

• Modelo de negocio en auge

¿Y si abro una franquicia? Éstas son las más rentables



Un establecimiento de McDonald's. | E. M.

Con un crecimiento anual que ronda el 3%, se han consolidado como un modelo de negocio seguro para muchos emprendedores

El 15% del comercio minorista que se crea son franquicias

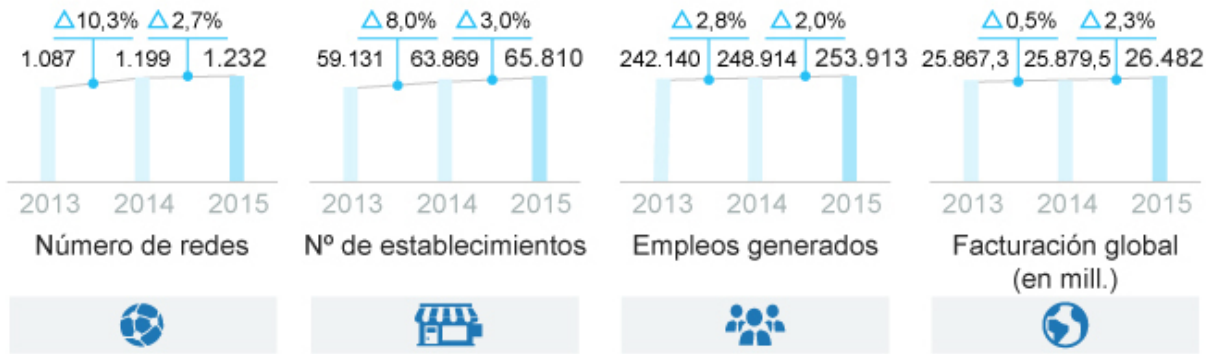
[<http://www.elmundo.es/economia/2016/09/05/57cc5110468aeb6a5f8b45a5.html>]

WENXIANG YING / RAQUEL VILLAÉCIJA Madrid

16/10/2016 16:52

Hay muchas formas de emprender pero sólo hay una en la que otros ya han pensado por ti cómo vender: la franquicia. En España hay 1.200 cadenas: en total 65.810 locales operativos bajo este formato, según la Asociación Española de Franquiciadores (AEF). Si en 2008 había 875 redes franquiciadoras, en 2015 sumaban 1.232, un 40,8% más. Desde 2006 han aumentado un 60% su presencia en España.

EVOLUCIÓN DE LAS FRANQUICIAS EN ESPAÑA



SECTORES CON MÁS ESTABLECIMIENTOS

En número de locales

Alimentación	10.867
Belleza-Estética	4.408
Informática	4.125
Hostelería / Cervecerías / Sidrerías	3.265
Servicios / Automoción	3.024
Agencias Inmobiliarias	2.840

El Mundo con 30% dto. Oferta limitada, solo Lunes y Martes

[¡Suscríbete YA!](#)

Hostelería / Tapas	2.541
Moda femenina	2.123

SECTORES CON MÁS EMPLEADOS

EN NÚMERO DE PERSONAS

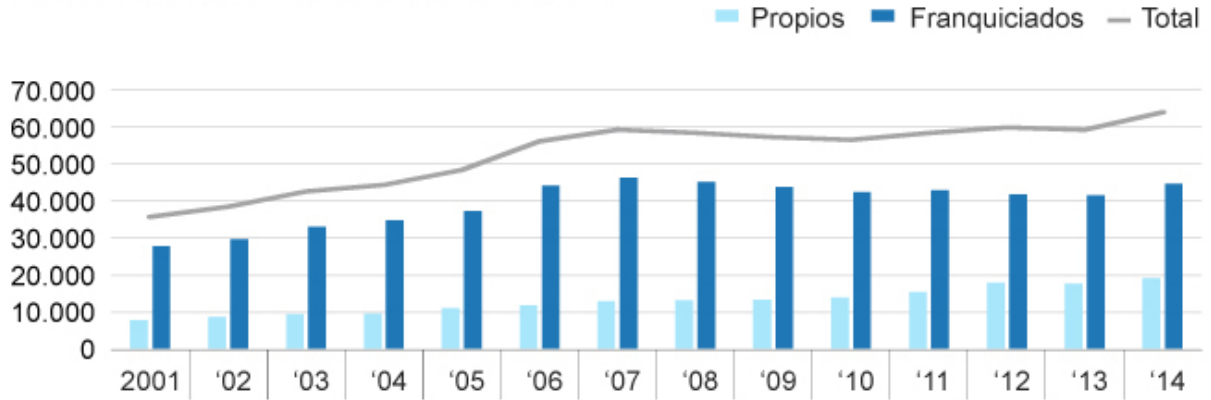
Alimentación	58.816
Hostelería / Tapas	28.535
Hostelería / Cervecerías / Sidrerías	17.725
Belleza-Estética	13.379
Servicios / Transportes	12.443
Informática	12.089
Servicios / Automoción	8.864
Tiendas Especializadas	7.376
Mobiliario / Hogar	6.607
Moda femenina	6.529

Fuente: Asociación Española de Franquiciadores.

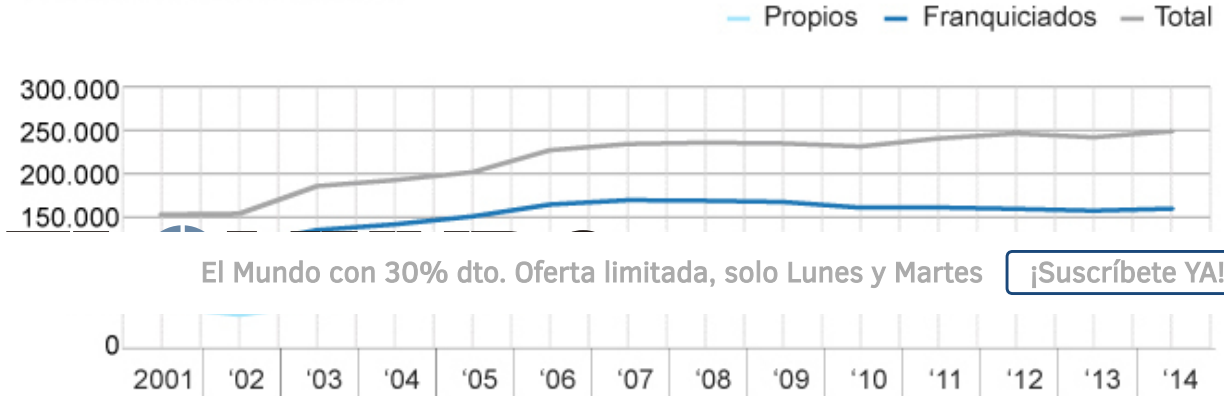
Enrique Sánchez / EL MUNDO

«Este crecimiento **ha impedido que el impacto de la crisis fuera mayor**. Mucha gente que se quedó sin trabajo optó por esta fórmula de negocio para reinventarse», explican fuentes del sector.

EVOLUCIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS



EVOLUCIÓN DEL EMPLEO



El Mundo con 30% dto. Oferta limitada, solo Lunes y Martes

[¡Suscríbete YA!](#)

Fuente: Asociación Española de Franquiadores.

Enrique Sánchez / EL MUNDO

La facturación total de estas redes fue de 26.482 millones de euros en 2015, un 2,3% más que en 2014.

Han ganado incluso algo más que antes de la crisis (26.010 millones en 2008). Para un emprendedor, «se trata de una buena alternativa». La inversión depende mucho del sector.

Una oportunidad de negocio

ELEMENTOS A TENER EN CUENTA AL MONTAR UN LOCAL FRANQUICIADO

VENTAJAS



Para los emprendedores, se trata de un modelo más seguro



El franquiciado se beneficia del marketing de la cadena



Es una fórmula de éxito ya probada en el mercado, así que se arriesga menos



El franquiciado se beneficia de sus condiciones de aprovisionamiento

INCONVENIENTES



Hay que pagar un canon a la marca



No hay flexibilidad a la hora de gestionar el negocio

COSTES

El Mundo con 30% dto. Oferta limitada, solo Lunes y Martes

[¡Suscríbete YA!](#)

Aprovisionar el local de mercancía

En ocasiones la cadena le exige un aval al emprendedor

Mayormente el franquiciado tiene que pagar derechos de uso o royalties

La inversión del franquiciado retorna en una media de entre tres y seis años

Fuente: Asociación Española de Franquiciadores y elaboración propia.

Enrique Sánchez / EL MUNDO

MERCADOS analiza **dos de los más presentes en nuestro país y también los más rentables: el de la alimentación y el de la restauración**. En el primer caso, las cadenas de supermercados son las que más facturan, tanto en sus resultados globales (10.042 millones de euros), como en sus redes de franquicias, que vendieron 4.002 millones el año pasado.

CONDICIONES DE LOS LÍDERES

		
Número de franquicias  2.000	Número de franquicias  167	Número de franquicias  467
Coste de apertura Depende del modelo	Coste de apertura 800-1.000 € / m2	Coste de apertura 200.000 € de media
Recuperación de inversión estimada Varía según el modelo	Recuperación de inversión estimada  Entre 5 y 7 años	Recuperación de inversión estimada En función del local
		
Número de franquicias  779	Número de franquicias  257	Número de franquicias  483
Coste de apertura 1.100 € / m2	Coste de apertura 150.000 € de media	Coste de apertura 900.000 € min.
inversión estimada  Entre 3 y 4 años	inversión estimada En función del local	inversión estimada Según aportación inicial
		
Número de franquicias  461	Número de franquicias  26	Número de franquicias  32
Coste de apertura 90.000€ + 5% royalties + 3-4% de canon	Coste de apertura 200.000€ + 5% royalties + 24.040€ canon	Coste de apertura 60.000€ +3% de royalties + 8.000€ canon
Recuperación de inversión estimada Varía según el modelo	Recuperación de inversión estimada  Entre 4 y 5 años	Recuperación de inversión estimada En función del local

El Mundo con 30% dto. Oferta limitada, solo Lunes y Martes

[¡Suscríbete YA!](#)**DIA: La mayor franquiciadora**

Es la mayor franquiciadora del sector y **tiene más de 2.000 establecimientos** de este formato en España.

«El franquiciado es clave para nuestra expansión y para aportar valor a la marca, por ello nuestros planes siguen pasando por tener más socios que gestionen tiendas DIA», explican en la compañía.

La inversión depende del modelo de franquicia. **Hay uno en el que la suma que tiene que adelantar el emprendedor es cero, pues la inversión corre de la mano de DIA.** La compañía deja el punto de venta instalado y listo para su gestión.

En los modelos en los que la inversión corre por cuenta del interesado la suma es muy variable», aseguran en el grupo. Al poner en funcionamiento un local hay que tener en cuenta, por ejemplo, el coste que supone el aprovisionamiento de los productos. En el caso de DIA se paga en 60 mensualidades sin coste financiero. Los pedidos posteriores se pagan al contado.

A estos gastos **se suman los derechos de uso de la marca o royalties.** Por esto la cadena cobra una «cantidad simbólica» de 300 euros.

El emprendedor **también necesita un aval bancario, que, según el modelo de tienda, oscila entre 4.500 y 25.000 euros.** Una vez puesta en marcha la tienda, la inversión retorna «en una media de seis años,

aunque depende de la aportación inicial realizada».

La expansión de Carrefour

Carrefour cuenta en España con 173 hipermercados y 606 supermercados, de los cuales 476 son franquicias. **El coste para abrir una de sus tiendas se sitúa en torno a los 1.100 euros** por metros cuadrado, según explican en el grupo. A los candidatos se les forma durante tres semanas en tienda y se les imparten módulos de gestión comercial, finanzas, sistemas y operativa en tienda.

La empresa "acompaña y asesora al franquiciado desde que toma la decisión de abrir la tienda", explican. La inversión se suele recuperar en un plazo de entre tres y cuatro años. **"Se trata de un modelo de negocio probado dentro de un sector estable**, que permite formar parte de una red consolidada de establecimientos", añaden.

Eroski: sin canon de entrada

Tras afrontar un período difícil en el que vendió parte de sus tiendas, el grupo facturó en su último ejercicio 6.000 millones. En esta nueva etapa las franquicias «juegan un papel fundamental en la estrategia de expansión». **En el primer semestre de 2016, Eroski abrió 44 supermercados franquiciados** y prevé superar las 100 aperturas este año.

La inversión mínima para abrir una tienda es de 100.000 euros, el el casi del supermercado más pequeño,

El Mundo con 30% dto. Oferta limitada, solo Lunes y Martes [¡Suscríbete YA!](#)

cuadrados, requiere una inversión inicial media de entre 150.000 y 200.000. El Eroski Center, de mayor tamaño (1.000-2.000 metros cuadrados) y el hipermercado (3.000-12.000 metros cuadrados) requieren «un montante mayor».

Esta inversión se puede recuperar en cinco o seis años, pero depende del formato. El grupo no establece un canon de entrada y cobra un *royalty* del 1,68% sobre las compras que incluye un pack de servicios (transporte, publicidad, marketing, mantenimiento informático, software de equipos...).

Simply: facilidades

La cadena de alimentación que pertenece al grupo Auchan **cuenta ya con 290 supermercados** en España, 167 franquiciados. Su facturación supera los 1.095 millones de euros.

La franquicia Simply **no exige canon de entrada pero el franquiciado tiene que asumir «la inversión de acondicionamiento** y equipamiento del local y la mercancía», explican desde Simply. Esta inversión está entre los 800 y 1.000 euros por cada metro cuadrado de tienda. Según explican, se puede recuperar entre cinco y siete años.

Abrir un restaurante: rentable pero más difícil

La hostelería **es el segundo sector con las franquicias más rentables**. La cifra total de ventas es de 5.497 millones de euros, de los que 3.791 millones corresponden a este formato.

«La complejidad de las instalaciones, **el hecho de incorporar una cocina o maquinaria hace que sea el sector que más altas inversiones requiere**», explica Xavier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores.

Dentro de este grupo, **las franquicias de fast food son las más rentables**, las que más facturan (2.300 millones de ventas de los 2.644 millones totales del sector). Después les siguen los restaurantes, cuyas redes facturaron 877 millones de un total de 2.152 millones.

Las yogurterías, de moda

Pasaron 75 años desde que Danone vendió sus primeros yogures en tiendas españolas hasta que se decidió a abrir sus propios establecimientos de venta al público en 2009.

La marca **ya tiene 33 yogurterías**, una propia y 32 gestionadas por emprendedores independientes o por grupos como Cinesa. Entre 2015 y 2016 Danone ha abierto 15 yogurterías.

La empresa busca «buenos locales y mantiene un ritmo de unas ocho aperturas al año». **La inversión varía** pues «cada proyecto conlleva características que influyen directamente en la suma requerida». **Suele rondar los 60.000 euros**, más un canon de entrada de unos 8.000 euros y un *royalty* del 3% de las ventas.

Granier: el 'rey' del pan

En siete años **esta cadena de panaderías se ha consolidado como una de las más rentables** de su sector. Muestra de ello es su rápida expansión: «Granier dispone de 340 establecimientos, de los cuales unos 30 se abrirán próximamente», expone Juan Vicente Bonastre, director general de Granier Pans. Sólo el 5% de sus tiendas son de propiedad y el resto, franquiciadas.

Éste es uno de los negocios en los que más rápido se recupera la aportación inicial: «en dos años y medio aproximadamente», aclara Bonastre, «siempre que se cumplan los parámetros básicos, la rentabilidad estaría entorno a un 15% del resultado», añade.

Granier tiene dos tipos de tiendas: la express (sin espacio de degustación) cuesta unos 75.000 euros, y la estándar (con este espacio) unos 180.000. **No piden al franquiciado un *royalty* continuo sobre su facturación.** En ambos casos, este coste incluye las llaves en mano, el canon y la formación.

Chocolaterías, de Valor

El Mundo con 30% dto. Oferta limitada, solo Lunes y Martes [¡Suscríbete YA!](#)

media asciende a 250.000. Hay que pagar un canon de entrada de 24.040 euros y un *royalty* del 5% sobre los ingresos netos mensuales.

Esta inversión, dicen, **se recupera en unos cuatro o cinco años**, aunque hay establecimientos que logran amortizar la suma en un plazo inferior. «Este retorno depende mucho del nivel de dedicación e implicación del propio franquiciado», explican.

Telepizza, una de las más veteranas

Es **una de las franquiciadoras con más experiencia del mercado** y como empresa de *fast food*, basa su expansión precisamente en este formato.

Según aseguran en la compañía, «Telepizza sigue viendo un gran potencial en España, sobre todo en los formatos de mini-tienda franquiciada y tiendas en centros comerciales, en los que la penetración de Telepizza sigue siendo aún baja comparada con otros países».

El 73% de los establecimientos de Telepizza en España y el 66% a nivel global son franquicias. **El precio de abrir un establecimiento de esta red es variable, pero parte de los 90.000 euros.** Además, hay un *royalty* mensual sobre las ventas del 5% y un canon de publicidad del 4% en Madrid y del 3% en el resto de España.

McDonald's, la más 'cara'

Tras 30 años en España, la hamburguesería cuenta ya con 483 restaurantes. En 2015 la facturación fue de 980 millones de euros y mantuvo el liderazgo de su sector con una cuota de mercado del 50%. **Abrir un McDonald's no es barato. La aportación inicial es de 900.000 euros.**

«Un 30% de esa cantidad, más los derechos de franquicia y el depósito de garantía, es decir, como mínimo 300.000 euros, la debe aportar el futuro franquiciado». «**La cantidad debe provenir de fondos propios, del patrimonio personal** del candidato, sin que tenga que proceder a su reembolso o devolución por provenir de terceros en concepto de préstamo o figuras similares», explican desde la empresa.

Una vez que se entra en la selección y se hace la inversión, **es McDonald's quien elige los locales, adquiere la titularidad del local** y quien se encarga de las obras. Cuando el candidato está acabando su formación, se le asigna uno de estos locales habilitados y elegidos por la cadena.

**plasmal**

16/10/2016 17:21 horas

#4

Mi consejo: Si eres un emprendedor, intenta hacer las cosas por tu cuenta, no pienses que franquicia es sinonimo de éxito. Ser franquiciado, no te permite poner en practica tus ideas, te conviertes es un negocio para el franquiciador y un robot a sus ordenes. Al franquicador se la sopla que te vaya bien o mal, su objetivo es cobrarte una cuota inicial y despues mes a mes, lo que se llama royalties. Todas las buenas palabras iniciales, se volatilizan cuando te han pescado. Firmado un franquiciado que se considera estafado. PD. Por respeto no pongo el nombre de mi franquicia.

**mmmh**

16/10/2016 19:49 horas

#9

Las franquicias, las grandes cadenas y los chinos están destrozando la personalidad de las ciudades. Da lo mismo ir a Sevilla, a Madrid o a Valencia. El paisaje urbano es similar. Cada vez es más difícil encontrar una tienda que te ofrezca un producto singular. Dices: "voy a buscar aquella pastelería que tenía unos bollos riquísimos". Llegas y zas, descubres que ya no existe. En su lugar una franquicia de bollos elaborados en un polígono industrial.

El Mundo con 30% dto. Oferta limitada, solo Lunes y Martes

[¡Suscríbete YA!](#)[Ver 29 comentarios](#)

› más leído

- 1 [¿Y si abro una franquicia? Éstas son las más rentables](#)
- 2 [El supuesto "fraude" de Zetta, 'el iPhone extremeño' que resultó ser un 'smartphone' Xiaomi modificado](#)
- 3 [El 'Brexit' encarece la lista de la compra de los británicos](#)
- 4 [Así quiere resurgir Banco Popular](#)
- 5 [Calendario laboral 2017: puentes y macropuentes sin Año Nuevo](#)

OTRAS WEBS DE UNIDAD EDITORIAL

[El Mundo](#)[Su Vivienda](#)[El Mundo en Orbyt](#)[Salud](#)[Correo Farmacéutico](#)[Dmedicina](#)[Diario Médico](#)[Moda y Ocio](#)[Tiramillas](#)[Telva](#)[El Búho](#)[Empleo](#)[Escuela Univ](#)[Unidad Edit](#)[Expansión y](#)