

TOP 30 INFLUENCERS FRANQUICIA

Tormo Franquicias Consulting y Franquicias Hoy, han unido sus esfuerzos para encontrar a los influencers más destacados en el ámbito de la franquicia





Selina Olmedo

Directora de [Franquicias Hoy](#)

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

Desde [Tormo Franquicias Consulting](#) y [Franquicias Hoy](#) hemos entendido que deben conocerse además de las empresas, todos aquellos profesionales que las lideran y que en definitiva son los que mayor influencia tienen en la franquicia.

El listado que presentamos con los *Top 30 Influencers en Franquicia* no pretende ser una clasificación, sino una selección de aquellos profesionales que hemos entendido como más destacados en el ámbito de la franquicia por diferentes motivos, entre ellos: la posición que ocupan sus respectivas empresas, la propia personalidad de cada uno de ellos y el grado de innovación que presentan en su sector de actividad con independencia de la expansión de su empresa.

Para facilitar la conexión con cada uno de ellos hemos proporcionado enlaces a la página de LinkedIn de todos aquellos donde está disponible.



José Mª Capitán

Fundador de Cien Montaditos

Puedes acceder a Cien Montaditos haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

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

Soy fundador y presidente ejecutivo del grupo Restalia. Empecé a trabajar a los 19 años y, desde el principio de mi carrera profesional, me sentí atraído por el emprendimiento. Tras dirigir doce franquicias en Andalucía, decidí crear un nuevo concepto de restauración, abriendo el primer 100 Montaditos a finales de 1999 en el centro comercial Islantilla (Huelva) y posteriormente ofreciendo la posibilidad de franquiciar el negocio, que posteriormente se convirtió en el primer concepto internacional de origen español en el mundo.

En 2004 fundé grupo Restalia, el primer grupo de Neorestauración en España. Seis años después, creé La Sureña y, en 2013, The Good Burger. En 2019 fundé tres nuevas enseñas: Panther, Pepe Taco y DPM.

Actualmente, el grupo cuenta con más de 700 locales distribuidos en 13 países.



Iván Barrondo Agudin

Director de John Taylor Spain

Puedes acceder a John Taylor haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Soy un profesional inmobiliario, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en el sector inmobiliario.

Desde los comienzos trabajé en el mercado como consultor inmobiliario freelance compatibilizando dicha actividad con mi formación. Posteriormente dirigí mi primer negocio (centro de formación) durante más de tres años, para en el año 2004 regresar al sector inmobiliario al frente de un gran estudio de arquitectura. Dos años abriendo el mercado madrileño a la inmobiliaria alemana Engel&Völkers fueron suficientes para dar el gran salto a JOHN TAYLOR, referente en el mercado inmobiliario europeo de alto standing desde hace 150 años. Hoy, con cinco años al frente de este apasionante proyecto, compatibilizo la doble responsabilidad de definir y liderar la expansión de la compañía a nivel nacional como la dirección general de la misma en sus dos oficinas de Madrid.



Augusto Méndez de Lugo

CEO de Foodbox

Puedes acceder a Foodbox haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Méndez de Lugo tiene una amplia experiencia en el desarrollo de negocio de franquicias y grandes conocimientos de derecho, licenciatura que estudió en la Universidad de Granada y en el Instituto de Empresa (IE).

Sus conocimientos sobre el sector legal los aplicó en el Grupo VIPS y seguidamente en Burger King. En 2010, comenzó a liderar el crecimiento de la compañía en España y Portugal para finalmente convertirse en el director de desarrollo de negocio para la división Latinoamericana.

El proyecto de FoodBox se pone en marcha cuando Carlos Pérez Tenorio y Augusto Méndez de Lugo coinciden en un momento en el que ambos acababan de cerrar un ciclo en sus carreras profesionales. Decidieron entonces embarcarse en un nuevo proyecto creando Retail & Franchise Group (RFG), que no se limitaba a ser un mero intermediario entre vendedores y compradores de cadenas de franquicias, sino que, por un lado, ofrecía ayuda al propietario para la venta de su negocio y, por otro lado, acudían a los posibles fondos de capital con una propuesta de valor ya cerrada. Cuando el proyecto va tomando forma, incorporan a Raimundo Jiménez Alba a la aventura, ya que la dimensión financiera era una de las claves del éxito.

Deciden salir al mercado con dos cadenas: Taberna del VOLAPIÉ y SANTAGLORIA (que incluía El Molí Vell y L'Obrador). Nazca Capital se interesa por ambos proyectos, pero exige la dedicación exclusiva del equipo directivo de RFG en la gestión de los mismos. Esto fue lo que marcó el nacimiento de una plataforma de restauración multimarca que se denominaría FoodBox en 2015.

En la actualidad, su misión dentro de FoodBox es la de determinar la dirección estratégica de la empresa y asegurarse de que se implemente a través de medidas funcionales, definir y potenciar la imagen corporativa, apoyar al departamento financiero y construir un buen equipo de trabajo, entre otras.



Ricardo Sousa

CEO de Century 21

Puedes acceder a Century 21 haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Emprendedor y mente creativa. Viajero y amante del vino. Co-Fundador de la franquicia inmobiliaria CENTURY21 en Portugal y España.

Emprendedor que nació en Santarém en 1979 y que siempre le ha gustado todo lo que tiene que ver con el motor, los coches y la competición. Desde los 15 años está federado en karting y automovilismo. Fue en el deporte del motor donde tuvo su primera experiencia en la gestión y fue aquí donde empezó a sentir la fascinación por el espíritu empresarial: con sólo 17 años se enfrentó al reto de gestionar su equipo de carreras y asumió la responsabilidad de todas las gestiones necesarias para obtener patrocinio, gestionar el presupuesto, establecer las prioridades presupuestarias y contratar recursos de apoyo. Nunca fue un campeón en este deporte, pero sí ganó varios premios nacionales y extranjeros, y participó varias veces en competiciones internacionales.

Sin embargo, siempre tuvo la ambición de tener su propia empresa. Lo hizo tras su trayectoria en los sectores del automóvil, las nuevas tecnologías y el sector inmobiliario. Como agente inmobiliario identificó la oportunidad de representar a la prestigiosa marca Century 21 en Portugal, esto fue a finales de 2004 y así nació Century 21 Portugal. El reconocimiento del trabajo realizado en un momento en que la economía pasaba por una fase complicada fue la invitación para que el equipo portugués encabezara la entrada en el mercado español y asumiera el mismo papel en España en 2010. En el año 2010 también fue elegido vicepresidente de la Asociación Portuguesa de Franquicias. Su deseo de iniciar su propio proyecto y poder contribuir a la profesionalización del sector inmobiliario en el mercado ibérico le han proporcionado la motivación personal para liderar este proyecto.



Sergio Rivas

CEO en Avanza Food

Puedes acceder a Avanza Food haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Toda su carrera ha estado en empresas de retail y franquicias en España y en el extranjero. Es el ejecutivo español más premiado en el sector de las franquicias por sus logros en empresas como Burger King, Dunkin' Donuts, Domino's Pizza e Imaginarium; profesor de Gestión Empresarial del programa Executive MBA del IE; miembro del Consejo de Administración de la AA del IE Business School y presidente del Club de Retail del IE; consultor de retail y franquicias para importantes firmas de capital riesgo.



Yola Febrer

Fundadora de Ansa Per Ansa

Puedes acceder a Ansa Per Ansa haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Mi trayectoria en el mundo del emprendimiento fue algo que no me esperaba, ya que como siempre digo, Ansa per Ansa no nació por dinero, sino como puramente un hobby. Los inicios fueron en junio de 2010, justo cuando yo ya llevaba 10 años como empleada de banca. Empecé a decorar capazos y, solo un año después, me vi haciendo 400 capazos en solo un verano. Aquello ya cogía otra forma...

Compaginé los dos trabajos durante 5 años más, pero ya en 2016 decidí dedicarme a mi proyecto personal, convirtiéndolo en mi forma de vida. A partir de allí Ansa per Ansa creció y cogió la forma que yo deseaba. Quería que fuera una marca de bolsos diferente, con carácter personal, con exclusividad. Me propuse llegar a un target en el que me sentía cómoda y de situarme en una gama de lujo asequible.

Ya en 2021 me decidí a franquiciar la marca. Quería compartir con el mundo lo que hacíamos, los valores con los que nos identificamos. La sorpresa fue abrir la primera franquicia sólo 1 mes después de sacar el proyecto a la luz y no podía ser en otro lugar que el precioso pueblo costero de Cadaqués, en Gerona. Abrimos en Agosto de 2021. La experiencia fue tan buena, que se sumó pocos meses más tarde a nuestra familia el pueblo de Sitges, abriendo nuestra segunda franquicia en Febrero de 2022. Esta localidad de Barcelona era una de mis prioridades, y conseguí realizar mi sueño.

Ahora estamos a punto de abrir nuestra tercera franquicia, y esta vez será en Madrid. Sabía que era prioritario llegar a la capital española, pero no pensaba que fuera tan pronto. Si todo sale según lo previsto, la apertura se hará en estos próximos meses.



Natàlia Perarnau

Fundadora de Kids&Us

Puedes acceder a Kids&Us haciendo clic [aquí](#)

Con tan solo 23 años, Natàlia, licenciada en filología inglesa por la Universidad de Barcelona, inauguraba su primera academia de inglés en Manresa. En esta primera escuela dirigida principalmente a adolescentes y adultos, Natàlia observó que el método tradicional no conseguía superar los objetivos académicos previstos. Simultáneamente a este momento, nacía su hija Laia a la que decidió hablarle en inglés durante diez minutos al día. Al cabo de unos años, Laia era capaz de entender e incluso construir frases sencillas en inglés.

Esta experiencia familiar la llevó a construir su metodología propia basada en el aprendizaje a través de la adquisición del lenguaje de forma natural y a reorientar su escuela, dirigiéndose a un público mucho más joven y fundando finalmente en 2003 el primer Kids&Us. En el año 2007 comenzaba la apertura de centros franquiciados y doce años después la cadena de enseñanza ya cuenta con 435 franquicias en todo el mundo, trasladando su método de estudio a más de 115.000 alumnos.



Juan Pablo Nebrera

Co-Fundador y CEO de Brooklyn Fitboxing

Puedes acceder a Brooklyn Fitboxing haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Juan Pablo nació en 1975 en el seno de una familia de clase media donde aprendió los valores del trabajo duro y la superación. Atribuye su espíritu emprendedor en gran medida a su familia y su infancia, llena de horas de juegos en los que se fabricaba sus propios tirachinas buscando materiales y perfeccionando su propia creación.

Estudió ingeniería industrial en la Universidad Pontificia de Comillas ICAI y comenzó su carrera como consultor, pero a Juan Pablo le apasionaba el ejercicio físico por lo que decidió apostar por el sector del fitness para comenzar su andadura como emprendedor. Abrió un gimnasio para mujeres, 30-minute fitness, que se convirtió en un sistema de 30 locales franquiciados en toda España.

Esta primera experiencia empresarial y, sobre todo, las dificultades con las que se encontró, fueron las mejores enseñanzas sobre lo que supone crear una empresa. En 2014 remodeló un antiguo local de 30-minute fitness y empezó a hacer pruebas beta de un nuevo concepto de boxeo. Nace así Brooklyn Fitboxing, donde se mezclan rounds de boxeo sin contacto en sacos inteligentes con entrenamiento funcional. Brooklyn Fitboxing tiene casi 160 centros repartidos en 10 países y 45.000 clientes entrenando. Además, continúa con su expansión internacional.



Pedro Espinosa Martínez

CEO en Llaollao

Puedes acceder a Llaollao haciendo clic [aquí](#)

 LinkedIn

Quienes me conocen saben que me siento tremendamente orgulloso de llaollao. De nuestro frozen yogurt, por supuesto, pero más allá, de todo aquello que lo convierte en la MARCA, que le da alma, la define y, estoy seguro, forma parte de su éxito.

Orgulloso de todos aquellos que forman parte de nuestra gran familia: franquiciados, clientes, empleados...; de los más de 240 puntos de venta que tenemos ubicados en todo el mundo; de los más de 800 empleos directos que generamos; de poder utilizar nuestra dimensión para realizar acciones de carácter social o medioambiental y conseguir un impacto positivo en la sociedad.

Me siento tremendamente orgulloso y agradecido que aquello que un día soñé, se haya hecho realidad y superado, con creces, mis expectativas. No os engaño. No hay secretos para el éxito, pero sí muchísimo trabajo, determinación e ilusión.



Emiliano Bermúdez

Socio-Subdirector General Grupo Donpiso

Puedes acceder a Donpiso haciendo clic [aquí](#)

 LinkedIn

Emiliano Bermúdez es subdirector general de Donpiso y máximo responsable de las Áreas de Expansión y Franquicia. Su trayectoria en la compañía se remonta al año 1993, habiendo sido pieza fundamental en el crecimiento y consolidación de la empresa gracias a su experiencia y conocimientos sobre el mercado inmobiliario y la creación de redes de puntos de venta. Dentro de sus funciones asume también la dirección de Marketing y Sistemas tecnológicos del grupo.

Bermúdez fue uno de los cuatro directivos que llevaron a cabo la compra de donpiso a Habitat en 2009, en plena crisis económica, y uno de los artífices de la expansión y del éxito de la inmobiliaria en España. Es licenciado en Economía, Marketing e Investigación de Mercados por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Barcelona, diplomado en Ciencias Empresariales por la misma Universidad y Máster en Marketing Online por la UNED. Además, participa desde hace años como profesor asociado en diferentes masters relacionados con el sector inmobiliario y la franquicia impartidos en la Universidad de Barcelona.



Marcos Baroja

Socio Fundador de Infnit Group

Puedes acceder a Infnit Group haciendo clic [aquí](#)

 LinkedIn

Nacido en Vitoria en 1970 de una familia de empresarios vascos, siempre ha corrido por sus venas el espíritu emprendedor y el espíritu deportista.

Estudió Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de Navarra en la que lanzó la Junior Empresa y posteriormente ganó el premio nacional joven emprendedor en el año 1997.

Después de unos años trabajando para grandes empresas en el sector de la consultoría y la inversión inmobiliaria y formándose en Finanzas Corporativas y Banca de Inversión, pasó en 2007 a lanzar su propio proyecto empresarial.

Aficionado al deporte, ha competido en varias disciplinas, como el esquí, la bicicleta de montaña y el Stand up Paddle, participando actualmente en el campeonato de España de la federación de Surf en la modalidad de SUP Race en categoría Kahuna (mayores de 50 años).

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

En los primeros 6 años, llegó a los 16 gimnasios entre propios y franquiciados.

Después del periodo difícil que ha supuesto la pandemia ha lanzado dos nuevas marcas dentro del Grupo Infnit. WeYou enfocado al entrenamiento grupal e Infnit SKI enfocado a la práctica de esquí indoor tanto para el aficionado como para el deportista competitivo.

En los planes del grupo Infnit está el retomar el crecimiento dentro del territorio nacional tanto con centros propios como franquiciados.



Francesc Ros Guilera

Socio-fundador de Pizzerías Carlos

Puedes acceder a Pizzerías Carlos haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Francesc Ros es en la actualidad socio-fundador de Pizzerías Carlos y ha desarrollado toda su carrera profesional en el campo de la restauración. Francesc es un buen ejemplo de las posibilidades de realizar con éxito un plan de carrera en el seno de la empresa. Compaginó su formación académica como Arquitecto Técnico con la experiencia laboral en Telepizza, y fue evolucionando poco a poco hasta participar activamente en el plan de expansión internacional de la cadena, en la que desempeñó el cargo de Director de Operaciones. Apenas tenía 24 años. Dos años después, en 1999, se convirtió en franquiciado de la marca y abrió su propio local en Viladecans (Barcelona). La experiencia fue muy positiva, pero en 2009 decidió embarcarse en su propia aventura empresarial con el único objetivo de iniciar un proyecto de crecimiento personal e inauguró el primer local de Pizzerías Carlos en Alcobendas (Madrid). 13 años después, Pizzerías Carlos cuenta con 70 establecimientos, más de 1.800 empleados y está presente en 19 provincias. La compañía se encuentra además en pleno proceso de expansión, tanto en España como en Latinoamérica.



Antonello Marrocco

Director General de No+Vello Italia y España

Puedes acceder a No+Vello haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Mi experiencia en el mundo de la venta al por menor, que comenzó en 1990, me llevó en 1998 a darme cuenta de que la mejor satisfacción se produce cuando ayudas a otras personas. En mi caso, decidí hacerlo trasladando mi experiencia específica en el negocio del comercio minorista y en la creación de redes de franquicias a todos aquellos que quieran iniciar su propio negocio o desarrollar una red de tiendas desde cero. Hoy se ha convertido en una verdadera misión *“ayudar a las personas a conseguir los resultados deseados en el mundo de la empresa”*.

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

Importé la marca a mediados de 2010, me encargué del desarrollo de la red, la estrategia de marca y los sistemas estadísticos. Empecé con un análisis detallado del sector en Italia, preparé la estrategia de ventas, el desarrollo de los planes de negocio y me encargué de la fase de puesta en marcha de forma cuidadosa y meticulosa. Tras el primer año, en el que estuve completamente solo, empecé a crear nuestro equipo, uno a uno, paso a paso, y hoy me siento orgulloso de contar con un equipo excepcional de unas 25 personas, cada una especializada en su propia área de conocimiento.



Miguel Pueyo

Socio-fundador y CEO de Isla Sicilia

Puedes acceder a Isla Sicilia haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Emprendedor en serie, fundador y CEO de 7 empresas. Red de Líderes Facebook, Google for Startups, Activate AWS Amazon for StartUps. Su amplia trayectoria en proyectos tecnológicos le formó como experto en gestión y optimización de procesos y costes y en marketing y presencia online.

Tras analizar diversos sectores vio que sus conocimientos resultarían altamente rentables en un sector "poco organizado y digitalizado" cómo es la hostelería. Junto con su socia Dali Neri (Roma, 1993) decidió fundar Isla Sicilia, una franquicia de pizzas italianas de calidad gourmet con productos importados de Italia de máxima calidad. En 2 años han abierto cinco locales (2 franquiciados) en 3 comunidades y han posicionado su marca en el Top5 Triapdvisor.

La automatización y digitalización en pedidos, procesos, marketing y recursos humanos les ha permitido reducir costes y ampliar márgenes de beneficio en sus locales. Han cerrado acuerdos en exclusiva con importantes empresas que les permite determinar mediante Big Data la ubicación perfecta para sus nuevos locales.



Nando Guto

Director General de School Of Rock España

Puedes acceder a School Of Rock haciendo clic [aquí](#)

Mi nombre es Nando Guto, soy empresario y productor musical, he trabajado en varias áreas de la música, la mayoría de las veces produciendo artistas y jingles publicitarios en mi estudio, actuando en conciertos, entre otras cosas. Nunca tuve la intención de tener una escuela de música, hasta que conocí School of Rock, hace diez años. Fue la primera vez que vi la posibilidad de combinar la satisfacción personal/profesional con la rentabilidad económica. Además, vi en School of Rock que además de ser un gran negocio con proporciones globales a través de la franquicia, vi la posibilidad de transformar vidas a través de la educación musical y esto es muy motivador. Empecé como franquiciado junto con mi socio, en Brasil, con una escuela en una pequeña ciudad llamada São Caetano do Sul. No tardamos en conocer a la persona que se convertiría en nuestro socio y que también invirtió en la School of Rock desde ese momento y creó la Master Franquicia, del que pasamos a formar parte. Brasil se convirtió en el segundo mercado más grande de la School of Rock en el mundo con más de 40 escuelas abiertas y en desarrollo y esperamos repetir el mismo éxito en Portugal y España.



Priscilla Ramírez

Fundadora de Koker

Puedes acceder a Koker haciendo clic [aquí](#)

Después de terminar sus estudios de publicidad, relaciones públicas y periodismo, estuvo trabajando en una consultora de Madrid durante 5 años. También había estudiado diseño y patronaje por pura afición.

Se quedó embarazada de mellizos y decidió regresar a su Toledo natal. Allí cumplió un sueño que tenía desde pequeña, dedicarse a la moda, y creó Koker. En octubre del 2014, abrió una pequeña tienda en Toledo, el mismo mes que nacieron sus mellizos.

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

El secreto de Koker consiste en darle a la mujer lo que busca en una marca:

Novedades semanales, pocas unidades por diseño, prendas que sienten bien a todo tipo de mujer, trato exquisito del personal y precios económicos. Otra característica que tiene la marca es que el 92% de la fabricación está realizada en Francia, Italia y España, por lo que los tiempos de respuesta son muy cortos y siempre dispone de lo último en moda.



Mercedes Vega Alonso

Directora de Expansión Schmidt Groupe en España y Portugal

Puedes acceder a Schmidt haciendo clic [aquí](#)

 LinkedIn

Mercedes cuenta con una exitosa experiencia de más de 20 años en proyectos de expansión. En septiembre de 2017 llegó a Schmidt Groupe para hacerse cargo de su expansión en España. Desde entonces, la marca no ha parado de crecer. Hoy cuenta con 71 concesionarios en España con el reto de llegar a 100 en un futuro próximo. Siete de ellos se pusieron en marcha a lo largo de 2021 y Schmidt ya ha anunciado que se abrirán al menos otros 10 a lo largo de 2022.

A Mercedes le mueven los retos, los cuales visualiza y lucha por ellos. Cree firmemente que las personas y sus valores son el motor de su trabajo. Con estos valores ha logrado formar un equipo que empatiza con sus clientes para acompañarles de la mano en el camino al emprendimiento.



Juan Pedro Conde

Fundador de Granier

Puedes acceder a Granier haciendo clic [aquí](#)

Conocí el oficio con 14 años, desde su propia base: como aprendiz en una pequeña panadería de mi barrio, en Cornellà (Barcelona). Allí descubrí mi pasión y lo supe: quería ser panadero. El impulso de esa pasión, mis inquietudes comerciales y el deseo de emprender me permitió ir poco a poco ascendiendo en el escalafón hasta abrir mi primera panadería propia en el año 1988. Un pequeño establecimiento llamado El Horno de la Estrella. Este negocio fue el predecesor de Granier. Poco a poco y con mucho esfuerzo, creamos en 2010 un modelo de negocio propio.

El respeto y amor por la elaboración tradicional del pan es una de las cosas que siempre he transmitido en todos nuestros obradores, tal como yo aprendí en su día. Y eso es esencial para mí, enseñar y transmitir que cada pan tiene sus propios amasados y características, creando así su particular receta artesana.

Aún ahora, cada vez que puedo, me cuelo entre los obradores para seguir de cerca todo el proceso.



Pedro Buerbaum

Fundador de La Pollería

Puedes acceder a La Pollería haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Pedro Buerbaum tiene 25 años y es un emprendedor por naturaleza.

Empezó sus estudios en España, pero poco después se fue a Londres y finalmente terminó en Los Ángeles. Iba a emprender allí, pero por problemas familiares se vio obligado a volver a España. A los 22 montó una heladería en Malasaña que se hizo bastante viral y tan solo un año después llegó lo que él considera el paso 1 de 5 (1/5) en su carrera: La Pollería.

Lo compartió con muy poca gente y le dijeron que estaba loco, pero... es Pedro. La primera, en Chueca, debe ser posiblemente el negocio más viral de la historia de España. A partir de ahí: "welcome to the show". Se inició un proceso de expansión propia muy agresivo y se franquició el negocio. 23 tiendas en un año y sin un céntimo de financiación externa.

Pedro delegó hace 6 meses todo lo relacionado con La Pollería en un equipo + gerente, y se encuentra ahora mismo desarrollando otros 4 proyectos mucho más ambiciosos.



Paco Sales

Fundador de El Señor Miyagi

Puedes acceder a El Señor Miyagi haciendo clic [aquí](#)

Siempre hemos tenido inquietud por el emprendimiento y el diseño, y tengo formación relacionada con él, por lo que, tras un periodo laboral por cuenta ajena, allá por el año 2009 tuvimos la ocasión y el atrevimiento de abrir una pequeña tienda especializada en camisetas en la que comenzamos a producir y vender también nuestros propios diseños.

Todo era muy artesanal en aquella época, pero pronto la combinación de diseño, humor y cultura popular hicieron que otras tiendas similares en España demandaran nuestras camisetas, por lo que nos decidimos a crear también nuestra propia marca: "El Señor Miyagi"

Tras abrir una segunda tienda propia, y ver que el modelo de negocio era exitoso, el paso natural para seguir creciendo fue franquiciar, lo que nos permitió centrarnos en gestionar y mejorar la marca y los diseños.

Hoy en día nuestra marca ha evolucionado adaptándose al mercado actual, y contamos con un amplísimo catálogo de productos de merchandising que, junto a los productos de nuestra marca, son los responsables del éxito de nuestras tiendas.



Luís Martín Lara

CEO Grupo CE Consulting

Puedes acceder a CE Consulting haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Una carrera profesional iniciada en 1995 en el seno del Grupo CE CONSULTING y que, tras pasar por varias áreas de negocio y conocimiento, me permiten ofrecer esa experiencia adquirida a todos los que me rodean para ayudarlos en todo lo que esté en mi mano: Accionistas del Grupo, Equipo Humano, Clientes, Amigos y Colaboradores.



Luis Sola Martínez

Director de Marketing y Expansión de Krunch

Puedes acceder a Krunch haciendo clic [aquí](#)

Mi nombre es Luis Sola y vengo de una familia tradicionalmente de hosteleros. Siempre me ha causado muchísima curiosidad este mundo, lo que me llevó a estudiar Marketing y Gestión de Empresas en la Cámara de Comercio de Bilbao. Más tarde, y para completar mi formación, realizaría un Grado en Diseño Gráfico.

Mi comienzo en la empresa familiar Sarriena Hostelería fue como camarero en uno de los primeros locales Krunch de Vizcaya. Rodeado de profesionales que llevaban toda la vida trabajando con nosotros, pude desarrollar todo el conocimiento necesario sobre los hábitos, gustos y tipos de clientes. Así como el funcionamiento diario de nuestros locales. Más tarde, de la mano de Sarriena Hostelería, desarrollaría un nuevo proyecto, a través de la marca Old Jack. Donde puse en práctica todos los conocimientos aprendidos sobre la gestión global de un negocio y el desarrollo de marca.

Hoy en día, soy el Director de Marketing y Expansión del grupo donde comenzamos esta nueva aventura a través de la franquicia. Con muchas ganas e ilusión y sobre todo con la gran experiencia en el sector que el grupo puede ofrecer a nuestros franquiciados, creemos que es el mejor momento para comenzar esta nueva etapa.



Erik Mayol Gandou

Fundador y CEO de EurekaKids

Puedes acceder a EurekaKids haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Toda mi trayectoria profesional ha estado directamente relacionada con el mundo de los niños y es uno de los aspectos que más valoro de mi trabajo.

El propósito de EurekaKids es que los niños aprendan jugando y crezcan en conocimientos y en valores. Por eso creo en lo que hago y me gusta pensar que desarrollando mi labor puedo contribuir a que el mundo sea un poco mejor.

Dentro de las funciones de un CEO, me he especializado en el diseño de estrategias de desarrollo de negocio con un claro enfoque hacia la expansión tanto a nivel nacional como internacional.



Tolo Gomila

CEO de Pizziosa

Puedes acceder a Pizziosa haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Durante 20 años lideré la expansión internacional de una de las mayores ingenierías multinacionales de capital español participando la ejecución de más de 700 hoteles en todo el mundo, tengo una vasta y sólida experiencia en Internacionalizar compañías en distintos países.

He ocupado cargos como presidente de la Asociación de Empresarios del Parc BIT y Presidente de la Comisión de Innovación de la Cámara de Comercio de Mallorca. Desde 2018 soy Presidente de Fevitur.

Por otro lado, a lo largo de mi trayectoria profesional he recibido diferentes reconocimientos, como el Premio Joven Empresario de Baleares, Premio Joven Empresario de Mallorca, Premio por la Revista Expansión a los 20 años de historia de éxito empresarial...

La enseña Pizziosa nace de la inquietud de sus socios fundadores que en el último trimestre del año 2019, visualizando un cambio del ciclo económico en el que vimos desarrollo y tracción en el modelo de negocio de Pizziosa, se unió además la inspiración, enseñanzas y experiencia de Mario Simeone, precursor de la take away y el delivery en Italia hace más de 50 años, que ha sido nuestro asesor en todo el proceso.

En el año 2020, en plena pandemia, abrimos 4 establecimientos y adquirimos un quinto local. Nuestro objetivo es, a medio plazo, llegar mediante el modelo de franquicia en España a los 50 establecimientos en el último trimestre del 2023.



Víctor Miranda Vallespín

Director de Vacacional en Viajes Eroski

Puedes acceder a Viajes Eroski haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Nací en Zaragoza en 1971. Cursé estudios de Técnico de Empresas y Actividades Turísticas y he dedicado casi 30 años al mundo del turismo en el sector de las agencias de viajes. Terminados mis estudios en Zaragoza y tras cinco años dando mis primeros pasos por distintas agencias, me incorporé a Viajes Eroski donde he desarrollado el grueso de mi carrera profesional. Fui responsable de la oficina de Logroño, posteriormente Responsable de la Zona de Álava, Navarra y La Rioja y desde hace algo más de 7 años, Director de Vacacional.

Desde el puesto de Director de la Red de Vacacional, he tratado de impulsar el modelo de franquicia tanto desde las aperturas como, sobre todo, desde el aporte de talento y capital humano que representa para cualquier organización.

Mediante la mejora constante del modelo, hemos conseguido un crecimiento sostenible para las franquicias y, además, desde hace un año, hemos lanzado un nuevo modelo digital que combina el asesoramiento de un agente de viajes, con la libertad y la flexibilidad que proporciona el modelo digital. Sin duda, el modelo del futuro.



Kevin Yates

CEO TRIB3

Puedes acceder a TRIB3 haciendo clic [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Kevin es uno de los directores generales más innovadores y pioneros del sector. Responsable del auge de las boutiques de fitness en Europa, Kevin ha creado el modelo de las boutiques para que otros lo sigan.

Con más de 25 años, Kevin cuenta con una experiencia inigualable en el cambio y desarrollo de negocios tanto en el Reino Unido como en Europa y en los mercados emergentes. Es un especialista en aportar creatividad, disciplina, eficiencia y enfoque a las empresas con su orientación práctica y la formulación de estrategias.

Kevin dirige la junta directiva de TRIB3, establece la visión de la empresa y supervisa las operaciones diarias. La innovación y el pensamiento fuera de lo común es algo central en la visión de Kevin para TRIB3 y está rompiendo las reglas en lo que se refiere al concepto de salud y fitness. Un líder inspirador que tendrá un impacto duradero en el sector de la salud y el fitness tal y como lo conocemos.



Andrés Sempere

Socio Fundador de Zulux

Puedes acceder a Zulux haciendo clic [aquí](#)

Soy Andrés Sempere uno de los socios fundadores de ZULUX. Me considero una persona emprendedora. A los 16 años deje los estudios "convencionales", ya que no he dejado de formarme nunca, para comenzar a formarme en el campo de la electricidad.

Con 18 años creé mi primera empresa de electricidad, la cual fue creciendo y evolucionando hasta convertirse en una instaladora que operaba a nivel nacional con más de 50 trabajadores a nuestro cargo. Durante este trayecto se unieron a la dirección Javier y Laureano, los cuales completan la dirección de ZULUX.

Después de 30 años y cansado de estar en un trabajo que no me gustaba, debido a que en el sector de la construcción todas las negociaciones terminan en discusiones generándome una energía negativa, decidimos emprender un nuevo proyecto en el que se impusiese la energía positiva y nos permitiese ser más felices.

Tras mucho esfuerzo conseguimos lo imposible, un negocio win, win, win. Ganábamos nosotros, ganaban nuestros clientes y ganaba el medio ambiente. Esto ocurrió en el 2014 y en el 2018 decidimos trasladar esa sensación de estar cumpliendo con tu propósito de vida a más gente.

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



Valter y Stefano Rosso

CEO y Director de Marketing de Gelati Dino

Puedes acceder a Gelati Dino haciendo clic [aquí](#)

Dino Pavese, el fundador de Gelati Dino, llegó a Empuriabrava en 1978 y creó su primera heladería. Era una novedad: la tradición heladera italiana era diferente de la española y el gusto intenso de los helados de Dino capturaron a vecinos y turistas de la zona.

A día de hoy, la empresa está gestionada por Valter Rosso como gerente, el yerno de Dino Pavese. Durante los últimos años la empresa ha estado mejorando procesos, para seguir siendo líderes de la heladería tradicional italiana en España. Teniendo la calidad como eje central de la empresa, la nueva filosofía se basa en desarrollar productos con la verticalidad de procesos en mente, interiorizando la cadena de valor en la estructura empresarial.



César Serrano

Gerente de Nómada Bikes

 LinkedIn

Soy César Serrano gerente y administrador de la empresa Nómada Bikes. Me formé en Nuestra Señora del Recuerdo y posteriormente estudié Empresariales. Mi carrera profesional comenzó cuando monté TOUCH&DETAIL, una empresa de eventos con la cual estuve 10 años y posteriormente me encargué de gestionar todos los eventos del HUB Madrid.

Por mi naturaleza inquieta, investigué las posibilidades de abrir alguna empresa relacionada con el mundo de las bicicletas y motos, dos de mis pasiones, y tras hacer un estudio de mercado me decidí por el sector ciclista, dado el crecimiento y auge de esta actividad.

Muy contento con el resultado me he decidido a franquiciar ya que, la alta demanda ya no la podía cubrir con una sola tienda, ni podía dar servicios en todos los lugares donde me solicitaban. Es una fórmula empresarial donde todo son ventajas tanto para el franquiciado, como para el franquiciador. Rápido crecimiento, menor inversión para el franquiciado, mejores precios por tener una economía a escala y lo más importante, facilita a todas aquellas personas que quieren montar su propia empresa, la posibilidad de llave en mano, es decir, ayudarle a montar su propio negocio ya funcionando.



Juan Manuel Chacón

Fundador de La Piemontesa

Puedes acceder a La Piemontesa haciendo clic [aquí](#)

Tras varios años dedicado a montar restaurantes italianos como La Toscana en Blanes y Trastevere en Lleida, Tarragona, Zaragoza, Reus y Vielha; Juan Manuel decidió pasar al mundo de la franquicia con la marca La Tagliatella (de la que fue su fundador). Todas estas marcas las vendió desvinculándose totalmente de ellas a finales de 2006.

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

En 2021, decide montar La Carbonara, nuevo modelo de franquicia innovador.



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

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