

ESPECIAL FRANQUICIAS

Toda la información sobre las mejores franquicias donde invertir en España.





LAS MEJORES FRANQUICIAS

PARA INVERTIR EN ESPAÑA

- El sector de la franquicia sigue definiéndose como una de las opciones de mayor confianza para la inversión, el autoempleo y el desarrollo de las PYMES.
- La franquicia española está presente en 139 países y cuenta con 20.804 establecimientos en mercados exteriores.
- Actualmente, España cuenta con 1.381 franquicias.

La franquicia es un modelo de negocio que está plenamente consolidado y en continuo crecimiento, progresa en todas sus variables y la previsión es que seguirá siendo así. Actualmente, España cuenta con 1.381 franquicias, de las cuales 249 son de procedencia extranjera y, por lo tanto, 1.132 son españolas. Los tres grandes sectores que predominan son el de la moda, la hostelería y la alimentación, representando más de la mitad del porcentaje de la franquicia.

Además de estos tres sectores, también tiene una gran importancia el de la belleza y la estética; y el de los gimnasios, que se ha visto gratamente impulsado en los últimos años. Por último, el sector de las tintorerías cada vez cobra más fuerza junto con el de las lavanderías automatizadas.

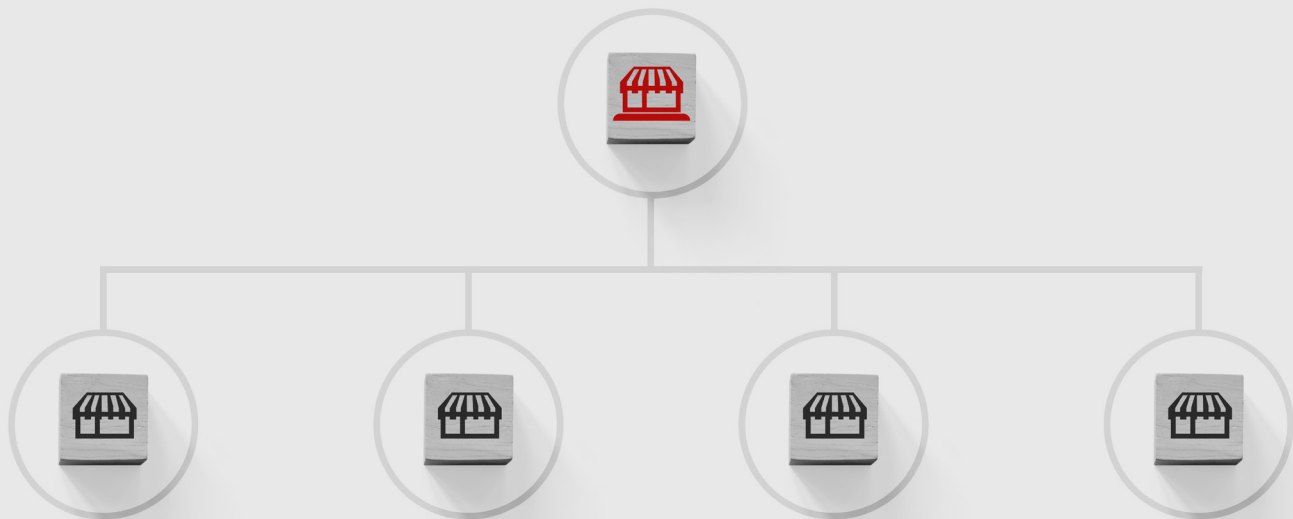
Por lo tanto, destaca una tendencia generalizada para expandir nuevos negocios en este sector y la confianza demostrada por los emprendedores, que se materializa en una relevante muestra de las nuevas aperturas con las que finalizará este ejercicio.

CARACTERÍSTICAS DE LAS FRANQUICIAS DE NUEVA CREACIÓN

Según un informe de Tormo Franquicias Consulting, las **franquicias orientadas al crecimiento han aumentado, junto a la presencia de inversores.**

Muchas de las franquicias que están cobrando fuerza son las dedicadas a la alimentación especializada, nutrición y dietética, zumos naturales, lavanderías, pizzas al corte, hamburguesas de calidad, uñas y pestañas, moda low cost o nuevos modelos de restauración, gimnasio y *fitness*, además de determinados servicios financieros.

Las principales características que muestran estas franquicias de nueva creación son:



Inversión ajustada y falta de recursos

Un número importante de las franquicias de nueva creación cuentan con inversiones ceñidas a las necesidades y requerimientos actuales del mercado. Además, en muchas ocasiones disponen de escasos recursos que imposibilitan su expansión y organización.

Adaptación a la novedad

Los negocios originales que surgen en el contexto actual se benefician de la buena acogida de sus clientes y por esta razón se enfocan hacia el crecimiento priorizando la incorporación de franquiciados.

Centradas en nichos de mercado

Muchas franquicias de nueva creación han desarrollado sus modelos de negocio dentro de sectores tradicionales, aunque reinventado o creando nuevos nichos de mercado y especializándose en formas de comercialización de su oferta más originales.

Prioridad de autoempleo


Estas franquicias se dirigen principalmente, aunque no de forma única, a un perfil de franquiciado enfocado al autoempleo. Sin embargo, el número de inversores sigue creciendo sin problema.

PERFIL DE NUEVOS EMPRENDEDORES

El perfil de franquiciado orientado al autoempleo predomina con aproximadamente un 50% del total, donde sus inversiones se posicionan generalmente entre los 20.000 y 50.000 euros.

Este perfil de nuevos emprendedores cuya figura es la del inversor toma cada vez más importancia y continuará en crecimiento. Y es que, muchas empresas necesitan ubicaciones claves y superficies más grandes para atraer al público, lo que requiere de mayores inversiones y, por lo tanto, de un aumento de la presencia de inversores que lo hagan posible. Algunos ejemplos serían inversores especializados, crowdfunding, clubes de inversión, etc.

De hecho, **la inversión media de los nuevos franquiciados ronda en torno a los 43.000 euros y solo pueden asumir inversiones superiores a los 100.000 euros aproximadamente un 19% de los nuevos emprendedores.**



**LA INVERSIÓN MEDIA
DE LOS NUEVOS
FRANQUICIADOS RONDA
EN TORNO A LOS 43.000 €**

FRANQUICIAS DE ÉXITO POR SECTORES

Se considera franquicias de éxito a **aquellas empresas que han logrado adquirir grandes dimensiones**. Son las que tienen una central de servicios digna de las compañías con mayor rivalidad, las que poseen un modelo de negocio muy consolidado y que han conseguido una gran respuesta del mercado con ideas innovadoras y adaptadas a las situaciones.

Si se lleva a cabo un análisis de franquicias de éxito por sectores, destacan:

EN EL SECTOR SERVICIOS



mīDAS

La compañía se posiciona en 2021 como uno de los actores clave en movilidad urbana, situando al cliente en el centro de su estrategia, apostando por la innovación, la sostenibilidad y los servicios orientados a mejorar la experiencia de usuario.

Perteneciente al Grupo Mobivia, grupo francés propietario de las mayores redes de mantenimiento y reparación de automóviles en Europa y ecosistema líder en la movilidad del presente y el futuro, con cerca de 9 marcas, 28 startups, 2.000 talleres y tiendas al por menor, más de 23.000 empleados, y unas ventas anuales de unos 2.900 millones de euros a cierre fiscal 2020. La cadena cuenta actualmente con 176 centros de mantenimiento integral del automóvil en España, 157 gestionados en régimen de franquicia, 13 de ellos en propiedad y 6 en licencia, así como centros dedicados a las dos ruedas y al alquiler, reparación y venta de nuevas moviidades. La inversión parte de 140.000 a 200.000 euros y tiene una rentabilidad media del 8% (en madurez) con un margen comercial del 63,5%.



Europcar

Esta franquicia de alquiler de coches es una de las más importantes en el sector servicios y ha logrado posicionarse a nivel mundial con presencia en 140 países.

Su capacidad para atraer clientes y su presencia global la convierten en una gran oportunidad para muchos franquiciados. La inversión empieza desde los 60.000 euros y tiene un plazo de amortización de menos de 24 meses.



MIDAS, LIDERANDO LA TRANSICIÓN AUTOMOVILISTA

RAMÓN RUEDA Director General Midas España

BALANCE DE UN AÑO ESTRATÉGICO

Acabamos de finalizar nuestro ejercicio fiscal 2021 con un balance globalmente positivo. Por un lado, hemos lanzado con buenos resultados el plan de expansión más ofensivo de nuestra historia. Por otro lado, y a pesar de un contexto del año todavía complejo y difícil, estamos muy satisfechos con los buenos resultados comerciales que hemos conseguido que además hemos acompañado con unos magníficos datos de calidad y satisfacción cliente.

Estos buenos resultados reafirman una vez más la solvencia y calidad de nuestro modelo de negocio. La fortaleza financiera y comercial que aporta pertenecer a una Marca líder como Midas, es siempre un factor importante a la hora de afrontar un nuevo proyecto, pero aún lo es más en entornos tan complejos e inciertos como los actuales. Por todo ello, afrontamos con mucha confianza el futuro inminente que se nos avecina.



TRANSICIÓN AUTOMOVILISTA Y CAMBIO DE PARADIGMA

Con respecto a nuestra visión sobre este futuro, nosotros tenemos la convicción de que estamos viviendo lo que nosotros llamamos la "Transición automovilista". En este período, nosotros seguimos creyendo que el automóvil seguirá siendo relevante, pero es un automóvil que será diferente y será utilizado de forma diferente por nuestros clientes. Por este motivo nuestra manera de operar también será diferente. Nosotros queremos cuidar del automovilista y no solamente de su automóvil, para acompañarlos en esta transición económica, tecnológica, ecológica y comportamental. Por tanto, esta Transición automovilista, para nosotros tiene unos pilares de transformación muy claros: Un contexto económico incierto y complejo, una transformación tecnológica muy fuerte, un imperativo ecológico que claramente avanza sin pausa y una transformación comportamental importante de los clientes.

En este período de transición automovilista nosotros queremos ser unos actores principales cumpliendo nuestra misión de "Cuidar de cada conductor de una forma sostenible". Para ello nos basaremos en el espíritu del Gesto Perfecto enfocado de manera muy clara alrededor de tres prioridades:

- Al servicio del desarrollo de la excelencia operacional
- Al servicio de la cultura del "sí" al cliente
- Al servicio del acompañamiento de nuestros colaboradores

Sobre esta lógica estratégica es sobre la que hemos preparado un plan muy ofensivo que se apoya primero en la continuidad de nuestro ambicioso plan de desarrollo. Con relación a la oferta, seguimos apostando por hacerla más diferenciada, innovadora y servicial, y sobre la base de cultura del Sí al cliente, tendremos al automovilista permanentemente en nuestro foco de atención. No quisiera acabar sin mencionar que la capacitación y la formación de nuestra Red será también una de las prioridades fundamentales para nosotros en el horizonte de nuestro plan.

EN EL SECTOR HOTELERO



Hilton

Se trata de una franquicia americana de hoteles que ha conseguido posicionarse como una de las más rentables a nivel mundial.

Su inversión parte de unos 100.000 euros por habitación, tiene un canon de un millón de euros, una rentabilidad de 24 meses y cuenta con 2.000 franquiciados.

EN EL SECTOR RETAIL

Las franquicias englobadas en este ámbito cada vez trabajan más la omnicanalidad, es decir, la venta a través de varios canales como pudieran ser la tienda física, la tienda virtual, redes sociales, marketplaces, etc.



MANGO

Es un buen ejemplo de esto. La enseña nació en 1984 y a día de hoy es una de las enseñas españolas que más sobresalen internacionalmente.

Prueba de ello es la gran red de tiendas que posee por todo el mundo, con 800.000 m² en 110 países, o las campañas que realiza con modelos de primera categoría. Además, la franquicia tiene varias líneas como *Mango Man*, *Mango Woman*, *Mango Kids* o *Violeta*, para las cuales diseña más de 18.000 prendas y accesorios cada año.



ZARA

Es otra compañía de moda española líder en el mercado.

Además, se considera como la marca insignia del Grupo Inditex alcanzando más de 88 mercados y 2.100 tiendas situadas estratégicamente en las principales ciudades del mundo, sin contar los 27 mercados online en los que tiene presencia.



Es una empresa de servicios de nutrición y productos dietéticos que se ha extendido exitosamente a nivel mundial con más de 2.200 locales en 31 países.

El objetivo de la marca reside en reeducar los hábitos alimenticios del cliente para ayudarle a alcanzar su peso deseado y también mantenerse. Para ello, inculcan su método propio que combina el asesoramiento y seguimiento personalizado de forma gratuita por parte de un especialista titulado con la venta de complementos alimenticios.

EN EL SECTOR RESTAURACIÓN



Se trata de un grupo multiformato y multimarca con más de 25 años de experiencia.

Es uno de los líderes tanto en centros propios como en franquiciados y cuenta con marcas como *Pans&Company*, *Ribs*, *Fresco* o *Santamaría*. El grupo posee más de 50 millones de clientes anuales en sus 400 restaurantes.



Es un grupo relevante dentro del sector de las franquicias de hostelería.

Posee marcas como *Foster's Hollywood* o *Cañas y Tapas*. Además, este grupo gestiona más de 500 establecimientos en todo el país y es franquiciado en España de marcas internacionales como *Burger King* o *Domino's Pizza*.

¿Estás pensando
en **INVERTIR** en
MOVILIDAD?

HAZLO EN LA RED LÍDER



Queremos ser el
motor de tu éxito

ÚNETE A NUESTRO EQUIPO



Y cuenta con el **APOYO**,
la **INNOVACIÓN** y la
RENTABILIDAD que
ofrecen nuestros
más de 30 años
de **EXPERIENCIA**
en el sector.

mīDAS

www.franquiciamidas.es
franquicias@midas.es

LAS FRANQUICIAS MÁS RENTABLES EN 2021

Como cualquier negocio, las franquicias tienen un componente de riesgo, pero también cuentan con la ventaja de que los emprendedores o franquiciados disponen de la experiencia del franquiciador para incorporarse al sistema de franquicia.

Una franquicia obtiene rentabilidad cuando se basa en negocios probados y que han obtenido beneficios, cuando bajan los costes, cuando crece y se expande, pero también es una parte fundamental el compromiso y el esfuerzo por parte del franquiciado. Es muy importante que esta persona se sienta realizada e identificada con la franquicia que va a montar, que analice su perfil económico y que haga un exhaustivo examen de cuál es la oferta de la enseña en cuestión. Sin embargo, no hay que olvidar que la rentabilidad puede cambiar en función de la ubicación, la gestión e incluso del año y que cada paso hay que darlo con conocimiento de causa para asumir los mínimos riesgos posibles.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO POR DEBAJO DE LOS 30.000€

Abrir una franquicia es un proceso difícil con aspectos económicos y legales que se deben tener en cuenta y que, en muchos casos, requieren de una elevada inversión. Sin embargo, es posible poseer uno de estos negocios por relativamente poco dinero. Teniendo en cuenta que 2021 se ha presentado como un buen año para apostar por franquicias verdaderamente rentables ante la dificultad que ha supuesto la pandemia de la Covid-19 para inversores y emprendedores, se van a destacar a continuación aquellas franquicias que son buenas opciones de inversión debido a la originalidad de sus propuestas o a la solidez de sus modelos de negocio cuya inversión está por debajo de los 30.000€.



Éxito Oposiciones | Esta empresa es una de las franquicias más baratas de montar en España.

Su concepto innovador encaminado a un nicho claro del mercado como es el opositor ha hecho que esta atractiva franquicia disponga de varios modelos de negocio en función de las preferencias del franquiciado, ya sea *store*, *online* o sucursal. Esto convierte a la franquicia en una propuesta rentable para los interesados en el ámbito de la formación con una inversión total mínima que va desde los 5.000 euros.



ClickViaja | Se trata de una agencia de viajes *low cost* que requiere una de las menores inversiones del mercado para montar un negocio propio, pues su inversión es de a partir 6.000€.

La franquicia cuenta con el desarrollo tecnológico más potente del mercado, lo que facilita poder ofrecer a sus clientes las mejores ofertas. Además, la franquicia tiene un modelo de negocio innovador, pues complementa la venta de viajes con su marca 'Todo para tu viaje', donde se pueden vender maletas y complementos de viajes, es decir, posee una doble vía de ingresos. Estos productos tienen una alta rentabilidad de hasta un 50% aproximadamente de media.



La Botica de los Perfumes | Esta empresa líder en perfumería a granel es una de las mejores oportunidades de negocio en España.

Abrir una de sus tiendas requiere una inversión de a partir de 14.900 euros. Su modelo de negocio destaca por su bajo coste y por contar con productos de gran calidad y buen precio que son necesarios para la vida cotidiana de cualquier persona.



Kumon | Se trata de una franquicia de centros de enseñanza que se ha posicionado como líder mundial en el sector de la educación.

Fue fundada por Tōru Kumon en 1958 y desde entonces ha logrado consolidar en sus miles de centros repartidos por todo el planeta su propia metodología de enseñanza, el 'Método Kumon', que consiste en enseñar a sus estudiantes a aprender por sí mismos gracias a la resolución de cuadernillos de ejercicios que poco a poco van contando con más dificultades hasta que el alumno alcanza un nivel avanzado de destreza.

En España cuenta con más de 230 locales y se ha marcado metas de expansión muy codiciosas para 2021. El requisito es que exigen zonas que cuenten con al menos 8.000 niños y su inversión total abarca desde los 15.000 hasta los 30.000 euros.



Klasiks | Esta franquicia está especializada en moda y actualmente se está consolidando como una de las cadenas líderes del sector.

Su modelo de negocio se caracteriza por la apuesta de frescas e innovadoras colecciones inspiradas en las tendencias urbanas a nivel mundial. Su inversión total es de 18.900 euros y el plazo de recuperación se estima en un ejercicio.



The Cannabis Shop | Se trata de un negocio rentable y con una inversión baja, pues solo se requieren 16.000 euros con todo incluido (excepto el IVA), y sin royalties previstos.

Sus productos de alta calidad relacionados con el Cannabis cumplen con toda la legislación y normativa necesaria. La rentabilidad puede ser de unos 700.000€ anuales aproximadamente según ubicación y labor del franquiciado. Además, se pueden acreditar beneficios antes de impuestos de hasta un 40%.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO POR ENCIMA DE LOS 30.000€

Entre las franquicias nacionales más rentables cuya inversión requiere más de 30.000€ encontramos algunas como Eroski, que vende varios millones de euros al año con una rentabilidad del 5% de las ventas; General Óptica, donde el franquiciado puede ganar 150 mil euros al año; Sol Meliá, con unos resultados del 10% al 20%, entre muchas otras.



Forno de Lugo | Esta franquicia con origen en Galicia ofrece al consumidor una gran variedad de productos tradicionales y artesanales gallegos.

Esto ha potenciado su crecimiento y ha hecho que muchos franquiciados quieran invertir en su exitoso modelo de negocio. La inversión total está en torno a los 60.000 euros. La rentabilidad está entre el 12 y 15% al año.



Santagloria Coffee & Bakery | Unos de los sectores de franquicia que más se ha expandido en los últimos años es el de panaderías - cafeterías.

Esta empresa del Grupo *Foodbox* cuenta con más de 50 años en el mercado y gracias a su concepto urbano y cosmopolita y panadería moderna ha logrado posicionarse como líder en su sector. Cuenta con la gama de productos más amplia y adaptada al mercado y combina la artesanía y tradición con las exigencias de la sociedad actual. Su inversión total es de a partir 140.000 euros. La rentabilidad anual está entre un 10 y un 15%.



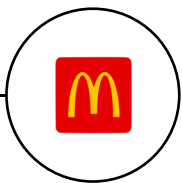
100 Montaditos | Esta franquicia española pertenece al Grupo Restalia y se caracteriza por su concepto de tapas y montaditos profesionalizado en formato de restauración moderna.

La marca posee alrededor de 500 locales y compite entre los más exitosos y grandes. La inversión requerida es de a partir 140.000 euros. En cuanto a rentabilidad, pueden ganar un 15% sobre facturación, con ingresos que pueden alcanzar hasta los 720.000 euros.



Fnac | Estos centros se caracterizan por su formato altamente exitoso y por la creación de experiencia de compra única en los clientes gracias a su venta combinada de libros, música, cine,

Además, la enseña oferta servicios para sus socios, precios especiales, ventajas y descuentos que atraen a los clientes más destacados de su categoría. Su inversión parte de los 600.000 euros y la rentabilidad puede superar los 2 millones de euros de ventas, es decir, llega a alcanzar el 10%.



McDonald's | Es el centro líder en restauración organizada.

Cuenta con más de 35.000 restaurantes en el mundo que trabajan de manera uniforme y hay una probabilidad muy baja de que vaya mal. La inversión parte de los 200.000 euros de capital propio más 600.000 euros de *leasings*. En cuanto a la rentabilidad, ronda entre el 15 y el 20% de la facturación.



Ikea | Se trata de una de las franquicias de tiendas más rentables que existen porque cuentan con un modelo de negocio muy trabajado que lo posiciona como líder en su sector.

Su inversión es de uno 100 millones de euros, una cantidad muy elevada que contrarresta con la facturación que puede hacer de unos 100 y 180 millones de euros. Esto se traduce en una rentabilidad de entre el 5 y el 10% de la venta, pudiendo alcanzar los 20 millones de beneficio.

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS FRANQUICIAS ESPAÑOLAS

La industria de la franquicia ha sufrido importantes variaciones debido a la incidencia de la Covid-19 en todo el mundo y, en consecuencia, se han frenado los planes de expansión internacionales. Según el informe elaborado por la AEF en 2019, las estadísticas reflejaban que había 353 redes repartidas por los cinco continentes durante ese año, mientras que en el informe que ha elaborado la AEF en 2021, son 307 las franquicias españolas que operan en distintos países, lo que se traduce en 46 redes menos y un descenso del 13%.

Sin embargo, la normalización de los negocios está llegando de forma paulatina gracias a la implantación de medidas como la apertura entre países y las franquicias españolas siguen apostando por la internacionalización en sus estrategias de crecimiento. De esta manera, el progresivo regreso a la normalidad va a permitir recuperar la senda inversora de los últimos años, ya que la franquicia es un modelo de negocio que tiene un enorme potencial para proliferar en los mercados internacionales, principalmente en sectores como la Hostelería, la Moda o la Cosmética.



OPORTUNIDADES DE NEGOCIO INTERNACIONAL: SECTORES LÍDERES

Teniendo en cuenta la evolución por sectores por número de marcas y conociendo que exportan 307 enseñas de franquicia, el sector Moda se sitúa en primera posición con 80 redes repartidas en 127 países y con 9.900 tiendas abiertas, lo que supone un 26% del total.

En segundo lugar y con cierta distancia, se encuentra el sector de Hostelería/Restauración con 54 marcas localizadas en 78 mercados y con 1.418 establecimientos abiertos (17,5%).

En tercera posición se encuentra el sector Belleza/Estética con 42 enseñas y 1.242 locales abiertos en 47 países, lo que supone un 13,6% del total. Por lo tanto, estos tres sectores, cubren el 57,3% del total de enseñas de franquicia exportadoras con un recuento de 176 enseñas.

LOS DESTINOS ELEGIDOS POR LAS FRANQUICIAS ESPAÑOLAS

Siguiendo con los datos aportados por el Informe de la AEF 2021, Portugal continúa liderando, un año más, el ranking con 166 cadenas españolas de 24 sectores distintos y contratando el 54% del total de las enseñas de España en el exterior.

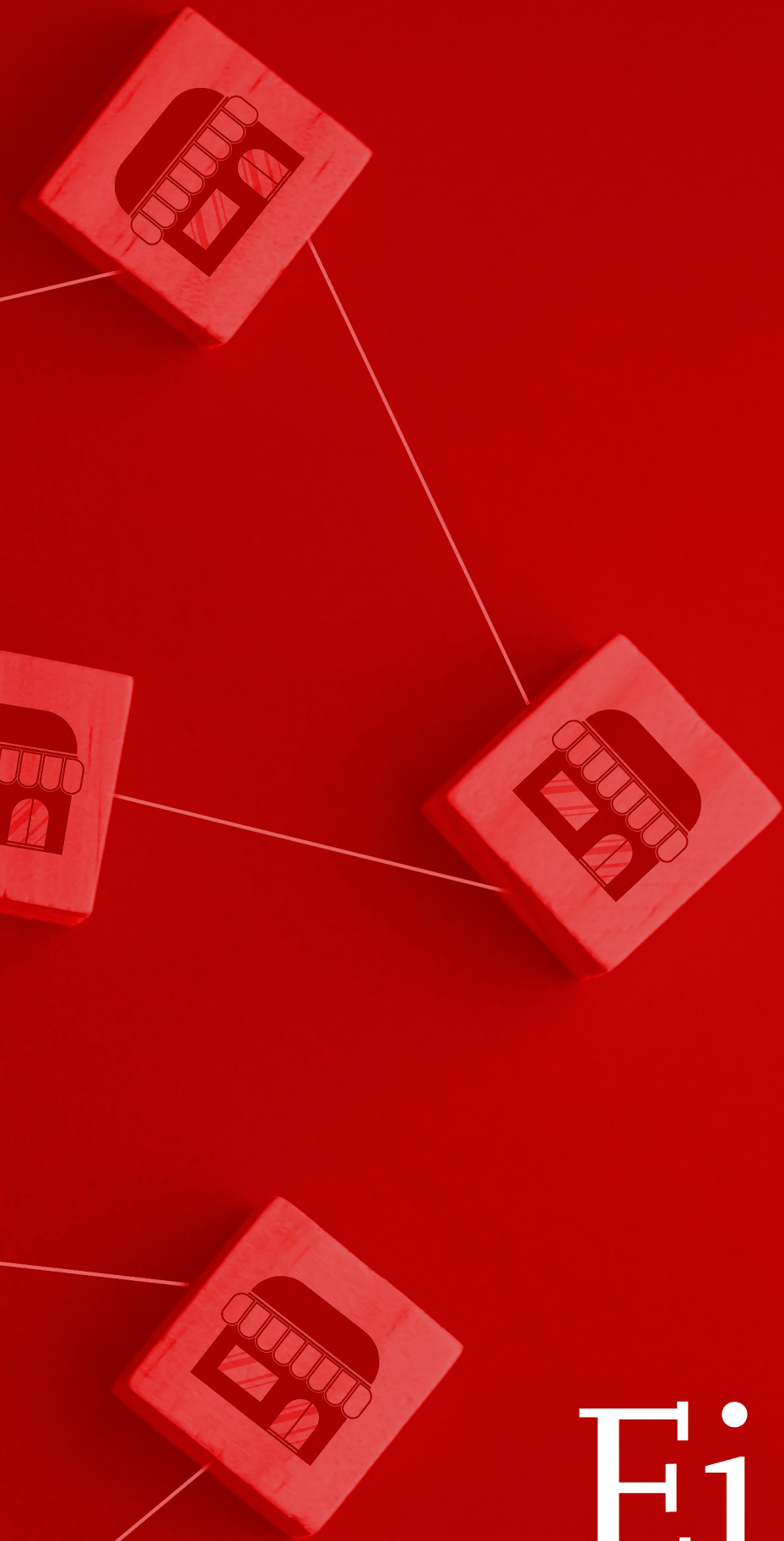


PORTUGAL ES EL DESTINO PREFERIDO DE LAS FRANQUICIAS ESPAÑOLAS PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN CON 166 FRANQUICIAS DE 24 SECTORES

México se posiciona en segundo lugar con 104 redes de 18 sectores, lo que supone el 33,8% del total; seguido de Andorra con 81 marcas también en 18 sectores (26,3%); y Francia e Italia, con 66 redes de 19 sectores y 59 enseñas de 14 actividades, respectivamente.

A MODO DE CONCLUSIÓN,

Lo más significativo del análisis de la situación de la franquicia española es la **constante aparición de nuevos modelos de negocio, que mayoritariamente aportan importantes innovaciones**. Además, el **autoempleo** es el perfil predominante de nuevos emprendedores, ya sea con mayores o menores recursos económicos.



Ei

Estrategias de inversión
www.estrategiasdeinversion.com