

Informe de la Franquicia: una década

El informe 'La Franquicia: visión 2008– 2015' resume y analiza el sistema de franquicia desde el inicio de la crisis económica hasta la actualidad. Concretamente, el estudio analiza en profundidad el período 2008-2015

En palabras de Eduardo Tormo, fundador de Tormo Franchise Group, el estudio “aporta una perspectiva suficientemente amplia y ajena a movimientos puntuales como para dar las claves generales y el comportamiento de esta forma de hacer negocios a lo largo de este tiempo”.

Los datos que presenta este informe coinciden con el inicio de la época de crisis que nos ha tocado vivir y abarcan hasta el cierre de 2015. Los aspectos más relevantes son los que siguen.

Vuelve el crecimiento

Durante el periodo 2008-2015 analizado en su conjunto pueden destacarse dos fases claramente diferenciadas que afectan de forma desigual a cada uno de los factores analizados.

Una primera etapa de sostenibilidad entre los ejercicios 2008 y 2011, donde tras una caída inicial el sector, no presenta crecimiento pero tampoco presenta retroceso gracias a las nuevas incorporaciones que no dejan de producirse, hasta llegar al ejercicio 2012 donde se produce una importante caída. Y una segunda etapa que se inicia en el 2013, donde se estabiliza la situación y las perspectivas empiezan a ser positivas para iniciar de nuevo la senda del crecimiento en 2014 y 2015 con la creación de más de 4.000 nuevas unidades franquiciadas en cada uno de estos dos últimos ejercicios junto con un significativo incremento en la inversión y facturación anuales que todos los indicadores confirman que seguirá en aumento.

Redes: aspectos principales

A lo largo del periodo considerado, asistimos a una incorporación anual que oscila entre las 120 y 180 nuevas redes anuales, destacando el ejercicio 2014 con 204 nuevas redes. También es cierto que todos los años discontinúan un número significativo de cadenas iniciadas en ejercicios anteriores y que por falta de crecimiento o competitividad, discontinúan su actividad en la franquicia.

Es un hecho que el número de redes de franquicia seguirá creciendo. También es un hecho que el censo seguirá renovándose, como lo ha hecho hasta la fecha, y que no será inmune al factor moda como ya ha ocurrido en diferentes ámbitos. De igual forma, son todavía muchos los sectores por descubrir que irán apareciendo en el mercado y también son muchas las empresas de todo tipo y tamaño las que se incorporarán al sistema ante las oportunidades que éste ofrece.

Unidades: sin franquiciados no hay franquicia

El auténtico termómetro de la franquicia. Sin franquiciados no hay franquicia. Sin emprendedores no hay sistema y, sin inversores, no se crece. Durante el periodo analizado, el sistema se ha asentado establemente.

De las cerca de 70.000 unidades que operaban en 2008, se descendió hasta las 51.911 en 2012 para retomar de nuevo la senda del crecimiento en 2013 hasta la fecha.

Hemos vuelto a crear anualmente más de 4.000 nuevas unidades de negocio y, esta es una tendencia que no solo se mantendrá, sino que irá creciendo paulatinamente. Incluso en los peores momentos no han dejado de abrirse nuevas franquicias. Puede cambiar el perfil de franquiciado, los sectores más influyentes, los rangos de inversión, pero lo que es indudable es la fuerza de creación de nuevos negocios que genera el sistema.

El futuro inmediato se orienta principalmente hacia un crecimiento continuo en el ámbito de los sectores tradicionales: retail, restauración, alimentación y servicios especializados, con un crecimiento que también se reflejará en los modelos de negocio de nicho claramente desarrollados. En paralelo, los sectores tradicionales seguirán manteniendo su crecimiento y continuo asentamiento.

Facturación: crece de nuevo y se recupera

En este apartado, la facturación global del sector que se duplicó en tan solo siete años en el periodo 2003-2010 alcanzando los 21.000 millones de euros, vuelve a recuperarse tras su decrecimiento hasta los 17.710 millones de euros del ejercicio 2012.

Se pone de manifiesto un importante incremento en el sector Retail, el cual acumula 11.137 millones de euros como resultado del asentamiento de muchas de las marcas presentes en el mercado y también de la aparición de nuevos operadores. Le sigue

Restauración con 3.805 millones de euros que mantiene cifras crecientes tras recuperarse del cierre de unidades que actualmente vuelve a recuperar y consolidar y que no dejarán de ir creciendo. Por su parte, el sector Servicios con 3.725 millones de euros, no consigue recuperar las cifras de antaño y tan solo logra mantenerse.

Inversión: una necesidad y una constante

La inversión en general se ha visto afectada en diferentes momentos a lo largo de este periodo. Presenta fuertes decrecimientos en 2009 y 2012. En estos momentos vuelve paulatinamente a recuperarse de forma gradual y continuada. En este apartado, destaca la significativa reducción de las barreras de entrada por parte de las empresas franquiciadoras en pos de facilitar el acceso de nuevos emprendedores y franquiciados. Ello redundará en un crecimiento mucho más moderado de lo que corresponde a los incrementos generados en el sector.

No obstante, la inversión seguirá incrementándose y se iniciará de nuevo la entrada progresiva de inversión especializada, inversión que irá en aumento y facilitará el desarrollo de aquellas marcas que seleccionen.

Empleo: lejos de lo esperado

El empleo en la franquicia ha sido el gran penalizado. En tan solo 4 años se perdieron cerca del 20%

de empleos como consecuencia del cierre de un importante número de unidades. Los 400.000 empleos que generaba el sistema de franquicia se vieron reducidos a 325.000 empleos en este mismo periodo.

La senda del crecimiento está siendo más lenta de lo esperado. En estos momentos, el sistema en su conjunto emplea 341.966 personas y la tendencia de su evolución, aún siendo positiva, es inferior a la esperada, tal y como muestra el último ejercicio analizado, donde su crecimiento es de un 1,8%, muy por debajo de lo esperado.

Este es un sistema que debe ser un motor en la generación de empleo y precisa todos los apoyos que sean necesarios para su reactivación.

La franquicia crece por encima de otros sectores

Comparando los índices de crecimiento interanuales con el resto de sectores productivos de la economía española, se percibe un sustancial incremento y aceleración en todo el periodo considerado. El sistema de franquicia ha crecido muy por encima de cualesquiera otros sectores en el conjunto 2008-2015.

Ello afecta a la creación de nuevas redes, número de unidades franquiciadas, facturación total del sector, inversiones producidas en el mismo y empleo generado. Por otro lado, las expectativas actuales son de crecimiento en todos sus índices.

Consolidación y crecimiento

El aspecto más relevante que se desprende de este Informe es la consolidación del crecimiento y recuperación del sector franquicia tras el periodo analizado.

Se consolida la etapa de crecimiento iniciada de un tiempo a esta parte. Si el ejercicio anterior pudo definirse como el año donde tanto las empresas como los nuevos emprendedores confiaban en el sistema de franquicia, este ejercicio 2015 puede ser definido como el de la consolidación de la nueva etapa de crecimiento iniciada. Todas y cada una de las principales variables presentadas en este informe, muestran la consolidación de un crecimiento al alza, muy por encima de nuevo de los indicadores de nuestra economía que hacen prever un 2016 y posteriores altamente positivos.

Crecimiento más acelerado

Son múltiples las oportunidades de crecimiento para las empresas franquiciadoras en todos los ámbitos de actividad. Como aspectos principales destacarán: una demanda creciente de sus marcas por parte del mercado, inversiones más accesibles para el emprendedor y un número importante de emprendedores e inversores que seguirán accediendo de forma creciente a la franquicia.

A todo ello debe añadirse la esperada irrupción de una mayor accesibilidad al crédito proporcionado por las entidades financieras y que ya ha empezado a ser notorio.

Aparición continua de nuevas marcas y nuevos sectores de actividad

Seguirán creándose sectores de rápido crecimiento en consonancia con las nuevas tendencias y demanda del consumidor. En este ejercicio hemos asistido a la irrupción de: modelos de negocio online que han dado el salto a la franquicia; modelos de autoservicio como ha ocurrido en el caso de las lavanderías; una amplia variedad de nuevos modelos de restauración, alimentación especializada; cuidado personal y la consolidación de modelos de negocio low cost como ha ocurrido, entre otros, en el ámbito de perfumería y moda femenina.

Internacionalización de nuestras marcas

Si bien en estos momentos el día a día ha impedido a muchas redes proseguir sus procesos de expansión internacional, no hay duda de que con el apoyo o sin el apoyo de nuestras Administraciones Públicas, este es un camino que volverá a retomarse y ya se inicia de nuevo.

Puede acceder al informe ampliado La Franquicia: visión 2008 – 2015 haciendo clic [aquí](#).

Acerca de Tormo Franquicias Consulting

Tormo Franquicias Consulting es una de las principales empresas consultoras en franquicia de nuestro país. Su equipo acumula una amplia experiencia tras haber participado en la creación y desarrollo de proyectos para más de 600 empresas franquiciadoras, ayudando a cerca de 2.000 personas a integrarse en redes de franquicia.

Sus servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean iniciar su expansión en franquicia, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

Datos de contacto:

Montse Romo
911591666

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

Categorías: [Nacional Franquicias Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>