

Las 10 claves para las franquicias en 2019 de Tormo Franquicias Consulting

2019 será conocido como el año en el que la franquicia se profesionalizará y se lanzará a la búsqueda de nuevos profesionales

Se acaba de dejar atrás el año 2018, donde el desarrollo del sector franquicia ha destacado principalmente por el crecimiento sostenido a lo largo del mismo, la continua aparición de nuevas empresas en el escenario de la franquicia y la confianza demostrada por los emprendedores, que se ha materializado en un importante despegue de las nuevas aperturas de unidades franquiciadas. En concreto 8.240 nuevas franquicias, el mayor y más significativo número alcanzado en los últimos diez años con un 13,7% de incremento sobre el ejercicio pasado.

En este contexto, las perspectivas son las de una recuperación continua y una consiguiente aceleración de este sector, como adelantó Tormo Franquicias Consulting en su reciente informe publicado a finales de año.

Principales tendencias en 2019

Influencers y Redes Sociales

Si hasta la fecha las redes sociales y el marketing social se han iniciado y desarrollado en las redes de franquicia, en estos momentos toman la delantera los influencers y la asociación de determinados personajes con las marcas, tanto en su evolución, como en su lanzamiento y desde los inicios. Una gran parte de la inversión que se destinaba a otros medios deberá trasladarse ahora a este entorno. Son cada vez más las franquicias que se encuentran en este proceso de aumentar su presencia en línea y reforzar el conocimiento de la marca para atraer candidatos y aumentar las ventas.

Impulso a los multifranquiciados (operadores de múltiples unidades)

Serán cada vez más las enseñas que apuesten por aquellos nuevos franquiciados con una mayor capacidad económica y experiencia, que sean capaces de poder operar múltiples unidades de la marca. Esta tendencia supone un mayor valor para la empresa franquiciadora al acelerar y consolidar el crecimiento de su red y una mayor rentabilidad para el franquiciado. De igual forma, exige también una mayor profesionalización que debe contemplarse y desarrollarse previamente.

En un sector de actividad como es el de restauración, este hecho viene siendo algo habitual, incluso con grandes operadores, como es el caso de unas pocas compañías masterfranquiciadas y franquiciadas únicas que han asumido buena parte del liderazgo de la restauración organizada.

De igual forma, si en este ejercicio 2018 se ha asistido a la llegada de grandes masterfranquicias internacionales, como es el caso de: Carls Jr., Tim Hortons, Papa John's, Cosechas, Pieology y otras muchas más, 2019 será un año plagado de grandes anuncios. España es un país atractivo para todas

ellas y les ofrece múltiples oportunidades.

De empleado a propietario

Las empresas exitosas necesitan crecer y quién puede ser mejor propietario de un nuevo negocio que aquellos empleados que conocen a la empresa, demuestran sus capacidades y merecen su confianza. Los programas que permiten a los empleados trabajar para convertirse en sus propios jefes y desarrollarse como empresarios serán cada vez más habituales. Requieren unas condiciones, una programación y unos apoyos especiales, pero son indudablemente beneficiosos.

Mujeres en franquicia

La presencia de las mujeres en franquicia es mayor que en otros ámbitos de actividad. El 37% de las nuevas redes de franquicia son creadas por mujeres y cerca de 30.000 mujeres se han incorporado en redes de franquicia. Hay sectores donde su presencia es mayoritaria, como es el caso de las enseñanzas de: Estética y Belleza; Moda Low Cost; Moda Infantil; Decoración y Hogar; Perfumería; Cosmética; Fitness; Salud y Cuidado personal; Tiendas Gourmet; Tiendas Especializadas; Calzado y Complementos; Moda íntima y Lencería y Tiendas especializadas. Sin duda, irá alcanzando mayor protagonismo en otros nuevos sectores. Las empresas franquiciadoras que quieren integrarlas decididamente en sus redes deben ser capaces de orientar sus estrategias de marketing hacia este colectivo.

Equity Crowdfunding y franquicias

Es una tendencia en crecimiento y que en breve pasará a ser habitual. Los franquiciados necesitan, cada vez más, plataformas de financiación y a su vez, los inversores, quieren también participar de forma creciente en las marcas. El equity crowdfunding es el punto de encuentro entre ambos mundos. Se trata de un sistema cada vez más desarrollado en nuestro país y plenamente desarrollado en otros países del entorno.

Son cada vez más las empresas que quieren franquiciar

A inicios de este ejercicio operan en nuestro país 1.284 empresas franquiciadoras. Se han creado cerca de 200 nuevas empresas franquiciadoras en el mismo periodo. Se está en un momento de revolución donde no dejan de aparecer nuevos modelos de negocio con conceptos totalmente novedosos y, al mismo tiempo, operadores tradicionales que necesitarán reforzar su presencia ante el empuje de sus competidores y las ventas omnicanal. En este contexto, es necesario que cada empresa que inicia su desarrollo en este sector cuente con los mejores aliados.

Incremento constante de la demanda de franquicias

Son buenas noticias para las empresas franquiciadoras. Son cada vez más las personas, emprendedores e inversores que encuentran en la franquicia una de las mejores soluciones de desarrollo empresarial. Si en este ejercicio pasado el número de nuevas aperturas ha sido espectacular, en el 2019 se superarán todas las expectativas.

La rentabilidad del franquiciado como prioridad principal

En 2019, los franquiciadores deberán centrarse obsesivamente en la rentabilidad de sus franquiciados. Es la mejor forma de obtener rentabilidad para sí mismos en la central de franquicia y conseguir la

fidelización de la red. Deben impulsar simultáneamente el crecimiento de nuevos clientes, aumentar los tickets medios, multiplicar la frecuencia de los clientes y todo ello se consigue mediante un esfuerzo continuo en la gestión del punto de venta optimizando y mejorando todos los procesos, y en las acciones de marketing enfocadas hacia el mismo, este último aspecto es una asignatura pendiente para muchas enseñanzas.

Profesionalización del sector

Este es uno de los aspectos principales del cual las marcas son cada vez más conscientes. Es lo que hacen todas aquellas que están triunfando. Las premisas del éxito son aportar una oferta diferenciada, obtener rentabilidad en todos los ámbitos, establecer barreras de entrada frente a la competencia, claras ventajas competitivas y sostenibilidad a largo plazo.

Estos fundamentos que son básicos en todo negocio en franquicia no son respetados por muchos franquiciadores y tan solo pueden ser desarrollados con un adecuado equipo plenamente profesionalizado. Esto creará una gran demanda de profesionales experimentados y firmas consultoras con una amplia experiencia y capacidad profesional demostrada por sus responsables en el ámbito de la franquicia.

Desarrollo pleno en restauración y aceleración de nuevo en el sector tanto nacional como internacional. Restauración y Hostelería en sus diferentes modalidades, es el sector que más ha crecido en el 2018 y el que más seguirá creciendo en este 2019 (ver informe presentado por Tormo Franquicias Consulting). Las nuevas marcas y nuevos conceptos que no dejan de aparecer en el mercado impulsados por los nuevos hábitos de consumo y una demanda creciente por parte del consumidor; un nuevo emprendedor que conecta directamente con sus clientes; el impulso del delivery y el take away; así como el pleno desarrollo de aquellos operadores ya implantados, refuerzan este sector.

Por otro lado, el sector franquicia en su conjunto se reforzará y acelerará de nuevo su crecimiento basado en la innovación frente a otros tipos de negocios. El fuerte carácter emprendedor de sus protagonistas y una acogida fuera de toda duda por parte de los emprendedores e inversores, que se une a la más amplia oferta que pueda contemplarse. Este desarrollo no solo será a nivel nacional, sino también en el contexto internacional, donde en muchas ocasiones se iniciará en fases muy tempranas en determinados tipos de negocio.

Eduardo Tormo

Fundador de Tormo Franquicias Consulting

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.

Para obtener más información es posible ponerse en contacto con:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing

lacosta@tormofranquicias.es

Tel.: 911 592 558

Datos de contacto:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>