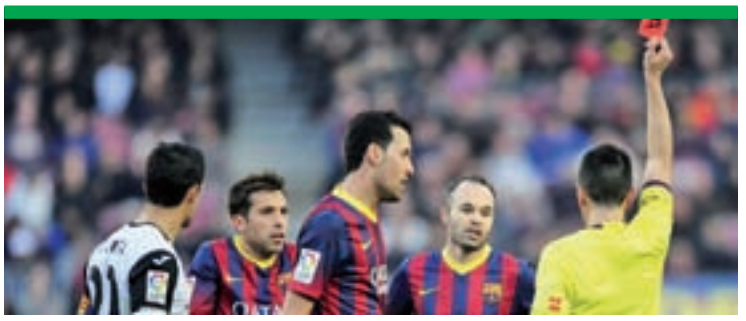
Gente

AÑO 7, NÚMERO 244
17 - 24 ABRIL 2015

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



El Valencia, la gran prueba del algodón

El equipo de Nuno protagoniza el choque más destacado de la jornada, al visitar al líder, el Barça, que tiene dos puntos de ventaja respecto al Real Madrid. **PÁG. 18**

PP y PSOE se rodean de los suyos para iniciar la precampaña electoral

Los socialistas perfilaron el pasado fin de semana las líneas de su programa marco municipal, mientras que los populares presentaron sus propuestas y candidatos regionales **PÁG. 2**

Pedro Sánchez (centro), junto a Felipe González (izquierda) y José Luis Rodríguez Zapatero, en la Conferencia Municipal RAFA HERRERO/GENTE

ACTUALIDAD **PÁG. 4**

Alertan sobre el uso del ibuprofeno en grandes dosis

El medicamento se asocia con una mayor predisposición a sufrir trombosis arterial. Sanidad concreta que sólo el 2% de los pacientes consume el fármaco en las cantidades contraindicadas.

ESPECIAL ***PÁGS. 5-16***

Expofranquicia: El escaparate del emprendimiento abre sus puertas

Unas 500 marcas participarán en la feria, que se celebrará entre el 23 y el 25 de abril en el pabellón 6 de Feria de Madrid.

gentedigital.es

González, Sánchez y Gabilondo en la Conferencia Municipal del PSOE (izqda.) y Cifuentes con la imagen de Rajoy de fondo (dcha.) RAFA HERRERO/GENTE

Volcados con los municipios

El PSOE contempla en su programa la protección para los mayores, un bono cultural y oficinas antidesahucios • Los populares reafirman su compromiso con el proyecto de recuperación

MAMEN CRESPO/ANA BALLESTEROS
@gentedigital

A poco más de cuarenta días para las elecciones, PP y PSOE dieron el pistoletazo de salida a la precampaña de las elecciones municipales con dos actos en Madrid, en los que reunieron a la plana mayor de las dos formaciones.

Los socialistas juntaron el sábado y el domingo pasados a más de un centenar de candidatos a las Alcaldías de todo el país, en el marco de la Conferencia Municipal del PSOE, para dar a conocer los principales puntos del programa marco municipal.

Entre ellos figuran la implantación de planes locales de lucha contra la pobreza, impulsar la protección integral de las personas mayores con servicios polivalentes para ayudar en las tareas domésticas, extender la oferta educativa pública de cero a tres años, implantar un bono cultural para colectivos con menor poder adquisitivo, la creación de oficinas antidesahucios en los ayuntamientos y la puesta en marcha en las ciudades de un Plan de Actuación ante Episodios de Contaminación y de otro integral de Bienestar de la Ciudadanía, entre otros.

Pedro Sánchez destacó la importancia de la política municipal

LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN

Luchar contra la corrupción también es uno de los objetivos que se ha marcado el PSOE. Por ello, su programa marco municipal recoge la creación de un Portal de Transparencia, que los alcaldes rindan cuentas en asamblea ciudadana a final de año, y que los cargos públicos que sean acusados y procesados en procedimientos judiciales renuncien a sus responsabilidades políticas cuando se conozca esa situación.

El PP defiende la cualificación y la veteranía de sus candidatos regionales

Durante su discurso en la Conferencia, el secretario general de los socialistas, Pedro Sánchez, recordó sus inicios en política como concejal del Ayuntamiento de Madrid, y reivindicó la política municipal.

Por su parte, el 'Manifiesto electoral autonómico' del PP reza que "aún queda mucho por hacer". En concreto, 390 ideas que se recogen en un programa que refleja el compromiso del partido con el Estado constitucional de las autonomías. Dichas propuestas pasan por consolidar el crecimiento, recuperar la competitividad, reformar la Administración para transformar la sociedad y pactar por el civismo. Así, el pasado sábado, en el Palacio Municipal de Congresos, las cabezas del cartel del PP en las 13 comunidades que concurren a los comicios del 24 de mayo, más los de Ceuta y Melilla, asumieron públicamente dicho Manifiesto reafirmando su compromiso con el proyecto de recuperación nacional.

DISPUESTOS A DAR LA TALLA

El presidente del Gobierno y del PP, Mariano Rajoy, puso en valor la veteranía y la cualificación de sus candidatos regionales frente a los de otros partidos, y reconoció que "es cierto que son tiempos difíciles", pero que la formación "ha sabido estar a la altura y es en las dificultades cuando da su auténtica talla", y en las próximas elecciones está dispuesto a demostrarlo.

EL CONGRESO ADMITE A TRÁMITE LA PROPOSICIÓN

El PP inicia la reforma parcial de la ley del aborto

GENTE

El Pleno del Congreso de los Diputados admitió el pasado martes a trámite la proposición de ley del PP para reformar parcialmente la vigente Ley del Aborto, y lo hizo con los votos del Grupo Popular, los seis diputados de Unió (UDC), el de Foro de Asturias y el de UPN, y sin el apoyo de cinco miembros PP que optaron por el voto en contra, la abstención o no participar por discrepancias con la iniciativa.

En contra de la reforma se pronunciaron PSOE, Izquierda Plural, UPyD, PNV, Esquerra (ERC), Amaiur, BNG y Compromís, mientras que Convergencia (CDC) tenía libertad de voto. El secretario general del PSOE, Pedro Sánchez, se equivocó y votó a favor de la reforma.

El PP planteó esta reforma vía proposición de ley en el Congreso, pues si hubiera sido a través de un proyecto de ley del Gobierno tendría que haber pedido informe a los órganos consultivos del Estado. Se trata de la modificación de la Ley de Autonomía del Paciente para que la interrupción del embarazo vuelva a ser una de las tres excepciones en que las jóvenes de 16 y 17 años requieren del consentimiento paterno para someterse a un tratamiento, junto a las técnicas de reproducción asistida y los ensayos clínicos. En la actualidad, se les exige que informen a, al menos, uno de los tutores legales, salvo que demuestren "fundadamente" que existe un conflicto grave, como el maltrato.

En el debate, la portavoz adjunta del PP en el Congreso, Marta González, defendió, contra lo que vienen alegando las asociaciones provida, que la reforma parcial no valida el resto de la ley, sino que se actúa mientras estudia el caso el Tribunal Constitucional.

EDITA: GENTE EN MADRID, S.L. **REDACCIÓN:** ATOCHA, 16 • 2A PLANTA • 28012, 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.

Ya es verano

en Viajes El Corte Inglés

¡Anticipa tu reserva!

Y disfruta de nuestras ventajas para todo el verano, julio y agosto incluido:

Hasta **50%** de descuento

Niños gratis

Pago hasta 10 meses

Noches gratis

Comidas gratis

Divisa protegida

Mejor precio garantizado

Y además:

5% del importe en Tarjeta Regalo de El Corte Inglés reservando hasta el 7 de mayo.

902 400 454

viajeselcorteingles.es

VIAJES El Corte Inglés

Una sonrisa de ida y vuelta

PROMOCIÓN VÁLIDA RESERVANDO HASTA EL 31 DE MAYO Y APLICABLE A LOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL CATÁLOGO "YA ES VERANO EN VIAJES EL CORTE INGLÉS 2015". Consulta condiciones. Plazas limitadas. Pago hasta 10 meses: Consulta planes y condiciones de financiación. Hasta - 50% de descuento: consulta condiciones de cada establecimiento y / o destino. Tarjeta regalo El Corte Inglés; para reservas efectuadas hasta el 7 de mayo. Del 5% del importe de su viaje en reservas superiores a 1.000 €. Solamente aplicable sobre el producto incluido en este folleto. En Cruceros, la tarjeta regalo corresponderá al importe de la cabina, no aplicable a tasas y demás servicios adicionales. Divisa protegida: válido para reservas hasta el 7 de mayo. Se garantiza el precio confirmado en el momento de efectuar la reserva. Mejor Precio Garantizado: Te garantizamos el mejor precio disponible en determinados destinos y/o establecimientos. Comidas, Niños y Noches gratis: consulta en cada establecimiento las fechas y condiciones de aplicación.

EXTERIORES MADURO DEFINIÓ A RAJOY COMO "RACISTA"

España llama a consultas al embajador de Venezuela

GENTE
El Gobierno español trasladó el pasado miércoles al embajador de Venezuela en Madrid, Mario Isea, que considera "intolerables" las últimas "declaraciones, insultos y amenazas proferidas por el presidente Nicolás Maduro contra España".

En un comunicado del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, el Ejecutivo da cuenta de la protesta presentada formalmente ante el embajador, al que convocó de urgencia tras conocer las últimas declaraciones contra Mariano Rajoy.

El jefe del Ejecutivo venezolano llamó "racista" a su homólogo español y amenazó con medidas contra el país en respuesta a la proposición no de ley aprobada por el Congreso de los Diputados español, que reprueba al Gobierno de Maduro por la detención de líderes opositores y pide su liberación.

PUEBLOS UNIDOS
Durante el breve encuentro con el embajador, el Gobierno advirtió de que "este tipo de declaraciones e insultos no contribuyen a un mínimo entendimiento entre dos gobiernos que representan a dos pueblos unidos históricamente por estrechos lazos", reza la nota de prensa.

CUMBRE MINISTROS DE EXTERIORES

Defensa a la españolidad de Barcelona

El presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, defendió ante el presidente de la Generalitat, Artur Mas, la españolidad de Barcelona y el valor de la unidad frente a la disgregación, durante la reunión de ministros de Exteriores de la UE y de la ribera sur del Mediterráneo, el pasado lunes.

Sanidad alerta del uso de ibuprofeno en grandes dosis

Sólo un 2% de los pacientes recibe altas cantidades

GENTE
@gentedigital

La Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios ha alertado del riesgo cardiovascular por el consumo de altas dosis de ibuprofeno y dexibuprofeno (iguales o mayores a 2.400 mg/día) tras asociarse con una mayor predisposición a sufrir trombosis arterial.

En concreto, según los datos de prescripción, menos del 2% de los pacientes a los que se prescribe este medicamento reciben las cantidades contraindicadas. Por ello, el ministro de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Alfonso Alonso, defendió que a "gran parte de la población" no le va a afectar esta nueva información en el caso de que su administración sea moderada.

SEGURO EL USO MAYORITARIO
"Si le damos la vuelta, lo que viene a confirmar es que el consumo normal y moderado que se hace en el 90 por ciento de los hogares españoles es seguro", afirmó Alonso, que consideró positivo que los fármacos sean "revisados y sometidos a examen" para saber qué riesgos pueden tener, incluso después de ser aprobados.

Además, recordó a los ciudadanos que deben consultar con

Alfonso Alonso, ministro de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad

Alonso recuerda que hay que consultar al médico antes de tomar un fármaco

su facultativo cuando vayan a tomar un medicamento, para conocer si existen posibles riesgos o contraindicaciones. "Como todos los medicamentos cuando se van a tomar, es bueno consultar con el médico. Cualquier medicina, incluso las que no tienen receta", precisó el ministro.

El presidente de la Sociedad Española de Médicos de Atención Primaria, José Luis Llisterri, explicó que este fármaco se receta según las indicaciones de las fichas técnicas, pero éstas se revisan periódicamente y se ha comprobado que el ibuprofeno, en lugar de a dosis de 600 mg cada 8 horas, debería ser prescrito a dosis de 400 mg para no producir daños.

"Una cosa es tomarlo puntualmente por dolor de cabeza y otra prescribírselo a un paciente con proceso artrósico que tenga que tomarlo 15 o 20 días", indicó.

SUPLEMENTO ESPECIAL

FRANQUICIAS

8 ***Paso a paso hacia el éxito***
La información y la reflexión son las mejores estrategias a la hora de abrir una franquicia.

14 ***A la conquista del gigante***
Más de 900 locales franquiciados de 30 enseñas de diferentes sectores se han instalado en China.

16 ***La segunda mano vende***
El cambio de mentalidad de los españoles empuja a este sector, que ha crecido en los últimos años.

EXPOFRANQUICIA: UNA PUERTA AL ÉXITO

Unas 500 marcas estarán presentes en la feria, que se celebra entre el 23 y el 25 de abril • La organización prevé más de 15.000 visitantes

Le conseguimos la **financiación necesaria**
para que **pueda MONTAR su PROPIA franquicia**
más un 40% de la INVERSIÓN para capital circulante

GRUPO CIONE
Central Internacional de Oportunidades de Negocio

Hacemos crecer tu empresa

GC: 91 173 69 31

ALIMENTACIÓN

Los grandes supermercados acudirán a la cita

Marcas líderes como Carrefour, Dia, Eroski, La Despensa Express o Simply ya han confirmado su asistencia. Con una facturación de 9.300 millones, la alimentación representa el 36% de los ingresos totales del sector.

RESTAURACIÓN Y HOSTELERÍA

Desde comida rápida hasta yogurterías

Participan 25 franquicias especializadas en Restauración y Hostelería. Cafeterías, comida rápida, restaurantes, tabernas, tapas o yogurterías son algunas de las propuestas de negocio reunidas en esta edición.

MODA

Un sector con más de 4.000 franquicias en España

Marcas como 7 Camicie, B&B Moda Hombre, Callaghan y Gorila, Celopman, Condor o Punto Blanco tendrán un 'stand' en la feria. Este sector cuenta con 204 enseñas con 4.226 locales franquiciados en España.

BELLEZA

Peluquerías y depilación tienen su espacio en la feria

Anytime Fitness España, Extensionmanía, Marco Aldani, No+Vello y The Body Shop son algunas de las propuestas que se encontrarán en la feria. Existen 96 negocios de belleza con 3.835 franquicias en nuestro país.

DESFILE **DE OPORTUNIDADES**

Expofranquicia: La feria, que se celebrará del 23 al 25 de abril, es una oportunidad para evaluar el mercado, impulsar la actividad del sector y establecer contactos con inversores • Incluye un programa de formación, análisis y asesoría

LILIANA PELLICER
@gentedigital

Como un auténtico escaparate de oportunidades, Expofranquicia, organizada por Ifema, abrirá sus puertas entre los días 23 al 25 de abril en el pabellón 6 de Feria de Madrid para mostrar miles de propuestas orientadas a emprendedores e inversores. Por el momento, se prevé que unas 500 enseñas participen en esta feria que, en su pasada edición, reunió a un total de 15.716 visitantes procedentes de 45 países.

Algunas de las marcas ya veteranas en el salón han confirmado su participación, como Carlin, cuyo director, José Hernández Sánchez, explica que vuelven porque realizan "negocio y contactos con inversores muy interesantes".

Otras, como Luxenter, aterrizan por primera vez en el salón y confían en obtener un buen retorno de su participación. Según su director general, Iván Moreno, "acudir a un evento de referencia como es Expofranquicia es una gran oportunidad".

Por sus características, este encuentro es una posibilidad para la expansión de las empresas, tal y como asegura María Valcarce, directora de la feria. "La alta concentración de visitantes y su cualificación permiten realizar encuentros eficientes, a lo que se suma la capacidad de Expofranquicia como escaparate de alta visibilidad", dice.

Expofranquicia se organiza en el pabellón 6 de Feria de Madrid

"Todos los años realizamos contactos, muchos de ellos se van materializando a lo largo del año", subraya Vicente Pascual, director de Expansión de Midas, que lleva diez años consecutivos participando en esta iniciativa.

Autoempleo

Valcarce también resalta las salidas profesionales que ofrece el salón. "El 50% de los visitantes tiene intención de adquirir una franquicia como fórmula de autoempleo, y entre las enseñas presentes hay un número muy elevado que, por sus características y niveles de inversión, se adaptan perfectamente a este modelo", continúa la directora.

La exposición se completará con diversas actividades relacionadas con la formación, el análisis y el asesoramiento, que se desarrollarán en el marco del Foro Madrid Franquicia, en colaboración con la Asociación Española de Franquiciadores.

EN CIFRAS:

500
ENSEÑAS:
Marcas de todos los sectores estarán representadas en esta exposición, desde servicios bancarios a informáticos, moda o alimentación.

15.716
VISITANTES:
La edición de 2014 reunió a más de 15.000 personas y este año se prevé alcanzar de nuevo esta cifra, entre inversores y franquiciadores.

45
PAÍSES:
La feria cuenta con una amplia representación internacional. El pasado año los visitantes procedían de 45 países diferentes.

Dale la vuelta a tu futuro

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

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

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

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

Abierto

express

Para más información, dirígete a:

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

express market

1: Autoevaluación

No todo el mundo sirve para ser empresario, ni para operar con las directrices que se marcan desde la central franquiciadora. Salirse de estas reglas intentando actuar por cuenta propia conlleva al fracaso y al deterioro de la relación entre ambas partes. El buen franquiciador marca el camino del éxito, porque los errores ya los cometió él antes.

2: Elegir la actividad

El sistema de franquicias se desglosa en más de 40 sectores, por lo que es necesario tener claro en cuál se quiere trabajar, según los gustos y aficiones de cada uno, la experiencia profesional, si se prefiere gestionar negocios de productos o de servicios, estudiando si se encuentra en un momento de auge o no...

3: Capacidad financiera

Hay rangos de inversión para todos los bolsillos, favoreciendo opciones asequibles para el autoempleo o para invertir delegando la gestión del día a día. También hay que informarse sobre si las marcas seleccionadas ayudan o no en la obtención de financiación, ya que la gran mayoría tiene firmados acuerdos de colaboración con distintas entidades bancarias.

4: Recabar información

Es necesario documentarse en profundidad. Todas las cadenas están obligadas a facilitar sus datos actualizados al Registro de Franquiciadores, que depende de la Secretaría de Estado de Comercio. Otras vías de información son revistas especializadas, portales en Internet, ferias, cursos, guías, consultoras o la Asociación Española de Franquiciadores.

5: Una reunión directa con el franquiciador

Una vez elegido el sector y posibles enseñas, hay que reunirse con los franquiciadores y solicitar información precontractual: identificación de la marca, procedimientos, operativa, aperturas, cierres, direcciones de los locales abiertos, presencia internacional... El candidato está obligado a no desvelar estos datos.

6: Visitar algún franquiciado que ya esté operativo

El mejor cauce para conocer el funcionamiento de una enseña es visitar a los franquiciados que ya operan para conocer el trato con la central, si han contado con su ayuda en la inversión inicial y en la búsqueda del local, la formación inicial y continua que reciben, las campañas publicitarias, la logística, el apoyo ante cualquier problema...

7: El emplazamiento del establecimiento

Unas marcas requieren estar en primeras líneas comerciales, por su imagen, su producto o servicio; algunas prefieren estar en centros comerciales; otras, sin embargo, funcionan a pie de calle, en segundas, terceras líneas... El franquiciador ha de dar el visto bueno al emplazamiento y hay muchas cadenas que ayudan a buscar el local idóneo.

8: Firmar el contrato con ayuda de un abogado

Antes de firmar el contrato que une al franquiciado con la enseña, normalmente por un periodo de cinco años, es fundamental que el texto lo revise un abogado especializado en este modelo de negocio, para evitar cláusulas abusivas o sorpresas posteriores y comenzar la relación con buen pie.

LA FÓRMULA DE **LA FRANQUICIA**

Sólidos cimientos: Antes de lanzarse a un proyecto de colaboración empresarial, el emprendedor debe seguir ocho consejos, basados en la recogida de información y la profunda reflexión

LILIANA PELLICER
@gentedigital

La imagen de marca, el asesoramiento continuo, las facilidades de financiación, el tirón de un negocio asentado... La franquicia cuenta con muchos atractivos para aquellos que se deciden por el autoempleo.

A esto se une el auge de este modelo de negocio, que se mueve en porcentajes de crecimiento alejándose, de esta manera, de la crisis económica. En concreto, todas las variables de esta modalidad de colaboración empresarial se han incrementado con respecto a 2013. Según el informe 'La franquicia en España 2015', elaborado por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), el número de redes ha aumentado un 10,3%; la cantidad de establecimientos, un 8%; los empleos generados, un 2,8%; y la facturación global, un 0,5%.

Sin embargo, no es recomendable lanzarse a la aventura sin informarse y reflexionar. "Se trata de una decisión empresarial que va a marcar su vida profesional, y por este motivo hay que tomarla con calma, seguridad y confianza", explica Miguel Ángel Oroquieta, socio director de la consultora T4 Franquicias, y que resume en ocho los ingredientes de la fórmula del éxito.

"Antes de que una persona decida convertirse en franquiciado hay que tener en cuenta una serie de factores que son fundamentales para acertar a la hora de elegir entre tanta oferta de cadenas de franquicias", comenta y cita la autoevaluación, elegir la actividad, la capacidad financiera, recabar información, visitar a los franquiciadores y a los franquiciados, el emplazamiento y el contrato como los pasos indispensables para iniciar esta aventura empresarial.

Sin ninguna duda

"Es importante que antes de que el franquiciado estampe su firma en un contrato que le va a unir a un determinada marca, no tenga ninguna duda sobre el paso empresarial que va a dar; ha de tenerlo todo claro, haber estudiado a fondo toda la información que ha recopilado, contrastarla, no tener ninguna prisa para abrir el negocio", concluye Oroquieta.

CONFÍA EN TI
ÚNETE A RESTALIA

Tal vez estás pensando en emprender, en ser tu propio jefe, pero te preocupa elegir el negocio adecuado, un sector con potencial o no estás seguro de tu experiencia y capacidad. Queremos que **CONFÍES EN TI**, que te atrevas a mirar el futuro con otros ojos y que de la mano del líder, consigas ser un **EMPRESARIO DE ÉXITO.**

En Restalia te ofrecemos nuestra experiencia, **MARCAS DE ÉXITO**, formación, búsqueda de financiación y ubicación y un equipo de profesionales a tu servicio para acompañarte en tu aventura.

¡QUIERO FORMAR PARTE DEL ÉXITO!

RES+ALIA Why not?

TU NEGOCIO EMPIEZA AQUÍ

infofranquicias@gruporestalia.com · 913 72 48 72

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, analizan 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".

Carrefour supervisa el proceso

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 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 negocio 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.

Reencuéntrate con todos tus recuerdos

3
Pago en 3 meses

Precios finales

Condiciones exclusivas

3 piezas de equipaje gratis

Santo Domingo
desde 678€ i/v

La Habana
desde 686€ i/v

Bogotá, Cali, Medellín
desde 800€ i/v

Quito y Guayaquil
desde 841€ i/v

Viajes El Corte Inglés
dispone de oficinas en 11 países de América

IBERIA

902 260 130
viajeselcorteingles.es

VIAJES El Corte Inglés
Una sonrisa de ida y vuelta

Precios finales ida y vuelta en clase turista, incluidas tasas (sujetas a posibles variaciones) y cargos de emisión comprando en www.viajeselcorteingles.es, válidos para comprar hasta el 28 de abril, sujetos a disponibilidad. Salidas desde Madrid. Consulta periodo de vuelo y condiciones especiales de esta promoción. Plazas limitadas. Pago en 3 meses sin intereses: Intereses subvencionados por Viajes El Corte Inglés, S.A. Financiación sujeta a la aprobación de Financiera El Corte Inglés E.F.C., S.A. Recibo mínimo de 30€. Gastos de gestión financiados en función del importe de la venta: desde 3€ hasta un máximo de 12€. Ejemplos a 3 meses sin intereses: Importe: 300€, 101,67€/mes, TIN 0%, TAE 10,44%, gastos de gestión 5€, importe total del crédito/adeudado 305€. Importe: 3.000€, 1.004€/mes, TIN 0%, TAE 2,42%, gastos de gestión 12€, importe total del crédito/adeudado 3.012€. Redondeo de decimales en la última cuota. C.I.C.MA 59. HERMOSILLA 112, MADRID

Restalia lanza 'REC - Restalia Economy Class'

Franquicias con todas las 'prestaciones business' de Restalia, pero a un precio 'economy' por debajo de 100.000 euros

GENTE
@gentedigital

Restalia, compañía líder en franquicias de éxito en restauración en España, se caracteriza por innovar no sólo en producto o conceptos, también en modelos de negocio y formatos de retail. En línea con esta política de innovación constante, la compañía comienza 2015 lanzando 'REC-Restalia Economy Class', un formato caracterizado por menor tamaño de los locales, reducción de la maquinaria y optimización de los costes de elementos arquitectónicos y de diseño, de manera que la inversión se reduce hasta cifras por debajo de 100.000 euros.

La calidad, la variedad de carta, el inconfundible ambiente de las marcas de la casa y la alta rentabilidad se mantienen inalterables lo que, junto con el rápido retorno de la inversión, convierte a este formato en una opción muy interesante para aquellos inversores o emprendedores con un presupuesto más ajustado para poner en marcha su negocio, siempre además, de la mano del líder que acompaña al franquiciado en todo el proceso, desde la búsqueda de local y financiación, acondicionamiento del local y formación del personal hasta servicios de marketing y apoyo en operaciones durante todo el tiempo que el restaurante esté operativo.

El primer formato de la línea 'REC-Restalia Economy Class' es TGB Go, un nuevo formato de la hamburguesería gourmet de la casa, que basa su oferta en el concepto "massclusivo", hamburguesas de gran calidad y receta gourmet maridadas con cervezas.

Locales más pequeños

TGB Go ofrece los 'best sellers' de su marca matriz, en locales de entre 35 y 50 metros cuadrados en las principales arterias de las ciudades, zonas con gran afluencia de público, con un horario mucho más extenso, en algunos casos de 24 horas, y para llevar, lo que convierte la calle en la sala del restaurante. Algo que el público más cosmopolita y urbano, muy cercano a la marca, sabrá apreciar. El menor tamaño del local y la selección de carta hacen que la inversión necesaria para poner el marcha el negocio sea inferior a 100.000 euros, un coste al alcance de cualquiera que tenga en mente invertir en un negocio rentable, garantizado y con el aval del grupo líder en franquicias de restauración en nuestro país. Además, se reducen los tiempos de implantación de negocio y retorno de la inversión situándose en torno a 3 semanas y 1 año respectivamente.

TGB Go fue la primera marca en unirse a este nuevo formato

Según Virginia Donado, consejera delegada de Grupo Restalia, "TGB, siempre bajo el paraguas de Restalia, favorece la implantación de sus enseñas en los lugares donde se encuentra su público, que en este caso son los centros urbanos y cosmopolitas, y la oferta de lo que los clientes demandan, comer una hamburguesa en cualquier lugar, al más puro estilo neoyorquino. Nos hemos adaptado a la realidad del mercado, no solo en base a los intereses del consumidor, sino también de los franquiciados".

Con este lanzamiento, Restalia comenzó 2015 de nuevo revolucionando el mercado y poniendo a disposición de sus franquiciados actuales y futuros nuevas opciones de inversión adaptadas a sus necesidades y a las tendencias de mercado. Tras el éxito conseguido con TGB Go, Restalia sumó sus dos marcas más consolidadas, 100 Montaditos y La Sureña, a este concepto.

El primer formato de REC es TGB Go, basado en hamburguesas 'take away' 24 horas

La innovación es uno de los pilares del éxito de la compañía líder en franquicias

Seguir creciendo

Restalia es un grupo líder en franquicias de éxito en restauración en España. Sus enseñas, 100 Montaditos, Cervecería La Sureña y TGB, son un referente del trabajo desarrollado por su equipo de profesionales y franquiciados.

Actualmente, Restalia tiene presencia en España, Estados Unidos, México, Colombia, Guatemala, Portugal, Bélgica e Italia, y su clara vocación de expansión le ha llevado a disponer en la actualidad de una red de franquicia con más de 500 establecimientos en funcionamiento a nivel global.

'REC-RESTALIA ECONOMY CLASS' MARCAS DE ÉXITO A MENOS DE 100.000 €

Cervezas y montaditos se unen al modelo

En respuesta a la gran acogida del formato, Restalia dio muestra de su agilidad adaptando también los modelos de 100 Montaditos y Cervecería La Sureña a la modalidad 'REC-Restalia Economy Class'.

Para 100 Montaditos hay dos tipo de formatos con esta fórmula 'economy'. Los locales a pie de calle, que deben disponer de unos 85 metros cuadrados y para los que no es necesaria una salida de humos; y los formatos quiosco destinados a centros comerciales con 35 metros cuadrados. Ambos respetarán la carta original en un 90%.

En cuanto a Cervecería La Sureña, los restaurantes no podrán superar la superficie de 80 metros cuadrados y su carta, así como la calidad de los productos y la dinámica de trabajo, permanecen inalterables.

www.laventananatural.com

LA VENTANA NATURAL MARKET

LO ÚLTIMO EN CENTROS DE DIETÉTICA

Somos el Nº1 en Franquicias Naturales de Éxito

Con la garantía del líder del sector durante 35 años.

TE ENTREGAMOS TU NEGOCIO ÉXITO EN MANO.

Con Nuestros Servicios Exclusivos

Dietasol -Peso +Salud
Asesoría de Control de Peso

TEST DE INTOLERANCIAS ALIMENTARIAS vitaloNUTRI

YNSADIET NUTRIOX program®
PLAN DE NUTRICIÓN ANTIOXIDANTE

TENER TU PROPIO NEGOCIO NUNCA FUE TAN FÁCIL.
FORMA PARTE DE NUESTRO PROYECTO.

CON LA GARANTÍA DE Laboratorios Ynsadiet

CONTACTA CON NOSOTROS, Telf.: 91 683 83 06. e-mail: franquicias@laventananatural.com

Día, Massimo Dutti y Mango son las empresas con mayor número de locales en el país asiático

A LA CAZA DEL DRAGÓN

La franquicia mira a Oriente: Treinta cadenas de origen español, con más de 900 locales, están instaladas en China • Alimentación, moda y hostelería, los sectores más representados

LILIANA PELLICER
@gentedigital

España mira con ojos golosos a China. Su crecimiento económico y sus más de 1.300 millones de consumidores convierten al gigante asiático en el sueño de cualquier empresario. Los más de 900 franquiciados instalados allí sitúan el país entre los diez destinos del mundo con más establecimientos españoles y el primero a nivel continental.

"La presencia española es considerable, pero en un país tan extenso como China apenas se ve", explica Xabier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), que indica que el crecimiento del 7 por ciento y la simplificación de los trámites burocráticos convierten el país en más atractivo para la inversión.

Los sectores con más tirón en el continente son la moda, la hostelería y la belleza y la estética, y China no es ninguna excepción. Según Vallhonrat, firmas como Día (alrededor de 400 locales), Massimo Dutti (53) y Mango (100) son las marcas más extendidas en el país, una presencia que se prevé aumentará gracias a los planes del grupo textil Inditex, que espera superar este año las 500 tiendas abiertas.

No es la única empresa española que ha puesto sus miras en el país asiático. Llaollao y Smöoy, franquicias especializas en yogur helado, ya se han lanzado a la conquista territorial y mientras la primera ha anunciado la inauguración de 80 heladerías este año, la segunda prevé abrir otras 60 en breve en el país asiático.

"Nos encontramos inmersos en pleno proceso de expansión internacional y el objetivo es llegar a aquellos países donde el consumo del yogur helado tenga un gran potencial y afianzar nuestra presencia en aquellos donde ya estamos instalados, como es el caso de Asia", sostiene Pedro Espinosa, fundador de Llaollao.

La coyuntura y la simplificación burocrática animan a los inversores

Otros casos sos más singulares, como el de Tous, que después de fracasar en el gigante asiático por las copias ilegales, ahora vuelve a intentarlo con una nueva tienda.

Sin experimentos

De hecho, la aventura puede fracasar si se emprende sin planificación. "No se pueden hacer experimentos en China, hay que ir en serio", explica Vallhonrat, que asegura que lo más importante es tomar una decisión meditada e informada. "Hay enseñas que no están preparadas para la expansión en el extranjero, no se han organizado, y esto se agrava en este país por la gran distancia", añade, al tiempo que indica que hay que tener paciencia, ya que las negociaciones con la contraparte nacional suelen ser largas.

Principales destinos por número de locales

Presencia en Asia: 1.782 locales

Alquiler protegido

¡¡Bienvenido a tu propio negocio!!

NEGOCIO DIFERENCIADOR
PRODUCTO COMPETITIVO

MÍNIMA INVERSIÓN

FORMACIÓN
PREPARACIÓN DESTINADA A TU ÉXITO

CENTRAL Y ESTRUCTURA SÓLIDA

EXPERIENCIA
CENTROS PROPIOS

NUEVO CONCEPTO DE NEGOCIO

RED

"Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos, es el progreso. Trabajar juntos es el éxito."
Henry Ford

MARCA
INTEGRIDAD Y COMPROMISO CON NUESTROS CLIENTES

ON-LINE CLOUD APPS

ZONA DE EXCLUSIVIDAD

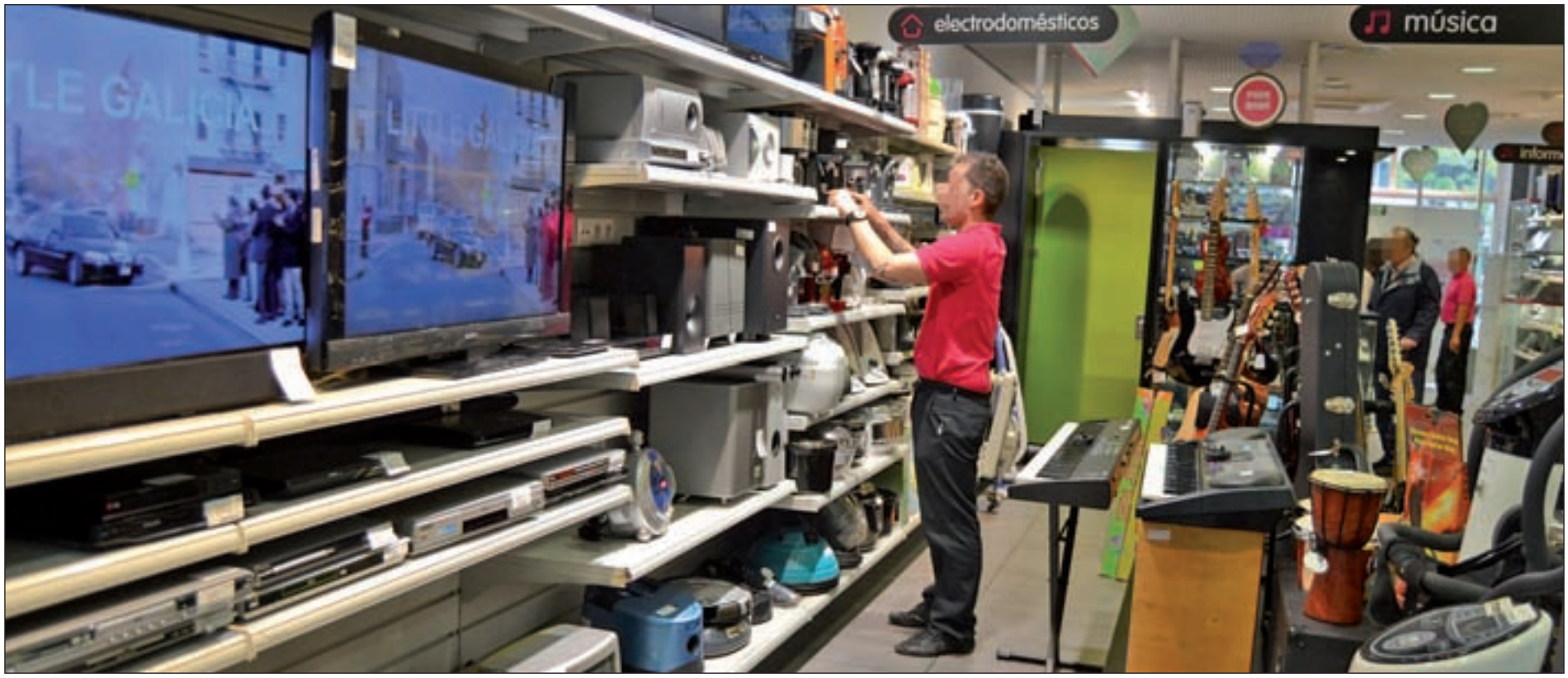
Premio El Suplemento Crecimiento empresarial 2015

Estaremos en EXPOFRANQUICIA 2015, los próximos 23, 24 y 25 de abril.
¡Encuentranos en el nuestro stand! Pabellón: 4 Stand: 4B 39

expo franquicia

www.alquilerprotegido.es

*Teléfono de atención al franquiciado **664 48 48 48**
664 40 98 26



Tienda de Cash Converter en la calle Alcalá de Madrid CHEMA MARTÍNEZ/GENTE

LA EXPLOSIÓN DE LOS CHOLLOS

Una ganga de negocio: Las tiendas de segunda mano se extienden gracias a la fórmula del franquiciado • Algunos vinculan su crecimiento a la crisis económica y creen que su auge es fugaz

LILIANA PELLICER/ELENA MAGARIÑOS
@gentedigital

Desde guitarras, hasta un ataúd, pasando por joyas, carritos de bebés, aparatos electrónicos o útiles deportivos. De todo hay en el mercado de segunda mano, un sector que ha encontrado en la fórmula de la franquicia un método de expansión en plena crisis.

"En otros países es 'de cajón' mirar la oferta de segunda mano, mientras que aquí siempre ha habido reticencias", explica Rosa Reyes, 'brand' mánager de Cash Converter, que dice que ahora se ve un cambio de mentalidad.

De hecho, este mercado ha crecido un 10% anual desde 2010 y maneja unas previsiones de facturación de 2.000 millones este año, según fuentes de Goodbuy, una empresa que pretende abrir cinco franquicias en 2015. Muchos relacionan el auge con la coyuntura.

El sector prevé facturar 2.000 millones en 2015, según Goodbuy

La compraventa de segunda mano está normalizada en los países del entorno

"Con la crisis, algunas de estas marcas han renacido y ahora han aparecido más enseñas", analiza Eduardo Abadía, director gerente de la Asociación Española de Franquiciadores. "Cuando se normalice creemos que el sector volverá a vivir una época difícil", continúa.

Unas de las marcas pioneras es Cash Converter, que desembarcó en 1996 y cuenta con 82 locales en España, de los que la mitad son franquicias. "Tenemos 'veintitantos' franquiciados, algunos con cuatro y cinco tiendas", indica Reyes, que desvincula su evolución a la crisis. "Durante los años duros hemos aguantado", concreta.

Otras empresas españolas se han implantado y han comenzado a expandirse. Entre las apuestas nacionales se encuentran Goodbuy o Money Makers.

Ventas y compras asombrosas

Libros, mesas de disc-jockey, Thermomix, guantes de boxeo y microscopios, parece que en Cash Converter se puede encontrar de todo. "Puede sorprender muchísimo lo que la gente vende. Una vez vino una señora a vender un ataúd que usaba de mesa, y lo más asombroso es que otra lo compró para hacer una estantería", relata Sara, 'brand' mánager de la empresa.

ELIMINE LA HUMEDAD DE SUS PAREDES

No deje que se deteriore su patrimonio

60 ANIVERSARIO 1954 - 2014

30 AÑOS GARANTÍA

MURPROTEC®

LA SOLUCIÓN DEFINITIVA
A LOS PROBLEMAS DE HUMEDAD

900 30 11 30

www.murprotec.es

LIDER EUROPEO EN TRATAMIENTOS ANTIHUMEDAD DESDE 1954

FÚTBOL PRIMERA DIVISIÓN

El Valencia examina al líder de la Liga, el Barça, en medio de la eliminatoria europea con el Paris Saint Germain • Por su parte, el Real Madrid se verá las caras con la revelación, el Málaga

Prohibido distraerse con Europa

F. Q. SORIANO
@franciscoquiros

Ha sido capaz de derrotar al Atlético y al Real Madrid como local y aspira a clasificarse para la Liga de Campeones, pero el Valencia aún necesita un golpe de efecto para plasmar en la clasificación toda la ilusión que despertó a orillas del Turia el proyecto encabezado por Peter Lim. El calendario le presenta este sábado (16 horas) al conjunto 'ché' una buena oportunidad, con motivo de la visita al campo del líder, el Barcelona.

El recuerdo del triunfo del año pasado (2-3) y el hecho de que esta cita llegue en una semana en la que el Barcelona se juega el pase a las semifinales de la Liga de Campeones, nivelan las fuerzas de un partido que podría tener un peso decisivo en el campeonato. El empate cosechado la semana pasada en el campo del Sevilla ha dejado a los hombres de Luis Enrique con un estrecho margen de dos puntos respecto a su inmediato perseguidor, el Real Madrid, por lo que un tropiezo culé, unido a un triunfo blanco, supondría un cambio de líder.

El Barcelona no pudo pasar del empate en su visita al campo del Sevilla

UN SERIO AVISO

Sin embargo, el Real Madrid tampoco lo tendrá sencillo en esta jornada. Los hombres de Ancelotti saltarán al césped del Santiago Bernabéu (sábado, 20 horas) conociendo el resultado del choque del Camp Nou, pero enfrente tendrán a un Málaga que ha hecho de la juventud y el descaro sus banderas. De hecho, los de la Costa del Sol ya firmaron una sonada sorpresa en su visita al campo del Barcelona, gracias a un gol de Juanmi, un delantero que recientemente debutó con la selección española absoluta.

El cansancio y el nivel de sus rivales, grandes escollos para los dos candidatos

Pero si la lucha por el título puede calificarse de emocionante, habría que usar un adjetivo similar a la hora de hablar de la carrera por la Liga de Campeones. Valencia, Atlético de Madrid y Sevilla están en un estrecho margen de cuatro puntos, con la certeza de que uno de ellos (salvo que el conjunto andaluz gane la Europa League) se quedará sin billete para la máxima competición continental. En esta jornada, el Atlético de Madrid jugará otra vez como visitante. Será en la tarde del sábado (18 horas), en el campo de un Deportivo que, de la mano de su nuevo entrenador, Víctor Sánchez, espera distanciarse de la zona de descenso. Por su parte, el Sevilla también se convertirá en juez indirecto de la parte baja, ya que deberá visitar al Granada, un cuadro al que su última derrota en el campo del Almería lo ha dejado prácticamente sin margen para los errores.

FÓRMULA 1 Y MOTOCICLISMO

Dos nuevas citas con el motor en Bahrein y Argentina

F. Q.

Por segunda semana consecutiva, dos de las grandes competiciones dentro del motor, la Fórmula 1 y el Mundial de motociclismo, vuelven a celebrar un Gran Premio en el mismo día.

El país asiático de Bahrein acoge una nueva prueba de Fórmula 1, con un panorama muy similar al de la semana pasada. Los Mercedes de Hamilton y Rosberg parecen estar por encima del resto, aunque Ferrari ya demostró en China que puede aprovechar cualquier descuido. Una lucha bien diferente es la que afrontarán los McLaren. Fernando Alonso ya aseguró que el objetivo "es mejorar". "Cada vuelta que completamos nos aporta unos datos muy valiosos. Acabar la carrera (en China) supuso una gran mejora y evidencia las ganas que se han puesto para mejorar en cuanto a fiabilidad", comentó.

MUCHA IGUALDAD

El que sí tiene motivos para estar contentos es Marc Márquez. El piloto de Honda volvió a demostrar que es prácticamente imbatible en el circuito de Austin, aunque ese triunfo no sirvió para asaltar el primer puesto de la clasificación general, que sigue en manos del italiano Valentino Rossi. Tanto él como su compatriota Dovizioso se postulan como los rivales de Márquez de cara a la carrera que se celebrará este domingo (21 horas) en el circuito argentino de Termas de Río Hondo.

TENIS COPA FEDERACIÓN

España se la juega en Argentina sin Suárez ni Garbiñe Muguruza

GENTE

De disputar las eliminatorias por el título a militar en la tercera categoría. Esa es la caída que podría experimentar el equipo español de Copa Federación en el caso de no superar el emparejamiento que tendrá lugar este fin de semana en tierras sudamericanas.

Después de perder de forma agónica por 3-2 ante Rumanía, el conjunto que capitanea Conchita Martínez se juega su continuidad en la segunda categoría del tenis mundial ante Argentina. Al margen de jugar como foráneo, uno de los contratiempos con los que deberá contar el conjunto español son las ausencias de dos de sus mejores jugadoras, Carla Suárez y Garbiñe Muguruza. Ambas tenistas han renunciado a su presencia en Buenos Aires por diferentes motivos, cediendo la responsabilidad a Lara Arruabarrena, Tita Torró, la joven Sara Sorribes y Anabel Medina.

Por ranking, Argentina no debería suponer un rival demasiado complicado, ya que su mejor jugadora, Paula Ormaechea, es la 148 del mundo. Sin embargo, el aliento del público puede suponer un factor diferencial para esta eliminatoria.

Lara Arruabarrena

BALONMANO CUARTOS DE FINAL

El Palau debe sentenciar el pase del Barcelona a la 'Final Four'

P. M.

El Barcelona llega al tramo final de la temporada de balonmano en una situación prácticamente inmejorable. Después de certificar la semana pasada su condición de campeón de la Liga Asobal, el cuadro azulgrana puede certificar este sábado (18:30 horas) su pase a la 'Final Four' de la Liga de Campeones.

Los hombres de Xavi Pascual recibirán al Dinamo de Zagreb con la tranquilidad que les da el triunfo obtenido en la ida por 23-25. De este modo, el Barça dio un paso de gigante para meterse entre los cuatro mejores equipos de la Liga de Campeones, quienes buscarán el cetro continental el último fin de semana de mayo en la localidad alemana de Colonia.

Curiosamente, la 'Final Four' podría quedarse sin representantes germanos. El único conjunto de la Bundesliga que aún sigue en liza, el Kiel, deberá remontar dos goles de desventaja ante el Pick Szeged húngaro, que dirige el español Juan Carlos Pastor.

Anuncios breves

ANUNCIOS BREVES PERIÓDICO GENTE EN:

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

CALLE LA PUEBLA Urge vender piso de 90 m2. Tel. 983275332 / 647156818

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

VENDO PISO EN SANTANDER 3 habitaciones, salón, cocina amueblada, dos baños con ventana. Ascensor cota cero. Sexto piso. Garaje cerrado 15 m2 útiles. Tel. 649261641

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

NOJA. CANTABRIA alquilo apartamento en urbanización particular, 1ª línea playa, totalmente equipado y amueblado, gran jardín y piscina. Tel. 942630704 / 626590663

VACACINES. BENIDORM Playa de Levante. Alquilo precioso apartamento. Piscina, jardines, padel, tenis, parking. Muy soleado. Vista al mar. Zonas infantiles. Precio según temporada. Tel. 670404560

VACACIONES. IBIZA Alquilo bonito apartamento de una habitación con terraza y piscina comunitaria. Máximo 4 personas. Ideal familias o parejas. Zona Es Canar. A 1 min. de la playa. Tarifas en naiarapardo@gmail.com. Tel. 692595476

VACACIONES PEÑISCOLA. Se alquilan bungalow y chalet, amueblados. Al lado de la playa, complejo deportivo con piscina y tenis. Para Semana Santa y meses de verano. Tel. 964473796 / 645413145

1.13 COMPARTIDOS

PLAZA ESPAÑA Valladollid. Alquilo habitaciones en piso compartido. Sólo para chicas. No fumadoras. No animales. Tel. 696543080

9.2 VARIOS DEMANDA

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

VALLADOLID

1.1 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS OFERTAS

EN SANTANDER VENDO PISO 3 habitaciones, salón, cocina amueblada, dos baños con ventana. Ascensor cota cero. Sexto piso. Garaje cerrado 15 m2 útiles. Tel. 649261641

LEON 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

1.3 INMOBILIARIA PISOS Y CASAS ALQ. OFERTAS

ASTURIAS EN VILLAVICIOSA Alquilo piso de nueva construcción. 3 hab, salón, cocina, 2 baños, 2 terrazas. Estupendas vistas. Semana Santa, puentes y verano. Tel. 985892416 / 660550069

BENIDORM Playa de Levante. Alquilo precioso apartamento. Piscina, jardines, padel, tenis, parking. Muy soleado. Vista al mar. Zonas infantiles. Precio según temporada. Tel. 670404560

CANTABRIA A 2 Km. de San Vicente de la Barquera alquilo casa completa y económica. Para fines de semana, puentes y vacaciones. Tel. 658244306 ó 942214891

CANTABRIA Picos de Europa. Chalet entre Potes y Fuente Dé. Se alquila totalmente equipado. Con gran finca. Bonitas vistas. Capacidad 8 personas. Lugar tranquilo. Tel. 942717009

IBIZA Alquilo bonito apartamento de una habitación con terraza y piscina comunitaria. Máximo 4 personas. Ideal familias o parejas. Zona Es Canar. A 1 min. de la playa. Tarifas en naiarapardo@gmail.com. Tel. 692595476

NOJA. CANTABRIA Alquilo apartamento en urbanización particular, 1ª línea playa, totalmente equipado y amueblado. Gran jardín y piscina. Tel. 942630704/ 626590663

PEÑISCOLA se alquilan bungalow y chalet, amueblados. Al lado de la playa, complejo deportivo con piscina y tenis. Para Semana Santa y meses de verano. Tel. 964473796 / 645413145

PINAR DE JALÓN Alquilo piso de 2 dormitorios, salón, 2 baños, cocina amueblada con electrodomésticos, garaje, trastero y piscina. Muy soleado. 400 euros, comunidad incluida. Tel. 667559034 ó 647653259

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

TORREVIEJA Cerca playa El Cura. Alquilo bonito apartamento, 2 hab, 2 baños, terraza, piscina, aire acondicionado. Para semanas, quincenas, meses y largas temporadas. Económico. Amueblado. Tel. 983340462 / 625230525

1.13 COMPARTIDOS

CENTRICO ZONA PLAZA ESPAÑA. Alquilo abitaciones en piso compartido. Sólo para chicas. No fumadoras. No animales. Tel. 696543080

PRÓXIMO CORTE INGLES Alquilo habitación con baño incorporado. En piso muy luminoso y totalmente equipado. Precio economico. Tel. 690956043

SE ALQUILA HABITACIÓN en piso seminuevo y tranquilo. 175 euros gastos incluidos. Preferiblemente españoles. Tel. 651543722

3.5 MOBILIARIO OFERTA

DORMITORIO EN BUEN ESTADO completo con cama de 1,20 x 1,80 más dos mesillas, cómoda, colchón y colcha. Todo se vende por 50 euros. Tel. 679149636

9.2 VARIOS DEMANDA

ABRE AHORA EL TRASTERO Compro: Medallas, espadas, uniformes, banderas y cosas militares. Postales, pegatinas, calendarios, libro antiguo, albunes de cromos y papeles antiguos. Chapas publicitarias y todo tipo de antigüedades. Llamar al teléfono 620123205

COMPRO JUGUETES ANTIGUOS Años 60-70-80. Nancys, Barriguitas, Geyperman, Madelman, Tente, Playmobil, Albumes, Videojuegos, Scalextric, Pitufos, Cinexin, etc. Me desplazo, pago en efectivo. Teléfono y whatsapp. 627954958

Gente

EDITA: GENTE EN MADRID, S.L. • **DIRECCIÓN:** CALLE ATOCHA 16, 2A. PLANTA · 28012, MADRID • **TELÉFONO:** 91 369 77 88 • **DEPÓSITO LEGAL:** M-20369-2013

GRUPO DE INFORMACIÓN GENTE · DISTRIBUCIÓN GRATUITA Nº **759**

GENTE EN **MADRID** | GENTE EN **BARCELONA** | GENTE EN **VALENCIA** | GENTE EN **BILBAO** | GENTE EN **LA CORUÑA** | GENTE EN **ZARAGOZA** | GENTE EN **SEVILLA** | GENTE EN **BURGOS** | GENTE EN **VALLADOLID** | GENTE EN **BADAJOZ** | GENTE EN **TOLEDO** | GENTE EN **OVIEDO** | GENTE EN **MURCIA** | GENTE EN **SANTANDER** | GENTE EN **LOGROÑO** | GENTE EN **PAMPLONA** | GENTE EN **VITORIA** GENTE EN **VIGO** | GENTE EN **ALICANTE** | GENTE EN **MÁLAGA** | GENTE EN **GIJÓN** | GENTE EN **AVILÉS** | GENTE EN **LEÓN** | GENTE EN **PALENCIA** | GENTE EN **SEGOVIA** | GENTE EN **ÁVILA**

CÁMBIATE A LÍNEA DIRECTA

MEJORAMOS EL PRECIO DE RENOVACIÓN DE TU **SEGURO DE HOGAR**

GARANTIZADO

902 123 216

Una compañía bankinter.

lineadirecta.com

Promoción válida hasta 31/12/2015. Garantizado para aquellos que cumplan las normas de suscripción de la Compañía y condiciones de la promoción. Consúltelas en www.lineadirecta.com.