



20

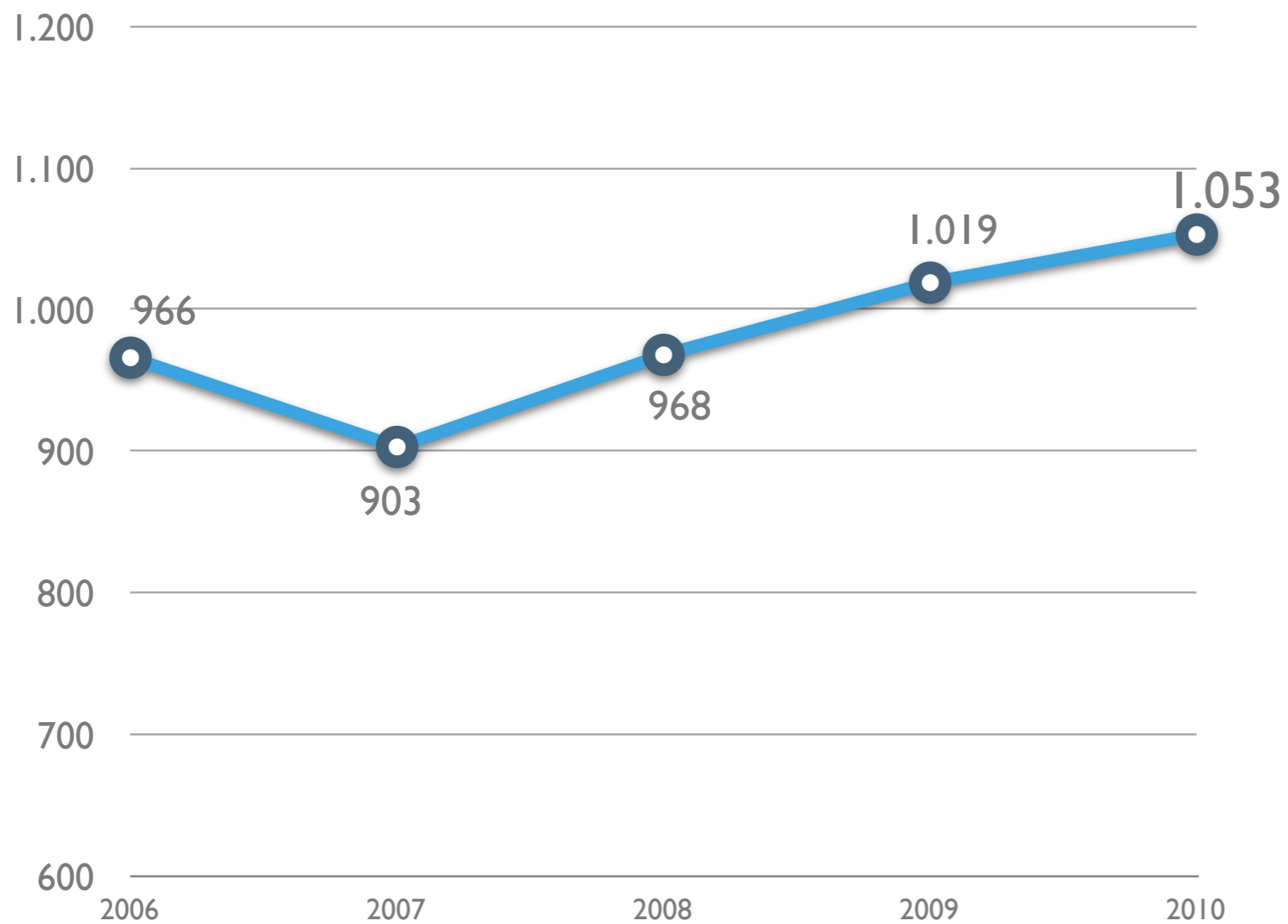
II

**SITUACIÓN
ACTUAL DE LA
FRANQUICIA
EN ESPAÑA**

TORMO & ASOCIADOS

Consultores en Franquicia

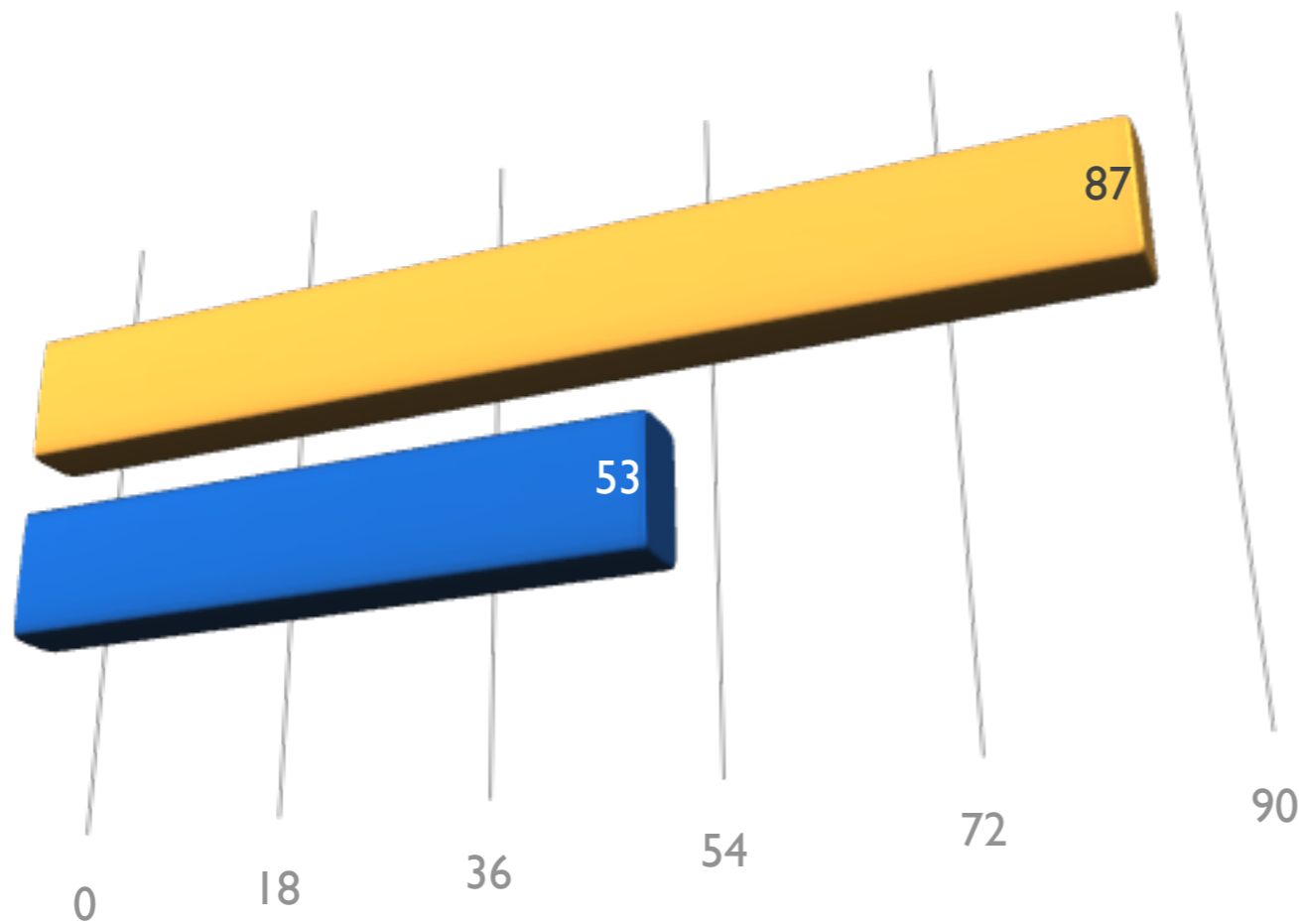
Número de Enseñas



1.053 enseñas
franquiciadoras en el
año 2010

Continúan incorporándose
nuevas empresas en el
sistema de franquicia

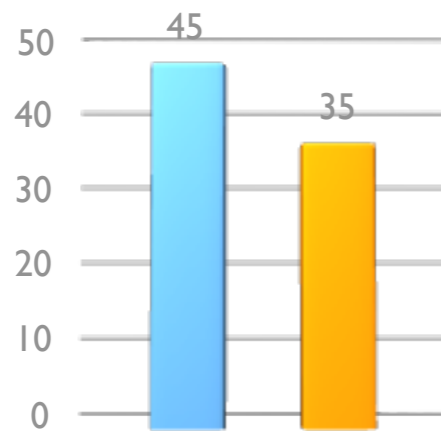
Enseñas Nuevas y Discontinuidas



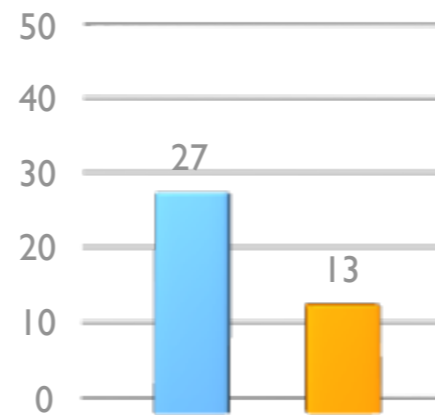
87 redes de nueva creación
53 discontinúan

Este año el protagonismo en creación de enseñas se reparte entre el sector retail y servicios, si bien es también en servicios donde más empresas discontinúan

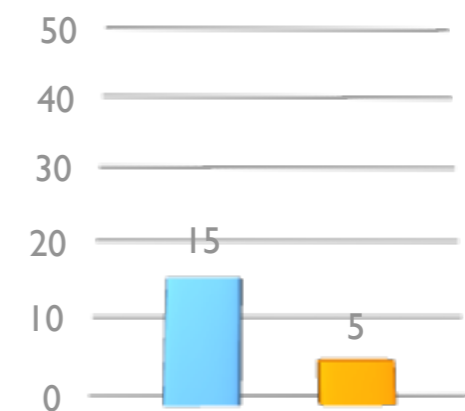
SERVICIOS



RETAIL



HOSTELERÍA



■ Enseñas nuevas ■ Enseñas discontinuadas

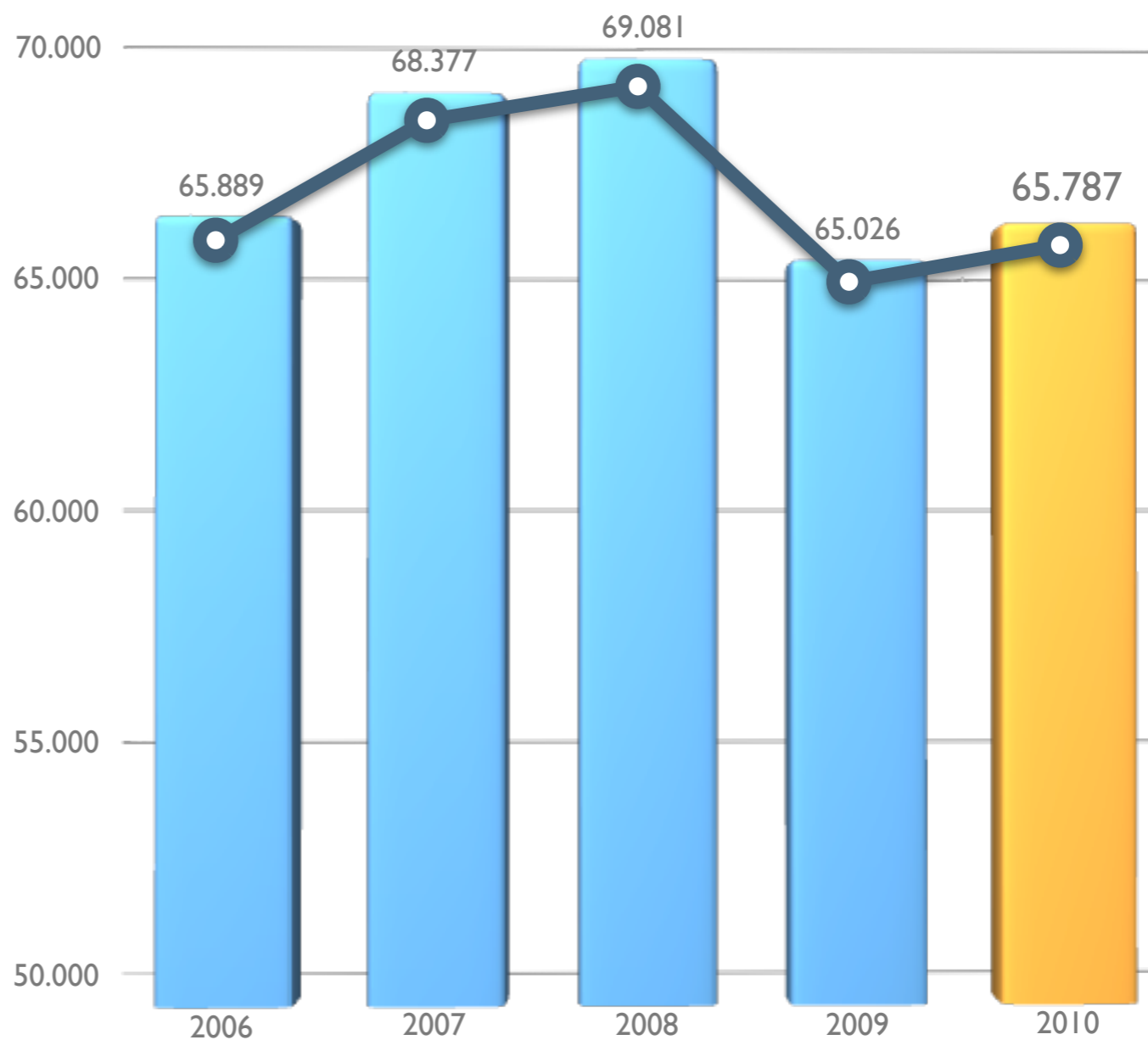
Número de Establecimientos

65.787

establecimientos

Se inicia de nuevo la recuperación

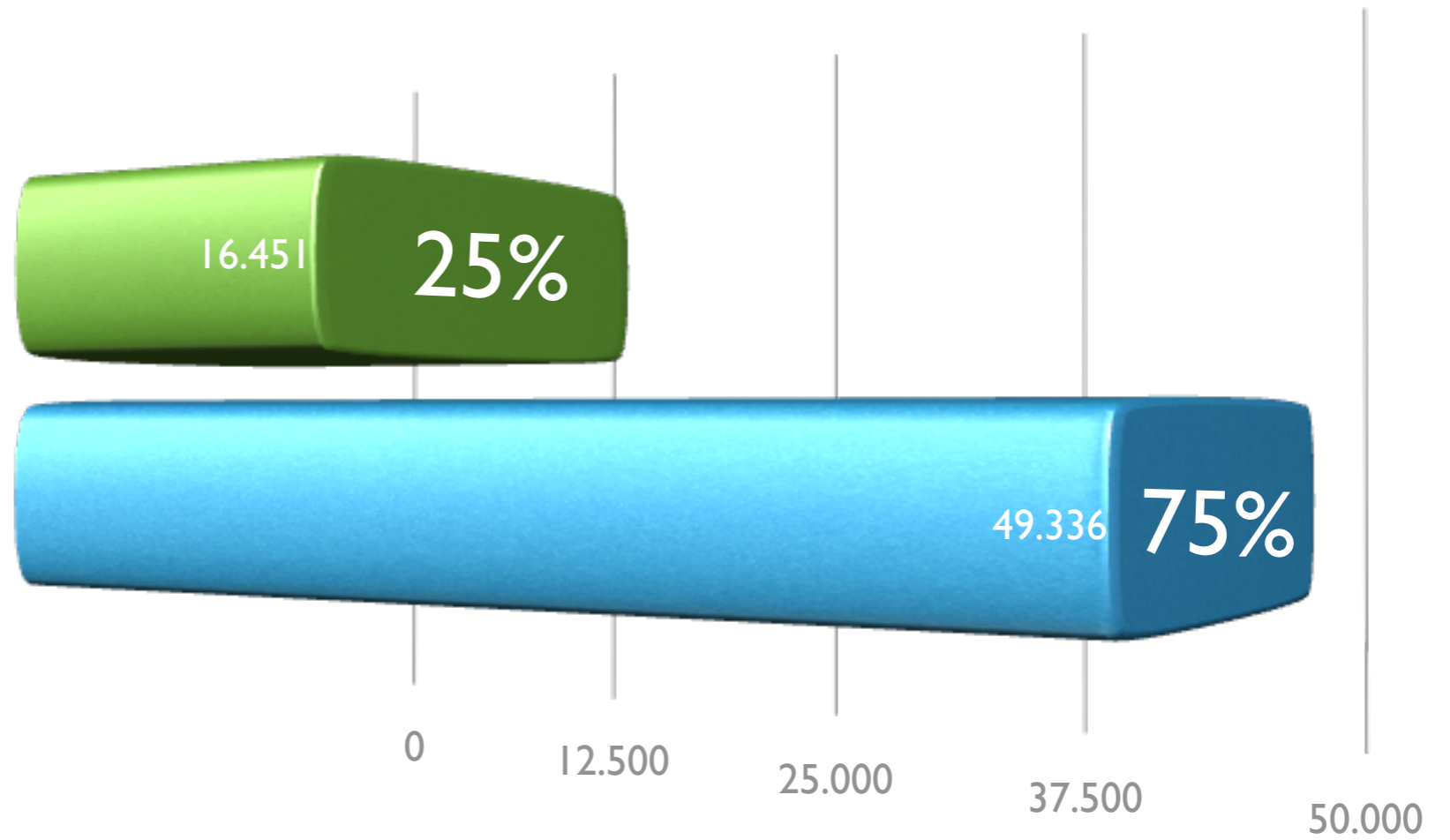
Se han producido 2.918 aperturas y 2.157 cierres



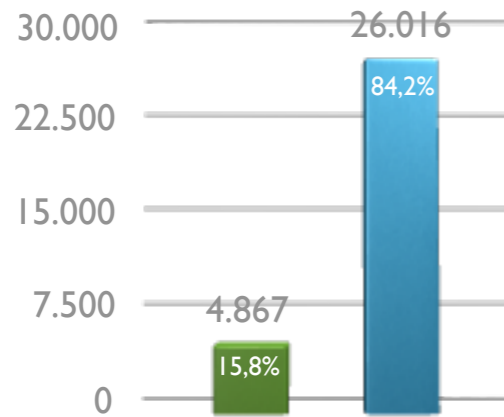
Tipología de Establecimientos

Se mantiene estable la participación de propios y franquiciados

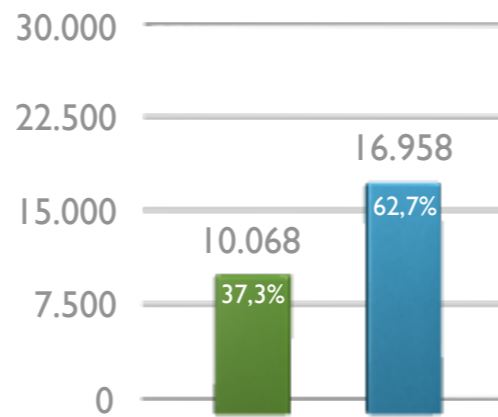
■ Propios
■ Franquiciados



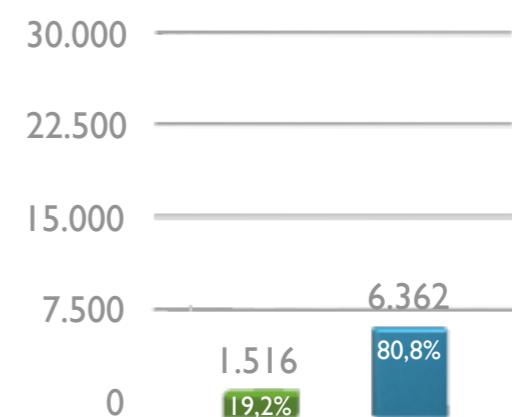
SERVICIOS



RETAIL



HOSTELERÍA

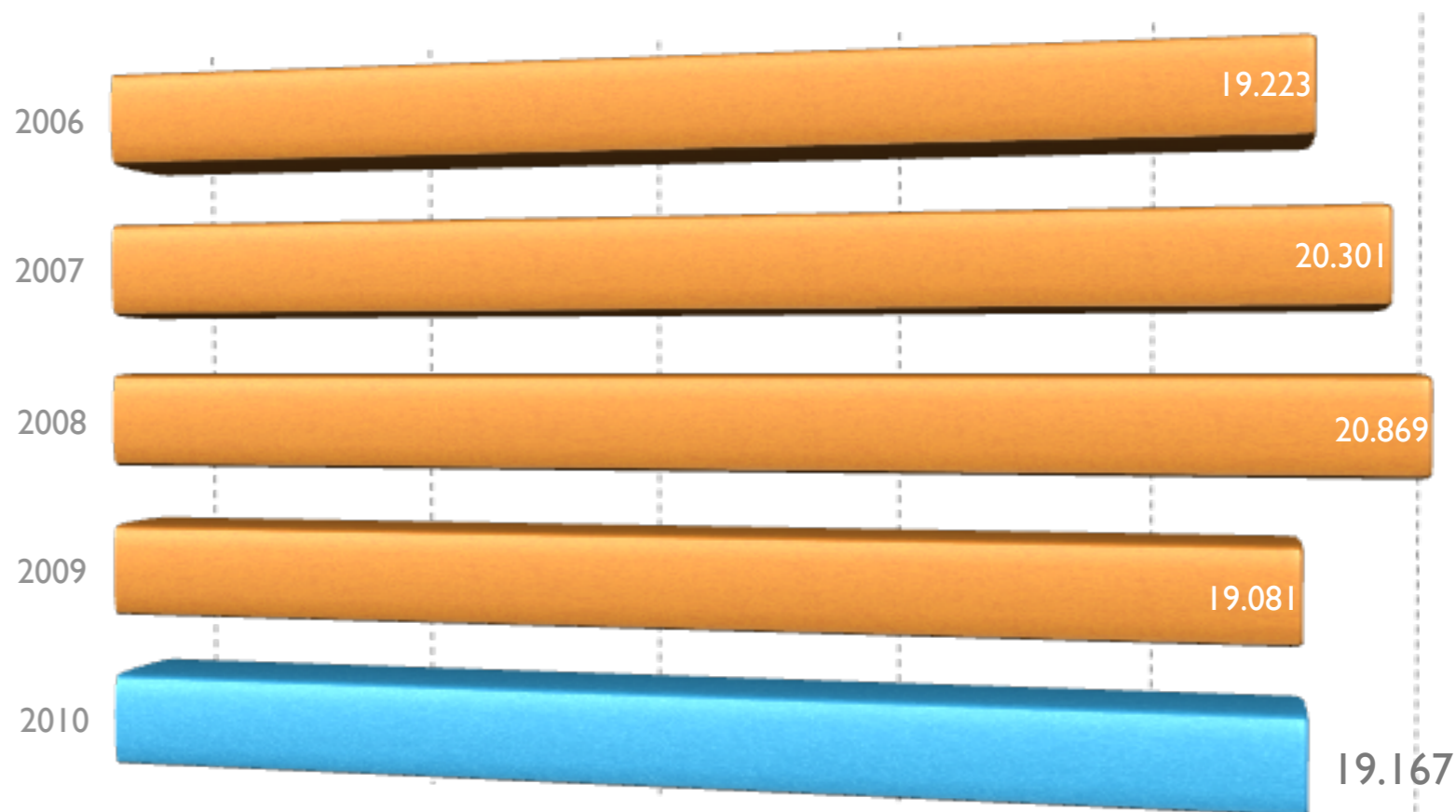


■ Propios ■ Franquiciados

Facturación Global

19.167 millones
de Euros de facturación

La facturación registra un
crecimiento de un 0,5%



Cifras en Millones de Euros

**SERVICIOS
TOTAL= 4.819**

**RETAIL
TOTAL= 10.687**

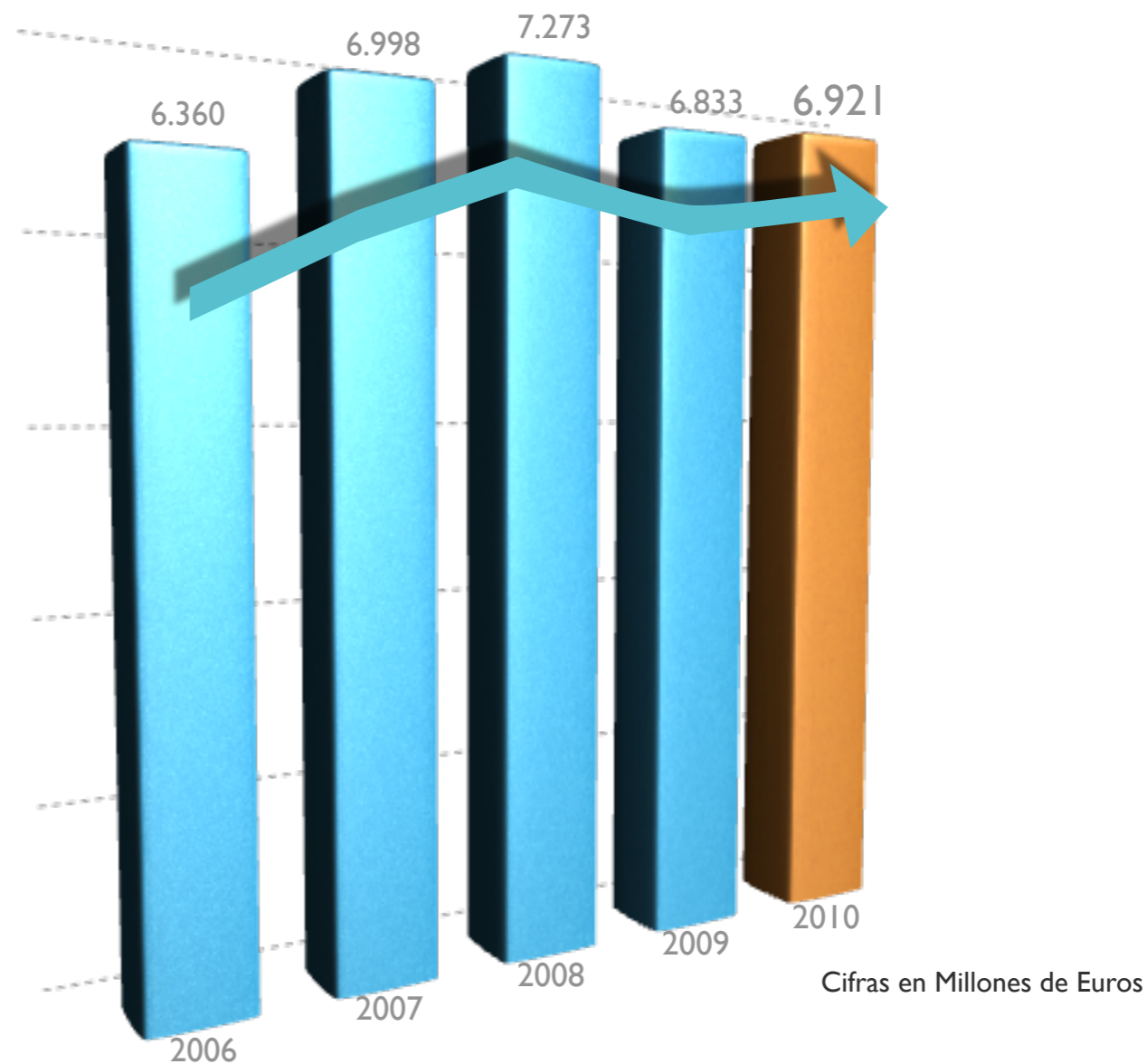
**HOSTELERÍA
TOTAL= 3.661**

Cifras en Millones de Euros

Inversión Global

6.921 millones de Euros de inversión global

La inversión registra un crecimiento de un 1,3%



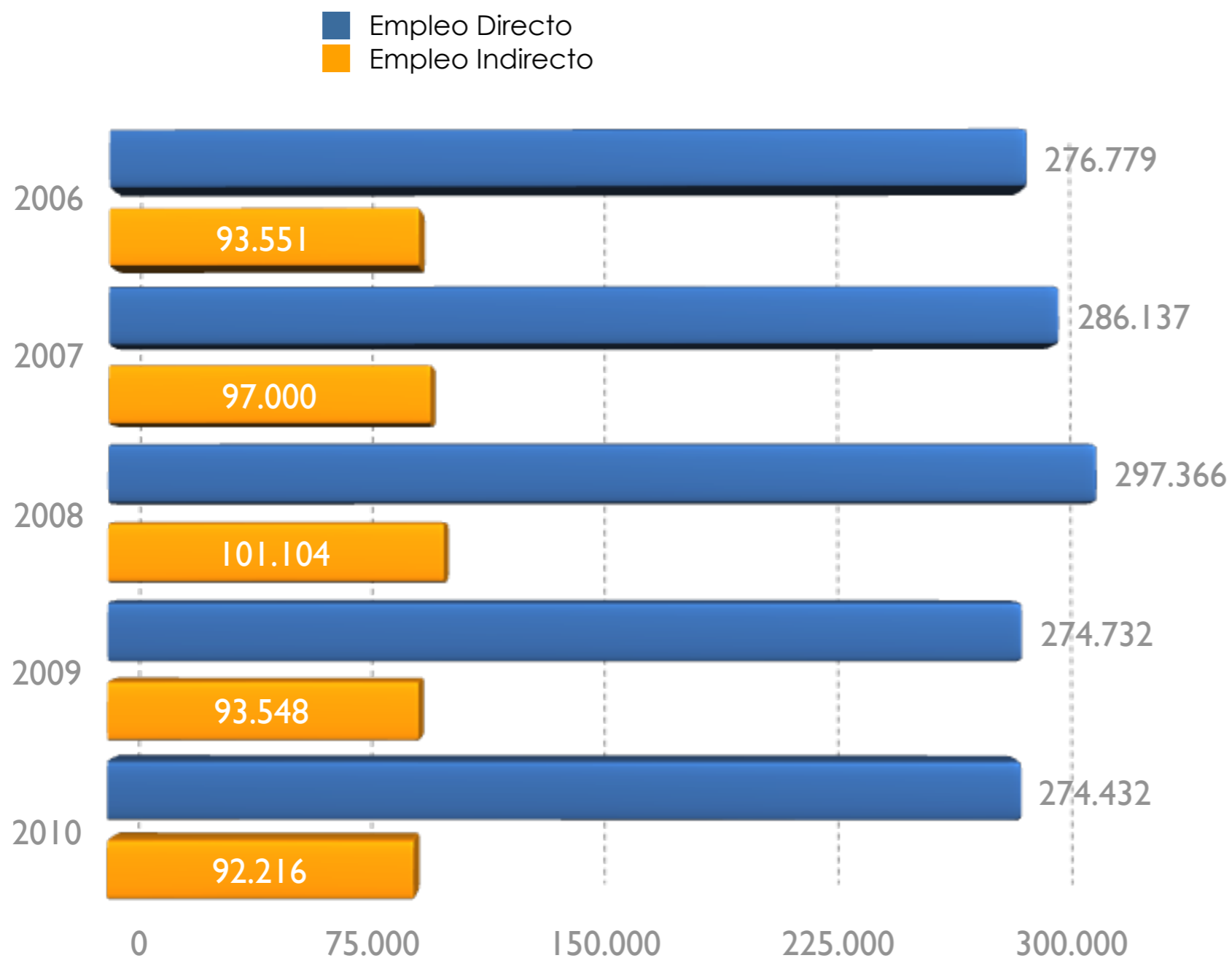
**SERVICIOS
TOTAL= 1.560**

**RETAIL
TOTAL= 3.784**

**HOSTELERÍA
TOTAL= 1.577**

Cifras en Millones de Euros

Generación de Empleo



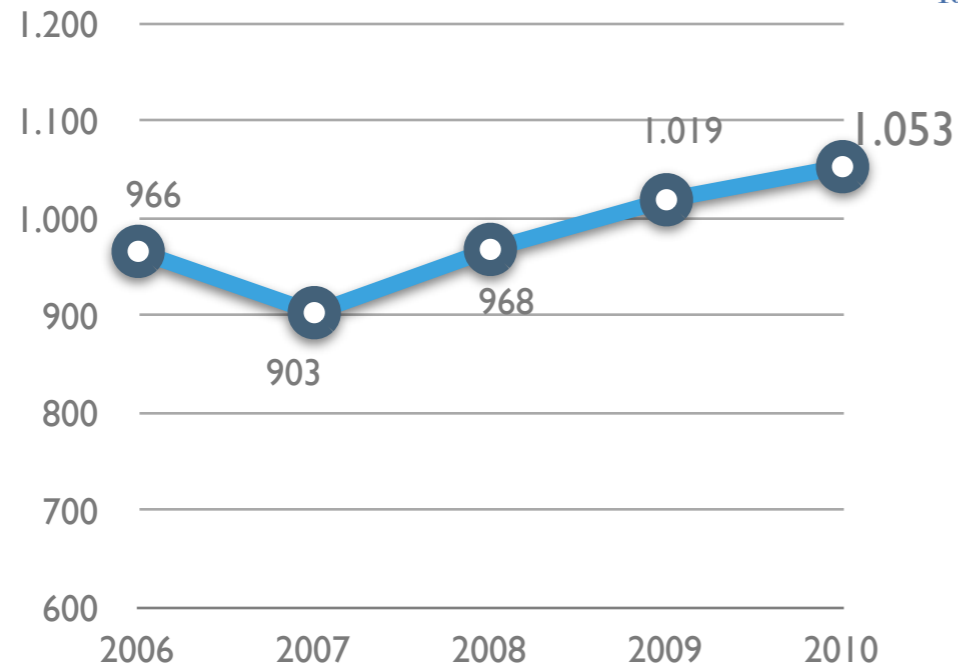
274.500

empleos directos

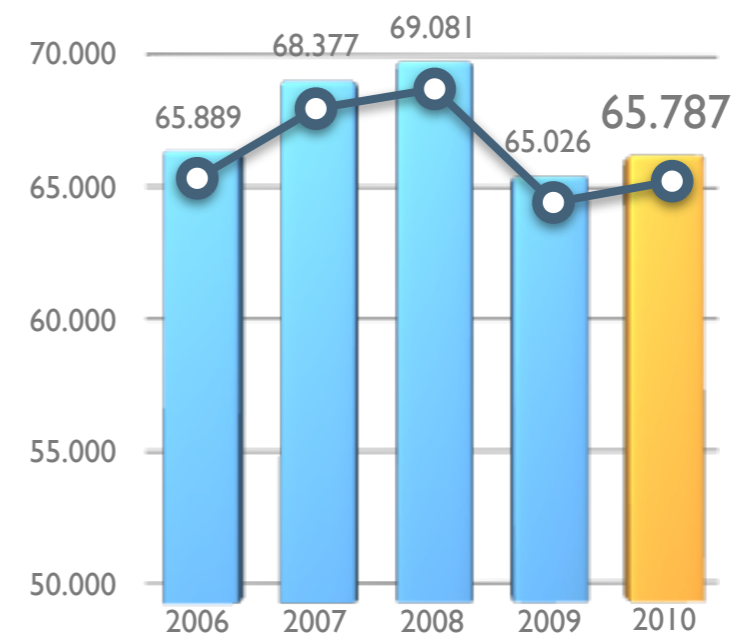
92.000 indirectos

Datos Globales

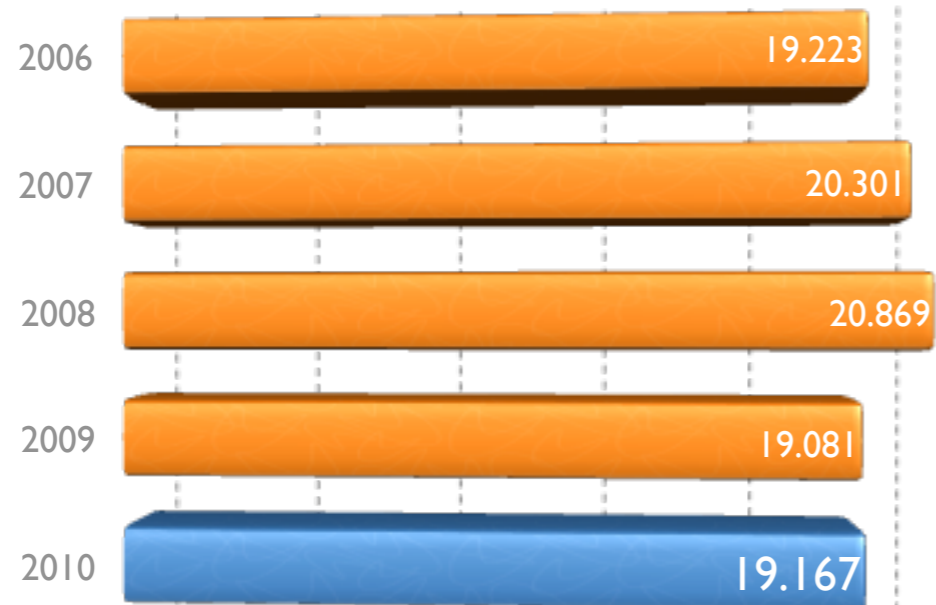
Redes



Establecimientos

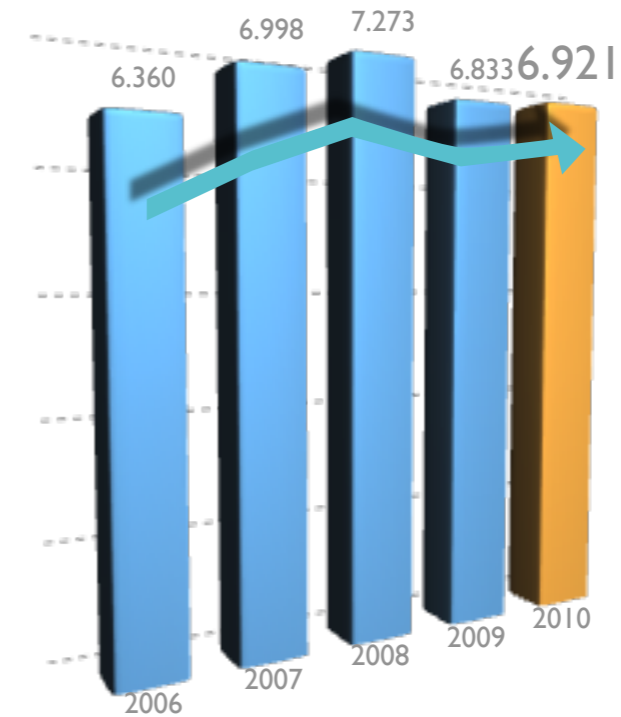


Facturación



Millones de Euros

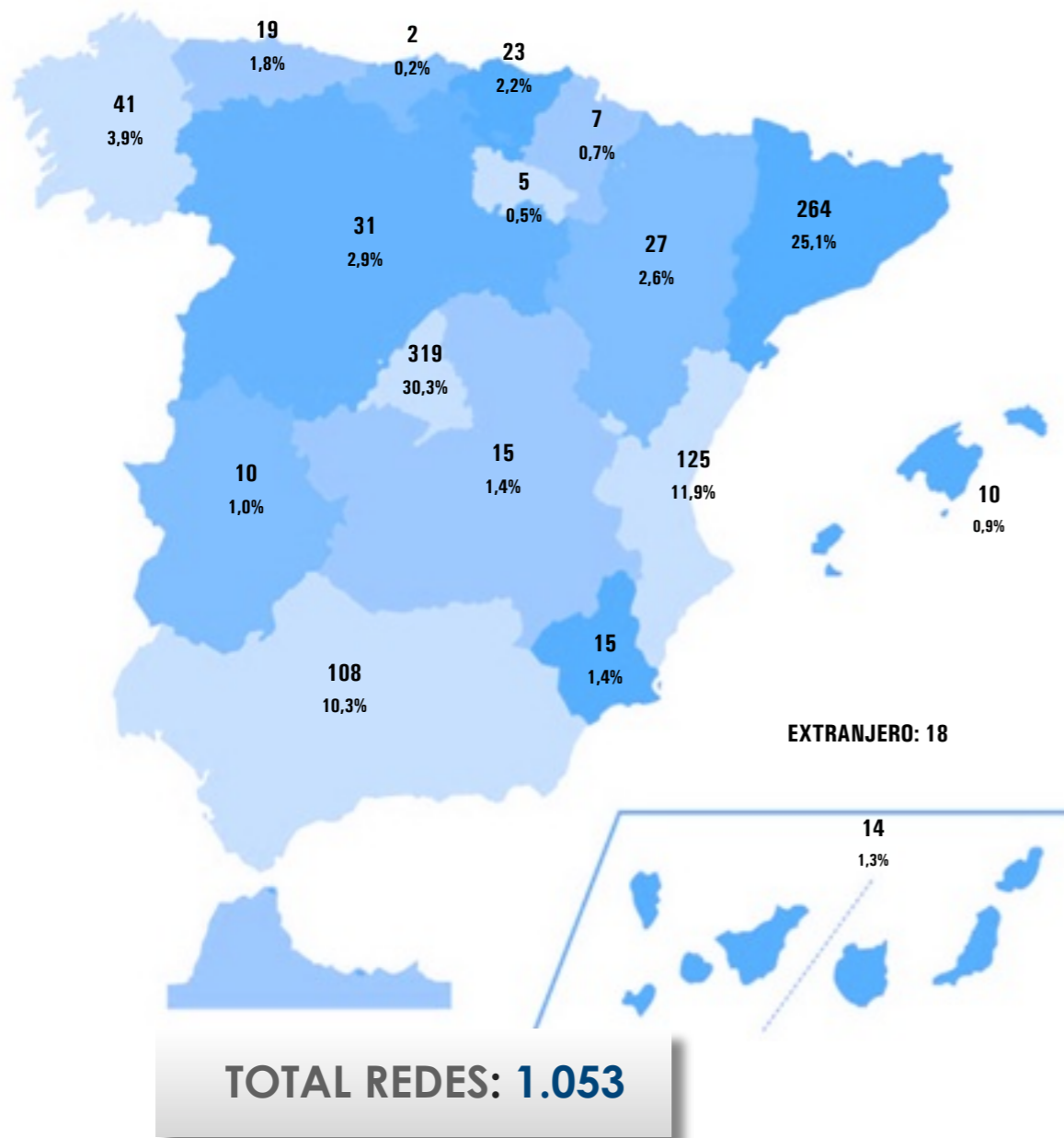
Inversión



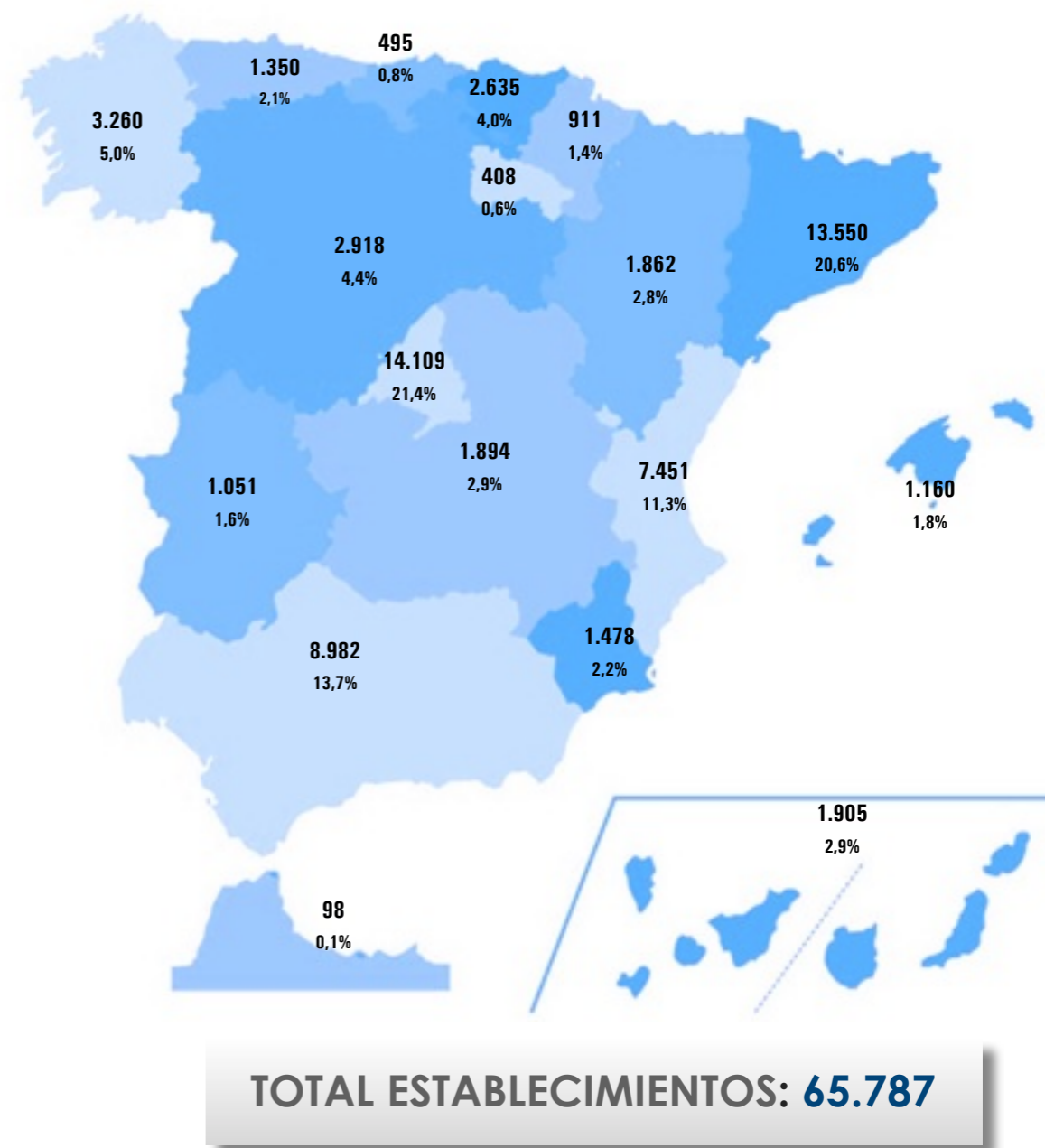
Millones de Euros

Localización de Redes y Establecimientos

Redes



Establecimientos

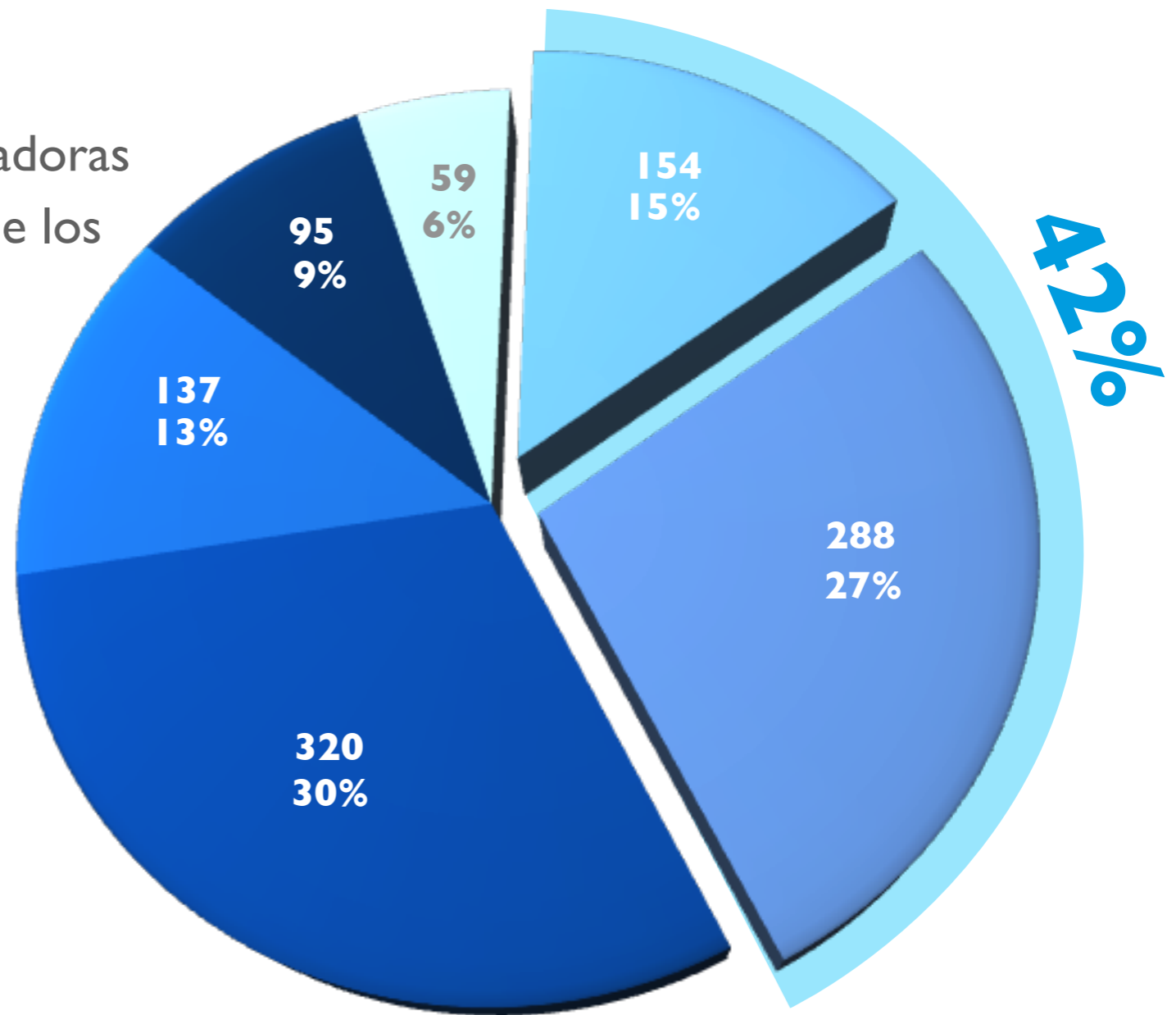


Volumen por Inversión

El **42%** de las enseñas franquiciadoras requieren una inversión por debajo de los 60.000 Euros

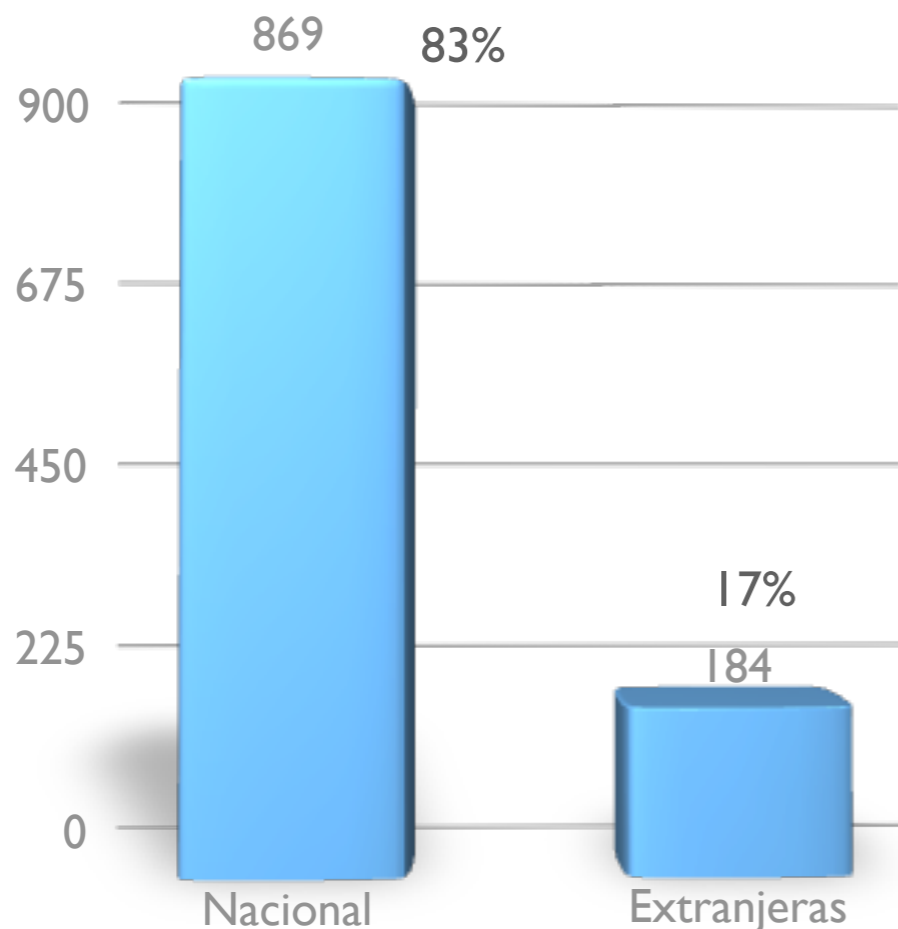
Se ajusta la inversión requerida hacia inversiones menores de 60.000 Euros

- Menos de 30.000 €
- De 30.000 € a 60.000 €
- De 60.000 € a 120.000 €
- De 120.000 € a 180.000 €
- De 180.000 € a 300.000 €
- Más de 300.000 €



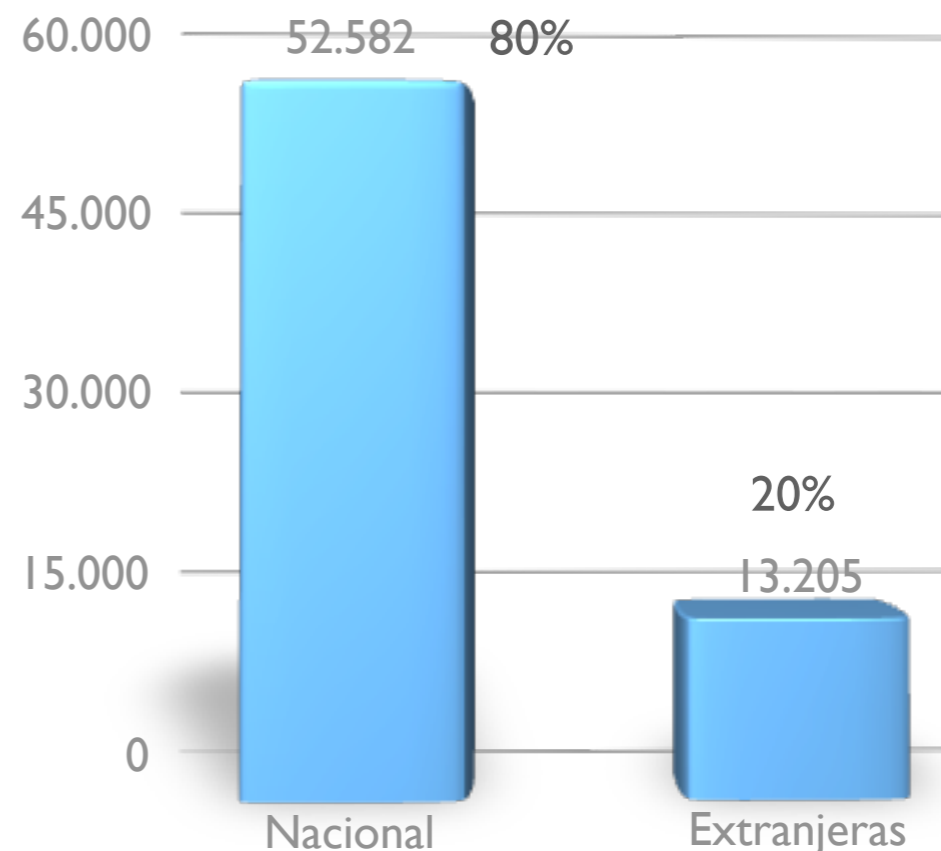
Procedencia de las Enseñas

Enseñas



Procedencia Enseñas	Cantidad
Francia	41
Italia	40
Estados Unidos	37
Reino Unido	12
Portugal	10
Resto	44

Establecimientos



Sectores	Enseñas	Establecimientos
Tienda Especializada	14	259
Moda infantil y juvenil	12	244
Mobiliario	11	111
Serv. Automóviles	8	1.401
Hostelería Fast Food	8	1.207
Cosmética	8	436
Moda Complementos	8	393
Moda Intima	8	347
Enseñanza	8	255
Otros	99	8.552

Conclusiones y tendencias 2011

Afrontamos un nuevo año en el que se inicia moderadamente un cambio de tendencia al alza en relación al ejercicio que finalizamos. El comportamiento tanto del sistema como de las empresas que lo conforman será desigual y en el mismo influyen diversos factores. No obstante, tal y como se ha evidenciado en este ejercicio, el conjunto del sector seguirá creciendo y se mantendrá esta tendencia.

En este contexto algunas de las tendencias que ocurrirán en la franquicia en 2011 son las siguientes:

1 Crecimiento moderado, aunque desigual, de la franquicia

Durante 2011 se ha producido un incremento tanto del número de redes franquiciadoras (3,3%) como del número de unidades que aglutinan las distintas cadenas de franquicia (1,2%). Sin embargo, este crecimiento ha sido muy heterogéneo entre las distintas empresas franquiciadoras. Mientras unas empresas han registrado incrementos significativos de unidades, otras apenas han crecido e incluso han experimentado crecimientos negativos.

La perspectiva para el año que iniciamos es de crecimiento general del sistema de franquicia que se verá influido por la incorporación de un significativo número de empresas al mismo tiempo que aquellas marcas mejor preparadas capitalizarán significativos crecimientos en su número de unidades. De igual forma es previsible la discontinuidad de un significativo número de empresas que no estarán en condiciones de poder competir en un mercado cada vez más exigente.

Todo ello conforma un escenario global de crecimiento aunque muy desigual en el comportamiento de los diferentes sectores y de las empresas.

2 De la Fábrica a la Tienda

Cada vez son más las empresas fabricantes, de distribución y mayoristas que están valorando la franquicia como el sistema de desarrollo más eficiente para hacer llegar a los clientes sus diferentes productos y servicios, ante las dificultades de comercialización conocidas que existen en los canales de distribución tradicionales.

Apple, Nike, Adidas, Carrefour, Swarovski, Custo, Desigual, Grupo Wyndham, Guess, Danone, Multiópticas, GAP, Osborne, Camper, FIATC y Banesto entre otras son empresas que están optando por el sistema de franquicia.

Localización, surtido exclusivo y amplio, atención al cliente, imagen de marca, servicio en consonancia con los valores de la empresa, personal formado, control del canal y marketing coordinado son entre otras las ventajas que tienen las empresas fabricantes y de distribución en el momento de crear directamente su red de establecimientos.

3 | Mayor implicación de las Centrales en la búsqueda de financiación

Para afrontar las dificultades de consecución de crédito de los franquiciados, las centrales de franquicia están aumentando el apoyo que en este capítulo venían dedicando a los franquiciados, con el fin de colaborar en el cierre favorable de las operaciones.

Esta es una tendencia que en otros países ya es cada vez más habitual y que en el nuestro han iniciado las principales marcas.

Paulatinamente serán cada vez más las centrales implicadas en todos los aspectos necesarios para la localización de financiación que les permita desarrollar con más fluidez sus redes de franquicia.

4 | Ajuste de la inversión

Continúan produciéndose ajustes en las inversiones medias requeridas para poner en marcha una franquicia, con el fin de facilitar el acceso a los inversores.

5 | Mayor exigencia en los perfiles de franquiciado

Las centrales de franquicia vienen realizando su selección de candidatos de forma mucho más exigente, dada la importancia que adquiere el perfil del emprendedor para el éxito del negocio.

Hoy es cada vez más importante orientar el crecimiento empresarial no solo en base a la expansión, sino también en base al desarrollo de cada una de las unidades de negocio.

Este enfoque requiere franquiciados con un mayor nivel de involucración y capacidad de gestión.

6 | **Creciente profesionalización en las redes de franquicia**

La Gestión de Redes de Franquicia va a ser uno de los conceptos de los que más oiremos hablar en este año. Implica un cambio conceptual en la forma de entender la franquicia y su gestión. Ello requiere una profesionalización creciente en todas y cada una de las áreas de la organización e implica directamente una mayor participación de los franquiciados.

7 | **Las franquicias se unen al “fenómeno” de las Redes Sociales**

Las empresas franquiciadoras en principio reticentes a las redes sociales han empezado a asumirlas e integrarlas directamente en su estrategia de comunicación.

Redes sociales y portales son los dos medios principales en que se sustentan las centrales de franquicia para establecer aproximación al mercado y emprendedores.

8 | **Mayor enfoque internacional**

En los dos últimos años el proceso de internacionalización de nuestras marcas ha sido escaso y en muchos casos se ha abandonado dicha expansión.

Se inicia en estos momentos de nuevo la apertura de nuestras empresas hacia mercados exteriores. Esta vez con un nuevo enfoque mucho más planificado, más profesionalizado y con objetivos de crecimiento muy concretos y apoyados estructuralmente.