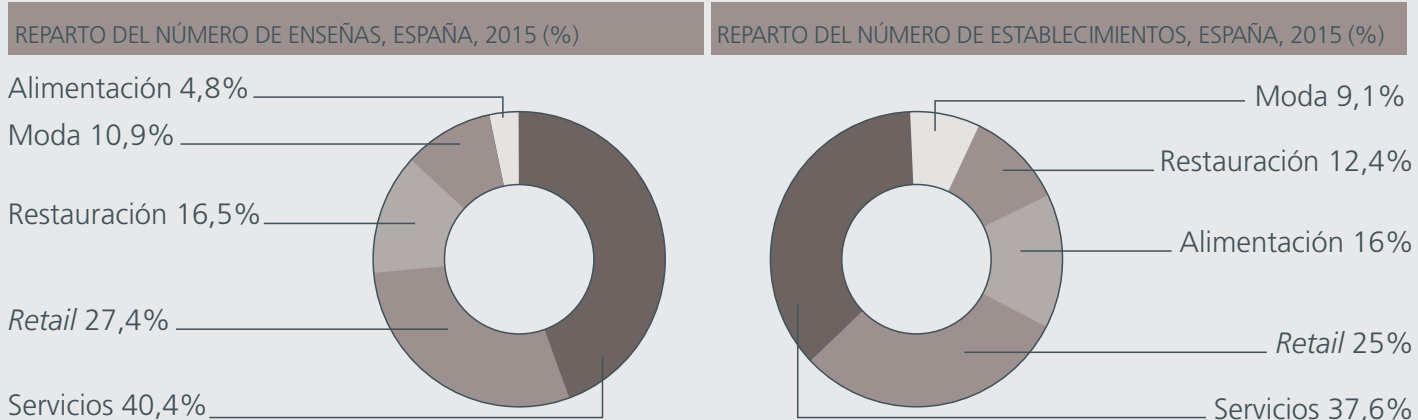


CONTEXT SECTORIAL

El sistema de franquicia es, quizás, el sistema de expansión empresarial más empleado y desarrollado de las economías modernas, especialmente en ciertos sectores, tales como el comercio minorista o la hostelería.

De las 1.114 enseñas operativas en nuestro país, el 89% corresponde a firmas de origen español, lo que pone de manifiesto la fortaleza de la franquicia española. En 2015, la facturación del sector franquicias alcanzó los 18.667 millones de euros, lo que supuso un incremento del 2% respecto al ejercicio anterior.

Si tenemos en cuenta los grandes sectores: alimentación, moda, restauración, *retail* y servicios, este último destaca en cuanto al número de enseñas y de locales. En cambio, si tenemos en cuenta los subsectores, comprobamos que Alimentación y Supermercados son las actividades que aglutinan un mayor número de establecimientos.



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Saturación de algunas enseñas comerciales Volatilidad de algunas actividades Oportunismo de algunos franquiciadores Relaciones tradicionalmente complejas y desconocimiento del sistema 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad de locales comerciales, amplia oferta de franquicias y crecimiento de los centros comerciales Cambio en los hábitos y reactivación del consumo Madurez del sistema, internacionalización y avances tecnológicos Creciente protagonismo de los franquiciados en la gestión de la cadena Introducción de la franquicia en nuevos sectores Reducción de la inversión necesaria y canon de entrada Nuevas fórmulas de financiación y mayor acceso al crédito
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Beneficiarse de una imagen de marca asentada en el mercado y del "saber hacer" del franquiciador Contar con el apoyo del franquiciador Facilidad para la puesta en marcha Menor riesgo empresarial Economías de escala 	<ul style="list-style-type: none"> Inversiones y gastos anuales más elevados Limitada capacidad de decisión y controles del franquiciador Necesaria una mayor profesionalización del sistema Riesgos asociados a la imagen del franquiciador y de otros franquiciados

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

DIMENSIONES DEL MERCADO

En 2015 se contabilizaban en la Comunitat Valenciana 140 enseñas, lo que supone el 12,6% del total nacional. En la provincia de Valencia se registraron 3.236 establecimientos franquiciados, en Alicante 2.260 y en Castellón 631.

CLIENTS

En el sector de la franquicia es importante que el cliente pueda identificar fácilmente el negocio, con independencia de la localidad en la que se encuentre.

GLOSARIO BÁSICO

FRANQUICIA: Contrato de colaboración entre dos empresas independientes, con el siguiente acuerdo: la empresa franquiciadora pone toda su experiencia y “saber hacer” a disposición de la empresa franquiciada a cambio de un beneficio económico.

FRANQUICIADO: Persona que, a cambio de una contraprestación económica, recibe del franquiciador los elementos que componen un modelo de negocio y una asistencia continua para desarrollar una actividad comercial por cuenta propia.

FRANQUICIADOR: Propietario de una marca y de un “saber hacer” que pone estos elementos a disposición de otras personas para que puedan duplicar el modelo de negocio.

ROYALTY: Cantidad periódica (fija o proporcional respecto de las ventas realizadas) que el franquiciado debe pagar al incorporarse a una cadena de franquicias.

CANON DE PUBLICIDAD: Aportación económica periódica para crear un fondo destinado a marketing.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS CENTRALES FRANQUICIADORAS EN LA COMUNITAT VALENCIANA, 2013

Número de enseñas	140
Número de establecimientos	6.126
Facturación (millones de euros)	2.017
Inversión (millones de euros)	741
Puestos de trabajo	36.951

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA FRANQUICIA TIPO MÁS COMÚN EN ESPAÑA

Actividad	Cafetería
Dimensión local	De 30 a 200 m ² (promedio de 70 m ²)
Población	Entre 15.000 y 100.000 habitantes (promedio de 50.000 habitantes)
Inversión	90.423,57 euros (desde 21.000 hasta 180.000 euros)
Canon de entrada	Menos de 18.000 euros o no se requiere (promedio de 10.100 euros)
Royalty de funcionamiento	2-6% sobre la facturación
Canon de publicidad	2% fijo
Duración contrato	5-10 años
Renovación contrato	Sí

RECOMENDACIONES

En primer lugar, es importante conocer en profundidad las características de esta fórmula.

Una segunda etapa de búsqueda debe centrarse en el sector o sectores de actividad elegidos, y se aconseja que no sean más de tres. Es conveniente analizar si se trata de un sector en auge, si existen en tu localidad o área de influencia oportunidades de negocio y si se ajusta a tus gustos, capacidades y experiencia profesional.

Una vez elegida la enseña o enseñas de tu interés, deberás realizar un análisis pormenorizado de cada firma que consideres centrada sobre los siguientes ejes: el negocio, el franquiciador, la red y la relación franquiciado/franquiciador.

ENLACES DE INTERÉS

tormofranquicias.es · www.quefranquicia.com · www.mundofranquicia.com · www.infofranquicias.com · www.franquiciadores.com · www.aedef.com