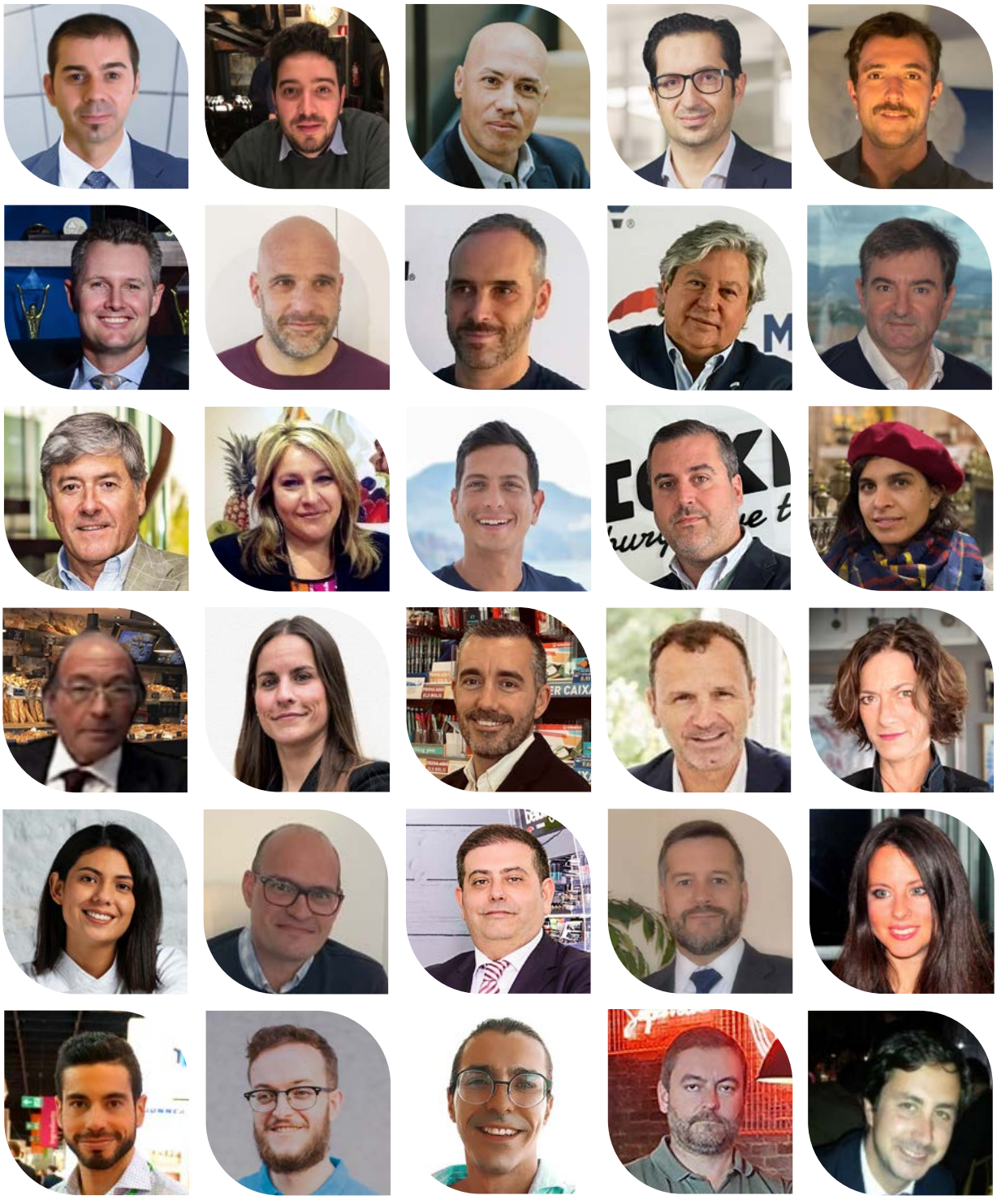
TOP del 30 al 60

INFLUENCERS FRANQUICIA

En esta segunda edición Franquicias Hoy, junto con Tormo Franquicias Consulting, vuelve a reunir a los principales actores del ámbito de la franquicia.



Selina Olmedo

Directora de Franquicias Hoy

Las empresas franquiciadoras adquieren un protagonismo cada vez mayor. La presencia de sus marcas, la evolución empresarial de las mismas y el aporte e innovación que presentan son hechos incuestionables. Detrás de cada empresa se encuentran sus fundadores, ejecutivos y los equipos que las lideran y que son los principales responsables de los logros alcanzados.

Desde Franquicias Hoy, con la colaboración de Tormo Franquicias Consulting, creemos que es un buen momento para lanzar la segunda edición del Top Influencers Franquicia, donde poder conocer a los 60 protagonistas de este sector y que trabajan día a día para crecer en sus respectivos ámbitos de actividad. Todos ellos son referentes, bien por su trayectoria en el mercado, o por crear un modelo de negocio rompedor con fuerte proyección.

Al igual que en nuestra reciente edición, este listado de Influencers en Franquicia no pretende ser una clasificación, sino una selección de aquellos profesionales que, entendemos, destacan en el ámbito de la franquicia y están impulsando sus respectivas empresas.

Para que podáis conocerlos mucho mejor, hemos incluido enlaces a la página de LinkedIn de todos ellos, además de la ficha de cada una de sus franquicias en Franquicias Hoy.

TOP del 30 al 60

INFLUENCERS FRANQUICIA

Antonio Pérez de la Torre

Director General de Alfa Inmobiliaria

Puedes acceder a Alfa Inmobiliaria haciendo clic aquí
LinkedIn

Comparto mi interés por el mundo de los negocios, con el acompañamiento de una empresa familiar, desde muy joven. Participé mis primeros años en General Electric y me incorporé en el departamento de contabilidad en Alfa Inmobiliaria en el año 2000. Fui creciendo personal y profesionalmente, pasando por facturación, expansión y finalmente como directivo de la compañía. El recorrido completo en Alfa Inmobiliaria me permitió conocer su funcionamiento desde cero y, junto con las experiencias de sus franquiciados, me permitió conocer los puntos fuertes de la marca, aportando valor añadido a cada servicio integrado en la Red.

La filosofía de funcionamiento de Alfa Inmobiliaria ha permitido ofrecer un modelo de negocio abierto, donde el franquiciado tiene la sensación de dirigir su negocio, con libertad, sin limitaciones y con transparencia, algo impropio en los modelos de franquicia. Este es el secreto de nuestro éxito que venimos mejorando desde hace más de 26 años. Es fácil contarlo, pero la experiencia de vivirlo es mucho más satisfactoria.

Alejandro Pérez Gómez

CEO de Do Laundry

Puedes acceder a Do Laundry haciendo clic aquí
LinkedIn

Empecé a trabajar a los 20 años en el sector de la distribución de detergentes para hostelería, colegios, hoteles y alguna lavandería de autoservicio. En ese momento me dí cuenta que era la hora de montar una marca de lavanderías a un precio *low cost* que no cobrara cuotas, ni canon, ni royalties, así el cliente podría recuperar la inversión mucho antes. Y de esta manera, tenemos ya 406 lavanderías entre España y Portugal.

Con el uso de nuestra App el cliente puede manejar su tienda desde su móvil y a su vez, tener otro trabajo.

Jaime Pfretzschner

Director General Phone House

Puedes acceder a PhoneHouse haciendo clic aquí

LinkedIn

Soy director general de PhoneHouse y empecé a trabajar en la compañía hace 24 años. Desde el principio siempre ha sido una motivación para mí acompañar a la empresa en las distintas etapas, lo que nos ha permitido evolucionar al mismo tiempo que lo hacían nuestros clientes.

Empecé en PhoneHouse casi a la par que la compañía en nuestro país, en plena efervescencia y crecimiento de la telefonía móvil. Y lo hice como director comercial y de operaciones, después de varios años en contacto con el sector.

Desde entonces, he trabajado en la estrategia de negocio y en la parte comercial de PhoneHouse, haciéndola crecer gracias a nuestra oferta, la confianza de nuestros proveedores y, por supuesto, a nuestra amplia red de franquiciados que nos permite ser el retailer tecnológico con mayor presencia en nuestro país con más de 400 tiendas.

Francisco Clemente

Development Manager de Speed Queen

Puedes acceder a Speed Queen haciendo clic aquí

LinkedIn

Como responsable de Speed Queen en Iberia, ya hemos abierto cerca de 300 tiendas en España más otras 50 en Portugal, eso supone celebrar una apertura cada semana, increíble, todo un éxito.

Pero lo más importante es el ratio de éxito superior al 99%, donde nuestra principal base de inversores son nuestros actuales propietarios de tiendas Speed Queen. La clave es pertenecer al mayor fabricante a nivel mundial de lavandería industrial, Alliance Laundry, así como un excelente equipo humano en las diversas áreas de retail, desde coordinación a inversor, marketing, postventa... un enfoque 360º absolutamente ganador y único en el sector.

Alejandro Casado

CEO de Crudo

Puedes acceder a Crudo haciendo clic aquí

LinkedIn

Tengo un perfil muy polifacético pues he trabajado en varias industrias de diferentes índoles, desde marketing discográfico a creación y desarrollo de negocios de hostelería con 4 grandes marcas que me avalan, Banzai Sushi, Bentley's Burguer, Toy Panda y L.A. Sushi. Altos conocimientos en gestión hostelera, análisis de costes, creación de equipos de trabajo e implantación de rutinas de trabajo. Gran creatividad en marketing y expansiones y desarrollos de nuevos negocios.

Brad Sugars

Chairman de ActionCOACH Internacional

Puedes acceder a ActionCOACH haciendo clic aquí

LinkedIn

Soy Brad Sugars, fundador de ActionCOACH. Déjame contarte que fuimos los primeros en construir una empresa de coaching de negocios. Iniciamos el negocio en 1993, yo daba conferencias y vendía libros alrededor del mundo. En 1997 me di cuenta que la gente necesitaba un coach que trabajara con ellos planeando el futuro de sus negocios, yo no tenía el tiempo de hacerlo y el modelo más rápido para lograr tener un impacto mundial fue franquiciar. Por lo que somos la primera franquicia de Business Coaching en existir.

A la edad de 25 años me había retirado y vivía cómodamente. La mayoría de empresarios que conocía no tenían tiempo porque seguían inmersos en la operación de sus empresas. Yo quería ayudarlos y así surgió la visión de ActionCOACH International: Abundancia mundial a través de la Re-Educación en los negocios.

Hoy tras treinta años contamos con más de 1.000 coaches alrededor del mundo y nuestras franquicias en modelo de firma están creciendo y llegando a negocios en más de 80 países.

Lo que enseñamos a los dueños de negocio a través de la metodología de Business Coaching de ActionCOACH en primer lugar es cómo generar el dinero suficiente para reemplazarse a sí mismos trabajando para el negocio y, después, les enseñamos a trabajar en el negocio para generar una empresa comercial que funcione sin ellos. Me gustaría dejar algo muy claro: un negocio que necesita que el dueño de negocio desempeñe alguna actividad para que funcione es un autoempleo.

Borja Ormazabal

Fundador de Kitchen Academy

Puedes acceder a Kitchen Academy haciendo clic aquí

LinkedIn

Soy una persona mentalmente inquieta, nada conformista y aunque constantemente atraída por los retos, muy reflexiva. Con el tiempo entendí que solo en el emprendimiento tenía asegurado un sitio para esa forma de ser.

Mi formación académica me llevo al mundo de la consultoría. Una escuela increíble para lo que luego sería mi vida. Analizar negocios ajenos, entender los factores de su éxito y hallar las mejoras necesarias, me preparó para mucho de lo vivido como empresario.

En 2015 nació Kitchen Academy, escuelas de cocina infantil con un increíble calado educativo. Había que hacer realidad un proyecto absolutamente novedoso sin parangón en el mercado, comprobar que lo que parecía una buena idea era también un buen negocio y, después, convertirlo en un proyecto franquiciable. Eso solo ha sido posible gracias a las personas de las que se ha rodeado este maravilloso concepto.

Actualmente estoy centrado en el proceso de expansión de las Escuelas y en la búsqueda de nuevos frentes de colaboración con el proyecto para que su singularidad siga siendo su seña de identidad.

Jordi Canela

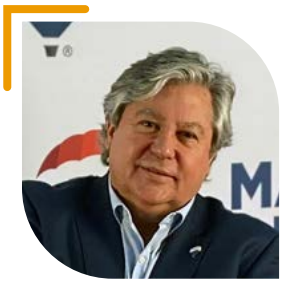
Co-Fundador de YogaOne

Puedes acceder a YogaOne haciendo clic aquí

Soy co-fundador de YogaOne, la red de centros de yoga orientados a acercar esta disciplina a todo el mundo, a través de diferentes estilos y profesores en un mismo espacio. Mi misión ha sido aportar profesionalidad al mundo del yoga y facilitar, así, la experiencia de las personas en este sector.

Me formé en Derecho y en Administración de Empresas. Trabajé de Club Mánager y en el área sales manager en distintos clubs del Grupo DiR, la empresa de mi familia. Junto con mis hermanos Sílvia y Ricard, nos rodeamos del mejor talento en cada sector para dar soporte a la franquicia.

YogaOne con más de 50 centros en toda España, está formada por más de 400 profesores, especializados en distintos tipos de yoga, para ofrecer el mejor servicio posible y para adaptarnos a las necesidades de cada persona.



Javier Sierra

Fundador y Presidente de REMAX España

Puedes acceder a REMAX haciendo clic aquí

LinkedIn

Soy fundador y presidente de REMAX España. En 1994 después de la crisis económica que había habido esos años en España, mis socios y yo nos planteamos un cambio desde nuestra actividad anterior y el desarrollo de una franquicia master en España. Estuvimos casi un año explorando posibilidades en España, Francia y especialmente en EE. UU.

Después de entrar en contacto con más de 400 marcas, nos decidimos por RE/MAX, la mayor red de servicios inmobiliarios que empezaba entonces su desarrollo internacional y que presentaba un modelo de negocio revolucionario para la realidad española de aquellos años.

El famoso globo rojo, blanco y azul aterrizaba en Europa por primera vez en 1994 y en enero de 1995 abrimos nuestra primera oficina en España y la primera en Europa.

Desde un principio tuvimos muy claro que nuestro éxito radicaba en la transformación del sector inmobiliario en España, por lo que el éxito de REMAX España siempre estaría ligado a la evolución de la industria inmobiliaria en nuestro país. O, dicho de otro modo, si REMAX en España conseguía implantarse y consolidarse, también conseguiría transformar el sector inmobiliario español.

Teníamos por tanto un fascinante y complejo reto por delante que lograríamos alcanzar solo tras muchos años de esfuerzo, de trabajo conjunto de todos y estoy en disposición de afirmar que ¡lo hemos logrado!

En la actualidad REMAX cuenta con 170 oficinas franquiciadas, siendo una de las pocas franquicias inmobiliarias que ha logrado sobrevivir a todas las crisis del sector sin abandonar su presencia en nuestro país y siendo pioneros en el cambio y profesionalización de la industria inmobiliaria en España. Pero lo más importante y quizás la clave de nuestro éxito es que el principal objetivo de REMAX España no ha cambiado ni un ápice al que nos impusimos en 1994: ser la organización de referencia que permita el desarrollo profesional y personal de las personas que se dedican a la actividad inmobiliaria.

Ignacio Javier Bilbao Sainz

Director de tiendas propias y franquicias Life Concept

Puedes acceder a Life Concept haciendo clic aquí

LinkedIn

Soy economista y máster en administración y dirección de empresas.

Mis comienzos profesionales fueron en banca y en el mundo del derecho, pero con 30 años, ya sentí la necesidad de crear mi propia empresa y red de franquicias (financieras) que mantuve durante 10 años. Esa magia por crear nuevos negocios y hacer crecer a empresas y particulares, ha sido y es mi trabajo y también lo que me define.

He sido responsable de la expansión de las marcas de restauración Pans&Company y Ribs en Eat Out, el diseñador y director de franquicias nacionales de la marca de ropa Kilarny, diseñador, creador y director nacional de la primera franquicia de un Banco en Solvia, con 47 contratos y 27 aperturas.

Desde hace 4 años, soy el director de las tiendas de calzado de El Naturalista, Art y Neosens (Life Concept), donde soy el máximo responsable de todas las áreas y de los KPIs de las tiendas propias.

La multinacional diseñadora y fabricante de 1.000.000 de pares al año, me incorporó en el 2018 porque no tenía puntos de venta y el apasionante reto era crear una red de tiendas propia y franquiciadas en España y en los 60 países en los que estamos.

Este año confiamos en poder acabar con 15 tiendas en España e inaugurar una primera tienda fuera de nuestras fronteras.

Tomás Fernández Uriarte

Director Comercial Franquicias Halcón Viajes

Puedes acceder a Halcón Viajes haciendo clic aquí

LinkedIn

Llevo trabajando en Halcón Viajes desde 1996, siendo testigo de su éxito como agencia de viajes y conociendo un crecimiento exponencial de su red y ventas, que revolucionaron el sector de las agencias de viajes en España. En el año 2009 Halcón Viajes comienza a Franquiciar Agencias de Viajes llegando a las 400 Franquicias en pocos años, formando a día de hoy un colectivo imprescindible en el Grupo Turístico del que forma parte desde 2021 Avoris Corporación Empresarial. Además de la propia marca, la cobertura al franquiciado en servicios, productos y ventajas de contratación, nos han ayudado a un rápido desarrollo.

Nuria Martínez Sirvent

CEO de smöoy

Puedes acceder a smöoy haciendo clic aquí

LinkedIn

La familia smöoy nace de la 4ª generación de maestros heladeros, fue en el año 2010 cuando decidimos trasladar todo nuestro conocimiento para desarrollar un modelo de negocio rentable, ágil y de fácil gestión, basado en toda esa experiencia que nos dio haber trabajado toda nuestra vida en el sector del helado, como fabricantes de nuestros propios productos únicos. Durante estos 12 años de vida nuestro objetivo siempre ha sido el mismo, desarrollar y fabricar productos de alta calidad, con unas características que aporten beneficios al organismo de nuestros consumidores, buscando productos naturales y saludables, pero sin perder la parte más “golosa” que aportan nuestros toppings y salsas de fabricación propia.

El éxito de smöoy se basa en su calidad y en una cuidada imagen de marca, que le ha valido numerosos premios y reconocimientos en un tiempo récord que ha permitido su rápida expansión y consolidación tanto en los mercados nacionales como internacionales.

smöoy™ está comprometida con los principios éticos del sistema de franquicia. Nos gusta fomentar los valores de responsabilidad social y de compromiso medio ambiental como parte de nuestro proprio ADN. Cada una de las iniciativas nacen de la convicción del equipo en trabajar en un mundo mejor al que nos gusta llamar PINK PLANET.

Ramón Rodríguez

CEO de Mäklarhuset Costa del Sol

Puedes acceder a Mäklarhuset haciendo clic aquí

LinkedIn

Anteriormente trabajé en la industria de la construcción, incluso como gerente de proyectos para Veidekke, lo que significa que puedo ayudar con las preguntas técnicas de construcción para brindarle tranquilidad al cliente. Mi experiencia me ha dado una visión increíble de los bienes raíces y su potencial. Donde mucha gente ve una casa, yo veo el sueño de alguien hecho realidad.

Javier Beca Fernández-Palacios

Socio Fundador de Nickel Burger

Puedes acceder a Nickel Burger haciendo clic aquí

LinkedIn

Desde muy joven siempre tuve clara mi vocación emprendedora. Después de varios negocios de juventud, en 1999, mientras cursaba mis estudios de Ingeniería Industrial, monté mi primer negocio, Digitmedia Comunicación, una empresa dedicada a la publicidad y contenido multimedia.

En 2003 creé, junto a mi socio Pampling, la que hoy en día es una de las mayores empresas de venta de camisetas y complementos del panorama nacional e internacional, con mas de 70 tiendas propias en España, Italia y Holanda y un crecimiento constante.

En 2018, cambiando completamente de sector, me adentré en el mundo de la hostelería, concretamente en una de mis pasiones, las hamburguesas, creando Nickel Burger, una cadena de hamburgueserías gourmet que destaca por la personalización de todas sus recetas y que cuenta actualmente con 6 establecimientos. Además ha participado en la expansión de Mano de Santo, los restaurantes mexicanos referencia en Sevilla y The Restaurant MBA, un máster online para profesionales de la hostelería.

Laura de Toro

CEO de Grupo Nexes

Puedes acceder a Nexes haciendo clic aquí

LinkedIn

Me inicié en el mundo de la alta competición deportiva desde muy joven, aquí aprendí una serie de habilidades que han reforzado mi pasión por el deporte y en particular, mi experiencia en Pilates.

Después de trabajar en múltiples actividades relacionadas con el deporte, inauguré mi primer centro con 24 años y poco a poco, he ido adquiriendo habilidades empresariales que me han permitido en los últimos años seguir creciendo con la apertura de tres centros más.

Soy emprendedora y ahora quiero difundir mi experiencia y conocimientos en el mundo del pilates a cualquier persona o profesional que se sienta inclinado por esta disciplina. El emprendimiento requiere ciertas habilidades que se adquieren a través de la experiencia y la formación.

El poder ayudar ahora a otras personas a que abran su centro con nuestra colaboración, les va a permitir contar con un equipo altamente preparado y con una dilatada experiencia que les va a guiar en todos los aspectos a desarrollar un proyecto empresarial muy interesante, motivador y rentable.

Agustín Llarás Pintado

Socio Fundador del Grupo Pannus

Puedes acceder a Grupo Pannus haciendo clic aquí

LinkedIn

Soy uno de los fundadores del Grupo Pannus y consejero delegado del Grupo Solgepan, que engloba diferentes marcas de Bakery-Café y Restauración Organizada. Aprovechando la tradición y vinculación en el mundo de la harina, la panificación, agricultura y ganadería de los socios que integramos el grupo en el año 2012, consideramos que la experiencia aportada por nuestros lazos familiares, debíamos aprovecharla en el mundo de la fabricación de pan, bollería y pastelería. Pensamos que era el momento de intentar crear un concepto que fuera atractivo, dinámico y actualizado en el mundo de la panadería, un modelo que pudiera captar y gustar a todo tipo de público, creando una cultura de mostrador, algo que entendimos debía renovarse en el sector. En el mercado, en el grupo contábamos con un número considerable de establecimientos y centros de fabricación en las diferentes áreas, factor que nos impulsó para salir al mercado con la franquicia Pannus.

En estos casi 13 años que llevamos franquiciando, la primera franquicia fue en la provincia de Barcelona y la segunda en la ciudad de Zaragoza. Una vez se abrieron estas dos, fuimos desarrollando la marca por las principales ciudades de la geografía nacional, llegando a superar entre propios y franquiciados los 100 establecimientos. También dimos el salto al mercado internacional en Londres y nos posicionamos en canal del *travel retail* en los aeropuertos de Aena y la línea Barcelona-Madrid del tren de alta velocidad con Adif. El pasado año comenzados la expansión en Francia con tres establecimientos y uno este 2023, siendo la primera y única marca de Bakery nacional que ha entrado en el exigente mercado francés con éxito.

Este año presentamos otro nuevo proyecto: Pannus Gastro Café, dando al cliente final un abanico amplio de lo que es la *bakery* actualizada, con un atractivo añadido y con un carácter más internacional.

Actualmente Pannus se posiciona como marca referente en el mercado de la panadería, que sigue creciendo de forma controlada.

Patricia Lucas

Directora de Franquicias de Panaria

Puedes acceder a Panaria haciendo clic aquí

LinkedIn

Llevo trabajando en Panaria desde su nacimiento, en el año 2010, y he podido disfrutar de su evolución y consolidación durante todos estos años.

Siempre me han apasionado los retos y por ello, aposté fuerte por Panaria desde el primer instante, ya que desde el momento de su creación me di cuenta, que era una marca diferente, pionera y que pronto se convertiría en referente del segmento Coffee Bakery de calidad en nuestro país.

Gracias a nuestro éxito, basado en la buena aceptación de nuestros clientes y a nuestro innovador modelo de negocio, muy pronto dimos el salto al mundo de la franquicia. Ahora mismo, Panaria cuenta con una sólida red de franquiciados con más de 50 ubicaciones con presencia en toda la Península, Islas Canarias y Baleares.

Creo firmemente que las personas emprendedoras que deciden confiar en nosotros merecen toda nuestra dedicación y la búsqueda constante de la excelencia en nuestro trabajo. Esa es nuestra seña de identidad, acompañar a nuestros socios en esta apasionante tarea. Y eso es lo que nuestro equipo de franquicias persigue día a día en su gestión.

Iván Baños Marcos

Director General Bureau Vallée España

Puedes acceder a Bureau Vallée haciendo clic aquí

LinkedIn

Bureau Vallée es un modelo de franquicia líder en Europa en material de oficina y papelería, con más de 30 años de experiencia y con 400 tiendas en todo el mundo. Nuestra obsesión son las “primeras marcas a precios bajos”, con un servicio diferenciador. Destacamos por ser una red de emprendedores que comparten los mismos valores, transparencia, responsabilidad, intercambio y libertad. Ponemos el foco en reducir el precio, por eso eliminamos costes superfluos, y damos la libertad al franquiciado de trabajar directamente con los proveedores bajo unas condiciones negociadas con la central, tanto en nacional como internacional.

En el mercado nacional nos encontramos en un momento de crecimiento, empezamos hace 15 años con la primera tienda en Vilanova (Barcelona), hoy sumamos 26 tiendas repartidas en Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana, Andalucía, País Vasco, Galicia y Canarias. Además, en el 2022 cerramos con 5 nuevas tiendas y para este año nos marcamos el reto de 6 nuevas aperturas que sigan sumando en el posicionamiento de la marca en el mercado Español.
Sin duda una red donde el foco está en las personas.

Frédéric Logodin

CEO del Grupo Provalliance en España

Puedes acceder a Grupo Provalliance haciendo clic aquí

El grupo Provalliance nació en 1975 en Francia, en París y, a día de hoy, tenemos alrededor de 4.000 salones en el mundo.

Trabajamos en tres actividades: salones, formación y producto. Con las que se está facturando aproximadamente 1.400 millones de euros, contando con toda la red de franquicias. Además, tenemos unos 27.000 colaboradores trabajando para las más de 10 marcas. En nuestro portfolio contamos con marcas de todo tipo, marcas premium como: Llongueras en España o Maniatis en Francia; marcas emblemáticas tipo Franck Provost o Jean Louis David; y, también, tenemos marcas low cost como Coiff & Co en Francia o Brain Wash en Holanda.

Nuestra posición es la de líder en muchos países de Europa como Holanda, Francia, Italia, Portugal tal cual en España desde que compramos la marca Llongueras hace más de 5 años.

En España, el grupo es líder gracias a sus 3 marcas principales: Llongueras, Jean Louis David y Franck Provost. Tenemos alrededor de 300 puntos de venta, contando nuestras escuelas de formación, y contamos con una facturación que se aproxima, contando otra vez con nuestra red de franquicias, a los 90 millones de euros.

También actuamos en el área de la formación con: formaciones de perfeccionamiento a través de nuestro Instituto de Llongueras y formaciones básicas donde estamos creando 400 peluqueros al año a través de nuestras escuelas básicas Llongueras y la Universidad Provalliance radicada en Madrid.

Toti Fernández

Gerente en Baby Survival Swim

Puedes acceder a Baby Survival Swim haciendo clic aquí

LinkedIn

He hecho tantas cosas en la vida. Pasé de fumar 2 paquetes por día a hacer deporte y me convertí en campeona mundial de triatlón en 2000 y luego nuevamente en 2001. Después de una carrera en el deporte, estaba lista para tener mis propios hijos y la natación era algo importante para mí. Sabiendo que un niño no puede aprender a nadar antes de los 4 años (AAP), desarrollé un programa para que niños de 13 meses a 6 años puedan darse la vuelta y flotar. Hay 175.000 muertes infantiles al año. Amo mi trabajo. Sé que salva vidas. ¿Qué puede ser mejor que eso?

Ana Lucía Martínez

CEO de Ana Lú Bakery

Puedes acceder a Ana Lú Bakery haciendo clic aquí

LinkedIn

Empecé Ana Lú Bakery como un blog de postres, en ese entonces se llamaba AnaLú Homemade. Fue un pasatiempo en la época de pandemia y mi único fin era aprender a hacer postres y tener un recopilatorio de mis recetas. Cuando llegué a España me ofrecieron llevar la parte de postres en una tienda saludable, Cyrclo, bajo mi marca. No me había planteado vender mis postres hasta ese momento, por otro lado me animaron a hacerlo y lo lancé.

Luego me metí a una dark kitchen en tetuán, con unos amigos que llevaban una cocina. No duró mucho, estuvimos 4 meses, y porque ellos dejaban su marca y no tenía la capacidad para llevar todo sola, por tanto, lo tuve que dejar. Dejé la marca de un lado y me fui a Nueva York con el fin de encontrar la receta de las NY cookies. Allí conocí muchas pastelerías famosas como Levain Bakery, Chip City, Magnolia Bakery, etc. Estudié sus modelos de negocios y probé todos sus postres. Poco a poco encontré el secreto y tras pruebas nació la Yellow Cookie.

Abrí Ana Lú Bakery en Mayo de 2022, junto a pedidos lab, una empresa de cocinas fantasmas que gestiona mi marca día a día. En febrero de 2023 abrimos en 2 zonas más para cubrir todo Madrid y repartir bocados de felicidad. A día de hoy estoy enfocándome en abrir un local físico bajo el modelo de franquicias.

Ismael Martínez Méndez

Fundador de YALLEGO

Puedes acceder a YALLEGO haciendo clic aquí

Soy fundador de YALLEGO. Empecé a trabajar a los 19 años y, desde el principio de mi carrera profesional, me sentí atraído por el reparto a domicilio y la restauración.

Tras trabajar en Telepizza y ser franquiciado de Unipost decidí crear un nuevo concepto de reparto a domicilio asequible para todos los restaurantes y con atención cuidada al cliente final, abriendo el primer YALLEGO a finales de 2018 en Colmenar Viejo y posteriormente ofreciendo la posibilidad de franquiciar el negocio.

En 2022 se produce la expansión, teniendo delegación propia además de Colmenar Viejo en Tres Cantos y Soto del Real y con varios franquiciados en España. Actualmente tenemos varios candidatos interesados en sendas oportunidades de negocio en el territorio español, ya que es un sector en auge y el modelo de negocio único, debido a esa calidad máxima comentada.

Juan Antonio Almoril

Socio Fundador de La Botica de los Perfumes

Puedes acceder a La Botica de los Perfumes haciendo clic aquí

LinkedIn

Socio fundador de La Botica de los Perfumes, franquicia líder de perfumería, cosmética natural y ambientación. Con una experiencia empresarial amplia, comenzando a edad temprana y una visión muy clara del mercado y sus oportunidades, en 2011 nace La Botica de los Perfumes.

En aquel momento, el mercado de la perfumería monomarca era prácticamente inexistente en España, reducido a pequeños espacios o corners, siendo en la mayoría de los casos perfumes de muy baja calidad. España es uno de los principales exportadores de perfumes del mundo, dato que, unido al contexto económico que estábamos viviendo y la nueva forma de consumo en la que se potencian los productos con buena relación calidad / precio, propicia la creación de la marca y su expansión con el modelo de franquicia.

Su pasión, conocimiento del mercado, habilidades empresariales, visión a largo plazo y perseverancia han hecho que La Botica de los Perfumes actualmente sea líder en su sector con más de 80 tiendas repartidas por toda la geografía española con excelentes resultados, tanto en fidelización de clientes como en rentabilidad. De hecho, la enseña cuenta con más de una veintena de premios y reconocimientos a nivel nacional e internacional.

Su esfuerzo va dirigido a invertir en innovación y expansión, para seguir estando presentes en el mercado y seguir siendo los elegidos por los consumidores, con ilusión y trabajo como base de todo.

Fermín Sanz Serrano

Socio Fundador y Director de Sana Locura

Puedes acceder a Sana Locura haciendo clic aquí

LinkedIn

Si alguien me hubiera dicho que cambiaría el traje y la corbata por el delantal, no le hubiera creído. Y de esto hace ya casi 7 años.

Una necesidad, una idea, un quizás y un por qué no, mucho sacrificio y mayor ilusión. De ahí nació Sana Locura.

Y volviendo la vista atrás la verdad es que no me arrepiento. Y ahora ha llegado el momento de plantearnos el proyecto de franquiciar. Con la misma ilusión del principio y revolucionar el mundo sin gluten. #glutenfreerevolution.

Daniela Chinkies

Directora Dpto. de Expansión en Piegari

Puedes acceder a Piegari haciendo clic aquí

LinkedIn

Comencé dirigiendo el departamento de marketing y ventas del emblemático Restaurante Piegari en sus inicios, hoy dirijo el departamento de expansión junto a un excelente y experimentado equipo de trabajo.

Piegari con más de 30 años de trayectoria, se ha convertido en un icono gastronómico, tanto por la calidad de sus platos como por su servicio de excelencia. La magia de Piegari radica en su entorno cálido y familiar y a su vez, lleno de artistas y empresarios tanto nacionales como internacionales. Atributos como prestigio, nivel y exclusividad hicieron posible la realidad del Mundo Piegari, reconocido tanto a nivel nacional como internacional.

Actualmente se encuentra dentro del top 10 de restaurantes latinoamericanos más exitosos, con franquicias en Chile, Bolivia y Paraguay. Próximamente abrirá su primera franquicia en Estados Unidos, exactamente en Miami, con un primer restaurante que pretende ser el primero de muchos otros en todo el país norteamericano.

Este año, queremos traer la experiencia Piegari a Europa, comenzando por España, de la mano de la consultora Tormo Franquicias, a quienes consideramos líderes en el sector.

Albert Camins Maltas

CEO y Fundador de Ms&Mr Languages

Puedes acceder a Ms&Mr Languages haciendo clic aquí

LinkedIn

Joan Albert Homs García y yo somos cofundadores y directores ejecutivos de la central Ms& Mr Language y propietarios de 4 sedes propias. Empezamos a trabajar bajo el paraguas de central franquiciadora en 2019 y venimos del mundo del emprendimiento, sintiendo una gran atracción por la gestión del tiempo y resultados.

Tras el éxito de desarrollar en nuestras sedes un método innovador y diferencial que garantiza un aprendizaje de alta calidad fundamentado en las inteligencias múltiples de Howard Gardner, junto a una apuesta todo en uno de tecnología, decidimos franquiciar el negocio para que otros pudieran ser libres financieramente.

En 2013 Albert fundó Ms & Mr Language bajo una empresa dirigida a más de 100 centros extraescolares, estudiando la demanda principal que era el inglés.

Roberto Hernández

Fundador y CEO de Kubo King

Puedes acceder a Kubo King haciendo clic aquí

Kubo King nació de la crisis económica surgida en el año 2009. En el año 2012 nos encontrábamos en un momento muy delicado, ya que todo estaba cambiando y la economía estaba en una situación muy complicada. En todo ese marco y a través de un desarrollo de mucho tiempo estructurado, principalmente en una comunicación fluida con nuestros propios clientes y del ensayo-error, nació Kubo King.

En Kubo King tenemos el firme pensamiento de que en el sector de las franquicias de hostelería se puede hacer mejor y sobre todo más equilibrado, siendo un modelo en el que todos pueden ganar si se hace de forma justa. Por eso, estamos relanzando nuestra expansión después de centrarnos los años de pandemia en asegurar la rentabilidad y el buen funcionamiento de nuestros locales activos. Estamos encantados de contar con todo aquel que quiera formar parte activa de este proyecto, donde las franquicias son mucho más.

Jorge Val

Socio Fundador de Bokatines

Puedes acceder a Bokatines haciendo clic aquí

Me considero una persona emprendedora, hice mis estudios de comercio internacional y siempre he estado ligado al mundo de la hostelería por parte familiar, ya que se dedican a la decoración de bares temáticos, fue ahí cuando me di cuenta del gran problema que existe en hostelería, donde la creo que acabará en grupos organizados, como son las franquicias.

Desarrollé el concepto de Bokatines, creando un modelo de negocio enfocado a una bokateria – cervecería, donde nuestros puntos fuertes son los precios de compra muy atractivos debido al volumen de compra, el segundo punto fuerte es que nuestros productos se elaboran al momento con proveedores nacionales y de primeras marcas. Nuestro tercer punto a destacar, es que somos fabricantes de decoración, con lo cual minimizamos todos los costes.

Con todo este esfuerzo hemos conseguido un negocio rentable y escalable en el que nuestros franquiciados y clientes están totalmente satisfechos. Trabajamos en el día a día con un objetivo, la mejora y rentabilidad continua de tu negocio.

Javier Villarías

Socio Fundador de Pizza Station

Puedes acceder a Pizza Station haciendo clic aquí

Creo que soy una persona bastante emprendedora y que viene ya de familia hostelera, y que tras acabar mis estudios de dirección y administración de empresas en una escuela de negocios, decidí abrir mi primer negocio de hostelería junto a mi amigo y socio Juan Luis Gomez, y del cual ya no me he separado durante estos veinte años de trayectoria.

Con mucho esfuerzo desde el principio y la ayuda de familiares y amigos, entre ellos nuestro reconocido y premiado diseñador de cabecera Erico Navazo, hemos conseguido desarrollar diferentes modelos de negocio, todos dentro del sector de la hostelería, tales como un bar cervecería de tapas, una hamburguesería, un mesón castellano o un restaurante tradicional

Después de adquirir una gran experiencia con todos estos diferentes modelos de negocio, nuestra pasión por crear cosas nuevas, la observación de las tendencias globales en restauración y el cariño por los productos frescos italianos, nos llevó a crear un negocio diferencial, moderno y rompedor, con grandes expectativas de crecer de manera propia y en sistema de franquicia.

Con Pizza Station queríamos crear un espacio completamente diferente a las pizzerías de comida rápida, se trata de una pizzería vanguardista con un ambiente y diseño único, una imagen de marca urbana y muy atractiva, y una relación calidad precio y rapidez se servicio imbatible, que nos ha llevado a ser el nº 1 en ventas en nuestra zona de influencia.

Gorka Uranga Redondo

Country Manager de Mail Boxes Etc. en España & Portugal

Puedes acceder a Mail Boxes Etc. haciendo clic aquí

LinkedIn

La vocación de crecimiento de una gran empresa internacional y la experiencia de compartir el éxito y el esfuerzo con emprendedores son los factores que me animaron a dar el salto al mundo de la franquicia con Mail Boxes Etc. hace 7 años. Anteriormente, trabajé durante más de 10 años gestionando diferentes empresas en sectores de ocio y restauración, cadenas con tiendas propias y franquicias en corporaciones como Compass Group o Cinesa.

Profesionalmente, ver como franquicias de éxito, como MBE, muestran la experiencia de mejorar la vida de sus franquiciados es muy enriquecedor, y con las 260 tiendas que tenemos abiertas en este momento en España y Portugal, podemos decir que los resultados y la satisfacción general nos hace ser muy optimistas de cara al futuro.

TOP 30 Influencers FRANQUICIA

A continuación, hacemos un breve repaso por los principales actores del ámbito de la franquicia que aparecieron en la primera edición lanzada recientemente.

José Mª Capitán

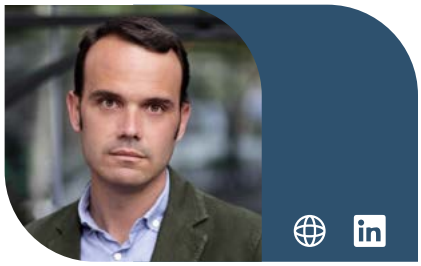
Fundador de Cien Montaditos

El emprendimiento, la constancia y la innovación son los valores que me motivan para mejorar día a día.

Iván Barrondo Agudin

Director de John Taylor Spain

Cinco años al frente de este proyecto, compatibilizo la doble responsabilidad de definir y liderar la expansión de la compañia a nivel nacional.



Augusto Méndez de Lugo

CEO de Foodbox

Su misión dentro de FoodBox es la de determinar la dirección estratégica de la empresa y asegurarse de que se implemente a través de medidas funcionales.

Ricardo Sousa

CEO de Century 21

Como agente inmobiliario identificó la oportunidad de representar a la prestigiosa marca Century 21 en Portugal. El reconocimiento del trabajo realizado en un momento en que la economía pasaba por una fase complicada fue la invitación para que el equipo portugués encabezara la entrada en el mercado español.

Sergio Rivas

CEO en Avanza Food

Toda su carrera ha estado en empresas de retail y franquicias en España y en el extranjero. Es el ejecutivo español más premiado en el sector de las franquicias por sus logros en empresas como Burger King, Dunkin' Donuts, Domino's Pizza e Imaginarium.

Yola Febrer

Fundadora de Ansa Per Ansa

En 2021 decidí franquiciar la marca. Quería compartir con el mundo lo que hacíamos, los valores con los que nos identificamos. La sorpresa fue abrir la primera franquicia solo 1 mes después de sacar el proyecto a la luz y no podía ser en otro lugar que el precioso pueblo costero de Cadaqués, en Gerona.

Natalia Perarnau

Fundadora de Kids&Us

En el año 2007 comenzaba la apertura de centros franquiciados y doce años después ya cuenta con 435 franquicias en todo el mundo.

Juan Pablo Nebrera

Co-Fundador CEO Brooklyn Fitboxing

En Brooklyn Fitboxing se mezclan rounds de boxeo sin contacto en sacos inteligentes con entrenamiento funcional. Casi 160 centros repartidos en 10 países.

Pedro Espinosa Martínez

CEO en Llaollao

Orgulloso de todos aquellos que forman parte de nuestra gran familia: franquiciados, clientes y empleados. Más de 240 puntos de venta ubicados en todo el mundo.

Emiliano Bermúdez

Socio-Subdirector Grupo Donpiso

Pieza fundamental en el crecimiento y consolidación de la empresa gracias a su experiencia y conocimientos sobre el mercado inmobiliario.

Marcos Baroja

Socio Fundador de Infinit Group

En 2012 unió su vocación empresarial con su vocación por la salud, la forma física y el deporte, lanzando la cadena de gimnasios Infinit Fitness.

Francesc Ros Guilera

Socio-Fundador de Pizzerías Carlos

Pizzerías Carlos se encuentra en pleno proceso de expansión, tanto en España como en Latinoamérica.

Antonello Marrocco

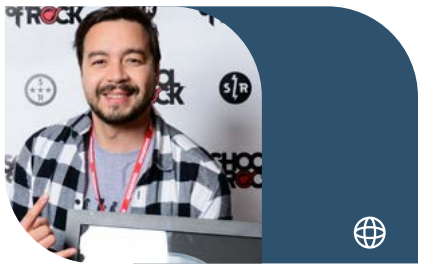
Dir. General No+Vello Italia y España

No+Vello es la franquicia líder mundial especializada en tratamientos de belleza avanzados.

Miguel Pueyo

Socio-Fundador y CEO de Isla Sicilia

Junto con su socia Dali Neri decidió fundar Isla Sicilia, una franquicia de pizzas italianas de calidad gourmet con productos importados de Italia de máxima calidad.



Nando Guto

Dir. General de School Of Rock España

Un gran negocio con proporciones globales a través de la franquicia, con la posibilidad de transformar vidas a través de la educación musical.

Priscila Ramírez

Fundadora de Koker

Hoy Koker está en más de 100 tiendas en 9 países y viste a más de 90 celebrities del mundo del cine, la música y la televisión.

Mercedes Vegas Alonso

Dir.Exp Schmidt Gr. España y Portugal

En septiembre de 2017 llegó a Schmidt Groupe para hacerse cargo de su expansión en España. Desde entonces, la marca no ha parado de crecer.

Juan Pedro Conde

Fundador de Granier

El respeto y amor por la elaboración tradicional del pan es una de las cosas que siempre he transmitido en todos nuestros obradores.

Pedro Buerbaum

Fundador de La Pollería

La Pollería, debe ser posiblemente el negocio más viral de la historia de España. A partir de ahí: “welcome to the show”. Se inició un proceso de expansión 23 tiendas en un año.

Paco Sales

Fundador de El Señor Miyagi

Una combinación de diseño, humor y cultura popular. Un amplio catálogo de productos de merchandising junto a los productos de nuestra marca, son los responsables del éxito de nuestras tiendas.

Luis Martín Lara

CEO Grupo CE Consulting

Una carrera profesional iniciada en 1995 en el seno del Grupo CE CONSULTING, me permiten ofrecer esa experiencia adquirida a todos los que me rodean para ayudarlos en todo lo que esté en mi mano.

Luis Sola Martínez

Dir. de Marketing y Expansión Krunch

Con muchas ganas e ilusión y sobre todo con la gran experiencia en el sector que el grupo puede ofrecer a nuestros franquiciados.

Erik Mayol Gandou

Fundador y CEO de Eurekakids

El propósito de Eurekakids es que los niños aprendan jugando y crezcan en conocimientos y en valores.

Tolo Gomila

CEO de Pizziosa

La enseña Pizziosa nace de la inquietud de sus socios fundadores, además se une la inspiración y experiencia de Mario Simeone, precursor del *take away* y el *delivery* en Italia.

Víctor Miranda Vallespín

Director de Vacacional en Viajes Eroski

He tratado de impulsar el modelo de franquicia tanto desde las aperturas como, desde el aporte de talento y capital humano que representa para cualquier organización.

Kevin Yates

CEO TRIB3

Con más de 25 años de experiencia, Kevin es un especialista en aportar creatividad, disciplina, eficiencia y enfoque a las empresas con su orientación práctica y la formulación de estrategias.

Andrés Sempere

Socio Fundador de Zulux

En 2018 comenzamos con el proyecto de franquicia y en la actualidad lo que más me satisface es oír de mis franquiciados que le ha cambiado la vida desde que están en ZULUX.

Valter y Stefano Rosso

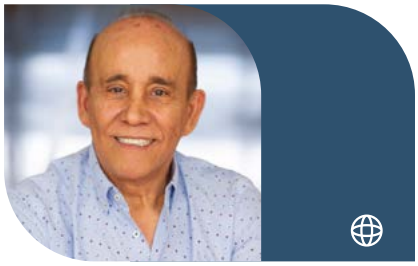
CEO y Dir. de Marketing Gelati Dino

Durante los últimos años la empresa ha estado mejorando procesos, para seguir siendo líderes de la heladería tradicional italiana en España. Teniendo la calidad como eje central de la empresa, la nueva filosofía se basa en desarrollar productos con la verticalidad de procesos.

César Serrano

Gerente de Nómada Bikes

Es una fórmula empresarial donde todo son ventajas tanto para el franquiciado, como para el franquiciador. Rápido crecimiento, menor inversión para el franquiciado, mejores precios por tener una economía a escala.



Juan Manuel Chacón

Fundador de La Piemontesa

En 2012 fundó su nueva marca “La Piemontesa” fruto de su experiencia y tras un profundo estudio de la cocina italiana. Su objetivo era mejorar su sistema y forma de elaboración, así como mejorar la calidad y los sabores hasta entonces obtenidos.

Tormo Franquicias Consulting es la consultora de referencia en franquicia en nuestro país. Su equipo acumula una amplia experiencia tras haber participado en la creación y desarrollo de proyectos para más de 800 empresas franquiciadoras y ayudado a más de 3.000 personas a integrarse en redes de franquicia.

Sus servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean iniciar su expansión en franquicia, franquiciadores y emprendedores e inversores.

Franquiciashoy cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector. Desde nuestros inicios, no hemos dejado de innovar en contenidos, en diseño, en tecnología y en posicionamiento online y offline.

Nuestra trayectoria nos avala y nos convierte en el primer portal de franquicias y, por tanto, en un referente para los emprendedores, franquiciadores e inversores en franquicia.

Selina Olmedo
olmedo@franquiciashoy.es
www.franquiciashoy.es
Telf. 911 592 106