

Gente

AÑO 7, NÚMERO 260
18 - 25 SEPTIEMBRE 2015

A CORUÑA ALICANTE ÁVILA AVILÉS BADAJOZ BILBAO GUJÓN MÁLAGA MURCIA OVIEDO
PALENCIA PAMPLONA SEGOVIA SEVILLA TOLEDO VALENCIA VALLADOLID VIGO VITORIA ZARAGOZA



Sin solución para los refugiados

La UE pospone hasta octubre la decisión sobre el acogimiento de asilados de Siria tras no conseguir unanimidad de los países miembros para su plan inicial. **PÁG. 3**

Economía actuará contra las comisiones dobles en los cajeros

Algunos bancos se unen en contra de la decisión de cobrar dos euros a los no clientes

El Ministerio de Economía no va a consentir el cobro de comisiones dobles en los cajeros de las entidades bancarias y actuará en el caso de que el Banco de España no tome la iniciati-

va. Así lo aseguraron fuentes del departamento que dirige Luis de Guindos, que confirmaron que no se descarta modificar la regulación del sector. Varios bancos han anunciado un

pacto para no cobrar el recargo, después de que entidades de la competencia aseguraran que la retirada de efectivo costará dos euros a los no clientes. **PÁG. 2**

ESPECIAL

PÁGS. 5-12

Emprender de la mano de la experiencia y del éxito

Cada vez más personas deciden crear una empresa bajo el modelo de colaboración empresarial. Las ferias son un primer punto de encuentro para lanzar las franquicias.

SOCIEDAD

PÁG. 4

Los divorcios aumentan un 5,6% tras años de caídas

Las rupturas matrimoniales crecieron hasta las 100.746 en 2014. Una experta del CSIC desvincula el incremento de la salida de la crisis económica.



iGente TIEMPO LIBRE Pág. 14

Seis remedios para poner fin a la depresión post vacacional del pelo

Deshidratación, puntas abiertas, falta de brillo, decoloración... Si el verano ha dejado secuelas en tu melena, tenemos un tratamiento para cada problema.



Modesto Lomba: "No me paro ni ante las críticas ni cuando me aplauden"

El diseñador aterriza este viernes en la Mercedes-Benz Fashion Week Madrid con una colección donde el color y el volumen son las claves. Como cierre a la primera jornada de esta cita con la moda, Devota & Lomba presentará innovación sin perder la esencia que ha mantenido a la marca casi treinta años sobre la pasarela. "Estoy seguro de lo que ha-

go, y lo hago con toda la profesionalidad, el criterio y la severidad que me aportan mi formación y mi hacer, y eso me da una tranquilidad absoluta. Yo no puedo ni pretendo gustar a todo el mundo", ha asegurado el diseñador en una entrevista a GENTE, en la que ha expresado su optimismo sobre un previsible aumento de las ventas en el sector. **PÁG. 13**

Las dobles comisiones, en el foco

El Ministerio de Economía anuncia que actuará si las entidades financieras cobran dos veces a la hora de extraer efectivo en los cajeros, si no lo hace antes el Banco de España

GENTE
@gentedigital

El Ministerio de Economía confía en una pronta actuación del Banco de España para evitar la aplicación de la doble comisión a la hora de extraer efectivo en los cajeros de algunas entidades financieras, pero ha expresado su disposición a actuar para frenar este abuso si no lo hace antes el organismo que preside Luis María Linde. "Si no actúa el Banco de España, actuará el Ministerio de Economía", han asegurado fuentes del departamento que dirige Luis de Guindos, que no descarta modificar la regulación del sector. "No vamos a consentir las dobles comisiones", han asegurado.

EL BANCO DE ESPAÑA ACTUARÁ

El gobernador del Banco de España advirtió en agosto de que el supervisor actuará en este caso, aunque señaló que primero esperará a que tanto bancos como patronales "tomen medidas". Durante su comparecencia en la Comisión de Presupuestos del Congreso, Linde insistió en que no se puede realizar esta práctica, razón por la que el Banco de España ya hizo un llamamiento a las entidades en el mes de julio.

La polémica surgió después de que La Caixa, Santander y BBVA anunciaran su intención de cobrar una comisión de dos euros por la retirada de dinero en sus



La mayoría de los bancos cobran por usar cajeros de otras entidades

cajeros automáticos a los no clientes en el marco de su estrategia de vincular más a sus clientes y en defensa de las inversiones que destinan a la instalación y mantenimiento de las máquinas.

Fuentes del sector inciden en la necesidad de que el Banco de

España aclare qué recargo debe eliminarse para evitar una doble comisión.

En la actualidad, la mayoría de los bancos cobran por usar cajeros de otras entidades, lo que se suma al nuevo recargo de dos euros que ya aplica Caixabank desde marzo a los no clientes por usar sus máquinas y que BBVA cargará desde el próximo 21 de septiembre y Banco Santander en breve.

En reacción a esta iniciativa de la gran banca, el pacto alcanzado entre EURO 6000, Bankia y Ban-

co Sabadell para no cobrar un recargo por sacar dinero en efectivo en sus 17.730 cajeros beneficiará a más de 10 millones de clientes. Así, se constituye la mayor cobertura de cajeros sin recargo a nivel nacional y con "la mejor distribución posible", según las entidades.

Algunos bancos cobrarán 2 euros por retirar efectivo a los no clientes

Euro 6000, Bankia y Sabadell acuerdan no incluir el recargo en sus cajeros

SANIDAD

Tres mil personas se hacen donantes de médula al mes

GENTE

La Organización Nacional de Trasplantes (ONT) ha informado de que, una vez más, España ha batido un récord en donaciones. En esta ocasión, según los datos del Registro Español de Donantes de Médula Ósea (Redmo), se han alcanzado los 190.000 donantes de médula en los seis primeros meses de este año, con un ritmo de captación de nuevos donantes que supera los 3.000 al mes.

"Tener más de 190.000 donantes es una buena cifra pero sobre todo porque marca una tendencia muy clara. Si en el 2012 teníamos aproximadamente 1.000 donantes mensuales ahora tenemos más de 3.000. Se puede decir que cada día hay cien donantes de médula más que el día anterior, y eso es una muy buena noticia porque permite tener más posibilidades de encontrar rápidamente un donante", señaló el director de la ONT, Rafael Matesanz.

Según destaca, con estos datos no tiene dudas de que se van a conseguir los objetivos del Plan Nacional de Médula Ósea de lograr 200.000 donantes al finalizar 2015, "un año antes de lo previsto". "Empezamos con unas previsiones que eran realistas, el compromiso incluía un crecimiento de 25.000 nuevos donantes anuales, a una media aproximada de 2.000 al mes, pero pronto se vio que la respuesta de la población española y del sistema era espléndida", afirma.

Las nuevas tecnologías nos han hecho la vida mucho más fácil, no seré yo quien lo niegue, pero también nos han convertido en sus esclavos. A mí, como a tantas personas, me pasa con el móvil. Soy incapaz de despegarme de él, y eso que todas las semanas me marco como propósito aparcarlo aunque solo sea a la hora de comer. Pero no hay manera, y tampoco es cuestión de luchar contra imposibles. Sin embargo, no es esta dependencia, más o menos pronunciada según los casos, lo que me preocupa, sino el hecho de que muchas cosas se hayan perdido por culpa (sí, estoy di-

OPINIÓN

Por favor, ¿la calle...?

MAMEN CRESPO REDACTORA JEFE

ciendo por culpa) de las nuevas tecnologías. Hace unos días me sorprendí enormemente cuando un coche se paró delante de mí en un semáforo para preguntarme por una calle. Su conductor quería que le indicara cómo llegar a una vía determinada porque se había perdido. No me lo podía creer. Es algo

que no me ocurría desde hace años, seguramente desde que se pusieron de moda los GPS. Ahora vamos a todos los sitios (he de reconocer que yo no) con estos dispositivos y esto nos aleja de los demás. A mí me encanta preguntar a la gente y ver como te responde orgullosa porque se conoce su municipio.



Reconozco que también me gusta lucirme cuando es a mí a la que preguntan, como me ocurrió el otro día. Es estupendo, de vez en cuando, examinarse de las calles de tu localidad, y debo decir que me puse un diez porque le indiqué perfectamente. Bromas aparte, con esto no quiero decir que no aprovechemos las ventajas que nos dan todos estos instrumentos, pero tampoco dejemos que nos separen del mundo. Sin el GPS hemos llegado a nuestro destino siempre. O sea, que si algún día se nos olvida, una voz real puede sustituirlo sin problema.

GENTEDIGITAL.ES/COMUNIDAD/MAMEN/

EDITA: GENTE EN MADRID, S.L.

REDACCIÓN: CONDE DE PEÑALVER, 17 · 1A PLANTA · 28006, MADRID TEL.: 91 369 77 88 E-MAIL: INFO@GENTEENMADRID.COM · COMERCIAL@GENTEENMADRID.COM

Gente

GERENTE: FERNANDO IBÁÑEZ
REDACTORA JEFE: MAMEN CRESPO

REDACCIÓN: LILIANA PELLICER
JEFE DE FOTOGRAFÍA: CHEMA MARTÍNEZ
JEFE DE MAQUETACIÓN: CARLOS ZUGASTI

DIRECTORA DE GRANDES CUENTAS: AMPARO LLUCH
JEFE DE MARKETING: RAFAEL VARA
COORDINADORA DE PUBLICIDAD: ANA SÁNCHEZ

EL PERIÓDICO GENTE NO SE RESPONSABILIZA NI SE IDENTIFICA CON LAS OPINIONES QUE SUS LECTORES Y COLABORADORES EXPONGAN EN SUS CARTAS Y ARTÍCULOS.

**Bloqueo de los ganaderos****CRISIS LÁCTEA****Europa destinará 25'5 millones al sector ganadero****GENTE**

La Comisión Europea ofreció el pasado martes un total de 25,5 millones de euros a España para hacer frente a la crisis ganadera, que ha afectado en los últimos meses al sector lácteo y al sector porcino, principalmente, según el comisario de Agricultura y Desarrollo Rural, Phil Hogan.

La ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina, valoró positivamente este pacto y deseó que los ganaderos se sientan "protegidos" por el Gobierno, que ha cumplido con su compromiso de hacer "todo lo que legalmente" fuera posible para ayudarles.

La noticia llega tres días después de que comenzara el bloqueo de los ganaderos gallegos a la industria láctea, en protesta por los bajos precios.

Europa pospone a octubre el acuerdo para los refugiados

La obligatoriedad ha sido el principal escollo para aprobar el plan

GENTE

@gentedigital

Los ministros de Interior de la Unión Europea no lograron el pasado lunes la unanimidad necesaria para dar su respaldo político al plan de la Comisión Europea para reubicar a 120.000 demandantes de asilo y aplazan la decisión a su próxima reunión del 8 de octubre.

Una "gran mayoría" de países se han mostrado "comprometidos con el principio" de dar acogida a estos refugiados, según informó el presidente de turno de la UE, Jean Asselborn. Sin embargo, las dudas de "algunos países, pocos", han impedido el acuerdo, según explicó el ministro español, Jorge Fernández Díaz, que recaló que España no planteó "ninguna reserva" al documento.

Las referencias a que el programa de reubicación fuera obligatorio ha sido uno de los problemas para el consenso, según indicaron fuentes diplomáticas, que apuntaron a Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia y Letonia como las delegaciones que han bloqueado el pacto.

MAYORÍA CUALIFICADA

Aunque las normas de la UE exigen unanimidad, en la práctica no será necesario dicho acuerdo pa-

**El ministro Jorge Fernández-Díez****España acogerá a 1.300 personas en un primer momento**

ra pactar el programa y bastará que los países favorables sumen una mayoría cualificada.

Pese a estas diferencias, los ministros sí han logrado una posición unánime para activar el primer programa de reubicación. Por el momento, los Estados miembros sólo se han compro-

metido a 32.000 plazas, incluidas 1.300 en España.

Además, países como Alemania han decidido no esperar hasta el mes de octubre y empezar a acoger refugiados. Una postura que el Gobierno no comparte. La vicepresidenta, Soraya Sáenz de Santamaría, reivindicó la necesidad de que la atención se realice de forma conjunta y no unilateralmente. A su juicio, "esta gestión sería más ordenada" y recordó que al menos los primeros 1.300 serán reubicados en nuestro país "cuanto antes".

EN BREVE**TERRORISMO****Cuatro detenidos por enaltecimiento**

Agentes de la Guardia Civil detuvieron el pasado martes en Vizcaya a cuatro personas acusadas de un supuesto delito de enaltecimiento del terrorismo, por organizar y participar en un homenaje a la etarra fallecida Lucía Urigoitia Ajuria el pasado 25 de julio de 2015 en Otxandio (Vizcaya), coincidiendo con las fiestas patronales de esta localidad.

CASO DE LOS ERE**Piden la imputación del exministro Pimentel**

La Fiscalía Anticorrupción ha solicitado a la juez que investiga el caso de los expedientes de regulación de empleo (ERE) irregulares, que impute al exministro de Trabajo con el PP Manuel Pimentel por las ayudas de la Junta a Graficromo S.A. y Taller de Libros S.L., de cuyo consejo de administración fue presidente. Pimentel se mostró sorprendido y aseguró que "demostrará su inocencia".

1'5 EUROS DE MEDIA**El transporte público, más barato que en la UE**

El transporte público es un 30% más barato en España respecto a la media de la UE, según un informe de la Asociación de Empresas Gestoras de Transportes Urbanos Colectivos. Los ciudadanos de Madrid, Barcelona y Bilbao pagan una media de 1,5 euros por el transporte público, frente a los algo más de 2 euros de otras grandes ciudades europeas.

CATALUÑA RAJOY Y SÁNCHEZ EN LÉRIDA

El PP centrará su estrategia electoral en explicar las consecuencias de la secesión

GENTE

El Partido Popular dedicará lo que queda de campaña para las elecciones en Cataluña a explicar a los ciudadanos "las consecuencias" de la secesión, incluyendo pérdida de derechos, subvenciones o ayudas, según explicó el mismo Mariano Rajoy, presidente del Gobierno.

Tras una reunión plenaria del Grupo Popular, Rajoy recaló que aquellos que están "promoviendo la secesión no están explicando a la gente cuáles serían las consecuencias de sus planteamientos". "Vamos a explicar a la gente cómo esto supone abandonar Europa; vamos a explicar lo que supone de pérdida de los derechos que tienen como europeos

y como españoles; y vamos a explicar cómo con la PAC, las ayudas y subvenciones a agricultores quedarían en una situación distinta a la que están en este momento", avisó.

INICIO DE CAMPAÑA

Estas declaraciones se produjeron un día después de que el presidente del Gobierno se involucra en la recién iniciada campaña electoral con un acto el pasado domingo en Lérida. También a esta localidad catalana se trasladó el líder del PSOE, Pedro Sánchez, quien defendió una reforma de la Constitución que reconozca la singularidad de Cataluña, pero también que mejore la financiación de algunas comunidades.

RECURRIDO POR EL GOBIERNO CENTRAL

El TC suspende un artículo de la Ley de Hacienda catalana

GENTE

El Tribunal Constitucional ha admitido a trámite, y por lo tanto ha dejado en suspenso de forma cautelar, el artículo 4 de la Ley 9/2015, de 12 de junio, por el que se crea la Agencia Tributaria de Cataluña.

El precepto fue recurrido por el Gobierno al entender que vulnera el derecho que los ciudada-

nos de toda España tienen a acceder en condiciones de igualdad a las funciones y cargos públicos, primando a los que ya cuentan con destino en Cataluña.

El citado artículo añadía a la Ley la integración voluntaria de funcionarios en los Cuerpos Superior de Inspectores Tributarios y de Técnicos, ambos de la Generalidad de Cataluña.



VISITA OFICIAL

Obama alude a una España unida ante el Rey

El presidente de Estados Unidos, Barack Obama, trasladó el pasado martes al Rey Felipe VI, durante el encuentro que ambos mantuvieron en la Casa Blanca, el compromiso de su país a mantener la relación con "una España fuerte y unida". Además, Obama expresó al monarca su deseo de visitar España antes de que finalice su mandato, en enero de 2017.

Los divorcios aumentan un 5,6%

Tras años de descensos, las rupturas matrimoniales repuntan hasta las 100.746 • Una experta del CSIC descarta que el motivo sea el fin de la crisis

GENTE

@gentedigital

El número de divorcios se incrementó un 5,6% en 2014 hasta los 100.746, mientras que las separaciones (5.034) y las nulidades (113) crecieron un 2,7% respecto al año anterior, según el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Según explicó el jefe de la Estadística de Seguridad y Justicia del INE, Donato Ibáñez, el número de rupturas fue descendiendo desde 2005 hasta 2009, año en el que las cifras se estabilizaron. Sin embargo, desde entonces, "han estado oscilando", uno años subiendo y otros bajando.

En cuanto a la edad de los cónyuges, Ibáñez explicó que son aquellos que tienen entre 40 y 49 años. El experto apunta a un vínculo entre la edad y los años de matrimonio ya que de los más de 100.000 divorcios registrados en 2014, unos 20.000 se produjeron tras 20 años o más de casados.

El presidente del Instituto de Política Familiar, Eduardo Hertfelder, atribuye el incremento de es-

tas rupturas a "la ley del divorcio 'express' y la salida de la crisis económica". "Es una normativa que favorece la ruptura, y por tanto, la aumenta en vez de disminuirla", argumenta.

Por su parte, la investigadora del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Teresa Castro-Martín, negó que la salida de la crisis sea el motivo del aumento. En su lugar apunta el término contrario, que al ser "ya muchos años de crisis" a las parejas les es difícil "seguir posponiéndolo". Además, destacó que las parejas de hecho crecen cada vez más, sobre todo entre las nuevas generaciones.

Los divorcios son más frecuentes en la franja de edad de los 40 a los 49 años

easygas

el repostaje inteligente

En easygas sabemos lo que buscas en una estación de servicio: una excelente atención, un carburante de alta gama y el mejor precio que puedas encontrar en el mercado. Todo esto y más lo encontrarás en nuestras estaciones. No esperes a que te lo cuenten, confía en nosotros y disfruta tú también del repostaje inteligente.

easygassgroup.com

 easygas A Coruña <small>(A Coruña)</small>	easygas Gijón <small>(Asturias)</small>	easygas Santander <small>(Cantabria)</small>	easygas Galdakao <small>(Bizkaia)</small>
easygas Vigo <small>(Pontevedra)</small>	easygas Manzanal <small>(León)</small>	easygas Mungia <small>(Bizkaia)</small>	easygas Hondarribia <small>(Gipuzkoa)</small>

Ganamos en PRECIO
y también en CALIDAD.

DOS INTERESES, **UN MISMO PROYECTO**

Cada vez más personas optan por **la franquicia** como medio de entrar en el mundo empresarial de la mano **de la experiencia de una fórmula de éxito**. El desarrollo de este modelo de negocio depende de la **colaboración mutua** del franquiciado y del franquiciador, cuyos **objetivos confluyen** aunque partan de diferentes intereses



06 **Las ferias, la primera toma de contacto**

Tanto el empresario como el aspirante a franquiciado tienen que tener claros sus objetivos cuando participan en una feria del sector. Franquishop y Frankinorte son las próximas citas en el calendario.

08 **Dudas en el camino de la expansión**

No todos los negocios son franquiciables. Tener un éxito probado con una idea que sea posible reproducir es indispensable para optar por esta fórmula de expansión empresarial.

11 **Un buen momento para la vivienda**

El sector inmobiliario en franquicia regresó a la senda de crecimiento en 2014, tanto en facturación, como en creación de empleo y en apertura de redes y establecimientos.

12 **¿Quién es el franquiciado español?**

Los hombres de 35 años con un poder adquisitivo medio alto son aquellos que más apuestas por franquiciar un negocio, según un estudio de Quefranquicia.com, de la consultora Barbadillo y Asociados.

PARADAS EN EL CAMINO DEL ÉXITO

Encuentros estudiados: Las ferias son el primer contacto entre franquiciado y franquiciador • Es importante planificar para conseguir rentabilizar al máximo las visitas a estos eventos

LILIANA PELLICER
@lilianapellicer

De cenas de ferias salpican el calendario empresarial. De una participación estudiada depende el éxito de los planes de expansión de los franquiciadores y de la inmersión en este modelo de negocio del franquiciado.

“Las ferias son el primer punto de encuentro”, explica Xavier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), que destaca la im-

portancia de la planificación para rentabilizar al máximo la participación en este tipo de eventos. “Hay que preparar la feria y acudir con objetivos concretos”, añade Vallhonrat.

Como dos caras de la misma moneda con intereses que confluyen, tanto el empresario como el emprendedor deben aprovechar al máximo los contactos realizados en las ferias, para ello el presidente de la AEF propone cinco pasos imprescindibles basados en la selección, la estrategia, la información, los contactos y la valoración de los resultados.



1: **Elegir según la zona geográfica**
La mayoría tiene un componente local, por lo que hay que elegir la de la zona que más interese. Hay que tener en cuenta que todas las empresas participantes están en periodo de expansión.

2: **Una idea previa y la mente abierta**
Debe tener una idea del negocio que le interesa, aunque debe acudir con la mente abierta para poder aprovechar otras oportunidades.

4: **Aprovechar el primer encuentro**
Hay que lograr la mayor información sobre el producto, las condiciones y los planes de expansión. Es importante definir si hay empatía.

3: **No centrarse en un sólo negocio**
Es una oportunidad para conocer lo que me interesa, pero también para lo que me llama la atención. Hay que hacer varios contactos.

5: **Concretar los contactos**
Organizar encuentros con los empresarios lo más pronto posible. Cuanto menos tiempo pase, más posibilidades de concretar el negocio.

1: **Selección en función de la estrategia**
La elección de la feria a la que se acude debe responder a los planes de expansión de la empresa. Estos eventos tienen un impacto local y se orientan a sectores específicos.

2: **Planificar la participación**
Hay que preparar la participación y definir unos objetivos. Es indispensable tener claro que información interesa proporcionar en este encuentro.

4: **Seguimiento de los contactos**
Es imprescindible concertar citas rápidamente y de manera consecutiva. El proceso tardará en culminar entre 6 y 7 meses.

3: **Conseguir información**
En este primer contacto se pueden descartar candidatos preguntando el presupuesto con el que se cuenta o la disponibilidad del emprendedor.

5: **Valoración de la feria**
Cierta tiempo después de participar en una feria, hay que hacer un balance y definir el grado de cumplimiento de los objetivos iniciales.

PRÓXIMAS CITAS

Bilbao y Madrid, nuevos encuentros

Personas interesadas en abrir un negocio pueden aprovechar las dos próximas citas del calendario de las franquicias: Franquishop, con su original formato de encuentros cortos, y Frankinorte, con una amplia oferta empresarial en el País Vasco.



FRANQUISHOP MADRID: Un centenar de empresas se reunirán en Madrid el 23 de septiembre en una feria diseñada para facilitar el contacto directo entre los asistentes y cadenas con reuniones de treinta minutos fijadas previamente.



FRANKINORTE BILBAO: La capital vasca acogerá el 25 y 26 de septiembre Franquinorte, que incluye un amplio abanico de ofertas comerciales de firmas nacionales e internacionales, y de diferentes sectores.

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



Para más información, dirígete a:

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





CARRERA DE OBSTÁCULOS

El camino a la expansión: Tener un éxito probado fruto de una experiencia propia al frente de un negocio con una idea que sea posible reproducir es indispensable para franquiciar un negocio

LILIANA PELLICER
@lilianapellicer

Decenas de personas se lanzan cada año a la expansión de sus negocios usando el modelo de la franquicia, en el que encuentran crecimiento con una menor inversión

y una mayor presencia, pero manteniendo cierto control sobre los establecimientos. En concreto, más de cien marcas abrieron locales el pasado año en España, la mayoría nacionales, según el informe anual de la Asociación Española de Franquicias, que detalla que de las 1.087 redes existentes en 2013, se pasó a 1.199.

Hay que descartar a los aspirantes sin espíritu empresarial y sin recursos

Sin embargo, no todas las empresas pueden franquiciarse y, aquellas que lo hacen, deben tener en cuenta ciertas paradas en una carrera, en ocasiones, llena de obstáculos. “La franquicia es la reproducción de un éxito empresarial”, explica Miguel Ángel Oroquieta, socio director de la consultora T4 Franquicias, que añade que el modelo debe ser reproducible y poder desarrollarse en diversos entornos.

Definir el modelo

Una vez hecho autoexamen, Santiago Barbadillo, de Barbadillo y Asociados, aconseja determinar el tipo de franquicia que se desea, sus características jurídicas, estratégicas, económicas... Para definir esta línea de trabajo, el empresario debe tener en cuenta el alto nivel de competencia. “Lo primero que hacen los franquiciados es buscar opciones rentables, luego miran el presupuesto y, por último, la actividad”, asegura Oroquieta.

Por ello, afirma, el franquiciador se disputa su cliente, es decir, su franquiciado, con el resto de empresas del sector. Es aconsejable tener en cuenta el nicho de mercado en el que se compite y el tamaño de la empresa.

Además, para hacer una buena expansión, es esencial una buena selección del franquiciado. Carecer de espíritu empresarial, no contar con los recursos económicos necesarios, no tener los conocimientos necesarios así como disponibilidad completa, deben ser las alertas que descarten a los candidatos.

Si el emprendedor reúne estas características y está preparado para comenzar esta carrera sólo tiene que tener en cuenta un último consejo: no tener prisa. Franquiciar es una carrera de obstáculos, pero no de velocidad.



Santiago Barbadillo
BARBADILLO Y ASOCIADOS

“Duplicar un negocio que no funciona es duplicar un fracaso”

Tras décadas asesorando a empresas sobre su expansión a través de la franquicia, Santiago Barbadillo, socio de la consultora Barbadillo y Asociados, avisa de que el primer obstáculo a la franquicia es el espíritu y la rentabilidad del negocio.

¿Cualquier empresa vale para ser franquiciada?

Lo esencial es que tenga un éxito probado. Duplicar un modelo que no funciona es duplicar un fracaso. Además, dicho éxito debe ser fruto de la experiencia propia del empresario, de sus conocimientos, y el modelo de negocio debe ser fácilmente reproducible.

¿Qué es lo que no se puede reproducir?

No todo es franquiciable. No puede hacerse cuando el negocio tiene componentes artísticos o depende de una personalidad concreta. Podría ser el caso de un pintor que quiere franquiciar su obra, no su distribución o venta; o de un gabinete psicológico cuyo éxito esté ligado a la empatía del profesional con los pacientes. Esas fórmulas son muy complicadas de reproducir.

JUGUETILANDIA JÚNIOR LOCALES DE MÁS DE 100-150 METROS CUADRADOS

El autoempleo más rentable

GENTE

Juguetería, que cuenta con más de 50 tiendas en su red entre franquicias y tiendas propias, ofrece desde hace dos años la posibilidad de adquirir una franquicia Juguetería Júnior como modelo de autoempleo o una tienda en locales de 500 m².

La empresa, que lleva más de 30 años en el sector del juguete, pone a disposición de sus franquiciados, además de toda su experiencia, mercancía en depósito para su venta con rotación periódica, un programa de gestión personalizado, catálogos gratuitos para campañas especiales, y ase-

soramiento para el montaje de la tienda y la formación a los trabajadores. Para poder abrir una franquicia es necesario un local de más de 100-150 m² en una buena zona comercial y que la ciudad disponga de al menos 25.000 habitantes. Más información en Jugueteria.com.



Juguetería tiene 30 años de experiencia en el sector



Mejor precio garantizado



Pago 6 meses sin intereses

Cruceiros Otoño | Invierno

Brisas del Mediterráneo | Pullmantur 8 días | 7 noches



Barcelona - Olibia - Nápoles - Civitavecchia, Roma - Livorno, Florencia / Pisa - Villefranche (Mónaco / Montecarlo) - Barcelona

Todo incluido gratis

Sábados de septiembre a octubre

339€ TI

Tasas de embarque (190€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos

Leyendas del Mediterráneo | Pullmantur 8 días | 7 noches



Valencia - Málaga - Porto Torres, Cerdeña - Civitavecchia, Roma - Ajaccio, Córcega - Palma de Mallorca - Valencia

Todo incluido gratis

Posibilidad de embarque en Málaga y Palma de Mallorca. Septiembre a noviembre

299€ TI

Tasas de embarque (190€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos

Mediterráneo | Costa Cruceiros 8 días | 7 noches



Barcelona - Palma de Mallorca - Nápoles - La Spezia, Florencia / Pisa - Savona - Marsella - Barcelona

5% de regalo • tasas de embarque incluidas • Todo incluido

De octubre a marzo. Posibilidad de embarque en Palma de Mallorca.

399€ PC

Todo incluido gratis en categoría premium y 5% para salidas de diciembre. Consulta condiciones. Cuota de servicio (9€ por persona y día) no incluidos.

Emiratos Árabes y Omán | Royal Caribbean 8 días | 7 noches



Dubai - Khasab (Omán) - Muscat (Omán) - Abu Dhabi - Dubai

Vuelos y traslados incluidos • Tasas de embarque incluidas

De diciembre a marzo

1.032€ PC

Cuota de servicio (12 USD por persona y día) no incluidos

Islas Griegas | Costa Cruceiros 8 días | 7 noches



Venecia - Split (Croacia) - Corfu - Santorini - Heraklion, Creta - Atenas

Vuelos (desde Madrid y Barcelona) y traslados incluidos • Tasas de embarque incluidas

Septiembre a noviembre

699€ PC

Cuota de servicio (8,5€ por persona y día) no incluidos.

Antillas y Caribe Sur | Pullmantur

9 días | 7 noches



Colón (Panamá) - Cartagena de Indias (Colombia) - Willemstad (Curaçao) - La Guaira, Venezuela - Oranjestad (Aruba) - Colón

Vuelo (desde Madrid) y traslados incluidos • Todo incluido

Viernes desde el 4 diciembre hasta el 18 de marzo

890€ TI

Tasas de embarque (204€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos. Tasas gubernamentales del país no incluidas.

Mediterráneo Occidental | Norwegian Cruise Line 8 días | 7 noches



Barcelona - Nápoles - Civitavecchia, Roma - Livorno, Florencia / Pisa - Cannes - Palma de Mallorca - Barcelona

Paquete de bebidas incluidas • Tasas de embarque incluidas

De septiembre a noviembre

529€ PC

Cuota de servicio (USD12 dólares aproximadamente por persona y día) no incluidos.

Especial Navidad y Fin de Año

Caribe Tropical | Pullmantur

8 días | 7 noches



Santo Domingo - La Romana (República Dominicana) - Philipsburg (St. Maarten) - Guadalupe (Pointe-a-Pitre) - Fort de France - Isla Margarita (Venezuela) - Santo Domingo

Vuelo (desde Madrid) y traslados incluidos • Todo incluido

Salida Navidad 19 y 26 de Diciembre

999€ TI

Tasas de embarque (204€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos. Resto de salidas de diciembre a marzo desde 890€ TI

Dubai | Costa Cruceiros

10 días | 9 noches



Dubai - Al Fujairah - Muscat - Abu Dhabi - Khasab - Dubai

Vuelos (desde Madrid y Barcelona) y traslados incluidos • Tasas de embarque incluidas • 5% de regalo • Todo incluido

Fin de Año 30 de diciembre

1.799€ PC

Todo incluido gratis en categoría premium. Consulta condiciones. Cuota de servicio (9€ por persona y día) no incluidos

Mercadillo navideño por el Rin, Puente de la Constitución | Catai Tours

4 días | 3 noches



España - Frankfurt - Colonia - Coblenza - Cochem - Rin Romántico - Rudesheim - Maguncia - Heidelberg - Frankfurt - España

Vuelos y traslados incluidos • Visitas en español • Guía acompañante

Salida 5 de diciembre

desde Madrid **945€ PC**

desde Barcelona **805€ PC**

Tasas de aeropuerto y carburante (140€ por persona) orientativas.

El horario más amplio y cómodo
Consúltalo en viajeselcorteingles.es

902 400 454
viajeselcorteingles.es

VIAJES El Corte Inglés
Una sonrisa de ida y vuelta

Precios desde por persona y crucero en cabina doble interior en régimen Pensión Completa (salvo indicado) válido para determinadas salidas de los períodos indicados. Tasas de embarque, cuota de servicio y gastos de gestión (9€ por reserva) no incluidos (salvo indicado). 6 meses sin intereses: no aplicable sobre importes de tasas de embarque ni cuota de servicio / propinas. Financiación sin intereses hasta 6 meses. Gastos de gestión financiados 9€. Importes subvencionados por Viajes El Corte Inglés, S.A. Financiación sujeta a la aprobación de Financiara El Corte Inglés E.F.C., S.A. Recibo mínimo 30€. Ejemplos de financiación a 6 meses sin intereses: Importe: 300€, TAE: 10,71%, gastos de gestión: 9€, importe total del crédito/adelantado 309€. Redondeo de decimales en la última cuota. C.I.C.M.A 59, HERMOSILLA 112 - MADRID. Bebidas incluidas consulta navieras y salidas. Consulta condiciones. Plazas limitadas.



El franquiciado cuenta con un equipo dedicado a él durante la vigencia del contrato

La franquicia Carrefour Express, una oportunidad para emprender

Red consolidada: La compañía cuenta con 209 centros Express, de los que el 90 por ciento son franquicias • El empresario recibe 'know how' comercial, apoyo económico y logístico

GENTE
@gentedigital

Carrefour apuesta por la franquicia como fórmula de expansión y creación de empleo. La compañía, a través de su formato Carrefour Express, ofrece una oportunidad de franquiciar un formato ya consolidado, a todo emprendedor o gestor que desee invertir y dirigir un comercio de proximidad con éxito. Las franquicias de Carrefour permiten al emprendedor explotar una marca reconocida en el mercado y entrar a formar parte de una red consolidada de establecimientos. Actualmente, la compañía cuenta con 209 Carrefour Express en el territorio nacional, de las que un 90% son franquicias.

Apoyo constante al emprendedor

La fórmula de franquicia que propone Carrefour no se limita únicamente a la puesta en marcha del negocio, sino que el emprendedor recibe el 'know how' comercial y el apoyo económico, y logístico de la compañía durante su gestión diaria. Esta gestión conlleva un minucioso proceso que se inicia cuando los técnicos de Carrefour presentan un proyecto detallado al candidato, ana-

lizan el entorno y presentan un informe económico estimado. Una vez firmado el contrato entre la compañía y el emprendedor, Carrefour corre a cargo de la formación del equipo y supervisa el proceso hasta la apertura.

El personal de Carrefour acompaña al emprendedor durante los primeros días de manera presencial y durante la vigencia del contrato el franquiciado cuenta con un equipo dedicado a él. "El personal de seguimiento da apoyo constante y aporta al franquiciado un plus de conocimiento", explica Jesús Bermejo, director de Supermercados de Proximidad de Carrefour España, que añade que "de este modo, los propietarios cuentan con las ventajas que tiene el ser su propio jefe pero contando con el soporte de los profesionales de Carrefour".

Un supermercado de proximidad bajo la esencia de una marca consolidada

La franquicia también se presenta como una opción para aquellos que buscan sacar mayor rentabilidad a su negocio. En este aspecto, Carrefour ofrece a los propietarios



Carrefour supervisa el proceso

de un establecimiento reconvertir su tienda en un Carrefour Express. "Ofrecemos mejorar el servicio, ampliar la gama de productos, una renovación completa de la tienda y un asesoramiento profesional", explica Bermejo. "Enseñamos a los propietarios a optimizar los lineales, expositores y ajustar los artículos a lo que necesita la gente del barrio, gestionando el negocio a nivel local y apostando por los productos locales", añade. Pues aunque el ne-

gocio forme parte de una gran cadena de distribución, las franquicias Carrefour Express son tiendas de proximidad, para la compra cotidiana, que mantienen todos los valores y la esencia de Carrefour pero con el conocimiento del entorno propio de un establecimiento de barrio: atención y servicio, cercanía y una ambientación cálida que invita a repetir.

Amplia gama de servicios cerca de casa

La franquicia Carrefour Express cuenta con una superficie de 100 a 600 m2 diseñada para ofrecer al cliente una compra cómoda, agradable, rápida y completa. El consumidor puede encontrar más de 4.000 referencias, de las cuales el 90% son de alimentación. Un surtido adaptado al tamaño de la tienda y a los diferentes entornos (urbanos, rurales o mixtos), así como su política de precios estables. Asimismo, el formato ofrece: amplitud de horarios, con apertura incluida en festivos de acuerdo a la ley; servicio a domicilio; venta de prensa y revistas; recarga telefónica; reciclado de baterías; cajas sin barreras y, en alguna de ellas, servicio de tintorería. Todo ello cerca de casa y bajo el trato personalizado que ofrece un supermercado de proximidad.

Principales ventajas para el franquiciado

- Explotación del prestigio del que goza la marca franquiciadora.
- Formar parte de una red consolidada de establecimientos.
- Reacciones del mercado ya experimentadas.
- Se beneficia de la experiencia y 'know how' del franquiciador.
- Se beneficia de la economía de escala en cadena de la compañía.
- Mayor notoriedad de marca e imagen.
- Se beneficia de campañas y estrategias de marketing a nivel nacional.
- Formación inicial y asesoramiento profesional constante.
- Poder ser jefe de su propio negocio.



Servicios que ofrece Carrefour Express

- 4.000 referencias, de las cuales el 90% son de alimentación.
- Proximidad.
- Trato personalizado.
- Amplitud de horarios, con apertura incluida en festivos de acuerdo a la ley.
- Servicio a domicilio.
- Venta de prensa y revistas.
- Recarga telefónica.
- Reciclado de baterías.
- Cajas sin barreras.





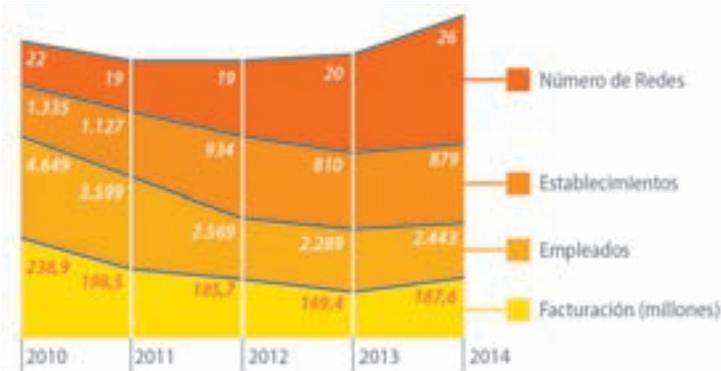
ADIÓS A LA CRISIS

Vivienda: El sector inmobiliario en franquicia volvió a la senda del crecimiento en 2014 tanto en facturación, como en cantidad de empleos generados, número de redes y de establecimientos abiertos

LILIANA PELLICER
@lilianapellicer

Tras un constante descenso, el vapuleado sector inmobiliario en franquicia empieza a ver la luz al final del túnel. Nuevos empresarios apuestan por un mercado en alza, que sufrió duramente los efectos de la crisis económica y que ahora parece resurgir, quizá impulsado por la opción del alquiler y por la subida moderada de los precios de la vi-

EVOLUCIÓN DEL SECTOR



RH PROPERTIES Un nuevo modelo inmobiliario

El 'low cost' entra en juego

Esta empresa ofrece a sus franquiciados metodología y tecnología por 250 euros al mes

Una cuota mensual en lugar de cánones y fuertes inversiones. Una metodología más que un escenario. RH Properties cuela el modelo 'low cost' en el sector inmobiliario, garantizando la venta. Su expansión parece avalarles: 60 franquicias en dos años y previsión de alcanzar las 300 a finales de 2016.

"Somos de bajo coste. Las otras empresas ofrecen servicios, nosotros no. Nosotros ofrecemos una

metodología. Nos centramos en la venta, con unos objetivos concretos, y en un 'training', explica Rodrigo Herrero, CEO de RH Properties.

Nacida en 2011, en pleno frenazo inmobiliario, esta empresa crea una red de agentes independientes que desarrollan su actividad en su zona de influencia sin necesidad de contar con grandes inversiones en oficinas o personal. Para convertirse en franquici-

ado no es necesario un local ni el pago de cánones, tan sólo una cuota mensual de 250 euros.

El secreto: la tecnología

A cambio, ofrecen una metodología que, según ellos, funciona. "Les decimos donde está el secreto del mercado, donde está la venta", indica Herrero, que añade que el sistema incluye una formación continuada semanal con el cumplimiento de unos objetivos de venta, basándose en una tecnología específica, un software, sin el que no tiene sentido su método.

Este programa permite gestionar el negocio totalmente, desde la oferta de inmuebles, demandas, propietarios y calendario de eventos, así como la impresión de listados y carteles para el escape-rate del local.

vienda registrados en los últimos meses.

"El sector inmobiliario está dejando atrás la crisis definitivamente, y nada mejor para refrendar esta afirmación que el crecimiento que está experimentando la actividad en todas sus variables, así como el interés que vuelve a existir entre los emprendedores por montar franquicias inmobiliarias", apunta Miguel Ángel Oroquieta, socio director de T4 Franquicias.

Cambio en 2014

Tras años soportando el cierre de muchos establecimientos franquiciados e incluso de centrales franquiciadoras, la situación comenzó a cambiar en 2014, según los datos ofrecidos por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) y el equipo de expertos del Departamento Inmobiliario de T4 Franquicias.

El pasado año hubo seis nuevas enseñanzas que empezaron a operar en el mercado, rozando la treinta-

na de marcas que se establecen en la actualidad. Asimismo, estas redes aumentaron su facturación en 18,2 millones de euros, abrieron 69 establecimientos más y dieron trabajo a 154 personas más.

A su vez, el Departamento Inmobiliario de la consultora también está constatando que este sector es uno de los que mayor demanda de autoempleo tiene en estos momentos, junto con los de Moda, Estética/Belleza y Comercio especializado. Además, es también uno de los que mayor número de marcas ofrece para poner en marcha negocios como fórmula de autoempleo, por debajo del umbral de los 90.000 euros de inversión.

Arrentum, Best House, Comprarcasa, Donpiso, Engel&Völkers... Las opciones en este ámbito son variadas, al igual que las inversiones totales necesarias, que oscilan entre los 30.000 y los 150.000 euros con o sin cánones de apertura



Una de las jornadas de formación de RH Properties

El hombre se decide más a montar una franquicia que la mujer

La implicación con este modelo de cooperación empresarial es notablemente superior entre los hombres, acaparando el 65% del total de franquiciados, frente al 35% correspondiente a las mujeres. Sin embargo, la participación femenina aumenta con la edad.

La franja de edad oscila entre 29 y 45 años

La edad media del franquiciado español es de alrededor de 35 años, aunque es habitual la participación de personas de entre 29 y 45 años. Las mujeres aumentan su implicación cuando entran en el segmento de los 45 a los 50 años (47%). Tras ver mermadas sus posibilidades laborales, optan por este modelo como método de autoempleo.

La mayoría de los empresarios se pone al frente del negocio

La implicación empresarial de este segmento poblacional es alta. Hasta el 73% de los franquiciados toman las riendas de su negocio, implicándose en su labor diaria y asumiendo la responsabilidad de dirigir el establecimiento. Tan sólo el 27% restante opta por este modelo con un objetivo meramente inversor.

EL ROSTRO DEL FRANQUICIADO

Retrato robot: Los hombres de nacionalidad española de 35 años con un poder adquisitivo medio alto son los emprendedores que más apuestan por este modelo de negocio

La Alimentación es el sector preferido para abrir un establecimiento

El sector preferido por los franquiciados es la Alimentación, ya que es el que aglutina el mayor número de establecimientos abiertos, con 4.844 en todo el país. A estas redes les siguen en importancia la Belleza y Estética, con 3.835 locales; Informática, con 3.766; y Hostelería, con 2.575.

El emprendedor suele contar con 45.000 euros

El potencial económico medio de un emprendedor para poner en marcha una franquicia se sitúa actualmente en 45.000 euros. Sin embargo, la inversión asciende a 85.000 euros, lo que, sumado a los problemas para acceder a un crédito, dificulta que muchos puedan lanzar sus iniciativas. Por su parte, los jóvenes de entre 23 y 27 años cuentan con el apoyo de sus padres, por lo que su poder adquisitivo se eleva.

La mayoría de los aspirantes no cuentan con un local comercial

En el 75% de los casos, los franquiciados no cuentan con local en propiedad cuando se deciden a entrar en el mundo de la colaboración empresarial, por lo que el alquiler de un inmueble se vuelve uno de los factores económicos más importantes a tener en cuenta. Cuando disponen de un establecimiento físico, suele situarse en zonas comerciales con alto tránsito peatonal (69%).

L. P.
@gentedigital

Cada vez más personas se animan a invertir su potencial personal y económico en abrir una franquicia, un modelo de negocio que repunta en los últimos tiempos. El número medio de aperturas de este tipo de empresa ha crecido un 8% en el primer semestre del año, en relación al mismo periodo de 2014, según datos de Quefranquicia.com. Unas cifras que confirman la tendencia que ya marcaba el Informe anual de la Asociación Española de Fran-

FACTOR GEOGRÁFICO

Madrid, la región con más redes

Madrid es la comunidad autónoma donde operaban un mayor número de redes al cierre del pasado año. Con sus 308 superaba a Cataluña (288), Valencia (145), Andalucía (19) y Galicia (7), según datos de la AEF. Entre estas cinco comunidades acaparan el 76,6% del total de las enseñas que integran este modelo de negocio en España.

quiciadores (AEF). Según el texto, todas las variables de esta modalidad de colaboración empresarial se incrementaron respecto al año anterior: número de redes (+10,3%), número de establecimientos (+8%), empleos generados (+2,8%) y facturación global (+0,5%).

Estos datos avalan que la franquicia crece, pero ¿quién hay detrás de esta expansión?, ¿cuál es el verdadero rostro del franquiciado en España?

Características generales

Mayoritariamente son los hombres de nacionalidad española de

Desde 2008 ha habido un aumento de emprendedores de entre 50 y 60 años

entre 29 y 45 años y con un poder adquisitivo medio alto los que deciden lanzarse a este modelo de colaboración, según datos del portal Quefranquicia.com, perteneciente a la consultora Barbadiello y Asociados. Además, el sector preferido suele ser la Alimentación, seguido por la Belleza y la Informática.

“Desde 2008 hemos notado un deslizamiento hacia edades comprendidas entre los 50 y los 60, lo cierto es que el mayor potencial emprendedor se registra a edades tempranas”, argumenta Susana Ortega, directora de Expansión de esta consultora.





CHEMA MARTÍNEZ/GENTE

Modesto Lomba

El **diseñador presenta este viernes una colección** donde el **color y el volumen son las claves** · Ahora se ha volcado en que los ciudadanos **identifiquen lo diseñado y pensado en España**

“Los políticos de nuestro país visten con miedo”

MAMEN CRESPO COLLADA
@mamenrespo

Este viernes empieza en la capital una nueva edición de la Mercedes-Benz Fashion Week Madrid, donde se presentarán las colecciones para la primavera-verano del 2016. La primera jornada la cerrará Devota & Lomba con una colección que innova sin perder la esencia que ha mantenido a Modesto Lomba, el presidente de la Asociación Creadores de Moda de España, casi treinta años sin bajarse de la pasarela. ¿Crisis? Claro, como todos, pero ha logrado sortearla con trabajo, ganas y optimismo.

¿Qué vamos a ver en la colección?

Esta es una colección más, como las anteriores, que viene de un proceso de muchos años de trabajo, también de investigación y

de evolución en nuestro propio estilo, donde el color, las materias y la visión de la moda a través del volumen son muy importantes.

¿Cómo ha sido el proceso de creación?

De muchos meses de trabajo, de búsquedas y pérdidas, porque uno también va encontrando ideas que luego abandona. Hay

“No me paro ante las críticas, al igual que no lo hago cuando se me aplaude”

un proceso inicial muy despistado, más desorientado, porque buscaba algo de peso, importante, que no sólo te dé la solidez de la que ya partimos tras llevar casi 30 años haciendo colecciones, sino de buscar una propia identidad para cada colección sin perder la

esencia y el núcleo de nuestro trabajo y el espíritu de la marca.

¿Estás contento con el resultado?

Yo creo que todos los artistas tenemos ese grado de inseguridad que nos crea insatisfacción.

Seguramente, si no tuvieses esa cita el viernes a las ocho, la colección no estaría acabada.

Y si esa fecha no se nos hubiera puesto al principio todavía no habríamos presentado la colección después de 30 años, pero estoy seguro de que eso le pasa a cualquier artista. Si un pintor no tuviera una galería, seguiría pintando y descartando.

Antes, las críticas venían solo de periodistas, pero ahora también parten de bloggers, de las redes sociales... ¿te preocupa que todo el mundo opine?

Me debería preocupar. En mi contestación voy a retirar a esos que no son suficientemente serios en su trabajo, con lo cual los ignora-

mos. Pasaríamos a hablar de gente que, aunque no esté de acuerdo con mi trabajo ni yo con el suyo, está haciendo un trabajo serio, pero uno no se puede parar, no lo he hecho nunca, ni cuando se me aplaude. Yo estoy seguro de lo que hago, y lo hago con toda la profesionalidad, el criterio y la severidad que me aportan mi formación y mi hacer, y eso me da una tranquilidad absoluta. Yo no puedo ni pretendo gustar a todo el mundo.

La crisis ha hecho bajarse de la pasarela y cerrar sus tiendas a muchos de los grandes diseñadores.

Nosotros también hemos participado de la crisis y de nuestras debacles como empresa, pero como marca hemos seguido ahí, no nos hemos bajado en ni una sola edición de Cibeles, hemos continuado, y ahora estamos en un proceso bastante grato, donde estamos recuperando negocios que hemos

“Lo peor ha pasado. Quizá no volvamos a lo de antes, pero habrá buenas ventas”

perdido en la crisis y poniendo en marcha nuevos proyectos. Yo creo que en unos años volveremos a estar en una situación, no sé si como en el pasado, pero sí con buenas ventas.

¿Esa es la percepción de la Asociación Creadores?

Sí. Yo creo que hemos pasado lo peor.

Siempre has defendido que el primer código de comunicación que tenemos hacia los demás es la indumentaria.

Es lo principal. Estamos comunicando sobre nosotros y sobre lo que queremos que se sepa de nosotros, consciente o inconscientemente. Es lo primero que vemos. Antes de escuchar la voz de una persona, vemos cómo está vestida, y eso nos está dando información sobre su clase social, su trabajo, su moral... Es importante. Y también lo es cómo nos maquillamos, cómo nos peinamos... La estética es una de las principales herramientas que el ser humano utiliza para comunicarse.

Ahora estamos en un momento en el que se critica muchísimo que los políticos no comunican. ¿Crees que lo hacen a través de la ropa?

Los políticos de nuestro país visten con miedo, como todos los españoles. Las grandes empresas del sector de la moda a nivel internacional hacen que España esté a la cabeza, y eso no se refleja a nivel nacional. Es cierto que se vende mucha moda aquí, pero ya basta con la camisa blanca. Se pueden utilizar muchas cosas. Hemos tenido muy pocas políticas, y menos hombres, que no tuvieran tanto miedo. Yo le recomendaría a más de uno que se lo hiciera ver por un sociólogo de moda, porque le puede ayudar a comunicar lo que verbalmente y con hechos no es capaz de transmitir, y es algo que se descuida mucho en nuestra sociedad. Y los políticos son el ejemplo perfecto.

¿Cómo ves el futuro de la moda española y cómo sueñas tú que sea ese futuro?

Tampoco pienso en un futuro de la moda española idílico y maravilloso. El momento en el que estamos es muy positivo. Como sector es sólido y fuerte, nuestros creadores han encontrado su hueco y su clientela, y aunque todavía nos queda mucho por recorrer en el terreno internacional y también en el mercado nacional, que por eso la semana pasada presentábamos la etiqueta de 'Hecho en España', creemos que es importante que el consumidor más cercano identifique lo hecho en España y lo consuma con el orgullo que debe consumir. No pretendemos más mérito que eso. Así protegemos lo cercano y el consumidor puede aplaudir lo hecho y lo pensado en España.



Adiós a los daños del verano

El cabello también sufre **depresión post vacacional** después de largas horas de exposición a **la sal, el sol, el viento y la humedad** • Soluciona los problemas con **seis tratamientos**

A. B.
@gentedigital

El salitre, el cloro, el sol y la humedad han hecho de las tuyas en verano dejando como resultado una melena encrespada, falta de brillo y con las puntas abiertas. En GENTE tenemos una solución para cada problema. ¡Toma nota!

1: PUNTAS ABIERTAS: En Aquarela Peluqueros proponen el Detox Capilar para eliminar la sobrecarga de impurezas, recuperar la belleza de la hebra capilar y favorecer el crecimiento sano del cabello sin tener que cortarlo.

2: ENCRSPAMIENTO: Su causa principal es la falta de hidratación. Combátelo con el Botox Capilar, también en Black &

White by Alma Luzón (calle General Pardiñas, 47, esquina con José Ortega y Gasset, 42).

3: DESHIDRATACIÓN: Repara el cabello con la Cauterización, un tratamiento que aporta una carga de queratina pura para que se vea más sano y con más fuerza. En Aquarela Peluqueros (calle Antonio Toledano, 25, esquina con Jorge Juan).

4: FALTA DE BRILLO: Sea pelo natural, con mechas o teñido, el Ácido Hialurónico, combinado con ácido glicoxílico y un conjunto de aminoácidos, aporta brillo, suavidad y efecto alisado con componentes naturales, libres de formol y de amoníaco. En el salón de peluquería Black & White de Alma Luzón.

5: COLOR: La melanina, responsable del color, se deteriora en verano originando una leve decoloración. La solución es un baño de brillo para cabellos no teñidos o un baño de color para las melenas que han sido tratadas con tintes. Repetir el tratamiento cuando crezca la raíz.

6: HAZLO EN CASA: Si prefieres un tratamiento que puedas realizar sin salir de casa, escoge la gama de cuidados 'Repair Inside' de Biolage. Con arginina y soja, reconstruye desde el interior la fuerza del cabello severamente dañado, con resultados visibles desde la primera aplicación. A la venta en el salón David Künzle (calle Ponzano, 42).



El 21 de septiembre
llega...

Gentesana

Deporte Salud Nutrición

Moda Bienestar Belleza

La nueva publicación del Grupo Gente
¡Búscala en tu ciudad!



Anuncios breves

ANUNCIOS BREVES PERIÓDICO GENTE EN:

Burgos: 807 505 132*
León: 807 517 310*
Logroño: 807 505 794*
Palencia: 807 505 781*
Santander: 807 505 779*
Valladolid: 807 517 023*

*Coste máximo de la llamada 1,21 eur/min. desde la red fija y 1,57 eur/min. desde la red móvil, IVA incluido.

Barcelona: 915 412 078 - **Madrid:** 915 412 078

CADA ANUNCIO SE PUBLICARÁ 1 SEMANA. LA RECOGIDA DE ANUNCIOS PARA LA EDICIÓN DE LA SEMANA SE REALIZARÁ HASTA LAS 24:00 HORAS DEL LUNES.

Gente no se hace responsable de la procedencia, ni de la veracidad de los anuncios breves. Gente se reserva el derecho de modificar el día de publicación, el emplazamiento de los anuncios breves, su publicación o no y la redacción de los mismos.

Índice

1. Inmobiliaria
 2. Empleo
 3. Casa & hogar

4. Enseñanza
 5. Deportes-ocio
 6. Campo-animales

7. Informática
 8. Música
 9. Varios

10. Motor
 11. Relaciones personales
 12. Contactos

PALENCIA

1.1 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS OFERTAS

OPORTUNIDAD LEÓN. ROBLES DE LA VALCUEVA. Se vende casa adosada, reformada, 126m², 3 hab, 2 baños, cocina equipada, salón, trastero y despensa. Orientación Sur-Oeste. 140.000 euros. 651532192

1.3 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS ALQ. OFERTAS

ALQUILO APARTAMENTO en Roquetas de Mar, Almería, primera línea playa. Lavadora, TV, piscina y aire acondicionado opcional. Días, semanas, quincenas, meses. marifeli_m@hotmail.com. Tel. 950333439 y 656743183

1.6 INMOBILIARIA LOCALES, NAVES Y OFICINAS DEMANDAS

1 NAVE DIÁFANA en alquiler de 620 m² en Polígono Villalongojar frente a ITV en C/ López Bravo (Burgos). Recinto particular. Importante zona industrial. Tel. 695396502

1.7 INMOBILIARIA LOCALES, NAVES Y OFICINAS ALQUILER OFERTAS

VENERABLES. BURGOS CIUDAD Alquiler entre planta 75 m². Luz natural todo el día. Calefacción central. Ideal cualquier negocio: costura, oficina, etc. Dispone de mobiliario y armarios empotrados. Económico. Véalo. Tel. 669185827 ó 608908598

1.13 COMPARTIDOS

BURGOS CAPITAL Centrico. Se alquila habitación con terraza propia, cocina, salón-comedor y baño a compartir. Totalmente equipado. Gastos incluidos con calefacción, wifi y luz. Tel. 606406188

BURGOS próximo Plaza San Agustín. Alquiler 2 hab. en piso compartido con otra chica. Amueblado, todo exterior, 3 dormitorios, salón, cocina y baño. Servicios centrales. Ideal chicas estudiantes curso 2015/2016. Tel. 947240474 ó 675913548

SANTANDER cerca Universidad se ofrece habitación para estudiante en piso compartido con 2 compañeras. Totalmente equipado. Tel. 696773119

1.14 OTROS OFERTAS

BURGOS. BARBADILLO DEL MERCADO se vende finca rústica de 4.000 m² con proyecto de vallado y merendero o casa (barata). Otra finca de 900 m² vallada a 8 Km. de Burgos. Llamar al teléfono 665535713

9.1 VARIOS OFERTA

BRANDY-ANIS y otros licores todos antiguos, tapón irrellenable y de corcho, con 36 o más grados, se venden por cierre: Veterano, Soberano, Centenario, Catador, Cadenas, Domeq, etc. desde 6-7 euros botellas de litro. Tel. 645226360

DIEZ CRISTALES EMPLOMADOS de colores con monumentos burgaleses de 1,02 m. x 0,67 m. vendo y dos ventanas de 1,27 m. x 0,30 m. Muy antiguas. Tel. 626777332

POR CESE DE ACTIVIDAD vendo: Mobiliario de bar, cafetera Vienna, máquina registradora Sharp, lavavajillas LC80, 2 molinillos, aire acondicionado, freidora, mesas altas (2) para exterior e interior, sillas y zumero. Perfecto estado y funcionamiento. Tel. 669185827

VENDO, CAMBIO, PERMUTO, REGALO piedras grandes y pequeñas muy antiguas, cientos de monedas, 200 Kg. de cupones ONCE y Lotería Nacional, etc. Tel. 626777332 Jose

9.2 VARIOS DEMANDA

COMPRO Medallas, espadas, uniformes, banderas y cosas militares. Postales, pegatinas, calendarios, libro antiguo, alburnes de cromos y papeles antiguos. Chapas publicitarias y todo tipo de antigüedades. Abre ahora tu trastero. Tel. 620123205

10.1 MOTOR OFERTA

FORD FIESTA XR 2. Se vende. 110 cv, 80.000 km. Esta cambiada la correa de distribución, embrague, aceite y filtros. Tel. 635443751 / 652501823

MERCEDES CLÁSICO del año 1.979. Mercedes 230 CE Coupe. 2 puertas. Automático, techo solar, llantas, muy buen estado. ITV recién pasada. Totalmente revisado. Color verde manzana. Abstenerse curiosos. 8.000 euros. Tel. 616953537

MINIBUS LANCER SPORTBACK 2.0, D.I.D Instyle, 140 cv. Se vende en perfecto estado muy bien cuidado. Todos los extras. Muy bonito y exclusivo. 11.300 euros negociables. Tel. 635693864

SE VENDE Fiat Uno. En buen estado. Papeles al día. ITV hasta Enero 2016. Precio 490 euros negociables. Tel. 687621499

TATA INDICA Diesel. Año 2009. 60.000 Km. Aire acondicionado, elevelunas, ruedas nuevas. Muy

1.3 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS ALQ. OFERTAS

ROQUETAS DE MAR Almería, alquiler apartamento primera línea playa. Lavadora, TV, piscina y aire acondicionado opcional. Días, semanas, quincenas, meses. marifeli_m@hotmail.com. Tel. 950333439 y 656743183

bien cuidado. Precio 3.300 euros. Tel. 630241374

VOLKSWAGEN GOLF GTI 2.0 turbo. Se vende. 150 cv, 200.000 km. Cambiada la correa de distribución, embrague, aceite y filtros. Llamar al teléfono 947057975 / 652501823

11.2 RELACIONES PERSONALES DEMANDA

BUSCO FAMILIA O MUJER para acogerme. Soy pintor de cuadros. Pensionista de 55 años. Urge. Tel. 626777332 Luis

VALLADOLID

1.1 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS OFERTAS

LEÓN ROBLES DE LA VALCUEVA. ¡¡OPORTUNIDAD!! Se vende casa adosada, reformada, 126m², 3 hab, 2 baños, cocina equipada, salón, trastero y despensa. Orientación Sur-Oeste. 140.000 euros. 651532192

1.7 INMOBILIARIA LOCALES, NAVES Y OFICINAS ALQUILER OFERTAS

BURGOS CIUDAD Venerables. Alquiler entre planta 75 m². Luz natural todo el día. Calefacción central. Ideal cualquier negocio: costura, oficina, etc. Dispone de mobiliario y armarios empotrados. Económico. Véalo. Tel. 669185827 ó 608908598

RUBIA Alquiler precioso local de 110m², a dos calles. Puede ser di-

RUBIA Alquiler piso amueblado y soleado. 4 habitaciones, 2 baños, salón y cocina. Muy amplios. Económico. Interesados llamar al teléfono 616259146

1.4 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS ALQ. DEMANDAS

Gran ocasión. En Burgos. Se vende gran nave con 30 metros de fachada. En polígono industrial. Tel. 626176169 / 658027484

1.6 INMOBILIARIA LOCALES, NAVES Y OFICINAS DEMANDAS

1 NAVE DIÁFANA en alquiler de 620 m² en Polígono Villalongojar frente a ITV en C/ López Bravo (Burgos). Recinto particular. Importante zona industrial. Tel. 695396502

1.7 INMOBILIARIA LOCALES, NAVES Y OFICINAS ALQUILER OFERTAS

BURGOS CIUDAD Venerables. Alquiler entre planta 75 m². Luz natural todo el día. Calefacción central. Ideal cualquier negocio: costura, oficina, etc. Dispone de mobiliario y armarios empotrados. Económico. Llamar al teléfono 690956 043

visible 50/60. Económico. Llamar al teléfono 616259146

1.13 COMPARTIDOS

ALQUILO HABITACIÓN en piso nuevo. En zona tranquila. 2 baños. Exterior e interior. No fumadores. Fácil aparcamiento. 150 euros. Tel. 633036854

BURGOS CAPITAL Centrico. Se alquila habitación con terraza propia, cocina, salón-comedor y baño a compartir. Totalmente equipado. Gastos incluidos con calefacción, wifi y luz. Tel. 606406188

BURGOS próximo Plaza San Agustín. Alquiler 2 hab. en piso compartido con otra chica. Amueblado, todo exterior, 3 dormitorios, salón, cocina y baño. Servicios centrales. Ideal chicas estudiantes curso 2015/2016. Tel. 947240474 ó 675913548

PRÓXIMO CORTE INGLES Alquiler habitación con baño incorporado. En piso muy luminoso y totalmente equipado. Precio económico. Llamar al teléfono 690956 043

1.14 OTROS OFERTAS

BURGOS. BARBADILLO DEL MERCADO se vende finca rústica de 4.000 m² con proyecto de vallado y merendero o casa (barata). Otra finca de 900 m² vallada a 8 Km. de Burgos. Llamar al teléfono 665535713

2.2 TRABAJO DEMANDA

CUIDADORA DE BEBES y niños pequeños se ofrece para trabajar, mañanas, tardes, festivos y fines de semana. Experiencia y responsabilidad. Llamar al teléfono 618018548

6.1 CAMPO Y ANIMALES OFERTA

ZARZOSA DE RÍO PISUERGA Se arriendan fincas de 74 hectáreas de las cuales 14 son de regadío. Tel. 606180238

9.1 VARIOS OFERTA

BRANDY-ANIS y otros licores todos antiguos, tapón irrellenable y de corcho, con 36 o más grados, se venden por cierre: Veterano, Soberano, Centenario, Catador, Cadenas, Domeq, etc. desde 6-7 euros botellas de litro. Tel. 645226360

DIEZ CRISTALES EMPLOMADOS de colores con monumentos burgaleses de 1,02 m. x 0,67 m. vendo y dos ventanas de 1,27 m. x 0,30 m. Muy antiguas. Tel. 626777332

MOBILIARIO DE BAR Por cese de actividad vendo: cafetera Vienna, máquina registradora Sharp, lavavajillas LC80, 2 molinillos, aire acondicionado, freidora, mesas altas (2) para exterior e interior, sillas y zumero. Perfecto estado y funcionamiento. Tel. 669185827

9.2 VARIOS DEMANDA

ABRE AHORA EL TRASTERO Compró: Medallas, espadas, uniformes, banderas y cosas militares. Postales, pegatinas, calendarios, libro antiguo, alburnes de cromos y papeles antiguos. Chapas publicitarias y todo tipo de antigüedades. Tel. 620123205

10.1 MOTOR OFERTA

FIAT UNO En buen estado. Papeles al día. ITV hasta Enero 2016. Precio 490 euros negociables. Tel. 687621499

FORD FIESTA XR 2. Se vende. 110 cv, 80.000 km. Esta cambiada la correa de distribución, embrague, aceite y filtros. Tel. 635443751 / 652501823

MERCEDES CLÁSICO del año 1.979. Mercedes 230 CE Coupe. 2 puertas. Automático, techo solar, llantas, muy buen estado. ITV recién pasada. Totalmente revisado. Color verde manzana. Abstenerse curiosos. 8.000 euros. Tel. 616953537

MINIBUS LANCER SPORTBACK 2.0, D.I.D Instyle, 140 cv. Se vende en perfecto estado muy bien cuidado. Todos los extras. Muy bonito y exclusivo. 11.300 euros negociables. Llamar al teléfono 635693864

TATA INDICA Diesel. Año 2009. 60.000 Km. Aire acondicionado, elevelunas, ruedas nuevas. Muy bien cuidado. Precio 3.300 euros. Tel. 630241374

VOLKSWAGEN GOLF GTI 2.0 turbo. Se vende. 150 cv, 200.000 km. Cambiada la correa de distribución, embrague, aceite y filtros. Llamar al teléfono 947057975 / 652501823

Aproveche el verano para eliminar las humedades



Promoción de pago hasta 48 meses sin intereses.
Fecha límite 30 de septiembre



60
ANIVERSARIO
1954 - 2014



MURPROTEC®
Tratamientos definitivos contra la humedad

900 30 11 30
www.murprotec.es

LIDER EUROPEO EN TRATAMIENTOS ANTIHUMEDAD DESDE 1954

