



garantía para el franquiciado”, añade el director de Expansión.

Francisco Ostalé también describe qué aspectos deben reunir los candidatos más atractivos para la red madrileña: “Necesitamos personas serias, emprendedoras, con ganas de trabajar, carácter comercial, extrovertido y con aptitudes para las relaciones y la comunicación”.

La experiencia no es requisito imprescindible para una enseña que lleva en el mercado desde 1984, y que no deja de innovar: lo próximo podría ser incluir calzado a medida en sus puntos de venta. □

Tras abrir una quincena de locales propios, Q-ellos espera inaugurar entre 10 y 15 franquicias en su primer año como central franquiciadora.

**Inversión inicial: Desde 12.000 €**  
**Canon entrada: 2.500 €**  
**Royalty: no hay**  
**Publicidad: 275 €/mes**  
**Dimensión del local: 25 m<sup>2</sup>**  
**Población mínima: 7.000 habitantes**  
**Duración del contrato: 5 años**

que ofrece tratamientos de fotodepilación que se pueden completar con fotorrejuvenecimiento y fotoacné; *Smart* –desde 24.500 euros–, que añade a lo anterior los últimos tratamientos faciales; y *Compleat* –desde 33.500 euros–, que permiten ofrecer las terapias más demandadas en el sector estético, e incluye tratamientos corporales. La franquicia está pensada tanto para inversores como para emprendedores que busquen un autoempleo. □

## ►►► Terraminium

### La buena administración

En tres meses esta red de administración de fincas ha abierto seis franquicias –suma ocho oficinas y un máster en Portugal–. Su secreto: la transparencia y la gestión en las comunidades.

Tras más de 20 años en el sector de la administración de fincas, Terraminium quiere convertirse en un referente del segmento y para ello ha apostado por la franquicia, un sistema al que llegó “empujados por nuestros propios clientes”, señala Alejandro Gómez, su director general de Terraminium.

En los primeros tres meses, la cadena ha abierto seis franquicias, que se unen a las dos

**Inversión inicial: desde 4.500 €**  
**Canon entrada: desde 4.500 €**  
**Royalty: 5% de la facturación**  
**Publicidad: 3% de la facturación**  
**Dimensión del local: 30 m<sup>2</sup>**  
**Población mínima: 20.000 habitantes**  
**Duración del contrato: 5 años**



oficinas propias con que ya contaba la red. “Además, tenemos ya un máster en Portugal con el que estamos preparando la apertura de la central en el país luso para este año”, explica Gómez. Para el mercado nacional, las expectativas pasan por cerrar el ejercicio con una treintena de unidades. Para lograr este objetivo, la central de Terraminium busca personas dinámicas, con aptitudes emprendedoras y comerciales.

Sobre el mercado de la administración de fincas, Alejandro Gómez destaca su atomización: “No existen grandes redes de gestión y se pierden muchos recursos e innovación. Por otro lado, muchas gestiones de las comunidades son opacas para los clientes”, añade. De ahí que la red tenga claro cuál es su valor diferencial: “Lo que nos distingue es la transparencia en la gestión”, remata. □

