

Abrir una franquicia en España, un negocio viable

Una franquicia es un contrato entre un franquiciador, es decir una marca que tiene cierta fama, y un franquiciado, un particular que desea emprender. El franquiciador da el derecho de uso de su nombre al franquiciado y algunos conocimientos de marketing. A cambio, el franquiciado paga derechos de entrada y un porcentaje sobre las ventas

¿Por qué invertir en una franquicia?

Ser franquiciado permite reducir bastante el riesgo empresarial y financiero. La inversión inicial es relativamente baja y el franquiciado se beneficia de la visibilidad establecida por el franquiciador y su modelo de negocio. El franquiciado dispone de una serie de métodos de marketing y herramientas de gestión de las que se tiene probada efectividad. Abrir una franquicia, es también la posibilidad de ser nuestro propio jefe, abrir rápidamente nuestra pequeña empresa y hacer realidad el sueño de independencia financiera.

La franquicia española en cifras

En 2015, la franquicia española continuó su crecimiento y confirma la tendencia optimista observada en 2014: los inversores y los empresarios tienen confianza en el modelo de negocio de la franquicia. España también atrae a muchos franquiciadores internacionales, como el líder americano Speed Queen. La tendencia actual de 2016 es, si cabe, más positiva que en 2015, pese a que hasta que no finalice el año no será posible hacer una valoración final.

138 nuevas redes de franquicia durante el año fiscal 2015, para un total de 1114 marcas

56 698 tiendas

18 667 millones de € facturación.

6854 millones de € invertidos

341,996 puestos de trabajo creados.

Nuevos modelos de negocio online. Durante el año 2015, se han desarrollado varios nuevos conceptos:

Nuevos modelos de enseñanza digital/a distancia

Nuevos modelos de autoservicio, tales como las lavanderías

Nuevos tipos de restauración especializada

¿Cuáles son las regiones más dinámicas?

Madrid
Cataluña
Comunidad Valenciana
Andalucía.

Antes de iniciar una franquicia, hace falta saber si este modelo económico conviene realmente. Además, se deben sopesar los deseos con criterios objetivos como la inversión, el retorno de la misma o la rentabilidad de la franquicia. Para tener una idea clara, nada mejor que asistir a una feria de la franquicia. Hay docenas de ferias en España durante todo el año en las principales ciudades. Podremos entender mejor el modelo de la franquicia y descubrir nuevos conceptos de empresa.

FUENTES :

Informe de Franquicia 2016
Speed Queen

Datos de contacto:

José Gutiérrez
+34 609 014 633

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>