

Franquicias Rentables

2016-
2017
España



AYUDAMOS A CRECER
DESDE HACE 10 AÑOS

www.serviciosdac.com


edac
ASESORÍA



Experiencia, profesionalidad,
esfuerzo y dedicación son
nuestra enseña.

Asesoría edac



En **Servicios Edac** somos una gestoría ubicada en Barcelona que ofrecemos un servicio integral a empresas y autónomos para dar soluciones relacionadas con la gestión diaria de un negocio. Entre todos nuestros servicios, disponemos de **asesoramiento de franquicias** dirigido tanto al franquiciador como al franquiciado para ayudar a gestionar todos los trámites administrativos y legales en materia de **franquicia**.

Por un lado, asesoramos al empresario interesado en expandir su negocio a través de un **modelo de franquicia** para garantizar que éste conozca y realice todos los trámites necesarios para operar como franquiciador. Por otro lado, nos encargamos de verificar

Las franquicias rentables se han convertido en una de las opciones preferentes como salida al autoempleo e idea de emprendeduría. Sin embargo, en la mayoría de los casos, los empresarios interesados en seguir esta vía de negocio desconocen la normativa legal en materia de franquicia.

si el negocio que desea operar en **régimen de franquicia** cumple con los requisitos indispensables para operar como tal, evitando así que el posible franquiciado interesado firme un mero contrato de distribución, comisión y uso de patentes.

Asimismo, dada la inexistencia de una reglamentación legal específica para la elaboración de un **contrato de franquicia**. En Servicios Edac nos encargamos que dicho contrato cuente con los elementos necesarios que caracterizan a una franquicia: **cesión de marca, transmisión del know-how y asistencia continuada**. Estableciendo así los derechos y obligaciones tanto del franquiciador como del franquiciado.

D. Moreno

Daniel Moreno
CEO, Asesoría Edac

ÍNDICE

Las Cifras	6
Las Razones	7
Crecimiento de franquicias	9
Franquicias españolas	12

Datos Franquicias	Caprabo	15
	Nostrum	16
	Granier	17
	La Central del Negocio	18
	Enrique Tomás	19
	Llao Llao	20
	Equivalenza	21
	No+Vello	22
	Naturhouse	23
	Milenium	24
	Look & Finf	25
	Navex	26
	PCBox	27



En Asesoría Edac, somos más que una consultoría en Barcelona.



Ofrecemos soluciones integrales en la gestión del día a día de su negocio.



A finales de 2015 se registraron 46.125 locales franquiciados según AEF.

Las cifras

CADA AÑO aumentan notablemente todas las cifras relacionadas con la apertura y gestión de **franquicias en España**. Y es que así lo demuestran las estadísticas.

Cada vez son más los empresarios que salen a la búsqueda de franquicias rentables para posicionarse al frente de un concepto de

negocio probado y reducir así los riesgos asociados a la nueva creación.

LAS RAZONES



Franquicias Rentables

Las franquicias rentables son aquellas que ofrecen un alto margen de beneficio y, a su vez, un retorno rápido de la inversión. Hechos que permiten al emprendedor probar la rentabilidad y viabilidad de un negocio.



Modelo de Franquicia

El modelo de franquicia ha conseguido posicionarse como una apuesta de negocio segura adaptada para todos los bolsillos. Una exitosa fórmula de comercialización que ha logrado expandirse a diversos ámbitos sectoriales y ajustarse a los diferentes rangos de inversión.

Así pues, si estás pensando en sumarte al carro de los franquiciados y aún no tienes claro dónde realizar tu inversión. En este libro encontrarás toda la información necesaria para saber cómo funciona una franquicia, las razones para optar por este modelo de negocio y un listado de las 13 franquicias rentables que están triunfando este año 2016.



Cómo funciona una franquicia, por qué optar por este modelo de negocio y un listado de las 13 franquicias rentables que están triunfando este año 2016

Si estás pensando en sumarte al carro de los franquiciados y aún no tienes claro dónde realizar tu inversión. ¡En este libro encontrarás toda la información necesaria!

SOLICITAR INFORMACIÓN

Crecimiento de Franquicias

El sistema de franquicia se está desarrollando de manera rápida en España y en el resto del mundo, consolidando así un modelo de negocio exitoso para la gran mayoría de los sectores empresariales.

SU ÉXITO está probado y es que, a finales del último año 2015, se registraron 19.685 establecimientos de carácter propio frente a **46.125 locales franquiciados** según datos de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF).

Una diferencia notable representada en cifras que avala la **fuerte apuesta de emprendedores por esta potente y atractiva alternativa** para todos aquellos que quieren estar al frente de un nuevo negocio.

¿QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA UNA FRANQUICIA?

De acuerdo con lo expuesto en el según el artículo 62 de la Ley 7/1996, una franquicia es “un acuerdo o contrato por el que una empresa -denominada **franquiciadora**-

cede a otra -denominada **franquiciada**- el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios”.

En otras palabras, el propietario de la franquicia pone a disposición de sus franquiciados todas las licencias y documentos relativos a la explotación de su concepto de negocio a cambio de una cantidad de dinero mensual, trimestral o anual conocida como **Royalty**. Otorgándoles así permiso para hacer uso de su marca, producto o actividad de manera limitada.

Asimismo, el franquiciador está **obligado a proporcionar una formación** -ya sea inicial o continuada- a sus respectivos franquiciados para que éstos sepan cómo deben gestionar su franquicia sin perder de vista la marca o idea de negocio que





están representando. Ya que deben tener en cuenta que el franquiciador sigue siendo el propietario de pleno derecho de la marca y, por tanto, el franquiciado tiene limitada su independencia.

1.

Serás propietario de un modelo de negocio probado

Al adquirir una franquicia, te conviertes en dueño de un concepto de negocio que ya ha sido probado y que, si ha decidido expandirse a través de un sistema de franquicia, es porque ha dado los beneficios esperados durante su implementación inicial.

Así pues, no deberás dedicar esfuerzos en generar una imagen de marca, ya que lo más probable es que cuentes con un público que te conoce, te reconoce, sabe lo que haces y le gusta. Por lo que, antes de abrir tu negocio contarás con clientela fidelizada gracias a la marca que representas.

2.

Reducirás el riesgo de inversión

Optar por un modelo de franquicia te evita quebraderos de cabeza pensando si tu idea funcionará, cuál es tu target de público, qué beneficios obtendrás por la venta de un

Una franquicia es “un acuerdo o contrato por el que una empresa -denominada franquiciadora cede a otra -denominada franquiciada- el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios”.

producto o la prestación de un servicio, qué nombre recibirá, cómo será la decoración de tu local, entre otras decisiones que forman parte de la creación de un negocio.

Al existir otras franquicias que ya funcionan, no nos enfrentamos a todas esas preguntas iniciales que reflejan los miedos de un empresario en solitario a la hora de impulsar un nuevo proyecto.

3.

Recibirás ayudas para financiar tu negocio

A diferencia de montar tu propio negocio desde cero, con una franquicia no deberás buscar soporte económico por tus propios medios.

Lo más habitual es que el franquiciador te ayude a conseguir vías de financiación para tu negocio o que te preste dinero para cubrir algunas inversiones iniciales con la condición de que la ayuda sea devuelta con el tiempo.

4.

Disfrutarás de asistencia técnica y comercial

Cuando un empresario decide ingresar en una red de franquicias, recibe asistencia técnica y comercial que se conoce como el “**know-how**”, traducido como el “saber hacer”.

El **propietario recibe formación por parte del franquiciador**, ofreciéndole informes sobre el sector en el que opera, la demanda por parte del público, las mejores zonas para posicionar el negocio, la decoración del local, entre otras dudas que tienen que

ver con la gestión del negocio. Así pues, el franquiciado se nutre de la buena experiencia y de los pasos a seguir del franquiciador, adquiriendo así un gran conocimiento sobre su futuro negocio.

5.

Puedes aprovechar la publicidad y promoción de la marca

A la hora de impulsar un negocio, normalmente se dedica una gran parte de la inversión a publicidad y promoción de la marca para captar clientes. Un coste que se eleva a cifras muy elevadas.

Sin embargo, siendo franquiciado tienes la oportunidad de **aprovechar las estrategias de publicidad** y su puesta en marcha de la empresa central o la “marca madre”. De modo que, al realizar publicidad genérica sobre la marca, están promocionando toda su red de franquicias.



Las cifras avalan la fuerte apuesta de emprendedores por esta potente y atractiva alternativa

Franquicias en España



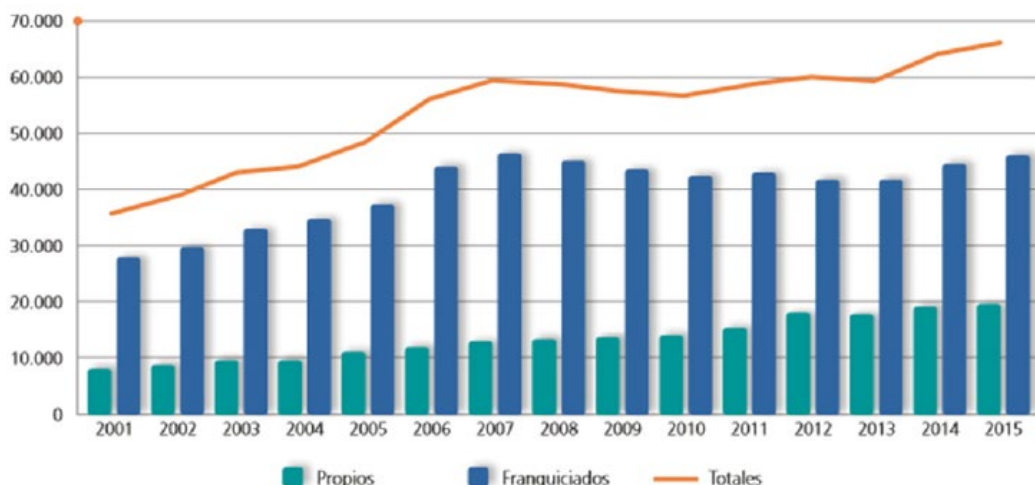
En España han crecido en un 3,3% el número de establecimientos adheridos a franquicias.

El sistema de franquicias español crece a un ritmo vertiginoso en todas sus cifras: apertura de establecimientos, creación de enseñas, facturación y empleo. Así lo demuestran los últimos datos del **informe estadístico “La Franquicia en España 2016”** elaborado por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) en conjunto con Cajamar.

En este último informe, podemos comprobar que año tras año el número de enseñas operativas se incrementa de manera exponencial, pasando de 875 enseñas en 2008 a las 1.232 actuales. Una diferencia que representa un **40,8% de crecimiento global de redes franquiciadoras en España** a un ritmo medio del 5,1% anual.

La franquicia es generadora de empleo en España. 253.914 personas trabajan en un negocio que opera bajo el régimen de franquicia según datos de 2015.

AEF. Franquicia en España. Establecimientos



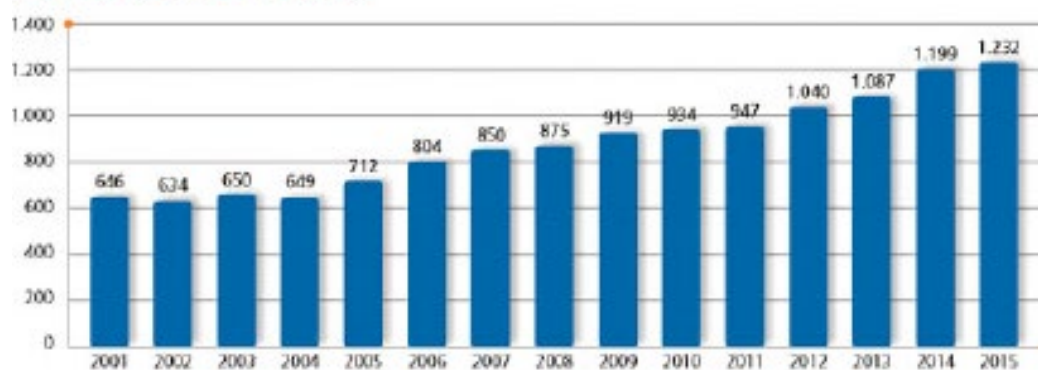
AEF (2016). Libro oficial de la Asociación Española de Franquiciadores “Franquicias 2016”. Comunicas content Marketing. Madrid

De igual modo, se han incrementado el número de establecimientos operativos. En este caso, **ha crecido en un 3,3% el número de establecimientos adheridos a franquicias**. Pasando así de 44.619 locales franquiciados en 2014 a 46.125 establecimientos franquiciados en el último año 2015.

En cuanto a la facturación total obtenida por el conjunto de franquicias, la cifra resultante fue de **26,482 millones de euros al cierre de 2015**. Si comparamos esta cifra con la facturación durante los dos años más perjudicados por la crisis, en 2009 fueron 24.699 millones de euros y en 2010 se redujo aún más pasando a 24.651 millones de euros, podemos comprobar que **el sistema de franquicias se ha recuperado de la recesión económica**.

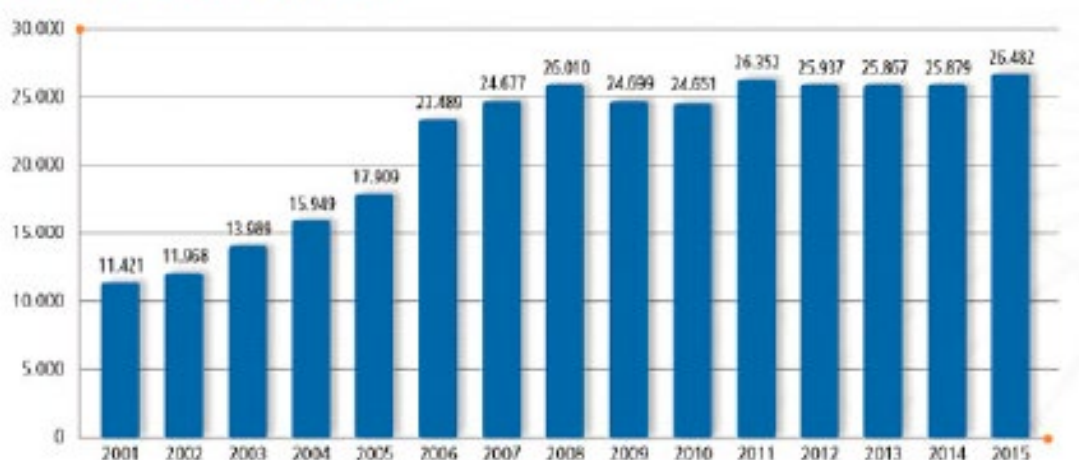
Por último, la franquicia genera un gran número de puestos de trabajo en España. Mientras en 2008 empleaba a 235.929 personas, al concluir 2015 los resultados apuntan que 253.913 personas trabajan en una franquicia. Por lo que, el informe concluye que **la franquicia es considerada una “fórmula generadora de empleo en nuestro país”**, puesto que se han incrementado las personas que trabajan bajo este modelo en un 7,8%.

AEF. Franquicia en España. Enseñas



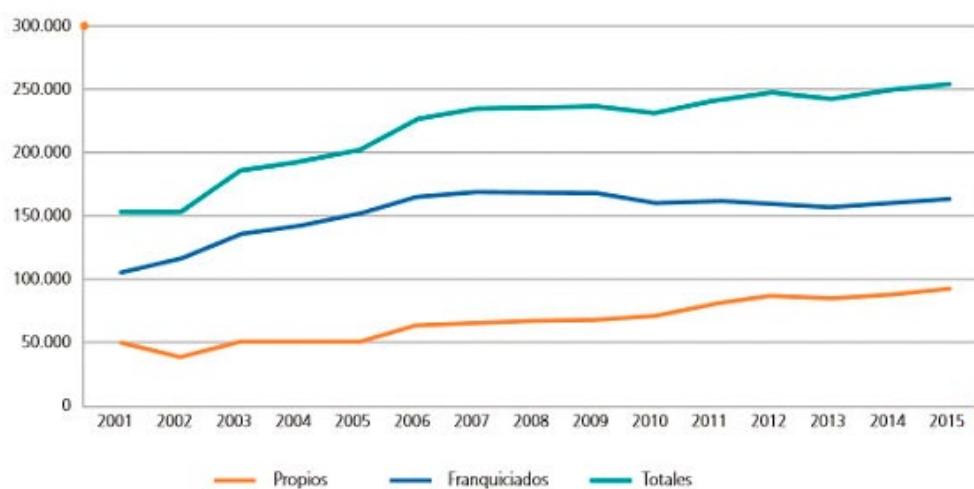
AEF (2016). Libro oficial de la Asociación Española de Franquiciadores “Franquicias 2016”. Comunicas content Marketing. Madrid

AEF. Franquicia en España. Facturación



AEF (2016). Libro oficial de la Asociación Española de Franquiciadores “Franquicias 2016”. Comunicas content Marketing. Madrid

AEF. Franquicia en España. Empleos



AEF (2016). Libro oficial de la Asociación Española de Franquiciadores “Franquicias 2016”. Comunicas content Marketing. Madrid



Franquicia Caprabo

Las franquicias rentables de Caprabo -compañía propiedad en un 75% de Eroski- dieron sus primeros pasos en el año 2008 con los primeros estudios de viabilidad y rentabilidad. A día de hoy, Caprabo ya cuenta con 456 tiendas en régimen de franquicia en diversas comunidades autónomas. Entre ellas Cataluña, que es considerada el principal mercado estratégico de la compañía y lidera el ranking con 266 tiendas.

Su propuesta de valor de cara a posibles franquiciados es ser el dueño de un supermercado de proximidad con una marca probada y líder en Cataluña, que dispone de un surtido amplio de productos frescos de máxima calidad y un sistema de fidelización que beneficia a los 1,3 millones de clientes titulares que poseen una tarjeta de fidelización.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social Caprabo S.A.

Objeto de la Franquicia Supermercado de alimentación

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada No hay

Royalty No hay

Publicidad Sin coste para el franquiciado

Inversión mínima necesaria Aprox. 700€/m²

[SOLICITAR INFORMACIÓN](#)



Franquicia Nostrum

Nostrum es un concepto de negocio basado en la venta de platos caseros preparados que inició su actividad en 1999, abriendo su primer establecimiento en Barcelona. En la actualidad cuenta con más de 100 tiendas-restaurantes en todo el país y ofrece la posibilidad a emprendedores de ser propietarios de una franquicia rentable.

Su propuesta de valor se encuentra explícita en su lema “la comida de mamá”, con la que promueve la venta de productos caseros, 100% naturales y a un precio al alcance de todos los bolsillos 1€, 2€ o 3€ que pueden ser consumidos o bien en el local, o bien en casa.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	Home Meal Replacement S.A.
Objeto de la Franquicia	Venta de platos caseros preparados

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	28.000 €
Royalty	No hay
Publicidad	2%
Inversión mínima necesaria	70.000 €



Franquicia Granier

Las franquicias rentables de Granier son un concepto de negocio basado en panadería/cafetería que promueven la venta de productos de alta calidad elaborados a base de recetas tradicionales y, al mismo tiempo, ofrecen la posibilidad de ser consumidos en un entorno agradable con una detallada atención al cliente.

Su propuesta de valor de cara a posibles franquiciados es la preelaboración de los productos en sus instalaciones centrales, lo cual agiliza el trabajo en la franquicia y asegura un estándar de calidad en todas ellas. Asimismo, tienen establecido un calendario de formación inicial y continuada para brindar apoyo total y permanente

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	Consupan S.L
Objeto de la Franquicia	Panadería/Cafetería

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	8.000€
Royalty	No hay
Publicidad	Sin coste para el franquiciado
Inversión mínima necesaria	157.500€ (Canon de entrada incluido)



Franquicia La Central del Negocio

La Central del Negocio es una franquicia de compra-venta y traspaso de negocios que actúa como intermediaria, acompañando tanto a compradores como vendedores en todo el proceso.

La franquicia ofrece un servicio completo: compra venta y traspaso de negocios y empresas, cesión; estudios económicos, abogados, gestoría, prevención de riesgos, licencias y trámites, entre otros. Estos servicios garantizan que nuestros clientes nos tomen de referencia y cuenten con nosotros para todas las cuestiones de su negocio.

Esta franquicia se adapta a la capacidad de cada emprendedor con la posibilidad de incorporarse sin necesidad de local, ni estructura ni costes adicionales.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	DAC Servicios Administración S.L
Objeto de la Franquicia	Consultoría especializada en Compra-venta y Traspaso de Negocios y empresas

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	desde 4.000€
Royalty	desde 150€ mensual
Publicidad	según modalidad
Inversión mínima necesaria	según modalidad



Franquicia Enrique Tomás

Enrique Tomás es la franquicia líder en la venta de jamón ibérico con más de 40 años de experiencia y más de 70 tiendas. El negocio cuenta con una fuerte imagen de marca y un know how probado con éxito.

Su valor diferencial es que son dos negocios en uno, por un lado dispone de tienda con diferentes variedades de jamones y embutidos, y por otro lado una barra de degustación. Tutelan todas las áreas del negocio y ofrecen una formación integral del franquiciado y empleados.

Disponen de tres tipos de franquicia: la tienda, el quiosco y el corner. Enrique Tomás es la cadena de jamones más grande del mundo.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social Enrique Tomás SL

Objeto de la Franquicia Comercio al por menor de jamones

DATOS ECONÓMICOS desde 10.000 €

Canon de entrada 5 %

Royalty 2 %

Publicidad -

Inversión mínima necesaria

SOLICITAR INFORMACIÓN



Franquicia Llaollao

Llaollao creó el concepto de Frozen Yogurt o, lo que es lo mismo, un yogur helado acompañado de topping infinitos entre los que encontramos chocolates, cereales y hasta fruta natural. En 2009 abrió su primer establecimiento y en cuestión de dos años ya contaba con más de 100 establecimientos tanto en España como a nivel internacional.

Su valor diferencial de cara a sus posibles franquiciados es el concepto de negocio que ellos mismos han creado, la venta de yogur helado combinado con otros ingredientes que lo convierten en un “complemento de la dieta”.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social Llaollao, S.L

Objeto de la Franquicia Elaboración y venta de yogur helado

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada 9.000 €

Royalty 2,5% de la facturación

Publicidad 2,5% de la facturación

Inversión mínima necesaria 51.400 €

SOLICITAR INFORMACIÓN



Franquicia Equivalenza

Las franquicias rentables Equivalenza son la marca líder en España en el sector de perfumería, aromas y cosmética de calidad a un precio competitivo. Inició su actividad en 2011 y, en la actualidad, cuenta con más de 800 tiendas distribuidas en 36 países.

Su propuesta de valor de cara de cara a posibles franquiciados es su modelo de negocio basado en una inversión reducida con un alto margen comercial a través de la venta de perfumes de alta calidad, sin parabenos, no testados en animales y a precios asequibles.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social Equivalenza Retail, S.L

Objeto de la Franquicia Perfumería y cosmética

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada No hay

Royalty No hay

Publicidad -

Inversión mínima necesaria 22.000€ (incluye stock inicial)

[SOLICITAR INFORMACIÓN](#)



Franquicia No+vello

No+Vello es una red de centros de estética especializados en fotodepilación que ha logrado posicionarse como líder del sector a nivel mundial. Inició su actividad en 2007 y, en tan sólo seis meses, logró la cifra de 150 centros en régimen de franquicia, alcanzando así los 250 centros actuales en España y los más de 1.000 en el resto del mundo.

Su propuesta de valor es su innovadora tarifa plana de 30€ por zona y sesión de fotodepilación o fotorrejuvenecimiento cutáneo, convirtiéndose así en la franquicia nº1 en depilación.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social No Más Vello, S.L

Objeto de la Franquicia Centros especializados en fotodepilación y fotorrejuvenecimiento

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada Incluido

Royalty 311€/mes

Publicidad 205€/mes + aportación extra 500€/año

Inversión mínima necesaria 30.000 €



Franquicia Naturhouse

Naturhouse es la compañía líder en nutrición y productos dietéticos. Con más de 20 años de experiencia, cuenta con más de 80 centros en régimen de franquicia en España y más de 1.000 en el resto del mundo.

Su valor diferencial es la implantación de un modelo propio, el "Método Naturhouse" basado en la combinación de complementos alimenticios con el asesoramiento y seguimiento de un especialista para así ayudar al cliente a reeducar sus hábitos alimenticios.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	Naturhouse Health S.A
Objeto de la Franquicia	Venta de productos dietéticos

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	726€ anuales
Royalty	No hay
Publicidad	5% sobre cifra anual de compras
Inversión mínima necesaria	10.000€ aprox.



Franquicia Milenium

Milenium Moda es una empresa joven que se encuentra en fase de expansión. Comenzó su andadura en el año 2000 y, en la actualidad, cuenta con 58 establecimientos propios y 8 establecimientos franquiciados en España.

Su propuesta de valor es la venta de moda y complementos para hombre y mujer con una excelente relación de calidad/precio y en constante innovación acorde con las últimas tendencias del sector.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	Nuevo Milenium 2007 S.L.
Objeto de la Franquicia	Comercialización de moda y complementos

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	4.000€
Royalty	0 %
Publicidad	2 %
Inversión mínima necesaria	12.000€



Franquicia Look & Find

Look & Find es la franquicia inmobiliaria líder en España. Con más de 29 años de experiencia en el sector inmobiliario, cuenta con más de 80 establecimientos franquiciados en toda España.

Su propuesta de valor de cara al franquiciado es la apuesta por la calidad, siendo la única franquicia inmobiliaria en España poseedora del certificado de calidad ISO 9001:2008. Asimismo, apuestan por una mejora continua de su know-how, implementando nuevas líneas de negocio.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	L & F Primera Red Inmobiliaria S.A
Objeto de la Franquicia	Intermediación inmobiliaria

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	Desde 12.000€
Royalty	Todo incluido. Desde 750€
Publicidad	0
Inversión mínima necesaria	25.000 €

NACEX

Franquicia Nacex

Nacex es una compañía especializada en transporte urgente de paquetería y mensajería. Con más de 20 años de experiencia, Nacex ha logrado consolidar una red de franquicias a nivel nacional que cuenta con más de 280 establecimientos franquiciados en España.

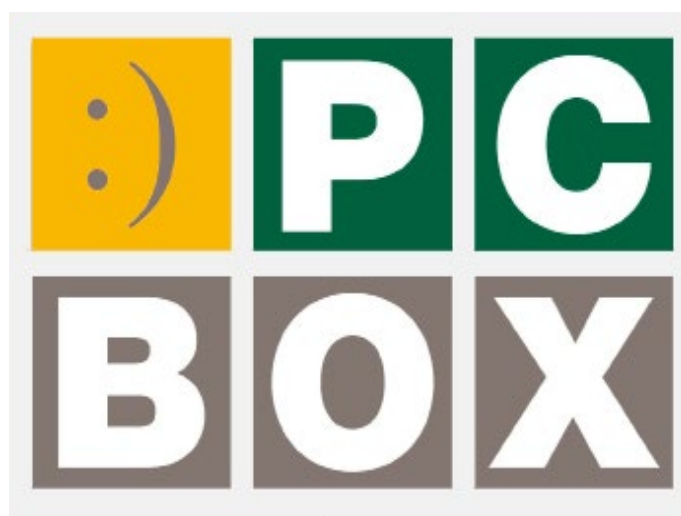
Su propuesta de valor es la eficacia del sistema de trabajo y el uso de últimas tecnologías en trazabilidad para llevar a cabo el control de flotas a través de GPS y sistemas de videovigilancia.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	Dronas 2002, S. L. U.
Objeto de la Franquicia	Transporte urgente de paquetería y mensajería

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	No hay
Royalty	No hay
Publicidad	No hay
Inversión mínima necesaria	A partir de 30.000€



Franquicia PCBox

Las franquicias rentables PCBox han conseguido posicionarse como la tienda de informática y electrónica líder en España. Bajo el grupo empresarial TICNOVA, la franquicia PCBox cuenta con aproximadamente 100 establecimientos franquiciados en España.

Su valor diferencial es la garantía en la venta de productos informáticos y electrónicos, en los que existe la posibilidad de ser probados antes de realizar cualquier compra. Asimismo, las tiendas de PCBox son características por sus servicios de automontaje y asistencia técnica.

DATOS DE LA FRANQUICIA

Razón Social	Ticnova, S.L
Objeto de la Franquicia	Venta de ordenadores, componentes, consumibles y servicio técnico

DATOS ECONÓMICOS

Canon de entrada	De 6.000€ a 10.000€
Royalty	3%
Publicidad	125€/mes
Inversión mínima necesaria	30.000€ (incluye canon de entrada)

Si necesitas información personalizada y sin compromiso de nuestros servicios, contacta con Asesoría Edac.

ASESORÍA EDAC

📍 DIRECCIÓN:
C/ Valencia 482,
Barcelona, 08013 - España

☎ 930-153-772

📞 626-540-364

✉ info@serviciosdac.com

www.serviciosdac.com


ASESORÍA