

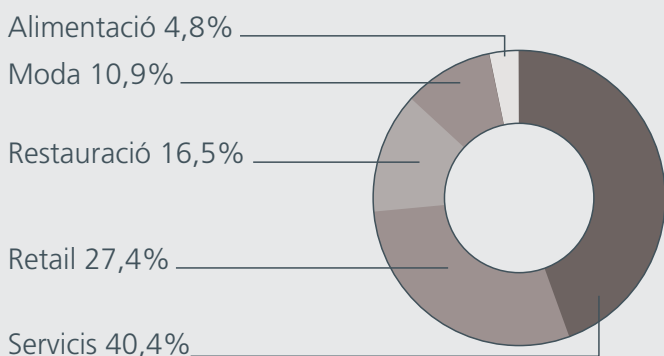
CONTEXT SECTORIAL

El sistema de franquícia és tal volta el sistema d'expansió empresarial més utilitzat i desenvolupat de les economies modernes, especialment en determinats sectors com ara el comerç al detall o l'hostaleria.

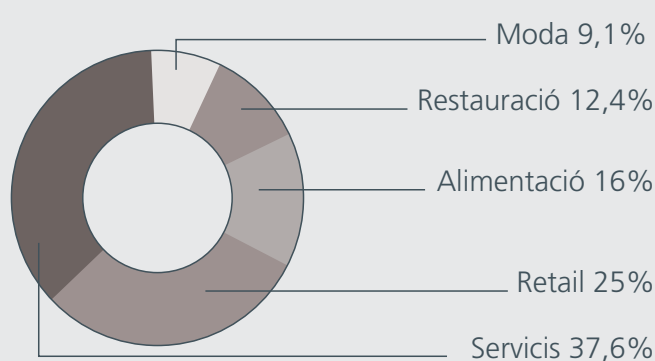
De les 1.114 ensenyes operatives al nostre país, el 89% correspon a firmes d'origen espanyol, el que posa de manifest la fortalesa de la franquícia espanyola. L'any 2015 la facturació del sector franquícies va arribar als 18.667 milions d'euros, el qual suposa un increment del 2 % respecte a l'exercici anterior.

Si tenim en compte els grans sectors (alimentació, moda, restauració, *retail* i servicis), comprovem que destaca el sector servicis pel que fa al nombre d'ensenyes i locals. Però en canvi, si tenim en compte els diferents subsectors, comprovem que Alimentació i Supermercats són les activitats que aglutinen un major nombre d'establiments.

REPARTIMENT DEL NOMBRE D'ENSENYES, ESPANYA, 2015 (%)



REPARTIMENT DEL NOMBRE D'ESTABLIMENTS, ESPANYA, 2015 (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Saturació d'algunes ensenyes comercials Volatilitat d'algunes activitats Oportunisme d'alguns franquiciadors Relacions tradicionalment complexes i desconeixement del sistema	Disponibilitat de locals comercials, àmplia oferta de franquícies i creixement dels centres comercials Canvi en els hàbits i reactivació del consum Maduresa del sistema, internacionalització i avanços tecnològics Creixent protagonisme dels franquiciats en la gestió de la cadena Introducció de la franquícia en nous sectors Reducció de la inversió necessària i cànon d'entrada Noves fórmules de finançament i major accés al crèdit
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Beneficiar-se d'una imatge de marca establida en el mercat i del "saber fer" del franquiciador Comptar amb el suport del franquiciador Facilitat per a la posada en marxa Menor risc empresarial Economies d'escala	Inversions i despeses anuals més elevades Limitada capacitat de decisió i controls del franquiciador Cal una major professionalització del sistema Riscs associats a la imatge del franquiciador i d'altres franquiciats

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

L'any 2015 es comptabilitzaven a la Comunitat Valenciana 140 ensenyes, el que suposa el 12,6% del total nacional. A la província de València es van registrar 3.236 establiments franquiciats, a Alacant 2.260 i a Castelló, 631.

CLIENTS

En el sector de la franquícia és important que el client pugui identificar fàcilment el negoci, independentment de la localitat a la qual es trobe.

GLOSSARI BÀSIC

FRANQUÍCIA: Contracte de col·laboració entre dos empreses independents, amb el següent acord: l'empresa franquiciadora posa tota la seua experiència i "saber fer" a disposició de l'empresa franquiciada a canvi d'un benefici econòmic.

FRANQUICIAT: Persona que a canvi d'una contraprestació econòmica, rep del franquiciador els elements que componen un model de negoci i una assistència contínua per tal de desenvolupar una activitat comercial per compte propi.

FRANQUICIADOR: Propietari d'una marca i d'un "saber fer" que posa estos elements a disposició d'altres persones perquè puguin duplicar el model de negoci.

ROYALTY: Quantitat periòdica (fixa o proporcional quant a les vendes realitzades) que el franquiciat ha de pagar en incorporar-se a una cadena de franquícies.

CÀNON DE PUBLICITAT: Aportació econòmica periòdica per a crear un fons destinat a màrqueting.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LES CENTRALS FRANQUICIADORES A LA COMUNITAT VALENCIANA, 2013

Nombre d'ensenyas	140
Nombre d'establiments	6.126
Facturació (milions d'euros)	2.017
Inversió (milions d'euros)	741
Llocs de treball	36.951

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA FRANQUÍCIA TIPUS MÉS COMUNA A ESPANYA

Activitat	Cafeteria
Dimensió local	De 30 a 200 m ² (mitjana de 70 m ²)
Població	Entre 15.000 i 100.000 habitants (mitjana de 50.000 habitants)
Inversió	90.423,57 euros (des de 21.000 fins a 180.000 euros)
Cànon d'entrada	Menys de 18.000 euros o no cal (mitjana de 10.100 euros)
Royalty de funcionament	2-6% sobre la facturació
Cànon de publicitat	2% fijo
Durada contracte	5-10 anys
Renovació contracte	Sí

RECOMANACIONS

En primer lloc, és important conèixer en profunditat les característiques d'esta fórmula.

Una segona etapa de recerca s'ha de centrar en el sector o els sectors d'activitat triats (és aconsellable que no en siguin més de tres). Convé analitzar si es tracta d'un sector en auge, si existeixen a la teua localitat o àrea d'influència oportunitats de negoci i si s'ajusta als teus gustos, capacitats i experiència professional.

En triar l'ensenyia o les ensenyas del teu interès, hauràs de realitzar una anàlisi detallada de cada firma que consideres centrada sobre els següents eixos: el negoci, el franquiciador, la xarxa i la relació franquiciat/franquiciador.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

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