

# TOP 30 INFLUENCERS FRANQUICIA 2026

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





## ● **Selina Olmedo**

Directora de **Franquicias Hoy**

En el mundo de la franquicia, hay algo que siempre me ha llamado la atención: detrás de cada marca que vemos crecer hay personas que empujan, arriesgan y creen en lo que hacen. Las empresas franquiciadoras están ganando un peso enorme en el mercado, pero su verdadero valor está en quienes las lideran. Son ellos quienes toman decisiones, quienes marcan el ritmo y quienes consiguen que el proyecto avance.

Desde **Franquicias Hoy** y desde **Tormo Franquicias Consulting** llevamos años observando esta evolución. Y cuanto más conocemos el sector, más claro tenemos que no basta con hablar de empresas. Hay que hablar de las personas que están detrás. Directivos, fundadores, responsables de expansión, equipos que trabajan día a día para que cada marca siga creciendo. Ellos son, en realidad, quienes hacen posible todo lo demás.

Por eso hemos preparado esta selección de los Top 30 Influencers en Franquicia 2026. No es un ranking ni una competición. Es simplemente una forma de reconocer a aquellos profesionales que, por su trayectoria, su visión o su manera de entender este sector, están dejando huella. Algunos lideran grandes compañías, otros destacan por su capacidad de innovar o por la forma en la que han transformado su área de actividad. Cada uno aporta algo distinto y valioso.

Siempre que ha sido posible, incluimos el enlace a su perfil de LinkedIn, porque creemos que la conexión entre profesionales es una parte esencial del crecimiento del sector.



## Inês Lima

Directora general de McDonald's España

Más información sobre la franquicia McDonald's [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

La trayectoria de Inês Lima no es la típica historia de un ascenso rápido, sino más bien la de alguien que ha ido construyendo su carrera acumulando experiencia en mercados muy distintos. Estudió Administración y Gestión de Empresas en la Universidade Católica Portuguesa, y más tarde completó un MBA en INSEAD. Lo que marcó la diferencia fue su paso por el área de marketing de McDonald's, donde empezó a trabajar con varios países a la vez y descubrió que la marca funciona casi como un idioma universal, pero con acentos muy distintos según el mercado.

Durante varios años fue Marketing Lead del segmento IOM, un rol que la obligaba a coordinar estrategias para una docena de países. Esa etapa la preparó para su siguiente salto, cuando McDonald's la nombró directora general de Portugal.

En 2026 llegó su nombramiento como directora general de McDonald's España. Su papel pasa por mantener el ritmo de crecimiento, mejorar la experiencia en restaurante y acompañar a una red que supera los 660 locales.



## José María Fernández-Capitán

Presidente y Fundador de Restalia

Más información sobre la franquicia Restalia [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

José María Fernández-Capitán es uno de los nombres que más han marcado la restauración organizada en España. Su trayectoria empezó detrás de una barra. Con apenas 19 años entró a trabajar en Pizza Queen, donde pasó por casi todos los puestos antes de asumir la gestión de varios locales en Andalucía.

Tras la desaparición de la cadena decidió crear un concepto propio. En 1999 abrió un pequeño local en el centro comercial Islantilla (Huelva). Allí nació 100 Montaditos, un formato sencillo, de ticket accesible y con una identidad muy marcada que conectó rápido con el público. El crecimiento fue muy acelerado: en 2004, con más de 30 locales operativos, dio forma al grupo Restalia, desde donde impulsaría nuevas marcas como La Sureña (2010), The Good Burger (2013), Panther Organic Coffee (2019), Pepe Taco (2019) o De Pizza Madre (2021).

Bajo su liderazgo, Restalia ha superado los 800 establecimientos y ha logrado presencia en más de 10 países, consiguiendo llevar a Restalia a expandirse dentro y fuera de España, convirtiéndose en uno de los grupos españoles con mayor presencia internacional.



## Elodie Perthuisot

CEO de Carrefour España

Más información sobre la franquicia Carrefour [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

La historia profesional de Elodie Perthuisot no sigue el camino clásico de muchos directivos del retail. Antes de llegar a Carrefour, pasó por Fnac, donde se curtió en marketing y en e-commerce. Cuando Carrefour la fichó para liderar el e-commerce y la transformación digital en Francia, lo hizo porque necesitaban a alguien que no solo supiera de tecnología, sino que entendiera cómo se comporta la gente cuando compra.

En 2020 entró en el Comité Ejecutivo de Carrefour y asumió la dirección global de e-commerce, datos y transformación digital.

En 2023 llegó a España para asumir la dirección general de Carrefour, un mercado que conoce bien y que siempre ha sido especialmente competitivo. Su aterrizaje coincidió con un momento complicado: precios bajo presión, clientes más exigentes y una carrera por modernizar la red sin perder eficiencia. Su misión ahora pasa por reforzar la proximidad, acelerar la digitalización y mantener el equilibrio entre innovación y operación diaria.



## Christian Gurría

CEO de Alsea

Más información sobre la franquicia Alsea [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Christian Gurría lleva años vinculado al sector de la restauración organizada y conoce bien cómo se mueve un grupo multimarca cuando opera con enseñas tan distintas entre sí. Su trayectoria dentro de Alsea le ha permitido ver de cerca la evolución del mercado y entender qué necesita cada marca para funcionar con estabilidad.

Antes de asumir la dirección en España, ya había pasado por puestos de responsabilidad que le dieron una visión bastante completa del negocio como Director General de Alsea Europa, Director General de Alsea México o Director de Operaciones en Domino's Pizza México.

Como CEO de Alsea España, ha tenido que gestionar un portfolio amplio, con marcas como Starbucks, Domino's, Foster's Hollywood o VIPS, cada una con su propio ritmo y sus propias exigencias. En España, el grupo opera más de 1.300 restaurantes entre propios y franquiciados, lo que lo convierte en uno de los mayores operadores de restauración del país.



## Rafael Herrero López

CEO de Food Delivery Brands (Telepizza / Pizza Hut)

Más información sobre la franquicia Food Delivery Brands [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Rafael Herrero López lleva años moviéndose en la primera línea de la gestión empresarial, en compañías donde la presión por innovar y ajustar el modelo de negocio es constante. Licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y un máster en Economía y Dirección de Empresas (MBA) por el IESE, Rafael cuenta con una amplia experiencia en el sector de la restauración, destacando su papel como director general de Alsea Iberia, donde lideró el crecimiento y consolidación del grupo en España hasta 2020.

En 2024 entró en Food Delivery Brands, primero como director general y, poco después, como CEO del grupo que integra Telepizza y opera Pizza Hut en varios mercados internacionales. Le tocó asumir el mando en un momento complicado, con el sector todavía recuperándose del golpe de la pandemia.

Bajo su dirección, el grupo ha ajustado su estrategia para ganar solidez y alcanzar los 1.500 establecimientos en 5 países.



## Eva Ivars

CEO de Alain Afflelou España

Más información sobre la franquicia Alain Afflelou [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Eva Ivars lleva muchos años vinculada a Alain Afflelou y ha sido una de las figuras clave en la evolución de la marca en España. Conoce la compañía desde dentro, porque antes de asumir la dirección general pasó por distintas áreas estratégicas, lo que le permitió entender cómo funciona la red y qué necesita cada óptica para trabajar con coherencia.

Desde su posición como CEO, ha impulsado una etapa de modernización y de mayor presencia de la marca en el mercado español. Bajo su liderazgo, Afflelou ha consolidado su crecimiento superando las 350 ópticas en España, reforzando su imagen como una de las cadenas ópticas más reconocidas del país.



## João Almeida

Market Leader de KFC Iberia (España y Portugal)

Más información sobre la franquicia KFC Iberia [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

La historia profesional de João Almeida no empieza en la restauración, sino en sectores tan distintos como la banca de inversión y las energías renovables. Llegó a España en 2007 y aquí desarrolló buena parte de su carrera antes de entrar en KFC en 2013. Ese cambio de rumbo marcó el inicio de una etapa en la que fue asumiendo responsabilidades cada vez mayores.

Dentro de KFC, su crecimiento fue constante. Pasó por puestos clave en finanzas y estrategia, tanto en España como a nivel europeo, y llegó a ser Chief Financial Officer de KFC Iberia durante más de dos años. Después asumió la dirección de Fusiones y Adquisiciones para toda Europa, un rol que lo situó en el centro de decisiones estratégicas importantes. Esa etapa le dio una visión muy completa del negocio.

En noviembre de 2023 fue nombrado Market Leader de KFC Iberia, el máximo responsable de la compañía en España y Portugal. Su misión ahora pasa por liderar el crecimiento de la marca, impulsar el plan de expansión y consolidar una red que superará los 350 restaurantes.



## Juan Carlos González

Director general de Ávoris (Halcón Viajes)

Más información sobre la franquicia Ávoris (Halcón Viajes)

 [LinkedIn](#)

La carrera de Juan Carlos González dentro del sector turístico es la de alguien que ha crecido desde la base comercial, conociendo de primera mano cómo funciona la distribución y qué necesita realmente una red de agencias para ser rentable. Antes de llegar a Ávoris, pasó por Orizonia, donde fue responsable comercial de Vibo Viajes. Esa experiencia, marcó su forma de trabajar y su manera de entender el negocio.

Cuando se incorporó a Ávoris, lo hizo como director comercial, un rol clave en un grupo que gestiona marcas tan reconocidas como Halcón Viajes o Viajes Ecuador. Desde esa posición impulsó acuerdos estratégicos, reforzó la relación con proveedores y ayudó a ordenar una red que venía de años de cambios profundos.

Su nombramiento como director general de Halcón Viajes y Viajes Ecuador fue un paso natural. Hoy lidera una de las mayores redes de distribución turística del país, con más de 700 agencias entre ambas marcas.



## Emiliano Bermúdez

Subdirector general de donpiso

Más información sobre la franquicia donpiso [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Emiliano Bermúdez lleva muchos años dentro de donpiso y conoce el sector casi como si fuera un oficio aprendido a pie de calle. Ha vivido varias etapas del mercado y eso le ha dado una visión bastante realista de cómo funciona una red inmobiliaria. Su trayectoria en la compañía ha sido larga y constante, siempre cerca de la operativa y de la gestión de equipos.

Es licenciado en Economía, Marketing e Investigación de Mercados por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Barcelona, diplomado en Ciencias Empresariales por la misma Universidad y Máster en Marketing Online por la UNED.

Como subdirector general, su trabajo ha pasado por ordenar procesos, reforzar la formación y mantener un modelo que combina oficinas propias y franquiciadas, algo que donpiso ha defendido desde hace tiempo. Hoy la red supera las 110 oficinas en toda España.



## Ana Rojo

CEO de Kids&Us

Más información sobre la franquicia Kids&Us [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Ana Rojo lidera Kids&Us España con una mezcla poco habitual de visión estratégica y sensibilidad por el impacto educativo. Formada en Business Administration por la European Business School, ha construido una carrera marcada por la expansión internacional y la transformación de negocios en sectores muy distintos.

Antes de llegar al mundo educativo, desarrolló una etapa clave en Kiko Milano, donde asumió la dirección general en Europa. Ese recorrido la llevó en 2018 a convertirse en CEO de Douglas España.

En abril de 2021, dio un giro hacia el sector educativo al incorporarse a Kids&Us. Hoy, como CEO, dirige una red que supera los 700 centros y llega a 190.000 alumnos en más de 13 países. Ha sido reconocida en los Top 100 Mujeres Líderes en España, un reflejo de su trayectoria y de su estilo de liderazgo cercano, exigente y orientado a resultados.



## Mercedes Vegas

Directora de Expansión Schmidt Groupe en España y Portugal

Más información sobre la franquicia Schmidt Groupe [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Mercedes Vegas lleva años al frente de la expansión de Schmidt Groupe en España y Portugal, un trabajo que exige conocer muy bien el mercado y, sobre todo, entender qué necesita cada franquiciado para arrancar con garantías. Su trayectoria dentro del grupo le ha permitido ver cómo ha ido creciendo la marca en la península paso a paso.

Bajo su responsabilidad, Schmidt ha consolidado una expansión sostenida en un mercado muy competitivo. La marca supera hoy los 110 establecimientos en España y más de 20 en Portugal, convirtiéndose en una de las redes de cocinas y mobiliario a medida con mayor presencia en la península.

En los últimos años ha impulsado una expansión más ordenada, con especial atención a zonas donde la marca podía consolidarse con fuerza. Su visión combina análisis de mercado y una lectura bastante fina del comportamiento del consumidor en este tipo de negocios. Gracias a ese equilibrio, Schmidt Groupe ha seguido ampliando su presencia en España y Portugal con un modelo más sólido y mejor preparado para competir.



## Ricardo Sousa

CEO de Century 21 España

Más información sobre la franquicia Century 21 [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Ricardo Sousa lleva muchos años metido en el sector inmobiliario. Empezó en Portugal, dentro de Century 21, cuando la marca todavía estaba construyendo su presencia allí. En esa etapa inicial se movió entre tareas muy distintas, desde apoyar a las oficinas hasta coordinar áreas de crecimiento. Ese recorrido le dio una visión bastante completa de cómo se mueve una red inmobiliaria por dentro.

En 2010 pasó a dirigir Century 21 España, justo en un momento complicado para todo el sector tras el estallido de la burbuja inmobiliaria. Bajo su liderazgo, la compañía pasó de ser una red pequeña a convertirse en una de las enseñas más reconocidas del país, superando los 80 franquiciados y más de 2.000 asesores inmobiliarios.

Además de su papel en España, Ricardo forma parte del equipo directivo de Century 21 Portugal, una de las redes más potentes de Europa, con más de 200 oficinas. En conjunto, el ecosistema ibérico de Century 21 supera las 280 oficinas y miles de profesionales.



## Juan Pedro Conde

CEO de Granier

Más información sobre la franquicia Granier [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Juan Pedro Conde ha sido la figura clave detrás del crecimiento de Granier, una cadena que pasó de una panadería local a convertirse en una de las mayores redes de bakery-coffee del país. Su relación con el oficio empezó muy pronto: con 14 años trabajaba como ayudante en una panadería de Cornellà. Impulsó proyectos como Horno de la Estrella, Mundipan, que llegó a operar más de 60 panaderías, y Panísimo.

En 2005 abrió la primera panadería Granier en Sant Boi de Llobregat. Desde entonces ha liderado una expansión que ha llevado a la marca a superar los 330 establecimientos entre España y el extranjero, con presencia en mercados como Estados Unidos, Reino Unido, Panamá, Costa Rica o República Dominicana.

La compañía produce más de 1.200 toneladas de masa al mes, cuenta con tres obradores centrales y genera miles de empleos directos e indirectos.



## Alberto Chamorro

Director general de Foodbox (Santagloria, Papizza...)

Más información sobre la franquicia Foodbox [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

Alberto Chamorro lleva años vinculado al mundo de la restauración organizada y la franquicia. Su trayectoria dentro del sector empezó mucho antes de llegar a Foodbox, aunque ha sido en este grupo donde ha consolidado su papel como uno de los directivos más reconocidos en el ámbito de las cadenas de restauración multi marca.

Foodbox, propietaria de enseñas como Santagloria, Lateral, Vezzo, Papizza, MasQMenos, L'Obrador o Taberna del Volapié, ha vivido una etapa de crecimiento y reorganización bajo su dirección. Alberto ha trabajado un portfolio que supera los 300 establecimientos en España, algo que no siempre es sencillo cuando se gestionan marcas con identidades tan distintas.

En los últimos años, Santagloria se ha convertido en una de las cadenas de coffee & bakery con mayor ritmo de crecimiento en España superando los 215 locales y consolidándose como la marca locomotora del grupo. Bajo la dirección de Alberto Chamorro Foodbox ha logrado consolidarse como uno de los grupos más activos del sector.



## Jaime Suárez

CEO de RE/MAX España

Más información sobre la franquicia RE/MAX [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Jaime Suárez asumió la dirección general de RE/MAX España en septiembre de 2025 tras el fallecimiento de Javier Sierra, fundador de la compañía y figura muy presente en el sector durante años. Jaime Suárez llevaba en la organización desde 2021, cuando se incorporó como director de operaciones.

Desde que tomó el relevo, ha centrado su trabajo en reforzar la estructura y en mantener la esencia del sistema RE/MAX, que siempre ha apostado por la autonomía del agente y por una formación constante.

Su gestión ha llegado en un momento especialmente sólido. La red opera actualmente 174 oficinas en España, lo que la sitúa entre las mayores estructuras inmobiliarias del país.



## Javier Floristán

CEO de La Familia se Sienta a la Mesa

Más información sobre la franquicia La Familia se Sienta a la Mesa [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Javier Floristán es una de las figuras más reconocibles dentro de la restauración organizada española, especialmente en el segmento de cocina italiana. Su trayectoria está ligada desde el principio al desarrollo de La Familia se Sienta a la Mesa, un proyecto que nació en Zaragoza a comienzos de los años 2000.

Bajo la dirección de Javier, la marca pasó de ser un concepto local a una enseña con presencia nacional, apoyada en un modelo de franquicia muy estructurado y en una propuesta gastronómica que combina cocina italiana contemporánea con una identidad de marca muy marcada. El crecimiento ha sido constante: hoy el grupo supera los 60 restaurantes operativos en España y continúa expandiéndose con aperturas anuales en ubicaciones estratégicas.

En los últimos años, Javier Floristán ha liderado la evolución del grupo hacia LMssLM Group, matriz que integra varias marcas, como La Familia se Sienta a la Mesa, La Boutique Italian Food y Ditaly, y que apuesta por un crecimiento más diversificado.



## Vicente Pascual

Director de Midas España

Más información sobre la franquicia Midas [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

La carrera de Vicente Pascual empezó desde abajo y ha ido creciendo dentro de la misma compañía durante más de tres décadas. Entró en Midas España en 1992, recién terminado su FP en Automoción, y lo hizo en un taller, trabajando como técnico y responsable de equipo.

Con el tiempo pasó al área de Formación, donde ayudó a profesionalizar los procesos internos y a elevar el nivel técnico de la red. Después llegó su etapa en Operaciones, primero como responsable de zona y más tarde como director de operaciones, un cargo que ocupó durante siete años y desde el que gestionó la red en un momento de fuerte crecimiento. En los ocho años siguientes asumió la dirección de expansión.

En 2024, tras más de treinta años en la empresa, Vicente Pascual fue nombrado Director General de Midas España, consiguiendo superar los 1995 centro en España y reforzar su modelo de franquicia.



## Nacho González

Director General de Papa John's España

Más información sobre la franquicia Papa John's [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Nacho González se ha convertido en una de las voces más reconocidas dentro de la restauración organizada en España. Desde 2023, lidera Papa John's España como CEO, una etapa en la que la marca ha vivido una transformación profunda y un ritmo de crecimiento que la ha situado entre las cadenas de pizza más dinámicas del país.

Con una trayectoria sólida en el sector, Nacho González cuenta con experiencia previa en Telepizza, donde desempeñó funciones que reforzaron su conocimiento del delivery, la logística y los modelos de franquicia, claves para su liderazgo actual.

Bajo su dirección, la cadena ha acelerado su crecimiento hasta superar los 100 locales operativos en 2026, reforzando su presencia en ciudades clave y consolidando un modelo que combina aperturas propias y franquiciadas.



## Laura de Toro

Fundadora y CEO de Nexes

Más información sobre la franquicia Nexes [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

La trayectoria de Laura de Toro está muy ligada al deporte. En 2006 abrió su primer estudio donde empezó a desarrollar una manera distinta de entender el pilates, más técnica centrada en la experiencia del alumno.

Con el tiempo, ese enfoque evolucionó hasta convertirse en el método NEXES, una propuesta que combina Reformer, Cadillac y trabajo funcional, siempre con sesiones diseñadas al detalle. Laura ha sabido trasladar su sensibilidad estética a cada centro. Esa mezcla de técnica, diseño y trato cercano ha sido clave para que Nexes se consolidara como una marca reconocida dentro del segmento premium del pilates boutique.

En 2023, la enseña dio el salto al modelo de franquicia, impulsada por la demanda creciente y por el auge del pilates en España, donde ya supera el millón de practicantes. Bajo la dirección de Laura de Toro, Nexes ha iniciado un plan de expansión que combina aperturas nacionales con proyectos internacionales, contando con más de 15 locales y nuevas próximas aperturas.



## Félix Revuelta

CEO de Naturhouse

Más información sobre la franquicia Naturhouse [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Félix Revuelta inició su carrera profesional lejos de los focos empresariales. Tras cumplir servicio en la Guardia Civil, estudió Económicas por la UNED mientras trabajaba. Su salto al mundo corporativo llegó en el Instituto Nacional de Industria. Más tarde, como consultor, entró en contacto con la empresa dietética Dietisa. Llegó a convertirse en director general, un cargo que marcaría el rumbo de toda su vida profesional.

En 1986 decidió emprender por su cuenta y fundó Kiluva, la semilla de lo que años después sería Naturhouse. Félix entendió que la dietética necesitaba un modelo accesible, cercano y replicable. En 1992 lanzó Naturhouse, una apuesta que rompía con la lógica del sector y que pronto empezó a expandirse por toda España.

Bajo su liderazgo, Naturhouse se transformó en una de las franquicias españolas más reconocidas del mundo, con más de 2.300 centros en 26 países. Hoy, su nombre está asociado a uno de los casos de expansión internacional más sólidos surgidos en España.



## Josep María Sánchez

CEO de Expoauto

Más información sobre la franquicia Expoauto [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

La trayectoria de Josep María Sánchez está profundamente ligada al mercado del vehículo de ocasión, un sector que conoce desde dentro y en el que ha trabajado durante años antes de asumir la dirección de Expoauto. Su experiencia previa, siempre vinculada al sector de vehículos de ocasión y a la gestión directa de operaciones, le permitió entender muy pronto los problemas estructurales del sector.

Además de su labor interna, Josep María se ha convertido en una voz reconocida dentro del mercado del vehículo de ocasión. Hoy, como CEO y responsable de expansión nacional, lidera el crecimiento de Expoauto en un momento clave, con aperturas en marcha y una red que sigue consolidándose gracias a un modelo que combina experiencia real, procesos claros y una visión muy pegada al día a día del negocio.



## Agustín Llarás

CEO de Pannus

Más información sobre la franquicia Pannus [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

La trayectoria de Agustín Llarás no se entiende sin la historia de su familia. Creció entre hornos, sacos de harina y el ir y venir de un obrador que llevaba décadas funcionando. Ese contacto diario con el oficio le enseñó algo que no aparece en ningún manual: que una panadería solo se sostiene si el producto es honesto y está bien hecho. Con esa base, y con una mirada empresarial que fue desarrollando con los años, decidió dar un paso más y transformar el negocio familiar en un proyecto con identidad propia. Así nació Pannus, una marca que hoy forma parte del paisaje comercial de muchas ciudades españolas.

Cuando Agustín asumió la dirección, el concepto empezó a tomar forma. Apostó por un modelo de panadería-cafetería que combinara tradición y una imagen moderna.

La enseña supera actualmente los 120 establecimientos entre España y el extranjero, con presencia en países como Reino Unido, Andorra o Emiratos Árabes Unidos, consolidándose como una de las cadenas de bakery-coffee con mayor expansión del sector.



## Sophie Sanz

CEO de Yves Rocher España

Más información sobre la franquicia Yves Rocher [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Sophie Sanz estudió Derecho en la Universidad Autónoma de Madrid y después se especializó en propiedad industrial en la Sorbona, una formación que la llevó a trabajar en asesorías jurídicas de empresas de retail como Total, Alain Afflelou y Kiabi. Ese recorrido, muy pegado a la operativa real de las marcas, le dio una visión práctica del negocio antes de entrar en el mundo de la cosmética.

En 2010 llegó a Yves Rocher como directora jurídica. Diez años después, la compañía decidió apostar por la continuidad y la promocionó internamente. En 2022, Sophie Sanz fue nombrada Directora General de Yves Rocher España. Su misión, según la propia marca, es reforzar la omnicanalidad, modernizar la experiencia de cliente y mantener la esencia vegetal y accesible que siempre ha caracterizado a Yves Rocher.

Su mezcla de rigor jurídico, experiencia en retail y una mirada muy humana es lo que hoy define su liderazgo al frente de Yves Rocher España.



## Niccolò Giovane

CEO de La Milanese

Más información sobre la franquicia La Milanese [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Niccolò Giovane inició su trayectoria profesional en el mismo lugar donde nacen muchos cocineros con vocación: una escuela de cocina italiana. Mientras estudiaba en la Università dei Sapori de Perugia, conoció a Alessandro, con quien compartiría no solo fogones, sino una visión gastronómica que acabaría transformándose en un proyecto empresarial. Juntos recorrieron Europa trabajando con chefs de prestigio, una etapa que les permitió absorber técnicas, disciplina y una comprensión profunda del producto.

Tras años de experiencia en cocinas profesionales y proyectos de producción para delivery, Niccolò comenzó a detectar patrones de consumo y oportunidades de mercado. Uno de esos análisis los llevó a observar el auge de productos como el cachopo en España, lo que despertó una idea: ¿por qué no elevar la cotoletta alla milanese, un clásico italiano, al mismo nivel de popularidad? A partir de esa intuición nació La Milanese, un concepto que reinterpretaba la milanesa con identidad propia, ingredientes de alta calidad y una operativa diseñada para ser replicable.



## Esteban Arnaiz

Socio fundador de Il Posto

Más información sobre la franquicia IlPosto [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

La trayectoria de Esteban Arnaiz dentro de la restauración nace directamente con la creación de Il Posto, un proyecto que puso en marcha junto a sus socios con la idea de recuperar la cocina italiana más auténtica, la que se basa en ingredientes de origen y en recetas tradicionales ejecutadas con respeto.

El proyecto empezó a tomar forma cuando los socios coincidieron en la necesidad de crear un restaurante italiano que huyera de los clichés y apostara por una propuesta más honesta: platos sencillos, ingredientes bien seleccionados y una experiencia cuidada de principio a fin. Esteban se implicó desde el inicio en la definición del concepto, en la selección del equipo y en la creación de una operativa que permitiera mantener la calidad incluso con el crecimiento.

La carta y la estética cálida del local fueron dos de los pilares que consolidaron la identidad de Il Posto.



## Miguel González

CEO de Gloves

Más información sobre la franquicia Gloves [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Miguel González ha construido su carrera dentro del sector fitness desde abajo, pasando por distintas posiciones operativas y de gestión antes de liderar Gloves Fit&Box. Su trayectoria incluye experiencia en Holmes. Esa etapa le dio una base sólida para entender cómo funciona un centro deportivo desde dentro y qué necesita para crecer de forma sostenible.

Con el tiempo fue asumiendo más responsabilidad hasta convertirse en CEO y cofundador de Gloves Fit&Box, liderando la profesionalización del modelo y su expansión. Hoy Gloves tiene más de 6 centros operativos en España y prepara nuevas aperturas, consolidándose como una de las propuestas boutique con mayor proyección.



## Marcos de Sousa

Director de Divorare

Más información sobre la franquicia Divorare [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Marcos de Sousa está vinculado al desarrollo y la gestión de Divorare, una marca que ha ido ganando presencia en el segmento de comida rápida con una propuesta muy centrada en producto y en una operativa sencilla. Su trayectoria dentro de la compañía le ha permitido conocer de cerca cómo funciona el modelo y qué necesita cada local para mantener un ritmo estable de ventas y de servicio.

Como director de la marca, su labor ha estado muy enfocada en ordenar procesos, reforzar la identidad del concepto y asegurar que la expansión se haga con cierta coherencia. Divorare ha apostado por un crecimiento progresivo, sin grandes saltos, y Marcos de Sousa ha sido una pieza clave para mantener ese equilibrio entre ambición y control operativo. Con más de 12 locales, Divorare se consolida como una marca recorrido dentro del sector.



## Xavier Rivas

CEO de Fragaria

Más información sobre la franquicia Fragaria [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Xavier Rivas asumió la dirección de Fragaria viniendo con experiencia en gestión y en desarrollo de negocio, algo clave para profesionalizar una marca que había nacido con un concepto muy claro, fresas con chocolate en formato take away.

La marca se consolida como un concepto muy reconocible dentro del sector.

Su visión combina análisis y una lectura bastante clara de hacia dónde se mueve el mercado, lo que ha permitido a Fragaria avanzar con un rumbo más definido. Su papel ha sido clave para estabilizar la marca y prepararla para una etapa de crecimiento más ordenado.



## Sofía Luppi

CEO de España Bibi e Bibo

Más información sobre la franquicia Bibi e Bibo [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

Sofía Luppi ha desarrollado su carrera en el ámbito del retail y la gestión de marcas, pero su trayectoria está especialmente marcada por el proyecto familiar que dio origen a Bibi e Bibò, la heladería artesanal con alma italiana fundada en 2018 por sus padres, Mar Areosa y Stefano Luppi, tras formarse con maestros heladeros en la Toscana.

Desde los inicios, Sofía se implicó en el desarrollo del concepto, compaginando sus estudios con el trabajo en el obrador y en tienda. Con el tiempo asumió la dirección de marca y comunicación, y hoy es la CEO de la compañía, liderando su crecimiento y profesionalización.

Bajo su dirección, Bibi e Bibò ha pasado de una única heladería en Chamartín a convertirse en una de las firmas de gelato artesanal más reconocidas de Madrid. La marca cuenta actualmente con siete locales operativos.



## Gorka Uranga

CEO de Mail Boxes Etc. España y Portugal

Más información sobre la franquicia Mail Boxes Etc. [aquí](#)

 [LinkedIn](#)

---

La historia profesional de Gorka Uranga no es la de alguien que aterriza de golpe en un puesto directivo. Él viene de un recorrido largo, pegado al marketing, retail y a la gestión comercial. Estudió ADE en el País Vasco y luego fue completando su formación en escuelas como ESIC, EADA o IESE. Pasó por empresas como Kantar, Mondelez, Cinesa o Compass Group.

Su llegada a MBE en 2016 fue un punto de inflexión. Empezó como responsable de desarrollo de la red. El contacto directo con la red le permitió conocer la compañía desde dentro, sin filtros. Con el tiempo fue asumiendo más responsabilidades hasta convertirse en Country Manager de España y Portugal, el cargo desde el que hoy coordina la estrategia, la expansión y la operativa diaria de una red que supera los 280 centros.

Bajo su dirección, MBE ha reforzado la digitalización, ha impulsado herramientas como MBE Online y ha puesto el foco en la calidad del servicio, algo que se refleja en certificaciones como la ISO 9001:2015.



**Franquiciashoy** lleva más de dos décadas siguiendo de cerca la evolución del sector. Desde el primer día hemos apostado por innovar en contenidos, en diseño y en la forma de conectar con emprendedores y marcas.

Esa trayectoria nos ha convertido en el portal de referencia para quienes buscan información fiable sobre franquicias: emprendedores, franquiciadores e inversores que necesitan una guía clara para avanzar.



**Tormo Franquicias Consulting** es hoy una de las consultoras de referencia en el sector. Su equipo acumula décadas de experiencia acompañando a más de 1.000 empresas en la creación y desarrollo de sus proyectos, y asesorando a más de 4.000 de emprendedores en su incorporación a redes de franquicia.

Sus servicios están dirigidos tanto a compañías que inician su expansión como a franquiciadores, inversores y nuevos emprendedores.

**Selina Olmedo**

[olmedo@franquiciashoy.es](mailto:olmedo@franquiciashoy.es)

[www.franquiciashoy.es](http://www.franquiciashoy.es)

Telf. 911 592 106



[www.franquiciashoy.es](http://www.franquiciashoy.es)