



Número
21
Abril
de 2015

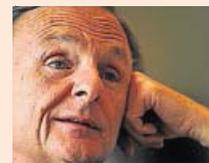
Las bicis pedalean con energía

Lo que debemos conocer sobre las bicicletas eléctricas. **8**



Entrevista a Ricardo Martí Fluxa

La vivienda va a ser fundamental en la recuperación. **6**



Obsolescencia programada

Los productos no duran lo que antes y estamos indefensos tras la garantía. **9**

Préstamos sin pasar por la banca

Es el crowdlending, un modo de financiación en la red diferente. **12**

EXTRA FRANQUICIAS UN MODELO DE NEGOCIO VETERANO QUE REJUENECE CON LA INCORPORACIÓN DE NUEVOS EMPRESARIOS. I a VIII

La compra de vivienda se reactiva

La actividad inmobiliaria ha dado un giro: se hacen más transacciones, crece la oferta de hipotecas, el 'stock' cede y los precios suben tras caer durante seis años

BEATRIZ P. GALDÓN

Año cero para la recuperación del sector inmobiliario español. Es el título de un informe de KPMG sobre las perspectivas de dicho sector para 2015, y que recoge la idea que mantiene la mayoría de los expertos: el inicio de una nueva etapa, más favorable.

Las expectativas aparecieron tras las últimas cifras. El cambio de tendencia comenzó en 2014, con un repunte del precio de la vivienda del 1,8%, tras caer durante seis años consecutivos; la venta de más de 300.000 casas; la primera subida en la producción de cemento desde 2007; el crecimiento del 10% del importe de hipotecas concedidas, y el descenso del stock acumulado, desapareciendo prácticamente en algunas zonas como Madrid y Barcelona.

Son datos que marcan un punto de infle- **SIGUE EN PÁG. 2 >**

Más de 6 años de sueldo para la casa

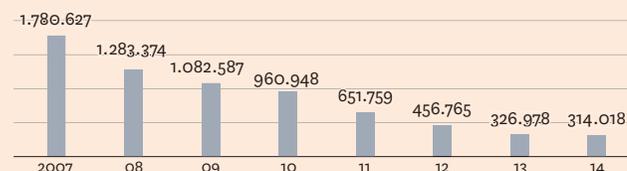
El mercado inmobiliario se ha ajustado en precio y en oferta. Pero la compra de vivienda exige aún un esfuerzo elevado. Los últimos datos del Banco de España apuntan a que una familia necesita de media 6,3 años de su salario bruto para pagar la casa, o el 35% de sus ingresos mensuales, cuando lo recomendable es que no supere el 30%. No obstante, este porcentaje está lejos del 60% que se llegó a necesitar en plena crisis.

39%

es el **incremento de visados** para la construcción de nueva vivienda que se ha registrado en el inicio del año

EVOLUCIÓN DE LAS HIPOTECAS EN ESPAÑA

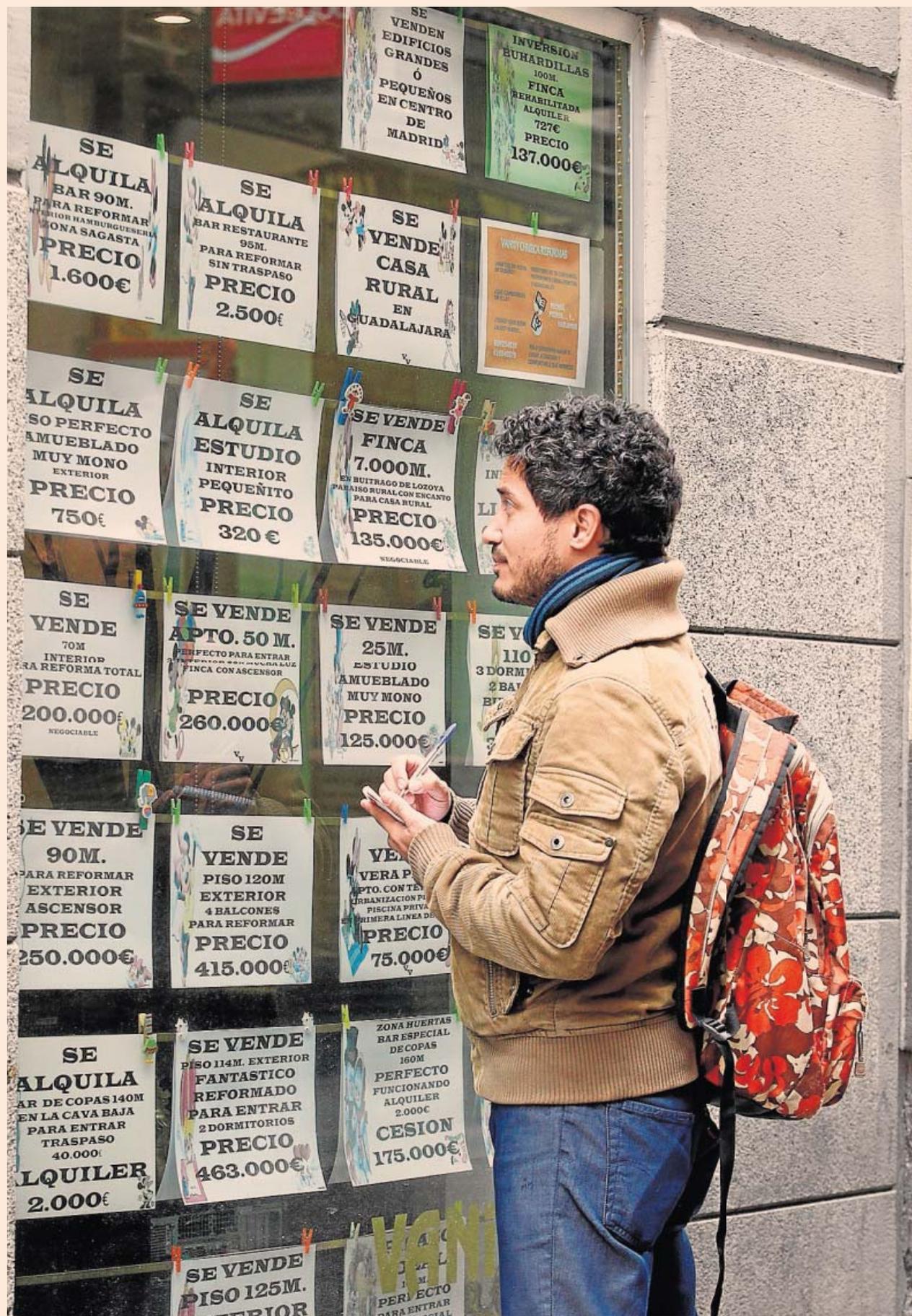
NÚMERO DE HIPOTECAS CONSTITUIDAS



IMPORTE TOTAL DE LAS HIPOTECAS CONSTITUIDAS (en millones de €)



FUENTE: INE



Las operaciones de compra y venta de vivienda se han incrementado un 12,3% entre enero y febrero de 2015.

JORGE PARIS

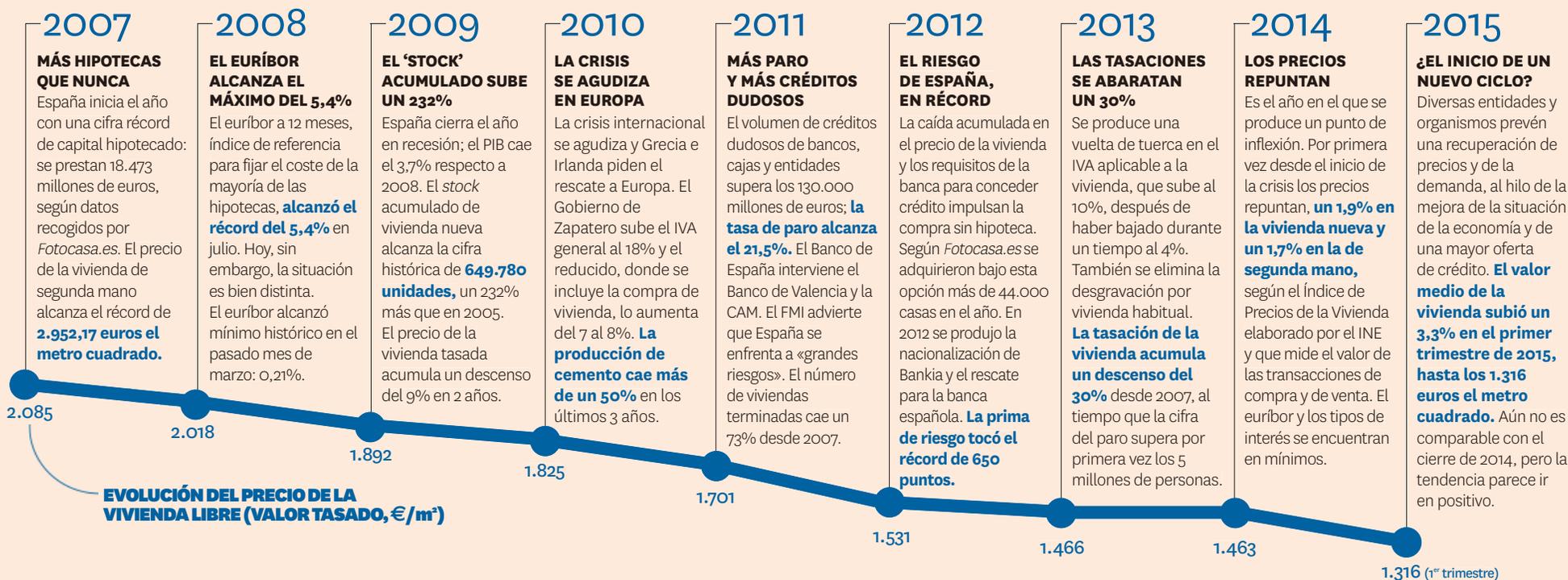
CONSUMO EL SECTOR INMOBILIARIO SE REACTIVA



La especulación elevó los precios de la vivienda y de las acciones de las inmobiliarias que cotizaban en Bolsa a niveles históricos. Zapatero subió el IVA por compra de vivienda del 7 al 8%.

ARCHIVO

PRINCIPIO Y FIN DE LA BURBUJA INMOBILIARIA EN ESPAÑA



VIENE DE PÁG. 1 > xión en el sector inmobiliario y que han tomado fuerza en el inicio de 2015. El INE acaba de anunciar que la compraventa de viviendas se incrementó un 12,3% entre enero y febrero, especialmente por la demanda de segunda mano, mientras que la Sociedad de Tasación ha confirmado que el valor medio en las operaciones se incrementó un 3,3% en el primer trimestre.

Además, se vuelve a construir: los visados para nueva obra subieron un 39%. «Estamos en el comienzo de un nuevo ciclo, saliendo de una crisis que ha sido muy dura. La mejora se está viendo en general, también en la actividad residencial», explica Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Célere.

Los motivos que han provocado la reactivación de la demanda se encuentran en la mejora económica, la caída de los tipos de interés y del euríbor hasta mínimos históricos y en una mayor concesión de hipotecas por parte de los bancos.

Ahora bien. Caben algunas preguntas ante este nuevo escenario. La primera sería si ha terminado el ajuste; es decir, ¿los precios ya no van a caer



La oferta del sector inmobiliario en España se ha ajustado de forma desigual según la zona.

J.P.

50% es lo que han llegado a caer los precios de la vivienda en España desde que alcanzaran máximos en 2007

más? «Se está produciendo una recuperación a distintas velocidades; algunos mercados han comenzado a incrementar sus precios de forma

contenida, y en otros, los propietarios aún tienen que seguir reduciendo sus expectativas para poder cerrar la operación», explica Fernando

Encinar, jefe de estudios de Idealista, portal inmobiliario que utilizan actualmente cerca de 8 millones de personas cada mes. «La mejora de la percepción de la economía y del sector inmobiliario en particular no debería llevar a pensar en un rebote de precios y en un nuevo rally alcista general. Para los vendedores, es

preferible aceptar ofertas razonables, antes que esperar revalorizaciones a corto plazo», dice Encinar.

En España aún hay zonas donde los precios tienen margen de caída. «En Toledo existe una sobreoferta y en Castellón hay viviendas que están a la venta por debajo del coste de construcción. Son zonas donde no hay apenas demanda, y el valor todavía podrá bajar», explica Jorge Almagro, director comercial de residencial, urbano y suelo de la consultora JLL.

¿Es momento de comprar?

Para los expertos de Fotocasa, sí. Y basan su afirmación en que «todo apunta a que se consolidará la apertura del crédito hipotecario. Esto coincidirá con un momento en el que el mercado ofrecerá muy buenas oportunidades», después de que los inmuebles hayan perdido entre un 40 y 50% de su valor desde los máximos desde 2007.

Por otra parte, la vivienda vuelve a convertirse en una alternativa de inversión a los tradicionales depósitos, cuyas rentabilidades son exiguas. «El apetito inversor movió el mercado el pasado año. En 2013 eran grandes fondos extranje-

ros los protagonistas, y en 2014 hemos visto cómo poco a poco se han animado pequeños y medianos ahorradores; la mayoría, hacia la búsqueda de una rentabilidad que no encuentran», explican desde Fotocasa. Según un análisis de este portal, se puede obtener una plusvalía del 5% anual con un inmueble comprado y puesto en alquiler de forma posterior.

Hay otra situación que está favoreciendo también la adquisición de segunda residencia. «En la costa están entrando los extranjeros. La caída del euro sobre el dólar y la libra hacen aún más atractivos los precios en España para este tipo de inversor», explica Juan Antonio Gómez-Pintado. «Son, en su mayoría, franceses e ingleses», apunta.

Con las condiciones óptimas de mercado, si hay interés por comprar una casa, la siguiente duda sería dónde hacerlo.

Actualmente los bancos son los mayores propietarios, porque han absorbido un gran número de viviendas por parte de los promotores—algunas sin estrenar— como pago de la deuda. Por ejemplo, solamente Idealista recoge anuncios de más de 40 ent-

SIGUE EN PÁG. 4 >



Llegamos donde está tu negocio

Comercios tradicionales, profesionales liberales, autónomos, pequeñas empresas, tiendas *on-line*. Con CaixaNegocios llegamos donde está tu negocio, en persona. Un gestor especialista irá a verte para ayudarte personalmente con las mejores herramientas de gestión, financiación y protección.

Ahora es el turno de tu negocio.



[Tú] eres la Estrella

CaixaNegocios
En persona

NRI: 1169-2015/9681

ADO



Patrocinador del Equipo
Olimpico Español



Mejor Banco del Mundo
en Innovación Tecnológica
2013 y 2014

BAI-FINACLE
GLOBAL
BANKING
INNOVATION
AWARDS™ 2014

Banco con el Espíritu más
Innovador del Mundo 2014
Mejor Innovación en
Productos y Servicios
2013 y 2014



Certificado Europeo
de Máxima Excelencia
en la Gestión

CONSUMO EL SECTOR INMOBILIARIO SE REACTIVA

LA OFERTA BANCARIA

Los bancos son los que disponen de una mayor cartera de viviendas en venta. Ofrecen descuentos y promociones de manera permanente, y condiciones ventajosas en las hipotecas.

Nota: Las condiciones de financiación están sujetas a vinculación con el banco.

BBVA VIVIENDA

BBVA

Financiación: Hasta 100% del valor. Hasta 30 años. Tipo de interés: Desde euríbor + 1,60%.
Comisión de apertura: 0%.
Promoción: Pon tu precio. Posibilidad de realizar una oferta propia al banco.
Descuentos: Más del 50%.
www.bbva.com

Servi Habitat

LA CAIXA

Financiación: Hasta 30 años; hasta 100% del valor. Tipo de interés: N. D.
Comisión de apertura: N. D.
Promoción: Me gusta el verano. Segunda residencia desde 50.000 euros.
Descuentos: Más del 50%.
www.servihabitat.com

ALTAMIRA

BANCO SANTANDER

Financiación: Hasta 40 años; hasta el 100% del valor. Tipo de interés: euríbor + 1,65%.
Comisión de apertura: 0,50%.
Promoción: Especial chalés y viviendas destacadas.
Descuentos: Más del 50%.
www.altamirainmuebles.com

HAYA REAL ESTATE

Financiación: Tipo de interés: N. D.
Comisión de apertura: N. D.
Promoción: Viviendas de obra nueva y segunda mano.
Descuentos: Más del 50%.
www.haya.es

aliseda

POPULAR

Financiación: Hasta 40 años; hasta el 100%. Tipo interés: euríbor + 1,25%, los 2 primeros años; euríbor + 1,75%, resto.
Comisión de apertura: 0,10%.
Promoción: 1.ª vivienda por menos de 100.000 €; 2.ª, por menos de 60.000 €.
Descuentos: Hasta 50%.
www.gesaliseda.es

Solvía

BANCO SABADELL

Financiación: Hasta 40 años; hasta el 100% del valor. Tipo de interés: 2,70% el primer año; euríbor + 1,70%, resto.
Comisión de apertura: 1%.
Promoción: Casas en Andorra, cerca de pista de esquí, desde 114.900 euros.
Descuentos: N. D.
www.solvía.es

VIENE DE PÁG. 2 > dades financieras con más de 31.000 pisos en venta por un valor superior a los 3.000 millones de euros.

Los bancos ofrecen condiciones ventajosas en las hipotecas de sus pisos, además de jugosas ofertas para los clientes. La mayoría tiene inmuebles con rebajas superiores al 50%. Ahora bien, a cambio de una importante vinculación, ya que la mayoría exige la contratación de ciertos productos.

«Los usuarios coinciden en solicitar rebajas sobre el precio anunciado. Estos descuentos se han ido reduciendo ligeramente en los últimos trimestres, pero aún así se pide una media del 20%», apunta Fernando Encinar.

¿Y cómo podemos asegurar que estamos haciendo una operación correcta? Sin duda, es aconsejable asesoramiento. «Los mejores precios para vivienda de segunda mano se encuentran en los profesionales inmobiliarios, y en la nueva, por norma general, en las entidades financieras, aunque ya es posible encontrar

trar promotores privados que ofrecen precios muy atractivos gracias a los bajos precios del suelo», comenta Encinar.

La reactivación del sector inmobiliario es una buena noticia para el comprador y vendedor. Pero también lo es para la economía. Entre 2007 y 2010, los peores años de la crisis, se destruyeron 1.800.000

1,8
millones de puestos de trabajo destruyó el sector inmobiliario entre los años 2007 y 2010, los peores de la crisis

puestos de trabajo relacionados con esta actividad, que apenas se han recuperado. «Somos una industria, creadores de riqueza, de empleo, y se sigue hablando desde muchos sitios de la vuelta del ladrillo. Demonizar esto es tirar piedras contra nuestro propio tejado», opina Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Célere.

LA VIVIENDA EN ESPAÑA, EN CIFRAS

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA

Variación con respecto al trimestre anterior expresada en %



STOCK DE VIVIENDA NUEVA

▲ ▼ Variación interanual (%)



NÚMERO DE TRANSACCIONES EN VIVIENDA LIBRE (COMPRAVENTA)



FUENTE: MINISTERIO DE FOMENTO / INE

PRODUCCIÓN DE CEMENTO

En miles de Tm



NÚMERO DE VIVIENDAS TERMINADAS



COMENTARIOS DE LOS LECTORES

«Los alimentos tienen más calidad»

La higiene y la conservación, puede, pero sobran muchísimos aditivos. **CONTESTARIA**

Hace años comprabas un jamón serrano y era un buen jamón. Hoy compras un ibérico y está peor que el serrano de hace 20 años, y esto se sabe. La fruta cada vez parece más de plástico, el hecho de comprar naranjas a Marruecos mientras tenemos que tirar las nuestras es una vergüenza. Y todo, por supuesto, mucho más caro. **RADAGAST EL PARDO**

La calidad de un alimento no es solo su higiene, es también su sabor, que el producto sea lo que compramos y solo eso, y que sus propiedades correspondan al producto que se compra, así como al precio. Y de todo esto, con el tiempo, solo se ha mejorado, posiblemente, en la higiene; en lo demás ha empeorado. **VERATRIS**

La gente de los pueblos vivía con salud mental hasta los 100 años. Ni te lo esperes tú vivir a esa edad sin tener la cabeza loca antes de los 80 años, porque los alimentos fabricados con productos

químicos te dejan el cerebro esponjiforme como a las vacas y te vuelves loco. **P. B.**

¿Más calidad? Seguro, con tantos productos químicos que usan para todo y la manera que tienen de engordar a los animales... Pero si nunca ha habido personas con tanta intolerancia alimenticia: harinas, leche, fruta, etc. **ANGELSLAGELI**

Estirar el depósito de gasolina

El precio del barril de Brent llegó a 60 dólares hace unos 15 días, pero ha vuelto a bajar

MIBOLSILLO
minutos

Estirar el depósito de gasolina

Contáctanos con nosotros

WEB: 20m.es/mibolsillo
@20mMiBolsillo
EMAIL: mibolsillo@20minutos.es

de nuevo con fuerza hasta los 53,62 dólares de ahora mismo. Y el precio del barril de Texas está en 43,58

dólares ahora mismo. Por tanto, el precio de la gasolina debería bajar de nuevo, y si no, son las distribuidoras que se quedan con los nuevos márgenes. Es lo de siempre, sube el petróleo e, instantáneamente, sube la gasolina. Ahora que baja de nuevo el petróleo tardará en notarse al repostar. **THE-ONE**

Ya se puede sustituir el petróleo, pero las multinacionales petrolíferas tienen bajo su poder a los gobiernos y lo impiden. Todos a pagar petróleo, cuando ya se puede sustituir. ¿Sabéis que el coche eléctrico de baterías nació a principios del siglo xx, antes que el de gasolina, pero lo quitaron de en medio para

vender petróleo? El coche eléctrico de baterías debió de convivir y evolucionar durante todo el siglo xx junto con los de gasolina, pero lo impidieron los petroleros para acumular fortuna con la complicidad de los políticos, vendidos al dinero. **PAJARRACO BLANCO**

El automóvil que sabía demasiado

La tecnología ayuda. Ahora bien, siempre está el componente humano. Ya serán los coches como los cazas, toda la información en el casco, pero será complicado que la mayoría estemos atentos a tantas cosas, no somos corredores de Fórmula 1. **THE-ONE**

**RESERVA YA TU CIRCUITO
PARA ESTE VERANO**

**HASTA UN 16%
dto. + 50€***
ADICIONALES

**AMPLIAMOS
HASTA
20 DE ABRIL**

Reserva antes del 20 de Abril y viaja todo el verano. INCLUIDO AGOSTO

PRAGA-BUDAPEST



8 días / 7 noches
Hoteles Categoría Clásico o Superior en AD y TI
730€
Visitando: Praga y Budapest

ITALIA DOLCE VITA B



8 días / 7 noches
Hoteles Categoría Clásico o Superior en AD y TI
830€
Visitando: Venecia, Florencia, Roma

PAÍSES BÁLTICOS I Y II



8 días / 7 noches
Hoteles Categoría Superior en AD y TI
930€
Visitando: Vilnius, Riga, Tallín o viceversa

TIROL Y BAVIERA I Y II



8 días / 7 noches
Hoteles Categoría Superior en TI
949€
Visitando: Munich, Tirol, Salsburgo, Lago di Garda, Milán

GRAN TOUR DE SICILIA I Y II



8 días / 7 noches
Hoteles Categoría Superior en TI
1.055€
Visitando: Palermo, Agrigento, Catania

GRAN TOUR DE CROACIA A Y B



8 días / 7 noches
Hoteles Categoría Superior en TI
1.188€
Visitando: Pula, Región de Opatija, Región de Zadar, Sibenik, Trogir y Dubrovnik

LAPONIA, ISLAS LOFOTEN, CABO NORTE Y FIORDOS



15 días / 14 noches
Hoteles Categoría Superior en TI
2.618€
Visitando: Karasjok, Cabo Norte, Tromso, Lofoten, Fauske, Mo i rana, Trondheim, Alesund, Nordfjord Region de Voss y Bergen

TURQUÍA CLÁSICA



8 días / 7 noches
Circuito 4/5* + Novotel 4* en SP
635€
Visitando: Estambul, Ankara, Capadocia, Pamukkale, Area Kusadas y Bodrum

GRECIA, ATENAS + CIRCUITO PELOPONESO DELFOS Y METEORAS



8 días / 7 noches
Hotel Apolo Categoría B + Circuito Categoría B en SP
850€
Visitando: Atenas, Olimpia, Delfos, Kalambaka

PROMOCIÓN EXCLUSIVA EN HALCONVIAJES.COM Y VIAJES ECUADOR

Y además, FINANCIACIÓN GRATIS si pagas con tu VISA Halcón / Ecuador. 10 meses sin intereses (TAE 3,36%)*

Hasta 16% de descuento + 50€* de descuento por persona, ya aplicado en los precios publicados. No aplicable a tasas y visados, ni acumulables a otros descuentos ni promociones vigentes en el momento de realizar la reserva. Valido para reservas realizadas hasta el 20 de abril, para viajar a partir del 1 de mayo hasta el 31 de octubre. Consulta condiciones. Precio por persona en habitación doble válido para determinadas salidas de Mayo a Octubre. El precio incluye: avión ida y vuelta en clase turista desde Madrid, estancia en hoteles de categoría indicada (consultar), régimen según programa, traslados, excursiones y visitas según itinerario, tasas de aeropuerto y seguro básico de viaje. Consultar itinerario detallado, fechas de salidas y condiciones de estas ofertas. No incluye: gastos de gestión (10€ por reserva). S.P. Según Programa; A.D: Alojamiento y Desayuno; T.I: Todo Incluido. PLAZAS LIMITADAS. PRECIOS DESDE.

Viajes Halcón, S.A.U. CIF A-10005310 - C.I. BIL-478 - Viajes Ecuador, S.A.U. CIF A-48028179 - C.I. BIL-536 - Otra del Anesal a Utenneja, S.L. 21.5. Utenneja (Málaga). Con tu Visa Halcón Ecuador, emitida por Bancopopular-e, podrás pagar en 10 meses (TAE 3,36%) sin intereses*. Gastos de gestión 1,25% del importe aplazado. Importe mínimo a financiar 950€. Ejemplos de 10 meses sin intereses: Importe 950€ TIN 0%, TAE 3,36%, gastos de gestión 14,25€. Primera cuota de 109,25€, nueve restantes de 95€. Importe total adeudado 964,25€. Importe 1.500€ TIN 0%, TAE 3,36%, gastos de gestión 22,50€. Primera cuota de 172,50€, nueve restantes de 150€. Importe total adeudado 1.522,50€. *Ingresos subvencionados por Halcón Viajes S.A.U. / Viajes Ecuador S.A.U.



«Será difícil volver a los precios irracionales de la burbuja inmobiliaria»

RICARDO MARTÍ FLUXÁ

Presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI)

BEATRIZ P. GALDÓN

El presidente de ACI, Ricardo Martí Fluxá, nos recibe en su despacho ubicado en el paseo de la Castellana de Madrid. Está convencido de que el sector inmobiliario español ha iniciado un proceso de recuperación consistente. La transparencia es una de sus máximas preocupaciones, y desde la asociación que preside pretende dar un mayor impulso en ese sentido al sector.

¿Cómo definiría la situación actual del sector inmobiliario?

Estamos en un momento de optimismo y esperanza. Nuestra asociación comienza su andadura al mismo tiempo que se inicia la recuperación: en 2013 hubo una tímida mejora, que fue mucho más sólida en 2014, y hemos empezado 2015 con unas expectativas realmente positivas. Al principio llegamos a pensar incluso que la recuperación era un espejismo, con dudas sobre su estabilidad, pero hoy es una realidad tangible.

¿Y con respecto a la actividad residencial?

Podemos ver un proceso muy similar. Evidentemente, no tiene la intensidad del área de oficinas, grandes superficies o centros comerciales, pero está habiendo también un proceso de crecimiento. Por ejemplo, en 2014 se cerraron operaciones por valor de 200 millones de euros, que es el triple que en 2013.

Hay expertos que vinculan la salida definitiva de la recesión con el tirón de la vivienda...

No sé si esto será exactamente así, pero está claro que la vivienda va a ser un elemento fundamental en la recuperación. El turismo tiene un peso importante en el PIB de España; es decir, esa segunda residencia del turista europeo en la costa ha sido un motor fundamental de crecimiento para

la economía en general y las inmobiliarias en particular.

¿Ha terminado el ajuste de precios en la vivienda?

Los precios han caído entre un 40 y 50%. Ahora estamos viendo, sobre todo en determinadas ciudades como Madrid, Barcelona, Bilbao o San Sebastián crecimientos claros en las valoraciones.

De cualquier modo, creo que en este sentido es más fácil hablar de tendencias; y es una realidad que hay lugares donde hay un cambio claro. No obstante, hay zonas en las que todavía puede haber margen de caída. Para esto, yo me fijaría en los sitios donde se han desarrollado infinitamente más metros cuadrados que los que realmente puede recoger el mercado.

¿Es un buen momento para comprar o vender una casa?

Es un momento muy bueno para comprar, sobre todo en algunas ciudades o barrios, pero en otros es preferible esperar para vender.

¿Qué zonas de España serían más atractivas para comprar?

Yo apostaría por las costas. En cambio, si alguien dispone de una propiedad en algún sitio importante en determinados barrios de Madrid, Barcelona, Bilbao o San Sebastián, esperaría para vender, porque creo que se pueden conseguir mejores precios.

¿Qué les diría a las personas que están esperando a que la situación vuelva a ser la de antes para vender su casa?

Transmitiría un mensaje de prudencia. Todo depende de la necesidad a la hora de vender. Será muy difícil alcanzar precios como en la plena burbuja, sobre todo porque en muchos casos estuvieron fuera de toda lógica.

¿Qué influencia están teniendo los extranjeros en la reactivación del sector?

Muy relevante. El desembarco de las socimis [sociedades de inversión inmobiliaria que cotizan en Bolsa] ha sido fundamental, y también la de los fondos, la mayor parte son estadounidenses. En 2014 se invirtieron 10.000 millones en esta industria, y más de 900 millones han sido para la actividad residencial.

¿Y cómo se ve desde fuera el mercado inmobiliario español?

AJUSTE

«Los precios de la vivienda han caído una media de entre el 40 y el 50%, y ya en algunas ciudades han empezado a repuntar»

OPORTUNIDAD

«Las costas ofrecen las mejores opciones para comprar. En Madrid, Barcelona, Bilbao y San Sebastián esperaría para vender»

PERCEPCIÓN

«Antes, los extranjeros no querían acercarse a España ni con un palo largo. Ahora tienen un gran apetito inversor»



CON DIPLOMACIA, SALUD, COMUNICACIÓN Y CULTURA

BIO Nacido en Madrid, abogado y miembro de la Carrera Diplomática Española, ha sido secretario de Estado de Seguridad y jefe de Actividades y Protocolo de la Casa del Rey. En la actualidad preside ACI, la Industria de Turbo Propulsores (ITP) y el Instituto Tomás Pascual para la nutrición y la salud. Es consejero del Grupo La Información y miembro del consejo social de la Universidad Rey Juan Carlos, entre otros organismos. Ha recibido varias condecoraciones.

La percepción ha cambiado radicalmente. Hemos pasado de años como 2011 y 2012 donde nadie se quería acercar a España ni con un palo largo, hasta el verdadero apetito inversor. Las mayores inversiones las están haciendo los fondos estadounidenses. De forma paralela se está notando cierto descenso en la parte de Latinoamérica, y está creciendo el interés de los fondos asiáticos.

¿En qué ha cambiado la crisis al sector?

Nos ha dotado de una mayor racionalidad y de voluntad para buscar transparencia; y sobre todo nos ha preparado para evitar errores del pasado.

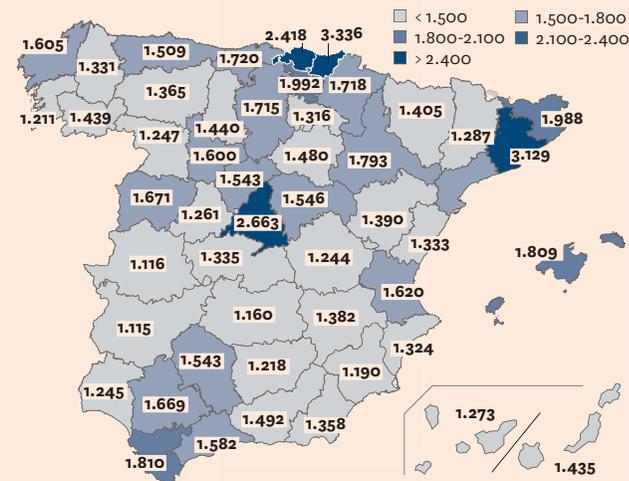
¿España sigue siendo más un país de compra de vivienda que de alquiler?

Creo que esto va cambiando poco a poco. Ya hay fondos que se dedican en exclusiva a adquirir viviendas para alquiler. Nuestra mentalidad durante muchísimos años

EL PRECIO MEDIO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

En €/m² construido. Datos de diciembre de 2014

PRECIO MEDIO EN LAS CAPITALES DE PROVINCIA



PRECIO MEDIO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



FUENTE: SOCIEDAD DE TASACIÓN

H. DE PEDRO



El presidente de ACI, Ricardo Martí Fluxa, posa en la terraza de su despacho, situado en el paseo de la Castellana de Madrid, en un momento previo a la entrevista.

JORGE PARÍS

ASESORAMIENTO

«La mayor decisión económica que hace una persona en la vida es la compra de una vivienda, y no busca asesoramiento»

ACTUALIDAD

«El precio medio de una casa se mueve ahora entre los 150.000 y 180.000 euros»

SOLUCIÓN

«De las obras paradas, algunas se recuperarán y otras se perderán para siempre»

ENSEÑANZAS

«La crisis nos ha preparado para evitar errores del pasado y ser más profesionales»

¿Cómo es el tipo medio de casa que se compra ahora?

Tradicionalmente se han vendido mucho las viviendas de uno o dos dormitorios con un cuarto de baño. Ahora predominan más las de tres dormitorios y dos cuartos de baños, con una superficie entre 90 y 110 metros cuadrados –antes estaban más entre los 80 y 90 metros cuadrados– a pesar de que cada vez las familias son más pequeñas. El precio medio se sitúa entre los 150.000 y 180.000 euros, aunque depende de la zona.

¿El ajuste de precios implica la construcción de viviendas de peor calidad?

No. Ha ocurrido todo lo contrario. En este momento, el sector de la construcción es mucho más consciente del medio ambiente y de la optimización de los recursos naturales. Se tiene más cuidado con los temas energéticos, de aislamiento, de materiales, cerramientos... Se está trabajando muchísimo en viviendas más ecológicas, más respetuosas con el medio ambiente.

¿Qué ocurrirá con la obra que lleva paralizada tiempo?

Creo que sucederá de todo; algunas se recuperarán y otras quedarán abandonadas para siempre, aunque esto pienso que será más puntual. No veo construcciones fantasma, esqueléticas repartidas por las ciudades.

¿Qué está sucediendo con la segunda residencia?

La inversión en el sector está viniendo fundamentalmente de la mano de extranjeros. Tenemos un país con grandes e interesantes posibilidades, y los precios en la costa han caído bastante. Para ellos es una situación tentadora.

Para ACI, la principal clave del sector en 2015 es la transparencia. ¿No es lo suficientemente claro en la actualidad?

Nunca nadie, ni ningún sector, es lo suficientemente

transparente. Siempre se puede dar un paso más hacia ese sentido, y estamos trabajando en ello. Tenemos que saber cuál es el número exacto de casas en venta, lo que vale realmente el metro cuadrado o las inversiones que se realizan.

Otra de las premisas es apostar por la profesionalidad para evitar el intrusismo. ¿Hay mucho?

Sí, no solo en el sector inmobiliario. Probablemente, la mayor decisión económica que alguien toma en su vida sea la de comprar su vivienda, y muchas veces no nos dejamos asesorar por un profesional. No se sabe si la inversión es buena o mala, nos movemos más bien por intuiciones. También hay que buscar consejo en la venta.

¿Es correcto el marco fiscal y legal en el que se mueve el sector?

Evidentemente están las necesidades del Estado y las del bienestar, a las que nunca debemos renunciar, pero también hay aspectos que se podrían mejorar.

¿Como cuáles?

Por ejemplo, evitar el pago de plusvalías de una vivienda que se vende después de 30 años, que puede suponer un 30 o 40% de la cantidad. Debería haber un tratamiento más generoso por parte del Estado.

¿Qué retos más inmediatos tiene el sector inmobiliario?

Seguir creciendo con la cautela del momento, construir ciudades más gratas y, por supuesto, evitar errores del pasado; en definitiva, que continúe el sentido común.

¿Y los objetivos de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias que preside?

Seguir avanzando en esa idea de transparencia y de profesionalidad. Crecer, conseguir la unificación de datos del sector e intentar convencer a la sociedad de que necesita asesoramiento para comprar, vender o alquilar una vivienda; es algo fundamental.

era la de comprar, pero las nuevas generaciones van pensando más en el alquiler, sobre todo porque tienen más idea de movilidad; es decir, antes se pensaba que el lugar donde uno entraba a trabajar por primera vez sería

el mismo de su jubilación. Ahora puedes estar en un país, al año que viene en otro, en distintas ciudades...

Los bancos han incrementado la oferta de préstamos hipotecarios, pero las exigencias son muy elevadas...

La recuperación, de momento, se está produciendo más con capital extranjero que español. Poco a poco esto irá cambiando. Es lógico que tras la crisis, los bancos tengan mayor cautela a la hora de conceder préstamos.

ENTRA EN **20minutos.es**
Y ACÉRCATE A:

TMP
TALLERES GARCÍA SOLANA E HIJOS

Bankia



Decathlon **BeBike 5W**

La megastore deportiva destaca por ofrecer productos de marca propia a precios muy ajustados. Esa idea se mantiene con esta bici de paseo que combina comodidad, garantía y un mínimo de 25 km de autonomía. **650 €**

Bultaco **Brinco**

La mítica marca de motos renace con motores eléctricos con esta espectacular bicimoto eléctrica de montaña. La Brinco cuenta con un diseño tan único como su precio y solo se fabricarán 175 unidades con componentes de altas prestaciones. **4.800 €**

Dahon **Ikon**

Los modelos plegables –hasta ocupar lo mismo que una maleta– son la especialidad de Dahon, que cuenta con este primer modelo eléctrico. Combina ruedas de pequeño diámetro muy versátiles en ciudad con una autonomía más que aceptable. **1.645 €**

Trek **Powerfly+FS5**

La reputada marca americana incorpora componentes de máxima calidad. Un motor Bosch, controles Shimano y un cuadro ligero y resistente, con doble amortiguador, firmado por la propia marca. La más deportiva de las eléctricas. **3.599 €**

Urban **Quiplan q20**

Una de las más populares de ruedas pequeñas que combina un atractivo diseño y la posibilidad de plegarse para combinar su uso con otros transportes. Cambio automático de 2 velocidades disponible en 2 versiones y 8 modelos distintos. **1.195 €**

BH **Emotion Evo 27,5**

La conocida BH se atreve con un modelo de montaña/ciudad con cuadro grande y batería integrada. Muy resistente, con amortiguadores delanteros y frenos de disco, ofrece una excelente relación de peso y autonomía. **2.325 €**

La bici pedalea con energía

El medio de transporte más popular y ecológico quiere ganar usuarios con los motores eléctricos, pero ¿qué debemos conocer de estas bicis?

JUAN CASTROMIL (CLIPSET)

El mundo del automóvil mira al futuro desde el volante de los coches eléctricos, pero no son las únicas ruedas que ven con interés estos motores. Las bicicletas eléctricas están disfrutando de sus 15 minutos de fama y además, muy probablemente, han llegado para quedarse (por economía, ecología y salud).

Lo primero que hay que saber es que las bicicletas eléctricas son bicis en todo momento, es decir, hay que pedalear. En la mayoría de los modelos (tipo *pedelec*), sin el esfuerzo de mover los pedales, el motor eléctrico no inyectará energía motriz de asistencia. Así pues, que quede claro que salvo excepciones, no son motos eléctricas con pedales, son bicis. Afortunadamente, los motores y las baterías han evolucionado mucho, y en numerosos ca-

sos pedalear ya no es sinónimo de sudar. Apenas basta con mover un poco las piernas, porque el sistema de asistencia se encarga de combinar la energía del usuario con la proporcionada por el motor.

Existen varios tipos de bicis según su diseño y componentes; de paseo, urbanas y de montaña –adicionalmente algunas también se pueden doblar para ser guardadas fácilmente en cualquier lugar–. Pero también se pueden dividir según la tecnología del motor. Unas cuentan con el motor en el eje del *pedalier* (donde los pedales), mientras otras lo sitúan en el buje de la rueda (el eje de una de las dos ruedas). Los primeros son más eficaces y fiables, ya que actúan sobre el cambio de marchas, pero requieren más mantenimiento. Los segundos, conocidos como HUB, son simples y baratos, apenas tienen manteni-

El PIVE de las bicicletas

Igual no sabías que los vehículos eléctricos tienen subvención estatal debido a que reducen la contaminación y la dependencia energética. Pero esto no solo se aplica a los coches, las bicis –si son eléctricas– también tienen los mismos derechos. Por eso conviene recordar que al comprar una eBike, se puede solicitar una subvención del plan PIMA Aire 4, que en el caso de las bicicletas eléctricas puede alcanzar hasta los 200 euros.

miento y son de fácil reparación, pero se calientan.

La batería suele ser extraíble, de forma que se puede recargar en el enchufe convencional. Según su capacidad pueden tardar entre una y cuatro horas en recargarse, y ofrece energía para entre 25 y 100 km a una velocidad máxima de 25 km/h. Estas baterías pueden durar entre 2 y 3 años con un uso normal antes de empezar a perder capacidad de carga. Como en los móviles, cuantos más amperios/hora (Ah) tenga, más rápido y más lejos llegará.

Urban Biker Sidney

Grande pero cómoda, esta bicicleta de paseo tiene un diseño clásico combinado con una batería de gran capacidad. Sencilla, elegante y asequible. Una opción popular para iniciarse aunque no seas un habitual de la bici clásica. **1.095 €**





LAS FRANQUICIAS, NEGOCIOS VETERANOS

El sector no ha parado de crecer durante la crisis. El año pasado lo hizo con fuerza: se sumaron 112 nuevas enseñas, un 10% más, abrieron 4.700 establecimientos, un 8%, y la facturación aumentó un discreto 0,5% tras una acumulación de descensos desde 2011

JUAN FERRARI

Maduras y jóvenes a la vez. Así son las enseñas franquiciadas. Jóvenes porque muchas son de nueva aparición, ya que cada vez más empresarios ven en esta forma de gestión una manera muy rápida de crecer y dar a conocer su marca. Y maduras porque son modelos ya probados que han tenido éxito, lo que ofrece garantías a emprendedores que quieren iniciar un negocio sin partir de cero.

Ir de la mano de veteranos aporta experiencia y *know how*. Sin embargo, no es ni mucho menos un bálsamo milagroso. Lo primero que se explica en el sector es que el franquiciado es un empresario y como tal asume riesgos. Puede que el negocio haya ido bien a otros franquicia-

Entidades para financiar

El crédito, motor indispensable de la franquicia, está volviendo. Así lo confirma Eduardo Abadía, director gerente de AEF, y Susana Ortega, de la consultora Barbadillo y Asociados. Pero la mejor muestra es que entidades como Caja-mar o Banco Sabadell acuden a Expofranquicia a ofrecer sus fórmulas de financiación ajustadas a los franquiciados. Bankia también apuesta por ellos.

6.774

empleos netos se crearon por las franquicias el año pasado, hasta sumar un total de 248.914 personas empleadas

dos, pero el neófito debe hacer bien las cosas.

Precauciones aparte, la franquicia se impone con fuerza como atestiguan los distintos informes sobre el sector. El de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) apunta que por primera vez desde 2011 todos los parámetros crecieron el pasado año. Aumentaron en 112 las enseñas que ofertan su negocio en franquicia, hasta 1.199, un 10% más. Lo que no significa que todas lo consigan, pues muchas tienen uno o ningún socio.

También creció el número de establecimientos abiertos, no necesariamente de las nuevas marcas, sino por crecimiento de las implantadas. En 2014 el número de locales operativos aumentó en 4.738, un 8% respecto a 2013. En total, 63.869 frente a

INVERSIÓN MEDIA POR FRANQUICIA

El precio varía en función de los metros. No incluye precio del local.

	INVERSIÓN MEDIA (€)	CANO N MEDIO (€)	MEDIA LOCAL (m²)	TOTAL SECTOR (m²)
Accesorios moda y joyas	47.691	9.333	46	215.253
Calzado-complementos	56.100	9.617	58	58.299
Joyería-bisutería	52.753	9.620	29	14.764
Ópticas y sol	88.324	15.250	62	44.930
Agencias viajes	11.362	7.150	30	263.689
Alimentación	41.765	8.227	91	1.066.815
Carnicerías	61.400	2.000	132	63.060
Congelados	59.999	4.502	98	6.280
Delicatessen y gourmet	46.372	9.650	56	7.065
Fruterías	36.750	3.000	73	11.170
Golosinas	42.189	7.225	47	2.225
Supermercados	29.038	6.550	228	166.000
Automóvil	44.263	12.208	122	252.230
Autolavados	40.302	13.000	152	57.460
Recambios	56.375	7.300	75	31.250
Reparación rápida	50.817	10.577	130	31.080
Cafeterías, heladerías y pequeños locales	74.599	10.968	55	218.916
Cafeterías	100.501	13.619	90	44.565
Heladerías	66.220	8.820	29	23.499

SIGUE EN PÁG. II >

59.131 de un año antes. Lo que implica que se abrieron más de las que cerraron, pues el dato de mortandad no aparece en el informe de AEF.

Lo que no ha subido con tanto ímpetu es la facturación del sector, apenas medio punto. Ya es algo, pues desde hace dos años ha venido descendiendo. Por último, creció un 2,8% el número de personas que viven de negocios franquiciados. En total 248.914 trabajadores, 6.774 más.

Eduardo Abadía, director gerente de la AEF, achaca el aumento de aperturas a dos hechos claves: «La mejora de la economía que se empezó a notar a finales de 2013 y al lento pero sostenido regreso de las entidades bancarias a la que debe ser su actividad principal, el crédito».

Es difícil montar un negocio si no se tie- SIGUE EN PÁG. II >



Lizarrán nació inspirada en el tapeo del norte de España.

ARCHIVO

VIENE DE PÁG. 1 > ne financiación exterior. Según un estudio del perfil medio del franquiciado en España de la consultora Barbadillo, el potencial económico medio de un emprendedor para poner en marcha su franquicia es de 45.000 euros, aunque la inversión media, que se contrajo un 15%, se sitúa en 85.000 euros. Muchos jóvenes acuden a sus padres, pero la mayoría precisa la ayuda de un banco. «Hemos contemplado el pasado año un incremento de las entidades dispuestas a prestar», dice Susana Ortega, de Barbadillo.

Ayuda a los franquiciados

Pablo Gutiérrez, gerente de Mundo Franquicia, explica que los franquiciadores tienen acuerdos con entidades para ayudar a las personas interesadas en sumarse a la enseña. Pero, recelan del franquiciado que no aporte capital. «Los franquiciadores no quieren gente que se limite a poner el dinero y no se involucre en la gestión. Buscan una persona con dotes de liderazgo y de gestión de equipos, perfil comercial para la captación y trato con el cliente, aunque también con capacidad económica suficiente». Según Gutiérrez, el ideal es que el franquiciado «se financie en un 50% con capital propio y otro 50% con crédito».

Aunque la capacidad financiera es una condición excluyente, no es la más decisiva. El perfil debe encajar no solo en el tipo de negocio, también en la filosofía de la marca. E incluso en la manera de empresario, algo que no tiene todo el mundo.

Por eso, a la hora de tomar una decisión es preciso superar muchos filtros. También autofiltros. «Los franquiciadores deben analizar bien al candidato, y viceversa. Tomarse su tiempo, pues no son buenas las decisiones en caliente» y añade que el principal problema de la franquicia en España es que no se hace una buena selección. «Especialmente importante es para los empresarios que se adentran en la franquicia para crecer. Los primeros so-

55%
crecieron en 2014 los establecimientos de administración de fincas, la actividad con más tirón

cios son fundamentales, por lo que deben ser prudentes con la elección de sus franquiciados», dice Gutiérrez.

También a la inversa. Nuria Arriola, responsable de la Asociación Española de Desarrollo y Defensa del Franquiciado (Aedaf), insiste en que muchos franquiciados se quedan por el camino. Recomendación que no se asuma como válido todo lo que expone el franquiciador. Conviene analizar muy bien el sector donde se quiere actuar y las enseñanzas presentes. Pero sobre todo recomienda acudir a otros franquiciados. «Hoy por hoy existen muchos chats de franquiciados y no se puede adoptar una decisión sin conocer su versión», dice. Y, por supuesto, mantiene las puertas abiertas de la

asociación a toda persona que busca asesoramiento.

Enseña consolidada o en crecimiento: difícil dilema. Pablo Gutiérrez no cree que haya fórmula infalible, pues las marcas más desconocidas tienen un riesgo mayor, pero por contra, más posibilidades de crecimiento y por tanto de rentabilidad. Nuria Arriola es algo más tajante. «Muchos empresarios montan un negocio, les va bien, y al año ya están ofreciendo franquicias». Cree que los negocios deben estar más rodados, tanto en el tiempo como en el espacio. Puede haber sido un buen año, pero luego languidece, además la fórmula adecuada para aquí puede no encajar allá. «Se supone que la franquicia debe dar la seguridad de ser un negocio probado. Para aventurarse, no hace falta pagar al franquiciador», sentencia.

El papel de internet

Arriola también advierte del papel que está jugando internet frente al comercio tradicional, en el que se concentra el mundo de la franquicia. Algo que debe ser analizado por los futuros inversores.

Respecto a negocios en auge, los diez que más crecieron en 2014 en establecimientos (porcentaje) fueron administración de fincas (55%), servicios a empresas (49%), panaderías, pastelerías (37%), centros de ocio (33%), joyería y bisutería (30%), moda nupcial (23%), belleza, estética (21%), hostelería, cafeterías (17%), oficina, papelería, librería (16%) y enseñanza, formación (14%). Fotografía fue la que más cayó.

VIENE DE PÁG. 1	INVERSIÓN MEDIA (€)	CANON MEDIO (€)	MEDIA LOCAL (m²)	TOTAL SECTOR (m²)
Panadería-pastelería	88.239	8.376	91	70.945
Yogurterías	34.841	7.80	23	6.070
Casa y mobiliario	914.672	12.707	203	479.905
Mobiliario	2.480.275	14.552	328	208.140
Sofás	20.250	9.000	275	26.250
Textil-hogar decoración	47.749	12.908	118	59.425
Cervecerías-tapas	114.742	15.630	108	172.996
Cuidado personal	37.124	6.355	42	194.709
Estética y salud	67.212	10.851	104	478.033
Adelgazamiento	66.596	12.500	41	5.735
Centros de bronceado	95.900	18.000	65	2.790
Centros de uñas	31.913	5.583	31	4.746
Centros médicos	72.000	12.800	83	1.230
Clínicas dentales	152.118	20.390	109	74.240
Depilaciones y fotodepilación	42.125	7.380	50	3.925
Estética y belleza	46.453	9.086	57	76.089
Gimnasios y spa	125.96	14.803	316	122.454
Peluquerías	73.680	9.112	81	53.760
Salud clínicas	85.500	11.562	88	1.175
Formación y consultoría	31.246	11.883	74	257.022
Academias de idiomas	73.169	9.492	138	14.150
Asesoría-consultoría	23.181	12.046	42	23.455
Educación Infantil	38.733	13.000	95	13.012
Enseñanza-formación	47.691	3.556	108	86.875
Legal y abogados	75.000	-----	60	8.400
RRHH, empleo, trabajo temp.	13.000	10.000	40	40
Franquicias en traspaso	64.909	7.000	----	0
Hostelería y rest. temática	138.764	19.087	134	568.805
Bocadillerías	192.500	24.375	120	26.300
Comida sana	200.105	36.000	300	13.200
Fast food-quick service	92.978	16.053	109	69.884
Hamburgueserías	330.000	15.000	225	80.775
Pizzas	151.374	17.483	154	12.362
Restaurantes	146.974	21.000	140	23.830
Restaurantes temáticos	229.433	22.855	195	254.200
Varios hostelería	88.392	10.281	70	20.714
Mensajería-transporte	48.921	19.000	60	154.300
Moda infantil	41.728	10.263	74	208.220
Moda íntima	51.980	7.250	62	108.605
Moda ropa	49.014	8.723	88	1.344.800
Moda hombre	32.796	7.668	83	226.240
Moda joven	59.551	11.684	92	541.695
Moda mujer	55.903	7.971	107	531.965
Moda novias	79.250	20.000	95	1.130
Inmobiliarios/financieros	26.657	16.722	43	210.288
Administración de fincas y agencias inmobiliarias	29.015	17.990	45	63.480
Servicios financieros	29.994	21.000	44	103.185
Servicios a domicilio	22.509	10.044	40	10.340
Servicios a empresas	31.294	9.730	35	13.473
Prestaciones a empresas	18.349	14.664	39	7.170
Vending	17.040	6.000	19	2.133
Servicios especializados	15.937	9.217	170	345.973
Agencia matrimonial	15.500	12.500	50	5.400
Climatización	45.400	10.500	40	6.890
Limpieza y mantenimiento	19.813	10.828	50	11.110
Ocio	88.121	12.600	1.084	124.230
Videoclubes	24.438	2.000	21	74.235
Tecnología y oficina	23.140	8.160	39	213.873
Fotografía	33.378	10.833	38	20.440
Informática, internet, telec.	22.215	7.167	36	62.513
Oficina, papelería, rotulación	46.636	11.345	67	53.497
Reciclaje	29.869	12.475	28	16.160
Tiendas especializadas	39.491	10.159	98	340.995
Compraventa segunda mano	90.000	21.500	315	30.385
Deportes	49.661	7.416	82	51.870
Ferretería, droguería	50.620	14.438	140	46.340
Tiendas animales y mascotas	42.499	12.605	64	5.573
Tiendas eróticas	19.286	3.400	34	620
Tiendas regalo-fiesta-juguetes	50.473	9.227	68	77.770
Tintorerías, lavanderías y arreglos	41.938	5.790	37	68.635
Arreglos	32.507	4.333	30	8.540
Lavanderías	39.240	3.169.592	38	2.435
Tintorerías	62.182	11.450	50	38.060

FUENTE: CONSULTORA INFOFRANQUICIA

«Hay interés creciente de las entidades financieras»

MARÍA VALCARCE

Directora de Expo Franquicia

¿Aumenta el interés por las franquicias en España?

Desde Expofranquicia [del 23 al 25 de abril en Ifema Madrid] detectamos un interés creciente. Cada vez contamos con más enseñanzas, mayor amplitud sectorial y más inversores. Este año llegaremos a las 500 marcas. **¿El visitante tiene un conocimiento previo?**

La mayoría tiene claro el concepto y viene a la feria a elegir la enseña que mejor responda a sus objetivos.



BIO Economista, lleva en Ifema desde 1988, donde entra como directora comercial de diversos certámenes.

¿Llegan para invertir o solo para informarse?

Más del 70% declara que viene a invertir.

¿Cuánto dinero están dispuestos a invertir?

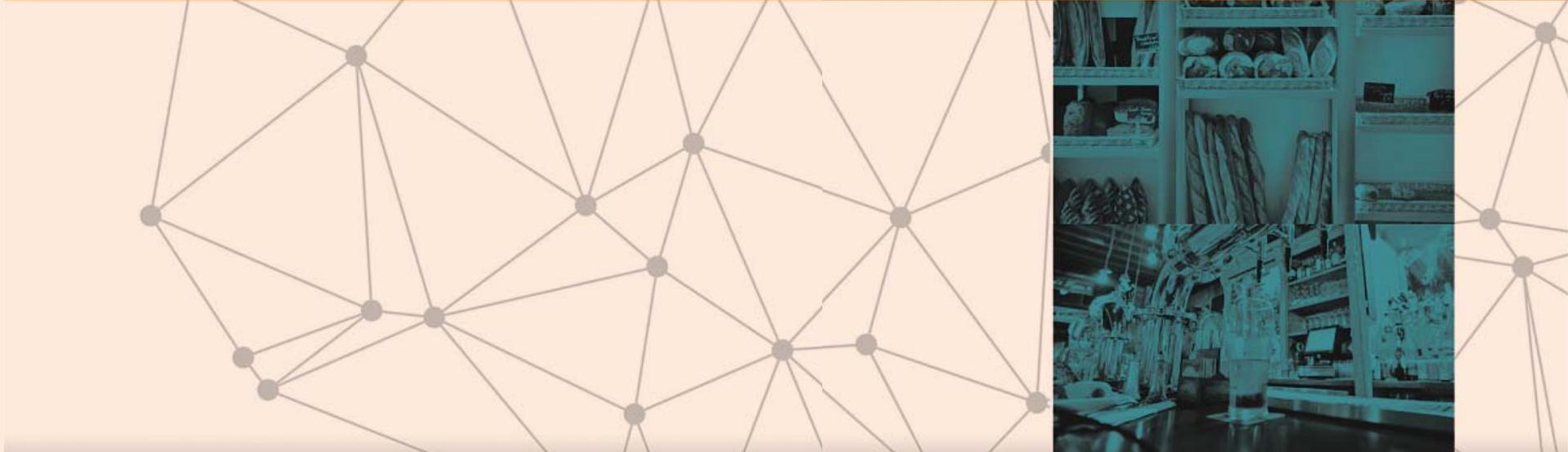
Un 35% de los visitantes buscan franquicias de menos de 30.000 euros; el 30%, entre 30.000 y 60.000; el 18%, entre 60.000 y 120.000; el 7%, de 120.000 a 180.000; el 6%, de 180.000 a 300.000, y el 4%, más de 300.000.

¿Tienen experiencia empresarial previa?

Un 31% son autónomos; un 28%, empleados por cuenta ajena, y un 18%, parados. Pero un 23% son empresarios franquiciadores o franquiciados.

¿Notan interés por las entidades financieras?

Sí. Hay un interés creciente. Este año tendremos entre los expositores al Banco de Sabadell y a Cajamar, entidades que prestan especial atención a la franquicia. **J.F.**



En el inicio y en el desarrollo de su actividad.
Para el día a día de su negocio
o bien si está pensando en su futuro.
Para todo lo que necesite su franquicia.

Aquí estamos nosotros, a su lado.



UN OCÉANO DE SECTORES Y ENSEÑAS

El abanico de ofertas para un emprendedor que opte por la franquicia es amplio. La consultora Infofranquicia establece 25 sectores de actividad y 107 subsectores en los que se puede optar por esta fórmula. Según la Asociación Española de Franquiciadores, hay casi 1.200 marcas donde elegir

HOSTELERÍA



Grupo Vips. Uno de los grupos de restauración más conocidos en España, con 336 establecimientos implantados. Franquicia tres de sus marcas: Ginos, con 12 franquicias y una inversión mínima de 325.000 euros; Vips, con 11 franquicias y una inversión mínima de 450.000 euros, y la Vips Smart, con 9 franquicias y 300.000 euros de inversión. Contrato por un mínimo de 15 años y un canon de entrada de 25.000 o 30.000 euros.

► **Creación empresa** Más de 40 años ► **Inversión mínima** A partir de 300.000 euros ► **Contacto** www.grupo-vips.com/franquicias



Lizarran. Perteneciente al Grupo Comes, que explota otras marcas como Cantina Mariachi o Pasta City. Lizarran nace en Sitges inspirado en el tapeo del norte de España. Cuenta con 4 establecimientos propios y 185 franquicias. Contrato mínimo de 10 años, canon de entrada entre 30.000 y 35.000 euros y un local entre 90 y 225 metros cuadrados que exigirá una inversión en decoración entre 50.000 y 170.000 euros. Lizarran ha sido nombrada Best Franchisee of the World 2014.

► **Creación empresa** 1988 ► **Inversión mínima** Desde 50.000 euros ► **Contacto** <http://www.lizarran.es/informacion-de-franquicias/> o 900 102 869



100 Montaditos. Con 263 restaurantes abiertos, es la marca más emblemática del Grupo Restalia, que explota también Cervecería La Sureña, con algo más de un centenar. En total, el grupo tiene unos 500 locales abiertos en 9 países aunque de capital netamente español. La filosofía de Restalia es generar enseñanzas con tirón, pero nunca gestionar locales en propiedad, por lo que todos son franquicias. Realizan



Caprabo pertenece a la corporación Mondragón.

ARCHIVO

zan eventos de presentación de su marca por toda la geografía española. El primer local se abrió en Islantilla (Huelva).

► **Creación empresa** 2000 ► **Inversión mínima** Sin información ► **Contacto** <http://www.gruporestalia.com/franquicias-rentables-sureña/>



Mercado Provenzal. Cadena de cervecerías que se autocalifica de *low cost*. «Un producto de alta calidad, conveniente de primeras marcas, montados y tapas gourmet a precios *low cost*» es su lema. Los locales, de unos 50 metros cuadrados y en calles transitadas, cobran la caña de cerveza a 0,40 euros; los refrescos, a 0,60 euros; los montados, a 0,50 euros, y las tapas gourmet, a 0,90 euros. Desde sus orígenes sevillanos, donde tienen varios locales abiertos, cuentan con 56 franquicias y 5 establecimientos propios.

► **Creación empresa** sin fecha ► **Inversión mínima** 50.000 euros ► **Contacto** <http://www.mercadoprovenzal.com/abre-tu-provenzal/>



Guinness Official Irish Pub. Cuenta con 215 locales abiertos por España. La marca es propiedad del grupo Casual Beer&Food, que explota en régimen de franquicias 9 enseñanzas en total. Junto a la marca de sabor irlandés tiene Cervecerías Gambirinus, Cervecerías Cruz Blanca o Varadero Taberna Marinera. Más de 400 locales en toda España. Para las irlandesas, se precisa un local mínimo de 150 metros cuadrados, en una localidad de al menos 40.000 habitantes y la inversión mínima es de 80.000 euros.

► **Creación empresa** 1993 ► **Inversión mínima** 1.200 euros metro cuadrado ► **Contacto** <http://www.beerandfood.es/franquicias-ensenas/official-irish-pub>

ALIMENTACIÓN



Llaollao (yogures). Las cadenas de yogures helados han sido uno de los subsec-

tores de mayor crecimiento en estos años. Junto con LLaollao, Smooy es otra de las enseñanzas más implantadas en España (109 franquicias y 2 propios). Pero hay más, como Danone (23 franquicias) o Baobio (12). LLaollao nace en Murcia hace 6 años y ya cuenta con 175 establecimientos, 100 en España.

► **Creación empresa** 2009 ► **Inversión mínima** 63.000 euros ► **Contacto** <http://www.laollaooweb.com/es/franquicia>



Enrique Tomás (jamones). Los establecimientos de Enrique Tomás son centros de *delicatessen*. Con el jamón y los embutidos como atractivo, venden también vinos, cavas, quesos y otros artículos de charcutería en todo tipo de formatos y envases. Además de la tienda, los locales cuentan con una zona de barra para degustación. Se precisa un local de 60 metros cuadrados. Disponen de 33 franquicias y 19 establecimientos propios.

► **Creación empresa** 1982 (2010 franquicias) ► **Inversión mínima** 80.000 euros

► **Contacto** <https://www.enriquetomas.com/empresa/es/franquicias/>



Granier (panadería y bollería). Como las yogurterías, las panaderías son otro de los negocios que han crecido con fuerza en estos años. Muchas son las opciones para los emprendedores interesados. Granier es una de las más implantadas en España, con más de 250 establecimientos abiertos entre propios y franquicias, incluido Londres o Miami. Local de 60 a 120 metros cuadrados y 3 metros de fachada. Tienda y cafetería.

► **Creación empresa** 2009 ► **Inversión mínima** Sin datos ► **Contacto** <http://www.pansgranier.com/franquicias-panaderias/franquicias-panaderias-cafeterias-granier>



La Casa de los Quesos. Amplia gama de referencias: entre 150 y 200 variedades de quesos nacionales o internacionales a disposición de los franquiciados que no se

pueden adquirir en grandes superficies. Tienda mixta que combina la degustación en el establecimiento con la compra. En estos casos, el local debe tener un mínimo de metros para la ubicación del mobiliario, así como algunas especificaciones sanitarias básicas. Ausencia de canon anual y *royalties* mensuales.

► **Creación empresa** Sin fecha precisa ► **Inversión mínima** Sin datos ► **Contacto** <http://lacasadelosquesos.com/franquicias-quesos>



Vinalium (bebidas). La enseñanza dispone de un surtido de más de 2.000 referencias. Entre ellas, lo más destacado del panorama vitivinícola español, así como una selección de vinos y destilados internacionales, aunque también hay otros productos como aceites o cervezas. Cuenta con 6 establecimientos propios y 33 franquicias repartidas por Cataluña. Se precisa un local de al menos 45 metros cuadrados y 25.000 euros.

► **Creación empresa** Sin precisar ► **Inversión mínima** 25.000 euros ► **Contacto** <http://www.vinalium.com/regalosdeempres>

COMERCIO



Caprabo-Eroski. El grupo comercial perteneciente a la corporación Mondragón dispone de las cadenas Eroski City y Caprabo para franquiciar. La primera cuenta con 1.640 establecimientos franquiciados y más de 500 propios. La red de Caprabo a su vez está formada por 2.348 puntos de venta. De ellos, 481 son propios (262 están en Cataluña). El local requerido ronda los 250 metros cuadrados.

► **Creación empresa** 1969 ► **Inversión mínima** 200.000 euros ► **Contacto** <http://www.eroski.es/franquicias> o en el número 902 540 340



Dia. La cadena española tiene vocación internacional al

estar presente en 5 países, además de España, con más de 7.000 establecimientos, 2.700 en franquicia. El grupo permite una doble modalidad de entrada: primera, en la que la inversión corre a cuenta del franquiciado, que es el propietario, y segunda, el socio gestiona un establecimiento propiedad de la cadena pero hace frente al coste del *stock* inicial, entre 80.000 y 110.000 euros.

► **Creación empresa** 1979 ► **Inversión mínima** 60.000 euros ► **Contacto** <http://franquicia.dia.es/>



Carrefour Express. Aunque son supermercados de proximidad, mantienen los criterios y la esencia de la marca Carrefour adaptados a superficies reducidas a partir de 100 metros cuadrados de sala de ventas hasta 600 metros. 16.000 establecimientos repartidos por 34 países, la mitad franquicias. La inversión mínima ronda los 50.000 euros para local de 100 metros cuadrados.

► **Creación empresa** Franquicias desde 1985 ► **Inversión mínima** 500 euros metro cuadrado ► **Contacto** <http://www.carrefour.es/franquicias-carrefour-express> o 902 103 285



Condis/Distop. Más de la mitad de los supermercados de la cadena son establecimientos franquiciados bajo la enseña Condis o Distop. En España disponen de 400 establecimientos, 215 franquicias. Requiere un local de 350 metros cuadrados, lo que eleva la inversión a 350.000 euros.

► **Creación empresa** 1961 ► **Inversión mínima** 1.000 euros metro cuadrado ► **Contacto** https://www.condis.es/in-de_x_cast.php?url=sistema_franquicias



Charter/Consum. La cadena de supermercados cuenta con 648 tiendas repartidas por España, de las que 168 son franquicias bajo la marca Charter. Requiere un local entre 200 y 600 metros cuadrados con una inversión mínima de 120.000 euros. Según el volumen de facturación del supermercado, se garantiza al franquiciado un *rappel* trimestral más un premio de fidelidad anual si se alcanzan ciertos niveles de ventas.

► **Creación empresa** 1975 ► **Inversión mínima** 600 euros metro cuadrado ► **Contacto** <http://www.consum.es/f-tu-mejor-opcion> o 961 974 067

SERVICIOS AL HOGAR



Cocinas Schmidt. Fabricante francés de cocinas con 4 fábricas propias y medio millar de establecimientos. En España están presentes con 39 franquiciados y ningún establecimiento propio. Precisa un local de 300 metros cuadrados. No cobra derecho de entrada, *royalty* ni canon publicitario.

► **Creación empresa** 1934 ► **Inversión mínima** 250.000 euros ► **Contacto** <http://www.abrirunatiendaschmidt.es> o 916 514 335



Mi Casa (mobiliario y decoración). Muchas son las marcas dedicadas al mobiliario, decoración o textil del hogar en el mercado. Mi Casa tiene 12 establecimientos propios y 43 franquiciados en España. El local requiere estar ubicado a pie de una calle comercial, con abundante paso de gente, y disponer de una fachada con un escaparate mínimo de 4 me-



Tienda de cocinas en la localidad de Alcalá de Henares.

ARCHIVO

tros de longitud. La dimensión del local debe superar los 90 metros cuadrados para reunir las diferentes secciones.

► **Creación empresa** 1994 ► **Inversión mínima** 60.000 euros ► **Contacto** <http://www.tiendasmicasa.com/>



Noctalia-Flex (colchones). La franquiciadora no ofrece información de sus condiciones. Cuenta con 74 locales propios y 17 franquicias.

Según consultores de franquicias, exige una inversión de 45.000 euros más 15.000 de canon de entrada y un local de 150 metros cuadrados.

► **Creación empresa** 2000 ► **Inversión mínima** 45.000 euros ► **Contacto** <http://www.noctalia.com/> (sin información en su web sobre franquicias)



Terraminium (administración de fincas). Es uno de los sectores con mayor crecimiento en número de franquiciados el pasado año. Han pasado de 6 a 8 enseñas en 2014. Terraminium es una de las mayores, con 2 establecimientos propios y 63 franquiciados. En principio no es necesario estar colegiado aunque es una cuestión que genera polémica. Ofrece *software* especializado y proveedores más baratos merced al volumen.

► **Creación empresa** 1995 ► **Inversión mínima** 18.000 euros ► **Contacto** <http://www.terraminium.com/unetenosotro/franquicia> o 902 106 122



Alfa Inmobiliaria. El negocio inmobiliario ha sido uno de los más casti-

Financiación

Para tu coche

Préstamo Auto

Desde

170€ /MES

Disfruta de un préstamo de hasta 60.000 € y hasta 8 años de plazo. Consulta condiciones en tu sucursal o en bancopopular.es

bancopopular.es

Popular

Con paso firme

Cuota 169,99 €. Condiciones aplicables a préstamos de más de 12.025 € hasta 60.000 €, plazo máximo 8 años. Cuota calculada para un TIN del 8% TAE 9,06%, para un préstamo de 12.025 € a 8 años, importe total adeudado 16.619,97 €. Comisión de apertura: 1,75% y gastos de Estudio: 90,15 €.

La concesión del riesgo estará sujeta a los habituales análisis de riesgo de la entidad. Oferta válida hasta el 30/06/2015

EXTRA FRANQUICIAS

VIENE DE PÁG. V > gados por la crisis, pero uno de los que está creciendo con más fuerza, lo que explica la profusión de nuevas agencias. Alfa cuenta con 108 en España, todas franquicias, con una red internacional en México (61) y presencia en otros 5 países. La inversión ronda los 3.000 euros y es preciso un local de unos 30 metros cuadrados.

► Creación empresa 1997 ► Inversión mínima 3.000 euros ► Contacto <http://www.alfainmo.com/franquiciarse.do> o 915 191 319

MODA Y COMPLEMENTOS



Cuplé Fabricante de zapatos y complementos para mujer de Alicante cuenta con un centenar de tiendas por toda España, 72 en franquicias. Diseño y fabricación de todos los modelos de calzado, ropa y complementos de cada temporada bajo altos niveles de calidad en su confección y sus acabados. Respecto a las tiendas, cada una se adapta a cada emplazamiento, así como el producto a los gustos locales.

► Creación empresa 1987 ► Inversión mínima 50.000 euros ► Contacto <http://www.cuple.com/shop/es/franquicias>



Swarovski (joyería). La enseña austriaca, famosa por sus creaciones en cristal fino y alta bisutería, dispone de casi 1.100 tiendas en todo el mundo. En España, 65 propias y 41 franquicias. Para acceder a una franquicia se precisa un local a partir de 45 metros cuadrados preferentemente en un centro comercial de una población de al menos 70.000 habitantes.

► Creación empresa 1895 ► Inversión mínima 125.000 euros ► Contacto Sin información de franquicia en su web



Alain Afflelou (óptica). La cadena de óptica de origen francés está implantada en tres continentes con más de 1.200 tiendas, 286 en España, 210 bajo régimen de franquicia. Apoyado por una fuerte presencia publicitaria, su oferta *tchin-tchin* de un segundo par de gafas por un euro se ha hecho famoso. El local mínimo es de 80 metros cuadrados, aunque lo ideal son 120 en una calle o centro comercial con una fachada de 6 metros de longitud en



La oferta de un segundo par de gafas por solo un euro ha hecho famosa a la óptica de origen francés.

J.P.

una población de 25.000 o más habitantes.

► Creación empresa 1979 ► Inversión mínima sin datos ► Contacto <http://www.alainafflelouoptico.es/informacion-corporativa/franquicias/>



Grupo Reprepol (moda infantil). Las tiendas de moda infantil son junto con las de ropa femenina las más abundantes, lo que explica que haya censadas 34 cadenas en España. Una de las más extendidas es el Grupo Reprepol, en realidad un mayorista con diversas marcas de zapatos y ropa hasta 14 años. Ofrece al franquiciado la doble fórmula de abrir una tienda con identidad totalmente personalizada y monomarca o una multi-marca donde vender las distintas enseñas que comercializa el grupo. 290 tiendas.

► Creación empresa 2003 ► Inversión mínima 25.000 euros ► Contacto <http://www.gruporeprepol.eu/montamos-tienda.html>

ADOLFO DOMINGUEZ

Adolfo Domínguez. Aunque el grupo textil de origen gallego que cotiza en Bolsa no pasa por sus mejores momentos –el año pasado cerró establecimientos–, está entre las cadenas con más franquicias de España. Dispone de 127 establecimientos pro-

pios y otros 204 franquiciados, además de casi 300 *corners* de gestión directa, lo que la convierte en una marca muy conocida en España. Para montar una tienda se precisa un local de 150 metros cuadrados, lo que eleva la inversión a 108.000 euros como mínimo.

► Creación empresa 1970 ► Inversión mínima 720 euros metro cuadrado ► Contacto Sin información de franquicia en su web

SALUD Y GIMNASIOS



Brooklyn Fitboxing. Centrado en la práctica de *fitboxing* –el atractivo de esta modalidad de ejercicio reside en su potencial para quemar calorías: hasta 1.000 por hora–, Brooklyn Fitboxing fomenta la creación de nuevos gimnasios, formando a los franquiciados para la gestión y a los monitores para enseñar el *fitboxing* (sin contacto físico). El canon inicial es de 12.000 euros. Ya se han implantado 14 en toda España. No obstante, también instala *corners* en gimnasios ya existentes donde poder practicar esta modalidad de ejercicio.

► Creación empresa sin fecha ► Inversión mínima 20.000 euros ► Contacto <http://www.brooklynfitboxing.com/franquicias.html>



Dental Company. Con una red de 45 franquicias y 9 consultorios propios, la cadena está implantada en Andalucía, de donde es oriunda, Extremadura y Ciudad Real. Su estrategia es llegar donde otros no ven mercado, en poblaciones entre 12.000 y 30.000 habitantes. No exige ser dentista para gestionar una clínica que necesita un local de 90 metros cuadrados. Canon de entrada de 18.000 euros más 500 euros mensuales por publicidad y un 3,5% de la facturación en concepto de *royalty*.

► Creación empresa 2007 ► Inversión mínima 120.000 euros ► Contacto http://dentalcompany.es/Company#crece_con_nosotros



Curves. Se trata de la mayor cadena de gimnasios femeninos, con un sistema de entrenamiento en 30 minutos, exclusivo para mujeres, con máquinas ideadas especialmente. En España hay 165 centros. Se precisa un local de 170 metros cuadrados no necesariamente en una zona de máxima afluencia, cuyo alquiler no pase de 2.000 euros mensuales en una población de más de 20.000 habitantes. La web dispone de un buscador de ubicaciones libres.

► Creación empresa 1992 ► Inversión mínima 45.500 euros ► Contacto <http://www.curveseurope.com/precio-franquicia-curves/>



Young Body (balnearios urbanos). Con distintas marcas para franquicias (gimnasios y otros centros profesionales), los balnearios son la última franquicia del grupo asturiano. Dispone en total de 28. El balneario urbano precisa un local de 75 metros cuadrados en una población de más de 20.000 habitantes. El coste es de 9.000 euros de canon inicial y 510 al mes por *royalty*, más 240 por publicidad.

► Creación empresa 1997 ► Inversión mínima 80.000 euros ► Contacto <http://www.infofranquicias.com/fd-386/franquicias/Young-Body-Balnearios-Urbanos.aspx>

BELLEZA Y COSMÉTICA



Equivalenza. Marca líder en su sector de perfume y aroma *low cost* con 750 tiendas en 35 países de Europa, América y África. De ellas, 600 se han abierto en los últimos dos años. Según la empresa, la clave de su éxito reside en sus buenos pro-

ductos, con creaciones propias de alta calidad. A diferencia de las franquicias al uso, no cobra ni canon inicial ni *royalties*. Funciona a través de un contrato de licencia. Locales de 40 a 60 metros cuadrados en centros y calles comerciales.

► Creación empresa 2011 ► Inversión mínima 20.000 euros ► Contacto <http://www.equivalenza.com/es/franquicia/>

Jean Louis David

Jean Louis David (peluquería). Cadena con medio siglo de vida en Francia y 20 años en España donde dispone de 18 salones propios y 90 franquicias. En todo el mundo suma 850. Precisa un local de 50 metros cuadrados.

► Creación empresa 1965 ► Inversión mínima 50.000 euros ► Contacto <http://www.jeanlouisdavid.com.es/unete-al-equipo/convertirte-en-franquicia/>



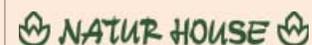
Biothecare (depilación láser). Se trata de una cadena de estética pensada para todo el segmento de población y un servicio integral. Es un modelo basado en una pequeña inversión. Nacido en Miami, tiene 3 centros propios y 87 franquicias en España. El requisito es un local de 45 metros cuadrados.

► Creación empresa 1990 ► Inversión mínima 18.500 euros ► Contacto <http://www.biothecareestetika.com/es/franquicia/>



Nails4us. Dedicada al cuidado de las uñas, la cadena de origen portugués usa la técnica de la aplicación de uñas de gel ofreciendo una amplia variedad de productos y servicios. Espacios exclusivos en locales de 15 metros cuadrados.

► Creación empresa 2006 (España) ► Inversión mínima 36.000 euros ► Contacto <http://www.nails4us.com/es/franquicia.php>



Natur House (nutrición y dietética). El negocio se basa en un método propio que combina la venta de complementos alimenticios con el asesoramiento y seguimiento personalizado gratuito. 2.000 centros en 26 países, la mayoría en España. Local de 30 metros cuadrados en poblaciones de más de 20.000 habitantes.

► Creación empresa 1986 ► Inversión mínima 10.000 euros ► Contacto sin información de franquicias en su web

Dale la vuelta a tu futuro

Y abre la puerta a una oportunidad
inmejorable de emprender
tu propio negocio

Una **inversión segura** con todas las garantías
de entrar a formar parte del **grupo Carrefour**.
Una ocasión única de dirigir tu propio
supermercado cerca de tus clientes,
con una amplia gama de servicios
bajo el respaldo de una marca consolidada
y reconocida en el mercado.

Si dispones o buscas un local de 100 a 600 m²
(Express) o de 800 a 2000 m² (Market)
ya puedes entrar a formar parte de este gran
proyecto para emprendedores.

**Empieza a vivir el éxito
haciéndote franquiciado
de Express o Market**

Abierto



Para más información, dirígete a:

Departamento de Franquicias.
C/Campezo, 16. Madrid. 902 103 285
www.carrefour.es/franquicias
franquicia_supermercado@carrefour.com



VIENE DE PÁG. VI >

**SERVICIOS
A EMPRESAS**



Mail Boxes. Servicios de envíos, comunicación y diseño gráfico surgido en EE UU y presente en todo el mundo con 1.450 franquicias. De ellas, 191 son españolas. Según la empresa, todavía quedan 200 localizaciones libres en España para montar una franquicia. El local debe rondar los 50 metros cuadrados en una población mínima de 15.000 habitantes. Se exige un derecho de entrada de 24.000 euros con un *royalty* del 6%.

► **Creación empresa** 1980 ► **Inversión mínima** 55.000 euros ► **Contacto** <http://franquiciamailboxes.com/>



Vodafone. La mayoría de las operadoras telefónicas usan la franquicia como fórmula para crecer. Sin embargo, no ofrecen información de cómo abrir una en sus páginas web, por lo que hay que informarse a través de los muchos consultores de franquicias disponibles en España. En el caso de Vodafone, hay 75 tiendas propias en España y 160 franquicias.

► **Creación empresa** 1994 ► **Inversión mínima** 45.000 euros ► **Contacto** Sin información de franquicias en su web

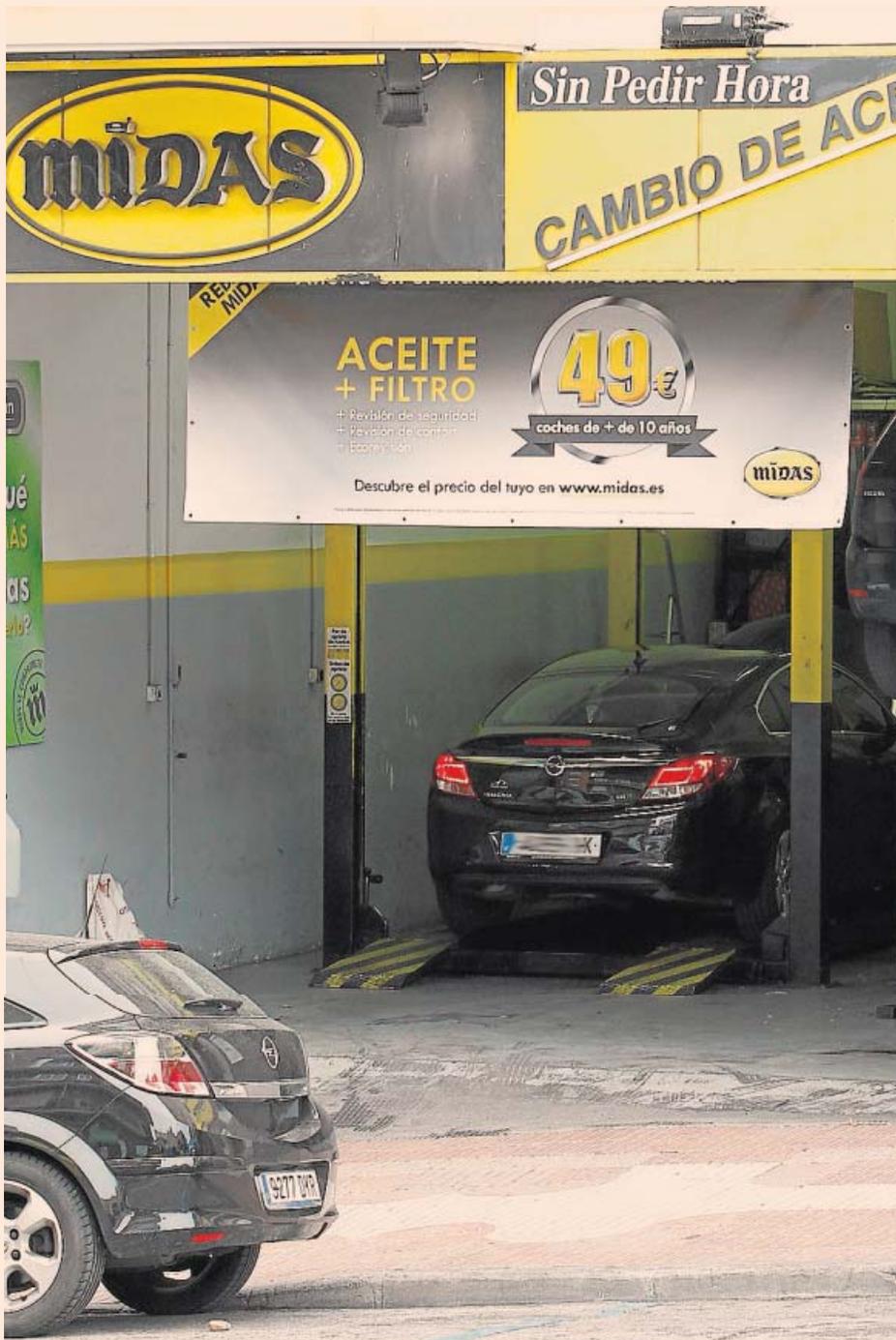


PCBox. Los servicios y materiales de informática son de los sectores con más crecimiento. PCBox es una cadena que aglutina 130 tiendas en España (47 propias y el resto bajo franquicia) dedicadas a la venta de componentes informáticos, productos y servicios tecnológicos a usuarios avanzados en este sector. Se constituye como una empresa del sector de la distribución que trabaja con dos marcas blancas. Se precisa un local de 70 metros cuadrados en una población que supere los 20.000 habitantes.

► **Creación empresa** 1994 ► **Inversión mínima** 20.000 euros ► **Contacto** <https://www.pcbox.com/franquicias>



House Coffee. El *vending*, o la distribución de máquinas de alimentos, tiene entidad propia y hay varias enseñas especializadas. House Coffee es una de ellas (no confundir con Coffee House, una fran-



Esta cadena de reparación rápida acaba de ofrecer coche de sustitución.

quicia de cafeterías). Dedicada a máquinas de café, agua y refrescos. Cuenta con 4 establecimientos propios y 60 franquicias. Sin embargo, no precisa local, pues no tiene venta directa, limitándose a abastecer y mantener las máquinas instaladas principalmente en empresas.

► **Creación empresa** sin fecha ► **Inversión mínima** 21.000 euros ► **Contacto** <http://www.house-coffee.es/index.php?page=hazte-distribuidor> o el número 913 699 168



MRW. De capital totalmente español, es la marca de transporte urgente para envíos nacionales e internacionales con mayor implantación en nuestro país, más de 1.300 franquicias y 61 plataformas logísticas en Andorra, España, Gibraltar, Portugal y Ve-

nezuela. Precisa de un local de 32 metros cuadrados y la inversión varía según la zona entre 30.000 y 300.000 euros.

► **Creación empresa** 1977 ► **Inversión mínima** 30.000 euros ► **Contacto** http://www.mrw.es/oficina_transporte urgente/MRW_solicitud_franquicia.asp

AUTOMOCIÓN



Midas. La cadena de reparación rápida nació en EE UU en 1956 y en los años 70 saltó a Europa. En España dispone de 140 locales, 85% en franquicia. Tres son las vías para entrar: abrir una franquicia de cero, adquirir el negocio a un franquiciado que quiera salirse o la conversión de un taller existente. Con una premisa de

innovación constante, la cadena acaba de ofrecer coches de sustitución.

► **Creación empresa** 1988 (España) ► **Inversión mínima** 150.000 euros ► **Contacto** <http://www.franquiciamidass.es/>



Ralarsa (cristales). Especialistas en reparación y sustitución de lunas de automóvil, es la primera cadena con más de 150 talleres en España (la mayoría franquicias). El local precisa al menos de 150 metros cuadrados, aunque recomienda como ideal llegar a los 250. Debe estar situado en una población (o zona de influencia) de 50.000 habitantes en calles con tráfico.

► **Creación empresa** 1978 ► **Inversión mínima** 60.000 euros ► **Contacto** <http://www.ralarsa.com/es/franquicias-perfil> o en el número 937 848 484



La Ballena Azul. Líderes en el lavado de vehículos a presión, con 4.000 centros en todo el mundo, dispone de una amplia gama de servicios que se adaptan a las necesidades de cada cliente. Tienen más de 100 centros distribuidos por toda España. Los centros requieren tan solo un mantenimiento de una hora al día y pueden funcionar sin personal las 24 horas. Cada pista de lavado tiene una capacidad para 1.600 vehículos al mes.

► **Creación empresa** 1980 ► **Inversión mínima** Sin datos ► **Contacto** <http://www.laballenaazul.es/old/la%20ballena/franquicia.html>



Motorrad (motos). Cadena de franquicias española del mercado de la motocicleta, sus accesorios y consumibles y el equipamiento para el motorista. La red cuenta con 17 franquicias. La inversión depende del tipo de negocio (tienda, taller o ambas). Se realiza un traje a medida en función del perfil del emprendedor. Local a partir de 100 metros cuadrados.

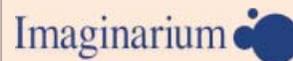
► **Creación empresa** 1991 ► **Inversión mínima** 50.000 euros ► **Contacto** www.motorrad.es/abre-una-franquicia/



Carson (venta de vehículos). Dedicada a la venta de automóviles nuevos (20 marcas), seminuevos o kilómetros cero y a la prestación de servicios complementarios, como financiación, ampliación de garantías, seguros, asistencia en carretera. Tienen un local en propiedad y 14 en franquicia. 28.000 euros de canon y 15% de *royalties*.

► **Creación empresa** 2005 ► **Inversión mínima** 60.000 euros ► **Contacto** <http://www.infofranquicias.com/fd-1164/franquicias/Carson.aspx>

VIAJE-OCJO-EDUCACIÓN



Imaginarium (juguetes). Dedicada al sector infantil, se caracteriza por ser pionera en desarrollar el concepto del juego educativo ligado a la magia y a la imaginación. De origen aragonés, esta implantado en 28 países europeos y americanos. Ofrecen productos originales y propios. El local requerido debe medir 200 metros cuadra-

dos y 3 metros de alto, en localidades de 70.000 habitantes con un escaparate de 5 metros de ancho y 3 de alto. La inversión depende del tamaño de la tienda. En España hay 180 establecimientos propios y 230 franquicias.

► **Creación empresa** 1992 ► **Inversión mínima** 142.000 euros ► **Contacto** <http://www.imaginarium.es/franquicias-modalidades-24656.htm>



Barceló Viajes. El grupo Barceló, uno de los más grandes del mundo, opera más de 140 hoteles en 17 países y dispone de una red de 400 agencias de viajes en 22 países, aunque la mayoría están en España (208 en propiedad y 111 franquicias). Local de 50 metros cuadrados en una localidad con al menos 10.000 habitantes. 18.000 euros de canon inicial y *royalty* de un 2-3%, con un contrato mínimo de 10 años.

► **Creación empresa** 1935 (1997 franquicias) ► **Inversión mínima** 30.000 euros ► **Contacto** <http://www.barceloviajes.com/ofertas/franquicias/franquicias.jsp>



Click Viaja. Red de más de 110 agencias de viajes en toda España (solo 2 propias) integrada en un grupo turístico con más de 1.200 agencias. Su negocio se centra en un desarrollo tecnológico muy potente, lo que facilita ofrecer mejores ofertas. Detrás está Click Desarrollos Turísticos, que se encarga de proveer de viajes a las agencias asociadas. Con un fuerte componente de venta *online*, se requiere un pequeño local de 25 metros cuadrados, por lo que la inversión inicial se minimiza.

► **Creación empresa** 2008 ► **Inversión mínima** 5.000 euros ► **Contacto** <http://www.clickviaja.com/franquicias>



Helen Doron Educational (inglés infantil y juvenil). Multinacional que desde el año 1985 ofrece exclusivos programas de aprendizaje y materiales educativos para bebés, niños y adolescentes hasta 18 años. Presente en España desde 1997, cuenta con 5 academias propias y 80 franquicias. Requiere un local de 80 metros cuadrados en una población de al menos 25.000 habitantes. Contrato por 4 años prorrogables.

► **Creación empresa** 1985 ► **Inversión mínima** 14.000 euros ► **Contacto** <http://www.helendoron.es/franquicias>

Este producto se autodestruirá..

La industria lo niega, pero las cosas no duran como antes... Es la obsolescencia programada y el consumidor está indefenso tras los 2 años de garantía. Lo mejor, informarse al comprar



La Unión Europea ha elaborado una directiva para obligar a reutilizar aparatos que son altamente contaminantes.

GTRES

J. F.

Es un clásico entre los abuelos: «Las cosas ya no duran lo que antes»... Pero es cierto. Detrás hay toda una filosofía de producción meramente mercantilista según la cual el negocio está en vender, vender y vender. El orgullo de los ingenieros por fabricar productos eternos ha cedido a la presión del departamento de marketing de crear nuevos productos que dejen fuera de mercado en pocos años a sus predecesores. El fenómeno se ha denominado obsolescencia programada y han surgido voces contra él.

La industria lo niega, pero está demostrado que los artículos, especialmente los que tienen componentes electrónicos con chips, están activados para empezar a dar problemas pasado cierto tiempo. Han sido diseñados y fabricados bajo esta premisa. Un fabricante de componentes de automoción, que prefiere no ser citado, reconoce que fabrican dos tipos de piezas diferentes: una para montar en los coches nuevos y una segunda para recambios. La primera dura el doble de tiempo que la segunda. Tan dife-

La UE quiere regularlo

Exigir a los fabricantes que sus productos puedan ser reparados no es suficiente. El Comité Económico y Social de la UE, que agrupa consumidores, sindicatos, pero también empresarios, ha pedido a la Comisión Europea que regule la obsolescencia programada para conseguir productos más duraderos. La industria responde que eso supondrá precios más elevados y se pregunta si se exigiría también a productos de China.

2%

es el índice de reutilización; es decir, de productos que puedan ser reparados cuando se les da ya por muertos

rentes son que se hacen en fábricas distintas.

En su defensa alega que la segunda es más barata y que no precisa ser tan duradera. «Un coche se utiliza entre ocho y diez años. Pasado el plazo, digamos que se rom-

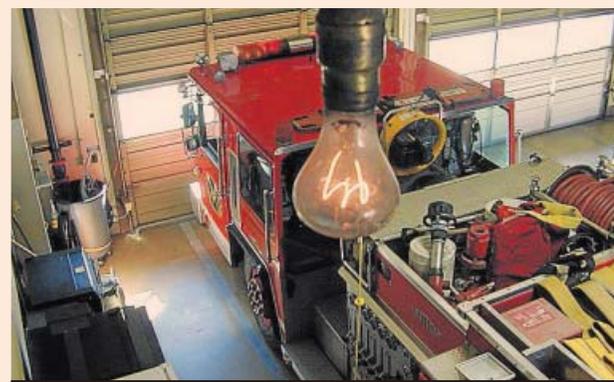
pe el alternador, una pieza cara. El dueño no quiere gastarse mucho dinero, pues calcula que el coche lo tendrá como mucho un par de años más», explica. ¿Para qué montar entonces la pieza original fabricada para durar ocho años?, se pregunta este fabricante. Mejor una de menos calidad y más barata que aguantará lo suficiente.

Derecho a elegir

Y así en todos los productos eléctricos y electrónicos. Pero la gente tiene derecho a elegir cuándo quiere cambiar de producto, o al menos así lo cree un grupo de ingenieros que ha creado el Movimiento Sin Obsolescencia Programada (SOP). Incluso fabrican una bombilla como las de antes, irrompible, que ningún fabricante ni tienda quiere vender.

¿Hay alguna defensa legal contra esta praxis empresarial? Óscar Burgos, de SOP, es tajante: no. La ley de los consumidores establece que los productos nuevos tienen una garantía de 2 años. Pasado este tiempo ya se pueden romper sin que se pueda reclamar al fabricante. «Las lavadoras en la antigua RDA estaban ga-

¿SABÍAS QUE... las primeras bombillas eran irrompibles, como demuestra la que todavía sigue funcionando, después de 110 años, en el Parque de Bomberos de Livermore (California)? ... Una leyenda urbana cuenta que en un vagón de la línea 1 de Metro de Madrid que estuvo en funcionamiento hasta bien entrado los setenta quedaba una bombilla original de 1919? ... Los fabricantes Osram, Philips



Bombilla de 110 años. Parque de Bomberos en California (Livermore).

y General Electric formaron en 1924 un cartel, conocido como Phoebus, para pactar que las bombillas durasen menos tiempo? ... Hay máquinas de coser antiguas, algunas con más de 100 años, que aún funcionan? Su precio puede rondar los 300 euros según modelo y antigüedad.

rantizadas por 25 años, pero la UE marca 2 años y 6 meses de asistencia técnica en domicilio», explica este ingeniero.

Está demostrado que repararlos es casi tan caro como comprar otro. Además, el técnico no siempre puede, pues los aparatos traen piezas enteras, estancas, que hay que sustituir al completo y deben llevarse el electrodoméstico al taller. Pérdida de tiempo y dinero.

La dificultad de la reparación es la otra pata que cierra el círculo. Se rompen antes y son muy complicados de reparar. Burgos declara que ya lo asumimos cuando compramos un producto más barato: «Si se rompe a los 2 años, me compro otro por este precio». Pero en SOP creen en el derecho a elegir productos de calidad que no den problemas.

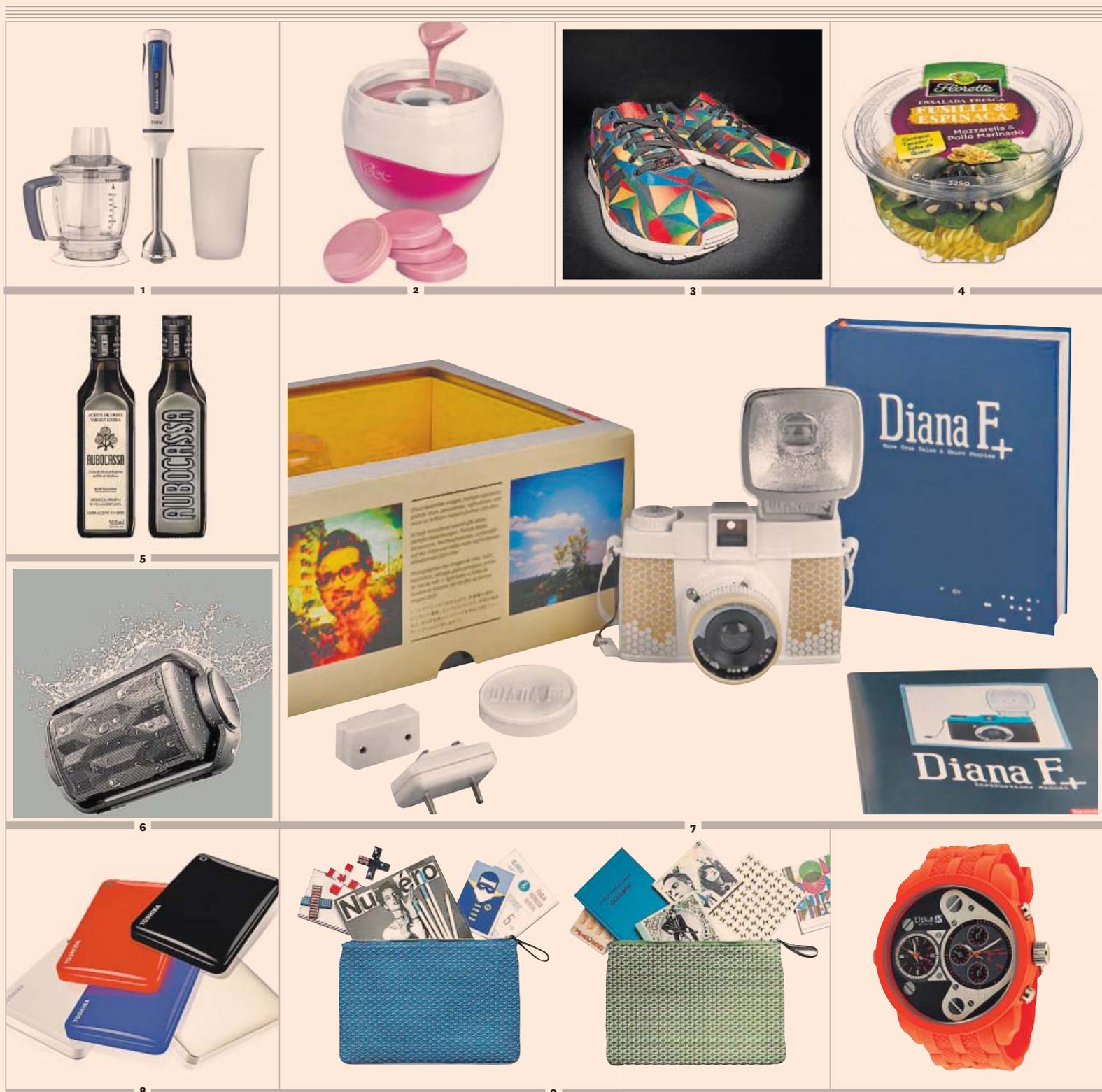
Hecho contrastado

Laura Rubio es la gerente de Aeres, una asociación que agrupa a ONG que quieren dar trabajo a colectivos marginados reparando esos electrodomésticos, grandes y pequeños, que terminan en el desguace porque no sale a cuenta repararlos.

La obsolescencia programada no es una quimera, es un hecho contrastado. Tanto que las autoridades comunitarias han tomado medidas, eso sí tímidas, elaborando una directiva que obliga a reciclar todos estos desechos contaminantes. Entre las medidas han exigido a los fabricantes que estos productos puedan ser, no solo reciclados, sino reutilizados enteros. Es decir, que puedan ser reparados a un precio razonable.

En España la directiva ha sido traspuesta en un Real Decreto el pasado mes de febrero y ahora la Administración está explicando al sector cómo hay que aplicarla, pues hay gran desconcierto, según explica Rubio. Aeres denuncia la poca ambición de la norma española, que solo exige que puedan ser reutilizados un 2-3% de los productos que se habían dado por muertos. «Nosotros hemos demostrado que podemos recuperar al menos un 5% de aparatos que la gente nos trae para reparar», aclara.

Óscar Rubio dice que la mejor –y única– manera de combatir la obsolescencia programada es una buena información antes de comprar. «No todos los aparatos son iguales», y considera que las diferencias en el precio son una buena manera de distinguir lo bueno de lo malo: «Ahora, ante la crisis y las críticas, algunas empresas se están apuntando a la durabilidad como reclamo comercial».



lámbrico con conexión Bluetooth: el *Philips Shoqbox Mini (BT2200)*. Un modelo resistente al agua que presenta mejoras técnicas respecto a modelos anteriores, aguantando chorros de agua potentes o caídas al agua, ya que además flota. Un genial complemento para la próxima temporada de piscina y playa. www.philips.es

7 FOTOGRAFÍA. Una nueva cámara de la popular marca **Lomography** aúna diseño y denuncia social con el modelo *DIANA F+ Honeycomb*, que reivindica el importante papel de las abejas en la supervivencia del entorno y denuncia su masiva desaparición. Esta cámara analógica de formato medio, que combina colores claros y pastel perfectos para esta temporada, incluye *flash* y es totalmente compatible con otros accesorios de la *Diana F+*, como pueden ser los filtros de colores. www.lomography.es

8 DISCO EXTERNO. Cambio **Connect II** forma parte de la nueva gama de discos duros externos de **Toshiba**, con discos de 2,5" y 3 TB. Este modelo incorpora utilidades *software* para facilitar el acceso remoto y realizar copias de seguridad, lo que permite a los usuarios guardar, almacenar y organizar todos sus contenidos en un mismo lugar de manera sencilla. Ofrece además 10 GB de almacenamiento extra en la nube. www.toshiba.es

9 ESTUCHE. Realizados en piel de vacuno y cosidos a mano, los portadocumentos del diseñador chileno instalado en Barcelona, **Jaime Beriestain**, llevan serigrafiado el motivo geométrico de su *Concept Store* en negro, naranja, azul o dos tonos de verde. Un complemento fabricado en España perfecto para transportar documentos *DI-N44* u ordenadores *MacBook Air*. www.beriestain.com

10 RELOJ. **LISKA** presenta sus nuevas colecciones de relojes, con modelos de caucho y esferas redondas, en tonalidades flúor y tierra. Relojes con tecnología resistente al agua 5ATM, que se convertirán en el accesorio ideal de esta temporada para que puedas ir siempre a la moda. www.liskajoyas.com

¿Quieres ver tus productos en esta página?



Envíanos tu nota, acompañada del material gráfico a: centrocomercial@2ominutos.es

CENTRO COMERCIAL

Nuevos productos y servicios que las marcas lanzan al mercado del gran consumo

CÉSAR DEZFULI

Nuestro centro comercial viene cargadito de novedades que se adaptan a todas las necesidades y gustos. Desde zapatillas de diseño exclusivo a un práctico altavoz resistente al agua.

1 COCINA. La nueva *Bapi 900 Plus Inox* de **Taurus** es una batidora-picadora que incluye un accesorio especial: una jarra picadora. Este accesorio

va unido al cuerpo de la batidora, y hace que funcione exactamente igual y con las mismas prestaciones que una batidora de vaso. Su motor de máxima potencia, con 900 W, 20 velocidades y una cuchilla de alto rendimiento con doble efecto te permitirán picar hielos, hacer cócteles y batidos de frutas e incluso pulverizar azúcar. www.taurus-home.com

2 ESTÉTICA. **Veet** presenta su nuevo kit de depilación *Veet Spawax*, un completo

conjunto preparado para la depilación en casa con cera caliente sin bandas. En él se incluye un dispositivo eléctrico, una espátula y 6 discos de cera sin bandas de 25 gramos cada una, con fragancia de lirios púrpura y azúcar de higo. Una combinación perfecta para que tus piernas luzcan perfectamente hidratadas, depiladas y tonificadas, que además dejará un relajante aroma tras la depilación. www.veet.es

3 ZAPATILLAS. **Foot Locker** presenta las zapatillas con más personalidad de esta primavera, las **Adidas ZX Flux**, un modelo de venta exclusiva en sus tiendas. Destacan por su colorido estampado de prismas de alta defi-

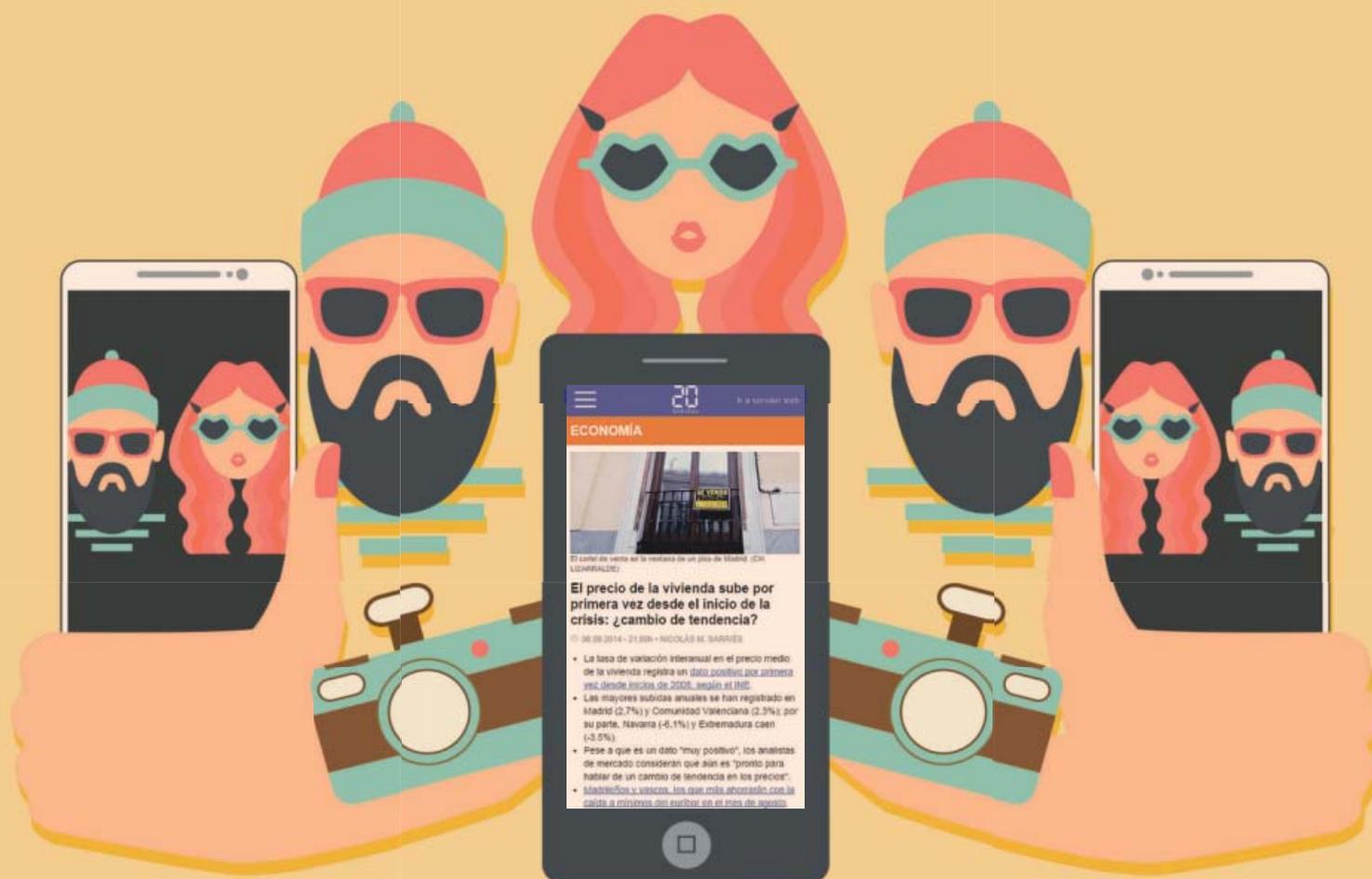
nición, pero además unen historia e innovación en su diseño, basado en las clásicas *ZX* de *running*. Incorporan una técnica de superagarrar gracias a su suela de goma y a un peso ultraligero. www.adidas.es

4 ENSALADAS. **Florette** presenta la primera ensalada que combina mar y tierra: la *Ensalada Completa Marinera*, un complemento alimenticio excelente para esta temporada. Este nuevo sabor incluye una base de ensalada *Vega*, con escarolas variadas y zanahoria, tomates cherry y maíz, además de salsa tártara y barritas de surimi *Krissia*, que le dan un sabor único. www.florette.es

5 ACEITE. Sale al mercado la nueva cosecha de aceite **Aubocassa** y su nuevo formato con un tapón mucho más seguro y adaptado a la normativa vigente, que no permite rellenar la botella. Se presenta además un nuevo envase de 250 ml, que se suma a la botella ya existente de 500 ml. La nueva cosecha de este aceite 100% arbequina elaborado en Manacor (Mallorca) se recolectó en noviembre con un resultado muy bueno y con una producción de 48.000 botellas que destaca por su calidad. www.aubocassa.com

6 ALTAVOZ. **Philips** aprovecha el buen tiempo para traer a nuestro país su nuevo minialtavoz portátil ina-

SI PIENSAS QUE EL MÓVIL SOLO SIRVE
para hacerte selfies,
ES QUE TODAVÍA NO CONOCES NUESTRA
NUEVA VERSIÓN WEB PARA MÓVIL



AHORA, ESTAR AL DÍA DE TODO ES POSIBLE ACCEDIENDO DESDE EL NAVEGADOR DE TU SMARTPHONE A LA NUEVA VERSIÓN DE 20MINUTOS.ES PARA MÓVILES. Descubre su nuevo **diseño mucho más intuitivo y rápido.** Infórmate con nuestros **vídeos** y galerías de **imágenes**, y comparte todo lo que quieras de una forma más sencilla.

INVERSIÓN Y AHORRO Tendencias, oportunidades, recomendaciones...

EVOLUCIÓN DEL IBEX 35

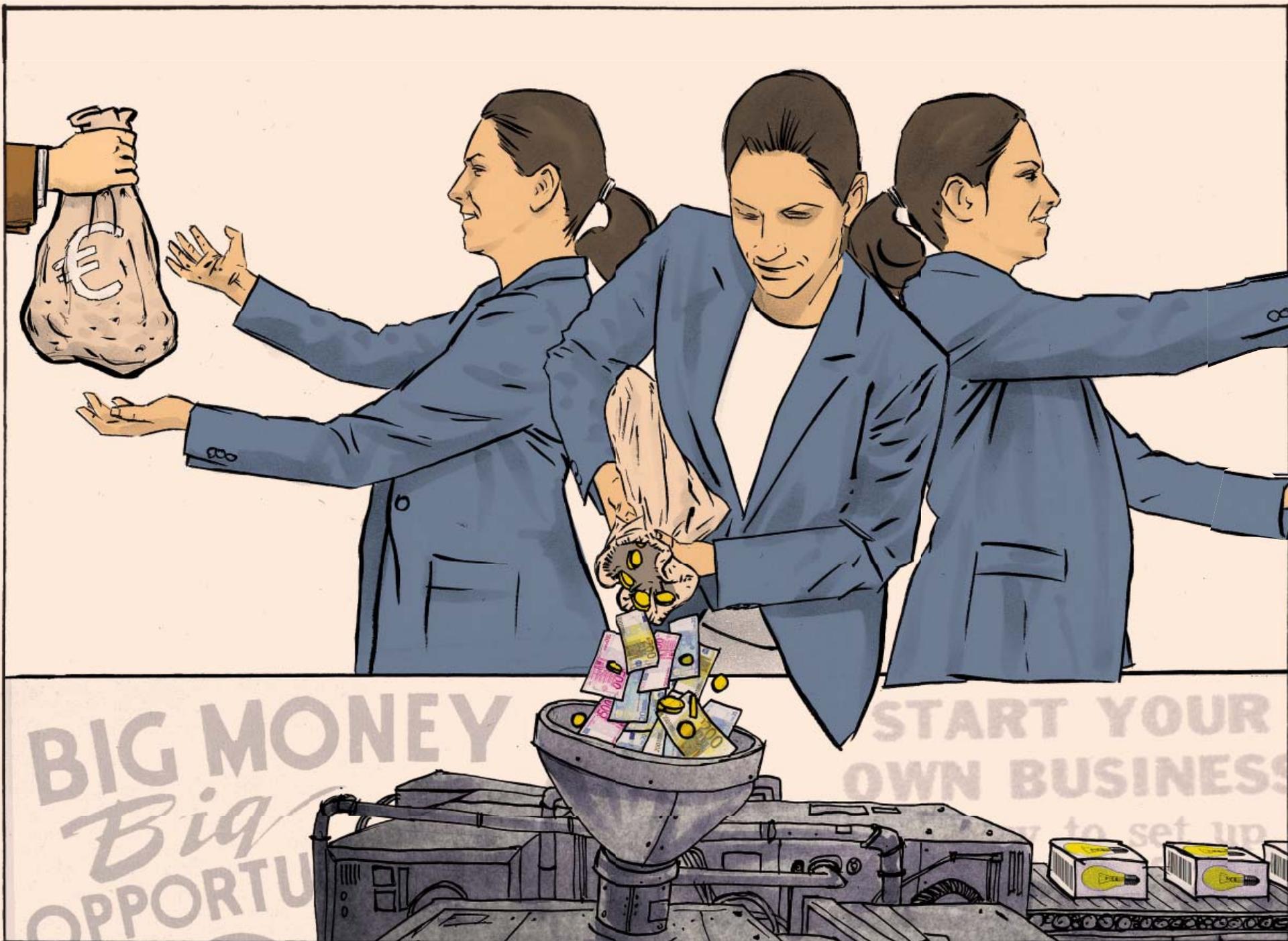
EN EL MES DE MARZO el selectivo español repuntó un 3%, situándose en los 11.521,10 puntos. Con esto, el IBEX 35 ha registrado un muy buen comienzo de año, con una subida trimestral del 12,07%, un dato que no se repetía desde el periodo julio-septiembre de 2013.



LAS QUE MÁS SUBEN... ... Y LAS QUE MÁS BAJAN

Variación mensual y precio de la acción (desde el 2/03 hasta el 31/03 de 2015). Fuente: BME Market Data

Empresa	Variación mensual	Precio de la acción	Empresa	Variación mensual	Precio de la acción
Indra	14,81%	10,93 €	Arcel.Mittal	-10,10%	8,79 €
Abengoa	11,29%	3,38 €	Obr.H.Lain	-7,51%	19,83 €
Gamesa	11,04%	11,76 €	B. Sabadell	-7,17%	2,27 €
B. Popular	10,79%	4,55 €	Telefónica	-4,57%	13,26 €
Grifols	10,27%	39,98 €	Abertis	-3,52%	16,83 €
Amadeus	8,44%	39,96 €	Sacyr	-3,27%	3,90 €
Mapfre	8,28%	3,39 €	Gas Natural	-3,15%	20,91 €



Préstamos sin pasar por la banca

El 'crowdlending' es un modo diferente de financiación. Prestamistas y prestatarios se ponen en contacto a través de internet

FRANCISCO ROUCO

Internet vuelve a reducir el número de intermediarios; ahora, los bancos. El *crowdlending* permite encontrar financiación para personas o empresas, sin pasar por un banco, una entidad financiera o la financiación pública.

El *crowdlending* (en inglés: *crowd*, multitud; *lending*, préstamo) pone en contacto, a través de una plataforma web, a inversores particulares con personas y empresas que solicitan un préstamo. Este modelo de financiación alternativa lleva

activo en el Reino Unido y Estados Unidos desde principios de esta década, pero en España es todavía un mercado por explotar. No existen datos oficiales sobre el dinero prestado a través de estas plataformas en España, pero el sector lo calcula en torno a los 20 millones de euros durante el pasado 2014. Cifra discreta si se compara con los más de 2.000 millones de euros en préstamos del Reino Unido, los 5.000 millones de Lending Club, la principal compañía estadounidense del sector, o los 8.000 millones de Creditease, el gigante

20
millones de euros se prestaron en 2014 en España a través del *crowdlending*, lejos de los 2.000 millones en el Reino Unido

chino que cumple este año su tercer aniversario.

No contar con los bancos simplifica pedir y dar dinero, tanto en el caso de personas (P2P, o *peer to peer*) como en los préstamos para compañías (P2C, o *peer to company*), la modalidad más extendida.

A cambio de esta simplificación, la plataforma se lleva una comisión.

El proceso es sencillo: 1) La persona o la empresa que necesita dinero contacta con la plataforma de *crowdlending*, define el préstamo que quiere y facilita el estado de sus cuentas; 2) La plataforma analiza la solvencia del prestatario y califica el riesgo; 3) Si la plataforma aprueba el préstamo, se publica el proyecto para que los inversores decidan si quieren prestar su dinero. En algunas plataformas, como ArboRibus o Grow.ly, el interés que ofrece el prestatario se modi-

EMPRESAS DE 'CROWDLENDING' EN ESPAÑA

El *crowdlending* en España, ya se trate de préstamos entre particulares (P2P) o a empresas (P2C), es un sector naciente. Las compañías que se reparten el mercado se dividen entre las de origen español y las franquicias que llegan desde el centro de Europa.

comunitae

COMUNITAE: Primera en España. Tramita préstamos tanto a personas como a empresas y también realiza *factoring* (descuentos de pagarés).
Año de fundación: 2009
Proyectos financiados: 3.219
Cantidad financiada: 16.893.000
Número de inversores: 4.200

Arboribus
Conectando empresas e inversores

ARBORIBUS: Ofrece financiación para empresas. Cuando el préstamo es aprobado, el inversor decide qué interés quiere por el préstamo a través de una subasta.
Año de fundación: 2012
Proyectos financiados: 51
Cantidad financiada: 1.810.000
Número de inversores: 2.500

Lendico

LENDICO: Solo particulares. Acaba de anunciar que no ofrecerá más préstamos en España porque la calidad de las solicitudes se quedó por debajo de las expectativas.
Año de fundación: 2014 (España)
Proyectos financiados: Sin datos
Cantidad financiada: Sin datos
Número de inversores: Sin datos

zencap

ZENCAP: De origen germano, está presente en Alemania, Holanda y España. Tramita préstamos de inversores particulares a empresas (P2C) y se anuncia en televisión.
Año de fundación: 2014
Proyectos financiados: 71
Cantidad financiada: 403.000
Número de inversores: 300

LoanBook
CAPITAL

LOANBOOK: Además de una plataforma de *crowdlending* entre particulares y empresas, ofrece asesoría en materia de préstamos y otras formas de crédito a pymes.
Año de fundación: 2013
Proyectos financiados: 103
Cantidad financiada: 3.029.000
Número de inversores: 221

CROWD2B
People for real economy

CROWD2B: *Crowdlending* P2C. Aunque en su web aparecen datos sobre su actividad, como proyectos financiados o número de inversores, la compañía dice estar inactiva.
Año de fundación: 2014
Proyectos financiados: Inactiva
Cantidad financiada: Inactiva
Número de inversores: Inactiva

GROW*LY

GROW.LY: Plataforma que ofrece préstamos a empresas y autónomos. El interés del préstamo es fijado por el inversor, que lo decide a través de una subasta.
Año de fundación: 2014
Proyectos financiados: 21
Cantidad financiada: 503.440
Número de inversores: 600

ECrowd!
Your capital at work

ECROWD!: Plataforma que canaliza préstamos de particulares a empresas (P2C). Los proyectos a financiar suelen estar relacionados con la energía y la sostenibilidad.
Año de fundación: 2014
Proyectos financiados: 3
Cantidad financiada: 75.000
Número de inversores: 350

zank
bank you very much

ZANK: *Crowdlending* solo para particulares (P2P). Tramita préstamos entre personas en cantidades que pueden ir desde los 1.000 hasta los 10.000 euros.
Año de fundación: 2013
Proyectos financiados: 171
Cantidad financiada: 400.000
Número de inversores: 1.500

Bondora
bv isePankur

BONDORA: Fundada en Estonia en 2009, tramita préstamos entre particulares en toda Europa. A pesar de su notable presencia, apenas hay cifras en España.
Año de fundación: 2014
Proyectos financiados: Sin datos
Cantidad financiada: Sin datos
Número de inversores: Sin datos

circulantis

CIRCULANTIS: Dedicada al *crowdfactoring*, la rama especializada en el descuento de pagarés, solo tramita préstamos de particulares a empresas.
Año de fundación: 2014
Proyectos financiados: 71
Cantidad financiada: 403.000
Número de inversores: 300

receptum.es

RECEPTUM: Se basa en el *crowdlending* entre particulares, pero introduce la garantía hipotecaria y la ratificación pública de los contratos ante notario.
Año de fundación: 2011
Proyectos financiados: 24, en 2014
Cantidad financiada: 3.000.000
Número de inversores: 250

fica en una subasta, y corresponde a los inversores subir o bajar el interés atendiendo al riesgo de la inversión.

«Creo que el verdadero gran cambio con respecto a los bancos es la transparencia, pues con el *crowdlending* sabes adónde va a parar tu dinero», explica Teodoro M., usuario de una de las plataformas de *crowdlending* más antiguas. Aunque el volumen de información financiera sobre el prestatario varía en función de la plataforma, lo habitual es que el prestamista tenga a su disposición el estado de las cuentas de la em-

presa, además de la evaluación que haya hecho el departamento de riesgos de la plataforma de *crowdlending*.

En un momento en el que el precio oficial del dinero está en mínimos históricos, un récord a la baja espoleado por el tipo de interés al 0,5% fijado por el BCE, el interés que ofrece el *crowdlending* puede resultar seductor, con tasas que oscilan entre el 5 y 15%. «Todo el mundo sabe, o al menos los que solemos invertir, que los intereses altos siempre vienen acompañados de un riesgo alto», expone Jaume P., inversor vetera-

Legislación en España

Crowdlending y crowdequity (participación en empresas) quedarán regulados en España en las próximas semanas. La norma, que forma parte de la Ley de Fomento de Financiación Empresarial, impone supervisión, del Banco de España para el crowdlending y de la CNMV para el crowdequity, y límites: los inversores no profesionales podrán prestar hasta 3.000 euros anuales, 10.000 si lo hacen en varias plataformas.

no con 18 préstamos en 4 plataformas.

Las plataformas de *crowdlending* en España no ocultan el riesgo de impago de sus prestatarios y tratan de reducir esta posibilidad rechazando aquellos proyectos que no ven claros: entre el 90 y 95% de las peticiones de préstamo que entran se rechazan, normalmente por no cumplir criterios de solvencia o por ser empresas de reciente creación.

De momento, la tasa de morosidad del sector está bajo mínimos y la mayoría de las plataformas no supera el 0%; las que sí lo hacen se mueven entre el 1 y 4%. En cualquier caso son cifras lejanas a las publicadas por el Banco de España, que calculó la tasa de morosidad de las pymes españolas en 2014 en el 28%.

No obstante, la juventud del sector del *crowdlending* en España también ayuda a que la morosidad sea inexistente, pues algunas plataformas no suman más de un año en activo. A falta de datos oficiales del sector, algunos inversores publican sus problemas de cobro en el grupo de Facebook Morosidad Crowdlending, donde también recopilan datos de impagos que difieren en algunos casos de los que publican las propias plataformas de *crowdlending*.

La Asociación Española de Banca (AEB), que agrupa a 89 entidades, prácticamente la totalidad de las que operan en España, no se manifiesta en particular sobre el *crowdlending*, sino que lo hace sobre el *crowdfunding*. Según una portavoz de la asociación, «el *crowdfunding* tiene potencial para desempeñar un papel como complemento a las fuentes tradicionales de financiación, especialmente

90-95%

de las peticiones de préstamo se rechazan, normalmente por no cumplir con los criterios de solvencia

para pymes, emprendedores y autónomos; y puede servir para inversiones de riesgo elevado, en casos como los de las *start-up*, que puedan encontrar dificultades en la financiación bancaria».

Asimismo, la AEB también manifiesta la «necesidad de que exista una regulación de estas fuentes de financiación alternativa que persiga los mismos objetivos que la regulación de las instituciones financieras, es decir, que vele por su estabilidad y transparencia evitando de este modo que se conviertan en un riesgo no controlado», explican.

«En 10 años nadie se preguntará si debemos usar estas plataformas»**PHILIPPE GELIS**

Presidente de Fintech

A comienzos de este mes se hizo pública la creación de la Asociación Española de Tecnología Financiera, Fintech, organismo que agrupa a las empresas Kantox, LoanBook, Comunitae, Arboribus, Deudae y Finazarel. Philippe Gelis, CEO de Kantox, es el presidente de Fintech.

¿Cuáles son los objetivos de la asociación?
La Fintech es el futuro. Tenemos que unir fuerzas para empujar el sector. Hay países como el Reino Unido en que el propio Gobierno empuja al sector, donde han entendido que la Fintech es el futuro y no quieren perder el liderazgo en finanzas. Si los políticos no quieren que España pierda terreno, es clave que empujen en esta dirección. Nuestra asociación quiere dar visibilidad al sector.

¿Cuál es la principal diferencia con la banca tradicional?
Precios muy competitivos y mucho más transparentes. El problema de la banca es que cobra comisiones desorbitadas y totalmente opacas. Y eso es lo que había hasta hace poco. La Fintech ofrece mejor experiencia de usuario: en la banca tradicional tienes que ir a la oficina, rellenar papeles, cuesta días o incluso semanas que te respondan, horarios limitados...

¿Tiene la banca algo que ver con la irrupción de todas estas plataformas?
Es evidente. Si la banca hubiera estado más orientada al consumidor, con servicios justos, precios competitivos y transparencia, las empresas tecnofinancieras hubieran despegado con menos fuerza. Los últimos escándalos de la banca, como todo lo de Bankia, o su papel en la crisis, han hecho que la gente quiera tener una alternativa a la banca.

¿Cómo se percibe esta alternativa financiera?
De momento la Fintech es poco conocida. Muchos directores financieros no conocen este sector, porque los directores financieros llevan usando la banca tradicional toda su vida. Conocerlo es el primer paso, y usarlo, el segundo. Esto nos puede llevar 10 años. La gente tiene que entender



BIO Antes de fundar la compañía de cambio de divisas Kantox, fue consultor de estrategia y de gestión de Deloitte.

«El problema de la banca es que cobra comisiones desorbitadas»**«Los últimos escándalos han hecho que la gente quiera una alternativa»**

que esto no se trata de algunos tecnólogos jugando en internet a temas financieros. En 10 años nadie se preguntará si debemos usar estas nuevas plataformas, simplemente se usarán, lo mismo que ocurre hoy con los móviles o con las aerolíneas *low cost*.

¿El sector está satisfecho con la legislación que se aprueba próximamente?

Es un buen incentivo, pero se debería ir más allá. Cuando las plataformas de *crowdlending* hayan alcanzado un tamaño importante, el siguiente paso es que el Gobierno use fondos públicos para prestar a estas plataformas, tal y como se hace en el Reino Unido. Pero solo cuando estas plataformas hayan demostrado que son profesionales y que tienen volumen. Por otro lado, el regulador tiene que hacer lo necesario para que el oligopolio bancario no cree barreras para las nuevas empresas financieras. **F. R.**



Los expertos aconsejan acudir personalmente a la oficina bancaria correspondiente para la actualización de los datos personales. CAIXABANK

La banca requiere sus datos

Cada cliente deberá actualizar en su entidad el DNI y su información financiera antes del próximo 30 de abril para evitar un posible bloqueo de sus cuentas bancarias

B. P. G.

Si no lo ha hecho, aún tiene tiempo. El 30 de abril se acaba el plazo para que los bancos tengan actualizada la base de datos de sus clientes. Necesitan el DNI y la información financiera reciente. En caso de no hacerlo, corre el riesgo de que sus cuentas queden bloqueadas, tal y como han advertido la Asociación Española de la Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA): «De esta manera, se evitarán las restricciones de operativa de las cuentas que los bancos u otras entidades se verían obligados a aplicar», explicaban mediante carta. Es decir, no perderá su dinero, pero podrían quedar paralizadas operaciones como ingresos, retirada de dinero o la realización de transferencias.

En concreto, el banco necesita una fotocopia del carné de identidad, pasaporte o tarjeta de residencia, y un justificante de la actividad económica o profesional, como puede ser una nómina, el pago de los seguros sociales o del IVA.

La documentación estará toda digitalizada. Desde Bankia aconsejan que la entrega se realice de forma personal en la oficina bancaria, que se evite el envío por correo.

Este tipo de requerimientos y actuaciones que lleva a cabo el sector desde hace varios meses responde al cumplimiento de una ley que entró en vigor en abril de 2010 y que pretende evitar el blan-

36,7
millones de cuentas corrientes, de ahorro y de imposiciones de plazo fijo hay en España, según la AEB

queo de capitales a través de acciones delictivas que pudieran utilizar el sistema financiero u áreas concretas de actividad económica, así como la financiación del terrorismo. Países como Francia y Alemania ya tienen esta base de datos.

Durante la crisis han sido numerosos los casos detecta-

dos de fraudes en este sentido. El último conocido de prácticas dudosas ha sido el de Banco Madrid, donde la Fiscalía Anticorrupción ha visto indicios de blanqueo de capitales y otras operaciones sospechosas realizadas con algunos de los clientes de la entidad.

Aunque el proceso va encaminado hacia un fin positivo, han aparecido voces en contra. Por ejemplo, la asociación de consumidores Facua asegura que «la lucha contra el blanqueo de capitales no debe en ningún caso acometerse a costa de atentar contra los derechos fundamentales de los ciudadanos», en referencia a la protección de los datos privados.

El problema que contemplan desde la asociación es que se podrá tener acceso más allá de la información financiera del cliente; por ejemplo, afiliaciones políticas, vinculaciones a ONG, asociaciones...

Y otro de los obstáculos que encuentran los más críticos es que la información requerida se referirá a cuentas y actividades realizadas en

Concienciación internacional

La nueva normativa contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo a través del sistema bancario responde a las recomendaciones del Grupo de Acción Internacional Financiera (GAFI), del que España es miembro junto con otros 35 países. Esta institución intergubernamental, creada en 1989, y con sede en París, pretende el desarrollo de políticas que ayuden a combatir este tipo de actuaciones delictivas a nivel mundial. En el último informe de 2014, GAFI calificó de positivas las acciones emprendidas por España, aunque apuntó algunas recomendaciones.

España; es decir, quedan exentas de este control las que estén domiciliadas en el extranjero.

Acceso a los datos

En España existen más de 36,7 millones de cuentas corrientes, de ahorro y de imposiciones a plazo fijo, según los últimos datos AEB. Todas

tendrán que estar actualizadas antes del 30 de abril con los datos de sus titulares. A estos documentos tendrán acceso los jueces, fiscales y agentes del CNI (Centro Nacional de Inteligencia).

Según la Fundación de Cajas de Ahorro (Funcas), el 83% de las transacciones de dinero que se realizan en nuestro país se efectúan mediante cuentas bancarias, y solo en el 17% de los casos se utilizan monedas o billetes. Aún con la facilidad que permite la tecnología, que posibilita hacer transacciones y pagos a través de internet, existen en Europa más de 30 millones de consumidores mayores de 18 años que no disponen de una cuenta corriente, según Funcas.

A pesar de que los bancos llevan tiempo trabajando en este sentido, el proceso se ha acelerado en 2015. La AEB y la CECA emitieron un documento a finales de marzo, a solo un mes de que acabe el plazo para las actualizaciones, para «solicitar comprensión y colaboración de los clientes con sus entidades».

QUÉ SE CONTROLA

TITULARIDAD ▶ Se supervisará a todas las personas que intervengan en operaciones superiores a los 1.000 euros y si se duda de su titularidad.

IMPORTES ▶ Las gestiones que alcancen o superen los 30.000 euros serán objeto de análisis.

TRANSFERENCIAS ▶ Las que se realicen al mes por un valor de más de 3.000 euros.

EXTRANJERO ▶ Se vigilarán las transacciones que se realicen desde o hacia entidades en el extranjero que se consideren sospechosas.

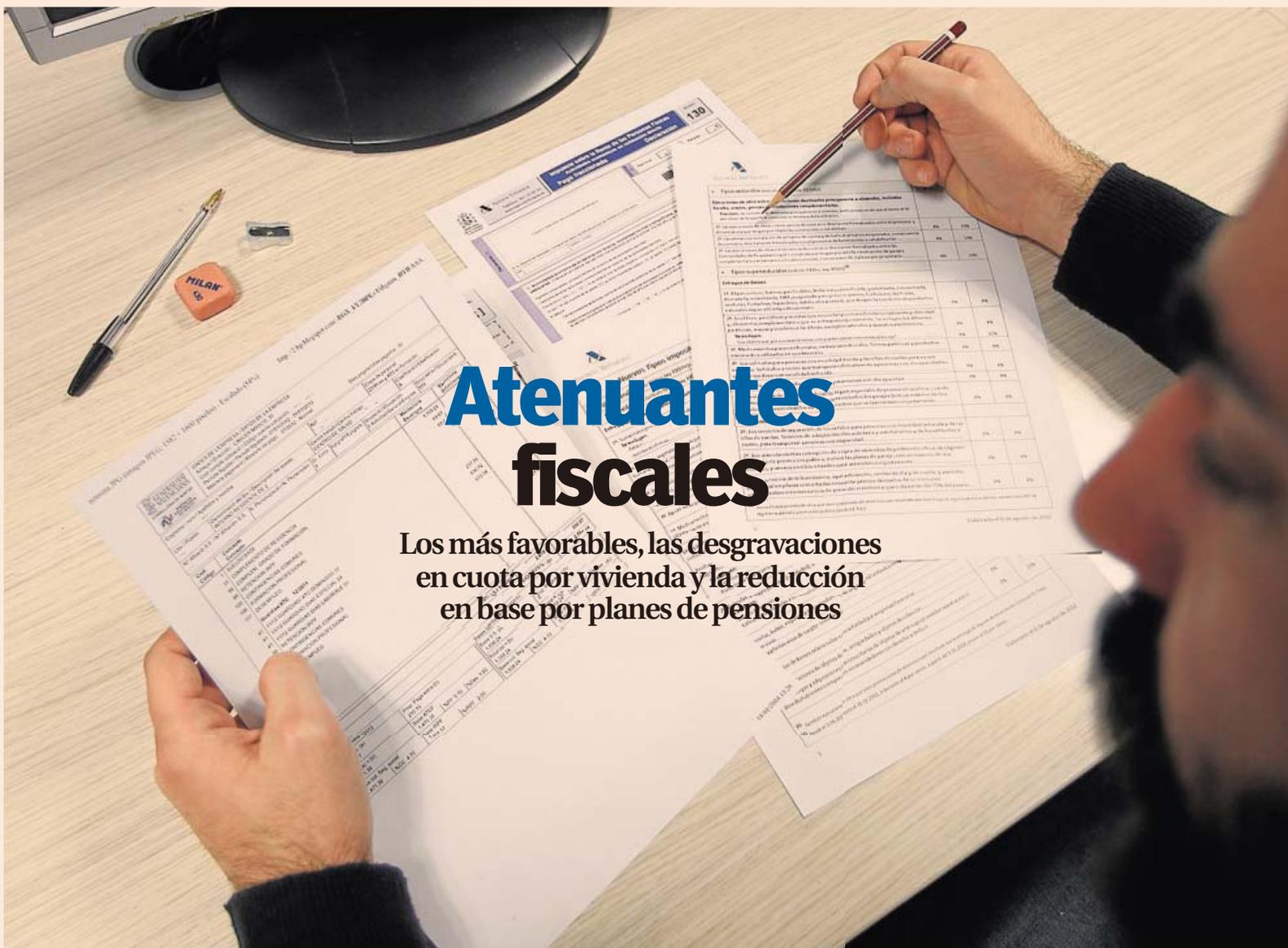
NEGOCIOS ▶ Quienes tengan un negocio cuyo volumen de facturación supere los 50 millones anuales tendrán un seguimiento específico con personal especializado y dedicación exclusiva.



LOTERÍAS ▶ Los propietarios o gestores de loterías o juegos de azar deberán realizar un control interno del procedimiento de pagos en los premios. Se identificará a las entidades que otorguen premios iguales o superiores a los 2.500 euros, con especial atención al cobro repetitivo.

FUNDACIONES ▶ Toda asociación o fundación deberá identificar a las personas que otorguen o reciban aportaciones por importe igual o superior a los 100 euros.

POLÍTICOS ▶ La ley también alcanzará a la clase política y a su entorno, como los familiares. Tendrán un control más estricto de sus cuentas, depósitos y actividades financieras. También se incluyen otras personalidades como embajadores o alto personal militar de las Fuerzas Armadas.



Atenuantes fiscales

Los más favorables, las desgravaciones en cuota por vivienda y la reducción en base por planes de pensiones

con algunas salvedades. Pero este año, aquellos contribuyentes que viven de alquiler y no tengan una renta superior a 27.107 euros pueden desgravarse un 10,05% de lo que pagan por la vivienda con un tope de 9.040 euros; es decir, 908,52 euros (10,05% de 9.040).

► **Donativos a ONG.** Solo sirven las aportaciones a entidades calificadas de utilidad pública, una entidad pública (Estado u otra Administración), Universidad, Iglesia católica, Cruz Roja, ONCE. Del 10% al 30%.

► **Por hijos menores de 3 años.** Total de 1.200 euros al año. Se puede cobrar por adelantado a razón de 100 euros al mes, o si no se ha hecho, todo de golpe. El próximo año se aumenta con otras deducciones como el cuidado de familiares con minusvalía o familias numerosas.

En el caso de las reducciones de la base imponible, cabe destacar las siguientes:

► **Planes de pensiones.** Se mantiene el próximo año, pero con modificaciones. Este ejercicio permite reducir

14,2

millones de contribuyentes les saldrá a devolver (recibirán 10.550 millones), y a 4,2 millones, a ingresar (7.350 millones)

JUAN FERRARI

Si el mes pasado mostrábamos una guía con consejos prácticos para evitar percances en la declaración de la renta correspondiente al pasado año (*20m.es/borrador*), ahora toca el repaso a las principales desgravaciones para minimizar nuestra factura fiscal.

Una vez más, conviene recordar que se trata del último ejercicio tributario anterior a la reforma fiscal, en vigor desde el 1 de enero de este año y que habrá que liquidar en la primavera de 2016. Por tanto, ahora toca la de 2014; importante, porque varias de las desgravaciones que se podrán aplicar este año han desaparecido con la reforma. Pero eso queda para el año próximo. Ahora conviene repasar las principales partidas a las que se puede acoger el contribuyente en estos días.

Hay dos fórmulas de reducir la declaración: mediante deducciones directamente sobre la cuota y por reducciones en la base impositiva, bien en la general, bien en rendimiento del trabajo.

Empezando por las deducciones de cuota, estas son las más frecuentes:

► **Por vivienda habitual.** Solo disponible para adquisiciones anteriores al 1 de enero de 2013. Se aplica un 15% de la hipoteca o productos ligados a la misma sobre una base máxima de 9.020 euros, lo que arroja una deducción tipo de 1.353 euros (15% de 9.020 euros).

► **Aportaciones al capital de empresas nuevas.** Los inversores que hayan aportado fondos en empresas de nueva creación de amigos o familiares, conocidos como *business angels*, tienen derecho a reducirse por el 20% de lo que han invertido, con un tope de 50.000 euros. Además Hacienda los premia con una exención total de la plusvalía al salir de la sociedad, siempre y cuando se reinvierta en otra entidad de nueva o reciente creación.

► **Cuenta ahorro empresa.** Es una de las que desaparecen el próximo año. Desgravación del 15% de las cantidades destinadas a este tipo de cuenta, con un límite de 9.000 euros. Por tanto, el tope es de 1.350 euros (15% de 9.000).

► **Alquiler de vivienda (inquilino).** Esta es otra de las que desaparecen el próximo año,

TRAMOS IRPF				
BASE IMPONIBLE		RETENCIÓN	ADICIONAL	TOTAL
DE	HASTA			
--	17.707	24%	0,75%	24,75%
17.707	33.007	28%	2,00%	30,00%
33.007	53.407	37%	3,00%	40,00%
53.407	120.000	43%	4,00%	47,00%
120.000	175.000	44%	5,00%	49,00%
175.000	300.000	45%	6,00%	51,00%
300.000		45%	7,00%	52,00%

Fuente: Agencia Tributaria



PIVE y otras subvenciones

Entre las subvenciones o ayudas más frecuentes, destacan las destinadas a la adquisición de viviendas, las de plan PIVE de ayudas a la compra de vehículos, las ayudas para compensar gastos escolares, para realizar mejoras en las viviendas (eficiencia energética, accesibilidad, etc.) y determinados gastos relacionados con la protección de la salud. Cada una puede tener un tratamiento diferente en la renta, incluso no declarar. Este no es el caso del PIVE, que tributa por los 1.000 euros del Estado.

LAS FECHAS CLAVES

7 de abril

Inicio de la campaña. Disponibles los servicios telemáticos del borrador y del servicio telefónico de información de renta. Inicio del plazo de presentación tanto de borradores como de declaraciones (programa PADRE) a través de internet.

11 de mayo

Inicio del servicio de confección de declaraciones en oficinas de la Agencia e inicio del plazo de presentación de borradores y declaraciones por vías distintas a internet. Deberán pedir cita previa a partir del 6 de mayo.

25 de junio

Fin del plazo de presentación para declaraciones a ingresar con domiciliación bancaria del primer plazo de ingreso.

30 de junio

Fin de la campaña. Límite de plazo para aquellos contribuyentes que la declaración les salga a ingresar.

la base hasta 10.000 euros o un 30% del total de ingresos para menores de 50 años y 12.500 euros o un 50% de los ingresos para mayores de esa edad.

► **Alquiler de vivienda (casero).** Se pueden reducir en base hasta el 60% del alquiler y gastos de mantenimiento o incluso la totalidad si el inquilino es menor de 30 años (esta última desaparece el próximo año).

► **Cuotas de sindicatos o colegios profesionales obligatorios.** Se puede reducir entre un 20 y un 35%.

► **Aportaciones a partidos políticos.** Las cuotas de afiliación y las aportaciones a partidos políticos se reducirán en la base imponible general con un límite de 600 euros.

► **Pensiones compensatorias en divorcios o de alimentos.** Tras sentencia. Las cantidades abonadas a favor de los hijos no dan derecho a reducción en la base.

Estas son las principales deducciones y reducciones del tramo fiscal estatal. Sin embargo, hay que sumar las particulares de cada comunidad autónoma, que son diferentes pero abundantes y deben ser consultadas.

Invertir con responsabilidad

Los índices de sostenibilidad son indicadores bursátiles que agrupan a aquellas empresas que llevan a cabo prácticas de responsabilidad medioambiental y social

M. C.

Las empresas que cotizan en Bolsa, además de pertenecer a grupos que forman índices bursátiles nacionales, también integran otros indicadores, entre los que destacan aquellos cuyas compañías llevan adelante prácticas de responsabilidad corporativa social y medioambiental: se trata de los índices de sostenibilidad, una herramienta para inversores que buscan compañías que cumplan con estándares responsables globalmente reconocidos y que contribuye al desarrollo de la responsabilidad corporativa a nivel mundial.

Si vamos a invertir dinero en Bolsa, quizá nos interese hacerlo en compañías responsables, por lo que nos fijaremos en aquellas que formen parte de algún índice de este tipo.

Los principales índices de sostenibilidad a nivel mundial son el FTSE4Good y el Dow Jones Sustainability Index (DJSI World). Ambos contienen una veintena de empresas españolas en su seno.

Por ejemplo, la energética Gas Natural Fenosa ha sido incluida por decimotercer año consecutivo en el FTSE4Good. Los criterios de inclusión en este índice representan los estándares generalmente aceptados de buenas prácticas en responsabilidad social corporativa. Los criterios se desarrollan a partir de un extenso proceso de consulta con el mercado. Una amplia gama de grupos de interés contribuyen a definir los criterios de ad-

¿PARA QUÉ SIRVE EL ÍNDICE FTSE4GOOD IBEX?

Permite a los inversores identificar las compañías que cumplen con los estándares globales de responsabilidad corporativa.

Proporciona a los gestores de activos un indicador de inversión socialmente responsable (IRS) y, además, una herramienta para el

desarrollo de productos IRS. **Puede usarse** como solución para los gestores de fondos de pensiones públicas, a los que la ley en España les

exige que inviertan un 10% de estos fondos en IRS. **Permite a los inversores** capitalizar los beneficios del buen gobierno

corporativo (como ecoeficiencias, mejora de imagen de marca, etc.). **Fomenta entre las compañías** la idea de ser socialmente responsables.



El respeto al medio ambiente es premisa básica para formar parte de cualquier índice de sostenibilidad.

ARCHIVO

misión, entre ellos organizaciones no gubernamentales, organismos gubernamentales, consultores, académicos, la comunidad inversora y el sector empresarial.

Dentro del FTSE4Good, las españolas tienen su propio índice: el FTSE4Good IBEX. Se trata de una alianza entre el grupo FTSE y el regu-

lador bursátil del IBEX, Bolsas y Mercados Españoles (BME). Los constituyen aquellas compañías que integran el selectivo IBEX 35 y el índice FTSE Spain All Cap Index y que satisfacen los criterios de elegibilidad del FTSE4Good.

Los criterios de inclusión de empresas en este indica-

Compensación de emisiones

Una forma de demostrar la idoneidad para formar parte de un índice de sostenibilidad es llevar adelante iniciativas de compensación de emisiones. En este sentido, Gas Natural Fenosa tiene en marcha el plan CCompensa2, a través del cual en 2013 compensó más de 38.000 TCO en el mercado voluntario, de las cuales más de 10.000 fueron canceladas con garantías de origen correspondientes a las emisiones de 2013 asociadas a los edificios, viajes de empresa, flota de vehículos y eventos.

dor son un compromiso con el medio ambiente y la responsabilidad social. Están excluidas de este índice las compañías tabaqueras, las empresas que suministran servicios o piezas estratégicas o que fabrican sistemas de armamento nuclear, los fabricantes de sistemas de armamento completos...

En Europa existe el FTSE4 Good Europe, conformado por 275 compañías (21 son españolas), y se revisa dos veces por año.

Por su parte, el Dow Jones Sustainability Index (DJSI World) incluye a las compañías del mundo con mejores prácticas de sostenibilidad y en el cual Gas Natural Fenosa es líder en el sector de utilities de gas.

Es una selección entre las 2.500 compañías más grandes del mundo, de las que cumplen con sus requisitos económicos, medioambientales y sociales. Se revisa una vez al año, en septiembre.

Para integrar el DJSI, las compañías son evaluadas y seleccionadas con base a sus planes de gestión a largo plazo en términos económicos, sociales y medioambientales.

2.500

compañías de todo el mundo son examinadas para formar parte del selecto Dow Jones Sustainability Index

Al igual que en el FTSE4 Good, los criterios de selección de las empresas que forman parte cambian todos los años según la evolución del mundo, y las compañías que lo integran están obligadas a seguir introduciendo mejoras en sus planes de sostenibilidad a largo plazo para seguir formando parte de este índice referencial.

