

# Emprendedores



## GUÍA DE FRANQUICIAS 2026

### LAS 500 MARCAS QUE OPERAN EN ESPAÑA

REALIZADO POR CLAUDIO M. NÓVOA



## MILES DE DATOS CON UN ÚNICO OBJETIVO: AYUDARTE A EMPRENDER EN FRANQUICIA

ESTA GUÍA, QUE TE RECOMENDAMOS LEAS CON CALMA, CONTIENE INFORMACIÓN QUE TE PERMITIRÁ COMPRENDER LA REALIDAD DEL MERCADO Y SUS OPORTUNIDADES.

**E**n su último libro, *Mil Cosas*, el escritor ourensano **Juan Tallón** relata un día en la vida de una pareja. Y lo hace con un ritmo vibrante, sin pausa, que deja al lector exhausto, como corresponde a unos protagonistas que corren –física y mentalmente– de un lado a otro, no se sabe muy bien adónde. Una jornada frenética que refleja con precisión –angustiosa– el ritmo de vida actual, ése donde se repiten los *no me da la vida, a ver si nos vemos, ya quedaremos...*

Ahora, con esta guía en las manos, te aconsejamos hagas todo lo contrario, que te relajes y consultes con calma toda la información y datos que ponemos a tu disposición. Te recomendamos leas con detenimiento, contrastes, muestres curiosidad sobre aquellas marcas que te puedan interesar y que quizás finalmente te lleven a dar el paso de adentrarte en el mundo de la franquicia.

Sólo de este modo descubrirás historias tan estimulantes como la de una emprendedora muy joven que, en un viaje profesional, descubrió una actividad que le impactó, que llevaba años funcionando en otros países y que en tiempo récord ella ha transformado en uno de los casos de éxito más relevantes dentro del sector de la belleza... y de la franquicia a escala global.

O tendrás la oportunidad de conocer una mítica bocatería de Vigo, que desde un minúsculo

local ha dado de comer a varias generaciones y que ahora da el salto en franquicia, una vez ya ha dejado atrás esos pocos metros cuadrados con los que hicieron historia.

Éstas y otras muchas historias se encuentran detrás de las 500 franquicias que te presentamos a continuación. Un crisol de oportunidades que nos ayudan a trazar una panorámica actual del mercado de la franquicia.

Observamos, por ejemplo, cómo las cadenas de alimentación intensifican su apuesta por la franquicia para crecer y avanzar en su penetración territorial con la llegada a poblaciones cada vez más pequeñas. Impresiona la capacidad de la hostelería para acoger nuevos proyectos, estar a la vanguardia de forma constante

y sumar marcas con presencia consolidada.

El empuje de la belleza constata la creciente demanda de estos servicios entre todos los segmentos de edad de la población, mientras que en salud ya se empieza a introducir el término *longevidad* en las conversaciones donde se reflexiona sobre aquellas oportunidades que contribuirán a transformar la sociedad. Una sociedad, por otro lado, donde los servicios asistenciales a domicilio son más necesarios que nunca, una demanda a la que está respondiendo la franquicia con proyectos solventes.

Iniciativas todas ellas donde la tecnología, con la inteligencia artificial a la cabeza, refuerza su protagonismo, pero –y en esto insisten los franquiciadores– siempre al servicio de las personas. Un factor humano, en este sentido, que es el responsable último de estos miles de datos que ahora compartimos, al haber desarrollado proyectos que aspiran a perdurar en el tiempo.



## UN RANKING QUE MUESTRA EL VALOR DE LA FRANQUICIA

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

**C**ompartimos de nuevo contigo el *ranking* con las 500 mayores centrales de franquicia de nuestro país por volumen de negocio. Este *ranking* ha sido elaborado con Insight View, la plataforma de Iberinform para empresas que quieran minimizar riesgos comerciales y encontrar nuevas oportunidades de negocio; una herramienta que despliega información de 322 millones de empresas de 72 países. En este

documento se confirma el poderío de segmentos como la alimentación, la moda, el transporte urgente o las agencias de viaje, que contribuyen a dotar al sistema de franquicia de bases sólidas. A destacar, el empuje también de los servicios a empresas y particulares. Observamos, en paralelo, cómo franquicias emergentes se incorporan a este listado en poco más de un año de trayectoria, lo que confirma la buena aceptación de sus propuestas.



### El ranking completo, aquí y ahora

En el listado de la derecha, las marcas comerciales asociadas a las 10 principales centrales por facturación, un podio donde alimentación y moda dominan, junto a la irrupción de la comida rápida. Si quieres consultar el *ranking* completo, este código QR te llevará a él.



Descárgatelo en nuestra web:  
[www.emprendedores.es](http://www.emprendedores.es)

## Las 10 centrales más grandes

### 1. Dia

4.300.987.000€  
de ventas en 2024



### 2. Mango

3.339.077.000€  
de ventas en 2024



### 3. Eroski

2.192.921.000€  
de ventas en 2024



### 4. Sanitas

1.971.205.000€  
de ventas en 2024



### 5. Bershka

1.552.999.680€  
de ventas en 2024



### 6. Stradivarius

1.482.156.777€  
de ventas en 2024



### 7. Hiperdino

1.465.996.000€  
de ventas en 2023



### 8. Transgourmet

1.163.437.000€  
de ventas en 2024



### 9. Massimo Dutti

1.069.170.242 €  
de ventas en 2024



### 10. Burger King

979.193.000€  
de ventas en 2024





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

### AGENCIAS INMOBILIARIAS

El sector no afloja. Según el INE, en los nueve primeros meses del año el número de hipotecas constituidas sobre viviendas creció al 21,4%, con un septiembre en el que se realizaron 46.120 operaciones, un 12,2% más que en el mismo mes del año pasado. Un 2024 en el que las consultorías y agencias inmobiliarias

crecieron el 18%, con una facturación de 8.900 millones de euros, según DBK; por tipo de operador, las agencias inmobiliarias facturaron 8.220 millones, tras aumentar un 17,8%, cifra que representó más del 92% del negocio del conjunto del sector. En este escenario al alza –que se prevé mantenga en

este 2026–, las cadenas avanzan en la digitalización para optimizar procesos y ofrecer una mejor experiencia al cliente, además de ofrecer a los agentes planes para desarrollar carreras a largo plazo. A partir de aquí, la IA gana terreno como herramienta, pero con el componente humano siempre en primer plano.

#### **GARANTY HOME**

##### **Actividad:**

Franquicia inmobiliaria. Uno de sus factores competitivos tiene que ver con la diversificación, al ofrecer servicios de alquiler, compra y venta tanto de inmuebles como de negocios. Por otro lado, cuentan con un bufete de abogados especializado en todos los trámites correspondientes.

**Año de creación:** 2022

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 29

**Inversión total:**

Entre 5.000€ y 20.000€

##### **Derecho de**

**entrada:** 19.900€

**Royalty mensual:** 500€

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** No hay

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

656 19 23 14

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

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

#### **ADAIX**

**Actividad:** Agencias

inmobiliarias (contemplan la opción de emprender desde un local tradicional o totalmente en línea).

**Año de creación** 2005

**Establecimientos**

**totales:** 109

##### **Inversión total:**

De 1.300€ a 15.000€

##### **Derecho de entrada:**

De 1.300€ a 5.000€ + IVA

(según zona y tipo

de privilegio)

##### **Royalty mensual:**

De 95€ a 350€/mes + IVA

##### **Canon de publicidad:**

De 50€ a 80€+ IVA mes

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

966 78 61 00

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

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

#### **INMOHAPPY**

**Actividad:** Concepto 2.0 (con o sin local), donde se integran líneas de negocio y servicios en

los sectores inmobiliario y de contratación de obras.

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 11

##### **Inversión total:**

Desde 2.880€ + IVA

##### **Derecho de entrada:**

Desde 2.880€ + IVA

##### **Royalty mensual:**

294€ + IVA

##### **Canon de publicidad:**

No hay

**Otros royalties:** Consultar

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

639 122 305

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

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

# KüchenHouse®

## INTERNATIONAL GROUP

Si en esta revista encuentras un negocio  
más rentable, invierte en él.

Y si no, hablemos de negocios serios.

1,3 M € / año

FACTURACIÓN

40%

RENTABILIDAD

18 meses

RETORNO

INVERSIÓN

150.000 €

**Una franquicia adaptada a ti, garantizada y rentable como ninguna otra.**

Gestión sorprendentemente sencilla que logra que el sector de las cocinas no sea solo para especialistas. **En el arranque:** buscamos local y financiación 100%, diseñamos y montamos el showroom, captamos y formamos vendedores. **Cada día:** dispondrás de tecnología propia de monitorización en tiempo real y una experiencia de venta innovadora con gafas 4D. Marketing, soporte técnico, formación continua, control financiero y estrategia empresarial. Y, por supuesto, un producto premium alemán: **las cocinas más bonitas de Europa.**



CERTIFICACIÓN IEE  
EN EXCELENCIA EN  
GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMA  
elEconomista.es

LA MARCA Nº1 EN  
9 AÑOS CONSECUTIVOS  
CRECIMIENTO

Comprueba si tu  
zona está libre

+ 34 663 034 765  
kuchenhouse.es

DESCARGA



EL DOSSIER DE  
FRANQUICIA

## REMAX ESPAÑA

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

Red internacional con más de 8.000 oficinas en más de 110 países, que ha creado un método pionero en el sector.



**Actividad:** Inmobiliaria

**Año de creación:** 1994

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 172

**Inversión total:** De 80.000 a 100.000 euros (canon y capital circulante incluidos)

**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](mailto:expansion@remax.es)

## CENTURY 21 ESPAÑA

**Actividad:**

Inmobiliaria.

**Año de creación:** 2010

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:**

+ de 75

**Inversión total:**

De 60.000 a 100.000€ (inversión inicial + fondo de maniobra)

**Derecho de entrada:**

20.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

6% de la facturación

**Canon de publicidad:**

3% de la facturación (Fondo de Publicidad Nacional)

**DATOS DE CONTACTO:**

<https://franquicia.century21.es/>

## ALFA INMOBILIARIA

**Actividad:**

Intermediación inmobiliaria. La empresa cuenta con más de 28 años

en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales “que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones”.

**Año de creación:** 1997

**Franquicias en España:** 95

**Inversión total:**

Desde 4.000€ + IVA según ubicación

**Derecho de entrada:**

Desde 2.750€ hasta 6.000€ + IVA dependiendo de la zona

**Royalty mensual:**

250-650 € + IVA

**Canon de publicidad:**

47 euros + IVA

**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

626 52 51 59

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

## VIPKEL

**Actividad:**

Servicios inmobiliarios

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:**

Desde 33.000€

**Derecho de entrada:** 12.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** -

**Otros royalties:** -

**DATOS DE CONTACTO:**

648 94 99 70

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

<https://inmovipkel.com>

## TECNOCASA

**Actividad:** Empresa de intermediación inmobiliaria en franquicia.

Con una innovadora estrategia comercial basada en la exclusividad de servicios para la red de oficinas, el Grupo Tecnocasa es un grupo inmobiliario y de intermediarios de crédito que integra las marcas Tecnocasa, Kíron y Tecnorete.

**Año de creación:** 1994

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 895

**Inversión total:**

20.000-30.000€

**Derecho de entrada:**

15.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

1.869,48€ + IVA

**Canon de publicidad:**

Incluido en el royalty

**DATOS DE CONTACTO:**

901 100 103

[numeroverde@tecnocasa.es](mailto:numeroverde@tecnocasa.es)

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

## KELLER WILLIAMS

**Actividad:**

Inmobiliaria

**Año de creación:** 2015

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 15 Market

Centers y 19 Mega Agent Offices

**Inversión total:**

Entre 2.500€ y 55.000€.

**Derecho de entrada:**

Mega Agent Offices (2.500€) y

Market Centers (40.000€)

**Royalty mensual:**

1.250 euros

**Canon de publicidad:**

No hay

## THE SIMPLE RENT

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

Focalizada en el mundo del lujo inmobiliario y la gestión patrimonial, la marca despliega una red sólida, colaborativa y respaldada por expertos, con un enfoque disruptivo.



**Actividad:** Inmobiliaria

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 293

**Inversión total:** Sin inversión

**Derecho de entrada:** 2.900€ + IVA

**Royalty mensual:** 5% sobre facturación

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

868 975 490

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

**Otros royalties:**

10% de la facturación

**DATOS DE CONTACTO:**

952 831 200

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

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

## ALTERHOME

**Actividad:**

Gestión de viviendas para alquiler vacacional.

**Año de creación:** 2011

**Locales propios en España:**

170

**Franquicias en España:** 30

**Inversión total:**

24.600€ + IVA

**Derecho de entrada:**

17.7120€ + IVA

**Royalty mensual:**

8,95% sobre las ventas

**DATOS DE CONTACTO:**

[hola@alterhome.es](mailto:hola@alterhome.es)

<https://franquicias.alterhome.es>

## RED VISTORÍAS

**Actividad:**

La franquicia ofrece servicios de inspección técnica de inmuebles en procesos de compraventa, alquiler, entrega y devolución de propiedades, “una necesidad cada vez más reconocida en el sector inmobiliario”, como subrayan desde una cadena con nueve años de experiencia en el mercado brasileño.

**Año de creación:** 2017

**Locales propios en España:**

0

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

5.000€

**Derecho de entrada:**

A partir de 20.000 Euros + IVA

**Royalty mensual:**

15% sobre ventas

**Canon de publicidad:**

Incluido en royalties

**DATOS DE CONTACTO:**

(+34) 679 44 85 68

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

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

# El éxito de tener **tu propia tienda Dia**



Gran red  
de socios  
**+1500  
franquicias**



**33%**  
franquiciados  
tienen más de  
una tienda



Pasión por  
**el cliente**



**+ 11.000**  
empleos  
generados



Líderes en  
**proximidad**



**Acompañamiento  
completo**  
del franquiciado



**franquicia.dia.es**

## ALIMENTACIÓN

La distribución alimentaria creció en España al 3,7% en 2024, hasta los 116.280 millones de euros. “Los supermercados y autoservicios serán el segmento con mayor crecimiento, en un contexto de creciente orientación de la demanda hacia compras más frecuentes y de menor importe, lo que favorecerá la expansión de los establecimientos de proximidad”. Entre las tendencias a destacar, la ampliación de la oferta de productos frescos y platos preparados, la mejora de los servicios de entrega a domicilio y recogida en tienda, además de la optimización de los procesos logísticos.

### VINOPREMIER

**Actividad:** Tiendas de vino  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 14  
**Inversión total:**  
 Desde 48.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 669 189 909  
 ffernandez@vinopremier.com  
 www.vinopremier.com

### SUMA

**Actividad:** Supermercado de proximidad y conveniencia  
**Año de creación:** 2000  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 340  
**Inversión total:** -  
**Derecho de entrada:** -  
**Royalty mensual:** -  
**Canon de publicidad:** -

**DATOS DE CONTACTO:**  
 900 300 097  
 sac@transgourmet.es  
 www.sumasupermercados.es/

### UNIDE

**Actividad:** Cooperativa de supermercados alimentación  
**Año de creación:** 1931  
**Locales propios en España:** 11  
**Franquicias en España:** 590  
**Inversión total:** Dependiendo del proyecto, desde 70.000€  
**Derecho de entrada:** No existe, sí hay aportación Capital Social 4.488€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

91 382 65 00  
 expansion@unide.es

### SELECCIÓN IBÉRICOS

**Actividad:** Venta de jamones y embutidos ibéricos de Salamanca  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 Desde 25.000€  
**Derecho de entrada:** 8.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 60€

**DATOS DE CONTACTO:**  
 984-29 94 40  
 contacto@seleccionibericos.com  
 www.seleccionibericos.com

### LA TORTILLA MARAVILLA

**Actividad:** Tortillas de patatas  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
 60.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
 14.900€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
 4% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:**  
 1% (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 913 518 219  
 expansion@consultafranquicias.es

### FRUITES DEL MÓN

**Actividad:** Frutería  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** 36.589€ + IVA

**Derecho de entrada:**  
 18.000€+ IVA

**Royalty mensual:**  
 3% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:**  
 1% (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 91 351 82 19  
 expansion@consultafranquicias.es

### FRITSKY

**Actividad:** Patatería  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
 38.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
 14.900€ + IVA

**Royalty mensual:**  
 4% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:**  
 1% (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 91 351 82 19  
 expansion@consultafranquicias.es

### CHURRITOPPING

**Actividad:**  
 Venta de churros/ cafetería  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
 42.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
 15.000€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
 5% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:**  
 2% (sobre facturación)

## EROSKI FRANQUICIAS

**franquicias.eroski.es**

Ofrecen modelos de negocio competitivos, rentables y sólidos, gracias a la versatilidad de sus formatos. A partir de aquí, el concepto que proponen encaja con autoempleo, inversores o empresarios, entre otros perfiles.



**Actividad:** Supermercados  
**Año de creación:** 1978  
**Total supermercados en España:** 1.328  
**Franquicias en España:** +600  
**Inversión total:**  
 800€/m²  
**Derecho de entrada:**  
 No hay  
**Royalty mensual:**  
 1,68% (Incluido gasto de transporte)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 franquicias@eroski.es

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 91 351 82 19  
 expansion@consultafranquicias.es

### PINOCHO

**Actividad:**  
 Venta de churros/cafetería  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:**  
 73.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
 14.900€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
 5% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:**  
 2% (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 91 351 82 19  
 expansion@consultafranquicias.es

¡Invierte en un  
modelo rentable con  
alta demanda!



# anda CONMiGO

**ABRE TU FRANQUICIA DE TERAPIAS  
INFANTILES Y ADOLESCENTES**



**anda  
CONMiGO®**  
TEEN'S

Un método de eficacia probada,  
para niños/as y adolescentes.

Nuestro éxito se basa en la  
constante calidad y un apoyo al  
franquiciado sin igual.

**franquicias.andaconmigo.com**

**T. 916 322 477**

### **DULCE CANELA**

**Actividad:** Tienda especializada en rollos de canela

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 3

**Inversión total:**

Desde 65.000€

**Derecho de entrada:**

9.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

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

91 626 39 29

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

<https://rollodecanela.es/>

### **LA FRESERÍA**

**Actividad:** Tienda especializada en venta de fresas con chocolate

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en**

**España:** 2

**Franquicias en España:** 20

**Inversión total:**

Desde 65.000€

**Derecho de entrada:**

25.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

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

648 94 99 70

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

<https://lafreseria.es/>

### **PALMERIUM**

**Actividad:** Elaboración y venta de palmeras artesanas y bollería premium

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en**

**España:** 1

**Franquicias en**

**España:** -

**Inversión total:**

Desde 60.000€

**Derecho de entrada:**

20.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

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

611 641 609

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

### **FRUTAS ROSI**

**Actividad:** Frutería

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

Desde 70.000€

**Derecho de entrada:**

12.000€

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** 1%

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

91 640 45 76

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

<https://frutasrosi.es/>

### **EL HORNO DE BABBETTE**

**Actividad:**

Panadería/pastelería artesana

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

Desde 80.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

### **DIA**

**franquicia.dia.es**

Su propuesta se basa en una tienda que facilita al cliente una experiencia de compra fácil, rápida y completa, cerca de casa y con productos de la mejor calidad a un precio asequible.



**Actividad:** Supermercados

**Año de creación:** 1979

**Locales propios en España:** 790

**Franquicias en España:** 1.512

**Total tiendas Grupo Dia:** 3.358

tiendas (2.329 en España y 1.029 en Argentina)

**Inversión total:** Inversión mínima, solo aportación de garantías.

**Derecho de entrada:** 300 euros

**Royalty mensual:** 2% sobre venta

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

[info@franquicia.dia.es](mailto:info@franquicia.dia.es)

**Royalty mensual:** 2,5%

**Canon de publicidad:** 1%

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

91 640 45 76

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

<https://elhornodebabbette.com/tiendas-asociadas/>

### **MOTIKO**

**Actividad:** El modelo se apoya en un dulce exótico (el *mochi* japonés) y en los *mochidots*.

**Año de creación:** -

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias en España:** 3

**Inversión total:**

40.000€

**Derecho de entrada:**

15.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

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

91 297 82 38

[expansion1@befranquicia.com](mailto:expansion1@befranquicia.com)

### **TIERRA GRANEL**

**Actividad:**

Venta producto a granel

**Año de creación:** 2025

**Locales propios**

**en España:** 2

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

32.600€ + IVA

**Derecho de entrada:**

16.000€ + IVA

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

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

+34 91 351 82 19

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

### **LA DESPensa EXPRESS**

**Actividad:** Supermercados

**Año de creación:** 2010

**Locales propios en España:**

129

**Franquicias en España:** 60

**Inversión total:** Según m<sup>2</sup>

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

### **CARREFOUR EXPRESS**

[www.carrefour.es/franquicias](http://www.carrefour.es/franquicias)

“Apoyamos de forma constante y permanente a unos franquiciados a quienes proporcionamos calidad, surtido amplio y la confianza de nuestra marca en todos los productos”. A partir de aquí, ofrecen cercanía y confianza a los clientes, “sin olvidar la excelente política de precios garantizados por el grupo Carrefour”, subrayan desde una central que desarrolla tiendas con una ambientación moderna y sencilla.



**Actividad:** Supermercados

**Año de creación:** 1959

**Locales propios en España:** 100

**Franquicias en España:** 1.050

**Inversión total:** 1.500-1.800

euros por metro cuadrado aprox.

**Derecho de entrada:** -

**Royalty mensual:** -

**Canon de publicidad:** -

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

[franquicia\\_supermercado@carrefour.com](mailto:franquicia_supermercado@carrefour.com)

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

682 35 37 37

[joaquin@grupoladespensa.com](mailto:joaquin@grupoladespensa.com)

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

### **NATA LISBOA**

**Actividad:** Cafetería y pastelería

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:**

A partir de 100.000 euros

**Derecho de entrada:**

25.000€ + IVA

**Royalty mensual:** 100€

(geomarketing)

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

679 44 85 68

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

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

# *Curves*<sup>®</sup>



MÁS QUE  
**FITNESS:** LIDERA EL  
**CAMBIO**



## BELLEZA

Avanza el proceso de concentración en el sector de la peluquería, con la reciente integración de Oh My Cut! en Provalliance. El mercado ibérico de perfumería y cosmética, por su parte, facturó 8.164 millones de euros en 2024, una subida interanual del 7,5%. “El crecimiento de las ventas se mantiene en 2025, estimándose para el cierre de este ejercicio un ascenso adicional cercano al 5%”. Este comportamiento ilustra el buen momento de un sector donde la especialización es una vía interesante para crecer y en el que todavía hay mercados por desarrollar, como el del spa capilar.

### D-UÑAS

**Actividad:** Comercialización de servicios y productos especializados en el cuidado y belleza de manos, pies, uñas esculpidas, belleza de ojos y estética en general.

**Año de creación:** 2008

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 65

**Inversión total:** Desde 75.000€

**Derecho de entrada:**

Desde 15.000€

**Royalty mensual:** A partir de 500€

**Canon de publicidad:** 140€

### DATOS DE CONTACTO:

693 81 39 66

[expansion@d-beautygroup.com](mailto:expansion@d-beautygroup.com)

<https://d-unas.com/es/>

### SINVELLO!

**Actividad:** Experiencia premium en depilación láser diodo

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 20

**Franquicias en España:** 170

**Inversión total:** 18.000 euros + IVA, aproximadamente

**Derecho de entrada:**

10.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

1.900 euros + IVA

**Canon de publicidad:**

750 euros + IVA

### DATOS DE CONTACTO:

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

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

### SAPPHIRA PRIVE

**Actividad:**

Estética y belleza

**Año de creación:** 2008

**Establecimientos en España:** 90

**Inversión total:**

Desde 40.000€

### DATOS DE CONTACTO:

609 059 580

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

<https://sapphiraprive.com>

### LA ESMALTERÍA

**Actividad:** Manicura, pedicura, uñas, depilación, tratamientos de belleza, masajes, extensiones de pestañas.

**Año de creación:** 2023

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 17

**Inversión total:** 57.432€

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 1%

### DATOS DE CONTACTO:

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

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

### YVES ROCHER

**Actividad:**

Cosmética natural y estética

**Año de creación:** 1978

**Locales propios en España:** 27

**Franquicias en España:** 94

**Inversión total:**

A partir de 35.000 euros

**Derecho de entrada:**

5.000€ + IVA

**Royalty mensual:** Canon comercial

### DATOS DE CONTACTO:

620 85 83 39 / 91 678 84 16

[nuria.rujas@ymnet.com](mailto:nuria.rujas@ymnet.com)

[www.yves-rocher.es](http://www.yves-rocher.es)

### FRANCK PROVOST

**Actividad:**

Salones de peluquería y belleza

**Año de creación:** 1975

**Locales propios en**

**España:** 2

**Franquicias en España:** 9

**Inversión total:** 90.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** Desde 900€

**Canon de publicidad:** Incluido

### DATOS DE CONTACTO:

663 137 498

[franquicias@correo-provalliance.es](mailto:franquicias@correo-provalliance.es)

<https://franquicias.provalliance.com/franck-provost-3>

### LLONGUERAS

**Actividad:**

Salones de peluquería y belleza

**Año de creación:** 1955

**Locales propios en España:** 33

**Franquicias en España:** 36

**Inversión total:** 90.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** Desde 900€

**Canon de publicidad:** Incluido

### DATOS DE CONTACTO:

663 137 498

[franquicias@correo-provalliance.es](mailto:franquicias@correo-provalliance.es)

<https://franquicias.provalliance.com/llongueras-4>

### JEAN LOUIS DAVID

**Actividad:**

Salones de peluquería y belleza

**Año de creación:** 1961

**Locales propios en España:** 14

**Franquicias en España:** 52

**Inversión total:** 90.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** Desde 900€

**Canon de publicidad:** Incluido

### DATOS DE CONTACTO:

663 137 498

[franquicias@correo-provalliance.es](mailto:franquicias@correo-provalliance.es)

<https://franquicias.provalliance.com>

## MARCO ALDANY

<https://marcoaldany.com/franquicias/>

Franquicia internacional líder que cuenta con la experiencia de más de 400 aperturas en todo el mundo y más de 4.000 estilistas.



**Actividad:** Peluquería, estética y venta de productos

**Año de creación:** 1997

**Franquicias en España:**

+ de 200 salones en España

**Inversión total:**

75.000€ + canon de entrada + obra civil

**Derecho de entrada:**

Incluido en inversión

**Royalty mensual:** 1.300€

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

91 521 87 33 / 696 91 77 25

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

[com/jean-luis-david](http://com/jean-luis-david)

### CARLOS CONDE

**Actividad:** Barbería

**Año de creación:** 1997

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 48

**Inversión total:** 45.000€

**Derecho de entrada:** 12.000€

**Royalty mensual:** Desde 500€

### DATOS DE CONTACTO:

[www.carlosconde](http://www.carlosconde)

[peluqueros.com](http://peluqueros.com)

### OH MY CUT!

**Actividad:**

Salones de peluquería y belleza

**Año de creación:** 2007

**Locales propios en España:** 17

**Franquicias en España:** 28

**Inversión total:** 70.000€

**Derecho de entrada:** 12.000€

**Royalty mensual:** Desde 600€

### DATOS DE CONTACTO:

663 137 498 / [franquicias@](mailto:franquicias@)

correoprovalliance.es  
https://ohmycut.com/pages/  
abre-tu-franquicia

### GRUPO PANTERA

**Actividad:** Estética y belleza  
**Año de creación** 2024  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 7  
**Pack de negocio:**  
Desde 39.900€  
**Royalty mensual:** 8%  
**Canon de publicidad:**  
800€/mes

#### DATOS DE CONTACTO:

91 640 45 76  
info@mundofranquicia.com  
https://centrospantera.com

### ANGÉLICA MADALINA CENTRO DE UÑAS Y PESTAÑAS

**Actividad:** Centro especializado  
en uñas y pestañas  
**Año de creación** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
Desde 25.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
25.000 euros + IVA  
**Royalty mensual:** 350€ + IVA  
**Canon de  
publicidad:** 250€ + IVA

#### DATOS DE CONTACTO:

642 101 248  
gestionamasturias@gmail.com  
www.angelicamadelina.com

### ZONA CURLY

**Actividad:** Servicios de peluque-  
ría y belleza especializados en  
cabello rizado, afro y ondulado  
**Año de creación** 2025  
**Locales propios en España:** 3  
**Inversión total:**  
Desde 28.000€  
**Derecho de entrada:** 12.000€  
**Royalty mensual:** 7%  
**Canon de publicidad:** 3%

#### DATOS DE CONTACTO:

648 94 99 70  
jgarcia@4franquicias.com  
https://zonacurly.com

### ELIXIR PERFUMES

**Actividad:**  
Venta de perfumes árabes, aceites  
aromáticos y ambientación  
**Año de creación** 2025  
**Locales propios en España:** 4  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
Alrededor de 125.000€  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** -  
**Canon de publicidad:** 1,5%

#### DATOS DE CONTACTO:

672 63 15 74  
jpui@4franquicias.com  
https://elixirperfumes.es/

### BELLE & GO

**Actividad:** Estética  
**Año de creación** 2015  
**Locales propios en España:** 2

### MACHO SPORTS BARBER SHOP

https://machobarbers.com/  
franquicias/

La primera cadena de franqui-  
cias de peluquería masculina y  
barberías de España. "Nuestra  
metodología y conocimiento hacen  
de éste un negocio único y fácil de  
gestionar".



**Actividad:** Barbería  
**Año de creación:** 2010  
**Franquicias en España:**  
+ de 40 barberías  
**Inversión total:**  
50.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** Canon de  
entrada incluido en inversión  
**Royalty mensual:** 500€ + IVA  
**Canon de publicidad:**  
Incluido en royalty

#### DATOS DE CONTACTO:

91 521 87 33  
franquicias@machobarbers.com

**Inversión total:**  
48.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
11.900 euros + IVA  
**Royalty mensual:** 7% (primeros 4  
meses, después 100€ fijos)  
**Canon de publicidad:** -

#### DATOS DE CONTACTO:

+34 91 351 82 19  
expansion@  
consultafranquicias.es

### BE BEAUTY

**Actividad:**  
Estética y belleza  
**Año de creación** 2016  
**Franquicias en España:** 17  
**Inversión total:** 39.900€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** Primer año sin  
royalty; 3% después  
**Canon de publicidad:** -

#### DATOS DE CONTACTO:

665 09 18 04  
franquicias@be-beauty.es  
www.be-beauty.es

### JAPANESE HEAD SPA

**Actividad:** Belleza / Spa  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en  
España:** 21  
**Franquicias en España:** 17  
**Inversión total:**  
35.500€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:** 500€ mes  
**Canon de publicidad:** 499€ mes

**DATOS DE CONTACTO:**  
comunicacion@japaneseheads-  
pa.es  
www.japaneseheadspa.es

### DON LIU

**Actividad:**  
Estética especializada  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 46.200€ + IVA  
**Derecho de entrada:**  
14.990€ + IVA  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 1%

### DESSANGE

https://dessangeparis.es/  
Unirse a esta red es entrar en una  
Maison de prestigio con 70 años  
de experiencia, "donde el arte de la  
peluquería se fusiona con el lujo y  
la sofisticación".

DESSANGE  
PARIS

**Actividad:** Salón de Peluquería  
de lujo  
**Año de creación:** 1956  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** + de 350  
salones a nivel internacional  
**Inversión total:**  
Desde 195.000€  
**Derecho de entrada:**  
Desde 30.000€  
**Royalty mensual:** 7%  
**Canon de publicidad:** 2%

#### DATOS DE CONTACTO:

91 521 87 33 / 696 91 77 25  
franquicias@dessangeparis.es

#### DATOS DE CONTACTO:

+34 91 351 82 19  
expansion@  
consultafranquicias.es

### DIDER

**Actividad:** Marca francesa espe-  
cializada en cosméticos premium y  
servicios exclusivos de estética  
**Locales propios en  
España:** 0  
**Franquicias en  
España:** 1  
**Inversión total:**  
19.000€  
**Derecho de entrada:**  
9.000€  
**Royalty mensual:** 175€  
**Canon de publicidad:** 100€

#### DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38  
expansion1@befranquicia.com



## HOSTELERÍA-RESTAURACIÓN

El *açaí* se consolida como tendencia y los espacios de *poké* trascienden más allá de su producto estrella, fenómenos que ratifican la pujanza de la gastronomía saludable. En la comida rápida mandan las hamburguesas, con una facturación de 3.580 millones y un crecimiento del 8,3%, según DBK. “El grupo de otros establecimientos creció al 9,5%, impulsado por la demanda de pollo frito y la aparición de nuevos conceptos”. El vendaval de novedades confirma la vitalidad de un mercado donde la calidad y la flexibilidad en los momentos de consumo son ingredientes de éxito.

### 100 MONTADITOS

<https://spain.100montaditos.com>

Es la marca más icónica de Restalia. Hablamos de un concepto que ofrece a los clientes sus conocidos montaditos, además de tapas, cervezas y raciones a precios económicos y con sus populares promociones de producto como la Euromanía, siguiendo la filosofía de la compañía.

**100 MONTADITOS**  
/ CERVEZERÍA /

**Actividad:** Cervecerías

**Año de creación:** 2001 (Restalia)

**Establecimientos:** Más de 600 (red total de Restalia)

**Inversión total:**

A partir de 200.000€ aproximadamente

**Derecho de entrada:** 35.000€

**Royalty mensual:** 7%

**DATOS DE CONTACTO:**

[exporestalia@gruporestalia.com](mailto:exporestalia@gruporestalia.com)

### SIBUYA URBAN SUSHI BAR

**Actividad:** Restauración especializada en cocina japonesa

**Año de creación:** 2016

**Locales propios en España:** 50

**Franquicias en España:** 24

**Inversión total:**

400.000-500.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:**

6% + 1% publicidad

**DATOS DE CONTACTO:**

987 79 91 00

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

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

### KOA POKE

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** 120.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

623 42 98 15

[anaquintela@koapoke.es](mailto:anaquintela@koapoke.es)

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

### LA PEPITA BURGER BAR

**Actividad:** Hostelería

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 17

**Inversión total:**

200.000-250.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 4,5%

**Canon de publicidad:** 1,5%

**DATOS DE CONTACTO:**

886 111 353

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

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

### LA MAFIA SE SIENTA A LA MESA

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2000

**Locales propios en España:** 7

**Franquicias en España:** 83

**Inversión total:** 600.000€

**Derecho de entrada:** 32.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**

628 79 43 28

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

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

### ALOHA

**Actividad:** Poké bar

**Año de creación:** 2016

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 22

**Inversión total:** 120.000€

**Derecho de entrada:**

15.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

5% s/explotación neta

**Canon de publicidad:**

1% s/explotación neta

**DATOS DE CONTACTO:**

91 309 65 15

[aloha@bya.es](mailto:aloha@bya.es)

<https://healthylifehappylyfe.es>

### RAMEN KAGURA

**Actividad:**

Restauración temática

**Año de creación:** 2020

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 23

**Inversión total:** 200.000€

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

91 309 65 15

[ramenkagura@bya.es](mailto:ramenkagura@bya.es)

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

### BARRA DE PINTXOS

**Actividad:** Restauración

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 5

### ALBORAYA

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

Su mayor valor diferencial es el producto: 100% artesanal, elaborado con materias primas de calidad en su propio obrador, siguiendo métodos tradicionales.



**Actividad:**

Horchatería, heladería, cafetería

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** 100.000€ (más IVA y obra civil)

**Derecho de entrada:**

12.000€ + IVA

**Royalty mensual:** 4% s/ventas sin IVA

**Canon de publicidad:** 2% s/ventas sin IVA

**DATOS DE CONTACTO:**

91 309 65 15

[alboraya@bya.es](mailto:alboraya@bya.es)

**Franquicias en España:** 16

**Inversión total:** A partir de 200.000 euros

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 5%

**DATOS DE CONTACTO:**

647 511 368

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

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

### DULCE SAFARI

**Actividad:** Hostelería

**Año de creación:** 2023

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 8

**Inversión total:** -

**Derecho de entrada:** 25.000€

**Royalty mensual:** 7%



**INIVERTE EN TU FUTURO**  
**ABRE TU**  
**FRANQUICIA**  
**REMAX®**



**TU PRÓXIMO GRAN NEGOCIO**  
**EMPIEZA AQUÍ.**

Más información en: **franquiciaremax.es** • **expansion@remax.es**

**DATOS DE CONTACTO:**

614 373 215  
[info@dulcesafari.com](mailto:info@dulcesafari.com)  
<https://dulcesafari.com/franquicias>

**PIZZERÍAS CARLOS**

**Actividad:** Pizzerías  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 72  
**Franquicias en España:** 23  
**Inversión total:** 300.000-350.000 euros  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

91 755 15 64  
[expansion@pizzeriascarlos.es](mailto:expansion@pizzeriascarlos.es)  
<https://pizzeriascarlos.es>

**UDON ASIAN FOOD**

**Actividad:** Comida asiática  
**Año de creación:** 2004  
**Locales propios en España:** 26  
**Franquicias en España:** +80  
**Inversión total:** 350.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 30.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 6%  
**Otros royalties:** Incluido

**DATOS DE CONTACTO:**

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

**LUCCIANO'S**

**Actividad:** Heladería  
**Año de creación:** 2022  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 4  
**Inversión total:** Desde 350.000€  
**Derecho de entrada:** 28.000€  
**Canon de publicidad:** 2% s/ventas

**DATOS DE CONTACTO:**

+34 639 88 82 23  
[kllopart@luccianos.net](mailto:kllopart@luccianos.net)  
<https://luccianos.net/>

**MYKA GREEK FROZEN YOGURT**

**Actividad:** Heladería frozen yogurt  
**Año de creación:** 2023

**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 5  
**Inversión total:** 125.000€  
**Derecho de entrada:** 35.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

620 100 320  
[info@mykagreek.com](mailto:info@mykagreek.com)  
<https://mykagreek.com>

**OAKBERRY**

**Actividad:** Açai bowls  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 28 + 1 operación móvil  
**Franquicias en España:** 35  
**Inversión total:** Desde 100.000 euros + IVA  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 6% ingresos brutos

**BIBÌ E BIBÒ**

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

La cadena despliega una amplia variedad de sabores 100% italianos y artesanales, y postres con productos totalmente artesanos y elaborados delante del cliente. Se definen como la heladería de cucurucho inquieto, ya que sus helados adoptan diversos formatos que permiten su degustación de una forma divertida.



**Actividad:** Heladería  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 6  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** 131.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:** 3%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

91 309 65 15  
[bibiebibo@bya.es](mailto:bibiebibo@bya.es)

**Canon de publicidad:**

2% ingresos brutos

**DATOS DE CONTACTO:**

[marketing.es@oakberry.com](mailto:marketing.es@oakberry.com)  
[www.oakberry.com](http://www.oakberry.com)

**LA TAGLIATELLA**

**Actividad:** Restauración Italiana  
**Año de creación:** 2002  
**Locales propios en España:** 65  
**Franquicias en España:** 156  
**Inversión total:** Desde 600.000€ (2.000 €/m2+IVA)  
**Derecho de entrada:** 40.000€+ IVA  
**Royalty mensual:** 7%

**DATOS DE CONTACTO:**

91 799 16 50  
[expansion@amrest.eu](mailto:expansion@amrest.eu)  
[www.latagliatella.es](http://www.latagliatella.es)

**EL PEZ GASTROTIENDAS**

**Actividad:** Vermutería-gastrobar  
**Año de creación:** 2023  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** 50.000 euros  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** 5%

**DATOS DE CONTACTO:**

605 26 48 27  
[expansion@elpez.es](mailto:expansion@elpez.es)  
[www.elpez.es](http://www.elpez.es)

**FREIDURÍA LUTE Y JESÚS**

**Actividad:** Freiduría de pescado  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 7  
**Franquicias en España:** 5  
**Inversión total:** 65.000 euros  
**Derecho de entrada:** 18.000€  
**Royalty mensual:** 7%

**DATOS DE CONTACTO:**

605 26 48 27  
[freiduriasluteyjesus@gmail.com](mailto:freiduriasluteyjesus@gmail.com)  
<https://luteyjesus.com>

**LITTLE THAI**

**Actividad:** Street food thai fusion  
**Año de creación:** 2024

**CERVECERÍAS LA SUREÑA**

<https://lasurena.es/es/>

Propuesta de cervecería y tapas que evoca el ambiente de las tabernas andaluzas. Recientemente, ha experimentado una renovación, en su estética y en su carta, incluyendo nuevas propuestas como la hamburguesa de camarón y formatos de venta con el "cajón" de botellines de cerveza.

CERVECERÍA  
**LA SUREÑA**

**Actividad:** Cervecerías  
**Año de creación:** 2001 (Restalia)  
**Establecimientos:** Más de 600 (red total de Restalia)  
**Inversión total:** A partir de 200.000€ aproximadamente  
**Derecho de entrada:** 35.000€  
**Royalty mensual:** 7%

**DATOS DE CONTACTO:**

[exporestalia@gruporestalia.com](mailto:exporestalia@gruporestalia.com)

**Locales propios en España:** 8  
**Inversión total:** 100.000€ (formato Córner o Kiosco)  
**Derecho de entrada:** 24.000€  
**Royalty mensual:** 6%

**DATOS DE CONTACTO:**

605 26 48 27  
[franquicias@littlthai.com](mailto:franquicias@littlthai.com)  
[www.littlthai.es](http://www.littlthai.es)

**SANTAGLORIA**

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 1963  
**Locales propios en España:** 22  
**Franquicias en España:** 175  
**Inversión total:** 200.000€ (inversión mínima)  
**Derecho de entrada:** 24.000€  
**Royalty mensual:** 5% + 1% de fondo de marketing

**DATOS DE CONTACTO:**  
915 640 944 (ext 2020)  
[franquicias@foodbox.es](mailto:franquicias@foodbox.es)  
[www.santagloria.com](http://www.santagloria.com)

### **LATERAL**

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 1997  
**Locales propios en España:** 19  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 650.000€  
(inversión mínima)  
**Derecho de entrada:** 40.000€  
**Royalty mensual:** 5% + 1% de fondo de marketing

**DATOS DE CONTACTO:**  
915 640 944 (ext. 2020)  
[franquicias@foodbox.es](mailto:franquicias@foodbox.es)  
[www.lateral.com](http://www.lateral.com)

### **VEZZO**

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 8

### **PEPETACO**

<https://pepetaco.es>  
Marca basada en el estilo tex-mex, con tacos, burritos, nachos y otras opciones de comida y bebidas, pensada para una propuesta de comida étnica en un ambiente colorista y bullicioso de *street food* para quienes buscan algo diferente.



**Actividad:** Restauración mexicana  
**Año de creación:** 2001 (Restalia)  
**Establecimientos:** Más de 600 (red total de Restalia)  
**Inversión total:** A partir de 200.000€ aproximadamente  
**Derecho de entrada:** 35.000€  
**Royalty mensual:** 7%

**DATOS DE CONTACTO:**  
[exporestalia@gruporestalia.com](mailto:exporestalia@gruporestalia.com)

**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 350.000€  
(inversión mínima)  
**Derecho de entrada:** 28.000€  
**Royalty mensual:** 5% + 1% de fondo de marketing

**DATOS DE CONTACTO:**  
918 640 944 (ext. 2020)  
[franquicias@foodbox.es](mailto:franquicias@foodbox.es)  
[www.vezzo.es](http://www.vezzo.es)

### **OLEMOLE**

**Actividad:** Cadena de restauración de comida *urban mex*  
**Año de creación:** 2019  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 180.000€  
**Derecho de entrada:** 20.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
680 58 65 11  
[carlos.ruiz@mexicana.defranquicias.com](mailto:carlos.ruiz@mexicana.defranquicias.com)  
[www.olemole.es](http://www.olemole.es)

### **LA MORDIDA**

**Actividad:** Restaurantes mexicanos  
**Año de creación:** 1995  
**Locales propios en España:** 5  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 146.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1,5%

**DATOS DE CONTACTO:**  
680 586 511  
[info@mexicanadefranquicias.com](mailto:info@mexicanadefranquicias.com)  
[www.lamordida.com](http://www.lamordida.com)

### **O'DREAMS**

**Actividad:** Hostelería/Restauración  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** 60.000-80.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 5,5%  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
+34 611 00 27 23  
[diego.restrepo@odreams.es](mailto:diego.restrepo@odreams.es)  
<https://odreamsfranquicia.es>

### **SUMMY YOGURT EXPERIENCE**

**Actividad:** Yogurtería  
**Año de creación:** 2023  
**Franquicias en España:** 20  
**Inversión total:** Tienda (desde 17.900€ + obra civil). *Foodtruck*, (47.900€, todo incluido).  
**Derecho de entrada:** 12.000€  
**Royalty mensual:** 5% sobre la facturación neta, impuestos excluidos

**DATOS DE CONTACTO:**  
868 722 335  
[info@summynaturalexperience.com](mailto:info@summynaturalexperience.com)  
[www.summyyogurtexperience.com](http://www.summyyogurtexperience.com)

### **DOMINOS PIZZA**

**Actividad:** Hostelería  
**Año de creación:** 2009  
**Locales propios en España:** + 402  
**Franquicias en España:** + 81  
**Inversión total:** Desde 350.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 6%  
**Canon de publicidad:** 4%  
**Otros royalties:**  
*Delivery* 3% s/ventas netas

**DATOS DE CONTACTO:**  
[abretudominos@alsea.net](mailto:abretudominos@alsea.net)  
[www.dominospizza.es](http://www.dominospizza.es)

### **SMÖÖY**

**Actividad:** Yogurtería-Heladería  
**Año de creación:** 2010  
**Locales propios en España:** 8  
**Franquicias en España:** 50  
**Inversión total:** Desde 45.000€  
**Derecho de entrada:** 8.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 4%

**DATOS DE CONTACTO:**  
968 78 81 99  
[expansion@smooy.es](mailto:expansion@smooy.es)  
[www.smooy.com](http://www.smooy.com)

### **EL OBRADOR DE GOYA**

**Actividad:** Panadería y pastelería artesanal con *bakery & coffee*  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 5  
**Franquicias en España:** 22  
**Inversión total:** De 80.000+IVA hasta 180.000€+IVA

**Derecho de entrada:** 18.000€ + IVA (*coffee&bakery*), 15.000€ + IVA (*take away*)  
**Canon de publicidad:** 1% sobre ventas  
**Otros royalties:** 1% *royalty* de explotación

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 410 98 13  
<https://obradordegoya.com/>

### **LA ROLLERIE**

**Actividad:** Restaurante + Cafetería Casual Food  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 9  
**Inversión total:** 300.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 1.500€

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 877 16 70  
[franquicias@larollerie.com](mailto:franquicias@larollerie.com)  
[www.larollerie.com](http://www.larollerie.com)  
**HAMBURGUESA NOSTRA**  
**Actividad:** Hamburguesería  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 20  
**Franquicias en España:** 5  
**Inversión total:** Desde 350.000€  
**Derecho de entrada:** 40.000€  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
648 94 99 70  
[jgarcia@t4franquicias.com](mailto:jgarcia@t4franquicias.com)  
[www.hamburguesanostra.com](http://www.hamburguesanostra.com)

### **AÇAÍ SAN**

**Actividad:** Comercialización de productos elaborados a base de *açaí* y otros superalimentos  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 30.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
611 641 609  
[asalvador@t4franquicias.com](mailto:asalvador@t4franquicias.com)  
<https://acaisan.com>

### **SALAD MARKET**

**Actividad:** Salad Bar  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 13  
**Inversión total:** 170.000€ aprox.  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** 6%  
**Canon de publicidad:** 1%

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

672 63 15 74  
[jpuig@t4franquicias.com](mailto:jpuig@t4franquicias.com)  
<https://saladmarket.es/>

### **LEMONGRASS**

**Actividad:** Comida thai  
**Año de creación:** 2009  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 230.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

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

611 641 609  
[asalvador@t4franquicias.com](mailto:asalvador@t4franquicias.com)  
<https://lemongrass.es>

### **AICHA BUBBLETEA**

**Actividad:** Bubble tea  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 5  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 59.000€ (no incluye obra civil)  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Royalty mensual:** 500 euros  
**Canon de publicidad:** 300 euros

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

662 53 53 88  
[xaltarriba@t4franquicias.com](mailto:xaltarriba@t4franquicias.com)  
<https://aichabubbletea.com>

### **SURF´ N´ FRIES**

**Actividad:** Patatas fritas gourmet y snacks  
**Año de creación:** 2009  
**Locales propios en España:** +45 puntos de venta internacionales  
**Inversión total:** 14.000€ (formato carrito) / Desde 70.000€ (formato tienda)  
**Derecho de entrada:** 7.000€

(formato carrito) / 15.000€ (formato tienda)  
**Otros royalties:** 6% sobre cada venta, aplicado al coste del packaging

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

672 63 15 74  
[jpuig@t4franquicias.com](mailto:jpuig@t4franquicias.com)  
<https://surfnfries.com>

### **FABORIT**

**Actividad:** Restauración - cafetería  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 32  
**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:** Desde 400.000€  
**Derecho de entrada:** 36.000€  
**Royalty mensual:** 6%

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

91 640 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
<https://franquicias.faborit.com>

### **LAFACTORIA**

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 170.000€  
**Derecho de entrada:** 18.000€  
**Royalty mensual:** 6%  
**Canon de publicidad:** 1%

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

91 640 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
<https://lafactoria.es/franquicias>

### **ROOST CHICKEN**

**Actividad:** Restauración  
**Año de creación:** 2023  
**Locales propios en España:** 7  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 200.000€  
**Derecho de entrada:** 25.000€  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 2%

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

91 640 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
<https://roostchicken.es>

### **MONKIRIA**

**Actividad:** Restauración y coctelería  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 3  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 140.000€  
**Derecho de entrada:** 20.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

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

91 640 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
<https://monkiria.com/franquiciate>

### **CRÍTICO**

**Actividad:** Comida americana  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** 55.800€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 19.900€ + IVA  
**Royalty mensual:** 4%  
**Canon de publicidad:** 2%

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

+34 91 351 82 19  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **ROHLA**

**Actividad:** Comida americana  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:** 80.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:** 20.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

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

+34 91 351 82 19  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **IL POSTINO**

**Actividad:** Restauración italiana  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 5  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** Desde 100.000€  
**Derecho de entrada:** 18.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%  
**Otros royalties:** -

### **TGB**

**https://thegoodburger.com/es**  
 Cadena de hamburgueserías de corte moderno y urbano, pionera en la técnica de la smash burger montada sobre un pan original de la marca y con un concepto basado en productos de calidad a precios económicos, promociones de alto impacto e innovadoras recetas de edición limitada.

## **THEGOODBURGER**

**Actividad:** Hamburgueserías  
**Año de creación:** 2001 (Restalia)  
**Establecimientos:** Más de 600 (red total de Restalia)  
**Inversión total:** A partir de 290.000€ aproximadamente  
**Derecho de entrada:** 35.000€  
**Royalty mensual:** 7%

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

[exporestalia@gruporestalia.com](mailto:exporestalia@gruporestalia.com)

#### **DATOS DE CONTACTO**

916 40 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
<https://ilpostino.es/franquicia/>

### **GINOS**

**Actividad:** Hostelería (restauración italiana casual dining)  
**Año de creación:** 2010  
**Locales en España:** +110 restaurantes  
**Franquicias en España:** Más del 30% de los locales son franquiciados  
**Inversión total:** Desde 475.000 € + IVA  
**Canon de entrada:** 36.000 € + IVA  
**Royalty mensual:** 5%  
**Aportación al fondo de Marketing:** 2,3%  
**Otros royalties:** N/A

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

[franquicias@alsea.net](mailto:franquicias@alsea.net)  
<https://www.ginos.es/franquicias>

# SÚMATE AL ORGULLO DE FRANQUICIAR CON RES+ALIA® HOLDING



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

**100**  
MONTADITOS®

**TGB**  
THEGOODBURGER

CERVECERÍA  
**LA SUREÑA**

**PEPE  
TACO**  
TACOS & BIRRAS

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

[exporestalia@gruporestalia.com](mailto:exporestalia@gruporestalia.com)

+34 91 372 48 72

[quieroserfranquiciado.gruporestalia.com](http://quieroserfranquiciado.gruporestalia.com)

## PAPOS

**Actividad:** Bocatería y Hamburguesería

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** Desde 95.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

**Otros royalties:**

### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

<https://papos.es/franquicias/>

## EL COMIENZO

**Actividad:** Hamburguesería

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** Desde 90.000€

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

<https://elcomienzobyjlg.es/franquicias/>

## 9.30 TAKE A BREAK

**Actividad:** Restauración - Café de especialidad con origen colombiano

**Año de creación:** 2019 (Colombia)

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** Desde 250.000€

**Derecho de entrada:** 20.000€

**Royalty:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

<https://930cafe.es/experiencia-930/>

## ALFREDO'S BARBACOA

**Actividad:** Restauración americana

**Año de creación:** 2023

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:** Desde 200.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

<https://alfredos-barbacoa.es/franquicia-alfredos/>

## KALÚA HELADOS

**Actividad:** Heladería

**Año de creación:** 2021

**Locales propios en España:** 6

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:** Desde 170.000€

**Derecho de entrada:** 28.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

<https://kaluahelados.com/franquicias/>

## LA GROWLERIA

**Actividad:** Cervecería artesanal

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** Desde 100.000€

**Derecho de entrada:** 24.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

<https://lagrowleria.com/franquicias/>

## JUANCHO'S BBQ

**Actividad:** Hamburguesería

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** No tiene

**Inversión total:** 120.000€

**Derecho de entrada:** 24.000€

**Royalty explotación:** 7%

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

<https://juanchosbbq.com/>

## SABOR GAUCHO

**Actividad:** Churrasquerías brasileñas

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:** Desde 250.000€

**Derecho de entrada:** 25.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 2%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

672 63 15 74

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

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

## SYKO COFFEE

**Actividad:** Cafetería de especialidad griega

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:** Desde 66.250€

**Derecho de entrada:** 12.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

648 94 99 70

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

<https://sykocafe.com/>

## BENDY

**Actividad:** Panadería y pastelería creativa

**Año de creación:** 2023

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:** Desde 78.650€

**Derecho de entrada:** 16.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

611 641 609

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

<https://bendypastelerias.com/>

## PERRETXICO

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

Uno de sus principales factores competitivos es el producto y la cocina vasca que ofrecen a los clientes a través de su barra de pintxos, de los platos y las raciones, en locales con un ambiente fresco y divertido.

**perretxiCo**

**Actividad:** Taberna vasca especializada en pinchos.

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 5

**Inversión total:** 250.000€

(llave en mano)

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

945 242 886

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

## CAMPESINO BURGER

**Actividad:** Hamburguesería

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:** Desde 55.000€

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

**Otros royalties:** -

### DATOS DE CONTACTO:

672 63 15 74

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

<https://el-campesino-burger-madrid.eatbu.com/?lang=es>

## SOMSOM DELICIAS ASIÁTICAS

**Actividad:** Restaurante especializado en comida thai e indonesia

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:** 55.800€  
**Derecho de entrada:** 18.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 662 53 53 88  
[xaltarriba@t4franquicias.com](mailto:xaltarriba@t4franquicias.com)  
<https://www.somsom.es/>

### **MALA YEGUA**

**Actividad:** vermutería  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:**  
**Inversión total:** 93.000€ + iva  
**Derecho de entrada:** 18.000€+ iva (incluido en la inversión)  
**Royalty mensual:** 6 % (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:** 0 % (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 913 518 219  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **MÁS QEDELICIA**

**Actividad:** Restaurante Brasileño  
**Año de Creación:** 2025  
**Locales propios En España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 69,269€ + iva  
**Derecho de Entrada:** 20,000€+ iva  
**Royalty mensual:** 4% (Sobre Facturación)  
**Canon de publicidad:** 1,5% (Sobre Facturación)

**DATOS DE CONTACTO**  
 +34 913 518 219  
[expansion@Consultafranquicias.es](mailto:expansion@Consultafranquicias.es)

### **MALACAÑA**

**Actividad:** especialista en pinchos  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 64,200€ + iva  
**Derecho de entrada:** 19,000€+ iva (incluido en la inversión)  
**Royalty mensual:** 4% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:** 2% (sobre facturación)  
**Otros royalties:**

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 913 518 219  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **GULA**

**Actividad:** Hamburguesería delivery  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 6  
**Inversión total:** 51,300€ + iva  
**Derecho de entrada:** 24,000€+ iva  
**Royalty mensual:** 5% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:** 2% (sobre facturación)  
**Otros royalties:**

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 913 518 219  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **DA VINCI 19**

**Actividad:** Hostelería galardónada  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** 35,000€ + iva  
**Derecho de entrada:** 13,900€+ iva  
**Royalty mensual:** 4% (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:** 1,5 % (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO**  
 +34 913 518 219  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **HELADERÍA LA YAYA**

**Actividad:** Heladería artesanal  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 3  
**Inversión total:** 127,000€ + iva  
**Derecho de entrada:** 20,000€+ iva  
**Royalty mensual:** 5 % (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:** 2 % (sobre facturación)  
**Otros royalties:**

**DATOS DE CONTACTO**  
 +34 913 518 219  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **POLLO PINKY**

**Actividad:** comida rápida  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:**  
**Inversión total:** 90,500€ + iva  
**Derecho de entrada:** 16,000€+ iva  
**Royalty mensual:** 5 % (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:** 2 % (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 913 518 219  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **LA BARRA INKA**

**Actividad:** Cevichería peruana  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:**  
**Inversión total:** 40,438€ + iva  
**Derecho de entrada:** 17,900€+ iva  
**Royalty mensual:** 5 % (sobre facturación)  
**Canon de publicidad:** 2 % (sobre facturación)

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 913 518 219  
[expansion@consultafranquicias.es](mailto:expansion@consultafranquicias.es)

### **RICOS TACOS**

**Actividad:** Urban Food  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** 62.000  
**Derecho de entrada:** 20.000  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**  
 680 586 511,  
[info@mexicanadefranquicias.com](mailto:info@mexicanadefranquicias.com)  
[www.ricostacosburritos.com](http://www.ricostacosburritos.com)

### **SUPERTACO**

**Actividad:** restaurante mex tex  
**Año de creación:** 2019  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** 86.000  
**Derecho de entrada:** 20.000

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

**DATOS DE CONTACTO:**  
 680 586 511  
[info@mexicanadefranquicias.com](mailto:info@mexicanadefranquicias.com)  
[www.supertaco.es](http://www.supertaco.es)

### **FOSTER'S HOLLYWOOD**

**Actividad:** Hostelería (restauración temática americana)  
**Año de creación:** 1987  
**Locales en España:** +200 restaurantes  
**Franquicias en España:** +100 restaurantes franquiciados (más del 50%)  
**Inversión total:** Desde 475.000 € + IVA  
**Canon de entrada:** 36.000 € + IVA  
**Royalty mensual:** 5%  
**Aportación al fondo de Marketing:** 3%  
**Otros royalties:** N/A

**DATOS DE CONTACTO:**  
[franquicias@alsea.net](mailto:franquicias@alsea.net)  
<https://www.fostershollywood.es/franquicias>

### **VIPS**

**Actividad:** Hostelería (casual dining, cocina variada)  
**Año de creación:** 2013  
**Locales en España:** +165 restaurantes  
**Franquicias en España:** Más del 29% de los locales son franquiciados  
**Inversión total:** Desde 585.000 € + IVA  
**Canon de entrada:** 36.000 € + IVA  
**Royalty mensual:** 5%  
**Aportación al fondo de Marketing:** 2,3%  
**Otros royalties:** N/A

**DATOS DE CONTACTO:**  
[franquicias@alsea.net](mailto:franquicias@alsea.net)  
<https://www.vips.es/franquicias/franquicias.html>



## INFORMÁTICA, INTERNET Y TELECOMUNICACIONES + OFICINA-PAPELERÍA

Hablamos de un mercado estable y ya consolidado, con un enorme grado de concentración y donde el *mix* de oferta amplia-precios competitivos es el que marca la diferencia competitiva entre las franquicias. En un segmento dominado por grandes cadenas, observamos la aparición de conceptos que optan bien por la especialización -reacondicionamiento de dispositivos móviles- o por un catálogo diversificado al máximo, con papelería, regalos o copistería, entre otras líneas de negocio. Y un apunte, para finalizar, sobre el sector de mueble de oficina, que creció el 2,9%, hasta alcanzar los 350 millones de euros.

## FOLDER

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

Lla cadena despliega un modelo de negocio con cuatro patas diferenciadas: *retail*, con las tiendas; venta por catálogo; comercio online; licitación o la gran cuenta, (institución, ayuntamiento, organismo público).

### BEEP

#### Actividad:

Especialistas en informática, tanto en venta como en reparación, los centros de la red se dedican a la comercialización de productos informáticos y de nuevas tecnologías al cliente final

**Año de creación:** 1990

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 200

#### Inversión total:

15.000€ + IVA + obra civil (incluye stock inicial)

#### Canon de publicidad:

125€ al mes

#### DATOS DE CONTACTO:

977 30 91 00

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

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

#### DATOS DE CONTACTO:

977 30 91 00

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

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

### DEVUELING

#### Actividad:

Franquicias centro comercial online

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 288

#### Inversión total:

3.695€ + IVA

#### Derecho de entrada:

3.695€ + IVA

#### DATOS DE CONTACTO:

618 315 235

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

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

**Inversión total:** 12.000-14.000€

**Royalty mensual:** 250€

**Otros royalties:** 250€

#### DATOS DE CONTACTO:

602 248 945

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

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

### MANZANA REPARADA

**Actividad:** Venta y reparación de teléfonos móviles reacondicionados y nuevos

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

#### Inversión total:

Desde 30.000€

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

#### DATOS DE CONTACTO:

611 641 609

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

<https://manzanareparada.com>

### CONTROL-C

**Actividad:** Venta de productos de papelería, librería, encuadernación, copistería, fotos y regalo

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

#### Inversión total:

31.000€

**Derecho de entrada:**

7.000€

**Royalty mensual:** 3%

**Canon de publicidad:**

200€/mes

#### DATOS DE CONTACTO:

672 63 15 74

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

[www.control-c.es/es](http://www.control-c.es/es)



**Actividad:** Papelería, material de oficina, suministros integrales

**Año de creación:** 2004

**Locales propios:** 24

**Franquicias:** 126

#### Inversión total:

65.000€ + IVA + obra civil

#### Derecho de entrada:

Desde 6.000€ + IVA

#### Royalty mensual:

Desde 450€ + IVA

#### DATOS DE CONTACTO:

91 644 81 92

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

### PCBOX

#### Actividad:

"Nos dirigimos a los expertos en informática y en nuevas tecnologías; un cliente que busca en nuestras tiendas lo que no puede encontrar en establecimientos generalistas". A partir de aquí, cuentan con trabajadores expertos en el asesoramiento en ventas y reparación, que ofrecen sus conocimientos en los *boxes* que el usuario puede utilizar de forma gratuita

**Año de creación:** 1997

**Locales propios**

**en España:** 36

**Franquicias en España:** 80

#### Inversión total:

25.000€ + IVA

(incluye stock inicial)

#### Royalty mensual:

3% sobre ventas

#### Canon de publicidad:

125€ al mes

### ECOMPUTER

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

**Año de creación:** 2001

**Total tiendas en España:** 25

#### Inversión total:

Desde 25.000€ + IVA

**Derecho de entrada:** 3.900€

#### Royalty mensual:

Porcentaje de facturación de SAT

#### DATOS DE CONTACTO:

630 75 20 47

[felixsamperiz@ecomputer.es](mailto:felixsamperiz@ecomputer.es)

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

### TECNYSHOP

**Actividad:** Consultoría/Servicios Profesionales (telefonía, energía y alarmas)

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 15

### PHONE HOUSE

**Actividad:** Comercialización de servicios de telecomunicaciones

**Año de creación:** 2005

**Locales propios en España:**

Aproximadamente, 200 tiendas

**Franquicias en España:**

Más de 150

#### Inversión total:

Desde 32.000€

**Derecho de entrada:** 9.000€

**Royalty mensual:** Desde 4,5% a

8,5% sobre el margen, según el volumen de facturación y número de tiendas (royalty mínimo mensual: 250€)

#### DATOS DE CONTACTO:

91 640 45 76

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

[www.phonehouse.es/servicios/franquicias.html](http://www.phonehouse.es/servicios/franquicias.html)

# 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**



**Carrefour**  
express



**Carrefour**  
market

Para más información, dirígete a:  
Departamento de Franquicias.

Parque Empresarial OMEGA,  
Avda de la Transición Española  
nº 36, 28108/Alcobendas(Madrid)

[www.carrefour.es/franquicias](http://www.carrefour.es/franquicias)





## MOBILIARIO Y DECORACIÓN

Las ventas minoristas de muebles crecieron el 1,5% en 2024, frente al 3,8% del año anterior, hasta los 4.035 millones de euros, como recoge el último informe sectorial de DBK. “Si bien el incremento de las ventas fue superior al de 2023 en términos de volumen, el ajuste de precios durante el último ejercicio motivó una menor tasa de aumento en términos de valor”. El negocio en el segmento de mueble de hogar subió el 0,7%, mientras que el mobiliario de cocina facturó 720 millones, un 4,3% más. “La tendencia de moderado ascenso de las ventas minoristas de muebles se prolongará a corto y medio plazo, con una leve aceleración en 2025 respecto a 2024 gracias al dinamismo del mercado inmobiliario”.

Si ponemos el foco en el universo de la cocina, desde Grupo Fournier apunta a su gran potencial, “con un crecimiento constante impulsado por la demanda de renovación y personalización”. Una actividad, por otro lado, donde la tecnología gana protagonismo para optimizar procesos y acercar al usuario una experiencia de compra genuina y cada vez más completa. Aquí la IA es vital para aportar un valor diferencial en todo el recorrido que la marca realiza con el usuario, desde el primer contacto hasta el momento final en el que se produce la instalación de la cocina.

### MOBALPA

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

La marca destaca por su prestigio y trayectoria, asegurando un alto nivel de saber hacer y diseño. Su foco en la calidad y el servicio la convierten en una opción atractiva para consumidores que buscan un trato cercano y personalizado.



**Actividad:** Fabricación y venta de mobiliario de cocinas y otro mobiliario a medida para el hogar

**Franquicias en España:** 16

**Inversión total:**

300.000€ de media

**Derecho de entrada:** No hay

**Canon de publicidad:**

3% sobre las compras a la marca

**DATOS DE CONTACTO:**

640 819 466

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

### KVIK

**Actividad:** Diseño, fabricación y comercialización de cocinas y muebles de interior pensados para convertir cada espacio en una experiencia única. “Líneas puras, materiales responsables y detalles inteligentes que capturan la esencia del diseño danés”. Forma

parte del Grupo Ballingslöv Int. AB, referente europeo en cocinas, baños y armarios

**Año de creación:** 1992

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 10

**Inversión total:**

Desde 150.000 euros

**Royalty mensual:** 4%

**DATOS DE CONTACTO:**

607 526 047

[adl@kvik.com](mailto:adl@kvik.com)

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

### MI CASA COSAS DE CASA

**Actividad:**

Decoración y equipamiento para el hogar.

Especializados en textil-hogar

**Año de creación:** 2006

**Locales propios en España:** 23

**Franquicias en España:** 31

**Inversión total:**

Desde 50.000€ + IVA

**Derecho de entrada:** 10.000€

**Canon de publicidad:**

200€ (asistencia técnica, comercial y publicidad)

**DATOS DE CONTACTO:**

988 482 213

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

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

### SCHMIDT

**Actividad:** Cadena de amueblamiento de cocinas y del hogar

**Año de creación:** 1959

**Concesionarios en España:** 89

**Inversión total:**

Desde 50.000€

**Derecho de entrada:** 0€

**Royalty mensual:** 0€

**Canon de publicidad:** 0€

**DATOS DE CONTACTO:**

[mercedes.vegasalonso@groupe.schmidt](mailto:mercedes.vegasalonso@groupe.schmidt)

[www.expansion.schmidt/es](http://www.expansion.schmidt/es)

### SOCOOC

**Actividad:** Fabricación y venta de mobiliario de cocinas. La marca se enfoca en la accesibilidad y tendencias contemporáneas en cocinas equipadas

**Año de creación:**

2025

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:**

A partir de 250.000€

**Derecho de entrada:**

No hay

**Royalty mensual:**

5% sobre las ventas netas

**Canon de publicidad:**

Incluido en el *royalty* mensual

**DATOS DE CONTACTO:**

640 819 466

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

[www.socooc.es/abrir-una-tienda/contacto](http://www.socooc.es/abrir-una-tienda/contacto)

### KÜCHENHOUSE

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

Desde la compañía empiezan por subrayar que una de sus grandes fortalezas es su planteamiento llave en mano, que facilita al emprendedor todo el proceso de apertura. A esto se suma una de las ventajas competitivas más destacadas de la enseña: la tecnología propia de control y monitorización del negocio. El soporte es otro de los pilares del éxito. En este sentido, la central acompaña al inversor en cada fase del negocio.



**Actividad:** Modelo de negocio especializado en la venta de cocinas, baños y vestidores de fabricación alemana

**Año de creación:** 2007

**Locales en otros formatos o propios en España y otros países:** 91

**Franquicias en España:** 20

**Inversión total:** 150.000€

**Derecho de entrada:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

983 10 13 86, 663 034 765

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

### CALMA HOUSE

**Actividad:** Textil para el hogar y decoración

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 12

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** Desde 75.000€ (no incluye obra civil)

**Derecho de entrada:**

10.000€

**Royalty mensual:** 3%

**Canon de publicidad:**

No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

611 641 609

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

<https://calmahouse.com>

Únete al éxito  
de **NACEX**

**NACEX**  
by Logista

**MENSAJERÍA  
URGENTE**



Mucho más  
que ***transporte***

SÍGUENOS



**nacex.com**



## NEGOCIOS DEL AUTOMÓVIL

Tras crecer a tasas superiores del 10% en 2021 y 2022, en un contexto de comportamiento positivo de la demanda y subida de precios, en 2023 y 2024 asistimos a incrementos más moderados en los recambios de automóviles, “ante la mayor estabilidad de los precios, con porcentajes de alrededor del 7%”, informan desde DBK. En las estaciones de servicios del mercado ibérico, mientras, la facturación descendió el 1,3%, hasta los 45.750 millones, “debido a la reducción de los precios de los carburantes”. Estas cifras trazan una panorámica de un sector donde la sostenibilidad y la tecnología mandan, con espacio también para autoescuelas o alquiler de autocaravanas.

### HOY VOY

**Actividad:** Autoescuelas.  
Transparencia, flexibilidad, diversión y un fuerte acento tecnológico forman parte del ADN de una marca que desde su fundación ha enseñado a conducir a más de 200.000 alumnos  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 9  
**Franquicias en España:** 46  
**Inversión total:**  
Desde 120.000€  
**Derecho de entrada:**  
Desde 35.000€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
8%  
**Canon de publicidad:**  
Incluido en los *royalties*

### DATOS DE CONTACTO:

93 415 55 52  
[eruiz@hoy-voy.com](mailto:eruiz@hoy-voy.com)  
[www.hoyvoy.com](http://www.hoyvoy.com)

### ELEFANTE AZUL

**Actividad:**  
Centros de lavado de vehículos a presión y automático. “Ofrecemos un servicio de alta calidad con un coste competitivo, sin olvidar que trabajamos con un *stock* mínimo y cero impagados”, señalan desde la marca  
**Año de creación:** 1989  
**Locales propios en España:** 20  
**Franquicias en España:** 27  
**Inversión total:**  
Desde 75.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:**  
A consultar  
**Royalty mensual:**  
A consultar  
**Canon de publicidad:**  
A consultar

### DATOS DE CONTACTO:

661 964 697  
[jordi.ardebol@grupomoure.com](mailto:jordi.ardebol@grupomoure.com)  
<https://elefanteazul.com>

### AUTONETOIL

**Actividad:** Unidades de suministro de carburantes *quality low cost*  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 24  
**Franquicias en España:** 2  
**Inversión total:**  
Desde 210.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:**  
A consultar  
**Royalty mensual:** A consultar  
**Canon de publicidad:**  
A consultar

### DATOS DE CONTACTO:

661 964 697  
[jordi.ardebol@grupomoure.com](mailto:jordi.ardebol@grupomoure.com)  
[www.autonetoil.com](http://www.autonetoil.com)

### AUTIUS

**Actividad:** Autoescuelas. Con una metodología propia de aprendizaje, “que favorece el 100% de probabilidad de aprobado”, despliegan una gran implementación tecnológica, como aplicaciones móviles y un algoritmo propio para un seguimiento personalizado  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 10  
**Inversión total:**  
En función de la zona

### Derecho de entrada:

En función de la zona  
**Royalty mensual:**  
En función de la zona  
**Canon de publicidad:**  
En función de la zona

### DATOS DE CONTACTO:

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

### YAKART AUTOCARAVANAS

**Actividad:** Alquiler, venta, taller, tienda de accesorios de autocaravanas  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 4  
**Franquicias en España:** 9  
**Inversión total:**  
35.000€ + financiación de tres autocaravanas  
**Derecho de entrada:**  
20.000€ + IVA  
**Royalty mensual:**  
3% sólo en alquileres  
**Canon de publicidad:**  
1,5% sólo en alquileres

### DATOS DE CONTACTO:

650 46 32 28  
[central@franquiciasyakart.com](mailto:central@franquiciasyakart.com)  
[www.yakartautocaravanas.com](http://www.yakartautocaravanas.com)

### WRAPPINGMANIA

**Actividad:** Empresa especializada en el vinilado integral y parcial de vehículos  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:** 60.000€  
**Derecho de entrada:**  
Desde 5.000€  
**Royalty mensual:**  
Desde 100 euros/mes  
**Canon de publicidad:** 1%

## MIDAS

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

La cadena ofrece una atención de calidad a precios competitivos y la infraestructura de una red madura. “Apostamos por la innovación, la sostenibilidad y los servicios orientados a mejorar la experiencia de usuario”.



**Actividad:** Talleres

**Año de creación:** 1956

**Locales propios en España:** 7

**Franquicias en España:** 195

**Inversión total:**

De 10.000 a 250.000€

**Derecho de entrada:**

De 0 a 18.000€, según modelo

**Royalty mensual:**

5% sobre ventas (3% primer año)

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

### DATOS DE CONTACTO:

608 39 15 91,  
[acastro@midas.es](mailto:acastro@midas.es)

### DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38  
[expansion1@befranquicia.com](mailto:expansion1@befranquicia.com)

### FEU VERT

**Actividad:**

Expertos en el mantenimiento y reparación de vehículos

**Año de creación:** 1983

**Locales propios en España:** 92

**Franquicias en España:** 15

**Inversión total:** A partir de

100.000 euros sin tener taller

**Derecho de entrada:** Depende

del modelo

**Royalty mensual:** Máximo 4,5%

(según facturación)

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

### DATOS DE CONTACTO:

691 12 78 01  
[franquicias@feuert.es](mailto:franquicias@feuert.es)  
<https://franquicias.feuert.es>

## MODA—COMPLEMENTOS

Según el barómetro mensual de Acotex (Asociación Nacional de Moda Retail), las ventas en noviembre subieron el 5,7% respecto al año pasado, con lo que el acumulado anual se quedó en el -1,1%. “Este repunte de ventas nos hace ser optimistas de cara a la campaña de Navidad, que confiamos sea buena y recuperar algo de las pérdidas acumuladas en el año”. Las cifras muestran la complejidad de una actividad que, si bien integra a modelos consolidados y que despierta gran interés entre los emprendedores, cerró 2024 con una bajada en ventas del 0,3%.

### MANGO

**Actividad:** Moda textil  
**Año de creación:** 1984  
**Locales propios en España (a cierre de 2024):** 239  
**Franquicias en España (a cierre de 2024):** 165  
**Inversión total:** 1.200€/m² de superficie de venta  
**Derecho de entrada:** 30.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 press@mango.com  
 www.mangofashiongroup.com

### DÁNDARA

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

**DATOS DE CONTACTO:**  
 91 665 81 70  
 franquicias@dandara.es  
 www.dandara.es

### KOKER

**Actividad:** Moda femenina  
**Año de creación:** 2014  
**Locales propios en España:** 23  
**Franquicias en España:** 25  
**Inversión total:** 27.900€  
**Derecho de entrada:** 0€

**Royalty mensual:** 0€  
**Canon de publicidad:** 0€

### DATOS DE CONTACTO:

696 44 40 99  
 franquicias@koker.es  
 www.koker.es

### URBAN HAUS

**Actividad:** Creamos colecciones exclusivas para hombre y mujer, “pensadas y diseñadas para un estilo de vida, e inspiradas en las últimas tendencias de moda”  
**Año de creación:** 2013  
**Locales propios en España:** 0  
**Inversión total:** A partir de 60.000€  
**Derecho de entrada:** 10.000€ + IVA  
**Royalty mensual:** 0€  
**Canon de publicidad:** 1,5%

### DATOS DE CONTACTO:

679 44 85 68  
 info@sdeyf.com  
 www.sdeyf.com

### MHIA

**Actividad:** Moda / bienestar emocional  
**Año de creación:** 2015  
**Locales propios en España:** 20  
**Franquicias en España:** -  
**Inversión total:** 39.000€ + IVA  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**  
 +34 91 351 82 19  
 expansion@consultafranquicias.es

### RB ERREBÉ

**Actividad:** Gafas de sol  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** Desde 40.000 euros  
**Derecho de entrada:** 10.000 euros  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

91 640 45 76  
 info@mundofranquicia.com  
 https://errebeeyewear.com

### NATUFEET

**Actividad:** Calzado Berefoot personalizable  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 60.000 euros  
**Derecho de entrada:** 15.000€  
**Canon de publicidad:** 2%

### DATOS DE CONTACTO:

91 640 45 76  
 info@mundofranquicia.com

### MAMITIS

**Actividad:** Ropa infantil especializada en primera puesta de recién nacido  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Inversión total:** Desde 35.500€  
**Derecho de entrada:** 9.900 euros  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** 1%

### TONI PONS

www.tonipons.com

Con casi 80 años de trayectoria y presencia en 87 países, la marca, que sólo franquicia fuera de España, posee el liderazgo mundial en alpargatas en cuanto a su diseño y fabricación, como subrayan desde la compañía.

*Toni Pons*  
 carácter mediterrani

### Actividad:

Calzado y complementos  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios:** 18 en España y 1 en Portugal  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** Desde 60.000€ + 60.000€ aprox. de stock  
**Derecho de entrada:** 0€  
**Royalty mensual:** 0€  
**Canon de publicidad:** 0€

### DATOS DE CONTACTO:

info@tonipons.com

### DATOS DE CONTACTO:

93 172 93 96  
 info@mamitis.es  
 www.mamitis.es

### BAMBOO

**Actividad:** Trajes de baño, prendas deportivas y accesorios  
**Año de creación:** 2020  
**Locales propios en España:** 0  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:** Desde 100.000€  
**Derecho de entrada:** 20.000 euros \* IVA  
**Royalty mensual:** 5% sobre ventas  
**Canon de publicidad:** 1.5% sobre ventas

### DATOS DE CONTACTO:

679 44 85 68  
 info@sdeyf.com  
 www.sdeyf.com



## Ocio y Educación Infantil

La enseñanza de idiomas es de nuevo el alumno aventajado del sector, en forma de marcas consolidadas y que dejan poco espacio para nuevos proyectos. En paralelo, pujan con fuerza todas aquellas iniciativas vinculadas de un modo u otro a fomentar el emprendimiento entre los más pequeños, mientras que las clases de teatro, música y artes similares mantienen un perfil bajo en franquicia. Lo que sí emerge, hasta casi superar su condición de tendencias, son las actividades ligadas a la cerámica, con una intensa competencia en el mercado. En este sentido, el ocio se reinventa en múltiples direcciones, con la tecnología como aliada.

### COOK & PLAY

#### Actividad:

Talleres de cocina para niños

**Año de creación** 2015

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 15

**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)

### KUMON

**Actividad:** Enseñanza-formación.

Se trata de la mayor franquicia educativa del mundo, con más de 26.500 centros distribuidos por 62 países y más de cuatro millones de alumnos "que se benefician del Método Kumon a través de sus tres programas: matemáticas, lectura e inglés"

**Año de creación:** 1991

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** + 200

**Inversión total:**

15.000-25.000€

**Derecho de entrada:**

3.000€ + IVA

**Royalty mensual:** Según número de alumnos, 18,50€ de la matrícula inicial y 26€ de la mensualidad. Subvenciones al alquiler, para la rotulación del centro y para acciones de publicidad en la apertura

#### DATOS DE CONTACTO:

91 323 70 92

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

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

### LA CERAMICARIA

**Actividad:** Marca especializada

en talleres de cerámica creativa, que permite a los clientes vivir una experiencia "única de personalización de piezas en un entorno relajado, inspirador y sostenible"

**Locales propios en España:** 3

**Inversión total:**

82.457€

**Derecho de entrada:**

15.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:**-

### Ms&Mr Language

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

"Negocio llave en mano al que se puede acceder como inversión y dar el salto o no a emprendedor". Éste es el punto de partida de una marca que se dirige a emprendedores, con experiencia laboral o a empresarios.



**Actividad:** Formación en idiomas

**Año de creación:** 2013

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 31

**Inversión total:**

100.000 euros

**Derecho de entrada:** 25.000€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 2%

#### DATOS DE CONTACTO:

[albert@msmlanguage.com](mailto:albert@msmlanguage.com)

#### DATOS DE CONTACTO:

91 297 82 38

[expansion1@befranquicia.com](mailto:expansion1@befranquicia.com)

<https://laceramicaria.es>

### ROCKN'JUMP

**Actividad:** Desde la compañía aseguran tener no sólo los mejores trampolines, "si no también actividades de entretenimiento para todas las edades con distintos niveles de experiencia, todo ello en un ambiente seguro". A partir de aquí, sus centros integran un *foam pit* -"cubos suaves y acolchados en un mar infinito para probar tus mejores acrobacias extremas y sin riesgo"-, un área para practicar baloncesto, zona de escalada, de parkour y parque de bolas, a lo que suma una cafetería

**Año de creación:** 2020

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

A partir de 400.000 euros, incluye obra básica y equipamiento

**Derecho de entrada:**

25.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

6%

**Canon de publicidad:**

2%

**Otros royalties:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

(+34) 679 44 85 68

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

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

### DAN'S

**Actividad:**

Centros *boutique* de baile y *fitness*

**Año de creación:** 2024

**Locales propios**

**en España:** 2

### MBA KIDS

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

"Modelo muy flexible con una inversión razonable y una rentabilidad muy interesante, que no requiere de espacio ni de local sino que se basa en la colaboración con centros educativos, grandes corporaciones e instituciones". Sus verticales de negocio permiten al franquiciado diversificar.



#### Actividad:

Educación y actividades extraescolares

**Año de creación:** 2023

**Franquicias en España:** 13

**Inversión total:** 10.000€

**Derecho de entrada:** 6.500€

**Royalty mensual:** 10%

**Canon de publicidad:** 2%

**Otros royalties:** 15% eventos y acciones patrocinadas

#### DATOS DE CONTACTO:

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

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

Desde 316.000€

**Derecho**

**de entrada:**

36.000€

**Royalty mensual:**

8% (4,5% primer año)

**Canon de publicidad:**

No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

91 640 45 76

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

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



# TU MOMENTO ES AHORA

**¿QUIERES INVERTIR EN FITNESS?**

HAZLO CON EL LÍDER MUNDIAL  
ANYTIME FITNESS



**ALEXIS SEKULITS**

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

**FRANCISCO GOMIS**

[francisco.gomis@anytimefitness.es](mailto:francisco.gomis@anytimefitness.es)

**DESCUBRE MÁS**





## SALUD

Los gimnasios encabezan este sector con un vigor que les lleva a crecer en facturación, número de socios y centros. “En lo que va de ejercicio [2025], ha aumentado la demanda de planes de entrenamiento personalizados, accesibles y sostenibles en el tiempo”. En estas palabras de Gema Boiza (Anytime Fitness) se condensan las oportunidades-tendencias que guiará un mercado donde el segmento *boutique* aún presenta una competencia muy fragmentada, como explica David Estébanez (Distrito Estudio). “A partir de aquí, la demanda está creciendo para este tipo de proyectos en ciudades medianas de 20.000-40.000 habitantes”. La longevidad –en todas sus vertientes–, la salud mental y todos aquellos servicios asistenciales a domicilio centrados en la salud son otros vectores de crecimiento muy interesantes.

### INIMA REHABILITACIÓN

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

Centrada en prestar servicios a domicilio, ofrece acuerdos con entidades y organismos que permiten derivar pacientes a los franquiciados. “Otra ventaja es la posibilidad de tener consultas con un médico rehabilitador por posibles dudas de los profesionales de los equipos en cuanto al abordaje del tratamiento”.



**Actividad:** Fisioterapia y terapias ocupacionales

**Año de creación:** 2023

**Locales propios en España:** 1 (y 3 franquicias en España)

**Inversión total:** 18.000€

**Derecho entrada:** 18.000€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

640 05 85 93

[taniamontane@inimarehabilitacion.com](mailto:taniamontane@inimarehabilitacion.com)

### PILATES 10

**Actividad:** Centros de pilates (deporte y salud)

**Año de creación:** 2022

**Locales propios en España:** 8

**Franquicias en España:** 12

**Inversión total:**

Desde 120.000 a 200.000€ (depende de la adecuación del local)

**Derecho de entrada:**

20.000€

**Royalty mensual:**

6% de la facturación mensual incluye canon de publicidad

**Canon de publicidad:**

No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

657 973 448

[franquicias@pilates10.com](mailto:franquicias@pilates10.com)

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

### NILFIT

**Actividad:**

Sector fitness, gimnasios, box y centro de yoga y pilates

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

A partir de 100.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 6%

**Canon de publicidad:** Ya incluido en el total anterior (4% publicidad y 2 % asesoramiento negocio)

**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

671 48 92 50

[hola@nilfit.es](mailto:hola@nilfit.es)

### L'ORANGE BLEUE

**Actividad:**

Fitness. Desde la compañía señalan que abrir un gimnasio

de la red es formar parte de una comunidad que “comparte valores de bienestar, cercanía y accesibilidad”. A partir de aquí, en cada club, buscan que el deporte sea una fuente de salud y felicidad, tanto para los socios como para los emprendedores que lo hacen posible”

**Año de creación:**

2017

**Locales propios**

**en España:** 5

**Franquicias en España:** 5

**Inversión total:**

350.000€ para un local de 650 metros cuadrados (la inversión puede ser menor si el local es mas pequeño. En este sentido, los formatos que propone la cadena parten de 350 m²)

**Derecho de entrada:**

40.000€

**Royalty mensual:**

1.000€ mensual (cuota fija)

**Canon de publicidad:** 0€

**Otros royalties:** 0€

**DATOS DE CONTACTO:**

645 48 75 64

[christophe.giraud@lorangebleue.es](mailto:christophe.giraud@lorangebleue.es)

[lorangebleue.es](http://lorangebleue.es)

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

### DISTRITO ESTUDIO

**Actividad:** Cadena de centros deportivos *boutique*. Su modelo se sustenta en “una propuesta diferenciada que combina instalaciones de última generación, entrenamientos personalizados y una fuerte apuesta por la comunidad y los eventos deportivos”

**Año de creación:** 2015

### ANYTIME FITNESS

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

El socio puede lograr sus objetivos, gracias a la personalización de los servicios y a la individualización de sus planes, con el apoyo de los mejores profesionales y tecnología. Tienen más de 5.600 clubes en 30 países.



**Actividad:** Gimnasios 24h

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 47

**Inversión total:** 1.100€/m²

**Derecho de entrada:**

37.000€

**Canon de marketing:** 1 euro por

socio hasta 500 euros

**DATOS DE CONTACTO:**

696 72 77 96

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

**Locales propios**

**en España:** 5 propios o participados

**Franquicias en España:**

8

**Inversión total:**

Desde 250.000€ + IVA hasta 450.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

40.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

10,5% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

1% sobre facturación

**DATOS DE CONTACTO:**

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

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

### ALAIN AFFLELOU

**Actividad:**

Ópticas y audiolología

**Año de creación:** 1979



**AQUI**  
TU REFORMA

No solo abras una franquicia

**Conquista un mercado en expansión  
con la potencia de una marca líder.**

*Aquí tu Reforma te da las herramientas  
y el impulso para llegar más lejos.*

**Construimos contigo · Crecemos contigo · Lideramos contigo**

**somos@aquitureforma.com**

Barcelona, Aribau 168  
Madrid, Doctor Castelo 45

**Solicita información  
para abrir tu tienda →**



## DISCLA PILATES

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

La marca impulsa ahora su crecimiento en franquicia a partir de un modelo fiel al método original del pilates, que combina rentabilidad, método y propósito. "Nuestra imagen rompe con la estética habitual del sector".



### Actividad:

Pilates suelo y máquinas

**Año de creación** 2025

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

108.000€

**Derecho de entrada:**

25.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

### DATOS DE CONTACTO:

680 50 17 72

[disclapilates@gmail.com](mailto:disclapilates@gmail.com)

### Locales propios en España:

81 tiendas propias, de ellas 61 tienen espacio audio y además 4 centros exclusivos de audio en sucursal

**Franquicias en España:** 300 ópticas y 148 espacios de audio, de los cuales 8 son exclusivos

**Inversión total:**

No facilitado

**Derecho de entrada:**

No facilitado

**Royalty mensual:**

No facilitado

**Canon de publicidad:**

No facilitado

### DATOS DE CONTACTO:

91 151 77 00

[infofranquiciados@afflelou.es](mailto:infofranquiciados@afflelou.es)  
[www.alainafflelou.es/franquicia](http://www.alainafflelou.es/franquicia)

## JG FITNESS

**Actividad:** Centros de entrenamiento personal. A partir de aquí, la cadena ayuda a sus clientes a alcanzar sus objetivos de salud y buen estado físico, como la pérdida de peso, la pérdida de grasa y la mejora del rendimiento deportivo, "prescribiendo e instruyendo programas de entrenamiento a medida adaptados a los objetivos del individuo"

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 21

**Inversión total:**

Desde 80.000€

**Derecho de entrada:**

15.000€

**Royalty mensual:** 650€/mes

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

### DATOS DE CONTACTO:

91 640 45 76

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

<https://jgfitness.es/franquicias-jg-fitness>

## CUIDAMOS

**Actividad:**

Salud y bienestar

**Año de creación:**

2025

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

13.930€ + IVA

**Derecho de entrada:**

8.500€ + IVA

**Royalty mensual:** 2% sobre facturación

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

+34 913 518 219

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

## MOVISALUT

**Actividad:** Desde la cadena ponen el foco en que su pasión es el mundo de la salud. "Y entendemos la salud y el bienestar como algo integral. A partir de aquí, en nuestros centros traba-

jamos la parte física con el entrenamiento, la fisioterapia y/o rehabilitación, la parte interna con la nutrición y la parte más emocional con nuestros talleres de desarrollo personal"

**Año de creación:**

2025

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias**

**en España:** 2

**Inversión total:**

43.800€ + IVA

**Derecho de entrada:**

16.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

9% sobre facturación

**Canon de publicidad:**

2% sobre facturación

**Otros royalties:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

34 913 518 219

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

## INÉDITA

**Actividad:**

Centros de psicología y psiquiatría

**Año de creación:**

2023

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

Desde 50.000€

**Derecho de entrada:**

20.000€ + IVA

**Royalty mensual:**

10% sobre ventas

**Canon de publicidad:** 100

euros

**Otros royalties:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

679 448 568

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

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

## CUIDABI

**Actividad:**

Agencia de servicios para personas mayores y dependientes. En este sentido, ofrecen servicios personalizados, desde atención por horas (desde una

## ZENERGIE BODY AND SOUL

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

Gimnasios orientados a gente de 35 años en adelante, con un enfoque de bienestar y longevidad, donde se despliegan tanto actividad física como medicina preventiva.



**Actividad:** Franquicia de

fitness de longevidad

**Año de creación** 2025

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:**

Entre 500.000 y 650.000€

**Derecho de entrada:**

35.000€

**Royalty mensual:** 7%

**Canon de publicidad:** -

### DATOS DE CONTACTO:

615 60 78 92

[rod@zenergiebodyandsoul.com](mailto:rod@zenergiebodyandsoul.com)

hora al día) hasta cuidadores internos 24 horas

**Locales propios**

**en España:** 3

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** 16.800€

**Derecho de entrada:**

12.000€

**Royalty mensual:**

350€ + 3% sobre las ventas

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** No hay

### DATOS DE CONTACTO:

<https://cuidabi.com>

## INTERDOMICILIO

**Actividad:**

Servicios domésticos a domicilio. Se definen como la primera empresa española de multiservicios profesionales para el hogar, de ahí que su catálogo englobe todo tipo de servicios dirigidos a par-

# CON AMBISEINT SIEMPRE GANAS.



**Función Ultravelocidad**  
en el retorno de la inversión

**Función Infinita**  
de clientes potenciales  
de todos los sectores

**Función Hipereficiencia.** Inversión  
muy reducida, en compra de producto.  
Desde **24.900€ (+IVA)**

**Función Multipremio** al modelo  
de negocio de Ambiseint

**Función Bloqueo de Gastos Innecesarios**  
como el de local comercial o el de canon  
y royalties sobre facturación

**Función Supercrecimiento.**  
Más de 100 franquicias en 3 continentes  
que dan servicio a más de 150.000 clientes

**Función Escudo Total**  
Garantía absoluta, sin riesgo. Recompriamo  
tu inversión si no se cumplen tus expectativas  
siguiendo la directrices comerciales de Ambiseint

**Función Multiplicar**  
de la **rentabilidad**  
(Multiplica por 3 el coste  
de cada recarga)

## EL ÉXITO DE LA FRANQUICIA QUE NO PARECE UNA FRANQUICIA

Con Ambiseint, el referente del Marketing Olfativo, ganas si o sí. Por sus innumerables premios, por su presencia en tres continentes con más de un centenar de franquicias y 150.000 clientes, por el rápido retorno de la inversión y por su alta rentabilidad. Además, dispones de un modo ilimitado de clientes potenciales y bloqueo automático de gastos innecesarios como el de local comercial o el de canon y royalties sobre facturación. Ambiseint cuenta con Función Bajo Consumo ya que se requiere una **muy baja inversión inicial, a partir de 24.900€ (+IVA)**. **A la hora de invertir en una franquicia no te la juegues, con Ambiseint ganas seguro.** Infórmate en el +34 971 100 603 o en [expansion@ambiseint.com](mailto:expansion@ambiseint.com)



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

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



ticulares tanto para labores de limpieza, cuidado de personas mayores y niños, como pequeñas reparaciones...

**Año de creación:** 2011

**Locales propios en España:** 5

**Franquicias en España:** 73

**Inversión total:**

Desde 28.000€

**Derecho de entrada:**

14.900€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 2%

**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

692 631 583

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

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

## CENTROS WELL

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

Marca innovadora que ofrece un concepto único de centros de entrenamiento personal y funcional en los que se incorporan servicios de nutrición y medicina deportiva. Estos espacios exclusivos para el cliente-entrenador cuentan con la última tecnología y tendencias.



**Actividad:**

Centro de entrenamiento personal

**Año de creación** 2024

**Locales propios en España:** 3

**Franquicias en España:** -

**Inversión total:**

31.700 euros

**Derecho de entrada:**

10.000€

**Royalty mensual:** 7%

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

91 309 65 15

[wellcentro@bya.es](mailto:wellcentro@bya.es)

## BONADEA CARE

**Actividad:** Servicios

asistenciales a domicilio. Sobre la base de esta oferta, la cadena despliega un vasto catálogo de servicios: asistencia a domicilio para personas mayores, cuidadores Alzheimer, cuidadores ELA, cuidados paliativos a domicilio, cuidado de personas mayores de noche...

**Año de creación:** 2024

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:**

Desde 28.000€

**Derecho de entrada:**

10.900€

**Royalty mensual:** 4%

**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**

692 631 583

[inicia@bonadecare.com](mailto:inicia@bonadecare.com)

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

## INFINIT FITNESS

**Actividad:** Gimnasios 24h. Entre sus características, espacios sin aglomeraciones, vestuarios individuales amplios y seguimiento por entrenador personal

**Año de creación:** 2012

**Locales propios en España:** 10

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:**

Desde 150.000€

**Derecho de entrada:**

30.000€

**Royalty mensual:**

5,5%

**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

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

## ÉNERGIE FITNESS

**Actividad:**

Franquicia centros *fitness medium premium*. Su modelo de franquicia combina apoyo operativo, marketing y ventas, con una apuesta por centros modernos, accesibles y tecnológicamente equipados

**Año de creación:** 2020

**Locales propios**

**en España:** 2

**Franquicias en España:** 10

**Inversión total:**

600.000€

**Derecho de entrada:**

35.000€

**Royalty mensual:**

7%

**Canon de publicidad:** Exento

**DATOS DE CONTACTO:**

692 88 20 65

[jframirez@energiefitnessiberia.com](mailto:jframirez@energiefitnessiberia.com)

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

## CLUB BARRE

**Actividad:**

Centro especializado en *barre* con disciplinas deportivas

## ANDA CONMIGO

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

Entre sus focos de actuación, psicología infantil y adolescentes, logopedia, atención temprana, terapia ocupacional, psicomotricidad, retraso madurativo...



**Actividad:** Centros de terapias infantiles y adolescentes

**Año de creación** 2015

**Locales propios en España y/o fuera de España:** 5

**Franquicias en España:** 94

**Inversión total:** 50.000-80.000€

sin impuestos (según estado y tamaño del local)

**Derecho de entrada:**

13.900 € (sin impuestos).

**Royalty mensual:** Media aproximada de 650/850 €/mes por centro (sin impuestos).

**Canon de publicidad:** 150€

**DATOS DE CONTACTO:**

91 632 24 77

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

## CURVES

[www.curves.eu](http://www.curves.eu)

La cadena ofrece un modelo que equilibra simplicidad, eficiencia y alto potencial de rentabilidad. A partir de aquí, los franquiciados se unen a una marca cuya misión va más allá del *fitness*: "Empoderamos a las mujeres a través de la salud, la comunidad y el emprendimiento".



**Actividad:** Franquicia de *fitness* para mujeres

**Año de creación** 2002

**Locales propios en España:** 0

**Franquicias en España:**

46

**Inversión total:**

54.900€

**DATOS DE CONTACTO:**

+ 34 688 74 07 93

[www.curves.eu](http://www.curves.eu)

complementarias (pilates, ballet, TRX, *stretching* y yoga). Su modelo de negocio "se focaliza en la experiencia de usuario, desde los espacios, hasta las herramientas de reserva y la comunicación"

**Año de creación:** 2025

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en**

**España:** 1

**Inversión total:**

161.950€ (para un local de un tamaño aprox. de 200 m2)

**Derecho de entrada:**

20.000€

**Royalty mensual:**

5%-8% según la facturación

**Canon de publicidad:** 1,5%

**DATOS DE CONTACTO:**

604 520 782

[hello@clubbarre.es](mailto:hello@clubbarre.es)

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

## SERVICIOS A EMPRESAS Y PARTICULARES

Un crisol de actividades que recoge las principales tendencias que definen la realidad del mercado... y la sociedad. En este sentido, las cadenas especializadas en reformas ganan terreno, con un horizonte pleno de oportunidades, pero con el reto mayúsculo de modernizar el sector en

profundidad. En paralelo, los negocios de asesoramiento también florecen, en campos tan específicos como la ciberseguridad, que acumula un crecimiento de ingresos del 70% respecto a 2020, hasta los 2.500 millones de euros en 2024, una subida del 14,2%. Las energías renovables alumbran

proyectos en franquicia con recorrido, pero sin alcanzar dimensiones sobresalientes. Grandes perspectivas tienen las cadenas de servicios de mantenimiento del hogar, mientras que el alquiler de trasteros y las consignas automatizadas no han tocado techo aún, fruto de una demanda al alza.

### AQUÍ MI ESPACIO

**Actividad:** Alquiler de trasteros

**Año de creación:** 2025

**Locales propios**

**en España:** 3

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:**

Desde 50.000€

**Derecho de entrada:**

Desde 10.000€

**Royalty mensual:**

20%

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

675 07 60 51

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

### ZULUX

**Actividad:**

Eficiencia energética en comunidades de propietarios

**Año de creación:** 2018

**Locales propios**

**en España:**

3 puntos de venta

**Franquicias en España:**

52 puntos de venta

**Inversión total:**

20.000€ (engloba inversión en fincas y derecho de entrada)

**Derecho de entrada:**

20.000€

**Royalty mensual:** 25%

**Canon de publicidad:**

100€/mes

**DATOS DE CONTACTO:**

634 29 20 88

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

### VALTRADING

**Actividad:**

Consultoría de comercio exterior

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:**

40.000€

**Derecho de entrada:**

40.000€ + IVA

**Royalty mensual:** Subvencionado por la central dos años. A partir del mes 25: 300€ por cliente, con un mínimo de 300€ y un máximo de 1.500€.

**Canon de publicidad:** Subvencionado por la central dos primeros años. A partir del mes 25: 350€.

**DATOS DE CONTACTO:**

96 381 58 12

[valtrading@valtrading.com](mailto:valtrading@valtrading.com)

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

### AUDIDAT

**Actividad:** Consultoría especializada en cumplimiento normativo

**Año de creación:** 2008

**Locales propios en España:** 8

**Franquicias en España:** 38

**Inversión total:** 12.000€ -

15.000€ + IVA. Engloba todo lo

necesario para empezar

**Derecho de entrada:** 6.000€

**Royalty por facturación:**

De 0€ a 400€ (11%).

De 401€ a 1.000€ (20%).

Más de 1.000€ (30%)

**Canon de publicidad:** No aplica

**Mantenimiento software:**

Servicios centrales 300€/mes

**DATOS DE CONTACTO:**

91 161 01 98

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

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

### SPORTMADNESS

**Actividad:**

La cadena se ha especializado en crear experiencias deportivas únicas. Desde la gestión integral de eventos, hasta academias y campus especializados, sus franquiciados trabajan con todo tipo de disciplinas y se adaptan a cualquier necesidad. Ofrecen servicios deportivos personalizados para una amplia variedad de clientes: empresas, administraciones públicas, clubes deportivos, centros educativos, instalaciones deportivas y usuarios finales

**Año de creación:** 2017

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias**

**en España:** 25

**Inversión total:** -

**Derecho de entrada:**

16.900€

**Royalty mensual:**

547€ + 2% sobre ventas netas

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

919 03 04 96

[rzazo@sportmadness.club](mailto:rzazo@sportmadness.club)

<https://sportmadness.club/>

[abre-tu-negocio](#)

## AMBISEINT

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

“Como fabricantes líderes de difusores y consumibles, garantizamos un producto distintivo y exclusivo a precios competitivos”. Sin necesidad de local comercial y con poco personal, el negocio lo lidera un franquiciado con marcado acento comercial.



ambiseint

**Actividad:**

Servicios de marketing olfativo y ambientación profesional a todo tipo de empresas y negocios

**Año de creación:** 2011

**Locales propios en España:** 15

**Franquicias en España:** 105

**Inversión total:** Desde 24.900€

+ IVA de inversión inicial

**Derecho de entrada:** No hay

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

971 100 603,

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

### AZV CONSULTING SPAIN

**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](mailto:mzafra@azvconsulting.com)

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

### **SEGURSUR CORREDURÍA DE SEGUROS**

#### **Actividad:**

Correduría de seguros

**Año de creación:** 2012

**Locales propios  
en España:** 2

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

3.500€

**Derecho de entrada:**

3.500€

**Royalty mensual:** 0€

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:** 60 euros

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

619 54 78 31

[seguros@segursur.net](mailto:seguros@segursur.net)

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

### **LOCKERS CANARIAS**

#### **Actividad:**

Consigna automatizada de maletas. Entre las señas de identidad de su propuesta, “una marca 100% canaria, alta rentabilidad, fácil gestión, actividad 100% automatizada y compatible con otras actividades”

**Año de creación:** 2019

**Locales propios**

**en España:** 3

**Franquicias**

**en España:** 2

**Inversión total:**

39.600€

**Royalty mensual:**

250 euros (explotación)

**Canon de publicidad:** No hay

**Otros royalties:**

150€ (mantenimiento software)

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

649 70 18 19

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

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

### **INSECTIUS**

**Actividad:** Producción de proteína y fertilizante orgánico a partir de mosca soldado negra, mediante granjas modulares llave en mano. La central garantiza la compra del 100% de la larva deshidratada al franquiciado.

**Locales propios en España:** 2

**Franquicias en España:** 7

**Inversión total:**

Desde 60.000€

**Derecho de entrada:**  
35.000€

**Royalty mensual:**

1-5-2,5% de las ventas

**Canon de publicidad:**  
250€/mes

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

628 28 88 09

[hello@insectius.com](mailto:hello@insectius.com)

<https://insectius.com>

### **CAMBIO ENERGÉTICO**

#### **Actividad:**

Servicios en energía renovable

**Año de creación:** 2009

**Locales propios en España:** 4

**Franquicias en España:**

14

**Inversión total:**

Desde 20.000€

**Derecho de entrada:**  
9.900€

**Royalty mensual:**  
0% p/v

**Canon de publicidad:**  
150€/mes

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

927 500 162

[eduardoplaza@](mailto:eduardoplaza@)

[cambioenergetico.com](http://cambioenergetico.com)

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

### **MI ARQUITECTO**

#### **Actividad:**

Franquicia de estudios y arquitectura

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 5

**Inversión total:**

Desde 6.000€

**Derecho de entrada:**

Desde 6.000€

**Royalty mensual:**

9%

**Canon de publicidad:**  
Incluido

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

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

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

### **CARRE D'ARTISTES**

**Actividad:** Empresa francesa de galerías de arte contemporáneo. Vende obras originales de artistas emergentes a precios accesibles, “con un concepto de galería abierto, visual y sin elitismo”. A partir de aquí, buscan “democratizar el arte con precios fijos según tamaño y transparencia”

**Año de creación:** -

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

150.000€

**Derecho de entrada:**  
20.000€

**Royalty mensual:** 7%

**Canon de publicidad:**

No consta

**Otros royalties:**

No consta

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

91 297 82 38

[expansion1@befranquicia.com](mailto:expansion1@befranquicia.com)

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

es-es/

### **EYES HUNTER**

**Actividad:** Empresa innovadora con un concepto único que convierte el iris humano en una obra de arte personalizada. “En este sentido, captura el iris con tecnología de alta resolución y lo convierte en arte personalizado impreso en diversos materiales”. Entre sus factores diferenciales, “una propuesta única sin competencia directa, combinando tecnología, creatividad y arte personal”.

**Año de creación:** -

**Locales propios**

**en España:** 0

**Franquicias en España:** 9

**Inversión total:**

22.150€

**Derecho de entrada:**

15.000€

**Royalty mensual:** No consta

**Canon de publicidad:**

No consta

**Otros royalties:**

No consta

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

91 297 82 38

[expansion1@befranquicia.com](mailto:expansion1@befranquicia.com)

<https://eyeshunter.com/>

### **SELECT LASER TATTOO REMOVAL**

**Actividad:** Eliminar o transformar tatuajes

**Año de creación:** -

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 1

**Inversión total:** 50.000€

**Derecho de entrada:** 30.000€

**Royalty mensual:** 1.000€/mes

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

91 297 82 38

[expansion1@befranquicia.com](mailto:expansion1@befranquicia.com)

<https://selectlaserattoo.com>

### **SOMOS ENERGÍA**

**Actividad:** Empresa especializada en instalaciones fotovoltaicas, aerotermia y aerogeneradores para autoconsumo

**Año de creación:** 2025

**Locales propios**

**en España:** 1

**Inversión total:** 25.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 5%

**Canon de publicidad:** 1%

**Otros royalties:** No hay

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

648 94 99 70

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

<https://somosenergiasolar.es>

### **MONTE Y CAZA**

#### **Actividad:**

Administración de fincas

**Año de creación:** 2021

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias en España:** 3

**Inversión total:**

Desde 28.000€

**Derecho de entrada:**

20.000€

**Royalty mensual:**

200€

**Canon de publicidad:**

100€/mes

**Otros royalties:**

No hay

# perretxiCo

FORMA PARTE DEL GRUPO DE  
TABERNAS VASCAS EN EXPANSIÓN  
MÁS PREMIADAS DEL PAÍS

CON UN RECONOCIDO I+D GASTRONÓMICO,  
CON OBRADOR PROPIO Y UN PRODUCTO ÚNICO  
FRENTE A LA COMPETENCIA. UNA DE LAS  
MEJORES BARRAS DE PINTXOS DEL PAÍS SEGÚN  
LA CRÍTICA Y LA PRENSA ESPECIALIZADA.



MEJOR TAPA  
VANGUARDISTA  
EN EL CONCURSO NACIONAL  
DE VALLADOLID



**UN MODELO CON UNA OPERATIVA  
SENCILLA Y SEGURA ORIENTADA  
A LA RENTABILIDAD.**

- 365-24-7. Core gastronómico que permite la salida de producto desde el desayuno hasta la cena.
- Alta rotación de clientes y baja dependencia de personal no cualificado.
- Inversión de 250.000 € con retorno de la inversión en 1 año sobre el capital aportado.
- Con el respaldo de un equipo especializado y el contacto y asesoramiento directo de los promotores: Josean Merino y Estibaliz Pérez.

**APROVECHA LAS  
VENTAJAS PARA LAS ÁREAS  
DE CONSOLIDACIÓN  
OBJETIVO DE LA MARCA:  
MADRID, BARCELONA,  
MÁLAGA Y LEVANTE.**

Descarga tu dossier:



perretxiCo.es

**DATOS DE CONTACTO:**

916 40 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
[www.monteycaza.com](http://www.monteycaza.com)

**GEESOL**

**Actividad:** Energías renovables  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 1  
**Inversión total:**  
 Desde 30.000€  
**Derecho de entrada:**  
 18.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:**  
 No hay  
**Otros royalties:** No hay

**MANITAS A DOMICILIO**

<https://manitasadomicilio.es>

Ofrecen servicios de lampistería, pequeña albañilería, cerrajería, instalación de aire acondicionado, pintura..., desde una óptica “de absoluta transparencia y honestidad”. Como perfil idóneo, identifican un autoempleo con bagaje en gestión y visión comercial


**Actividad:**

Reparaciones en el hogar y a empresas  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 18  
**Inversión total:**  
 29.000 euros  
**Derecho de entrada:**  
 18.000 euros  
**Royalty mensual:**  
 1.000€ 1º año, 1.300€ 2º año  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

627 49 94 40  
[info@manitasadomicilio.es](mailto:info@manitasadomicilio.es)

**DATOS DE CONTACTO:**

91 640 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
[www.geesol.com](http://www.geesol.com)

**ASCENSORALIA**

**Actividad:**  
 Especialistas en ascensores multimarca  
**Año de creación:** 2024  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 Desde 39.000€  
**Derecho de entrada:**  
 14.000€  
**Royalty mensual:** 7%  
**Canon de publicidad:**  
 150€/mes  
**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

91 640 45 76  
[info@mundofranquicia.com](mailto:info@mundofranquicia.com)  
[www.ascensoralia.es](http://www.ascensoralia.es)

**COLORS-UP**

**Actividad:**  
 Escuela de maquillaje profesional  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 0  
**Inversión total:**  
 Desde 54.000€ (+ obra civil)  
**Derecho de entrada:**  
 18.000€  
**Royalty mensual:** 5%  
**Canon de publicidad:** 2%

**DATOS DE CONTACTO:**

662 53 53 88  
[xaltarriba@t4franquicias.com](mailto:xaltarriba@t4franquicias.com)  
<https://colors-up.com>

**DUCHAMANÍA**

**Actividad:** Reformas de baño, venta de material de baño  
**Año de creación:** 2012  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 6  
**Inversión total:**  
 60.000€ + obra civil  
**Derecho de entrada:** 10.000€  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

672 63 15 74  
[jpuig@t4franquicias.com](mailto:jpuig@t4franquicias.com)  
<https://duchamania.es>

**SERHOGAR SYSTEM**

**Actividad:** Servicios domésticos y asistenciales  
**Año de creación:** 2003  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 32  
**Inversión total:**  
 A partir de 3.000 euros  
**Derecho de entrada:**  
 15.000 euros + IVA  
**Royalty mensual:**  
 350€ mensuales  
**Canon de publicidad:**  
 150 euros mensuales  
**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

679 44 85 68  
[info@sdeyf.com](mailto:info@sdeyf.com)  
[www.sdeyf.com](http://www.sdeyf.com)

**BPROT**

**Actividad:** Ciberseguridad  
**Año de creación:** 2025  
**Locales propios en España:** 0  
**Inversión total:**  
 A partir de 5.000 euros  
**Derecho de entrada:**  
 5.000 euros + IVA

**DATOS DE CONTACTO:**

679 44 85 68  
[info@sdeyf.com](mailto:info@sdeyf.com)  
[www.sdeyf.com](http://www.sdeyf.com)

**OXPERTA**

**Actividad:** Transporte, logística, energía y finanzas  
**Año de creación:** 2022  
**Locales propios en España:** 2  
**Franquicias en España:** 61  
**Inversión total:**  
 De 42.000 a 59.000 euros  
**Derecho de entrada:**  
 42.000 euros  
**Canon de publicidad:** 380€  
**Otros royalties:** 1.150€

**DATOS DE CONTACTO:**

93 722 56 56  
[vanesa.mata@oxperta.com](mailto:vanesa.mata@oxperta.com)  
[www.oxperta.com](http://www.oxperta.com)

**AQUÍ TU REFORMA**

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

Su principal diferencia es que no son sólo una marca. En este sentido, “somos un sistema de negocio, apalancándonos en diferentes servicios que permiten a nuestros licenciatarios tener las herramientas necesarias para desarrollar su actividad con éxito”

**AQUI**  
 TU REFORMA

**Actividad:** Reforma y rehabilitación de viviendas y locales comerciales

**Año de creación:** 2019  
**Franquicias en España:** 105, a nivel internacional 280 licencias totales, 62 tiendas

**Inversión:**  
 Inversión mínima necesaria de 125.000€ para licencia *retail*  
**Derecho de entrada:** Desde 19.900€  
**Royalty mensual:** A partir del 4%  
**Canon de publicidad:** 1%

**DATOS DE CONTACTO:**

604 51 12 60  
[somos@aquitureforma.com](mailto:somos@aquitureforma.com)

**ECOCLEANS**

**Actividad:**  
 Limpieza ecológica 100%  
**Año de creación:** 2021  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:** 15  
**Inversión total:**  
 16.000 euros  
**Derecho de entrada:**  
 16.000 euros  
**Royalty mensual:** 8%  
**Canon de publicidad:** 2%  
**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

[xaltarriba@t4franquicias.com](mailto:xaltarriba@t4franquicias.com)  
<https://ecocleans.es>



# LA FRANQUICIA QUE IMPULSA LA EXPANSIÓN DEL PILATES CLÁSICO EN ESPAÑA



Un modelo creado por **Verónica Muriel**, fisioterapeuta especialista en Pilates, que combina técnica rigurosa, diseño cuidado y una experiencia de cliente diferencial.



➤ La marca pone a disposición del franquiciado un método estandarizado, formación propia y procesos claros en operaciones, marketing, RRHH y servicio, todo dentro de un concepto visual reconocible y actual.

**UNA OPORTUNIDAD PENSADA PARA INVERSORES QUE  
BUSCAN UN CONCEPTO PROFESIONAL Y LISTO PARA CRECER  
EN UN MERCADO EN PLENA EXPANSIÓN**



**Contacto**

☎ 680 501 772

🌐 [disclapilates.com](http://disclapilates.com)



## TIENDAS ESPECIALIZADAS

Un catálogo heterogéneo de oportunidades donde la sostenibilidad guía proyectos centrados en la venta de productos de segunda mano o en el universo de las nuevas formas de movilidad urbana. De vuelta a la segunda mano, se echan en falta más catalizadores en franquicia de la tremenda demanda de estos productos, sobre todo, entre la gente joven. Igual de dinámico es el mercado que orbita alrededor de las mascotas. En este sentido, las ventas de productos de alimentación para animales de compañía crecieron a doble dígito en el bienio 2022-2023, con una subida del 14,6% y de 13,5% respectivamente, según la consultoría DBK.

### LOCOTOO

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

Generan valor en la compra y en la venta de productos garantizados, "a través de soluciones innovadoras en un entorno transparente, organizado y estimulante"



#### Actividad:

Compraventa de segunda mano al por menor

**Año de creación:** 2022

**Locales propios en España:** 9

**Franquicias en España:** 2

**Inversión total:** 290.000€

**Derecho de entrada:** 15.000€

**Royalty mensual:** 1.250€

**Canon de publicidad:**

1.250€

**Otros royalties:** 105€

#### DATOS DE CONTACTO:

662 107 007

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

30.000€+IVA

**Derecho de entrada:**

4.500€ + IVA

**Royalty mensual:**

2% a partir del 4º año

**Canon de publicidad:**

2% a partir del 2º año

#### DATOS DE CONTACTO:

[noecarrasco@fersay.com](mailto:noecarrasco@fersay.com)

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

### TIENDA PINTEGA

**Actividad:** Comercio minorista

(retail) - venta de maquinaria, productos de jardín y piscina

**Año de creación:** 2018

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 3

**Inversión total:**

30.000€

**Derecho de entrada:**

6.000€

**Royalty mensual:**

300€

**Canon de publicidad:**

200€

**Otros royalties:**

No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

670 456 349

[pintega@pintegaxardins.es](mailto:pintega@pintegaxardins.es)

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

### MARTINETS ARRANZ MARTI

**Actividad:** Cruasentería

**Año de creación:** 2025

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias en España:** 0

**Inversión total:**

38.900€ + IVA

**Derecho de entrada:**

16.900€+ IVA

**Royalty mensual:**

3% (sobre facturación)

**Canon de publicidad:**

1% (sobre facturación)

**Otros royalties:** No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

+34 913 518 219

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

[consultafranquicias.es](http://consultafranquicias.es)

### MISCOTA

**Actividad:** Comercialización de productos al por menor para mascotas. "Como ventajas competitivas, mas de 30 años en este mercado, un elevado margen, un catálogo con marcas exclusivas, venta asistida y surtido rentable"

**Año de creación:** 2019

**Locales propios en España:** 50

**Franquicias en España:** 21

**Inversión total:**

100.000€

**Derecho de entrada:**

30.000€

**Royalty mensual:**

5% sobre ventas

**Canon de publicidad:**

350 euros

**Otros royalties:**

No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

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

### FLOWERING

**Actividad:**

Floristerías. Su propuesta de negocio se basa en un sistema híbrido entre venta en local físico y venta online.

**Año de creación:** 2014

**Locales propios en España:** 1

**Franquicias en España:** 10

**Inversión total:**

19.299€

**Derecho de entrada:**

12.899€

**Royalty mensual:**

200€

**Canon de publicidad:**

20€/mes

#### DATOS DE CONTACTO:

900 909 651

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

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

### LA PINOCHA

**Actividad:** Chocolatería

**Año de creación:** 2023

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias en España:** 5

**Inversión total:**

Desde 30.000€

**Derecho de entrada:**

7.500€

**Royalty mensual:**

2%

**Canon de publicidad:**

225€

**Otros royalties:**

No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

916 40 45 76

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

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

### SABWAY

**Actividad:** Cadena especializada en la venta, reparación y alquiler de vehículos de micromovilidad, principalmente, patinetes eléctricos

**Año de creación:** 2019

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias en España:**

35

**Inversión total:**

12.900€ + IVA

**Derecho de entrada:** 0€

**Royalty mensual:** 0€

**Canon de publicidad:**

70€ + IVA al mes

**Otros royalties:**

No hay

#### DATOS DE CONTACTO:

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

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

## TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS + TRANSPORTE Y MENSAJERÍA

La facturación derivada del negocio de mensajería y paquetería fue de 10.050 millones de euros en 2024, una subida interanual del 4,7%, como recoge el último informe sectorial de DBK. “Aunque con cierta moderación respecto al año anterior, el negocio mantuvo un positivo comportamiento, impulsado por el dinamismo económico, el alza de las tarifas y el protagonismo del comercio electrónico”. Se prevé que esta progresión moderada continúe, gracias a factores como la bajada de los tipos de interés, el aumento de la inversión empresarial, la mejora del mercado laboral y el empuje del comercio *online*. También muestran una tendencia al alza las tintorerías y lavanderías, que avanzan en su penetración en el mercado a través de propuestas donde la tecnología, la sencillez en la gestión y la flexibilidad son motores de crecimiento.

### NACEX

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

La enseña despliega “una extensa gama de servicios de valor añadido que se amolda a las necesidades de entrega más exigentes”. A partir de esta sólida oferta, han consolidado una red de franquicias en exclusiva.



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

**DATOS DE CONTACTO:**  
900 100 000  
[interesados@nacex.com](mailto:interesados@nacex.com)

### CLEAN & IRON

**Actividad:**  
Servicios de calidad en limpieza y plancha a domicilio  
**Año de creación:** 1987  
**Locales propios en España:** 4  
**Franquicias en España:** 45  
**Inversión total:**  
18.800€

**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:**  
510€

**Canon de publicidad:**  
Incluido en el mensual  
**Otros royalties:** No hay

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

### PRESSTO

**Actividad:**  
Tintorería y lavandería de calidad. “Fuimos los primeros en desarrollar una aplicación móvil propia orientada al servicio a domicilio”  
**Año de creación:** 1994  
**Locales propios en España:**  
45  
**Franquicias en España:** 34  
**Inversión total:** 150.000€  
**Derecho de entrada:** 12.000€  
**Royalty mensual:** 225€  
**Canon de publicidad:** 115€

**DATOS DE CONTACTO:**  
91 385 82 00  
[prensa@pressto.com](mailto:prensa@pressto.com)  
[www.pressto.es](http://www.pressto.es)

### BLOOMEST SMART LAUNDRY

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

o el mantenimiento del sistema de dosificación del centro de forma gratuita”

**Año de creación:**  
2005-2006  
**Locales propios en España:** 1  
**Franquicias en España:**  
165

**Inversión total:**  
Desde 55.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Otros royalties:** Efectuar la adquisición de los detergentes Miele para los lavados, con un coste del 8% de la facturación

**DATOS DE CONTACTO:**  
[www.bloomestlaundry.es](http://www.bloomestlaundry.es)

### LA WASH

**Actividad:**  
Lavandería autoservicio. Entre sus factores diferenciales, su plataforma de pago exclusiva Nexa, “máquinas de última generación que aseguran el máximo rendimiento y eficiencia, además de marketing optimizado para maximizar el éxito de cada lavandería”  
**Año de creación:** 2011  
**Locales propios en España:** + 15  
**Franquicias en España:** + 450  
**Inversión total:**  
Desde 46.000€  
**Derecho de entrada:** No hay  
**Royalty mensual:** No hay  
**Canon de publicidad:** No hay  
**Otros royalties:** No hay

### Speed Queen Licensed Stores

[speedqueeninvestor.com/es](http://speedqueeninvestor.com/es)

Speed Queen® Licensed Stores ofrece un concepto de lavandería autoservicio que combina innovación, calidad y eficiencia. Como uno de los líderes mundiales en lavanderías autoservicio, Speed Queen® es una marca registrada del grupo Alliance Laundry Systems, grupo con más de 115 años en el mercado.



**Actividad:** Lavandería autoservicio  
**Año de constitución:** 1908  
**Año de creación de la cadena:**  
2014  
**Locales propios en España:** 0  
**Locales franquiciados en España:**  
+450  
**Inversión total:** Desde 80.000€  
**Derecho de entrada:** 0€  
**Royalty mensual:** 0€  
**Canon de publicidad:** 0€  
**Otros royalties:** N/A

**DATOS DE CONTACTO:**  
+34 934 79 54 10  
[customercenter@alliancels.com](mailto:customercenter@alliancels.com)

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

### LAVALUX

**Actividad:** Lavandería autoservicio  
**Año de creación:** 2017  
**Locales propios en España:** 7  
**Franquicias en España:** 12  
**Inversión total:** Desde 39.800€  
**Royalty mensual:**  
2,5% sobre ventas (semestral)  
**Canon de publicidad:**  
45€/mes  
**Otros royalties:** No hay

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



## AGENCIAS DE VIAJE + VENTA AUTOMÁTICA

En los 10 primeros meses de 2025 el número de turistas que visitaron España aumentó un 3,5% y rozó los 85,7 millones, la cifra más elevada de la serie Frontur (Estadística de Movimientos Turísticos en Fronteras) del INE. La cifra ilustra el momento excepcional de un sector, el de los viajes, donde las agencias profundizan en integrar la tecnología en todas las capas del negocio, en personalizar la oferta del usuario y en acercar una venta cada vez más experiencial a través de espacios físicos cada vez más cuidados. Igual de robusta es la realidad del segmento del *vending*. A partir de aquí, los ingresos derivados de la explotación de máquinas expendedoras (alimentos, bebidas y tabaco) mantuvieron en 2024 la tendencia

de crecimiento iniciada en años anteriores, con una facturación de 2.775 millones de euros, un aumento del 6,1%. “Este avance se vio impulsado por el buen comportamiento de la demanda, especialmente en el segmento de bebidas calientes, así como por las estrategias de mejora de la oferta implementadas por los principales operadores para dinamizar el consumo”. Las máquinas de alimentos y bebidas, con más de 390.000 máquinas operativas, registraron unos ingresos de 1.375 millones, una subida del 7,8%. El mercado, por último, se caracteriza por una elevada fragmentación, de manera que los cinco primeros operadores reunieron en 2024 una cuota conjunta del 12%.

experiencia de la venta física en este sector de actividad”

**Año de creación:** 2007

**Locales propios**

**en España:** 150

**Franquicias en**

**España:** 31

**Inversión total:**

10.000€

**Derecho de entrada:**

3.000€

**Royalty mensual:**

Escalado del 1% al 2%

**Canon de publicidad:**

No hay

**Otros royalties:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

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

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

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

## FLAPPERS VENDING HOUSE

**Actividad:**

Tiendas automáticas 24/7 sin empleados, con tecnología digital y gestión en remoto. Desde la compañía aclaran que el asociado no sólo compra unas máquinas al integrarse en la red, sino que “monta un negocio completo, con identidad, estrategia y respaldo”

**Año de creación:**

2025

**Locales propios**

**en España:** 1

**Franquicias en España:** 4

**Inversión total:**

53.000€ + IVA

**Derecho de entrada:**

6.000€/año por uso de

Connect PRO

**Royalty mensual:** No hay

**Canon de publicidad:**

Incluido en Connect PRO

**Otros royalties:**

No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

+34 605 30 36 84

[roman@u-retail.com](mailto:roman@u-retail.com)

[flappersvendinghouse.com](http://flappersvendinghouse.com)

## B TRAVEL

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

Marca perteneciente al Grupo Barceló, “consolidado en el sector con más de 80 años de experiencia y contando en su estructura con cadena hotelera, compañía aérea, touroperadores o redes de distribución de viajes corporativos y vacacionales”. El franquiciado que se integre en la red obtiene formación, apoyo comercial y material de marketing, sin olvidar que dispondrá de su propia página web.



**Actividad:** Agencias de viaje

**Año de creación:** 1997

**Locales propios en España:** 320

**Franquicias en España:**

150 (entre España y Portugal)

**Inversión total:** 9.500€

**Derecho de entrada:** 4.500€

**Royalty mensual:**

Varía en función del tipo de venta

(la media anual es del 1,5%-2%)

**Canon de publicidad:** No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

91 327 77 19

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

## HALCÓN VIAJES

**Actividad:**

Cadena de agencias de viaje

**Año de creación:**

1992

**Locales propios**

**en España:** 300

**Franquicias en España:** 250

**Inversión total:**

9.500€

**Derecho de entrada:**

4.500€

**Royalty mensual:**

Varía en función del tipo de

venta (la media anual es

del 1,5%-2%)

**Canon de publicidad:**

No hay

**Otros royalties:**

No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

91 327 77 19

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

[halconviajes.com](http://halconviajes.com)

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

## ZAFIRO TOURS

**Actividad:**

Cadena de agencias de viaje.

Entre los principales factores

competitivos de su modelo

de negocio, el despliegue de

herramientas tecnológicas

para el franquiciado, como

sistemas de reservas *online*,

web o una zona privada con

la información actualizada.

“Una vez comienza la actividad, apoyamos al asociado a través de planes de publicidad y marketing anuales o de cursos de formación de reciclaje, además de invertir en la mejora tecnológica de las agencias”

**Año de creación:**

2000

**Locales propios**

**en España:** 2

**Franquicias en**

**España:**

498

**Inversión total:**

4.800€ + IVA + obra civil

**Derecho de entrada:**

2.500€

**Royalty mensual:**

Tarifa plana de

140€ + IVA

**Canon de publicidad:**

300€

**Otros royalties:**

No hay

**DATOS DE CONTACTO:**

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

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

## AZULMARINO VIAJES

**Actividad:**

Agencias de viaje. Sus agencias

son espacios aspiracionales

y contemporáneos “En este

sentido, redefinimos al 100% la

## OTRAS FRANQUICIAS

Cerramos la guía de este año con un catálogo de marcas en versión reducida, donde certificamos de nuevo la voracidad de la hostelería en cuanto a la generación de proyectos o cómo la belleza, ya de por sí importante, gana cada vez más presencia, del mismo modo que la alimentación actúa como uno de los trasatlánticos de la franquicia, con cadenas que suman cientos de establecimientos y facturaciones también de cientos de millones. Una selección, por otro lado, en la que conviven marcas embrionarias con redes ya consolidadas y referentes en sus sectores.

### AGENCIAS INMOBILIARIAS

#### REALTY PLUS

Actividad: Gestión inmobiliaria  
<https://realty-plus.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)

#### LERA GESTIÓN

Actividad:  
Inmobiliaria,  
administración de fincas,  
seguros...  
[www.leragestio.com](http://www.leragestio.com)

#### LOOK & FIND

Actividad: Inmobiliaria  
[www.lookandfind.es](http://www.lookandfind.es)

#### ENGELS & VÖLKERS

Actividad: Inmobiliaria  
[www.engelvoelkers.com/en-es/spain](http://www.engelvoelkers.com/en-es/spain)

#### DON PISO

Actividad:  
Servicios inmobiliarios  
[www.donpiso.com](http://www.donpiso.com)

#### FINCA 81

Actividad:  
Administración de fincas  
[www.administradores-fincas.com](http://www.administradores-fincas.com)

#### HIHOMIE

Actividad:  
Administración de fincas  
<https://hihomie.es>

#### LOCALIA

Actividad: Inmobiliaria  
[www.localiainmobiliaria.com](http://www.localiainmobiliaria.com)

### KENSINGTON FINEST PROPERTIES INTERNATIONAL

Actividad: Inmobiliaria  
[www.kensington-international.com](http://www.kensington-international.com)

### COMPRARCASA

Actividad: Inmobiliaria  
[www.comprarcasa.com](http://www.comprarcasa.com)

### ALIMENTACIÓN SUPERMERCADOS

#### CONDIS

Actividad: Cadena de supermercados  
<https://www.condis.es>

#### OH MY VEGGIE

Actividad: Alimentación saludable  
<https://ohmyveggie.saludable.com>

#### CAFÉ IBÉRICO

Actividad: Restauración y tienda de productos ibéricos  
<http://cafeiberico.es>

#### CAFÉS CÁSTULO

Actividad: Cafetería tradicional española  
<https://www.cafescastulo.com>

#### LA TAPA DE SABORES

Actividad: Venta de aperitivos y encurtidos y patatas fritas  
<https://latapadesabores.com>

#### EMPANADA CLUB

Actividad: Venta de empanadas argentinas  
<https://empanadaclub.es>

#### LAS MUNS

Actividad: Empanadas argentinas  
[www.lasmuns.com](http://www.lasmuns.com)

#### MALVÓN

Actividad: Empanadas argentinas  
[www.malvon.es](http://www.malvon.es)

#### ALCAMPO

Actividad: Supermercados  
[franquicias.alcampo.es](http://franquicias.alcampo.es)

#### VINALIUM

Actividad: Vinos y destilados  
[www.vinalium.com](http://www.vinalium.com)

#### LEVADURAMADRE

Actividad: Cadena de panaderías  
<https://levaduramadre.es>

#### TRADYS

Actividad: Supermercados de conveniencia  
[www.covalco.es](http://www.covalco.es)

#### CAPARABO

Actividad: Supermercados de proximidad  
[www.caprabo.com](http://www.caprabo.com)

#### MINYMAS Y MYM

Actividad: Supermercados  
[www.supermasymas.com](http://www.supermasymas.com)

#### EL TORTILLÓN

Actividad: Tienda tradicional especializada en comida casera para llevar  
<https://eltortillon.com>

#### BERTIZ

Actividad: Panadería-cafetería  
[www.bertiz.es](http://www.bertiz.es)

#### THE ONE WINE

Actividad: Tienda de vino

#### EMPANAPAN

Actividad: Panadería  
[www.empanapan.com](http://www.empanapan.com)

#### CACAO SAMPKA

Actividad: Chocolatería premium  
<https://cacaosampaka.com>

#### SIERRA LA HORCA

Actividad: Productos de cerdo ibérico  
[www.montiber.es](http://www.montiber.es)

### EL DESVÁN BAKERY

Actividad: Pastelería  
[www.eldesvanbakery.com](http://www.eldesvanbakery.com)

### PASTELERÍA MERAKI

Actividad: Pastelería  
[www.pasteleriameraki.es](http://www.pasteleriameraki.es)

## BELLEZA-ESTÉTICA

### PERFUMARTE

Actividad: Perfumería, cosmética y ambientación  
[www.perfumarte.com](http://www.perfumarte.com)

### LÁSERUM

Actividad: Depilación con láser  
<https://laserum.com>

### SHIBUYA

Actividad: Peluquería de fantasía  
<https://peluqueriashibuya.com>

### EXTENSIONMANÍA

Actividad: Colocación y mantenimiento de extensiones.  
[www.extensionmania.com](http://www.extensionmania.com)

### NO+VELLO

Actividad: Depilación y tratamientos corporales y faciales  
[www.nomasvello.es](http://www.nomasvello.es)

### EQUIVALENZA

Actividad: Perfumes y cosmética  
[www.equivalenza.com](http://www.equivalenza.com)

### NAILS FACTORY

Actividad: Franquicia de belleza integral de manos y pies, servicios de pestañas y cejas  
[www.nailsfactory.es](http://www.nailsfactory.es)

### LASHES & GO

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

### PERFUMERÍAS ARCAS

Actividad: Perfumería y droguería  
[www.perfumeriasarcas.com](http://www.perfumeriasarcas.com)

### MADEROESTHETIC

Actividad: Servicios estéticos basados en maderoterapia  
<https://maderoesthetic.com>

### SUNDARA

Actividad: Depilación con hilo, diseño de cejas, lifting de pestañas...  
[www.sundaradepilacionconhilo.com](http://www.sundaradepilacionconhilo.com)

### LASHES AND MORE

Actividad: Belleza y estética  
[www.lashesandmore.es](http://www.lashesandmore.es)

### CENTROS NĀRAH

Actividad: Belleza y bienestar  
[www.centrosnarah.com](http://www.centrosnarah.com)

### LA BOTICA DE LOS PERFUMES

**Actividad:** Perfumería, cosmética y ambientación para el hogar  
[www.laboticadelosperfumes.com](http://www.laboticadelosperfumes.com)

### SKULL BARBER SHOP

**Actividad:** Peluquería y barbería  
<https://skullbarber.es/franquicias>

### DORSIA

**Actividad:** Medicina y cirugía estética, psicología, psiquiatría...  
[www.dorsia.es/expansion](http://www.dorsia.es/expansion)

## HOSTELERÍA

### LE COQ

**Actividad:** Restauración/Take away y delivery  
[www.lcq.es](http://www.lcq.es)

### THE FITZGERALD BURGER COMPANY

**Actividad:** Casual Burger  
[www.thefitzgerald.es](http://www.thefitzgerald.es)

### MISS SUSHI

**Actividad:** Restauración  
[www.misssushi.es](http://www.misssushi.es)

### RODILLA

**Actividad:** Cadena de restauración artesana, saludable y de calidad  
[www.rodilla.es](http://www.rodilla.es)

### VIPS SMART

**Actividad:** Restauración y hostelería-internacional, quick service  
[www.vips.es/vips-smart](http://www.vips.es/vips-smart)

### DITALY

**Actividad:** Restauración organizada  
<https://www.ditaly.es>

### REDBAR SMART

**Actividad:** Empresa "líder en restauración 24 horas y cocina non stop"  
[www.redbar.es](http://www.redbar.es)

### POPEYES LOUISIANA CHICKEN

**Actividad:** Quick service restauration  
[www.popeyes.es](http://www.popeyes.es)

### LA BIKINERÍA

**Actividad:** Venta y degustación de sándwiches tipo bikini  
<https://labikineria.es>

### HITS NOODLES

**Actividad:** Comida asiática  
[www.hitsnoodles.com](http://www.hitsnoodles.com)

### AMORINO GELATO

**Actividad:** Heladería artesanal y cafetería italiana  
[www.amorino.com/es](http://www.amorino.com/es)

### SQUADRA PIZZA LAB

**Actividad:** Pizzerías  
[www.squadrapizzalab.com](http://www.squadrapizzalab.com)

### CANEL ROLLS

**Actividad:** Cafeterías-Bakery Coffee  
[canelrolls.com](http://canelrolls.com)

### KFC

**Actividad:** Restauración organizada  
[www.kfc.es](http://www.kfc.es)

### BEGIN

**Actividad:** Restauración  
<https://beginrestaurante.com>

### THE FRESH POKE

**Actividad:** Restauración poke bowls  
[www.thefreshpoke.es](http://www.thefreshpoke.es)

### MUERDE LA PASTA

**Actividad:** Restauración italomediterránea  
<https://muerdelapasta.com>

### MAKITAKE URBAN SUSHISHOP

**Actividad:** Comida japonesa  
<https://makitake.es>

### TUK TUK

**Actividad:** Cocina asiática  
[www.tuktukstreetfood.es](http://www.tuktukstreetfood.es)

### PADTHAIWOK

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

### MASQMENOS

**Actividad:** Gastronomía mediterránea  
[www.masqmenos.com](http://www.masqmenos.com)

### PAPIZZA

**Actividad:** Pizzerías italianas  
[www.papizza.es/es](http://www.papizza.es/es)

### TABERNA DEL VOLAPIÉ

**Actividad:** Restauración  
[www.tabernadelvolapie.com](http://www.tabernadelvolapie.com)

### LA HERMOSITA

**Actividad:** Bakery coffee  
[www.lahermosita.es](http://www.lahermosita.es)

### JUAN VALDEZ CAFÉ

**Actividad:** Café premium colombiano  
[www.juanvaldez.com](http://www.juanvaldez.com)

### EL KIOSKO

**Actividad:** Restauración gourmet  
[www.elkiosko.es](http://www.elkiosko.es)

### TACO BELL

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

### BLACK TURTLE

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

### CANTINA MARIACHI

**Actividad:** Restauración mexicana  
[www.cantinamariachi.com](http://www.cantinamariachi.com)

### LIZARRAN

**Actividad:** Bar-cervecería  
[www.lizarran.es](http://www.lizarran.es)

### LLAOLLAO

**Actividad:** Yogur helado  
[www.llaollaoweb.com](http://www.llaollaoweb.com)

### TASTY POKE BAR

**Actividad:** Bar especializado en poke  
[www.tastypokebar.com](http://www.tastypokebar.com)

### BURGER KING

**Actividad:** Hamburgueserías  
[www.burgerking.es](http://www.burgerking.es)

### BRUNCHIT

**Actividad:** Restaurante basado en la filosofía brunch  
[www.brunchit.es](http://www.brunchit.es)

### FERRETTI

**Actividad:** Heladería artesanal  
[www.ferrettigelato.com](http://www.ferrettigelato.com)

### MAHALO POKÉ

**Actividad:** Cadena de poké  
[www.mahalopoke.es](http://www.mahalopoke.es)

### GELATERIA CARTE D'OR

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

### LARA GRILL

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

### MCDONALD'S

**Actividad:** Restauración  
<https://mcdonalds.es>

### LOOPS & COFFEE

**Actividad:** Cafetería  
<https://loopsandcoffee.com>

### CHÖK

**Actividad:** Cafetería y bakery  
[www.chok.shop](http://www.chok.shop)

### PRIMO TAQUERÍA

**Actividad:** Restauración mexicana  
[www.primotaqueria.com/es](http://www.primotaqueria.com/es)

### CHAO PESCAO

**Actividad:** Hostelería-restauración  
[www.chaopescaoseafood.com](http://www.chaopescaoseafood.com)

### HELADOS LA CUMBRE

**Actividad:** Heladería artesanal  
[www.heladoslacumbre.com](http://www.heladoslacumbre.com)

### BRACO SPECIALTY COFFEE

**Actividad:** Cafetería de especialidad  
[www.bracospecialtycoffee.es/shop](http://www.bracospecialtycoffee.es/shop)

### HELADOS LA ABUELA

**Actividad:** Heladerías  
[www.heladoslaabuela.com](http://www.heladoslaabuela.com)

### LAFACTORIA

**Actividad:** Restauración  
[www.lafactoria.es](http://www.lafactoria.es)

### NEWYORKERS CAFE

**Actividad:** Restauración americana  
[www.newyorkerscafe.com](http://www.newyorkerscafe.com)

### MALDITAS

**Actividad:** Hamburguesería  
[www.malditasburgers.com](http://www.malditasburgers.com)

### CASSATA

**Actividad:** Heladería  
<https://heladeriascassata.es/>

### YOLÉ

**Actividad:** Heladería sin azúcar y sin leche  
<https://www.yole.com/es>

### KAWAII CAFÉ

**Actividad:** Cafetería temática  
[www.kawaii cafe.es](http://www.kawaii cafe.es)

### PETIT APPETIT

**Actividad:** Restaurante  
[www.petitappetit.es](http://www.petitappetit.es)

### INFORMÁTICA-INTERNET OFICINA-CONSUMIBLES

### APP INFORMÁTICA

**Actividad:** Venta y reparación de productos informáticos y tecnología digital  
[www.appinformatica.com](http://www.appinformatica.com)

### PHONE SERVICE

**Actividad:** Reparación exprés de smartphones y tablets  
[www.phoneservicecenter.es](http://www.phoneservicecenter.es)

### LA FÁBRICA DEL CARTUCHO

**Actividad:** Consumibles informáticos y telefonía  
[www.lafabricadelcartucho.com](http://www.lafabricadelcartucho.com)

### TIENDAS YOIGO

**Actividad:** Telefonía-telecomunicaciones-energía...  
[www.yoigo.com](http://www.yoigo.com)

### AKIWIFI

**Actividad:** Franquicia especializada en telecomunicaciones (servicios de acceso a Internet y telefonía).  
[www.akiwifi.es](http://www.akiwifi.es)

### FIX

**Actividad:** Reparaciones  
[www.fix.es](http://www.fix.es)

### BUREAU VALLÉE

**Actividad:** Oficina-papelería  
[franquicia.bureau-vallee.es](http://franquicia.bureau-vallee.es)

### CAMPUS

**Actividad:** Librería-papelería  
[www.prink.es](http://www.prink.es)

### PUNTO DIP

**Actividad:** Oficina, fotografía, rotulación y diseño gráfico  
[www.puntodip.es](http://www.puntodip.es)

### CARLIN

**Actividad:** Oficina-papelería  
[www.carlin.es](http://www.carlin.es)

### COPICENTRO

**Actividad:** Artes gráficas y copistería  
[www.copicentro.net](http://www.copicentro.net)

### LER LIBRERÍAS

**Actividad:** Cadena que diversifica su oferta de libros con papelería, prensa, revistas, juegos educativos y actividades culturales  
[www.lerlibrerias.com](http://www.lerlibrerias.com)

### DEBUENATINTA

**Actividad:** Distribución de consumibles informáticos  
[www.cartuchosdebuenatinta.es](http://www.cartuchosdebuenatinta.es)

### MOBILIARIO

### KIBUC

**Actividad:** Mobiliario-decoración  
[www.kibuc.com](http://www.kibuc.com)

### MY MOBEL

**Actividad:** Muebles, decoración y artículos para el hogar  
<https://mymobel.com>

### TIFÓN HIPERMUEBLE

**Actividad:** Venta de muebles y artículos para el hogar  
<https://www.tifon.es>

### MODA-COMPLEMENTOS

### COOSY

**Actividad:** Moda femenina  
[www.coosy.es](http://www.coosy.es)

### LE TANNEUR

**Actividad:** Accesorios de piel para hombre y mujer.  
[www.letanneur.es](http://www.letanneur.es)

### KRACK

**Actividad:** Moda y complementos (zapatos)  
[www.krackonline.com](http://www.krackonline.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)

### LUXENTER

**Actividad:** Franquicia especializada en joyería y bisutería  
[www.luxenter.com](http://www.luxenter.com)

### PUNTO BLANCO

**Actividad:** Ropa interior, calcetines y ropa de baño  
[www.puntoblanco.com](http://www.puntoblanco.com)

### PROTOCOLO NOVIOS

**Actividad:** Moda masculina de fiesta y ceremonia  
[www.protocolonovios.com](http://www.protocolonovios.com)

### ATICO30

**Actividad:** Cadena de moda y complementos low cost y premium  
<https://atico30.com>

### IKKS

**Actividad:** Moda mujer, hombre y niño  
[www.ikks.com](http://www.ikks.com)

### SINGULARU

**Actividad:** Joyería y complementos  
<https://singularu.com>

### CANADA HOUSE

**Actividad:** Moda infantil y juvenil  
<https://canadahouseonline.com>

### GRUPO REPREPOL

**Actividad:** Moda infantil  
<https://gruporeprepol.eu>

### SMILE JOYAS

**Actividad:** Venta de joyas de acero inoxidable  
[www.smilejoyas.com](http://www.smilejoyas.com)

### LIFECONCEPT

**Actividad:** Fabricación y venta de calzado  
<https://lifeconcept.com/es>

### CHARANGA

**Actividad:** Moda infantil  
<https://charanga.es>

### WAVE THE WAVE

**Actividad:** Bisutería y complementos  
<https://wavethewave.com>

### 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)

### FAST FUEL

**Actividad:** Gasolineras autoservicio  
[www.fastfuel.es](http://www.fastfuel.es)

### CRISTALBOX

**Actividad:** Reparación y sustitución de lunas, tintado de lunas, limpieza interior...  
<https://www.cristalbox.es>

### DETAILCAR

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

### BENZOIL

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

### ALQUICOCHE

**Actividad:** Rent a car  
[www.alquicoche.com/es](http://www.alquicoche.com/es)

### FIRST STOP

**Actividad:** Neumáticos y mecánica  
[www.firststop.es](http://www.firststop.es)

### OCIO-EDUCACIÓN INFANTIL

### DIVERLANDIA ROOMS

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

### INDOORWAL

**Actividad:** Salas de escalada  
[www.indoorwall.com](http://www.indoorwall.com)

### KITCHEN ACADEMY

**Actividad:** Enseñanza de cocina  
[www.kitchenacademy.es](http://www.kitchenacademy.es)

### ENGLISH CONNECTION

**Actividad:** Enseñanza de inglés  
[www.englishconnection.es](http://www.englishconnection.es)

### EUREKAKIDS

**Actividad:** Juguetes didácticos y pedagógicos  
[www.eurekakids.es](http://www.eurekakids.es)

**FASHIONKIDS**

**Actividad:** Peluquería para niños y servicio de eliminación de piojos  
[www.fashionkids.es](http://www.fashionkids.es)

**LA CASITA DEL INGLÉS**

**Actividad:** Enseñanza inglés  
<https://lacasitadeingles.com>

**KIDS&US ENGLISH**

**Actividad:** Enseñanza de inglés  
[www.kidsandus.es](http://www.kidsandus.es)

**HELEN DORON**

**Actividad:** Enseñanza de inglés  
<https://helandoron.es>

**SALUD**
**ORANGETHEORY FITNESS**

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

**MUGENDO**

**Actividad:** Escuela de artes marciales  
<https://mugendo.es>

**INPYLUS**

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

**SANITAS**

**Actividad:** Seguros de salud  
[www.sanitas.es](http://www.sanitas.es)

**FIGHTLAND**

**Actividad:** Gimnasios de boxeo  
[www.fightland.es](http://www.fightland.es)

**ARTES MARCIALES MAC**

**Actividad:** Artes marciales  
[www.artesmarcialesmac.com](http://www.artesmarcialesmac.com)

**COTTET**

**Actividad:** Óptica y audiología  
[www.cottet.com](http://www.cottet.com)

**BAJO CERO**

**Actividad:** Especialistas en crioterapia capilar  
[www.asistenciafamiliar24.com](http://www.asistenciafamiliar24.com)

**AURAL CENTROS AUDITIVOS**

**Actividad:** Centros auditivos  
[www.aural.es](http://www.aural.es)

**INFINIT SKI**

**Actividad:** Centro deportivo y de ocio de esquí indoor  
[www.infiniti.ski](http://www.infiniti.ski)

**WAYALIA**

**Actividad:** Cuidado de personas mayores a domicilio  
[www.wayalia.es](http://www.wayalia.es)

**BROOKLYN FITBOXING**

**Actividad:** Boxeo sin contacto unido a ejercicio funcional  
[www.brooklynfitboxing.com](http://www.brooklynfitboxing.com)

**110 ENTRENAMIENTO PERSONAL**

**Actividad:** Fitness

**SERVICIOS**
**TAX**

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

**LOCK & ENJOY**

**Actividad:** Smart lockers para equipaje  
[www.lockandenjoy.com](http://www.lockandenjoy.com)

**CARRI ALUMINIOS**

**Actividad:** Instalación de pérgolas bioclimáticas y cerramientos  
[www.carri.es](http://www.carri.es)

**EXPENSE REDUCTION ANALYSTS**

**Actividad:** Consultoría de reducción de costes para empresas  
[www.expensereduction.com](http://www.expensereduction.com)

**VAN VAN GO ALQUILER DE AUTOCARAVANAS**

**Actividad:** Alquiler de autocaravanas  
[www.vanvango.com](http://www.vanvango.com)

**DGE BRUXELLES**

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

**HIGIA**

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

**EL SIETE**

**Actividad:** Formación para grandes y medianas empresas  
<https://elsieteformacion.com>

**FORMACIÓN CARRETILLAS**

**Actividad:** Formación (cursos de capacitación en el manejo de carretillas elevadoras y seguridad industrial)  
[www.formacioncarretillas.es](http://www.formacioncarretillas.es)

**CERRAMIENTOS PORCHES**

**Actividad:** Construcción (fabricación e instalación de cerramientos)  
<https://cerramientosporches.com>

**MÁS QUE FUGAS**

**Actividad:** Reparación de fugas en piscinas sin obras y sin necesidad de vaciarlas de agua  
[www.masquefugas.com](http://www.masquefugas.com)

**AYZ HOTELS**

**Actividad:** Hoteles autogestionables  
[www.ayzhoteles.com](http://www.ayzhoteles.com)

**AHORRO LUZ**

**Actividad:** Asesoría energética  
[ahorroluz.net](http://ahorroluz.net)

**GREENVOLT NEXT**

**Actividad:** Instalaciones de autoconsumo solar fotovoltaico industrial  
<https://next.greenvolt.com/es>

**TIENDAS ESPECIALIZADAS**
**REPLUS**

**Actividad:** Fabricación y distribución de cerramientos de calidad para el hogar  
[www.replus.es](http://www.replus.es)

**COMIC STORES**

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

**MINISO**

**Actividad:** Artículos de regalo, decoración, cosmética...  
[www.miniso.es](http://www.miniso.es)

**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)

**ESPACIO LECTOR NOBEL**

**Actividad:** Libros, papelería, juegos educativos y afines  
[www.libreriasnobel.es](http://www.libreriasnobel.es)

**TINTORERÍAS-LAVANDERÍAS**
**HIGIENSEC**

**Actividad:** Tintorería y lavandería  
[www.higiensec.com](http://www.higiensec.com)

**TELELAVO**

**Actividad:** Lavandería artesanal  
<https://telelavo.com>

**LAVASUPER**

**Actividad:** Lavandería autoservicio  
<https://lavasuper.com>

**TRANSPORTE-MENSAJERÍA**
**MAIL BOXES**

**Actividad:** Servicios de envíos, de comunicación y de ayuda a empresas y particulares  
[www.mbe-franchising.es/es](http://www.mbe-franchising.es/es)

**MRW**

**Actividad:** Transporte urgente  
[www.mrw.es](http://www.mrw.es)

**VENTA AUTOMÁTICA**
**JAPON MARKET**

**Actividad:** Vending  
[www.japonmarket24h.com](http://www.japonmarket24h.com)

**EUREKA VENDING**

**Actividad:** Venta automática  
<https://eurekavending.com>

**VIAJES**
**NAUTALIA VIAJES**

**Actividad:** Agencias de viaje  
[www.nautaliaviajes.com](http://www.nautaliaviajes.com)

## GUÍA DE FRANQUICIAS 2026 HABLA EL FRANQUICIADOR

En las siguientes páginas hemos cedido la palabra a varios de los responsables de las franquicias que aparecen en esta décima edición de nuestra guía anual. Las conversaciones que ahora compartimos son una muestra de la salud robusta de un mercado que avanza de forma solvente y que cada vez acoge a más proyectos de dimensiones sobresalientes.

### ÍNDICE



**144. XAVIER CALVO,**  
adjunto a la Dirección General en  
NACEX

**145. JAIME SUÁREZ,**  
director general de RE/MAX ESPAÑA

**146. MARÍA NOGUERA,**  
directora de Relaciones Institucionales  
y Comunicación de RESTALIA

**147. CÉSAR LOSADA,**  
CEO de KÜCHENHOUSE

**148. JOSEAN MERINO,**  
fundador de PERRETIXICO

**149. VERÓNICA MURIEL,**  
fundadora de DISCLA PILATES

**150. CELIA MONRÓS,**  
copropietaria de ALBORAYA

**151. JAVIER BERGÓN,**  
CEO y fundador de ANDA CONMIGO

**152. MANOLI PEÑA,**  
directora de Franquicias de DIA  
ESPAÑA

**153. MARCOS FERNÁNDEZ LUENGO,**  
director general de MARCO ALDANY

**154. JAVIER PELAYO,**  
director de Franquicias de ALMA BEAUTY  
(MACHO SPORTS BARBER SHOP)

**155. ALBERTO CAÑAS,**  
director de Franquicias de EROSKI

**156. JUAN RUBIO,**  
director comercial de  
AQUÍ TU REFORMA

**157. JOANNA DASE,**  
direct. de Operaciones (COO) de  
CURVES EUROPA

**158. TIM DEVEREAUX,**  
director general de ANYTIME FITNESS  
ESPAÑA

**159. FERNANDO CASTILLO,**  
fundador y director general  
de AMBISEINT

**160. JAVIER PELAYO,**  
director de Franquicias de Alma Beauty  
(DESSANGE)

**162. ALBERTO VALBUENA,** representante  
de SPEED QUEEN LICENSED STORES

## “Somos una oportunidad sólida de futuro, al apoyarnos en sectores con gran proyección”

Con un modelo de negocio sustentado en la excelencia y la calidad del servicio, esta compañía líder en mensajería urgente avanza en clave de innovación para reforzar su posición a la vanguardia del sector

**E**n 2025 hemos consolidado nuestro crecimiento gracias a una estrategia centrada en la excelencia y el enfoque *customer-centric*. De este modo sintetiza **Xavier Calvo**, adjunto a la dirección general en NACEX, la trayectoria de una compañía que siempre pone el foco en la calidad del servicio. “Esto nos ha permitido afianzar nuestra posición en sectores de alto valor y en el mercado B2B”.

Un ejercicio, por otro lado, en el que destaca el impulso de NACEX.shop, servicio que ha duplicado su actividad respecto al año anterior, y unos niveles récord de satisfacción del cliente. “En la encuesta que realizamos cada año, hemos logrado un índice de satisfacción global del 99% y la mejor nota de nuestra historia, 9,11”.

Subraya Calvo que, gracias al compromiso de la cadena con la excelencia y la calidad, han conseguido consolidar la confianza de sus clientes. “En esta misma línea, en Portugal hemos vuelto a ser reconocidos como *Marca Recomendada 2025* en la categoría *Correio Expresso-Nacional*”.

**EMPRENDEDORES: Y si nos detenemos en el segmento donde opera NACEX, ¿cómo se ha comportado.**

**XAVIER CALVO:** El sector afronta retos importantes y, aun así, la tendencia sigue siendo positiva. Según el Observatorio Sectorial DBK de Informa, en 2024 la facturación fue de 10.050 millones de euros, un 4,7% más que el año anterior. Esto confirma que la mensajería urgente continúa siendo esencial para el comercio electrónico y que las marcas que apuestan por innovación y calidad están bien posicionadas para liderar el cambio.

**EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos del modelo de negocio que proponen?**

**X.C.:** Nuestro modelo de negocio se apoya en sectores con gran proyección, lo que lo convierte en una oportunidad sólida para el futuro. Un ejemplo lo encontramos en el sector farmacéutico, donde la demanda de envíos seguros y controlados no deja de aumentar. En NACEX contamos con soluciones específicas como PHARMA BOX, que aseguran la temperatura adecuada incluso en entregas domiciliarias, una tendencia al alza. Esta especialización abre nuevas oportunidades para nuestros franquiciados en un segmento crítico y en expansión.

Por otra parte, el *ecommerce* es ya uno de los principales canales de venta y las empresas de mensajería somos esenciales para poder garantizar la puntualidad en las entregas y la eficacia en las devoluciones. Esta tendencia seguirá creciendo y las franquicias que operan con nosotros están en el centro de esta cadena de valor.

“Hemos logrado un índice de satisfacción global del 99% y la mejor nota de nuestra historia, 9,11”

**EMP: En constante evolución y siempre a la vanguardia, ¿en qué novedades están trabajando ahora mismo?**

**X.C.:** Seguimos apostando por la innovación para optimizar nuestros procesos. Un ejemplo es la aplicación de Inteligencia Artificial en la comunicación con los clientes, que ha permitido agilizar las interacciones y hacerlas más efectivas. Además, la IA generativa nos ayuda a personalizar la atención, ofreciendo respuestas adaptadas a cada necesidad.



**Xavier Calvo,**  
Adjunto a la dirección general en NACEX

Estas mejoras no sólo incrementan la satisfacción, sino que también reducen costes y simplifican el flujo de trabajo. La tecnología es, por tanto, un pilar estratégico que refuerza nuestra posición a la vanguardia del sector y garantiza un servicio cada vez más eficiente y cercano.

**EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios de integrarse como franquiciado en su cadena?**

**X.C.:** Integrarse en nuestra red significa apostar por un modelo consolidado y respaldado por una marca líder en mensajería urgente, con la solidez adicional de pertenecer a Logista, referente en la distribución en Europa y en continuo crecimiento tanto a nivel nacional como internacional.

Además, cuidamos a nuestros franquiciados desde el primer día, con acompañamiento, formación continua y soporte operativo, administrativo y comercial. Con ello, queremos aportarles todas las herramientas que necesitan para fortalecer su negocio y garantizar su rentabilidad a largo plazo.

**NACEX**  
by Logista

**Actividad:** Mensajería urgente de paquetería y documentación

[www.nacex.com](http://www.nacex.com)  
[interesados@nacex.com](mailto:interesados@nacex.com)

900 100 000

## “Innovación, profesionalización y servicio: bases del crecimiento de RE/MAX España”

Con una red en constante crecimiento y un ambicioso plan de expansión para seguir creciendo y duplicar su tamaño en los próximos años, RE/MAX España refuerza su liderazgo en el sector inmobiliario

**R**E/MAX España afronta una nueva etapa de impulso y expansión, respaldada por una trayectoria sólida y una red que no ha dejado de crecer.

Bajo la dirección de **Jaime Suárez**, y con el firme propósito de honrar y continuar el legado de **Javier Sierra**, la compañía mantiene su compromiso con la excelencia, la innovación y el desarrollo profesional de su red de asociados.

“El objetivo es claro: ganar más cuota de mercado y duplicar tanto el número de oficinas como el de agentes en los próximos cinco años”, señalan desde la cadena.

Suárez profundiza a continuación en las claves de una estrategia que combina visión, profesionalización y un modelo de negocio centrado en la capacitación de las personas.

### **EMPRENDEDORES: ¿Cómo evolucionó su sector en 2025 y qué perspectivas presenta en el futuro inmediato?**

**JAIME SUÁREZ:** El sector inmobiliario ha seguido madurando. Hemos visto una estabilización en el ritmo de compraventas, una mayor exigencia por parte del cliente y una demanda creciente de asesoramiento profesional frente a la mera intermediación.

Desde RE/MAX España detectamos tres grandes tendencias: la digitalización de los procesos, la colaboración entre agentes y la especialización.

A nivel macro, el futuro se presenta prometedor. España se está consolidando como la Florida de Europa, atrayendo inversión y nuevos residentes internacionales que buscan calidad de vida y teletrabajo.

### **EMP: ¿Cómo se comportó su marca en 2025? ¿Y cuál es el plan de crecimiento para 2026?**

**J.S.:** Hemos crecido un 18% en facturación y un 7% en número de asociados, alcanzando 2.547 agentes y 172 oficinas activas

a octubre de 2025. Estos resultados reflejan la fortaleza de una red consolidada, pero también el enorme potencial que aún tenemos; a partir de aquí, nuestro objetivo es claro: doblar la red.

Queremos aumentar de forma significativa nuestra cuota de mercado y situar a RE/MAX España entre las tres regiones más grandes de RE/MAX Europa.

### **EMP: Siempre a la vanguardia, ¿en qué novedades están trabajando?**

**J.S.:** Nuestro modelo se apoya en tres pilares que siguen siendo diferenciales desde la llegada de RE/MAX a España.

El agente como emprendedor: el agente es un profesional independiente que puede alcanzar los honorarios más altos del mercado y construir una carrera sólida.

Liderazgo de servicio: el franquiciador no intermedia en operaciones, sino que acompaña y da el mejor soporte a los agentes. Y marca global y respaldo integral: formamos parte de una red presente en más de 110 países, que combina autonomía, capacitación, marketing y tecnología avanzada. A todo lo anterior se suma la colaboración entre oficinas y la digitalización, que permiten que cada *broker* y agente multipliquen su alcance y eficiencia. Hablamos, en definitiva, de un modelo probado que demuestra que el éxito colectivo nace del desarrollo individual.

### **EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios para el asociado de integrarse en esta cadena?**

**J.S.:** Unirse a RE/MAX España supone mucho más que operar bajo una marca reconocida con más de 50 años de bagaje. Junto a un sistema probado y global, destaco la atracción de talento, con un modelo basado en máximas comisiones y formación continua, que nos permite atraer y retener a los mejores profesio-



**Jaime Suárez**

Director general de RE/MAX España

nales. Los *brokers*, por su parte, reciben apoyo continuo en áreas clave, lo que les permite centrarse en liderar y hacer crecer sus equipos, guiados todos ellos por la cultura de cooperación y liderazgo que caracteriza a la compañía. En este sentido, los valores éticos, colaboración y excelencia nos han llevado a ser elegidos durante ocho años consecutivos como la *Mejor Franquicia Inmobiliaria por Elección del Consumidor*.

### **EMP: ¿En qué novedades están trabajando?**

**J.S.:** Nuestro foco está en la IA, pero siempre con una idea central: la tecnología es un medio al servicio del talento humano. A partir de aquí, estamos desarrollando tres líneas principales de trabajo. La IA del Agente de Alto Rendimiento, con herramientas que multiplican la productividad y eficiencia de los profesionales. En paralelo, estamos implementando el análisis predictivo para el *broker*, a lo que sumamos soluciones tecnológicas que mejoran la agilidad y personalización del servicio proporcionado por el agente.



**Actividad:** Inmobiliaria

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

91 357 12 44

## “Desde Restalia seguimos comprometidos con la innovación y con seguir avanzando”

**Referente absoluto en el sector de restauración organizada, con una propuesta gastronómica de calidad a precios asequibles, la compañía impulsa su crecimiento tanto nacional como fuera de nuestras fronteras**

Un año de gran dinamismo”. Así define **María Noguera**, directora de Relaciones Institucionales y Comunicación de Restalia, el 2025 para el sector de la restauración organizada. “Venimos de un periodo marcado por la adaptación constante, tanto a los nuevos hábitos del consumidor como a un entorno económico cambiante, y desde el sector hemos demostrado una enorme capacidad de resiliencia. En 2025 hemos visto cómo los clientes valoran más que nunca las propuestas con una buena relación calidad-precio”.

En este contexto, desde Restalia han seguido apostando por la innovación y la renovación de sus conceptos, “como forma de continuar ofreciendo al consumidor la mejor experiencia al mismo tiempo que nos adaptamos a sus necesidades”, subraya.

Un 2025, por otro lado, en el que vivimos el 25 aniversario de 100 Montaditos, la presentación del nuevo Centro de Innovación KUBO y la reedición de La Sureña, con lo que completaron la renovación del portfolio de sus enseñas. “A partir de estos hitos, continuaremos apostando por la conexión de nuestras marcas con los clientes, revisando nuestros conceptos y adaptándolos a los cambios de mercado”.

**EMPREENDEDORES: En cuanto a su crecimiento, ¿cómo se ha comportado Restalia en 2025?**

**MARÍA NOGUERA:** Ha sido un gran año, en el que hemos profundizado en un modelo de expansión que busca equilibrar la presencia en grandes ciudades con la llegada a municipios más pequeños.

En el plano internacional, Portugal continúa siendo un mercado prioritario, con la apertura en localidades como Quarteira, Fátima, Torres Vedras o Massamá. Estados Unidos también es un mercado muy relevante, de ahí que hayamos aumentado la

presencia de nuestra marca más icónica, 100 Montaditos. Nuestra propuesta de gastronomía española sigue siendo muy bien recibida, especialmente en el estado de Florida, alcanzando los ocho restaurantes operativos en Miami.

De cara al futuro, seguimos inmersos en el plan estratégico 2025-2030, que impulsará nuestro desarrollo en el mercado nacional y fuera de nuestras fronteras.

**EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos del modelo de negocio que propone Restalia?**

**M.N.:** Entre los principales factores competitivos que han convertido a Restalia en un referente de su sector, se encuentra una propuesta gastronómica de calidad a precios asequibles, una combinación que ha sido clave para diferenciarnos respecto a la competencia.

Además, nuestras marcas se han consolidado en un refugio y referente para el consumidor, siendo no solo espacios reconocibles, sino también un lugar de encuentro donde compartir momentos y disfrutar de la experiencia.

Otro aspecto diferenciador es que somos la única compañía española del sector de la restauración organizada que cuenta con capital propio, lo que nos otorga gran independencia y capacidad de decisión.

**EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios de integrarse como franquiciado en su grupo?**

**M.N.:** Tener el respaldo de una de las compañías más consolidadas del sector de la restauración organizada en España, con 25 años de experiencia y marcas tan reconocidas como 100 Montaditos, La Sureña y The Good Burger.

Nuestro modelo de negocio se basa en una operativa sencilla, diseñada para facilitar el acceso a pequeños y medianos



**María Noguera.** Directora de Relaciones Institucionales y Comunicación de Restalia

inversores, incluso sin experiencia en restauración. Los franquiciados, por su parte, contarán con un acompañamiento continuo desde el inicio.

**EMP: Siempre a la vanguardia, ¿en qué novedades están trabajando ahora mismo?**

**M.N.:** La innovación es fundamental y, por eso, seguimos comprometidos con ella y con seguir avanzando, siempre teniendo en cuenta la calidad y la accesibilidad de nuestra oferta.

Nos estamos preparando para iniciar 2026 con un plan de crecimiento que incluirá aperturas, reforzando nuestra presencia geográfica y afianzando nuestra cercanía con el cliente, además de apostar por nuevos productos y formatos innovadores con propuestas que satisfagan las expectativas de los consumidores.

Todo ello con el objetivo de mantener nuestra posición de liderazgo en el sector y, especialmente, como referentes únicos en la defensa de la gastronomía popular española en los formatos de cadenas comerciales organizadas.

**RES+ALIA®**  
HOLDING

**Actividad:** Restauración organizada

[www.gruporestalia.com](http://www.gruporestalia.com)  
[exporestalia@gruporestalia.com](mailto:exporestalia@gruporestalia.com)

+34 91 372 48 72

## “Ofrecemos un negocio estable, actualizado y con una gran proyección de crecimiento”

Con un modelo llave en mano, accesible para el emprendedor, potente en tecnología y fuerte en rentabilidad, la marca pone el foco en localidades medianas, una vez ha consolidado su presencia en las principales ciudades

**C**ésar Losada, CEO de KüchenHouse, empieza por subrayar que el sector de las cocinas y las reformas ha vivido en 2025 uno de sus mejores ejercicios de la última década. “La demanda sostenida de hogares más funcionales, el auge de las viviendas de obra nueva y la creciente inversión en reformas integrales han impulsado un mercado dinámico y robusto”.

Una dinámica positiva que continuará en un 2026 donde las perspectivas “son francamente positivas”, señala Losada. “La previsión es que la demanda continúe al alza, con especial crecimiento en proyectos llave en mano, cocinas de mayor valor añadido y soluciones tecnológicas aplicadas al diseño y la instalación”.

**EMPRENDEDORES: Si ponemos el foco en su compañía, ¿qué balance realiza del 2025 y cuáles son los hitos alcanzados?**

**CÉSAR LOSADA:** Para KüchenHouse, 2025 ha sido un año extraordinario. La red ha experimentado un incremento significativo en ventas, con crecimientos sostenidos en prácticamente todos los franquiciados.

Además, se han consolidado nuevas aperturas en ciudades estratégicas, fortaleciendo la presencia de la marca en el territorio nacional.

**EMP: ¿Qué plan de expansión han diseñado para 2026?**

**C.L.:** Tras consolidar nuestra presencia en las principales ciudades de España, en 2026 iniciamos una segunda fase de expansión orientada a localidades de tamaño medio. Son mercados con alta demanda potencial y menor competencia estructurada.

El plan incluye aperturas en zonas clave, un modelo de acceso más asequible para nuevos inversores y una estrategia progresiva que garantiza acompañamiento total en cada *showroom*.

**EMP: ¿En qué novedades tecnológicas relevantes están trabajando?**

**C.L.:** KüchenHouse ha logrado monitorizar el ciclo completo del negocio mediante un sistema de IA capaz de seguir cada etapa, desde el primer contacto hasta la instalación final.

En 2026 se añadirán nuevos módulos basados en análisis predictivo avanzado, automatización en la planificación de recursos, integración con herramientas de diseño y visualización 4D.

La tecnología es hoy uno de los pilares que más valor aporta al inversor y al cliente.

**EMP: ¿Qué pasos están dando para mejorar la experiencia de cliente?**

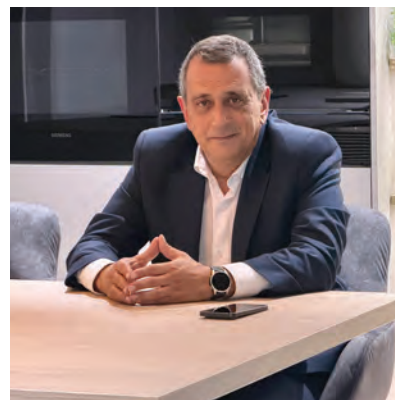
**C.L.:** La implantación del nuevo sistema tecnológico permite procesos más fluidos, atención más rápida y comunicación más clara. La IA reduce errores, anticipa incidencias y libera tiempo para dedicarlo a la parte creativa y emocional del proyecto.

Además, las herramientas de visualización 4D convierten la experiencia de venta en algo inmersivo, transparente y muy diferenciador.

**EMP: ¿Cuáles son las principales ventajas de su modelo de franquicia?**

**C.L.:** Nuestro modelo destaca por ofrecer una oportunidad de inversión sólida, moderna y diseñada para generar rentabilidad desde el primer año.

Una de sus grandes fortalezas es su planteamiento llave en mano, que facilita al emprendedor todo el proceso de apertura: desde la búsqueda del local y su adecuación hasta la formación del equipo, el diseño del *showroom* y la puesta en marcha operativa. Esto permite que el franquiciado pueda centrarse desde el primer día en gestionar su negocio sin necesidad de experiencia en el sector. A esta estructura inicial, ya de por sí muy robusta, se suma



**César Losada**  
CEO de KüchenHouse

una de las ventajas competitivas más destacadas de la marca: la tecnología propia de control y monitorización del negocio de la que hablamos con anterioridad.

La rentabilidad es otro factor clave. Gracias a los márgenes comerciales, a la demanda creciente del mercado y a un proceso comercial altamente optimizado, nuestras tiendas alcanzan niveles de facturación muy competitivos.

El soporte es otro de los pilares del éxito. La central acompaña al inversor en cada fase del negocio para asegurar que cada delegación alcanza su máximo potencial.

Por último, la marca disfruta de un posicionamiento cada vez más reconocido y valorado por el consumidor final. KüchenHouse se ha consolidado como una opción fiable, moderna y especializada en cocinas alemanas de alto valor añadido, lo que facilita la entrada de clientes en tienda y contribuye al volumen de ventas.

En conjunto, nuestra franquicia ofrece un modelo diferencial: accesible para el emprendedor, potente en tecnología, fuerte en rentabilidad y respaldado por una marca en plena expansión.

**KüchenHouse.**  
INTERNATIONAL GROUP

**Actividad:** Venta de cocinas, baños y vestidores de fabricación alemana

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

983 10 13 86, 663 034 765



## “El producto que ofrecemos en perretxiCo es nuestra identidad y nuestra fortaleza”

Con gran flexibilidad en los momentos de consumo y el gasto que puede realizar el cliente, esta marca inicia una nueva etapa con el horizonte de ser un buen bar de barrio donde disfrutar de cocina vasca genuina

El consumo en *foodservice* se está ralentizando con *tickets* medios a la baja y algo menos de tráfico. El cliente quiere seguir saliendo, pero eligiendo muy bien dónde ir”. En este escenario que dibuja Josean Merino, fundador de perretxiCo, su grupo ha crecido un 9% “y las perspectivas para 2026 son buenas”.

Enfatiza Merino que 2025 ha sido un año muy importante para la marca, de reposicionamiento y revisión del modelo. “Muchas de nuestras tabernas abrieron en época Covid con restricciones de consumo en barra y el cliente se acostumbró a un servicio de barra, pero en mesa. Esto nos penalizó, ya que tuvimos que adaptarnos perdiendo una parte importante de la experiencia en barra”.

A partir de aquí, han adaptado el modelo “para hacerlo más auténtico si cabe, con una experiencia para el cliente fantástica y diferenciadora”, explica este emprendedor. “Hemos revisado el producto e impulsado nuevos desarrollos, que lo mejoran en calidad y creatividad”.

No ha terminado aquí la evolución del concepto. “También hemos mejorado márgenes, a pesar de las subidas de materias primas, gracias a inversiones en maquinaria y recursos en nuestro obrador. Además, el nuevo perretxiCo es mucho más sencillo de operar, necesitamos menos personas por local. En paralelo, hemos trabajado en el *rebranding* de la marca, que lanzaremos en el primer trimestre del 26, con una imagen que aportará aún más singularidad al concepto”, subraya.

### EMPRENDEDORES: ¿Qué plan de expansión han diseñado para 2026?

**JOSEAN MERINO:** El objetivo es abrir 6 locales, uno propio y 5 franquiciados, mientras que las zonas prioritarias son Bizkaia, Gipuzkoa, Levante, Barcelona, Málaga...

Para crecer, seleccionamos un perfil de franquiciado con experiencia, que incluso esté ya operando otras marcas y con capacidad para hacerse cargo de la expansión del proyecto en su región.

Por otro lado, buscamos locales de unos 150 metros con licencia de bar, con lo que tenemos un *capex* muy contenido, sin olvidar que contamos con un modelo de financiación apoyado en proveedores que facilita mucho estas inversiones.

Con la adaptación del modelo y la flexibilidad de productos, tiempos de consumo y *tickets* medios que ofrece, podemos estar en centros comerciales y aeropuertos, entre otras ubicaciones.

### EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos de su modelo de franquicia?

**J.M.:** Uno de ellos es el producto y la cocina vasca que ofrecemos a través de nuestra barra de pintxos, de los platos y las raciones, en locales con un ambiente fresco y divertido donde te hacemos viajar a cualquier barra del País Vasco y tener esa experiencia.

Nuestro donut de cocido vasco en dos vuelcos, nuestras vacunas (un buñuelo de carne con jugo de carne en su interior), las alcachofas fritas con panceta de Euskaltzerrri, nuestros pintxos disfrutones de temporada que sacamos cada trimestre, nuestra ensaladilla rusa que ha estado entre las 10 mejores de España... Al final, es un tipo de producto que sólo puedes encontrar en perretxiCo.

Otro punto importante es la flexibilidad en cuanto al tiempo de consumo. El cliente puede comer un par de pintxos, tomar una caña y en 20 minutos se marcha, o comer a base de nuestros platos y platos en una mesa, puede venir a comer entre semana en un paréntesis en el trabajo, a celebrar algo con amigos...

Una flexibilidad que también se traduce en la libertad para gastar lo que uno quiera.



**Josean Merino,**  
fundador de perretxiCo

Desde esos dos pintxos con una caña por menos de 10 euros, a cenar en pareja por 30 euros. Nuestro *ticket* medio, al final, ronda los 25 euros.

Todo esto hace que perretxiCo afronte muy bien momentos de incertidumbre como los que mencionaba al principio.

Al final, queremos ser un buen bar de barrio. Una de las cosas más gratificantes y bonitas de este trabajo es que conectas a personas que antes no se conocían y que acaban formando una comunidad.

### EMP: ¿En qué se diferencia su propuesta gastronómica?

**J.M.:** La nuestra es una cocina reconocible, de taberna, que combina recetas de gusto tradicional que conectan con esa memoria gustativa que vive en todos nosotros, pero que además aporta un punto ingenioso de consumo popular y sin extravagancias.

Una cocina con la que hemos logrado un importante reconocimiento como mejor barra de pintxos y tapas de España, con varios reconocimientos en los certámenes de pintxos más relevantes del país y en guías gastronómicas de renombre.

**Actividad:** Taberna vasca especializada en pinchos.

[www.perretxiCo.es](http://www.perretxiCo.es)  
[expansion@grupohirviendo.com](mailto:expansion@grupohirviendo.com)

945 242 886

## “Hemos demostrado que la excelencia también puede ser rentable y escalable”

**La marca inicia ahora su crecimiento en franquicia a partir de un modelo fiel al método original del pilates y estandarizado a todos los niveles, donde combinan rentabilidad, método propio y propósito**

**V**erónica Muriel empieza este relato explicando que en 2025 han materializado una evolución natural del proyecto. “Tras casi diez años operando con la marca Vive Pilates, nos convertimos en Discla Pilates, una identidad que refleja mejor lo que hoy somos: un estudio sólido, profesional y escalable”.

Un año, por otro lado, en el que “han consolidado un gran sistema que permite mantener la esencia técnica del pilates clásico y, al mismo tiempo, replicar el modelo con consistencia en cualquier punto del país”, subraya la fundadora de la cadena. “Hemos validado cada proceso, desde la formación hasta la rentabilidad por centro, lo que nos ha dado la seguridad de que el modelo está listo para crecer”.

Y si ponemos el foco en los hitos más relevantes, Muriel señala la apertura de la unidad piloto bajo la nueva identidad, la estandarización completa de la experiencia de marca y la estructuración del modelo de franquicia junto a GNF Worldwide.

### **EMPRENDEDORES: Ya de cara a 2026, ¿qué plan de expansión han diseñado?**

**VERÓNICA MURIEL:** El objetivo es abrir las primeras unidades franquiciadas en ubicaciones clave, siempre bajo un crecimiento controlado y sostenible, para garantizar que cada nuevo estudio mantenga la identidad, precisión y calidad que hacen único nuestro sistema.

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

**V.M.:** Discla Pilates se construye a partir de tres pilares. Por un lado, el rigor técnico del método original, en el sentido de que trabajamos exclusivamente con pilates clásico, manteniendo su esencia intacta, una fidelidad que se traduce en resultados visibles en nuestros clientes. Nuestros

aparatos de pilates, fabricados en Suecia, también garantizan esa lealtad al método, además de ofrecer precisión, durabilidad y una alta calidad, sin comprometer la rentabilidad del modelo.

El segundo pilar descansa en una marca con una imagen única y reconocible, que rompe con la estética habitual de este sector. Cada espacio refleja potencia y autenticidad, con una imagen sólida, limpia y contemporánea que transmite la esencia del método clásico desde una mirada moderna.

En tercer lugar está la estandarización total de la experiencia. Hemos creado un sistema propio y único, desarrollado a partir de años de trabajo técnico y conocimiento en el movimiento del cuerpo humano. Hablamos de un sistema que permite que todo funcione igual en cualquier estudio, independientemente del instructor.

El resultado es un modelo de negocio que profesionaliza el pilates clásico y demuestra que la excelencia también puede ser rentable y escalable.

### **EMP: ¿En qué novedades están trabajando ahora mismo?**

**V.M.:** Estamos reforzando la formación interna, diseñando un itinerario propio que unifica la metodología, la técnica y la comunicación del instructor bajo nuestros estándares de calidad. Queremos que la formación no solo prepare a los profesores de esta disciplina, sino que garantice que cada alumno viva la misma experiencia, sin importar en qué estudio esté. En paralelo, estamos implementando herramientas basadas en inteligencia artificial para analizar métricas operativas, niveles de ocupación y patrones de fidelización en los estudios. Esta información nos ayuda a optimizar la gestión y mantener la rentabilidad del sistema en tiempo real, ofreciendo soporte inteligente a cada franquiciado.



**Verónica Muriel,**  
fundadora de Discla Pilates

### **EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios de integrarse como franquiciado en su cadena?**

**V.M.:** Integrarse en Discla Pilates significa formar parte de un sistema validado y rentable, respaldado por un modelo técnico y de gestión ya probado, y en un sector que está en auge: el sector de la salud.

Nuestros franquiciados reciben un acompañamiento completo, a lo que sumamos una estrategia de marketing y comunicación centralizada.

### **EMP: ¿Qué perfil de franquiciado están buscando?**

**V.M.:** Inversores con visión estratégica, que valoren la profesionalidad y la consistencia de un sistema bien diseñado.

Pueden proceder o no del sector del bienestar, pero lo esencial es que comprendan el potencial de una marca que combina rentabilidad, método y propósito.

Hemos creado, en definitiva, un modelo que permite que el franquiciado pueda invertir con seguridad, confiando en un sistema que funciona y que ofrece resultados predecibles y sostenibles.



**Actividad:** Pilates Suelo y Máquinas

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

680 50 17 72

## “Buscamos socios con una sensibilidad especial hacia nuestro producto artesano”

**Con un producto 100% artesanal, elaborado en su propio obrador, la compañía impulsa su crecimiento en franquicia sobre la base de una marca reconocida a partir de la autenticidad y la coherencia**

**E**l 2025 ha sido un año especialmente positivo para Alboraya”. Celia Monrós, copropietaria de la marca, atribuye este buen momento a varios aspectos. “Hemos consolidado nuestro posicionamiento como horchatería artesanal de referencia y fortalecido nuestra base de clientes habituales, que es uno de los mejores indicadores de salud de una marca como la nuestra. El consumidor valora cada vez más la autenticidad, el producto hecho con cuidado y la honestidad en las recetas. Un enfoque que nos ha permitido, en definitiva, crecer en volumen y en reconocimiento sin alterar nuestra esencia”.

Subraya Monrós que en 2026 quieren dar un paso firme hacia la expansión. “Nuestro objetivo no es abrir por abrir, sino crecer con sentido, con locales que mantengan el nivel de calidad y la experiencia que nos ha diferenciado desde el primer día. El plan pasa por varias aperturas estratégicas, reforzando hábitos de consumo ya consolidados y entrando en mercados con demanda sostenida de nuestros productos”.

**EMPRENDEDORES: Ahora han decidido crecer en franquicia, ¿cuáles son las motivaciones de este proyecto?**

**CELIA MONRÓS:** La principal motivación es poder llevar el modelo de Alboraya a nuevas ubicaciones sin perder la cercanía y la forma de trabajar que nos define.

Durante años nos han pedido abrir en más puntos. En este sentido, creemos que la franquicia, bien gestionada y con perfiles adecuados, es una vía que nos permite mantener el control del producto y garantizar que cada tienda sea rentable y represente fielmente lo que somos. No buscamos aumentar volumen sin control, sino socios que entiendan la marca y quieran construir con nosotros a largo plazo.

**EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos del modelo de negocio que propone Alboraya?**

**C.M.:** Nuestro mayor diferencial es el producto: 100% artesanal, elaborado con materias primas de calidad en nuestro propio obrador, sin atajos industriales y siguiendo métodos tradicionales. A esto se suma una rotación constante de productos, una carta que evoluciona con las estaciones y una apuesta clara por la innovación dentro de la artesanía. Otro factor clave es la simplicidad operativa. Aunque trabajamos con producto fresco y de alto estándar, hemos desarrollado un sistema de producción y servicio que permite ser muy eficiente en costes y en personal.

Y, por supuesto, la marca: Alboraya tiene una imagen construida sobre autenticidad y coherencia, algo cada vez más valorado.

**EMP: ¿Qué caracteriza a la oferta que comercializan en sus locales?**

**C.M.:** La oferta combina heladería artesanal, horchata tradicional elaborada a diario y una selección de productos complementarios que refuerzan el concepto de Alboraya como un espacio de disfrute y calidad.

Todo gira en torno a recetas honestas, sabores reales y procesos que respetan el producto. Trabajamos con ingredientes de cercanía siempre que es posible, cuidamos cada detalle del proceso y evitamos cualquier aditivo que reste autenticidad.

El resultado de Alboraya es una experiencia sencilla, fresca y muy reconocible, que conecta con un público que valora lo natural y lo bien hecho.

**EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios de integrarse como franquiciado en su cadena?**

**C.M.:** Acceder a un negocio con un producto probado, una marca reconocida y el respaldo de un equipo que lleva muchos



**Celia Monrós,**  
copropietaria de Alboraya

años perfeccionando cada detalle.

Ofrecemos formación completa, apoyo en la adecuación del local, acompañamiento en la puesta en marcha y seguimiento continuo para asegurar la calidad y la rentabilidad.

En paralelo, el sistema de producción centralizada garantiza consistencia sin que el franquiciado tenga que asumir complejidades innecesarias. Hablamos de un modelo pensado para que pueda centrarse en la gestión diaria, el servicio y el cliente.

**EMP: ¿Cuál es el perfil de franquiciado que buscan?**

**C.M.:** Buscamos a personas con una clara orientación al cliente y una sensibilidad especial hacia el producto artesano. No exigimos experiencia previa en hostelería, pero sí compromiso, implicación y ganas de trabajar con un modelo donde la calidad no es negociable. Valoramos perfiles con capacidad de liderazgo, cercanía en el trato y una visión a medio y largo plazo.

Al final, nuestro objetivo es querer socios que crean en la marca Alboraya tanto como lo hacemos nosotros.



**Actividad:** Horchatería,  
heladería, cafetería

[www.horchaterialboraya.com](http://www.horchaterialboraya.com)  
[alboraya@bya.es](mailto:alboraya@bya.es)

**91 309 65 15**

## “Queremos ser el referente en terapias infantiles y adolescentes en el mundo hispano”

Tras un 2025 lleno de hitos, entre ellos su 10º aniversario, la marca impulsa ahora su crecimiento tanto en España como en Latinoamérica, además de seguir construyendo un potente modelo híbrido físico-digital

Varios son los hitos en un 2025 que Javier Bergón, CEO y fundador de Anda Conmigo, califica como muy especial. Y el primero de ellos ha sido celebrar su 10º aniversario, con 83 centros abiertos (74 infantiles y 9 Teens) y 17 nuevos franquiciados firmados a 30 de noviembre, que se convertirán en aperturas en 2026.

Siempre a la vanguardia y en constante evolución, han creado anda CONMiGO Lab, el espacio de innovación del grupo. También en clave tecnológica, la cadena ha dado un salto importante en el canal digital e IA: *chatbot* propio basado en GPT-4o con más de 4.500 entradas; más de 20 test de *screening*; biblioteca de 4.500 contenidos para familias y profesionales. “Todo esto se impulsa, precisamente, desde anda CONMiGO Lab, donde conectamos nuestra experiencia clínica con la IA y los nuevos formatos digitales”.

El crecimiento internacional es otro episodio destacado. “Hemos consolidado nuestra presencia en Chile, donde ya tenemos nuestra sede, y hemos avanzado en México y República Dominicana, país este último que será nuestro *hub* latinoamericano”.

Y cerramos este capítulo de 2025 con el lanzamiento del libro “De 0 a 100 en 4 años” (Planeta), “donde contamos cómo hemos crecido acompañando a familias durante toda una década”.

### EMPRENDEDORES: ¿Cuáles son las líneas estratégicas de expansión para 2026?

**JAVIER BERGÓN:** Seguir creciendo en España, pero con mucho mimo: buenas zonas, buenos locales y mucho acompañamiento al franquiciado.

En el plano internacional, buscamos acelerar en Latinoamérica, con Chile como mercado referencia, donde queremos consolidar los centros actuales y abrir 7 franquicias. En México, el objetivo es alcanzar al menos 5 franquicias firmadas y comenzar

su crecimiento, mientras que en República Dominicana prevemos sumar los primeros centros de referencia. Y Francia se sitúa como el primer país objetivo de apertura en 2026 en Europa. A medio plazo, la idea es crecer en el resto de Europa y aterrizar en más países hispanohablantes.

Otra línea estratégica consiste en escalar el canal digital e IA (Anda Conmigo Global) tanto en B2C (familias) como en B2B (empresas, colegios, organizaciones) a través de anda CONMiGO Lab.

Todo ello forma parte de un plan global a largo plazo con el que aspiramos a superar los 500 centros en 2033.

### EMP: ¿En qué novedades tecnológicas están trabajando?

**J.B.:** Ahora estamos centrados en nuevas herramientas de *screening* y acompañamiento digital para familias y colegios. A esto sumamos el desarrollo de mejores formas de integrar la IA en el día a día de los centros y de los profesionales. Otra vía de trabajo es el diseño de contenidos y recursos interactivos que hagan la terapia más cercana, medible y más accesible.

Al final, el objetivo del Lab es sencillo: que cualquier avance tecnológico se traduzca en más impacto real en la vida de los niños, no solo en más herramientas.

Pero no finalizan aquí las iniciativas, ya que también estamos realizando itinerarios personalizados para las familias, con contenidos, ejercicios y recursos en función de la situación de cada niño.

### EMP: ¿Cuáles son los aspectos diferenciales de Anda Conmigo?

**J.B.:** Estamos muy especializados en terapias infantiles y adolescentes, sobre todo, en TEA y trastornos del desarrollo. Por otro lado, llevamos 10 años afinando el modelo, con metodología, protocolos y supervisión clínica nacional. Otro elemento diferencial



**Javier Bergón,**  
CEO y fundador de Anda Conmigo

es un ecosistema digital y de IA propio, que nos permita conectar con las familias, comprender mejor sus necesidades y acompañarlas hasta el centro que necesitan.

Además, a través de anda CONMiGO Lab hemos creado programas formativos que se lanzarán en 2026 con parte teórica (presencial y *online*) y prácticas en nuestros centros, lo que nos permite atraer y formar nuevos terapeutas y generar una cartera de talento para la red.

### EMP: ¿Y los principales beneficios para el franquiciado?

**J.B.:** Formar parte de una marca ya conocida en el sector infantil, con buena reputación, y en pleno crecimiento internacional.

El franquiciado, que recibe soporte continuo y al que acompañamos en todas las áreas, se beneficia de un marketing centralizado, además de contar con los ‘Aceleradores de Centro’, franquiciados con experiencia que acompañan a las nuevas aperturas.

En definitiva, no sólo se integra en un modelo rentable y en crecimiento, sino en un proyecto con propósito, donde cada centro tiene impacto real en la vida de los niños y de sus familias.



**Actividad:** Centros de terapias infantiles y adolescentes

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

91 632 24 77

## “Las franquicias se han consolidado como una palanca básica de nuestra estrategia”

**A partir de un modelo de franquicia con vocación de proximidad y basado en la confianza, la rentabilidad compartida y el crecimiento conjunto, la cadena impulsa su expansión de la mano de emprendedores locales**

**C**omo punto de partida, Manoli Peña, directora de Franquicias de Dia España, reflexiona sobre los cambios que han observado en el comportamiento del consumidor durante los últimos años. “Muestra preferencia por la proximidad, además de realizar compras más pequeñas y más frecuentes, como estrategia para administrar mejor el presupuesto, a lo que se suma un aumento del consumo de productos de marca propia. El consumidor, además, es más sensible al precio y a la búsqueda de ofertas, junto a una mayor confianza en el comercio *online*”.

En este contexto, “la cadena seguirá adaptándose a las tendencias de consumo, ofreciendo una compra cercana, rápida, de máxima calidad y accesible”, subraya Peña.

### **EMPRENDEDORES: ¿Qué balance hace Dia de la franquicia en 2025?**

**MANOLI PEÑA:** Las franquicias representan hoy el 66% de la red de tiendas Dia, con 1.544 establecimientos en todo el país, y se han consolidado como una de las palancas básicas de nuestra estrategia.

Su impacto va más allá del negocio: los franquiciados y franquiciadas impulsan la economía local y el emprendimiento, generando cerca de 11.000 empleos a nivel nacional.

### **EMP: ¿Y cuáles son los retos para 2026?**

**M.P.:** Nuestro objetivo es continuar impulsando la formación y la digitalización del modelo de franquicia, ampliando los servicios de apoyo y las herramientas de gestión para los emprendedores.

Queremos que nuestra red de franquicias siga creciendo de la mano de emprendedores locales que compartan nuestros valores y propósito. Los franquiciados son nuestros aliados estratégicos para seguir estando cada día más cerca de nuestros clientes.

### **EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos del modelo de franquicia que proponen?**

**M.P.:** El modelo de franquicia de Dia se distingue por su vocación de proximidad y por ofrecer una de las fórmulas más accesibles y competitivas del mercado. Requiere una inversión inicial mínima y pone a disposición del franquiciado tiendas ya en funcionamiento, con fondo de comercio activo, base de clientes y estimaciones de venta reales.

Desde la implantación del modelo de *partnership* en 2020, los franquiciados ocupan un papel central en la estrategia de crecimiento. Este modelo incluye condiciones muy ventajosas, como el pago de la mercancía una vez vendida, una estructura de costes simplificada y un atractivo sistema de bonus sobre ventas.

Además, en Dia impulsamos el crecimiento dentro de la red, con oportunidades para que los franquiciados amplíen su negocio; uno de cada tres ya gestiona más de una tienda, reflejo de la confianza y rentabilidad del modelo. A ello se suma un acompañamiento integral, la formación continua de Campus Dia y herramientas digitales.

En definitiva, la franquicia Dia es una vía real de emprendimiento, que permite abrir un negocio propio en cualquier punto de España con el respaldo de una marca con más de tres décadas de experiencia en la distribución alimentaria. Su capilaridad lo demuestra: más del 30% de las franquicias se ubican en municipios de menos de 10.000 habitantes, y casi un centenar en localidades de menos de 2.500 personas.

### **EMP: ¿Y cuáles son los principales beneficios para el franquiciado de integrarse en una cadena como Dia?**

**M.P.:** El de Dia es un modelo de colaboración basado en la confianza, la rentabili-



**Manoli Peña,**  
Directora de Franquicias de Dia España

dad compartida y el crecimiento conjunto, con una mínima inversión y financiación del 100% del stock de la tienda.

La compañía acompaña a cada franquiciado desde el primer día con un programa integral de formación, asesoramiento y apoyo continuo, garantizando una rentabilidad óptima y un crecimiento sostenible.

En un mercado cada vez más competitivo, nuestro modelo combina proximidad, innovación y apoyo constante, garantizando una relación sólida, rentable y sostenible a largo plazo.

### **EMP: ¿Qué perfil buscan en un franquiciado actualmente?**

**M.P.:** Los franquiciados de Dia son emprendedores locales con máxima ilusión por desarrollar un negocio de éxito y comprometidos con los valores de la compañía. Les apasiona el servicio al cliente y tienen una clara orientación a la venta. Los perfiles son muy variados, desde antiguos empleados que asumen el rol de gestión de una tienda franquiciada hasta profesionales que provienen de otros sectores y se reinventan emprendiendo en *retail*.



**Actividad:** Supermercados  
[franquicia.dia.es](https://franquicia.dia.es)  
[info@franquicia.dia.es](mailto:info@franquicia.dia.es)

## “Somos la inversión más sólida para quien quiera acceder a este negocio sin sobresaltos”

**Referente absoluto en el mercado de la peluquería y estética, la cadena avanza en su expansión nacional e internacional con un modelo de negocio sólido y con el mayor índice de recurrencia del cliente en el sector**

**A**l realizar una panorámica de su sector de actividad, **Marcos Fernández Luengo**, director general de Marco Aldany, reconoce que están muy animados, tanto por el 2025 como por el futuro inmediato en 2026. “Después de la pandemia cambiaron la mayoría de las costumbres de la industria; esto hizo que las clientas fueran más exigentes, valorando más la profesionalidad y la calidad del servicio por encima de los servicios exprés”, reflexiona. “Por esa razón, los salones que no estaban en la vanguardia, tanto de servicios como de tratamientos y tendencias, en muchos casos no continuaron su actividad”.

En este escenario, Marco Aldany –a partir de su condición de referente en la industria– “ha sabido adaptar su modelo y ha sentado las bases para mantener los salones con éxito, además de potenciar el crecimiento nacional e internacional, como lleva haciendo muchos años”.

Una vez analizado el sector en clave global, Fernández Luengo profundiza ahora en la realidad presente y futura de una cadena que atesora “el mayor índice de recurrencia del cliente en el sector”.

**EMPRENDEDORES: ¿Cómo se ha comportado Marco Aldany en este ejercicio 2025?**

**MARCOS FERNÁNDEZ LUENGO:** Lo cierto es que la evolución ha sido la esperada. En este sentido, hemos cerrado un ejercicio sólido, creciendo sobre las ventas del año anterior por salón, a lo que hemos sumado nuevas alianzas estratégicas con marcas líderes en la industria.

**EMP: ¿Qué líneas estratégicas guían el plan de expansión que han diseñado para 2026?**

**M.F.L.:** Tenemos una base de interesados en acceder a este negocio, que atendemos

de modo regular. En paralelo, gracias a la llegada de nuevas tecnologías y la inteligencia artificial, hemos diseñado un *pipeline* específico para llegar al máximo de emprendedores e inversores que buscan un negocio sólido y de alta recurrencia. A partir de aquí, esperamos muchas alegrías en este 2026.

**EMP: ¿Cuáles son las principales ventajas derivadas del hecho de ser un referente con una amplia trayectoria dentro de este mercado?**

**M.F.L.:** En primer lugar, destacaría que tenemos la responsabilidad de seguir en primera línea con las clientas y clientes que nos otorgan su confianza, con lo que estamos muy pendientes de que se mantengan los estándares de calidad Marco Aldany.

**Destacamos por las ubicaciones especiales, equipos profesionales y estables, atención al cliente y marcas premium**

Al ser la marca referente, nos ofrecen ubicaciones muy interesantes, que nosotros valoramos y, en el caso, aprobamos. Nuestra posición en el mercado también hace que los bancos vean con buenos ojos financiar a nuestros franquiciados, sin olvidar que la central de compras proporciona mayores márgenes al franquiciado.

En definitiva, los aspectos diferenciales en positivo son muy ventajosos para un emprendedor o inversor que quiera un negocio sin sorpresas.



**Marcos Fernández Luengo**, director general de Marco Aldany

**EMP: Relacionado con el punto anterior, ¿cuáles son los principales factores competitivos y diferenciales de su modelo de negocio?**

**M.F.L.:** Nuestros amplios horarios, ubicaciones especiales, equipos profesionales y estables, atención al cliente y marcas premium, hacen que Marco Aldany pueda competir con solvencia en mercados nacionales e internacionales. Y así es reconocido por millones de clientes que nos visitan frecuentemente.

**EMP: ¿Y cuáles son los principales beneficios para el franquiciado de integrarse en una cadena como Marco Aldany?**

**V.M.:** Aquí pongo el foco en el reconocimiento de marca, los clientes recurrentes con los que contamos y un marketing avanzado. A todo esto se suma una facturación mayor que en un salón *standard*, márgenes superiores y equipos de soporte avanzado en la central.

Sin duda, Marco Aldany es la inversión más sólida para quien quiera entrar en este negocio sin sobresaltos.

**Marco Aldany**

**Actividad:** Peluquería, estética y venta de productos

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

91 521 87 33 / 696 91 77 25

## “Nuestros valores son los que potencian el éxito del emprendedor que se une a la red”

**La primera cadena de franquicias de peluquería masculina y barberías de España impulsa un crecimiento sólido gracias al reconocimiento de marca, las ubicaciones estratégicas de sus salones y la satisfacción del cliente.**

**U**n buen año, sin duda”. Javier Pelayo, director de Franquicias de Alma Beauty –grupo al que pertenece Macho Sports Barber Shop– califica así un 2025 en el que ha habido un crecimiento significativo de la estética masculina en todos los ámbitos. “Gracias a esta tendencia al alza, las barberías han incrementado su número de clientes y de visitas por usuario, además de aumentar el uso de productos capilares y aceites”.

Si nos detenemos en las perspectivas que presenta la actividad en el corto plazo, Pelayo pone el foco en la falta de estacionalidad. “Esta tendencia se acentúa cada vez más. Antes era mucho más marcada, pero ahora, al incorporarse al cuidado personal continuo, observamos cómo las visitas cada tres/cuatro semanas se multiplican”.

Conocidas las principales coordenadas que guían a este segmento, profundicemos ahora en aquellos aspectos que hacen de Macho Sports Barber Shop la primera cadena de franquicias de peluquería masculina y barberías de España.

### **EMPRENDEDORES: ¿Cómo se ha comportamiento la marca en 2025?**

**JAVIER PELAYO:** Hemos tenido un crecimiento en términos de visitas, como he comentado anteriormente, y una facturación a doble dígito.

Esta evolución tiene que ver con el reconocimiento de marca, las ubicaciones estratégicas de nuestros salones, la satisfacción del cliente, tanto en lo técnico como en lo artístico e indudablemente que llevemos tantos años como referente en el mundo de la barbería

**EMP:** Ya de cara a 2026, ¿cuáles son las líneas estratégicas de su plan de expansión?

**J.P.:** Lo cierto es que hemos sido muy

prudentes, abriendo en sitios contrastados y con clientela potencial evidente, lo que nos anima a crecer impulsando principalmente las siguientes localizaciones: ubicaciones claras y principales, en calles principales y en centros comerciales. Señalar en este ámbito, por otro lado, que nosotros negociamos las rentas o ayudamos al franquiciado a negociarla. Y no olvidemos que mantenemos una inversión inicial reducida, facilitando el acceso a recursos mediante acuerdos con bancos, para que el franquiciado pueda acceder a montar su propio negocio con un porcentaje mínimo de inversión.

### **EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos del modelo de franquicia que propone Macho Sports Barber Shop y qué lo diferencia del resto de operadores?**

**J.P.:** Afortunadamente, el mercado nos reconoce desde hace años como líderes, y nuestros valores son los que potencian el éxito del emprendedor.

A partir de aquí, subrayo el conocimiento que tenemos de la industria y del mercado, de ahí que sepamos dónde hay que ubicarse para alcanzar el éxito. A estos añadimos una formación inicial y continua, producto propio especializado y acuerdos con las principales marcas internacionales.

Todo lo anterior lo complementamos con un sistema informático propio, contrastado y conectado a las principales webs de reservas, según los mercados.

### **EMP: ¿Y cuáles son los principales beneficios para el franquiciado de integrarse en esta cadena?**

**J.P.:** El franquiciado accede a un modelo con una inversión reducida, pero óptima, para no pagar metros de más ni atender clientes de menos. Se integrará además



**Javier Pelayo,**  
director de Franquicias de Alma Beauty

en una red amplia, internacional y creadora de tendencia, con la tranquilidad de estar en la organización líder.

Otros beneficios de nuestro modelo de negocio son los mayores márgenes al trabajar con central de compras, unas campañas de marketing con éxito demostrado y el seguimiento permanente a cargo de supervisores expertos.

### **EMP: ¿Qué perfil de franquiciado están buscando de manera preferente en la actualidad?**

**J.P.:** Es importante el espíritu emprendedor, la ambición por obtener rentabilidad a través de la atención y fidelización, así como la capacidad de organizar y potenciar un equipo reducido.

Normalmente, son emprendedores de 30 a 45 años, con un mínimo de capacidad económica y ganas. Para nosotros es importante el perfil, por lo que en las entrevistas previas ponemos encima de la mesa toda la información para que todos podamos tomar las decisiones adecuadas.



**Actividad:** Barbería

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

**91 521 87 33**

## “EROSKI refuerza su crecimiento con la franquicia”

**Tras reforzar su liderazgo en el modelo de proximidad, con un crecimiento sostenido y ordenado, la cadena avanza guiada por un modelo basado en la cercanía, rentabilidad y adaptación a las necesidades locales.**

**E**l sector de la franquicia en alimentación ha vivido un ejercicio de clara consolidación. De este modo resume 2025 Alberto Cañas, director de Franquicias de EROSKI. “Tras varios años marcados por la sensibilidad al precio, el mercado evoluciona hacia un modelo donde la conveniencia, la cercanía y la calidad son factores clave. La franquicia ha salido reforzada porque ofrece un formato flexible, sostenible y con capacidad de adaptación a cada entorno”.

Explica Cañas, por otro lado, que la digitalización, la optimización logística y la profesionalización de los modelos de gestión han impulsado la competitividad de los pequeños formatos. “En este contexto, las franquicias de alimentación mantienen una perspectiva positiva”.

### **EMPRENDEDORES: Respecto a su cadena, ¿qué balance realiza del ejercicio?**

**ALBERTO CAÑAS:** Muy positivo. Hemos reforzado nuestro liderazgo en el modelo de proximidad con un crecimiento sostenido y ordenado. Durante el primer semestre (del 1 de febrero al 31 de julio), abrimos 31 establecimientos, 25 de ellos franquiciados.

En paralelo, hemos continuado modernizando la red comercial, tanto propia como franquiciada.

Obtuvimos asimismo el reconocimiento como mejor franquicia en la categoría *Franquicias de Supermercados* en los Premios Comercio del Año 2026. También recibimos el *Premio al Mejor franquiciador* y uno de nuestros franquiciados fue distinguido como el *Mejor Franquiciado del Año*, ambos galardones dentro de la categoría de Alimentación y otorgados por la Asociación Española de la Franquicia (AEF).

### **EMP: De cara a 2026, ¿cuáles son los ejes de su plan de expansión?**

**A.C.:** Nuestra estrategia se centra en un crecimiento sostenible, consolidando

nuestra presencia en áreas estratégicas y reforzando posiciones en mercados donde contamos con experiencia contrastada. Al mismo tiempo, exploramos nuevas oportunidades en entornos con alto potencial.

La franquicia seguirá siendo el motor principal del crecimiento, especialmente, a través de tiendas de proximidad adaptadas a las necesidades de cada barrio o municipio. Nuestro objetivo es abrir alrededor de 120 tiendas entre 2025 y 2026, combinando aperturas en mercados donde ya somos fuertes con un crecimiento gradual en nuevos territorios.

Nuestro enfoque no es sólo abrir más tiendas, sino garantizar que cada franquicia tenga recorrido, apoyo y una propuesta comercial competitiva, para asegurar su continuidad y su rentabilidad.

### **EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos del modelo de negocio en franquicia que proponen?**

**A.C.:** Nuestro modelo destaca por su capacidad de adaptación, eficiencia operativa y un acompañamiento integral. No exigimos canon de entrada ni de publicidad, e incorporamos la logística sin coste para el franquiciado en el propio servicio, lo que aporta una ventaja competitiva significativa. El surtido combina la marca propia, muy valorada por su relación calidad-precio, a lo que sumamos productos locales y las principales marcas de fabricante.

Todo esto se completa con herramientas digitales de analítica, sistemas de gestión sencillos y promociones personalizadas, que ayudan al franquiciado a atraer y fidelizar a la clientela.

### **EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios de integrarse como franquiciado en su cadena?**

**A.C.:** Ser franquiciado de EROSKI significa acceder a un modelo de negocio sólido,



**Alberto Cañas,**  
director de Franquicias de EROSKI

con acompañamiento integral que comienza en el análisis de viabilidad y continúa en todas las fases del negocio. Contamos con una red muy amplia, con franquiciados de más de veinte nacionalidades diferentes, lo que demuestra la accesibilidad de nuestro modelo de negocio y la capacidad de atraer perfiles diversos.

Ponemos a disposición del franquiciado apoyo financiero, formación continua, logística sin coste añadido y herramientas de gestión que simplifican el día a día. Todo ello, bajo una marca reconocida, con fuerte arraigo local y una propuesta centrada en el ahorro, la salud y la cercanía.

### **EMP: ¿Qué perfil de franquiciado buscan?**

**A.C.:** Buscamos personas emprendedoras, con orientación al cliente y capacidad para implicarse en la gestión diaria. Nuestro modelo de franquicia está abierto tanto a quienes emprenden por primera vez como a inversores con gerente y a multifranquiciados. No exigimos experiencia previa en el sector porque ofrecemos formación completa y un acompañamiento continuo.



**Actividad:** Alimentación  
[franquicias.eroski.es](https://franquicias.eroski.es)  
[franquicias@eroski.es](mailto:franquicias@eroski.es)

## “Aportamos estructura, método y previsibilidad gracias al uso de la tecnología”

**Con más de 100 tiendas en todo el mundo, Aquí tu Reforma ha experimentado una rápida expansión en 2025 tanto en número de licenciarios como en volumen de obras.**

**E**l sector de las reformas ha vivido un proceso de crecimiento en el último año y Aquí tu Reforma se ha convertido en una empresa líder gracias a la apertura de nuevas tiendas en España, la captación del mejor talento y la innovación tecnológica. Para Juan Rubio, director comercial, 2025 ha sido un año de consolidación de marca.

### **EMP: ¿Cómo ha evolucionado el sector y qué perspectivas presenta el futuro?**

**Juan Rubio:** El sector ha vivido en 2025 un proceso de avance en cuanto a profesionalización y concentración de marcas. La demanda se ha mantenido sólida, impulsada por la imperiosa necesidad de rehabilitar el parque inmobiliario, mejorar la eficiencia energética y adaptar los hogares a nuevas formas de vida. Los clientes son cada vez más demandantes: buscan garantías, plazos claros, transparencia en el precio y una experiencia profesional de principio a fin. En un futuro cercano, el sector seguirá creciendo, pero solo los reformistas que sean capaces de captar el mejor talento podrán evolucionar de forma sostenible. La reforma está pasando de ser un servicio artesanal para convertirse en una industria organizada, por lo que quedarse fuera de una marca ya no es una opción.

### **EMP: Respecto a su cadena, ¿cuáles son los logros alcanzados en 2025?**

**J.R.:** Ha sido un año de consolidación de marca, impulsado por la apertura de tiendas en España y en el resto del mundo, operando bajo un modelo de licencias similar al de franquicia. Hemos crecido a doble dígito en número de licenciarios y en volumen de obras. Contamos con más de 100 tiendas en el mundo, y España es el principal mercado con más de 60 firmadas. Hemos reforzado la calidad de nuestra red, mejorado procesos internos y elevado el nivel de profesionalización

de nuestros licenciarios, además de fortalecer nuestras alianzas estratégicas con grandes marcas. La tecnología es clave para aportar métodos y procesos y hemos incorporado nuevas funcionalidades en nuestro *software* AQUÍ Pro, que nos permite una gestión integral de todo el proceso. Todo ello, con un foco muy claro: rentabilidad y sostenibilidad del negocio para el franquiciado.

### **EMP: ¿Cuáles son los ejes estratégicos del plan de expansión para 2026?**

**J.R.:** Por un lado, buscamos expandirnos de forma selectiva, priorizando la calidad de socios y zonas estratégicas frente al crecimiento desordenado. En segundo lugar, queremos internacionalizarnos, consolidar mercados ya abiertos y preparar nuevas aperturas con *partners* locales sólidos en países estratégicos. En tercer lugar, pretendemos escalar y rentabilizar el modelo mediante innovación tecnológica, datos y la estandarización de procesos para facilitar el crecimiento del franquiciado. Y seguir mejorando nuestro servicio al cliente y mantener un estándar de calidad óptimo en proyecto y en ejecución.

### **EMP: ¿En qué novedades trabajáis?**

**J.R.:** Uno de nuestros grandes proyectos es desarrollar herramientas de captación y retención del mejor talento, ya que es uno de los grandes desafíos y que en Aquí tu Reforma estamos logrando cubrir. Seguimos generando programas de formación avanzada para los licenciarios y sus equipos, centrados en gestión de obra, rentabilidad y liderazgo. En paralelo, estamos creando nuevas soluciones tecnológicas con IA dentro de nuestro *software* para el control de obras, márgenes y tiempos. Asimismo, estamos evolucionando nuestro concepto de tienda hacia espacios más experienciales y digitales.



**Juan Rubio,**  
director comercial de Aquí tu Reforma

### **EMP: ¿Cuáles son vuestros principales factores competitivos?**

**J.R.:** No somos solo una marca, somos un sistema de negocio que sirve de palanca en diferentes servicios para que los licenciarios tengan las herramientas necesarias para desarrollar su actividad con éxito. Somos una empresa en plena expansión, participada por empresas de referencia mundial como Iberdrola y Roca. Contamos con un *software* propio que permite gestionar el negocio y cambiar la experiencia de cliente, herramientas de captación de talento, una central de proveedores, productos de financiación, implementamos estrategias comerciales para generar oportunidades y acompañamos de una manera operativa y estratégica.

### **EMP: ¿Qué franquiciados buscáis?**

**J.R.:** Inversores con mentalidad empresarial, capacidad de gestión y ambición de crecimiento. No es imprescindible venir del sector de la reforma. Valoramos la visión a largo plazo, capacidad de liderazgo de equipos, orientación comercial y la alineación con los valores de marca.

**AQUI**  
TU REFORMA

**Actividad:** Reforma de viviendas

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

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

(+34) 930 46 44 30

## “El ejercicio 2025 ha sido uno de los años más sólidos para Curves en España”

**Esta franquicia de fitness ha logrado un crecimiento de ingresos interanual de más del 20%, superando las expectativas en el desarrollo de franquicias con 24 nuevas ventas de clubes y 4 nuevas aperturas**

**E**l modelo operativo de Curves continúa demostrando resiliencia y rentabilidad, respaldado por una alta satisfacción de las socias y sólidos estándares de entrenamiento. Repasamos con **Joanna Dase**, Directora de Operaciones de Curves Europa, cómo ha sido la evolución de la marca en 2025 y las perspectivas para 2026.

### **EMPRENDEDORES: ¿Cómo ha evolucionado su sector y qué perspectivas presenta en el futuro inmediato?**

**Joanna Dase:** El sector del *fitness* en España ha experimentado un fuerte impulso. Según Europe Active y Deloitte, España es uno de los 5 mercados de *fitness* de más rápido crecimiento en Europa. Los consumidores demandan experiencias de *fitness* más personalizadas y con mayor apoyo, especialmente, las mujeres de 40 años o más. Como resultado, los conceptos centrados en mujeres y los modelos de entrenamiento eficientes en el tiempo han crecido. Estamos viendo mayores tasas de retención en Curves, que ofrece entrenamiento personalizado y sentido de pertenencia. De cara al futuro, el mercado está posicionado para una expansión continua. La salud y el bienestar son inversiones prioritarias. En el futuro inmediato, las franquicias de marca, de alta confianza y con resultados probados seguirán superando a los gimnasios independientes.

### **EMP: En cuanto a su cadena, ¿cuál es su balance de este año?**

**J.D.:** Un hito clave ha sido posicionar a Curves como la franquicia de *fitness* para mujeres líder en España a través de eventos estratégicos, campañas digitales y presencia de marca en los principales foros empresariales. También fortalecimos nuestra estructura de apoyo local, asegurando que los franquiciados reciban orientación práctica.

### **EMP: De cara a 2026, ¿cuáles son los ejes estratégicos de su plan de expansión?**

**J.D.:** Nuestra estrategia de expansión para 2026 se basa en tres pilares clave. Por un lado, acelerar el desarrollo de franquicias multi-unidad, asociándonos con inversores que puedan crecer con nosotros y construir clusters regionales de clubes fuertes y bien respaldados. En segundo lugar, fortalecer la calidad de los leads a través de un marketing más dirigido, la participación en eventos estratégicos y asociaciones que nos conecten con candidatos altamente motivados y alineados con nuestros valores. Y en tercer lugar, priorizar el crecimiento en regiones de alto potencial como Madrid, Cataluña, Andalucía y Valencia, donde los datos demográficos y la demanda de los consumidores muestran la mayor oportunidad para una expansión sostenible. Nuestro objetivo es crecer con calidad y propósito, abriendo clubes con franquiciados que compartan nuestra misión y estén comprometidos a largo plazo.

### **EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos del modelo de negocio?**

**J.D.:** Curves ofrece un modelo que equilibra simplicidad, eficiencia y alto potencial de rentabilidad. El circuito de 30 minutos está diseñado científicamente, es fácil de operar y atrae a un gran grupo demográfico. Nuestro sistema de franquicia incluye marketing centralizado, estándares operativos y capacitación para propietarios y personal. Un diferenciador importante es el alto nivel de apoyo del franquiciador. Nuestro equipo trabaja de cerca con cada franquiciado, desde la selección del sitio hasta la apertura y más allá. Este enfoque personalizado, combinado con un modelo probado a nivel mundial y más de 30 años de experiencia, proporciona una ventaja competitiva que es difícil de replicar.



**Joanna Dase,**  
direct. de Operaciones (COO) de Curves Europa

### **EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios de integrarse en vuestra cadena?**

**J.D.:** Empoderamos a las mujeres a través de la salud, la comunidad y el emprendimiento. Los beneficios incluyen un modelo operativo eficiente y llave en mano, costes operativos predecibles, ingresos recurrentes estables y formación continua. También obtienen acceso a capacitación propia, activos de marketing y herramientas digitales que optimizan las operaciones y apoyan la retención de socias. Los propietarios de Curves ven el impacto directo que generan en la vida de las mujeres todos los días.

### **EMP: ¿Y qué perfil de franquiciado?**

**J.D.:** Buscamos 2 perfiles: inversores que desean expandir su cartera de negocios a través del desarrollo multi-unidad, aprovechando las economías de escala y nombrando gerentes sólidos para dirigir las operaciones diarias mientras ellos se centran en el crecimiento estratégico. Y propietarios-operadores apasionados impulsados por un propósito. Buscamos personas que se alineen con nuestra misión y estén comprometidas a largo plazo.

**Curves**

**Actividad:** Centros de *fitness* para mujeres

[www.curves.eu](http://www.curves.eu)

+ 34 688 74 07 93

## “Esperamos un crecimiento importante en número de clubes, facturación y socios”

**Con más de 5.600 clubes en 30 países, la cadena de gimnasios de conveniencia más grande del mundo sigue consolidando en nuestro país una red ya cohesionada y comprometida con la calidad y la rentabilidad.**

**S**ubraya Tim Devereaux, director general de Anytime Fitness España, que 2025 ha sido un año verdaderamente excepcional. “Además de alcanzar los 52 clubes operativos y de abrir nuestro quinto club corporativo –el primero en Madrid, que también alberga las nuevas oficinas centrales–, hemos consolidado otros hitos que refuerzan la solidez de nuestro modelo”.

Uno de estos logros es que su comunidad supera ya los 50.000 socios activos en el país. “Y el 10% de ellos participan en alguno de nuestros programas de *coaching* y entrenamiento personal”. También hay que subrayar que más del 35% de sus franquiciados son multifranquiciados, así como la consolidación de los más de 230 empleos directos a nivel nacional que han generado. “Otro hito significativo lo ha marcado nuestro club corporativo en Poble Nou (Barcelona), al alcanzar una facturación anual superior al millón de euros, un verdadero caso de éxito en eficiencia operativa. Y no podemos dejar de mencionar nuestra segunda Conferencia Internacional, celebrada en junio en Barcelona”.

### **EMPRENDEDORES: De cara a 2026, ¿qué plan de expansión han diseñado?**

**TIM DEVEREAUX:** En 2026, nuestro objetivo es seguir creciendo de forma estratégica, ordenada y sostenible en todo el territorio nacional. Pondremos especial foco en Madrid, Andalucía, Levante y la zona norte del país.

Nuestro plan contempla tanto la apertura de clubes por parte de inversores que se sumen a la red como de franquiciados actuales que están apostando por su segundo o tercer club. Y no descartamos la adquisición de clubes o pequeñas cadenas, además de tener la intención de sumar dos clubes corporativos más.

En 2026, queremos llegar a 60 clubes operativos, con unos objetivos claros:

impulsar el crecimiento en España, seguir dando el mejor soporte a nuestros franquiciados, poner en marcha pilotos que aporten nuevas fuentes de ingresos y beneficiarnos de la alta rentabilidad del modelo actual.

### **EMP: ¿Cuáles son los principales factores competitivos de vuestro modelo de franquicia?**

**T.D.:** Nuestro modelo destaca por tres factores diferenciales: accesibilidad total, personalización auténtica y comunidad.

Los clubes están abiertos los 365 días y, en la mayoría de los casos, las 24 horas, lo que elimina barreras horarias para los socios. Además, a través de nuestro *Coaching Model*, cada persona recibe un plan personalizado, seguimiento individualizado y asesoramiento integral.

### **EMP: ¿Y cuáles son los principales beneficios para el franquiciado de integrarse en una cadena como Anytime Fitness?**

**T.D.:** El franquiciado no sólo accede a una marca global, sino que también forma parte de una comunidad con espíritu local, cercana y colaborativa. Nuestro acompañamiento es constante desde el primer día, desde la búsqueda del local, hasta el diseño de cada campaña de marketing, pasando por la formación constante en operaciones.

Nuestro modelo permite una rápida puesta en marcha, una operativa eficiente y un equilibrio entre la rentabilidad y la simplicidad en la gestión.

### **EMP: ¿En qué novedades están trabajando ahora mismo?**

**T.D.:** Estamos afinando nuestra visión holística de la salud. En ese sentido, mientras muchos gimnasios se centran sólo en el entrenamiento, nosotros trabajamos sobre los tres vértices del triángulo de la salud: entrenamiento, nutrición y recuperación.



**Tim Devereaux,**  
director general de Anytime Fitness España

Nuestro nuevo club corporativo en Madrid será el primero en contar con una sala específica de recuperación, y será el punto de partida para incorporar este espacio en el resto de nuestra red de gimnasios. Estamos desarrollando así mismo programas enfocados en ayudar a mejorar los hábitos alimentarios a través de un cambio de conducta sostenido en el tiempo.

### **EMP: Y referido a su sector, ¿cómo se ha comportado en 2025 y cuáles son las perspectivas para 2026?**

**T.D.:** El segmento del *fitness* ha mostrado un comportamiento muy sólido. La práctica deportiva se ha consolidado como un hábito sostenido, no estacional, lo que favorece a modelos como el nuestro. Las personas buscan cada vez más soluciones accesibles, cercanas y que generen resultados reales.

En este escenario, las previsiones para Anytime Fitness son muy optimistas. Esperamos un crecimiento muy importante tanto en número de clubes como en facturación y número de socios.



**Actividad:** Gimnasios 24h

[www.anytimetness.es](http://www.anytimetness.es)  
[alexis@anytimetness.es](mailto:alexis@anytimetness.es)

696 72 77 96

## “Todo establecimiento abierto al público es cliente potencial nuestro”

**Pionera y referente absoluto en un sector que vive un gran momento, la cadena avanza en su expansión guiada por un modelo de negocio muy sólido donde convergen la calidad, la innovación y la sostenibilidad.**

**E**mpieza Fernando Castillo por subrayar el extraordinario auge que está viviendo el segmento del Marketing Olfativo y la Ambientación Profesional. “Las empresas están cada vez más concienciadas con el Marketing Olfativo y sus beneficios, como la mejora del ambiente laboral, la creatividad, el aumento de ventas... Y nosotros lo ponemos al alcance de todo tipo de negocios de una manera sencilla, sea cual sea su sector, su tamaño o envergadura. Tenemos grandes clientes, como Porcelanosa, Ikea y Air Europa, pero también damos servicio a miles de pymes y micropymes de todo tipo de actividades: hostelería, enseñanza, medicina, *retail*, hoteles... Al final, todo establecimiento abierto al público es un cliente potencial nuestro”.

Este buen momento tiene su reflejo en aperturas recientes como la de Madrid Sur. “Este área la gestionábamos con una delegación propia, pero, al ser tan potente el mercado y la demanda, no dábamos abasto, de ahí que decidimos abrir una franquicia y compartir zona”. La llegada a Huelva ilustra también esta tendencia al alza. “Se encuentra en una zona muy estratégica, pues nos permite dar servicio a Sevilla y a la creciente demanda del sur de Portugal”. El mercado luso forma parte de la red internacional de una compañía que cada año gana proyección fuera de nuestras fronteras. “También estamos presentes en Aruba, Rumanía, Moldavia, Caribe, México y Venezuela, a los que se acaba de sumar Casablanca, en el norte de África”.

Éstas y otras aperturas han llevado a Ambiseint a tejer una red que hoy consta de 15 delegaciones propias y 105 franquicias, con lo que consolida su liderazgo en el sector. Una condición de referente, por otro lado, que les lleva a crear tendencias y así abrir nuevas líneas de negocio mediante el desarrollo de productos exclusivos, “todos ellos de fabricación propia en España y

patentados internacionalmente”.

De todo esto se beneficia un franquiciado al que Ambiseint facilita recursos continuamente para impulsar todavía más su crecimiento. “Hacemos campañas muy potentes de captación de clientes a través de *leads*, que derivamos a nuestros asociados. En paralelo, hemos lanzado una nueva línea de productos específicos orientados a clientes particulares y que vendemos *online*. A partir de aquí, el franquiciado tendrá la opción de recibir de Ambiseint un porcentaje sobre las ventas del *ecommerce* que se realicen en su zona”.

**EMPRENDEDORES: Si ponemos el foco en 2026, ¿qué plan de expansión habéis diseñado?**

**FERNANDO CASTILLO:** Aquí tenemos dos perfiles de franquiciado muy claros. Por un lado, el de autoempleo-micropyme, que da servicio a una área más pequeña, con un equipo humano reducido. Y en paralelo, estamos poniendo especial énfasis en el emprendedor-inversor que quiere poner en marcha una empresa con una estructura más consolidada, con una zona amplia, con sus equipos de venta y repartidores, para alcanzar una facturación de varios millones de euros. Al final, queremos apostar por este perfil, sobre todo, en aquellas zonas de primer nivel, como capitales de provincia y áreas turísticas.

En los dos casos, buscamos a emprendedores con ganas de ganar dinero, visión comercial, perseverancia, con hambre de éxito y ser su propio jefe, que quiera construir su presente y futuro de nuestra mano.

**EMP: ¿Cuáles son los principales beneficios de sumarse a este proyecto de franquicia?**

**F.C.:** Junto a un soporte en 360° desde la central, destacaría la baja inversión respecto a la media del sector y la amor-



**Fernando Castillo,**  
fundador y director general de Ambiseint

tización antes del primer año, con una facturación recurrente mes a mes.

Hablamos de un negocio que no precisa local comercial –ni todos sus gastos derivados– y que lo planteamos de tal modo que no presenta riesgo para el franquiciado. En este sentido, aseguramos por contrato la recompra del material de la inversión inicial si no se cumplen las expectativas durante los primeros seis meses de actividad, siempre que se hayan seguido nuestras pautas.

**EMP: Su apuesta por la innovación es otro rasgo diferencial. ¿En qué novedades estáis trabajando?**

**F.C.:** En nuevos difusores aún más polivalentes que nos permitirán cubrir un *target* de clientes todavía mayor. De hecho, hemos lanzado un nebulizador mini, con pilas de larga duración, para pequeños espacios. O nuestra AmbiTower Compac, una columna nebulizadora de diseño minimalista pensada para ambientes más *premium*. Son productos, en definitiva, con los que damos nuevas vías de crecimiento a un franquiciado que así ampliará horizontes.



**ambiseint**

**Actividad:** Marketing Olfativo y Ambientación Profesional  
**www.franquiciasambiseint.com**  
**expansion@ambiseint.com**

**+ 34 971 100 603**

## “Sin duda, somos la marca referente en el máximo nivel de peluquería y belleza”

**Dessange es la marca de Salones de Peluquería de lujo líder mundial. Nació hace 70 años y es el referente mundial tratando millones de clientas que valoran el servicio *premium*.**

**E**ntre las clientas de esta enseña del sector de la belleza figuran actrices internacionales mundialmente reconocidas y miembros de la alta sociedad, que son muy exigentes con su imagen pública.

Esa exigencia en la prestación del servicio en un mercado tan competitivo como el de la belleza personal es una de las señas de identidad de la marca Dessange.

Para profundizar en las ventajas competitivas de esta enseña, hablamos con **Javier Pelayo**, director de Franquicias de Alma Beauty, grupo licenciario de Dessange en España.

**EMPRENDEDORES: ¿En qué punto se encuentra el proyecto de Dessange y cuáles son sus perspectivas de crecimiento para 2026?, ¿en qué zonas quieren crecer de manera preferente?**

**Javier Pelayo:** Dessange mantiene abierto un salón en Marbella (Málaga), donde ha atendido a miembros de la alta sociedad, clientas internacionales y actrices muy reconocidas y exigentes con su imagen pública. Muchas de ellas son clientas nuestras en sus países de origen, especialmente, Francia, Bélgica, Mónaco, Reino Unido, etc.

Este 2025, Maison Dessange ha abierto su nuevo salón *flagship* en París (Francia), y también en el Paseo de la Castellana de Madrid, muy cerca del estadio de fútbol Santiago Bernabéu del Real Madrid para comenzar su actividad en franquicia en España.

Se ha invertido mucho dinero en establecer las bases, entrenar a los equipos tanto en Francia como en España, buscando a las mejores profesionales de la industria que lleven la experiencia Dessange al máximo nivel.

El proyecto Dessange va a abrir cinco establecimientos en España, siendo un modelo muy exclusivo, por lo que solo se van a abrir estos salones, en zonas muy seleccionadas como Madrid, Barcelona, Bilbao, Ibiza y Valencia.

**EMP: ¿Qué perfil de franquiciado están buscando en la actualidad?**

**J.P.:** Al ser un servicio muy exclusivo, han de ser personas que valoren la excelencia, que tengan capacidad de inversión y gestión de equipos y que entiendan las particularidades del mercado de la belleza de alto nivel y con perspectiva internacional.

**EMP: ¿Cuáles son los beneficios para ese franquiciado de integrarse en un proyecto como Dessange?**

**J.P.:** Aparte de entrar en un negocio muy rentable y atractivo, sin duda, pertenecer a una franquicia muy consolidada y con equipos internacionales de supervisión y con clientas internacionales que cuando viajan a un país buscan a Dessange como prioridad para su estilismo.

**“El proyecto Dessange va a abrir cinco establecimientos en zonas muy seleccionadas de España”**

La supervisión directa del equipo directivo de la marca, la central de compras de productos exclusivos y el marketing centralizado permiten que el franquiciado dedique su tiempo a la atención personalizada al cliente para obtener un alto grado de fidelización.

**EMP: ¿Cuáles son los factores competitivos con especial relevancia del modelo de franquicia de Dessange?**

**J.P.:** Sin duda, ser la marca referente en el máximo nivel de peluquería y belleza. Contamos con productos propios en lo



**Javier Pelayo**, dir. de Franquicias de Alma Beauty, licenciario de Dessange en España

esencial y marcas de primer nivel en el resto de servicio, técnicas distintas de corte y color, dedicación a la clienta sin prisa y con extrema delicadeza..., en definitiva, mantener los valores por las que las clientas buscan a la marca.

**EMP: La marca se encuadra en el segmento alto de su mercado, con un servicio de lujo, ¿cómo se está comportando este segmento y cómo se espera que evolucione en el corto-medio plazo?**

**J.P.:** Cada vez más marcas del sector de lujo en hoteles, restaurantes, moda y complementos, joyería... se instalan en España, donde además el turismo de nivel socioeconómico nos visita y requiere, por tanto, de servicios de alto nivel.

En el corto y medio plazo, especialmente Madrid ya lo está demostrando, se está consolidando un terreno muy favorable para nuestro negocio, por lo que esperamos un gran éxito para la marca y una magnífica rentabilidad para nuestros franquiciados. El nuestro será uno de los casos de éxito más comentados en los próximos meses y años.

**DESSANGE**  
PARIS

**Actividad:** Centros de peluquería y belleza

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

<https://dessangeparis.es/>

915218733 / 696917725



SPEED QUEEN® LICENSED STORES

# Únete a Más de 700 Inversores y Revoluciona Tu Futuro con la Nueva Era de la Lavandería Autoservicio

Descubre la oportunidad en [speedqueeninvestor.com](http://speedqueeninvestor.com)



## “Speed Queen® Licensed Stores ha consolidado su posición como uno de los líderes en lavandería autoservicio en España”

**Este modelo ha consolidado su posición como uno de los líderes en lavandería autoservicio en España. Cuenta con más de 450 tiendas y para 2026 espera nuevas aperturas en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla.**

La lavandería autoservicio es un modelo probado. Según su representante, Alberto Valbuena, es un sector que sigue mostrando crecimiento en 2026, impulsado por la creciente demanda de servicios cómodos, rápidos y eficientes.

“En el corto y medio plazo, se espera un incremento de aperturas, sobre todo, en grandes ciudades y áreas con población activa y dinámica”, añadió. Asimismo, comentó que las tendencias que marcarán el rumbo incluirán la digitalización, la sostenibilidad y la eficiencia operativa.

Actualmente, desde Speed Queen® Licensed Stores buscan nuevos inversores o empresarios que quieran gestionar su propio negocio dentro de una marca globalmente reconocida.

**EMPRENDEDORES: ¿En qué punto se encuentra el proyecto, cuáles son sus perspectivas de crecimiento y en qué zonas quieren crecer de manera preferente?**

**Alberto Valbuena:** Alliance Laundry Systems Spain, bajo su modelo Speed Queen® Licensed Stores, ha consolidado su posición como uno de los líderes en lavandería autoservicio en España, con más de 450 tiendas operativas en España en 2025.

De cara a 2026, esperamos seguir creciendo de forma sostenida, con aperturas especialmente en grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla, así como en áreas metropolitanas con alta concentración de población estudiantil y profesionales que se desplazan con frecuencia.

**EMP: ¿Qué perfil de franquiciado están buscando de manera preferente?**

**A.V.:** Buscamos inversores o empresarios que quieran gestionar su propio negocio

dentro de una marca globalmente reconocida. No es necesaria experiencia previa en lavandería, pero sí contar con habilidades de gestión, orientación al cliente y un enfoque proactivo en la operación de la tienda.

**EMP: ¿Cuáles son los beneficios para esos franquiciados al formar parte de Speed Queen® Licensed Stores?**

**A.V.:** Integrarse en Speed Queen® Licensed Stores permite acceder a un modelo de lavandería autoservicio probado, con una operativa optimizada y baja necesidad de personal, apoyado en tecnología industrial que mejora la eficiencia y la experiencia del cliente. El franquiciado cuenta con asesoramiento en la elección del local, diseño del espacio, instalación de equipos y soporte técnico.

“Las tendencias que marcan el rumbo incluyen digitalización, sostenibilidad y máxima eficiencia operativa”

**EMP: ¿Cuáles son los factores competitivos con especial relevancia de vuestro modelo de franquicia?**

**A.V.:** El modelo de Speed Queen® se apoya en una trayectoria consolidada dentro del sector de lavandería autoservicio, sin tasas de entrada ni *royalties*, lo que facilita la inversión. Destaca por el uso de tecnología industrial eficiente, con soluciones orientadas a reducir el consumo de agua y



**Alberto Valbuena,**  
representante de Speed Queen Licensed Stores

energía, y por el apoyo de Alliance Laundry Systems, un grupo con experiencia global que aporta conocimiento técnico y solidez al proyecto.

**EMP: La marca se encuadra en el segmento de las lavanderías de autoservicio, ¿cómo se está comportando este segmento y cómo se espera que evolucione en el corto-medio plazo?**

**A.V.:** El sector de lavandería autoservicio sigue mostrando crecimiento en 2026, impulsado por la creciente demanda de servicios cómodos, rápidos y eficientes. Los modelos de negocio del sector están orientados a la eficiencia operativa y la sostenibilidad. Las tendencias que marcan el rumbo incluyen digitalización, sostenibilidad y máxima eficiencia operativa. En el corto y medio plazo, se espera un incremento de aperturas, sobre todo, en grandes ciudades y áreas con población activa y dinámica, presentando oportunidades de desarrollo en un sector en plena evolución y con oportunidades de crecimiento atractivas para los inversores.



**Actividad:**  
Lavandería autoservicio  
[customercenter@alliancels.com](mailto:customercenter@alliancels.com)  
<https://speedqueeninvestor.com/es>  
**+34 934 79 54 10**



# Somos una franquicia diferente

La experiencia que impulsa tu éxito

**+97%**  
de nuestros  
franquiciados valoran  
positivamente nuestro  
modelo de franquicia

**+600**  
supermercados  
franquiciados  
en España

**+45**  
años experiencia  
en franquicias

**+3,5 M**  
millones de  
clientes fidelizados  
con tarjeta socio  
EROSKI club



Más información en  
<https://franquicias.eroski.es/>  
o en [franquicias@eroski.es](mailto:franquicias@eroski.es)