así como realmente les ayudaremos a enfrentar ese futuro que ahora vemos como un gran interrogante. Además, como sociedad, cada vez somos más conscientes de que se debe mejorar en los resultados académicos de nuestros estudiantes. En ese contexto, Kumon ofrece un método en continua mejora que durante décadas ha conseguido que sus alumnos mejoren de forma drástica. A través de tres programas (matemáticas, lectura e inglés), dotamos al estudiante de todas aquellas habilidades que va a necesitar al final de su escolarización, cuando se enfrenta a la necesidad de elegir su futuro personal y profesional. No solo en el aspecto académico, sino sobre todo con la experiencia del autoaprendizaje, gracias a estrategias, motivaciones y formas de trabajo que permiten al alumno aprender por él mismo. la vida.

## **EMP: ¿Qué perfil de franquiciado busca ahora mismo Kumon?**

**A.C.:** Buscamos una persona que quiera emprender dentro del mundo educativo. Una persona independiente, ambiciosa, y también generosa, que disfrute con el desarrollo de sus alumnos. Que quiera que su centro de enseñanza tenga un impacto positivo en su comunidad. Que sea feliz viendo cómo sus estudiantes mejoran y consiguen logros. Y que quiera llegar a cuantos más alumnos mejor. Que no se ponga límites como gestor de su propio negocio y que no ponga límites a sus alumnos como protagonistas de su aprendizaje.



**Antonio Campoy,**  
*deputy general manager* de KUMON

## **EMP: Y, para conseguirlo, ¿qué servicios aporta la central para facilitar la gestión del franquiciado?**

**A.C.:** Montar un negocio siempre es un riesgo, y también enfrentarse a un camino desconocido. Si además se hace en el mundo educativo, tan sensible, aún más. Kumon ofrece facilitar ese camino. Primero, porque da la posibilidad de ser orientador de un método contrastado, con un grupo de expertos que lo mantienen al día y hace que podamos ofrecer el mismo material en los cinco continentes a millones de alumnos.

En segundo lugar, nuestros equipos son expertos y experimentados. Ayudamos en la búsqueda de la mejor zona para abrir, el mejor local... Haremos seguimiento de todo el proceso de apertura, que no es sencillo, pero en el que tenemos mucha experiencia. Te ayudaremos a darte a conocer a través de diferentes vías. Desde la publicidad más tradicional hasta el uso de las redes sociales. Y vamos a hacer un seguimiento continuo. Kumon se caracteriza por su espíritu de servicio al franquiciado.

# KUMON

**Actividad:** Educación  
[expansion@kumon.es](mailto:expansion@kumon.es)  
[www.kumon.es](http://www.kumon.es)

91 323 70 92

# “Ofrecer un servicio de calidad seguirá siendo el foco de todos nuestros planes de futuro”

Con más de 280 centros franquiciados en España, Nacex se sitúa como una de las enseñas de mensajería exprés líderes en el país.

**E**l sector del transporte y la mensajería ha tomado un impulso a raíz de la pandemia. El delivery y las entregas de última milla se han multiplicado, algo para lo que las enseñanzas especializadas en este segmento han tenido que adaptarse y apostar por la tecnología como principal palanca de cambio. En este contexto, Nacex se sitúa como una de las franquicias más punteras.

Con más de 280 centros franquiciados en España, Nacex se sitúa como una de las empresas líderes en mensajería exprés del país. Desde su fundación en 1995, la enseña está especializada en la mensajería urgente de paquetería y documentación entre empresas (B2B) y particulares (B2C) y ofrece una amplia gama de servicios nacionales, internacionales y de valor añadido que se adaptan a las necesidades de entrega más exigentes del mercado. Todo ello, a través de un sistema de franquicias que ofrece a sus franquiciados una cobertura total, con “herramientas tecnológicas de última generación que permiten, entre otras cosas, la trazabilidad de los envíos en tiempo real, y sistemas de comunicación con los clientes que están a la vanguardia del sector”, explican desde la central.

## **EMPRENDEDORES: ¿Cómo se ha desarrollado la actividad de Nacex en 2021?**

**XAVIER CALVO:** Ha sido un año lleno de oportunidades, pero también de retos. El aumento del comercio electrónico ha incrementado nuestro porcentaje de entregas B2C a domicilios particulares. Esto ha supuesto un gran incremento de oportunidades de negocio, pero también ha hecho imprescindible que adaptemos nuestras operaciones para poder satisfacer las expectativas de nuestros clientes y destinatarios con la calidad del servicio. En 2021 hemos desarrollado nuevos servicios

y soluciones tecnológicas que han facilitado nuestra labor y nos han permitido adaptarnos a la nueva situación. Todo esto lo hemos hecho sin perder el foco en el sector B2B con el objetivo de seguir ofreciendo un servicio estable durante todo el año. Otro gran reto nos lo ha planteado la sostenibilidad. Nuestro sector tiene un gran impacto sobre el medio ambiente y es vital que se lleven a cabo medidas para reducirlo de forma efectiva. En este sentido, en Nacex estamos desarrollando varias acciones y seguiremos ampliándolas progresivamente.

## **EMPRENDEDORES: ¿Cuáles son las tendencias que marcan la actividad de la enseña en 2022?**

**X.C.:** Ofrecer un servicio de calidad seguirá siendo el foco de todos nuestros planes de futuro a corto y largo plazo. Solo trabajando con la máxima exigencia y excelencia seremos capaces de atender las necesidades de nuestros clientes. Otra de nuestras prioridades en 2022 va a ser consolidar nuestros avances hacia un servicio más eficiente, que reduzca nuestro impacto en el medio ambiente y sea compatible con la movilidad en las ciudades. Y, cómo no, seguiremos apostando por la innovación y la tecnología para identificar tendencias y optimizar procesos.

## **EMPRENDEDORES: ¿Qué tipo de franquiciado busca la marca en este momento?**

**X.C.:** En Nacex buscamos perfiles profesionales que tengan un amplio conocimiento del sector de la mensajería, con un perfil emprendedor y una gran capacidad comercial.

## **EMPRENDEDORES: ¿Cuáles son las principales ventajas competitivas de la enseña?**

**X.C.:** Con más de 26 años de experiencia



**Xavier Calvo,**  
director de Desarrollo de Negocio en NACEX

en el sector, Nacex se ha consolidado como una empresa líder en el sector de la mensajería. Sin duda, nuestras fortalezas y la razón de nuestro éxito son nuestra calidad de servicio y apuesta por la innovación y la tecnología. Además, tenemos muy claros cuáles son nuestros objetivos, nuestra metodología y las necesidades de nuestros clientes, lo que nos permite ofrecerles un valor añadido que nos diferencia de los demás, con una oferta de servicios asociados a sectores como Pharma, Healthcare, Tecnología, Servicios Técnicos... A la vez que al mercado del comercio electrónico.

## **EMPRENDEDORES: ¿Qué tipo de acompañamiento se realiza desde la central como apoyo al franquiciado?**

**X.C.:** Desde el principio, el franquiciado tiene un acompañamiento continuo, con una formación inicial y constante. Ofrecemos además soporte a nivel operativo, comercial y administrativo para fortalecer a nuestras franquicias. Esto nos ha permitido crecer con una red de franquicias muy estable.

**NACEX**  
by Logista

**Actividad:** Mensajería exprés  
[interesados@nacex.com](mailto:interesados@nacex.com)  
[www.nacex.com](http://www.nacex.com)

900 100 000

# “Nuestro objetivo en 2022 es alcanzar las 100 franquicias en España”

El modelo de franquicias de Necesito un trastero ha conseguido crecer un 80% en 2021 a pesar de las complicaciones por la pandemia.

**E**n un mercado en crecimiento como el alquiler de trasteros, Necesito un trastero fue pionera en desplegar su actividad bajo el modelo de franquicia. Su modelo de fácil gestión es uno de los pilares fundamentales de esta enseña, que ha conseguido abrir 12 nuevos centros el año pasado y pone su objetivo de 2022 en las 100 unidades franquiciadas. Estas cifras consolidarían el modelo de éxito de la enseña, que desde su fundación no ha dejado de crecer a un ritmo espectacular. La ayuda al franquiciado desde la central, a través de un call center o un programa de gestión propio donde “con solo un clic, se puede ver el número de trasteros ocupados, las reservas, la finalización de contratos o las dudas legales”, son algunas de las claves para que sus franquiciados encuentren en Necesito un trastero un modelo de negocio sólido y con mucho futuro.

## **EMPRENDEDORES: ¿Cómo podría resumirse la trayectoria de Necesito un Trastero durante 2021?**

**IVÁN MALDONADO:** A pesar de ser un año complicado por la pandemia, hemos cerrado un gran año. Hemos tenido un crecimiento del 80 % frente a 2020, cifras muy similares a los últimos cinco años. Además, hemos abierto 12 nuevos centros y ampliado en 10. Ya estamos trabajando en tres nuevas aperturas ya firmadas para el primer trimestre del 2022.

## **EMP: ¿Cómo ha afectado la evolución de la pandemia en el desarrollo de la enseña bajo el modelo de franquicias durante este año?**

**I.M.:** Podemos afirmar que hemos sa-

lido de la pandemia reforzada y con un modelo de negocio más consolidado. Hemos mantenido un crecimiento y facturación constantes durante toda la pandemia.

## **EMP: En este sentido, ¿cuáles son los planes para 2022?**

**I.M.:** Tenemos como objetivo marcado para este 2022 llegar a las 100 franquicias, un objetivo marcado en nuestra hoja de ruta desde hace tiempo y algo a lo que nadie en este país ha llegado nunca.

**“Tenemos como objetivo marcado para este 2022 llegar a las 100 franquicias, algo a lo que nadie ha llegado nunca en este país”**

## **EMP: ¿Qué perfil de franquiciado busca ahora mismo Necesito un Trastero?**

**I.M.:** Buscamos propietarios de locales o naves en ciudades de más de 30.000 habitantes. Ponemos en valor locales en calle secundarias o terciarias que llevan muchos años cerrados y tienen una difícil salida comercial hoy en día. También inversores que busquen una alta rentabilidad sin tener que dedicar casi tiempo a su negocio.

## **EMP: ¿Qué ventajas competitivas ofrece la marca a sus**



**Iván Maldonado,**  
CEO & Expansión de Necesito un trastero

## **franquiciados?**

**I.M.:** Ofrecemos un modelo de negocio muy cómodo para el franquiciado, donde no tienen que tener personal y la mayoría de la carga de trabajo la soportamos desde central. La dedicación media de nuestros franquiciados no supera las 4-5 horas semanales, por lo que esto se convierte en nuestro mayor atractivo.

## **EMP: ¿Qué servicios aporta la central para facilitar la gestión del franquiciado?**

**I.M.:** Atención al cliente, marketing, facturación, grandes cuentas, web, programa de gestión...nos encargamos de todo excepto de la visita final a las instalaciones.

En este sentido, contamos con un call center y un centro de gestión propio, donde, con un solo clic, el franquiciado puede ver el número de trasteros ocupados, el número de reservas, la finalización de contratos o dudas legales. Todo ello, en tiempo real.



**Actividad:** Alquiler de trasteros  
[imaldonado@necesitountrastero.es](mailto:imaldonado@necesitountrastero.es)  
675 76 87 35



# “En REMAX tienes el soporte necesario para crecer y la libertad para desarrollarte”

Su historia de éxito personifica el espíritu que ha hecho líder a una firma donde la colaboración y las sinergias entre sus profesionales se traducen en crecimiento.

**E**l de REMAX es un modelo basado en personas, no en inmuebles”. Esta afirmación de Rafael Bello condensa gran parte del ADN de la marca y explica el éxito que le ha permitido ser la compañía inmobiliaria líder en el mundo, con más de 8.300 oficinas en más de 100 países. Un éxito que el propio Bello ha replicado a escala local, desde que abrió, junto a su hermano Carlos, la primera oficina en el municipio de Telde en Gran Canaria, en 2006. Durante este periodo han crecido hasta las cuatro oficinas y los 125 agentes asociados de la actualidad, una progresión sobresaliente, más aún si tenemos en cuenta que ambos dieron el salto a este mercado procedentes del mundo de la hostelería, sin experiencia previa en el sector inmobiliario.

Ahora, de la mano de Bello, repasamos su trayectoria, lo que nos sirve para profundizar en un modelo pionero a escala global, donde el *bróker* [así definen al franquiciado en la cadena] concentra sus esfuerzos en reclutar, retener y motivar a los agentes que trabajan en su oficina, compartiendo todos ellos los gastos. Un modelo, en definitiva, basado en la colaboración y en generar sinergias que da forma a un ecosistema idóneo para que la gente se desarrolle al máximo, tanto en el ámbito profesional como personal.

## **EMPRENDEDORES: A partir de su experiencia, ¿qué cualidades debe reunir un buen bróker?**

**RAFAEL BELLO:** Una capacidad de trabajo encomiable, estar orientado a las personas y vocación de servicio. Éste no es un negocio que verse sobre los inmuebles, ya que la función de un *bróker* es prestar servicios a agentes asociados. A partir de aquí, debe tener desarrolladas habilidades como la asertividad y la empatía, a lo que se suma una ambición a medio y largo plazo.

## **EMP: ¿De qué logros se siente más satisfecho a lo largo de su trayectoria?**

**R.B.:** De ver cómo los agentes asociados han desarrollado su negocio junto a nosotros, cómo han mejorado, cómo han cambiado de casa, cómo son mejores empresarios... Recientemente organizamos un evento para los agentes con más de cinco años en nuestra red y fue una grata sorpresa comprobar que el 45% de nuestros agentes lleva ese tiempo a nuestro lado. Y no olvidemos que algunos nos acompañan desde el inicio del proyecto.

## **EMP: Teniendo en cuenta que carecía de experiencia en el sector, ¿qué aspectos valoró más del apoyo de la central en los inicios?**

**R.B.:** Su apoyo como central, en el sentido de orientarnos en todo, con una consultoría de primer nivel, una formación superior a la media y una tecnología que mejora día a día. La filosofía de compartir que impulsa REMAX también resultó muy beneficiosa. En este sentido, fue un paso gigantesco acceder a un cruce de oferta y demanda, no sólo con las propiedades y clientes de nuestra base de datos, sino con las incluidas en el MLS (Multiple Listing Service), una bolsa común de inmuebles. A lo anterior, sumamos el hecho de poner al cliente en el centro y la colaboración de los otros franquiciados de la zona, quienes, con una generosidad asombrosa, compartieron sus buenas prácticas y las herramientas con las que alcanzaban mejores resultados. Esto, al final, es lo que hace de REMAX una franquicia diferente.

## **EMP: De cara al agente asociado, ¿cuáles son las ventajas de unirse a una oficina?**

**R.B.:** Lo fundamental es que te da la posibilidad de tener tu negocio inmobiliario a un coste más reducido, con acceso a unas herramientas que por ti mismo no



**Rafael Bello,**  
Franquiciado de REMAX Grupo Arcoiris (Canarias)

tendrías, como colaboraciones con promotores, con grandes bancos o entidades de financiación...

Algo muy importante también es que te permite abordar los cambios transversales del mercado de una forma mucho más rápida. Si trabajas en una oficina donde se realizan 30 operaciones al año, está bien, pero vas a conocer las tendencias del sector de un modo más lento que en una que hace 1.500 operaciones al año. Cuanto más grande es una oficina de REMAX, más posibilidades de negocio hay para el agente.

## **EMP: Y para un bróker que se integra en la red?**

**R.B.:** La principal ventaja es que tienes el acompañamiento necesario para crecer y la libertad para desarrollarte. No se trata de una franquicia encorsetada, donde te dicen “tienes que hacer esto” y ése es el único camino. Si uno explora otras vías, y lo hace bien, innovando, es fantástico; y si luego comparte eso para que otros lo puedan replicar, mejor todavía. Para mí, este espíritu ha sido imprescindible.



**Actividad:** Inmobiliaria  
[expansion@remax.es](mailto:expansion@remax.es)  
[www.franquiciaremax.es](http://www.franquiciaremax.es)

91 357 12 44

## “Ofrecemos una baja tasa de riesgo, incluso en épocas de mercado adverso”

Innovación, calidad y diseño exclusivo. Tres patas sobre las que se sustenta una marca al alza, donde la central despliega servicios adaptados a las necesidades de cada franquiciado.

Un balance mucho mejor de lo esperado”. Así resume César Losada, CEO de KüchenHouse (en la foto, con Martín Berasategui), la evolución en el 2021 de esta cadena especializada en la venta de cocinas, baños y vestidores alemanes. “En general, las expectativas para las empresas del sector del mueble han sido muy buenas a raíz de la pandemia, fenómeno que ha impulsado a las personas a pensar más en su hogar”. En este contexto favorable, la compañía ha crecido además por encima de lo previsto, gracias al plan de acciones para cumplir los objetivos fijados a medio plazo, lo que se tradujo en la apertura de estudios oficiales en ciudades como Badajoz, Sevilla, Fuerteventura y Tenerife. Pero no finalizaron aquí los proyectos de una marca que también diseñó e implementó, en sus tiendas, la colección exclusiva *KüchenHouse by Martín Berasategui*. “Y desarrollamos una tecnología de realidad virtual 4D patentada por nuestra empresa, para facilitar la elaboración de proyectos y las ventas en tienda”.

Una vez conocida su realidad presente, profundicemos en el futuro inmediato y en las claves de éxito de una enseña que avanza sobre las sólidas bases de un concepto que remonta sus orígenes al 2007.

### EMPRENDEDORES: ¿Cuál es el plan de expansión para el 2022?

**CÉSAR LOSADA:** Seguimos un plan a cuatro años, que iniciamos a principios del 2021, donde se prevé la apertura de seis a siete estudios en las zonas más importantes de cada ciudad de España. Y, a día de hoy, los objetivos están cumplidos.



### EMP.: ¿Qué perfil de franquiciado buscan para articular este crecimiento?

**C.L.:** Nos fijamos en dos tipos de empresarios. Por un lado, personas que, después de años en su compañía, deciden lanzarse al autoempleo. Por otra parte, empresarios con otras actividades que quieren diversificar con otros modelos de negocio y de este modo garantizarse siempre beneficios de una u otra parte ante las fluctuaciones de los mercados. Subrayar que no es necesario que provengan del sector del mueble. En este sentido, nuestra filosofía empresarial contempla que cada elemento de la actividad se desgrane y lo sirvamos en función de las particularidades de cada asociado.

### EMP.: ¿En qué se diferencia KüchenHouse de la competencia?

**C.L.:** Todos podríamos decir que las diferencias son muchas, pero la realidad es que no tenemos competencia, porque todo nuestro núcleo se orienta a desplegar servicios adaptados a las necesidades de cada empresario. Y esto engloba la formación en producto, marketing, implantación de tecnologías propias y externas... Si detectamos carencias en una tienda, ponemos en marcha el servicio concreto para solucionarlas.

Uno de nuestros servicios estrella es que nos encargamos del plan de ventas de manera integral, desde la contratación del personal, hasta la formación, pasando por el seguimiento e incentivos.

### EMP.: ¿Cuáles son los principales beneficios, para el franquiciado, de integrarse en su red?

**C.L.:** KüchenHouse es un negocio con un modelo de gestión innovador en sus

### César Losada, CEO de KüchenHouse (derecha), con Martín Berasategui.

procedimientos de trabajo, marketing e inversión, a lo que suma un alto componente tecnológico de creación propia. Ofrecemos asimismo una alta rentabilidad con inversión inicial moderada y una baja tasa de riesgo, incluso en épocas de mercado adverso.

En nuestro ADN también está una filosofía de trabajo exclusiva, la formación en metodología de venta y un seguimiento diario del capital humano a nivel técnico y de ventas.

### EMP.: ¿Cuáles son las líneas maestras que sigue su oferta de producto?

**C.L.:** KüchenHouse tiene todo lo que tienen los demás, más lo que nadie tiene. Nuestras líneas de productos de calidad 100% alemana son suficientemente amplias como para cubrir el 80% de la cuota de mercado, destacando en cocinas, baños y vestidores de calidad media, alta y de lujo. Pero lo que nos diferencia son las líneas creadas y desarrolladas bajo nuestra propia marca, como la *Colección de Cocinas KüchenStars by Martín Berasategui*, diseñada codo con codo con nuestro embajador de marca, Martín Berasategui.

**KüchenHouse**  
INTERNATIONALGROUP

Actividad: Mobiliario-decoración  
[info@kuchenhouse.es](mailto:info@kuchenhouse.es)  
[www.kuchenhouse.com](http://www.kuchenhouse.com)

+34 663 034 765

# “El franquiciado de Carrefour siempre tiene a alguien cerca que le puede ayudar”

En paralelo a un intenso crecimiento, Carrefour Express despliega un soporte integral al franquiciado y una oferta versátil, de calidad y muy extensa.

**E**n octubre pasado Carrefour Express alcanzaba las 1.000 tiendas en nuestro país, una cifra redonda que suponía un hito en su progresión sobresaliente. “Hemos llevado un ritmo muy alto de aperturas, prácticamente más de 125 por ejercicio durante los últimos cinco años”, destaca Jesús Bermejo, director de Proximidad y Franquicias de Carrefour España. “En este sentido, el balance que hacemos es muy positivo, a lo que sumamos el hecho de que las ventas estén yendo bastante bien”.

## **EMPRENDEDORES: ¿Cuáles son las líneas maestras del plan de expansión para el 2022?**

**JESÚS BERMEJO:** En todas las cadenas de distribución se crece si abres tiendas. A partir de aquí, hemos seguido un ritmo muy elevado de aperturas y vamos a intentar, por lo menos, mantenerlo en el 2022. Creemos que contamos con un buen producto de franquicia, muy atractivo para los franquiciados, y que continuaremos teniendo oportunidades de crecimiento. Para articular esta expansión, nos interesa contar con emprendedores que busquen autoempleo, que gestionen en persona la tienda. Al final, con ese franquiciado que invierte dinero, que está ahí trabajando, existen muchas más posibilidades de que esté atento a todo lo que necesitan los clientes.

## **EMP.: ¿Qué cualidades debe reunir un buen franquiciado para alcanzar el éxito?**

**J.B.:** Lo más importante es que tenga una vocación de servicio y de atención al cliente. Dirigir una tienda, con nuestro sistema informático, no es nada difícil. Hay que tener en cuenta, además, que impartimos tres semanas de formación en nuestras tiendas escuela, donde trabajamos de forma estrecha con el franqui-

ciado en todas las cuestiones relativas a dirigir una tienda.

## **EMP.: Destaca que cuentan con un producto de franquicia atractivo. Relacionado con esto, ¿cuáles son las ventajas competitivas de Carrefour Express?**

**J.B.:** El franquiciado irá de la mano de Carrefour, una marca reconocida en España, bien valorada y bien situada a nivel precio, calidad y demás elementos. Otro factor determinante es que abrimos tiendas con las que nos sabemos adaptar a la realidad de cada zona y punto de venta. No es lo mismo abrir una tienda en el sur de Madrid que en el centro de Barcelona, no es lo mismo hacerlo en un pueblo que en una estación de servicio Cepsa... A partir de aquí, desplegamos un producto de franquicia donde trabajamos con detalle el surtido, el posicionamiento de precio, la promoción, el diseño de la tienda, su configuración, para que el cliente disfrute de una experiencia de compra muy agradable. Junto a la marca, la principal ventaja es que somos la enseña con la venta por metro cuadrado más elevada del mercado de distribución, en tiendas de 0 a 400 metros cuadrados. Nadie está a nuestro nivel.

## **EMP.: ¿Se diferencian entonces de la competencia principalmente en estos aspectos?**

**J.B.:** También destacaría aquí el acompañamiento al franquiciado. Hemos creado una estructura de explotación de tienda donde el asociado siempre tiene a alguien cerca que le pueda ayudar, ya sea en el plano económico, comercial, con visitas regulares... Somos una empresa que cuida mucho la relación con el franquiciado, estamos muy pendientes de todos los detalles, también en el plano humano, de ahí que, durante la pandemia, estuviésemos muy cerca de ellos.



**Jesús Bermejo**, director de Proximidad y Franquicias de Carrefour España.

## **EMP.: ¿Diría que éste es el principal beneficio para el futuro franquiciado?**

**J.B.:** El principal beneficio es que éste es un negocio rentable y, no sólo eso, sino que también es viable económica y financieramente. Nosotros realizamos estudios muy pormenorizados de la evolución de la tienda, para que al franquiciado le resulte viable.

## **EMP.: En cuanto a la oferta, cuáles son sus principales rasgos competitivos?**

**J.B.:** Todas nuestras tiendas poseen un surtido básico con el que intentamos cubrir el mayor número de necesidades del cliente, al margen de buscar siempre amoldarnos al área donde se abre. Como parte de nuestra estrategia en este ámbito, contamos con producto bio, sin gluten y cuidamos las nuevas tendencias, en línea con nuestra condición de pioneros al introducir todas aquellas novedades que surgen en el mercado. Una tienda de entre 220 y 250 metros cuadrados, que es nuestra media, trabaja con unas 4.000 referencias, incluyendo los productos frescos.

**Carrefour**  
express

**Actividad:** Supermercados  
**franquicia\_supermercado@carrefour.com**  
**www.carrefour.es/franquicias-carrefour-express/**

**657 30 93 17**

# “Desde Midas estamos comprometidos con cuidar a cada conductor de forma sostenible”

Pionera en múltiples ámbitos, la marca impulsa su expansión, con cifras récord de aperturas, y su condición de referente en un sector en plena transformación.

**E**mpecemos por poner números a la notable progresión de esta cadena en los últimos tiempos. En su año fiscal 2021 –finalizado el 30 de septiembre– aumentó la red de talleres con 22 nuevos puntos de venta, hasta alcanzar los 176 centros, la cifra más alta hasta la fecha. ¿Y a qué atribuyen este crecimiento? “En 2020 vimos clara la oportunidad de optimizar nuestro modelo de negocio, haciéndolo más flexible y accesible para nuevos franquiciados”, subraya **Vicente Pascual**, director de Expansión de Midas, compañía especializada en el mantenimiento y reparación integral del automóvil. “Hemos puesto el foco en la conversión de talleres con un alto nivel de compromiso que quieren dar un salto de calidad en su servicio y su rentabilidad incorporándose a nuestra red, además de mejorar las condiciones de acceso para los interesados en abrir una franquicia desde cero. El resultado ha sido una cifra récord de aperturas así como la entrada en ciudades y provincias donde no estábamos y que eran estratégicas para cumplir el objetivo de dar un servicio profesional y de cercanía a los clientes”.

Pero más allá de las cifras, la enseña da pasos firmes para consolidar su posición de referente en un mercado que atraviesa una profunda transformación. “Para el sector de la posventa, 2021 ha sido un año para reconstruir y recuperar lo perdido el anterior ejercicio y también para avanzar de forma intensa en la *transición automovilista*, un momento de grandes cambios y oportunidades”, explica Pascual. “En este contexto, nos situamos como un actor clave en la movilidad urbana, un papel que venimos impulsando desde 2020, cuando abrimos un Midas City en Madrid, que nació con el fin de ofrecer reparaciones y mantenimiento para las nuevas opciones de movilidad como bicicletas, patinetes o vehículos eléctricos e híbridos, así como

el alquiler y venta de estos vehículos y accesorios”.

## **EMPRENDEDORES: De cara al 2022, ¿cuál es el plan de expansión?**

**VICENTE PASCUAL:** Vamos a continuar en la misma línea, lo que pasa por contactar con los mejores talleres de las ciudades para ofrecerles unirse a nuestra red y cubrir así todo tipo de zonas. Trabajamos, en paralelo, junto a inversores en el desarrollo de nuevas aperturas, tanto en el centro de las ciudades como en otras ubicaciones donde nuestro concepto funciona muy bien, como centros comerciales, gasolineras o parques de medianas superficies.

## **EMP.: ¿Cuáles son los principales beneficios para el franquiciado de integrarse en una cadena como Midas?**

**V.P.:** Somos una de las marcas más conocidas del mercado de la posventa, con un 84% de reconocimiento, lo que nos posiciona en el top 3 de notoriedad. A partir de aquí, los clientes confían en nuestro profesionalismo y transparencia. Por otro lado, tenemos un *know-how* muy sólido, fruto de una gran experiencia, a lo que sumamos una fuerte inversión en innovación y tecnología. En este sentido, fuimos pioneros en desarrollar el programa de la revisión oficial como alternativa a los planes de los concesionarios, hemos sido los primeros en apostar por las dos ruedas, y a día de hoy somos la cadena líder de mantenimiento de motos y *scooters*, sin olvidar que lanzamos Midas City, el taller del futuro orientado a las nuevas movilidades.

Todo lo anterior no nos hace perder de vista la rentabilidad, lo más importante en cualquier negocio, un elemento que protegemos de forma intensa en favor de los franquiciados.

Y el soporte humano, a todos los niveles



**Vicente Pascual,**  
director de Expansión de Midas España

del proyecto, emerge como un factor clave, al permitirnos transmitir nuestro *expertise* a franquiciados de perfiles muy variados que no siempre poseen experiencia en el sector motor o bagaje en emprendimiento.

## **EMP.: ¿Cuál es su principal factor competitivo respecto a la competencia?**

**V.P.:** Estamos a la vanguardia en todas las macro-tendencias que están transformando el sector: movilidad, automatización, digitalización y electrificación. Poner la mirada en el futuro es la única forma de innovar en el sector. Por otro lado, a nivel de gestión de negocio convivimos muy cerca de nuestros franquiciados, con un seguimiento muy cercano, mucha animación comercial, procesos muy tecnológicos y una orientación plena al cliente.

Somos muy eficientes en todo lo que hacemos. Es fundamental aquí que nuestros franquiciados tengan un gran soporte de marca que les permita centrarse en la parte comercial, mientras nosotros les garantizamos y protegemos su rentabilidad.

# MIDAS

**Actividad:** Talleres  
[franquicias@midas.es](mailto:franquicias@midas.es)  
[www.midas.es](http://www.midas.es)

91 806 60 01



# “Nuestra fortaleza financiera nos permite seguir mejorando las cifras y aumentar la red”

Siempre a la vanguardia, el líder mundial del *fitness* da pasos sólidos en su expansión, con un modelo basado en la calidad y personalización de los servicios.

**T**im Devereaux, director general de Anytime Fitness para España, califica el 2021 como un año positivo, a pesar de las dificultades derivadas de la pandemia. “Gracias a nuestra apuesta por la tecnología para ser más *Anytime* y más *Anywhere* que nunca, conseguimos mejorar las cifras de socios de los clubes y, por tanto, la rentabilidad de la red. Hoy nos situamos en una media de 720 socios por club, cifra que continúa subiendo. De hecho, algunos de nuestros gimnasios ya están en números igual o mejores a los que tenían antes de marzo del 2020”. Un fenómeno interesante aquí es que, desde hace unos meses, se están inscribiendo personas que antes no entrenaban con la marca y que ahora buscan la personalización de sus servicios y la flexibilidad de los horarios. “Nuestro método les permite entrenar cuándo y dónde quieran y cuántas veces quieran, gracias a nuestros espacios físicos, los entrenamientos en remoto y las miles de opciones de nuestra *app*”.

## **EMPRENDEDORES: Ya de cara al 2022, ¿cuál es el plan de expansión?**

**TIM DEVEREAUX:** Tenemos un enorme potencial para ganar fuerza en España, de ahí que nuestra ambición sea crecer en todo el país. Gracias a nuestros gimnasios, de proximidad y tamaño medio, encajamos en muchas capitales de provincia españolas y en muchos de los municipios que rodean las grandes ciudades. En la zona norte, donde estamos a punto de abrir un primer club en Santander, tenemos opciones de crecer en Asturias, Pontevedra o A Coruña, mientras que en la parte sur y este peninsular estamos viendo locales en la Comunidad Valenciana, Murcia, Tarragona y Girona, sin olvidar que Sevilla, Málaga, Córdoba y Ceuta son también destinos prioritarios. En el interior del país, por otro lado, nos interesan ciudades

como Valladolid, Palencia, Zamora, Burgos, Salamanca, Miranda del Ebro, Pamplona, Logroño, Albacete, Ciudad Real, Cáceres o Badajoz.

Al final, el público respalda nuestra filosofía de ofrecer, con el respaldo de la tecnología más puntera, entrenamientos adaptados y personalizados a su condición física, objetivos y exigencias.

## **EMP: ¿Qué certezas aporta al franquiciado integrarse en una cadena con esta trayectoria y dimensión, en un entorno económico a menudo cambiante?**

**T.D.:** Anytime Fitness es el líder mundial de su segmento, ha sido elegida la mejor franquicia de *fitness* del mundo por la prestigiosa revista *Entrepreneur* e incluida en el *ranking* de las 10 mejores franquicias del planeta. ¿Casualidad? En absoluto. La marca cuenta con el respaldo de su matriz, Self Esteem Brands, con dos décadas de experiencia y con un éxito testado y comprobado en sus cerca de 5.000 clubes abiertos en más de 30 países de todos los continentes. Sobre estos robustos pilares se asienta un concepto donde el retorno de inversión se puede conseguir (o se ha conseguido) a los dos años de la apertura.

## **EMP: ¿Por qué unirse a su red y no a otra cadena del sector?**

**T.D.:** Porque contamos con la fuerza de una marca global, que ha estado a la altura incluso en situaciones extremas como las que nos ha exigido el coronavirus. A partir de aquí, poseemos los medios humanos y técnicos para dar una respuesta inmediata a cualquier desafío, así como para adaptar el modelo a las tendencias actuales y futuras.

Para un franquiciado, integrarse en Anytime Fitness significa ser parte del referente mundial del sector e ir de la mano del líder en vanguardia y transformación.



**Tim Devereaux,**  
director general para España de Anytime Fitness

## **EMP: ¿Qué perfil de franquiciado buscan?**

**T.D.:** Nos fijamos en personas que quieran, como nosotros, ofrecer salud, calidad de vida y bienestar. Buscamos a franquiciados que se involucren en el buen funcionamiento de su club y apuesten por las herramientas que ponemos a su alcance para estar a la última en tecnología aplicada al *fitness*.

## **EMP: ¿En qué proyectos están trabajando relacionados con la tecnología y la innovación?**

**T.D.:** La tecnología continúa siendo uno de los ejes de nuestra estrategia. En línea con este enfoque, seguimos trabajando en la implantación del *coaching model* en la red, situando a los socios en el epicentro de nuestras decisiones y ofreciéndoles un trato más próximo, directo y personalizado. Las actividades al aire libre, los entrenamientos con la *app* o las clases grupales en *streaming* con la asistencia y guía de un entrenador han venido para quedarse en los gimnasios de Anytime Fitness, como parte de la misión de llevar la salud a todos los rincones del planeta.



**Actividad:** Gimnasios 24H  
[alexis@anytimefitness.es](mailto:alexis@anytimefitness.es)  
[www.anytimefitness.es](http://www.anytimefitness.es)

+ 34 696 72 77 96

# “Buscamos crear una comunidad sólida que haga de la franquicia un sector de referencia”

Expofranquicia recuperará su condición de feria presencial en 2022, para recoger las mejores propuestas en franquicia entre el 5 y el 7 de mayo.

**E**l Salón de la Franquicia por excelencia en España, Expofranquicia, recuperará su carácter presencial este 2022, entre el 5 y el 7 de mayo en el Pabellón 6 de IFEMA. Una oportunidad para conocer todas las novedades de un modelo de negocio en crecimiento, que después de la pandemia encuentra un futuro prometedor en muy diferentes sectores.

Con una superficie comercial de más de 4.000 metros cuadrados, casi dos centenares de marcas se darán cita en una nueva edición de Expofranquicia para mostrar a sus más de 15.000 asistentes las nuevas oportunidades de negocio bajo un modelo sólido y duradero. “Es el momento de reinventarse, y que mejor manera de hacerlo que con un modelo de negocio que ya está testado en el mercado” explica Ana Rodríguez, directora de Expofranquicia.

## **EMPRENDEDORES: ¿Cuáles serán las tendencias que marcarán la próxima edición de Expofranquicia?**

**ANA RODRÍGUEZ:** En Expofranquicia contamos con un segmento económico tan heterogéneo, que no predomina ningún sector sobre otro. Siempre nos hemos sentido muy orgullosos de representar y dar un brillo especial a cada una de las franquicias que acuden a nuestro certamen.

## **EMPRENDEDORES: ¿Qué podrán encontrar los asistentes a Expofranquicia?**

**A.R.:** Tras escuchar al sector, se nos ha transmitido las ganas e ilusión de volver a encontrarnos en la feria presencial. Los asistentes a la próxima edición del Salón van a encontrar las mejores propuestas para invertir e iniciar nuevos negocios, con el asesoramiento adecuado. Para ello, vamos a ofrecer, a través de las principales franquicias, una amplia panorámica de este sector.

En definitiva, Expofranquicia 2022 recupe-

rá su condición del mejor escaparate de este exitoso modelo de negocio, especialmente apropiado para emprendedores e inversores. Para ello, hemos creado un espacio 360º donde expositores y visitantes tendrán todo a su alcance: una zona de asesoramiento legal gratuito formado por varios miembros del Comité de Expertos Jurídicos de la AEF; o una zona de formación con universidades de prestigio, que ayudarán los emprendedores a adquirir los conocimientos necesarios que, junto al know how de la franquicia, les facilitarán el camino hacia el mundo de la empresa. Además, en esta edición contaremos con una Business Room destinada a crear encuentros concertados entre inversores y franquicias; y un Área Start Up dirigida a aquellas empresas que quieren empezar a franquiciar sus negocios dentro de Expofranquicia por un precio muy asequible. En definitiva, buscamos crear una comunidad fuerte y sólida que haga de nuestro sector un sector de referencia empresarial.

## **EMPRENDEDORES: Además de la presencia de los expositores, ofrecéis otros servicios destinados a potenciar la experiencia del cliente, ¿cuáles son y en qué consisten?**

**A.R.:** Además de todo lo comentado anteriormente, la principal novedad de esta edición es el nuevo espacio digital EXPOFRANQUICIA 365, habilitado dentro de la página web de la Feria, y que desde hace meses ofrece información actualizada sobre el sector de la franquicia. Dicha plataforma permite al sector estar interconectado durante todo el año.

Semanalmente, varias franquicias serán protagonistas en la web y en nuestras redes sociales a través de la Pasarela de la Franquicia, con vídeos que los propios franquiciadores crearán para formar e informar a sus potenciales franquiciados, y con la



**Ana Rodríguez,**  
directora de EXPOFRANQUICIA

Franquicia de la Semana, donde se publicarán los datos más relevantes de esas enseñanzas con el objetivo de captar *leads*. Todo esto se verá apoyado y complementado en todas nuestras redes sociales.

## **EMPRENDEDORES: Una de las reflexiones de esta edición de la feria es que éste es “un excelente momento para reinventarse y elegir cómo quieres posicionar y expandir tu empresa”. ¿La franquicia seguirá siendo en 2022 un motor de crecimiento?**

**A.R.:** Sin duda, el sector nos ha hecho saber que el periodo entre 2022 y 2024 serán años de crecimiento. Es el momento de reinventarse, y que mejor manera de hacerlo que a través de un modelo de negocio que ya está testado en el mercado. Por eso, invito a todo el mundo a visitar la feria del 5 al 7 de mayo, así como nuestro primer foro de la franquicia, en el que participarán importantes figuras de la economía, la franquicia y la política. Se celebrará el 9 de febrero y lo emitiremos vía *streaming*.



**Actividad:** Feria de Franquicias  
[expofranquicia@ifema.es](mailto:expofranquicia@ifema.es)  
[www.ifema.es/expofranquicia](http://www.ifema.es/expofranquicia)

627 27 88 22

# “En la innovación está la esencia de la marca y esto nos garantiza un futuro prometedor”

La historia de este emprendedor refleja cómo la innovación, el soporte integral y un *target* comercial casi ilimitado han llevado a Ambiseint a liderar el sector.

**R**eferente absoluto en el universo del Marketing Olfativo y Ambientación Profesional, Ambiseint ha navegado con rumbo firme en este último año, a pesar de las turbulencias generadas por la crisis del coronavirus. “En plena pandemia, hemos seguido inaugurando delegaciones, hemos abierto seis nuevas franquicias y éste es un síntoma claro de nuestra buena salud”, subrayan desde una compañía que ahora busca mantener esta inercia positiva en el 2022. “Al margen de consolidar nuestra presencia internacional, otro desafío capital será alcanzar las 100 franquicias, algo que está muy próximo, sin olvidar que continuaremos desarrollando nuevos productos, innovadores sistemas de ambientación que permitan a nuestros más de 100.000 clientes seguir creciendo con el aroma como aliado”.

A punto de cumplir los veinte años liderando este sector, el éxito de Ambiseint se ha cimentado sobre historias como la de **Daniilo Altamar**, un emprendedor venezolano con negocios en su país de origen que inició las conversaciones con la central en enero del 2020 y que, en plena pandemia, abrió, junto a su familia –su mujer y su hijo–, una franquicia en Tenerife. “El balance es muy positivo, al haber superado las expectativas comerciales que nos habíamos marcado antes de la crisis”. Un ejemplo de la buena marcha del proyecto es que, en pocos meses, han configurado un equipo de siete personas, incluidos tres comerciales y un responsable técnico.

De su experiencia, que ahora comparte en primera persona, se desprenden todas aquellas claves de éxito que han permitido a esta marca hacerse un nombre propio en el mercado, siempre de la mano de sus franquiciados. “Nosotros le hemos puesto todo el corazón, pero hay que reconocer que el producto de Ambiseint es de una enorme calidad, su atención es personalizada y el trato es muy diferente”.

## **EMPRENDEDORES: ¿Por qué se decantaron por Ambiseint y no por otras marcas?**

**DANILO ALTAMAR:** Desde el primer momento tuvimos clara nuestra elección, por las condiciones, la accesibilidad, el trato que nos dieron y su amplio bagaje. Comprobamos, en este sentido, que éste es un proyecto maduro, muy meditado, donde se garantizan los resultados. A partir de aquí, la central define unas líneas comerciales muy claras y, aunque no poseas experiencia en el sector, es muy fácil cumplir los objetivos fijados, siempre consensuados con el franquiciador.

También nos gustó la gran versatilidad del *target* al que se dirigía, en el sentido de que no hay sector, ni tamaño de empresa o comercio que no sea potencial cliente de la enseña. Gracias a esto, hemos encontrado oportunidades comerciales más allá del sector turístico y hotelero, principal motor de la economía canaria, que ha estado sujeto a restricciones sanitarias. Lo cierto es que hemos obtenido una gran respuesta en el sector náutico y en el ámbito de la salud, clínicas privadas, clínicas odontológicas, en pequeños comercios, centros de estética, despachos y oficinas.

Al final, creímos en el modelo de negocio, en su producto y en su enfoque comercial, y las altísimas cotas de calidad demostradas en cada una de estas áreas nos han devuelto unos resultados fabulosos, una elevada rentabilidad y un muy rápido retorno de la inversión.

Si en las condiciones que hemos desarrollado hasta ahora la actividad, marcada por la pandemia, el balance ha sido más que positivo, una vez que se normalice la situación, sólo nos queda llegar a lo más alto.

## **EMP: ¿Qué aspecto valora especialmente del soporte que presta la central**

**D.A.:** La formación que imparte Ambiseint ha sido determinante en el despegue de



**DANILO ALTAMAR,**  
Franquiciado de Ambiseint en Tenerife

nuestra franquicia. Fernando Castillo, presidente de la cadena, y Marta Moro, directora de Expansión y Desarrollo Internacional, dan mucha importancia a este apartado, de ahí que, pese a las restricciones de la pandemia, en menos de un año hemos recibido tres formaciones.

## **EMP: ¿Qué otros elementos marcan la diferencia frente a sus competidores?**

**D.A.:** Un factor clave es que Ambiseint desarrolla todas las referencias con las que trabaja. La marca tiene patentados todos los productos, sus difusores y una exclusiva carta de aromas. En un mercado donde el *made in China* seduce por sus precios, un producto hecho en España, con estrictos estándares de calidad y a un precio muy competitivo, desplaza cualquier intento de imitación.

En la innovación ésta la esencia de Ambiseint y eso nos garantiza un futuro muy prometedor a los franquiciados, ya que podemos ofrecer de forma continua nuevos productos a nuestros clientes.



**Actividad:** Marketing Olfativo y Ambientación Profesional

[info@ambiseint.com](mailto:info@ambiseint.com)  
[www.ambiseint.com](http://www.ambiseint.com)

+ 34 971 317 397

# “Nuestro modelo en sí es una ventaja competitiva por su diferenciación”

Una estrategia de crecimiento “tranquila” y un negocio todoterreno son las claves de la expansión de El Kiosko, que busca un nuevo impulso en 2022.

**E**n uno de los sectores más castigados durante la pandemia, como es la hostelería, la agilidad ha sido una de las principales claves para sobrevivir en el entorno de la franquicia. En el caso de El Kiosko, su propuesta gastronómica ha permitido a la enseña “modificar la oferta sin que la calidad y la experiencia de cliente se resienta. Esto fue muy importante en su momento para simplificar y reducir la carta, y el resultado fue excelente para clientes y franquiciados”, explica Daniel Sala, CEO de la marca. Ahora, buscan que 2022 sea un año de recuperación total para continuar expandiéndose en España.

## **EMPRENEDORES: ¿Qué valoración hace de la trayectoria de El Kiosko durante 2021?**

**DANIEL SALA:** El 2021 ha supuesto un paso adelante para El Kiosko, donde se ha podido ver la fortaleza de nuestros restaurantes a la hora de sobreponerse a la crisis, recuperando todos ellos niveles muy altos de facturación. Esto es posible gracias a un concepto todoterreno que nos ha permitido amoldarnos como nadie a un nuevo escenario. Nuestros clientes visitan nuestros 20 locales todos los días de la semana y a todas horas, lo que permite una atención sobresaliente y una sensación muy segura. En El Kiosko todo discurre “tranquilo” pero la media de facturación por restaurante es muy alta.

## **EMPRENEDORES: ¿Qué objetivos se fija la marca para 2022?**

**D.S.:** En el 2022 igualaremos ya las ventas de 2019 y pisaremos fuerte en expansión. Hemos abierto ya un nuevo restaurante en 2021 e iremos abriendo todos los restaurantes firmados durante este año. La marca está en un momento muy dulce y así nos lo reconocen nuestros clientes, franquiciados y futuros franqui-

ciados. Tenemos que seguir poco a poco y de forma muy tranquila conquistando nuevos clientes en distintas localidades de nuestro país.

## **EMP: ¿Qué perfil de franquiciado busca ahora mismo El Kiosko?**

**D.S.:** El Kiosko ofrece un modelo de negocio muy cuidado y rentable para dos perfiles distintos. Por un lado, para aquellos que quieren gestionar su restaurante y ven en El Kiosko un negocio rentable y dinámico que desean gestionar; por otro, para los que se acercan a nosotros conociendo el éxito de la marca, pero que no desean gestionar su restaurante. Somos para ese perfil una inversión alternativa de alta rentabilidad y con ese encanto romántico que tiene ser propietario de algo tan bonito como El Kiosko. Yo siempre digo que unas acciones en Bolsa pueden dar rentabilidad, pero un restaurante como este está demostrado que también la da... ¡Y no hay color!

Para estos últimos, ofrecemos un modelo que llamamos El Kiosko Inversión, que ofrece ser franquiciado de la marca sin tener que gestionar el restaurante. De esa manera el inversor tiene negocio “llave en mano”, “tangible” con unas cuentas claras que no engañan. Si un día decide dedicarse profesionalmente y gestionar el restaurante, después de pasar los cursos de formación necesarios siempre puede hacerlo.

## **EMP: ¿Qué ventajas competitivas ofrece la marca a sus franquiciados?**

**D.S.:** El modelo en sí es una ventaja por su diferenciación. En España existen muchos tipos de franquicias en hostelería, pero El Kiosko desde su fundación ha sabido ofrecer un servicio al cliente desde el desayuno a la cena, en un escenario único como nuestros locales. Nuestra decoración, nuestra honestidad en los



**Daniel Sala,**  
socio-fundador y CEO de Grupo Dihme

precios y productos, el acompañamiento al franquiciado, etc, nos diferencian de la competencia. De igual manera nuestra expansión se desarrolla de una manera muy orgánica y estratégica. No abrimos restaurantes por abrir, ni con cualquiera. Todo esto está en nuestro ADN como empresa y está presente en todas las decisiones que tomamos y nos ha llevado a un rotundo éxito.

## **EMP: ¿Qué servicios aporta la central para facilitar la gestión del franquiciado?**

**D.S.:** Una ratio única de consultores por establecimiento al servicio constante del franquiciado que nos garantiza una mejora continua; innovación constante en tecnología de gestión y de producto, compras centralizadas para conseguir los mejores productos y precios... En definitiva, máxima profesionalización.

En la parte que el cliente sí ve, el cuidado de la marca es importantísimo para nosotros. No solo el equipo de marketing cuida de ella. En todas las decisiones, contratación de personal, nueva carta, programas de fidelización, decoración...

# EL KIOSKO®

**Actividad:** Hostelería  
**expansión@dihme.com**  
**<https://www.elkiosko.es/>**



# “Todo aquello que funciona en la red propia lo aplicamos en la franquicia”

EROSKI Franquicias impulsa su crecimiento a partir de los sólidos vínculos que establece con sus franquiciados, clientes y entornos donde trabajan.

**E**n este último año EROSKI Franquicias inauguró unas 70 tiendas. La cifra ilustra el buen estado de forma de una firma que viene experimentando un crecimiento sólido a todos los niveles. “Tuvimos incrementos importantes en el 2020, mientras que en el 2021, aunque no de la misma magnitud, también han sido relevantes, en ventas y en rentabilidad para los franquiciados”, resume **Enrique Martínez**, director de EROSKI Franquicias. “Están siendo unos años muy positivos”.

Y en el 2022 se va a intensificar la tendencia al alza. A diciembre del 2021 –cuando se hizo esta entrevista– la compañía ya tenía previstos unos 34 proyectos de nuevas tiendas. “Estamos centrando gran parte de los esfuerzos en encontrar ubicaciones buenas, ya que esto no consiste en abrir por abrir, sino en hacerlo en un buen sitio para que el franquiciado vislumbre un horizonte de éxito. La prioridad es poner en marcha tiendas que vendan y den rentabilidad. A partir de aquí, nos moveremos en una horquilla de 75 a 80 nuevas incorporaciones”. En la reflexión de Martínez se identifican algunas de las claves que hacen de ésta una franquicia diferente, basada en el compromiso con el franquiciado, con el cliente y con su entorno más próximo, una filosofía derivada de su condición de cooperativa de trabajadores, con unos valores muy arraigados que comparten todos sus integrantes.

**EMPRENDEDORES: ¿A qué atribuyen estas sobresalientes perspectivas?**

**ENRIQUE MARTÍNEZ:** Los emprendedores interesados en unirse a la red, una vez contactan con alguien relacionado con nuestra franquicia, conocen de primera mano su rentabilidad, cómo les damos cobertura integral, cómo estamos pendientes de todo... Existen diferentes formas de actuar en franquicia y, en nuestro caso, situamos

a los franquiciados en el centro de las decisiones del día a día. Para nosotros, ellos no son números sino personas, con las que hay una relación de confianza y guiada por la honestidad. Creo que esto, al final, es lo que cala y nuestro factor diferencial.

**EMP.: ¿En qué se diferencia la oferta de EROSKI Franquicias de su competencia?**

**E.M.:** Nuestra organización cuenta con una particularidad, en el sentido de que somos el operador regional más grande de España, pero con la capacidad y alcance de un operador de dimensión nacional. Nacimos con el foco en País Vasco, después nos convertimos también en el operador regional de Galicia, de Baleares... Fruto de esta condición, nos adaptamos muchísimo a cada mercado, fomentamos el desarrollo local, integramos el producto de la zona y cerramos acuerdos con los proveedores más importantes de cada región. Nadie hace tanto como nosotros en este campo.

**EMP.: ¿Cuáles son las principales tendencias en el universo de la alimentación saludable? ¿Cómo las está recogiendo e implantando en la red franquiciada?**

**E.M.:** Dentro de nuestros compromisos con la sociedad y de los valores como empresa, diría que el más importante es contribuir a la alimentación saludable. Llevamos trabajando en ello mucho tiempo, unos 20 años, no trabajamos en base a modas ni a tendencias. Hemos ido dando pasos que hoy empiezan a dar otros, como la eliminación de las grasas trans en nuestros productos de marca propia –creo que somos los únicos en España–, sin olvidar que también eliminamos una parte importante de sal en la marca propia. Hemos ampliado además la gama de productos celíacos, a lo que sumamos la organización de cientos de eventos en escuelas para fomentar la alimentación saludable entre los críos.



**ENRIQUE MARTÍNEZ,**  
director de EROSKI Franquicias

**EMP.: ¿Y en cuanto a la alimentación ecológica?**

**E.M.:** Desde hace bastantes años también venimos implementando una gama importante de alimentos ecológicos en nuestras tiendas, incluso en las más pequeñas. En este sentido, nuestras franquicias de 300 metros cuadrados también despliegan una oferta relevante de referencias bio. Intentamos que esta gama cubra todas las necesidades de los clientes, con un producto de calidad y a un buen precio.

**EMP.: ¿Cómo hacen partícipes a los franquiciados en las iniciativas para impulsar una alimentación saludable y sostenible?**

**E.M.:** Trabajamos con las tiendas franquiciadas igual que con la red propia. Cuando impulsamos campañas en esa dirección, las planteamos de tal modo que vayamos de la mano de las franquicias. Y lo que nos encontramos es que lo reciben con muchísimas ganas, se implican y se comprometen en cada proyecto.



**Actividad:** Alimentación  
[franquicias@eroski.es](mailto:franquicias@eroski.es)  
[franquicias.eroski.es](http://franquicias.eroski.es)

619 745 761

# “NUESTRA MÁXIMA ES APOYAR AL OPERADOR DESDE EL COMIENZO DE SU NEGOCIO”

Los 78 centros comerciales que despliega Carmila en nuestro país se sitúan como lugares idóneos y estratégicos para abrir una franquicia.

**C**armila España quiere dar un nuevo impulso al mercado de la franquicia en 2022. Para ello, han diseñado un modelo que permite a los emprendedores desarrollar sus negocios en sus 78 centros comerciales repartidos por toda España, con un apoyo añadido al de sus centrales “en materias como las condiciones contractuales, el marketing o una plataforma exclusiva para comerciantes”, explica **Paloma Olazabal**, Responsable Comercial Corporativo de Carmila España.

## **EMPRENDEDORES: ¿Cómo podría resumirse el 2021 de Carmila en el ámbito de la franquicia?**

**PALOMA OLAZABAL:** Durante 2021 hemos firmado unos 140 nuevos contratos, que suponen un total de 22.000 metros cuadrados. De todos ellos, el 16% se ha suscrito con franquiciados, un dato que va en línea con el porcentaje de franquicias que tenemos en nuestro portfolio, distribuido por 78 centros comerciales de España. Otro de los datos más destacables es que, del total de metros cuadrados firmados con franquiciados, el 41% está destinado a la restauración.

## **EMP.: Uno de los puntos fuertes de Carmila son los espacios para franquiciados de otras marcas, ¿cómo ayudan a estos emprendedores?**

**P.O.:** Teniendo en cuenta la amplia dispersión geográfica de nuestros centros, los pequeños emprendedores y franquiciados han sido siempre esenciales para nosotros, y siempre hemos invertido grandes esfuerzos en atraerlos y fidelizarlos. Nuestra máxima es apoyar al operador desde el inicio de su negocio, acompañándole, asesorándole y generando un buen retorno en el mismo. A partir de aquí, estamos trabajando en varias áreas con ese objetivo. Y la primera se basa en un plan de

expansión, lo que se traduce en ayudar a la central a buscar al mejor franquiciado para expandir la marca en nuestros centros, a través de campañas de información y eventos físicos, entre otras iniciativas. La segunda consiste en un acuerdo, con condiciones especiales, para los asociados que abran en nuestros centros, donde se contemplan ayudas especialmente dirigidas a facilitar la puesta en marcha del negocio, así como un respaldo en marketing a través de servicios, ofertas especiales con *partners* de confianza y el acceso a la plataforma exclusiva para comerciantes, Néstor.

A todo lo anterior, sumamos un asesoramiento a los franquiciados sobre las diferentes franquicias, según sectores, que mejor se adapten al centro donde quieran establecerse.

## **EMP.: ¿Qué tipo de franquiciado buscan?**

**P.O.:** Así como el compromiso con el comerciante que llega a nuestros centros es a largo plazo, buscamos a franquiciados que quieran crecer con una misma franquicia o diversificar con varias marcas que operen en diferentes sectores. Ahora mismo estamos enfocados en identificar franquiciados que ya trabajen con nosotros y sean susceptibles de crecer, u otros que busquen instalarse en nuestro parque.

## **EMP.: ¿En qué beneficia a un franquiciado ubicar su negocio en un centro comercial de Carmila?**

**P.O.:** El franquiciado tiene la garantía de estar acompañado por un propietario líder en centros comerciales de proximidad adheridos a hipermercados Carrefour. Todo esto implica que los comerciantes que vayan de nuestra mano contarán con una localización estratégica, con una flexibilidad de espacios que se adaptan a cualquier tipo de comercio, unos gastos de



**Paloma Olazabal**, Responsable Comercial Corporativo de Carmila España

comunidad bajos y una gran palanca para atraer tráfico a las tiendas. Desplegamos, en paralelo, un gran potencial de expansión en nuestros centros y ofrecemos un acompañamiento integral focalizado en dinamizar el negocio, con el fin de aumentar su visibilidad tanto dentro del centro como a través de canales *online*.

## **EMP.: ¿Cuáles son los planes de la compañía para 2022 en este segmento?**

**P.O.:** El mercado de las franquicias se está consolidando y adquiriendo un papel relevante en el panorama económico, de ahí nuestro gran interés en atraer más franquicias y franquiciados, con la garantía que les supone tener como *partner* a un propietario líder en el sector.

Desde Carmila Francia, donde el sector está más maduro que en nuestro país, se ha puesto en marcha una división de *Desarrollo de Franquicias* donde, más allá de la búsqueda de franquiciados o de la franquicia idónea para un emprendedor, ofrecemos asesoramiento en marketing y en la financiación con bancos especializados, además de soporte técnico y de obras. A esto aspiramos en España y es en lo que vamos a trabajar de cara al 2022.

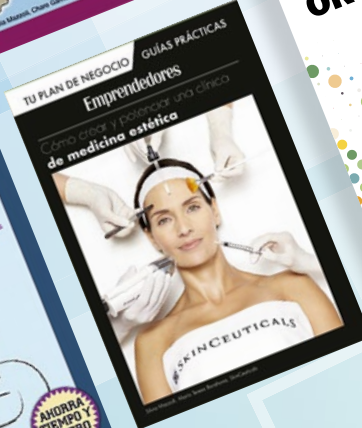


**Actividad:** Servicios inmobiliarios  
[comercializacion@carmila.com](mailto:comercializacion@carmila.com)  
[www.carmila.com/es](http://www.carmila.com/es)

91 663 55 44



# GUÍAS PRÁCTICAS Emprendedores



## ¿QUIERES MONTAR TU PROPIO NEGOCIO?

LAS GUÍAS DEFINITIVAS PARA CONSEGUIR  
QUE TU PROYECTO SE HAGA REALIDAD

Más de 180 páginas disponibles  
en papel o en versión digital

YA LA VENTA EN  
[www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es)