NOVIEMBRE 2023

asturias FRANQUICIAS

Gijón Impulsa
La pieza que encaja en TU PROYECTO

AsturFranquicia 2023

ASTURFRANQUICIA
Feria de la Franquicia en Asturias

asociación AFYEPA
Asociación Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias

José García
Consultor de T4 Franquicias

T4 Franquicias te invita a explorar las infinitas posibilidades del sistema de franquicia.

Descubre cómo aprovechar todo el potencial de esta herramienta de crecimiento empresarial y **lo que nuestro equipo de profesionales puede hacer por ti.**

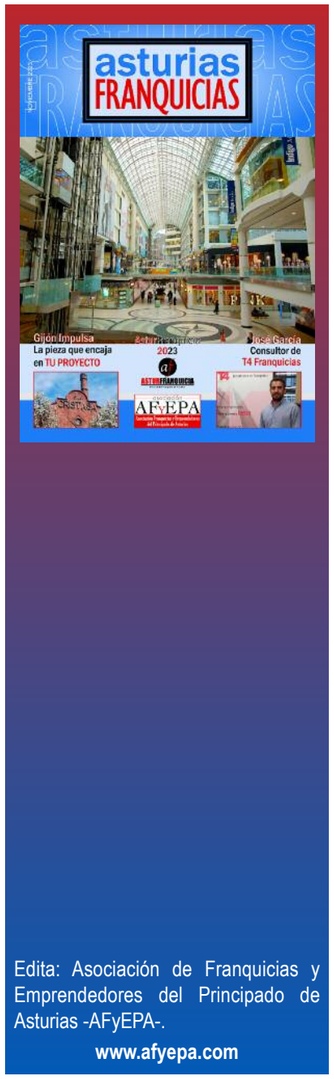
T4 FRANQUICIAS

NUESTROS SERVICIOS:

- Franquiciar su empresa
- Captación de candidatos para su franquicia
- Marketing y comunicación para franquicias
- Marketing on-line
- Gestión de redes de franquicia
- Servicios jurídicos
- Expansión internacional
- Servicios a la carta
- Inversores

www.t4franquicias.com
916 26 39 29
@T4Franquicias

asturias FRANQUICIAS



Edita: Asociación de Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias -AFyEPA-.
www.afyepa.com

ASTURFRANQUICIA
Feria de la Franquicia en Asturias

Revista de la Franquicia en Asturias

Asturias Franquicias

Asturias Franquicias comienza su andadura en el año 2020 la finalidad de dar respuesta a la demanda existente en el Principado de Asturias y convertirse en destacada referencia informativa del sistema comercial de la franquicia en Asturias.

Editada esta Revista por la Asociación de Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias, AFyEPA, Asturias Franquicias es la única publicación en el Principado especializada en el sector de la franquicia.

Asturias Franquicias es una herramienta informativa imprescindible para emprendedores e inversores interesados en entrar a formar parte del sistema comercial de la franquicia que ofrece la realidad de un sistema comercial cada día más pujante en nuestro país.

Desde nuestra experiencia en la Asociación AFyEPA sabemos que el sistema comercial de la franquicia es el modelo de negocio más utilizado y mejor valorado por los emprendedores, motivo por el cual se edita Asturias Franquicias como una guía útil para el emprendedor donde encontrar toda la información relativa a este sistema comercial de franquicia.

La nueva edición de Asturias Franquicias se presentará en la Feria de la Franquicia en Asturias- **AsturFranquicia** 2023- el día 28 de noviembre en Gijón.

Esta publicación cuenta con una edición anual dirigida a emprendedores e inversores. En las páginas de esta edición el emprendedor encontrará un amplio abanico de contenidos elaborados por expertos en este sistema comercial así como reportajes de distintos modelos de negocio en franquicia y una útil Guía de Franquicias que se presentarán en **AsturFranquicia** 2023.

Gijón Impulsa, protagoniza unas páginas en esta edición en las cuales el emprendedor encontrará toda la información relativa a esta entidad como facilitadora de emprendimiento, consolidación y cremiento empresarial y de los medios para fomentar la experimentación y conexión de proyectos empresariales: Infraestructuras, financiación y servicios como formación, asesoramiento y networking...

Feliz lectura de Asturias Franquicias. ◊

.....Sumario

Gijón Impulsa:
La pieza que encaja en TU PROYECTO ..... página 6

Entrevista con José García.
Consultor de T4 Franquicias ..... página 10

Negocio de Franquicia: Aspectos jurídicos relevantes.
Por José Suárez. PRIETO TELENTI Abogados ..... página 14

Facturación electrónica obligatoria para empresas y autónomos.
Por Lorena Rodríguez y Begoña López. Llana Consultores ..... página 18

Consultora T4 Franquicias.
Confiar en expertos, una apuesta segura ..... página 20

RE/MAX España.
El modelo de negocio "más empresarial" ..... página 24

SOLYDA.
"Un modelo de negocio rentable desde el primer día" ..... página 30

AsturFranquicia 2023 ..... página 34

Guía de Franquicias - AsturFranquicia 2023 ..... página 36

TU PROYECTO en Gijón

Facilitamos el emprendimiento, la consolidación y el crecimiento empresarial

Infórmate...

Gijón | impulsa

GIJÓN Transforma 2022 | 2023

AYUNTAMIENTO DE GIJÓN/XIXÓN CCOO FADE UGT

www.gijonimpulsa.es

Milla del Conocimiento · Gijón Creativo · Gijón Sostenible · Gijón Azul

Somos la pieza que encaja en TU PROYECTO

Facilitamos el emprendimiento, la consolidación y el crecimiento empresarial y los medios para fomentar la experimentación y conexión de proyectos empresariales:

INFRAESTRUCTURAS

Distintas tipologías de espacios con servicios comunes y todo lo que puedas necesitar. **Parque Científico Tecnológico de Gijón.**

FINANCIACIÓN

- **Subvenciones:** Aceleración de **proyectos innovadores,** plataformas de **innovación empresarial** e incentivos al **desarrollo comercial.**
- **Herramientas de Financiación: Gijón Financia, Gijón Invierte II.**

SERVICIOS

Mentoring, Networking, aceleración de proyectos y múltiples apoyos en el **emprendimiento.**

Formación
- Distintos niveles de formación empresarial.

Asesoramiento
- Tutorización.
- Diseño modelo de negocio.
- Plan de viabilidad.
- Asesoramiento jurídico, fiscal y tecnológico.
- Búsqueda de financiación.

Networking
- Talleres.
- Charlas.
- Seminarios.
- Ferias y encuentros empresariales.

+ de 23.000 m² de techo empresarial

1,25 mills. /€ de subvenciones

5 mills. /€ fondo capital riesgo

Edificio Impulsa
(P. C. Tecnológico de Gijón)
C/ Los Prados, 166. 33203 Gijón
Principado de Asturias
T. 984 84 71 00 **/** emprende@gijon.es

Financiación preferente a proyectos de los sectores:

1. Milla del Conocimiento de Gijón/Xixón

MISIÓN_ La consolidación de dicho ecosistema y la promoción de su apertura, más allá de sus límites físicos, con el objetivo de dinamizar el avance de la sociedad gijonesa, a todos los niveles, hacia la "Sociedad del Conocimiento", posicionando a Gijón como polo de innovación de la región y el conocimiento, gracias a eventos concentradores de relevancia.

Actuaciones basadas fundamentalmente en la colaboración con diversos agentes (investigación, formación, etc…) y el apoyo a aquellas iniciativas que posicionen este ecosistema:

- Colaboraciones con el campus universitario para proyectos específicos.
- Participación en la Asociación de Parques Científicos Tecnológicos de España (APTE).
- Posicionar y dotar de valor a las incubadoras presentes en la Milla del Conocimiento (IAT EQUILIBRIA).
- Relaciones con los diversos agentes de la Milla del Conocimiento Margarita Salas.
- Apertura a la ciudadanía.
- Posicionamiento de la Milla como polo estratégico tecnológico de desarrollo empresarial.

2. Gijón Creativo

MISIÓN_ Potenciar el establecimiento de empresas creativas, contribuir a la profesionalización y a la consolidación del sector creativo y cultural de la ciudad, poniendo a su disposición espacios multidisciplinares y flexibles y eventos de dinamización del sector. Además, este proyecto estratégico está dirigido al fomento de los procesos y las capacidades creativas con objeto de generar riqueza para la ciudad, velando por la incorporación de dichos procesos a los sectores tradicionales y a los proyectos de ciudad en general.

Actuaciones a realizar de este proyecto estratégico para la consecución de su misión y objetivos se centran en:

- Posicionamiento de la incubadora Cristasa como referente del sector creativo, de forma conjunta con el desarrollo de la Residencia LABoral Impulsa.
- Fortalecimiento del sector cultural y creativo de la ciudad. Potenciación de la Comunidad Gijón Impulsa Creativa a través de acciones de formación, networking, alianzas…

3. Gijón Sostenible

MISIÓN_ Proyecto de expansión de la actividad económica respetuosa con el medioambiente a partir de acciones que tengan en cuenta las oportunidades de la economía verde y circular y la necesidad de adaptación de la actividad empresarial a nuevos modelos transformadores, sostenibles e innovadores.

Actuaciones en el marco de este proyecto estratégico se recogen varias actuaciones dirigidas a la promoción de la sostenibilidad tanto en el ámbito empresarial como en el ámbito de difusión del conocimiento sobre las temáticas asociadas a la misma:

- Captación y apoyo a iniciativas sostenibles: A partir de eventos centrados en las temáticas verde y circular donde se imparte formación especializada y se realizan talleres y jornadas temáticas de interés sectorial.
- Apoyo al emprendimiento verde y circular, mediante patrocinios de eventos de temáticas relacionadas con este sector.

4. Economía Azul

MISIÓN_ Dirigido a la potenciación de aquellos sectores relacionados con la economía azul a los que pertenece una parte importante del tejido empresarial local. Este proyecto está enfocado a la detección de oportunidades que ofrece la singularidad del ecosistema de economía azul de la ciudad que cuenta con elementos clave para el desarrollo de una economía basada en la importancia de los mares y los océanos como motores de crecimiento y desarrollo tecnológico innovador.

Actuaciones a llevar a cabo en el marco de este proyecto, con la finalidad de promover e intensificar sinergias entre los diferentes agentes clave de la economía azul local, se materializan preferentemente en el apoyo a la Cátedra Milla del Conocimiento Gijón Azul de la Universidad de Oviedo que tiene como objetivos principales fomentar actividades de formación y de I+D+i en las áreas que son de interés estratégico, así como potenciar actividades de difusión y transferencia de conocimiento en dichas áreas.

- A nivel empresarial y con el objetivo de potenciar y estimular la actividad en este sector, se crea la marca "Gijón Azul – Campus del Mar", con la que se pretende detectar y apoyar las oportunidades innovadoras que giran en torno al mar Cantábrico, combinando la historia industrial de la ciudad con nuevas actividades de alta intensidad tecnológica que repercutan directamente en el desarrollo económico y social de forma sostenible. ◊

Dinamización de sectores estratégicos:

Desarrollo de distintas líneas estratégicas tendentes a promover el desarrollo económico de la ciudad.

Industria

- **Incentivos para las áreas empresariales públicas del municipio para la mejora de las áreas industriales de la ciudad.**
- **Convenio de colaboración para la transformación digital de los sectores Industria, Construcción, Agropecuario, Transporte y Turismo, y otras actividades del tejido empresarial gijonés.**

Comercio y hostelería

- **Programa Bonos Gijón.**

Entrevista con **José García**, Consultor de T4 Franquicias

"Vamos a ver la llegada de nuevos operadores extranjeros que tienen a España en su punto de mira para la expansión"

La Franquicia en Asturias en general va bien. Cada vez más abierta a la adopción de este sistema de comercio asociado como fórmula para hacer negocios, aunque todavía está lejos de otras comunidades donde la franquicia esta más asentada... por lo que el potencial de desarrollo es grande.

Puede explicarnos a groso modo en qué consiste una franquicia?

Es una fórmula de crecimiento empresarial entre una empresa que tiene un modelo de negocio probado, marca registrada, que presta una formación inicial y asistencia continuada a otra (el franquiciado) que se obliga a respetar unas pautas de operativas y comerciales de la marca franquiciadora.

¿Cuál es la labor que realiza la Consultora de Franquicias?

Definir una relación rentable y equilibrada entre las partes (central y franquicias).

Para un empresario que ya ha consolidado su modelo de negocio, ¿Qué requisitos son imprescindibles para poder franquiciar su negocio?

Negocio probado, propuesta de valor al franquiciado y no solo al cliente final, adaptabilidad del modelo a la evolución del sector, actividad de nicho y no solo de coyuntura puntual, grandes dosis de marketing además de buen producto, alineación de los intereses franquiciador-franquiciado, relación de servicios y de royalties equilibrados… y por supuesto, tener la marca registrada.

¿Todos los negocios son franquiciables?

No. Conviene hacer un minucioso análisis de cada modelo de negocio y valorar el potencial que tiene su crecimiento a través de cadena de franquicias.

¿Cuáles son las ventajas y cuáles los inconvenientes que le pueden suponer al empresario el franquiciar su negocio?

Las ventajas son muchas… pero básicamente destacaría: económicas (crecimiento de la red sin riesgo económico, acceso a nuevas líneas de ingresos (cánones de entrada, royalties y márgenes), laborales (menor coste estructural), y de gestion (mayor agilidad de gestion, mayor capacidad de gestion sobre la distribución).

Consejos para esos empresarios que estén pensando en la franquicia como forma de expansión y crecimiento para su negocio.

Analizar muy bien su situación actual en cuanto a recursos disponibles (tanto en dinero, como en tiempo principalmente) para un crecimiento a través del formato de franquicias.

Para el emprendedor que está pensando en iniciar su actividad empresarial, ¿Cuáles son las ventajas y cuáles los inconvenientes que le aporta la franquicia como modelo de emprendimiento?

Como ventajas destacaría principalmente:

- Disminución del riesgo empresarial.
- Acceso a negocios probados y rentables.
- Desarrollo más rápido que el de una actividad independiente.
- Reconocimiento de una marca y campañas publicitarias.
- Formación al franquiciado.
- El Know How o clave del éxito.
- Cobertura asistencial de una gran organización.
- Acceso a economías de escala.
- Facilidades de financiación.

Como inconvenientes:

- Costes adicionales.
- La necesidad de los royalties.
- La influencia de otros establecimientos.
- Limitaciones para la venta o traspaso del negocio.
- Riesgos asociados a la gestión del franquiciador.
- Ciertas limitaciones a la hora de incorporar "ideas propias".

¿Qué pasos debe dar un emprendedor cuando inicia su andadura en la búsqueda de una franquicia hasta lograr la elección de la misma?

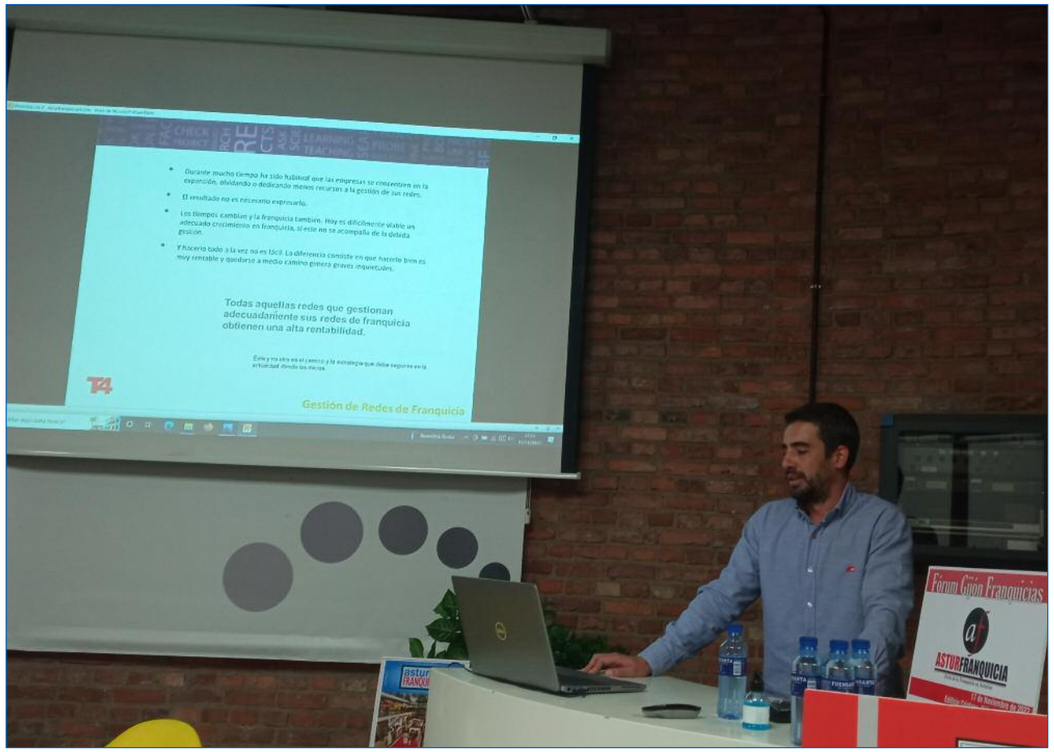
Lo primero que recomendamos desde la Consultora T4 Franquicias es que haga un análisis profundo de su perfil (personal, profesional y patrimonial) y situación particular. A partir de ahí, si quiere minimizar el riesgo de su inversión o emprendimiento, que acuda a una consultora de franquicias para contar con el respaldo de profesionales que le acompañen durante todo el proceso.

¿En qué cifra de inversión debe pensar un emprendedor que quiere adherirse a una Cadena de franquicia?

Cada emprendedor tiene una situación distinta…y conviene que cada uno tenga clara la suya. A partir de ahí, existen multitud de inversiones necesarias para montar una franquicia. Desde 5.000€ hasta 1.000.000€.

¿Qué consejos daría a esos emprendedores que eligen la franquicia como fórmula de emprendimiento e inicio de actividad económica?

Que busquen, comparen y analicen las diferentes franquicias que puedan ser acordes a su perfil. Que investiguen, pregunten y conozcan lo mejor posible a la franquicia en cuestión…y finalmente, como decía anteriormente, que se rodeen de profesionales expertos en la materia con el objetivo de contar con una cobertura especial a la hora



de integrarse en una red de franquicia.

Tras unos años de incertidumbre debido a la pandemia, ¿En qué momento se encuentra el sector de la franquicia?.

En plena forma. Actualmente podemos decir que la franquicia en general ha salido reforzada de la pandemia, obligando a muchos franquiciadores a reinventarse y optimizar sus modelos de negocio. A su vez, el sector de la franquicia siempre ha sabido soportar mejor los momentos complicados o épocas de crisis.

¿Cuántas franquicias operan actualmente en España y qué sectores de actividad abarcan?.

Es difícil dar el dato…pues no hay un recuento práctico y efectivo que controle o regule las cadenas franquiciadoras que operan en España… pero hablamos de unas 1.500 redes de franquicia aproximadamente. Sectores de actividad hay muchos…prácticamente en todos aquellos que se nos ocurran hay una cadena de franquicias que da la oportunidad a un tercero de emprender en ese sector. No obstante, los que mejor funcionan son los relacionados con la restauración, moda, servicios y alimentación.

¿Se han adaptado los modelos de negocio en Franquicia a los nuevos tiempos?

En términos generales sí. Aunque el camino por recorrer es largo…y el futuro avanza a una velocidad de vértigo. Un buen ejemplo de esa adaptación es cómo muchas franquicias se han apoyado en la tecnología y el uso de la RRSS tanto para la gestión y control de sus negocios, como para comunicarse con su público.

La franquicia prácticamente abarca casi la totalidad de los sectores de actividad pero ¿Cuál es el sector en que predomina?

La restauración, sin duda. En este sector existen posibilidades para todos los gustos; cafeterías, gastronomía internacional, saludable, comida rápida, cervecerías, heladerías…

La pandemia, ¿Ha supuesto la llegada de nuevos modelos de negocio al mercado?

Sí, sin duda. Pero no solo la pandemia…diría que las corrientes internacionales tienen un peso muy fuerte en los nuevos modelos de negocio que vemos en España.

En el corto y medio plazo, ¿Qué futuro le augura al sector? ¿Qué cambios relevantes nos esperan?

El futuro es difícil de predecir ya que está influido por muchas variables que no dependen del sector en sí.. No me atrevería a dar un pronóstico. Más que cambios, sí que vamos a ver la introducción de nuevos modelos de negocio asociados al comportamiento del consumidor y la entrada de nuevos operadores extranjeros que tienen a España en su punto de mira para la expansión.

Actualmente son varias las Consultoras que trabajan en este sector, tanto nivel nacional como internacional, ¿Por qué elegir a T4 Franquicias?

Habría varios argumentos que nos hacen diferentes… pero yo diría por el equipo humano, la experiencia y trayectoria de la empresa, y una apuesta firme y decidida por la tecnología en su día a día y con sus clientes.

Son ya once años acudiendo como consultores a AsturFranquicia en Gijón. ¿Qué supone para el sector este tipo de eventos?

La posibilidad de poder conectar de manera presencial con los actores protagonistas del sector: empresarios que desean franquiciar su negocio, franquiciadores que desean crecer, y emprendedores e inversores que ven en la franquicia una oportunidad para montar negocios.

¿Y para T4 Franquicias?

La oportunidad de volver un año más a una tierra y a un evento que siempre nos ha tratado muy bien.

¿Como ve el sector de la franquicia en Asturias?

En general bien. Cada vez más abierta a la adopción de este sistema de comercio asociado como fórmula para hacer negocios… aunque aún lejos de otras comunidades donde la franquicia esta más asentada… por lo que el potencial de desarrollo es grande. ◊

Negocio de Franquicia:

Aspectos jurídicos relevantes

por **José Suárez**

PRIETO TELENTI Abogados

Las franquicias son una forma popular de negocio en España sujeta a regulación legal específica. En este artículo se describen aspectos jurídicos relevantes del negocio de franquicia que nos acercan a su conocimiento.

NORMAS REGULADORAS

Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicia y la comunicación de datos al registro de franquiciadores Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

QUÉ ES FRANQUICIA Y QUÉ NO ES FRANQUICIA

Mediante el contrato de franquicia, nace una colaboración empresarial mediante la que una empresa (empresa franquiciadora) que ha ideado y experimentado un producto, un servicio o un particular proceso productivo o distributivo, concede a terceros empresarios independientes (que serán los franquiciados) la autorización para producir y vender, o para vender, o para prestar servicios, bajo los signos distintivos y con las modalidades técnicas de comercialización del concedente

- Se entenderá por acuerdo de franquicia principal o franquicia maestra aquel por el cual una empresa, el franquiciador, le otorga a la otra, el franquiciado principal, en contraprestación de una compensación financiera directa, indirecta, o ambas, el derecho de explotar una franquicia con la finalidad de concluir acuerdos de franquicia con terceros, los franquiciados, conforme al sistema definido por el franquiciador, asumiendo el franquiciado principal el papel de franquiciador en un mercado determinado.
- No tendrá necesariamente la consideración de franquicia el contrato de concesión mercantil o de distribución en exclusiva, por el cual un empresario se compromete a adquirir en determinadas condiciones, productos normalmente de marca, a otro que le otorga una cierta exclusividad en una zona, y a revenderlos también bajo ciertas condiciones, así como a prestar a los compradores de estos productos asistencia una vez realizada la venta.

José Suárez impartiendo una conferencia en AsturFranquicia 2022

Tampoco tendrán la consideración de franquicia ninguna de las siguientes relaciones jurídicas:

a) La concesión de una licencia de fabricación.
b) La cesión de una marca registrada para utilizarla en una determinada zona.
c) La transferencia de tecnología.
d) La cesión de la utilización de una enseña o rótulo comercial.

ACUERDO DE FRANQUICIA

Información Precontractual al potencial franquiciado:

- Datos de identificación del franquiciador.
- Acreditación de tener concedido para España, y en vigor, el título de propiedad o licencia de uso de la marca y signos distintivos de la entidad franquiciadora, y de los eventuales recursos judiciales interpuestos que puedan afectar a la titularidad o al uso de la marca.
- Contenido y características de la franquicia y de su explotación, que comprenderá una explicación general del sistema del negocio objeto de la franquicia, las características del saber hacer y de la asistencia comercial o técnica permanente que el franquiciador suministrará a sus franquiciados.
- Descripción general del sector de actividad objeto del negocio de franquicia.

Elementos esenciales del acuerdo de franquicia

- Derechos y obligaciones de las respectivas partes.
- Duración del contrato.
- Condiciones de resolución y, en su caso, de renovación del mismo.
- Contraprestaciones económicas.
- Pactos de exclusivas.
- Limitaciones a la libre disponibilidad del franquiciado del negocio objeto de franquicia.

Deber de confidencialidad del franquiciado

El franquiciador podrá exigir al potencial franquiciado un deber de confidencialidad de toda la información precontractual que reciba o vaya a recibir del franquiciador.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Obligaciones del franquiciado

- Pagar al franquiciador en los términos pactados. Este precio podrá consistir en el abono de una cantidad concreta, de una renta periódica fija o variable, porcentual, etc.
- Explotar el negocio.
- Deber de información y secreto. El franqui-

ciado deberá de comunicar al franquiciador por fracciones de tiempo (mes, trimestre, año), o en su caso con la máxima celeridad posible, determinadas circunstancias de los que tenga conocimiento como consecuencia de la diligente explotación del negocio, siempre que sean relevantes.

- Cumplir instrucciones del franquiciador.

Obligaciones del franquiciador

- La marca debe estar debidamente registrada.
- Formar al franquiciado en la utilización del "know how" asociado a la marca.
- Contar con una infraestructura suficiente.
- Ofrecer unos acuerdos de compras lo más beneficiosos posibles para el franquiciado.
- Manual de Operaciones.
- No otorgar franquicias que incumplan el compromiso de exclusiva territorial concedido al franquiciado.

Derechos del franquiciado

- Recibir una asistencia inicial del franquiciador para la puesta en marcha el negocio.
- Asesoramiento continuado en cuanto a la gestión del establecimiento.
- Tener asignada una exclusiva sobre un territorio determinado.
- Recibir un suministro continuado y en tiempo de los productos que va a comercializar en el establecimiento, bajo la marca del franquiciador.
- Usar los signos distintivos del franquiciador, su nombre comercial, su imagen de marca y hacer uso del "know how" para lo que recibirá la conveniente formación del franquiciador.
- Manual de Operaciones donde se reflejen, clara y nítidamente, la forma en la que se permite realizar la explotación de su establecimiento franquiciado.
- Seguridad jurídica.

Derechos del franquiciador

- Derecho a la confidencialidad.
- Respeto a la marca.
- Determinar productos que puede vender y condiciones de venta.
- Designar los métodos publicitarios y promocionales para todos los establecimientos en régimen de franquicia.
- Recibir los pagos pactados.

Para una correcta gestión legal del negocio de franquicia es de suma importancia contar con el asesoramiento de un abogado experto en la materia

- Aprovisionamiento en exclusiva del franquiciado en su plataforma de compras.

CAUSAS DE EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE FRANQUICIA

- Llegada del término final, si era un contrato de duración determinada.
- Acaecimiento de hechos previstos a tal efecto en el contrato.
- Extinción voluntaria bilateral.
- Denuncia unilateral o desistimiento. El desistimiento sin respeto de un plazo de preaviso razonable se asimila al incumplimiento en base a la transgresión de la buena fe, tanto en los contratos de duración indeterminada como en los contratos de duración determinada con cláusula de prorrogación.
- Resolución por incumplimiento.
- Resolución por causa o motivo grave que afecte de manera trascendental al interés contractual que legitima a las partes a resolver el contrato sin necesidad de otorgar un plazo de preaviso. Habitualmente, este tipo de resolución contractual, por lo complicado de perfilar las causas o motivos graves, es recogido en el clausulado del contrato. ◊

Facturación electrónica obligatoria para empresas y autónomos

Artículo realizado por Lorena Rodríguez y Begoña López. Llana Consultores

LLANACONSULTORES
APORTANDO VALOR

El pasado 29 de septiembre de 2022 fue publicada la Ley 18/2022 de Creación y Crecimiento de empresas, más conocida como la Ley Crea y Crece. Esta Ley incluye medidas con las que se pretende avanzar en la lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Destacamos entre estas medidas la implantación de la factura electrónica, para lo cual se ha modificado el Artículo 2.bis de la *Ley 56/2007 de 28 de diciembre de Medidas de Impulso de la Sociedad de Información.* Dicha modificación amplía la obligación a "**todo empresario y profesional** a expedir, remitir y recibir facturas electrónicas en sus relaciones comerciales con otros empresarios y profesionales".

Con esta medida será posible recabar datos exactos acerca de los plazos de pago entre empresas, lo que permitirá conocer el estado de la morosidad del tejido empresarial y emprender las acciones necesarias para reducir esta morosidad comercial.

En junio se ha publicado el borrador del Reglamento que regulará esta obligación de factura electrónica. Actualmente estamos a la espera de la publicación del texto definitivo y de su aprobación, que cabe esperar para principios del próximo año. Con ello y según los plazos establecidos para su aplicación una vez se apruebe, aquellas empresas con un volumen de facturación superior a 8M de euros, quedarán obligadas a la expedición de factura electrónica a principios de 2025, no siendo hasta el año 2026 cuando la obligación se comience a aplicar para el resto de las empresas y profesionales.

Durante el primer año desde la entrada en vigor, aquellas empresas que quedan obligadas a su cumplimiento deberán acompañar la factura electrónica de un documento PDF que garantice la legibilidad para el resto de empresarios y profesionales que aún no se encontrarán sometidos a esta obligación.

En lo referido a los plazos para enviar la información acerca del estado de pago de la factura, la obligación se hará efectiva a los 36 meses desde la aprobación del Reglamento para **empresarios** con una facturación anual inferior a los 6.010.121,04 euros y de 48 meses para aquellos **profesionales** con volumen de facturación inferior al mismo importe.

Lorena Rodríguez.
Asesor Laboral.
Llana Consultores.

El borrador del Reglamento regula de qué manera deberá llevarse a cabo esta factura electrónica, estableciendo para ello tanto la posibilidad de acudir a plataformas privadas como una solución pública sin costes que será gestionada por la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

Pese a que aún queda más de un año para que esta medida sea de obligado cumplimiento para parte de los contribuyentes y dos años para la inclusión de todos, es recomendable que las empresas y profesionales se anticipen a la obligación y comiencen ya a trabajar con la facturación electrónica.

Importante tener en cuenta si nos decantamos por la solución privada, que aquellos autónomos y empresas que cuenten con una plantilla inferior a 50 empleados, tienen plazo hasta el 31 de Diciembre de 2024 para solicitar la ayuda del Programa Kit Digital, con el que podrán subvencionar una parte, o incluso todo, del coste de la implantación de esta plataforma. ◊

Begoña López.
Asesor Economista.
Llana Consultores.

Consultora T4 Franquicias

Confiar en expertos, una apuesta segura

Artículo realizado por el departamento de comunicación de **T4 Franquicias**

Fundada en 2013, la consultora especializada en franquicias y crecimiento empresarial T4 franquicias se construyó de la mano de un experimentado equipo con amplia experiencia en la consultoría especializada en franquicia.

En el mundo empresarial, existen diferentes modelos de negocio que han demostrado su capacidad para transformar y forjar imperios comerciales. Uno de los más destacados y efectivos es el sistema de franquicias. Este poderoso modelo no solo ha revolucionado la forma en que las empresas crecen y se expanden, sino que también ha abierto un abanico de oportunidades excepcionales para emprendedores y empresarios.

Es indudable que el sector de las franquicias ha experimentado un crecimiento constante en las últimas décadas, consolidándose como una excelente estrategia para la expansión de marcas y la inversión empresarial. En este contexto, una empresa que se ha destacado significativamente en España como líder en el campo de las franquicias es T4 Franquicias.

Desde su fundación en 2013, T4 Franquicias se ha erigido como un pilar fundamental para aquellas empresas que buscan expandirse mediante el modelo de franquicia. Con su sede central ubicada estratégicamente en Madrid y gran presencia en Cataluña y otras regiones del país, esta consultora se ha edificado sobre la base de un equipo experimentado, con una vasta experiencia en la consultoría especializada en franquicias. Actualmente, T4 Franquicias ostenta el prestigio de ser la consultora de franquicias de referencia en España.

La clave de su éxito radica en su equipo de profesionales, todos ellos con una amplia experiencia en la consultoría especializada en franquicias. Desde sus inicios, la empresa se propuso reunir a los mejores expertos en cada materia. Así, el equipo de T4 Franquicias está formado por profesionales de alto nivel que aportan una visión multidisciplinaria a la consultoría de franquicias y sus diferentes áreas.

Servicio 360º

Sus líneas de actividad van más allá de la consultoría de franquicias. La evolución a través de los años les ha permitido dar un servicio 360 que abarca la consultoría en franquicia, la expansión y promoción de marcas, internacionalización de franquicias, asesoramiento personal, así como la gestión de redes ya expandidas, servicios de marketing y comunicación, entre otros muchos.

La evolución a través de los años ha permitido a T4 Franquicias ofrecer un servicio 360 grados

Respecto a este último punto, en el dinámico mundo de las franquicias, el marketing se ha convertido en un pilar fundamental para el éxito empresarial, y T4 Franquicias es consciente de ello. El marketing es un elemento esencial que permite a las franquicias destacar en un mercado competitivo, mantener la coherencia de la marca, generar leads, adaptarse a las tendencias cambiantes del mercado o brindar apoyo a los franquiciados.

No cabe duda de que las franquicias que comprenden la importancia del marketing y lo integran de manera efectiva en sus estrategias están mejor posicionadas para cre-

cer y prosperar en el competitivo sistema empresarial. Por ello, confiar en el equipo de expertos de marketing de T4 Franquicias no es solo una inversión, sino una herramienta poderosa para el éxito continuo de la franquicia.
Asimismo, la consultora dispone de acuerdos con terceros en ámbitos como el tecnológico, donde cuentan con las soluciones más avanzadas del mercado, así como un departamento de headhunting y un área de interiorismo, donde profesionales de alto nivel desarrollan la ambientación y la imagen de todo tipo de negocios.

Éxito demostrado

Uno de los principales indicadores del éxito de T4 Franquicias es su impresionante historial de casos de éxito. La consultora ha colaborado con más de 400 empresas franquiciadoras en el desarrollo y expansión de sus negocios. Estos casos abarcan una amplia variedad de sectores, desde la restauración y la moda hasta la educación, alimentación, sector fitness o servicios. La versatilidad y adaptabilidad del equipo de T4 Franquicias son evidentes en la diversidad de empresas que han logrado establecerse y crecer en el mercado de la franquicia.

La consultora ha colaborado con más de 400 empresas franquiciadoras en el desarrollo y expansión de sus negocios

Asesoramiento personal

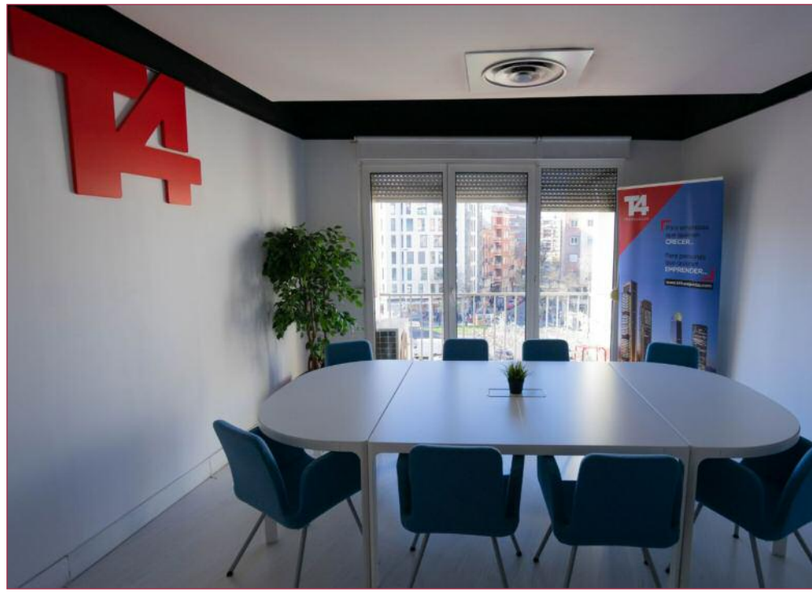
A la hora de emprender, resulta crucial contar con el asesoramiento personal adecuado. Iniciar una franquicia si no se tiene experiencia en el ámbito puede parecer un viaje hacia lo desconocido. Y, es que, cada franquicia es única y plantea desafíos y oportunidades singulares. Es aquí donde el valor del asesoramiento personalizado de T4 Franquicias se vuelve fundamental, ya que proporciona un mapa de ruta a medida, diseñado específicamente para adaptarse a las necesidades y circunstancias individuales de cada emprendedor. Lejos de aplicar una solución universal, T4 Franquicias se enfoca en crear un plan estratégico que considera detenidamente los objetivos, el presupuesto y las aptitudes de cada persona.
Así, la relevancia del asesoramiento personal en el contexto de las franquicias es incuestionable. Por ello, la consultora asentada en Madrid ofrece un enfoque estratégico y adaptado a las necesidades individuales de cada persona, proporcionando orientación legal esencial, optimizando recursos, estableciendo conexiones de valor y asegurando que se mantenga el rumbo hacia el éxito.

Aquellos que buscan ingresar al emocionante mundo de las franquicias deberían considerar el asesoramiento personal como una inversión esencial en su futuro empresarial. Con el apoyo y la orientación adecuada, el camino hacia el éxito en la franquicia se vuelve mucho más claro y alcanzable.

Proyección Internacional

Por último, T4 Franquicias no se limita a operar únicamente en España. Su alcance se ha expandido a nivel internacional, con acuerdos establecidos en países de los cinco continentes. Esta proyección internacional es un testimonio de la calidad y el prestigio que la consultora ha ganado en el ámbito de las franquicias.
En resumen, T4 Franquicias se ha consolidado como la consultora de franquicias de referencia en España y ha demostrado su valía a nivel nacional e internacional, trabajando con las marcas más punteras. Su equipo de expertos, su historial de casos de éxito y su visión global la convierten en una aliada indispensable para empresas que buscan expandir su modelo de negocio, inversores, así como emprendedores que buscan comenzar su aventura en el interesante mundo de la franquicia. Con un compromiso constante con la excelencia y la innovación, T4 Franquicias continúa liderando el camino en la consultoría de franquicias en España. ◊

El alcance de la Consultora T4 Franquicias se ha expandido a nivel internacional, con acuerdos establecidos en países de los cinco continentes



RE/MAX ESPAÑA

CDC FRANQUCIADORA INMOBILIARIA SA, que actúa en el mercado con el nombre comercial de REMAX España , es el master franquicia en nuestro país de REMAX, una red internacional inmobiliaria líder en venta de franquicias inmobiliarias a nivel mundial. El foco de su negocio es la venta de franquicias de un modelo de negocio de agencia inmobiliaria propio.

El modelo de negocio "más empresarial"

Modelo de negocio

Es un concepto basado en la relación asociativa entre un bróker inmobiliario y sus agentes, bajo la premisa de que dicha relación debe aportar los máximos beneficios para ambas partes.

El poder que se esconde detrás del Concepto RE/MAX, lo que realmente hace que funcione, es la sinergia por la que un buen Vendedor y un buen Broker, trabajando juntos, pueden llegar más lejos como equipo de lo que nunca hubieran llegado cada uno por su cuenta.

Es un concepto que se basa en la estrategia "win to win" que ofrece a los agentes inmobiliarios todos los beneficios de estar en un negocio propio, pero no solos y sin la mayoría de los inconvenientes de tener que crear y gestionar una empresa y al bróker-empresario, un modelo de gasto compartido con agentes autónomos que permite al empresario reducir su riesgo y tener un negocio con gran escalabilidad.

El concepto RE/MAX está diseñado para que los agentes inmobiliarios puedan desarrollar su potencial y obtener el máximo éxito posible, contando con la ayuda de un bróker inmobiliario cuyo trabajo es crear el entorno profesional y de servicios donde puedan desarrollar su propio negocio y crecer sin límites.

Historia

RE/MAX inicia su andadura en 1973 fundada por dos agentes inmobiliarios: Dave y Gail Liniger, en Denver (Colorado). Estos fundadores eran agentes inmobiliarios con gran éxito y decidieron crear su propia empresa, para así alcanzar sus expectativas de beneficios y crecimiento profesional. Los Liniger, como agentes "top producer", diseñaron la nueva empresa para atraer y retener a los agentes más productivos del mercado, con una remuneración superior al resto de las compañías de su entorno.

Así nació hace cincuenta años RE/MAX, "Real Estate Maximums", una empresa de "máximos" que revolucionará la industria inmobiliaria, primero en los Estados Unidos y posteriormente en toda Norteamérica.

RE/MAX se convirtió, muy pronto, en la compañía inmobiliaria internacional con más éxito en la implantación del programa de comisiones máximas por el cual los agentes podían retener una parte más elevada de los beneficios que generaban por sus operaciones a cambio de contribuir a los gastos de la oficina. Este programa de máximos; máximas comisiones, máxima imagen de marca, máxima independencia de gestión, etc permitió a RE/MAX crecer rápidamente atrayendo a muchos de los agentes más productivos de otras compañías. En 1975 desde Colorado comienza su rápida expansión dentro de Estados Unidos en régimen de franquicia y a partir de 1980 en Canadá de la mano de Frank Polzler y Walter Schneider. Tras su éxito también en Canadá, Frank Polzler y Walter Schneider deciden comenzar su andadura por Europa.

La iniciativa pionera de Javier Sierra, presidente de la compañía en España, logra adquirir la Franquicia Master y nuestro país se convierte en el primer país de Europa con presencia RE/MAX en 1994, iniciando así una nueva etapa en el sector inmobiliario de nuestro país, generando un cambio radical con sus empresas franquiciadas que gestionan oficinas con agentes autónomos, lo cual significa el inicio de un largo camino liderando cambios en el ámbito normativo y en las técnicas comerciales de captación y venta, a pesar de todas las dificultades. El verdadero logro ha consistido en funcionar como un motor de la evolución del sector, en aras de profesionalizar al agente inmobiliario desde el modelo tradicional español de inmobiliaria con pocos empleados.

En enero de 1995 RE/MAX abre su primera oficina en España y la primera en Europa, cerrando ese primer año de presencia en nuestro país con un total de 27 franquicias inmobiliarias.

Se puede afirmar que RE/MAX es una historia de éxito continuado desde su aparición en 1973. Desde entonces la compañía cada año ha crecido en número de agentes, oficinas y volumen de transacciones, hasta situarse en el ranking de las grandes redes inmobiliarias internacionales, consagrándose como la marca que más casas vende en el mundo año tras año y cuyos agentes tienen el promedio de ventas más alto que cualquier otra compañía a nivel internacional, tal y como corroboran rankings tan relevantes como los publicados por Entrepreneur.

Por ello si tuviéramos que señalar el aspecto del negocio en el que RE/MAX ha tenido más éxito es en la meta original de los fundadores: atraer y retener en las oficinas RE/MAX el mejor talento inmobiliario entre los agentes de cada país.

Evolución

En estos veintiocho años de andadura como franquiciador, RE/MAX España ha logrado superar grandes retos y mantener las metas y el rumbo empresarial con su Presidente y el logro más importante ha sido no solo sobrevivir sino salir reforzado de las importantes crisis económicas y sanitarias a las que hemos tenido que hacer frente en nuestro país

De hecho, RE/MAX España es la única red de las franquicias inmobiliarias internacionales que ha permanecido ininterrumpida-

mente en España desde hace 28 años.; el resto dadas las fuertes crisis económicas padecidas, desaparecieron de nuestro país, volviendo años después con otro accionariado.

Evolución de la recuperación de franquicias después de la gran crisis inmobiliaria

Nuestra red contaba en el año 2006 con un gran número de franquicias que se vio seriamente mermada por los años durísimos de la llamada "crisis del ladrillo" que arrastró a las más grandes empresas del sector, RE/MAX España logró mantener con grandes sacrificios un núcleo duro de franquicias en la red cuya resiliencia generó crecimiento mediante el traslado a locales más grandes de empresas extinguidas, les permitió crecer en agentes

Facturación año 2022

RE/MAX España, cerró el pasado año con su mayor expansión de los últimos 5 años. Un total de 31 nuevas licencias fueron vendidas en 2022, finalizando el 2022 con 179 licencias de franquicias y más de 2.500 asociados. Así, la compañía adquirió presencia en ocho localidades españolas sumando un total de 90 las localidades en las que nuestra red está presente.

Los Asociados de RE/MAX España intervinieron el pasado año en un total de 16.387 transacciones inmobiliarias y un volumen de negocio de 1.194.212.818,10 €. Las oficinas de RE/MAX España cerraron el 2022 con una facturación de 45.438.984 € y acortaron el tiempo medio de la venta de una casa en 83 días.

Nº de unidades y de Agentes Asociados

RE/MAX está presente en un total de 110 países con 44 lenguas diferentes, más de 9.100 oficinas en las que ejercen su profesión más de 144.000 agentes asociados.

Los números a nivel europeo también son muy significativos, pues RE/MAX está presente en más de 40 países superando los 30.000 agentes en más de 2.400 oficinas inmobiliarias.

El éxito de España también es muy evidente con más de 2.500 agentes asociados pertenecientes a 160 oficinas. Es aún más relevante que estos agentes autónomos integran el grupo con más número de autónomos del sector de la intermediación inmobiliaria en nuestro país y son profesionales que integran la vanguardia española y europea.

Diferencia con otras marcas del sector

La gran diferencia con otros competidores es que RE/MAX pone su principal foco de actuación sobre los agentes y su desarrollo individual, no sobre las propiedades o sobre las transacciones inmobiliarias. Hacer más transacciones que ninguna otra marca es la consecuencia de contar dentro de nuestras oficinas con los agentes más productivos del sector.

En RE/MAX todo gira en torno a la figura del "agente asociado" y todo lo que hacemos tiene como fin último convertir a RE/MAX en la mejor elección para los mejores agentes. RE/MAX proporciona al agente inmobiliario el entorno profesional y de servicios que le va a permitir alcanzar más éxito del que pueda tener por sí mismo o trabajando en otro lugar al retener una parte más alta de los beneficios que generan por sus operaciones. En todo momento la compañía alienta a oficinas y agentes a seguir creciendo en su negocio, ayudándoles a crear equipos y a desarrollar su propia marca personal, porque tenemos claro que no limitar su desarrollo es la única forma que tenemos de retener a los mejores agentes.

En los últimos cuatro años los equipos de agentes españoles de diversas oficinas franquiciadas RE/MAX de nuestro país han entrado en los rankings americanos de transacciones y resultados y lideran algunos rankings europeos.

La diferencia para el broker-empresario es

que RE/MAX les aporta el concepto "más empresarial" del sector que les permite ir más allá de tener una "agencia inmobiliaria de autoempleo", con pocos agentes. Todo ello es posible por el modelo de "gasto compartido" entre el bróker y sus agentes, todos ellos autónomos, que permite al broker un crecimiento ilimitado sin aumentar su riesgo empresarial y conseguir niveles de facturación que están fuera del alcance de una pequeña agencia.

Valor añadido RE/MAX España

Respecto a nuestros franquiciados o brokers, RE/MAX España aporta el modelo de negocio "más empresarial" del sector, que les permite superar los límites del prototipo de "agencia de autoempleo" al que responden la gran mayoría de las pequeñas inmobiliarias que tenemos en nuestro entorno. Nuestra empresa aporta los conocimientos, los sistemas, los servicios y las herramientas necesarias para que los brokers de la red puedan desarrollar un negocio de alta rentabilidad, estable en el tiempo y con gran capacidad para replicarlo en nuevos mercados. Esto se traduce en estas potentes herramientas:

- Posicionamiento de marca de reconocimiento mundial.
- RE/MAX España cuenta desde 1998 con su propia entidad educativa, la Escuela RE/MAX un sello de prestigio, calidad y excelencia cuyo objetivo es ayudar a la mejora continua de la industria inmobiliaria. Todos nuestros franquiciados tienen acceso a cursos específicos para fomentar su figura como Brokers inmobiliarios, y muy especialmente durante sus inicios con una formación inicial propia y un seguimiento muy continuado.
- Programas y campañas de reclutamiento. Tanto a nivel local y regional, nuestros Brokers disponen de herramientas que les ayudan a identificar a los mejores candidatos, comunicarles su propuesta de valor e incorporar esos agentes a bordo.
- Tecnología de vanguardia apoyada en Google G. Suite con un sinfín de herramientas que facilitan su día, junto con webs que apoyan su labor en reclutamiento, posicionamiento y compraventa de inmuebles, totalmente optimizadas y que les permite obtener leads directos y generar contactos.
- Una constante actualización de herramientas profesionales, nuestros franquiciados tienen acceso a todas las campañas de marketing que tanto RE/MAX España como RE/MAX Internacional y RE/MAX Europa diseñan para sus Brokers y agencias inmobiliarias.

• Soporte continuo a través de la figura del consultor.

En lo que se refiere a los agentes, RE/MAX proporciona al agente inmobiliario el entorno profesional y de servicios que le va a permitir alcanzar más éxito del que pueda tener por sí mismo o trabajando en otro lugar. Por tanto, la mejor herramienta y apoyo que un agente inmobiliario puede tener es un "broker" bien entrenado que le preste todos los servicios que necesita, que le guíe y le motive para alcanzar el máximo éxito en su carrera profesional.

En RE/MAX pueden retener una parte más alta de los beneficios que generan por sus operaciones que en ninguna otra compañía y en todo momento les alentamos a seguir creciendo en su negocio, ayudándoles a crear equipos y a desarrollar su propia marca personal, porque tenemos claro que no limitar su desarrollo es la única forma que tenemos de retener a los mejores. Para ello les brindamos soporte constante y una serie de herramientas para facilitar su día a día, entre las que merece destacar la siguientes:

• Un plan de formación como agente inmobiliario completo para que el agente esté totalmente preparado para la profesión.

• Una red de colaboración que permite al agente compartir operaciones y obtener clientes referidos desde cualquier parte del mundo.

Actuaciones de apoyo a la red durante la pandemia

RE/MAX España reaccionó inmediatamente desde el inicio de la pandemia con diversas medidas que permitieron mantener el nivel de motivación y actividad de nuestros brokers y agentes asociados Por un lado se proporcionaron a oficinas y agentes nuevas herramientas adaptadas al nuevo escenario de actividad y que lograran reducir sus costes operativos con la franquicia. Algunas de estas medidas adoptadas fueron las siguientes:

• Ampliación del equipo de consultores de desarrollo, lo que ha permitido incrementar el contacto y seguimiento personalizado con nuestros franquiciados y potenciar su papel de liderazgo de agentes.

• Desde la Escuela RE/MAX se han convertido muchos de los programas de formación presencial al formato on-line lo que nos ha permitido multiplicar las acciones formativas desde entonces.

• Asimismo RE/MAX España ha proporcionado a todos nuestros agentes asociados herramientas de Google G Suite como Hangouts y Hangouts Meet, así como Zoom Premium para todos los brokers de RE/MAX, lo que nos ha permitido disponer de plataformas muy potentes para conexiones on line en la realización de webinars, reuniones de los brokers con sus equipos, etc.…

• Las oficinas han dispuesto de diferentes herramientas de realidad virtual que han permitido a los agentes mostrar sus propiedades con la máxima calidad ofreciendo un servicio diferenciador a sus clientes.

• Se ha vuelto habitual el uso de la "firma digital" en las transacciones con muchos compradores y vendedores tanto a nivel nacional como internacional por medio de acuerdos con proveedores que nos prestan este servicio.

• Durante varios meses RE/MAX España redujo los pagos fijos mensuales a la franquicia en un 50% a todos sus franquiciados.

Gran parte de estas medidas que comenzaron como "excepcionales" ya se han convertido en beneficios permanentes para la red de oficinas y sin duda fueron una evidencia del fuerte compromiso de RE/MAX España como master franquicia con sus franquiciados. En estos tres años transcurridos se ha incrementado especialmente:

• Campañas de marketing y publicad adaptadas a todos los tipos de target y centros de diseño para poder ejecutarlas sin ningún tipo de complicación.

• Toda la tecnología de Google G. Suite.

• Asesoría financiera para el trabajo del agente.

• Divisiones de especialización perfectamente diferenciadas, con una imagen propia, que permiten añadir un valor diferencial a sus servicios y crean nuevas oportunidades de negocio. Estas dos divisiones son RE/MAX Commercial, especializada en terciario y The RE/MAX Collection, centrada en vivienda de lujo.

Relación entre franquiciador y franquiciados

La relación entre el franquiciador RE/MAX España y el franquiciado es fluida, constante, muy cercana y cordial y siempre enfocada en el bien común: la obtención de los mejores resultados. Para ello, RE/MAX España pone siempre a disposición de sus franquiciados todos sus departamentos (recursos humanos, formación, desarrollo de negocio, marketing y relaciones públicas, innovación y tecnología, finance, calidad, y administración) enfocados a prestar el mejor servicio a sus franquiciados. Los franquiciados pueden hacer uso de estos siempre que lo necesiten, contactar con ellos cuando precisen y trabajar conjuntamente para la consecución de objetivos. A su vez, cada oficina franquiciada cuenta con su propio consultor para el seguimiento y soporte en su día a día.

Respecto a la protección y ejecución de nuestra visión y valores, RE/MAX España cuenta con varios factores que nos ayudan a su impulso. Nuestro propio modelo de negocio está basado en la colaboración y sinergia entre agentes de la propia oficina y de toda la red tanto a nivel nacional como internacional. La captación en exclusiva la opción de compartir la propiedad con el objetivo de ofrecer el mejor de los servicios al cliente. Así, si un agente cuenta con una captación, pero no con el cliente comprador, éste puede provenir de cualquier otra oficina de la red. Esa cultura de colaboración refuerza la cultura de empresa y de sinergia.

A su vez, el Franquiciador organiza siempre eventos regionales al año (Recargas) y dos Convenciones nacionales anuales (una para toda la red y otra en exclusiva para Brokers); junto con una convención europea y otra internacional. En estos eventos se reconoce y premia el trabajo y la labor de nuestros franquiciados, así como de los agentes asociados que han obtenido los mejores resultados, fomentan a su vez el networking y mantiene vivos nuestros valores y visión.

La herramienta más valorada de RE/MAX España

El apoyo continuado en situaciones difíciles o en los retos empresariales de las franquicias a nivel individual del Franquiciador y la búsqueda conjunta de soluciones a sus problemas https://www.instagram.com/p/CjKkWSODf70/ como empresas independientes, ha logrado generar una sensación compartida de destino común, de verdadera red.

Una muestra espontanea de ese vínculo tan fuerte, es la grabación de la intervención de la bróker Olga Mora de la oficina RE/MAX Cony Overseas en las Palmas de Gran Canaria, el franquiciado más antiguo en España con veinticinco años en la red ◊

SOLYDA

“Un modelo de negocio rentable desde el primer día”

Hablar de planificación financiera puede ser difícil, sobre todo cuando no sabes por dónde empezar.
Un futuro concreto y sólido es la base de nuestra filosofía. Queremos garantizarte un mañana tranquilo desde hoy.
Por eso ofrecemos productos de seguro, ahorro e inversión desde 1991. Soluciones personalizadas para garantizar tanto a los clientes como a los distribuidores la seguridad de un futuro estable.
Operamos en toda España y formamos parte de un gran grupo internacional con sede en Alemania. Colaboramos con socios importantes y certificados, para garantizar respuestas innovadoras y adecuadas a cada necesidad.
La vida es un viaje: disfrútalo con tranquilidad.
Cada día puede ser maravilloso, pero también puede ocultar pequeños riesgos y posibles peligros. Para que tu viaje sea tranquilo y sin obstáculos, estamos nosotros.
Gracias a **Solyda**, podrás disfrutar de un viaje creado a medida para ti, en base a tus necesidades y tu destino final.
Nuestros profesionales forman una red de consultores cualificados, que trabajan respetando el principio deontológico exigido por el IVASS (Instituto de Supervisión de Seguros).
Gracias a ellos y a **Solyda**, podrá disfrutar de un viaje creado específicamente para usted, según sus necesidades y su destino final.
No sólo somos asesores expertos y consultores de seguros, sino también confidentes.
Le ayudamos a alcanzar sus objetivos con soluciones adaptadas a sus necesidades, aumentando su conocimiento de las finanzas y los seguros.

¿Te interesa este modelo de franquicia único y con un potencial sin techo?

En 1991, nació **Solyda** y en 2021 llegó a España. Somos una empresa internacional especializada en el asesoramiento financiero 360 grados a través de fondos de inversión, productos de seguro, protección y ahorro, financiación, suministros y otros servicios.
Trabajamos exclusivamente con socios de renombre y de confianza, ofreciendo a nuestros clientes soluciones a medida, siempre actualizadas e innovadoras. Nuestra red de asesores financieros tiene presencia en todo el territorio nacional.
Tradicionalmente, el servicio de asesoramiento financiero había sido ofrecido por el banco o, sólo en algunos casos, a través de empresas expertas, pero poco accesibles.
El objetivo principal de **Solyda** Soluciones Financieras es facilitar el camino a los emprendedores que deseen ayudar a clientes particulares y empresas en el análisis de su situación financiera: desde la determinación de los objetivos a corto, medio y largo plazo, hasta el establecimiento de estrategias y los productos adecuados para alcanzarlos.
Sin embargo, al ser un entorno altamente regulado, los emprendedores se encuentran con multitud de barreras para obtener todas las herramientas necesarias para realizar un correcto proceso de asesoramiento al cliente, barreras difíciles de superar individualmente. El propósito de **Solyda** Soluciones Financieras es proporcionar a estos profesionales las herramientas y el entorno necesarios para que puedan centrarse en lo que realmente aportar valor: asesorar al cliente sobre sus finanzas personales.
Abre tu franquicia **Solyda**, un modelo de negocio rentable desde el primer día y adaptable a la situación de cada emprendedor. Nuestro modelo de franquicia te permitirá:

- Crear un negocio con ingresos sin techo por nueva

producción, manteniendo una retribución recurrente por manutención de cartera.

• Evitar costes en licencias de aplicaciones, creación de softwares, certificaciones y formación, seguros de responsabilidad civil, desarrollo web y dominios, creación de marca, marketing y merchandising, asesoría laboral y jurídica, etc.

• **Solyda** brinda un modelo adaptable en función de la necesidad de oficina (e-commerce o con presencia física) y al número de asesores financieros de tu red y adaptado a la capacidad de inversión de cada emprendedor.

• Además, te proporcionamos un modelo de negocio donde te guiaremos en todo momento gracias a nuestro know-how, pero mantendrás una total independencia sobre el control y las decisiones que engloban a tu empresa.

Las principales herramientas que ofrece **Solyda** se agrupan en torno a 5 áreas clave:

• Marco jurídico

Solyda está inscrita en la DGSFP como agencia vinculada con la clave AJ0243, trabajando con socios de renombre del mercado asegurador nacional e internacional. Además, mantiene un acuerdo con una gestora de fondos de inversión de renombre.

Los profesionales o redes profesionales actuarán como Colaboradores Externos de **Solyda** pudiendo realizar su trabajo de forma totalmente independiente, pero sin tener que preocuparse por el cumplimiento de todas las obligaciones regulatorias, normativas y legales, que estarán íntegramente a cargo de **Solyda**.

• Herramientas tecnológicas

Los profesionales podrán contar con los desarrollos tecnológicos que **Solyda** les ofrece. Estos van desde sistemas de firma remota, herramientas de análisis de demandas y necesidades del clinte, CRM, multi tarificadores y muchos más.

• Formación

La formación será uno de los valores fundamentales que **Solyda** quiere ofrecer a los profesionales que quieran incorporarse a ella. Para ello, **Solyda Academy** ofrecerá un amplio abanico de posibilidades formativas, desde la formación específica de productos, pasando por el proceso de asesoramiento, fiscalidad y, por supuesto, la formación necesaria para cumplir con los requisitos normativos.

Solyda además subvencionará a toda tu red de agentes para la obtención de las certificaciones y la formación continua necesarias para llevar a cabo las labores de asesoramiento financiero.

• Productos

El objetivo claro de **Solyda** es asesorar en materia de finanzas personales. Para ello, ha llegado a acuerdos con varias compañías de renombre que permitirán a sus colaboradores disponer de una amplia gama de productos para cubrir todas las necesidades de sus clientes: Ahorro a corto, medio y largo plazo, Unit Linked, Fondos de Inversión de las principales gestoras nacionales e internacionales, seguros patrimoniales y generales, financiación, ahorro en suministros, y un largo etcétera.

¡Todo estará a tu alcance!

• Soporte

Soporte integral de **Solyda** a tu franquicia:

a. Asistencia en la creación de la sociedad.

b. Asesoramiento in-house en la aplicación del modelo de negocio.

c. Preparación y gestión de contratos con la red.

d. Asesoría Fiscal y jurídica para tu entidad.

e. Liquidaciones a la red comercial.

f. Apertura del abanico de los productos de las entidades partners de **Solyda**.

g. Formación de la red de agentes: Formación inicial, formación continua y certificaciones.

h. Branding, campañas de incentivos, posicionamiento web y merchandising.

Solyda ofrece un apoyo único que permite rentabilizar la inversión desde el momento inicial, sin tener que esperar "años" para obtener el retorno de la inversión a través de la consolidación de la cartera.

Para conocernos realmente, programa una reunión con uno de nuestros asesores financieros personales: nuestros profesionales podrán contarte nuestra filosofía, evaluar tu situación financiera y encontrar soluciones a medida para ti. ◊

Email de contacto: Javier.platero@solyda.es
Solyda Soluciones Financieras, S.L.
Calle Cañada de la Carrera 2
28223 - Pozuelo de Alarcón, Madrid

ASTURFRANQUICIA
Feria de la Franquicia en Asturias

La XII Edición de AsturFranquicia, la Feria de la Franquicia en Asturias, se celebrará en Gijón el martes 28 de noviembre de 2023. Cristasa, Centro Municipal de Empresas de Gijón, acogerá esta edición.

ASTURFRANQUICIA 2023

Imagen de la entrega de los Premios AsturFranquicia 2022 en Gijón

AsturFranquicia, referente del sector de la Franquicia en el Norte de España inicia su andadura el año 2012 celebrando su primera edición los días 17 y 18 de noviembre en el Palacio de Congresos de Gijón.

Desde entonces cada año se celebra en Gijón esta cita con la franquicia y los emprendedores. Hemos visto crecer año tras año el sistema comercial de franquicia en el Principado de Asturias y ser testigos en primera línea de la expansión y el crecimiento realizado en Asturias por tantas y tantas Centrales Franquiciadoras que han participado en alguna de las ediciones de **AsturFranquicia** a lo largo de todos estos años en Gijón para presentarnos su modelo de negocio.

AsturFranquicia Referente del sector de la Franquicia en el Norte de España y cita obligada con los emprendedores en Gijón, en Asturias

En esta XII Edición de **AsturFranquicia** los emprendedores - verdadero motor del sistema comercial de la franquicia- tienen una cita ineludible en Gijón el día 28 de noviembre donde conocer nuevos modelos de negocio en franquicia. La Asociación de Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias -AFyEPA- como en ediciones anteriores organizará el Taller para Emprendedores. Una edición más Gijón Impulsa es entidad patrocinadora de AsturFranquicia. En el acto de inauguración tendrá lugar la entrega de los Premios **AsturFranquicia** 2023. ◊

Fórum Gijón Franquicias

ASTURFRANQUICIA

Inscripción Gratuita

PROGRAMA

- **10:30h. Apertura de puertas AsturFranquicia 2023**
- **11:00h. Inauguración oficial**
  Entrega de los Premios AsturFranquicia 2023

TALLER PARA EMPRENDEDORES

- **Presenta y Modera el Taller: Doña Guadalupe Zapico.**
  Presidenta AFyEPA. Asociación de Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias.
- **"El proceso de emprender: Guía básica con la Administración".**
  Ponentes: ***Doña Lorena Rodríguez y Doña Begoña López***. *Llana Consultores.*
- **"Avales para la financiación de franquicias".**
  Ponente: ***D. Alberto Fernández.*** *Responsable Comercial Asturgar SGR.*
- **"Negocio de Franquicia: Aspectos jurídicos relevantes".**
  Ponente: ***D. José Suárez***. *Prieto Telenti Abogados.*
- **"De la idea al éxito: mantenerse en el camino".**
  Ponente: ***D. Eliseo López.*** *Gerente Territorial de RE/MAX para la Zona norte y Canarias.*
- **"Emprende un negocio en el mundo asegurador y financiero con inversión inicial 0€".**
  Ponentes: ***D. Javier Platero***. *Solyda Spain Manager.*
  D. Alfonso Barcena. *Miembro del Consejo de Solyda.*
- **"Carlin, mucho más que una papelería".**
  Ponente: ***Doña Lydia Estremera.*** *Coordinadora de la franquicia Carlin.*
- **Presentación "Revista Asturias Franquicias".**
- **14.30h. Pausa.**

- **17.00h. Conferencia: "La Franquicia como solución".**
  Ponente: *D. José García,* *Consultor T4 Franquicias.*
- **Modelos de Negocio AsturFranquicia 2023:**

- BENDY
- BRESCA
- CAMPUS
- CARLIN
- FOLDERCOOK
- LA CASITA DE INGLÉS
- LA CULTURAL
- LIFECONCEPT
- MOBALPA
- RE/MAX
- SOLYDA
- T4 FRANQUICIAS
- TELELAVO
- WAFFLE WRAP

- **19.00h. Clausura XII Edición de AsturFranquicia.**

28 de Noviembre de 2023
Edificio Cristasa_Gijón Impulsa. Gijón
www.asturfranquicia.com feria@asturfranquicia.com

Organiza
asociación AFyEPA Asociación Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias
Working COMUNICACIÓN
Patrocina
Gijón Transforma
impulsa
Colabora
T4 FRANQUICIAS
LLANA CONSULTORES APORTANDO VALOR
ASTURGAR SGR
RE/MAX ESPAÑA
CARLIN
PRIETO TELENTI abogados
SOLYDA

ASTURFRANQUICIA
Guía de Franquicias 2023

BRESCA

www.bresaca.es

Bresca nace como un nuevo concepto creado por Paolo Maglia, el fundador de Papizza, cadena de restauración organizada en España líder en pizza al corte y venta rápida de productos italianos con más de 60 aperturas en todo el territorio nacional.
Su inquietud hace que empiece a investigar y trabajar en un concepto nuevo e innovador, que ofrezca una oferta gastronómica nunca antes vista en España. Así surge Bresca, fruto de la fusión entre la taberna bolognesa tradicional y la forma de disfrutar y compartir la buena mesa de los españoles.

Mucho más que un italiano diferente

El fenómeno Bologna, capital gastronómica italiana, está empezando a consolidarse. Tanto por la calidad como por la forma de comer; informal, para compartir y a buen precio. Bologna representa una mezcla de historia de arte y tradición, en un ambiente juvenil y universitario, donde el buen comer se funde al arte del buen vivir. La taberna Bresca, adaptada a todos los bolsillos y paladares, ofrece una carta que incluye productos sin gluten, así como platos orientados a personas veganas y vegetarianas.

Bresca ofrece al emprendedor mucho más que un italiano diferente. Un formato sin cocinero profesional, ni preparación previa. Con amplia oferta de pastas, quesos y embutidos, platos típicos de la gastronomía tradicional de Bologna. Con un diseño casual, moderno, y una relación calidad-precio óptima. Una oportunidad muy rentable para el franquiciado que desee formar parte de este modelo de éxito. ◊

LIFECONCEPT

www.lifeconcept.com/es/

La franquicia Life Concept pertenece a una compañía con más de 50 años de experiencia en el sector del calzado. En la actualidad, el equipo está formado por más de 800 personas y dispone de sus propios departamentos de compras, diseño, logística, sistemas, contabilidad, recursos humanos y departamento nacional e internacional de comercialización.
La compañía siempre ha dado prioridad absoluta a l**a calidad de su producto, al cuidado de sus diseños, a la innovación y al cuidado del medio ambiente.** Por ello, todas las marcas de Life Concept cuidan los materiales que usan, son respetuosos con el medio ambiente y sus diseños están en continua renovación como demuestra las más de 5.000 referencias de las que disponen.
Además, en esa búsqueda constante de la competitividad y calidad, el grupo elabora **más de 1.000.000 de pares de zapatos al año** entre las fábricas de España (La Rioja) y Marruecos (Tánger) e invierten casi 1.000.000€ al año en investigación.
La firma, desde prácticamente sus orígenes está **presente en los 5 continentes**, desde Australia hasta Estados Unidos o Canadá, siendo sus mercados principales en Europa, Alemania, Francia y España. Asimismo, creen en las personas, en que pequeños gestos hacen grande el mundo, por eso, invierten parte de sus beneficios en la construcción de un comedor en Haití o un orfanato en Etiopia.

Ventajas como franquiciado Life Concept

Esta enseña cuenta con unos valores y ventajas que aportan al emprendedor importantes ventajas competitivas tanto en lo que hace referencia al producto que comercializará en exclusiva como en el trato de excelencia que recibirá por parte de la central franquiciadora.
El calzado, al tratarse de colecciones de diseño y elaboración propia, todas las tiendas cuentan con un amplio muestrario de más de 1.000 referencias por temporada. Además, para el pedido inicial se facilitará la financiación.
Los precios vendrán siempre fijados por la central y puesto que controla todo el proceso de elaboración, siempre serán acordes al mercado, siendo los mismos en tiendas propias y franquiciadas.
El franquiciado sabe que el cliente que quiera vestirse estilo Life Concept, deberá acudir a una tienda que comercializará los **productos en exclusiva** tanto en la zona como en internet.
Life Concept otorga al franquiciado dos años para aprender el negocio, s**ustituyendo el calzado que no se ha vendido al final de temporada**, por el mismo importe en género de la nueva temporada. ◊

BENDY

www.bendypastelerias.com

Bendy es un negocio especializado en la comercialización de productos de **panadería, bollería, pastelería, repostería y otros productos como bocadillos**, pizzas y snacks, aferrado a los **sabores tradicionales** y que confía en lo que funciona. Su misión es ofrecer un modelo accesible y sencillo para el franquiciado y con buena **relación calidad-precio** para el cliente final.

Un sector rentable

Las ventas de la industria del pan, la bollería y la pastelería crecieron un 14,9 % en 2021, hasta los 1.303 millones de euros, así lo reflejan los datos difundidos por la Asociación Española de la Industria de Panadería, Bollería y Pastelería (Asemac).

Para que su modelo de negocio sea escalable y rentable, esta empresa murciana ha diseñado una **oferta completa y complementaria** para el cliente final. Bendy Pastelerías confía en el **daily food** como ventaja para que los consumidores puedan disfrutar de sus servicios durante toda la franja horaria.

Emprender con Bendy Pastelerías

Bajo todos estos ejes han desarrollado un modelo de negocio totalmente **diferente** y lo que es más importante: mucho más **eficiente**, con una amplia base de **clientes fijos** y una tasa de **fidelidad** muy alta, lo que da como resultado una **estabilidad** y unas cifras de **facturación más altas que la media del sector** en actividades similares.

Con Bendy obtendrás rentabilidad en tu negocio, las claves de su éxito, marketing y comunicación, así como formación. ◊

WAFFLE WRAP

www.wafflewrap.es

Waffle Wrap nació en 2019 como un modelo revolucionario y pionero en España. Se trata de una **heladería, gofrería, cafetería y crepería** especialista en su producto estrella: el waffle wrap. Un novedoso producto que combina gofre, tortita y crepe, crujiente por fuera y esponjoso por dentro.

En Waffle Wrap se basan en ofrecer un producto original y de calidad recién hecho, donde puedes vivir una experiencia única en todos los sentidos, viendo cómo elaboran al instante los productos añadiendo helado y toppings al gusto. Todo ello con un sabor delicioso y auténtico gracias a una receta artesanal que les diferencia del resto.

Un negocio rentable los 365 días del año

La franquicia **Waffle Wrap** ofrece una amplia carta con helados artesanales y naturales de gran calidad, gofres, crepes, pancakes, milkshakes, batidos de frutas, granizados… Productos para todos los gustos y para cualquier ocasión con las mejores materias primas, productos de proximidad y de km 0.

Con una gestión sencilla, abrir tu propio Waffle Wrap requiere una inversión reducida y permite un retorno de inversión rápido. **Un concepto ideal para autoempleo donde no necesitarás contar con experiencia previa.** La marca te ofrecerá el mejor asesoramiento, formación y apoyo para la puesta en marcha de tu negocio.

Diseñados con un estilo actual e innovador, los locales de Waffle Wrap son espacios acogedores, luminosos y modernos. Disponen de distintos formatos de local adaptados a todo tipo de ubicaciones y sin necesidad de salida de humos, permitiendo al franquiciado abrir su franquicia de manera fácil y asequible.

Ventajas de la franquicia Waffle Wrap

- Franquicia innovadora, original, atractiva y rentable.
- Productos 100% personalizable al gusto del cliente.
- Diferentes formatos de locales adaptados a todo tipo de ubicaciones.
- No precisa de salida de humos.
- Negocio rentable los 365 días del año.
- Sencilla gestión para el franquiciado.
- Ideal para inversores o autoempleo.
- Altos márgenes en el producto para el franquiciado.
- Baja inversión y alta rentabilidad.
- Rápida recuperación de la inversión.
- Apoyo y formación continua por parte de la central.
- Posibilidad de proyecto llave en mano. ◊

LA CULTURAL

https://laculturalvigo.com/

La Cultural Brunch es considerado uno de los restaurantes de moda en Vigo en la actualidad y continuamente mencionado en los medios como «el paraíso del brunch».

All Day Brunch

Un espacio moderno, vanguardista, con aire cosmopolita y lleno de opciones originales y saludables, incluyendo opciones veganas y sin gluten. Desde zumos naturales hasta cafés de especialidad. Desde los clásicos huevos benedictinos hasta las impactantes pancakes dulces y saladas, pasando por el açaí, deliciosos y fotogénicos bowls.

La Cultural Brunch es un espacio pensado para poder disfrutar de una experiencia inolvidable, la mejor comida, en un ambiente irrepetible y a cualquier hora del día.

Un modelo de negocio asentado en 7 pilares

1. Sus valores. Una marca auténtica. Mantienen la esencia de la cultura del brunch, pero adaptada a los gustos del mercado, intentando siempre innovar y buscar nuevas tendencias.

2.Decoración y ambientación de sus locales. Divertidos, atractivos, urbanos y cosmopolitas. Cuidan al detalle su mobiliario, los elementos decorativos y los colores buscando y dando importancia a la cultura positiva.

3. Calidad del producto. Los acuerdos con proveedores y su trabajo de selección, además de proporcionar ventajas económicas, permiten garantizar a los clientes la máxima calidad en sus restaurantes.

4. Recetas exclusivas. El verdadero eje del negocio, creaciones espectaculares, impactantes, saludables, irresistibles, instagrameables y sabrosas.

5. Filosofía de servicio. Eficiente y cercana, pero con un estilo clásico de atención. Nos gusta recibir a nuestros clientes y que su experiencia sea inolvidable. Valoramos la atención por encima de todo.

6. Modelo de gestión. Un sistema que garantiza la máxima operatividad y eficiencia de los procesos de trabajo. Incorporamos continuamente soluciones que mejoran nuestro modelo.

7. Resultados. Los resultados de La Cultural Brunch conforman un negocio exitoso, con una popularidad extraordinaria y una amplia proyección de crecimiento. ◊

CAMPUS

www.campus.es

Campus es una red de librerías y papelerías con una amplia gama de productos y servicios de alta calidad. Formar parte de la franquicia Campus es mucho más que unirte a una red de librerías y papelerías exitosa. También significa tener el respaldo de **Makro Paper**, una organización líder en el sector de la papelería con más de 22 años de experiencia en el mercado.

Makro Paper es hoy en día una compañía líder en la distribución de papelería y material de oficina, con miles de clientes satisfechos en España, Portugal y Uruguay. Además, su Departamento de Exportación lleva nuestras marcas a 12 países de la Unión Europea.

Campus, un referente cultural

La estética de los establecimientos Campus se caracteriza por su sencillez y luminosidad, con el objetivo de resaltar sus productos y facilitar la compra a sus clientes. Con líneas modernas y colores claros, sus locales invitan a descubrir una amplia gama de productos.

Además, en Campus, la preocupación por la experiencia de los clientes es total, por lo que han diseñado sus locales con una iluminación y música cuidadosamente seleccionadas para que puedan disfrutar de un ambiente agradable y relajado mientras realizan sus compras.

Disfruta de las mejores ventajas a la hora de montar tu negocio

- Producto exclusivo. Los productos exclusivos de la marca Campus ofrecen una excelente relación calidad precio, lo que se traduce en una gran rotación. Además, al ser una marca propia, pueden ofrecer precios más económicos que otras marcas del mercado.
- Plazo de entrega. Su principal baza es el plazo de entrega. Gracias a su eficiente distribución, pueden garantizar entregas rápidas y puntuales. Esto permite a sus franquiciados mantener un nivel bajo de stock en tienda, lo que se traduce en una mayor rentabilidad para su negocio.
- Precios competitivos. Sus precios siempre son bajos, gracias a una eficiente gestión de costes y alianzas con proveedores. Lo que les permite ofrecer precios competitivos sin tener que entrar en ninguna guerra de precios con la competencia.
- Mix de productos. Ofrecen mix de productos actualizado constantemente para mantenerse al día con las últimas tendencias. Este mix de productos está diseñado para incrementar las ventas de impulso, así como el beneficio para el franquiciado.
- Imagen de Marca. La amplia variedad de productos marca Campus, con más de 1.500 referencias, contribuye a fortalecer su imagen de marca en los establecimientos. Asimismo, ofrecen una amplia gama de elementos de marketing, como bolsas, regalos y material promocional, para apoyar la promoción y publicidad del negocio. ◊

MOBALPA

www.mobalpa.es

Fundada hace 75 años en el corazón de los Alpes, **Mobalpa fabrica y comercializa muebles para cocinas, cuartos de baño e interiores.** Su reputación, su saber-hacer único, la calidad de sus productos y el apoyo a sus franquiciados garantizan su éxito.

¿Quién es Mobalpa?

Fabricante, distribuidor, franquiciador, diseñador, Mobalpa es una empresa pionera en el mercado del hogar. **Con más de 250 tiendas en el mundo, Mobalpa tiene una red fuerte y exitosa.**

Produciendo más de 60.000 cocinas, baños y muebles de hogar al año, la enseña ofrece a cada cliente soluciones adaptadas y a medida de sus gustos, sus necesidades y su presupuesto.

Integrar la franquicia Mobalpa es un reto cotidiano

Con Mobalpa tendrás la oportunidad de ser empresario y responsable de tu propia tienda de cocinas de marca. En tu tienda serás administrador, director de proyecto, instructor y mentor de tu equipo de diseñadores y vendedores, y por supuesto director de tu empresa.

A la cabeza de un equipo fuerte, dinámico y creativo, harás de tu negocio un éxito creciente.

Para desarrollar su red española, l**a franquicia está buscando a gente empresarial y motivada para transmitir el concepto de la marca a través de su negocio.**

El pack de franquicia de Mobalpa

- Un equipo de apoyo y asesoramiento en todos los elementos del negocio.
- Un programa de formación de 10 semanas.
- Soluciones directas de financiación.
- Todos los materiales de marketing y apoyo correspondientes.
- Herramientas necesarias para la gestión del negocio. ◊

TELELAVO

https://telelavo.com/

Fundada hace más de una década, **Telelavo ha revolucionado el sector de la lavandería a nivel mundial al crear la categoría de "lavandería artesanal"**. La primera lavandería artesanal del mundo llegaba para quedarse, democratizando el servicio de colada a domicilio al hacerlo mucho más fácil, sostenible y económico.

Desde pequeños talleres artesanales de barrio, Telelavo recoge la colada y la lava, la seca, repasa las costuras, la plancha y de la entrega a domicilio en un plazo máximo de 48 horas, **con una tarifa plana mensual desde 89 euros**, acorde con el tamaño de cada familia, independientemente del peso o del número de prendas.

Toda la compañía trabaja utilizando la tecnología como su principal aliado, Una metodología propia que involucra una trazabilidad de prendas mediante el uso de imágenes en un video y un proceso exclusivo al que denominan "el Reloj Telelavo". Este sistema tiene más de 10 años de perfeccionamiento y conocimiento en el cuidado de la ropa y su principal objetivo es reducir el impacto ambiental que produce el lavado de la ropa de forma particular.

La primera lavandería artesanal del mundo, en expansión

Entre sus planes de expansión figura la apertura de un Telelavo en cada barrio de las principales ciudades españolas y su llegada a otros países, empezando por Francia, Italia y Portugal. **Cerrará el año 2022 con 35 centros abiertos en España**, y esperan acabar el 2023 con más de 100 establecimientos para plantar cara, de forma definitiva, al lavado en casa.

Este servicio tiene todas las características para ser un agente de cambio en el paradigma del cuidado de la ropa: r**esuelve un problema masivo, de una forma sencilla y a un bajo costo.**

Telelavo cuenta con una propuesta muy concreta para quien quiera unirse a la Revolución del cuidado textil: por 60.000 euros en 60 días, llave en mano, puedes tener funcionando un taller con la misma calidad que la casa matriz. La rentabilidad de cada unidad de negocio ronda hasta el 30%, convirtiéndose en **una propuesta perfecta para emprendedores, inversores o personas que buscan una fuente de ingresos alternativa y segura**.

Amplía información

Con todo esto, esta innovadora compañía madrileña trabaja en un modelo de triple impacto, económico, social y ambiental, a través de proyectos de cercanía. En su búsqueda por reducir el impacto del lavado en casa y, con ello, el gasto en los hogares, T**elelavo se constituye como el fin de la lavadora doméstica y planta cara al fast-fashion**, estableciendo un cambio de paradigma en el cuidado textil bajo el lema **"lava menos, pero lava mejor"**. ◊

LA CASITA DE INGLÉS

https://lacasitadeingles.com/

Nuestra Historia Inspiradora

La Casita de Inglés nació en Madrid capital con una misión clara: revolucionar la enseñanza del inglés para niños en España. La fundadora, Lenny, una estadounidense apasionada por la enseñanza, junto con su hija Marina, comenzaron en su hogar un experimento que cambiaría la forma en que los niños aprenden inglés. Lo hicieron a través de juegos, música, manualidades, cocina y conversaciones fluidas, sin libros ni deberes. Los resultados fueron sorprendentes: los niños disfrutaban aprendiendo y hablaban con fluidez el idioma.

Nuestra Metodología Play-Based Learning

En La Casita de Inglés, creemos que aprender inglés debe ser emocionante y divertido. Nuestra metodología se basa en el aprendizaje experiencial y lúdico, donde todas las actividades se realizan en inglés, impartidas por profesores nativos con fluidez y acento auténtico al 100%.

Aprender Jugando:

No asignamos tareas ni exámenes. En cambio, fomentamos el juego como herramienta de enseñanza. Seguimos los estándares de la Comunidad de Madrid y el Cambridge English Language Assessment.

Temas Semanales:

Trabajamos con temas semanales que integran todas las actividades. Nuestra filosofía de aprendizaje se inspira en enfoques anglosajones, con influencias de Montessori y Reggio Emilia.

Tu Oportunidad de Éxito: ¿Por qué invertir en La Casita de Inglés?

Con La Casita de Inglés, tienes la oportunidad de invertir en una franquicia con una historia inspiradora, programas educativos únicos y un sólido historial de éxito. Nuestra metodología de aprendizaje innovadora garantiza que los niños disfruten aprendiendo inglés mientras los padres valoran la calidad y la flexibilidad de nuestras clases. ¡Únete a nosotros y sé parte de la revolución en la educación de los niños en España!

Experiencia y Éxito Comprobados:

Más de 22 años de experiencia, con cinco Casitas de la central y seis franquicias exitosas en funcionamiento.
Alto nivel de fidelización de nuestros estudiantes y sus familias.

Apoyo Integral para el Franquiciado:

Transferencia completa de nuestro "Know-How" y técnicas operativas.

Formación detallada para ti y tus empleados.
Asesoramiento continuo en todas las áreas del negocio, desde la búsqueda de ubicación hasta la contratación de personal. ◊

SOLYDA

https://www.solyda.es/es

En 1991, nació Solyda y en 2021 llegó a España. Somos una empresa internacional especializada en el asesoramiento financiero 360 grados a través de fondos de inversión, productos de seguro, protección y ahorro, financiación, suministros y otros servicios.
Abre tu franquicia Solyda, un modelo de negocio rentable desde el primer día y adaptable a la situación de cada emprendedor.
Nuestro modelo de franquicia te permitirá:

- Crear un negocio con ingresos sin techo por nueva producción, manteniendo una retribución recurrente por manutención de cartera.
- Evitar costes en licencias de aplicaciones, creación de softwares, certificaciones y formación, seguros de responsabilidad civil, desarrollo web y dominios, creación de marca, marketing y merchandising, asesoría laboral y jurídica, etc.
- Solyda brinda un modelo adaptable en función de la necesidad de oficina (e-commerce o con presencia física) y al número de asesores financieros de tu red y adaptado a la capacidad de inversión de cada emprendedor.
- Además, te proporcionamos un modelo de negocio donde te guiaremos en todo momento gracias a nuestro know-how, pero mantendrás una total independencia sobre el control y las decisiones que engloban a tu empresa.

Las principales herramientas que ofrece Solyda se agrupan en torno a 5 áreas clave:

- **Marco jurídico**

Solyda está inscrita en la DGSFP como agencia vinculada con la clave AJ0243.

- **Herramientas tecnológicas**

Los profesionales podrán contar con los desarrollos tecnológicos que Solyda les ofrece. Estos van desde sistemas de firma remota, herramientas de análisis de demandas y necesidades del clinte, CRM, multi tarificadores y muchos más.

- **Formación**

La formación será uno de los valores fundamentales que Solyda quiere ofrecer a los profesionales que quieran incorporarse a ella. Para ello, Solyda Academy ofrecerá un amplio abanico de posibilidades formativas, Solyda además subvencionará a toda tu red de agentes para la obtención de las certificaciones y la formación continua necesarias para llevar a cabo las labores de asesoramiento financiero.

- **Productos**

El objetivo claro de Solyda es asesorar en materia de finanzas personales. Para ello, ha llegado a acuerdos con varias compañías de renombre que permitirán a sus colaboradores disponer de una amplia gama de productos para cubrir todas las necesidades de sus clientes.

- **Soporte**

Soporte integral de Solyda a tu franquicia:
a. Asistencia en la creación de la sociedad.
b. Asesoramiento in-house en la aplicación del modelo de negocio.
c. Preparación y gestión de contratos con la red.
d. Asesoría Fiscal y jurídica para tu entidad.
e. Liquidaciones a la red comercial.
f. Apertura del abanico de los productos de las entidades partners de Solyda.
g. Formación de la red de agentes: Formación inicial, formación continua y certificaciones.
h. Branding, campañas de incentivos, posicionamiento web y merchandising. ◊

RE/MAX

https://www.remax.es/

Modelo de negocio

Es un concepto basado en la relación asociativa entre un bróker inmobiliario y sus agentes, bajo la premisa de que dicha relación debe aportar los máximos beneficios para ambas partes.

El poder que se esconde detrás del Concepto RE/MAX, lo que realmente hace que funcione, es la sinergia por la que un buen Vendedor y un buen Broker, trabajando juntos, pueden llegar más lejos como equipo de lo que nunca hubieran llegado cada uno por su cuenta.

Es un concepto que se basa en la estrategia "**win to win**" que ofrece a los agentes inmobiliarios todos los beneficios de estar en un negocio propio, pero no solos y sin la mayoría de los inconvenientes de tener que crear y gestionar una empresa y al bróker-empresario, un modelo de gasto compartido con agentes autónomos que permite al empresario reducir su riesgo y tener un negocio con gran escalabilidad.

El concepto RE/MAX está diseñado para que los agentes inmobiliarios puedan desarrollar su potencial y obtener el máximo éxito posible, contando con la ayuda de un bróker inmobiliario cuyo trabajo es crear el entorno profesional y de servicios donde puedan desarrollar su propio negocio y crecer sin límites.

Relación entre franquiciador y franquiciados

La relación entre el franquiciador RE/MAX España y el franquiciado es fluida, constante, muy cercana y cordial y siempre enfocada en el bien común: la obtención de los mejores resultados. Para ello, RE/MAX España pone siempre a disposición de sus franquiciados todos sus departamentos (recursos humanos, formación, desarrollo de negocio, marketing y relaciones públicas, innovación y tecnología, finance, calidad, y administración) enfocados a prestar el mejor servicio a sus franquiciados. Los franquiciados pueden hacer uso de estos siempre que lo necesiten, contactar con ellos cuando precisen y trabajar conjuntamente para la consecución de objetivos. A su vez, cada oficina franquiciada cuenta con su propio consultor para el seguimiento y soporte en su día a día.

Respecto a la protección y ejecución de nuestra visión y valores, RE/MAX España cuenta con varios factores que nos ayudan a su impulso. Nuestro propio modelo de negocio está basado en la colaboración y sinergia entre agentes de la propia oficina y de toda la red tanto a nivel nacional como internacional. La captación en exclusiva la opción de compartir la propiedad con el objetivo de ofrecer el mejor de los servicios al liente. Así, si un agente cuenta con una captación, pero no con el cliente comprador, éste puede provenir de cualquier otra oficina de la red. Esa cultura de colaboración refuerza la cultura de empresa y de sinergia.

A su vez, el Franquiciador organiza siempre eventos regionales al año (Recargas) y dos Convenciones nacionales anuales (una para toda la red y otra en exclusiva para Brokers); junto con una convención europea y otra internacional. En estos eventos se reconoce y premia el trabajo y la labor de nuestros franquiciados, así como de los agentes asociados que han obtenido los mejores resultados, fomentan a su vez el networking y mantiene vivos nuestros valores y visión. ◊

CARLIN

https://www.carlin.es/

Carlin, empresa 100% española, constituida en 1989, representa la mayor enseña de papelería en él país, contando con más de 200 franquiciados.

Desde el 1 de enero de 2023 forma parte del Grupo Comercial del Sur de Papelería y supone un paso más en los servicios que ofrecemos como mayorista de papelería que atiende a las demandas de muchos de sus clientes.

Somos una red dedicada a la venta de productos de consumibles de papelería e informática, artículos de regalo, material y mobiliario de oficina, combinando la venta autoservicio en tienda, vía online y a domicilio.

Red integrada por una marca reconocida, Carlin, dotada de herramientas de comunicación y marketing, servicios informáticos de última generación y otros servicios que ayudan a nuestros franquiciados a aumentar sus ventas y mejorar su rentabilidad.

Red flexible, que se adapta a las diferentes tipologías de negocio a partir de 50 m2.

Franquíciate con nosotros

A lo largo y ancho de toda la península, en las Islas Baleares, Canarias, en Andorra, Portugal, Guinea Ecuatorial y Ghana.

Con 230 establecimientos y presencia en 5 Países. Esta es nuestra realidad, somos la primera cadena de franquicias española líderes en el sector de la papelería con 34 años de experiencia en el sector.

Con este sistema, las franquicias maximizan sus oportunidades de éxito frente a la competencia existente. Las compras corporativas a los más importantes fabricantes con el fin de conseguir el precio más bajo del mercado, el uso de un mismo y reconocido nombre comercial para la venta, el ambiente atractivo y moderno del sistema autoservicio, la fuerza de la publicidad de nuestros numerosos folletos, y el apoyo de la venta online con miles de artículos disponibles y entrega en 24/48 h, son la base de su continuado y creciente éxito.

Nuestro posicionamiento, nos permite negociar considerablemente las condiciones de compra para todos nuestros afiliados, asentando, año tras año, nuestra marca Carlin como líder en el sector de la franquicia de papelería, con extraordinarias posibilidades para quien decida asociarse al desarrollo de una empresa de reconocida experiencia y probado saber hacer.

Otra forma de entender la papelería. Ser franquiciado Carlin es sinónimo de éxito. ◊

FOLDERCOOK

FOLDERCOOK

¿Qué es Foldercook?
Foldercook es una marca que ha desarrollado una metodología única de cocina saludable y casera, ofreciendo un servicio de preparación de comidas a domicilio para toda la semana en tan solo dos horas. Este servicio está dirigido a personas con poco tiempo para cocinar, que no disfrutan de la cocina o que prefieren dedicar ese tiempo a otras actividades. La oferta incluye comidas caseras y tradicionales adaptadas a los gustos y necesidades de cada cliente.

Principales beneficios para el franquiciado:
1. Formación Especializada: Los franquiciados reciben formación en la metodología Foldercook.
2. Kit de Trabajo Completo: Incluye utensilios de cocina, uniforme, material de limpieza, y más.
3. Acceso a Gestión Web: Herramientas para la organización semanal, selección de menús, y seguimiento de clientes.
4. Soporte de Marketing: Planes de marketing para cada lanzamiento de franquiciado.
5. Mentoring diario y plan de éxito a diez días para inicio de negocio.

Cómo Funciona:
El franquiciado se desplaza al domicilio del cliente para preparar la alimentación semanal. La comida se deja en tuppers etiquetados con toda la información necesaria. Además, Foldercook ofrece formación inicial y acceso a un recetario y a una plataforma de gestión. No necesitas local.

Beneficios para el Cliente Final:
1. Comodidad: Chef en casa que prepara comidas para toda la semana.
2. Adaptabilidad: Menús personalizados según gustos y necesidades dietéticas.
3. Ahorro de Tiempo: Más tiempo libre al no tener que cocinar o limpiar.
4. Calidad Alimentaria: Uso de ingredientes frescos y preparaciones caseras.
5. Experiencia Única: Profesionalidad y seguridad en la preparación de alimentos.

Foldercook se presenta como una solución innovadora tanto para los franquiciados, buscando emprender en el sector de la gastronomía, como para los clientes finales, que buscan comodidad y alimentación saludable sin la necesidad de invertir tiempo en la cocina. ◊

asociación
AFYEPA
Asociación Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias

Fomentando el Emprendimiento y la Expansión en Franquicia

gijón | impulsa

Facilitamos el emprendimiento, la consolidación y el crecimiento empresarial y los medios para fomentar la experimentación y conexión de proyectos empresariales.

Espacios para el emprendimiento, la consolidación y el crecimiento empresarial.

Financiación a proyectos y empresas:
- Subvenciones
- Herramientas de financiación (Gijón Financia y Fondo Capital Riesgo PYME Gijón Invierte II).

Mentoring, networking, aceleración de proyectos y múltiples apoyos para el emprendimiento.

Centro Municipal de Empresas de Gijón

Edificio IMPULSA (Parque Científico Tecnológico de Gijón)

C/ Los Prados, 166 - 33203 Gijón / Xixón. Principado de Asturias - España

@. impulsa@gijon.es **T.** 984 84 71 00 **F.** 985 09 12 13

impulsa.gijon.es