

# Perspectivas FRANQUICIAS 2022

**TORMO**  
**FRANQUICIAS**  
*Consulting*

Con la colaboración de:

**fh** franquiciashoy

# INTRODUCCIÓN

Desde hace unos años - y más aún en estos momentos en que todavía estamos inmersos en la expansión y aceptación del Covid -, se observa dentro del sector de la franquicia una necesidad creciente por tener una información más amplia sobre las empresas, sus expectativas y su comportamiento para poder trasladarla al conjunto de las mismas, sus franquiciados y a todos aquellos emprendedores e inversores que se interesan y comparten el sistema de franquicia.

El resultado es este informe periódico que venimos realizando habitualmente con el título **Perspectivas Franquicias 2022**, que ha sido dirigido por Eduardo Tormo para **Tormo Franquicias Consulting y Franquicias Hoy**, como respuesta a esta demanda y que se convierte en la principal referencia del sector constituyendo a su vez, una fuente de información única y una apuesta por ofrecer al conjunto de la sociedad información veraz, fiable y permanente del comportamiento del sistema de franquicias, dada la repercusión económica que este tiene en el conjunto de la economía.

Ha sido elaborado por un experimentado equipo de trabajo formado por expertos consultores de franquicia que, a su vez, tienen como soporte todo el material documental e informativo del Grupo.

## Acerca de Tormo Franquicias Consulting

[Tormo Franquicias Consulting](#) es una de las principales empresas consultoras en franquicia en nuestro país. Su equipo acumula una amplia experiencia, tras haber participado en la creación y desarrollo de proyectos para más de 800 empresas franquiciadoras, ayudando a más de 3.000 personas a integrarse en redes de franquicia.

Sus servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean iniciar su expansión en franquicia, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

Para obtener más información puede ponerse en contacto con:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting

[lacosta@tormofranquicias.es](mailto:lacosta@tormofranquicias.es)

## Acerca de Franquicias Hoy

[Franquicias Hoy](#) es el portal de referencia de la franquicia. Su posición consolidada entre emprendedores e inversores le convierten en el portal más consultado, más visualizado y que mejores rendimientos ofrece a las empresas franquiciadoras en sus planes de desarrollo y expansión.

Presenta un equipo multidisciplinar totalmente dedicado y experimentado en la franquicia, compuesto por: redactores, especialistas SEO, programadores, diseñadores, marketing y departamento comercial dispuestos a ofrecer el mejor servicio y compromiso con cada uno de sus clientes.

Para obtener más información puede ponerse en contacto con:

Judith García-Cuevas

Coordinadora de Marketing de Franquicias Hoy

[jgarcia@franquiciashoy.es](mailto:jgarcia@franquiciashoy.es)



## SOBRE ESTE INFORME

**Perspectivas Franquicias 2022** es el resultado del trabajo de investigación realizado conjuntamente por Tormo Franquicias Consulting y Franquicias Hoy. El mismo recoge desde la opinión de sus empresarios y directivos las expectativas inmediatas sobre la situación de sus empresas y del sector franquicia.

En este informe han participado cerca de 200 empresarios y directivos pertenecientes a más de 40 sectores diferentes de actividad y de distintas comunidades autónomas. El informe ha sido realizado entre los días 15 de noviembre y 21 de diciembre de 2021, por lo que refleja la realidad más cercana que puede ser presentada en estos momentos.

**Perspectivas Franquicias 2022** muestra una visión realista de los empresarios de la franquicia. Son conscientes de los riesgos y amenazas actuales en la economía española derivados de la actual situación, también en sus respectivos sectores de actividad y en la propia franquicia en general, pero al mismo tiempo creen con firmeza en sus empresas y una gran mayoría (85%) espera un aumento de su facturación y prácticamente el 100% incrementará el tamaño de sus redes.

## SUMARIO EJECUTIVO

**Este informe Perspectivas Franquicias 2022 que ha sido elaborado conjuntamente por Tormo Franquicias Consulting y Franquicias Hoy, entre los días 15 de noviembre y 21 de diciembre de 2021, recoge las opiniones de cerca de 200 empresarios y directivos del sector franquicia pertenecientes a más de 40 sectores de actividad y diferentes comunidades autónomas.**

Entre los aspectos más relevantes del mismo, destaca la visión favorable de las empresas franquiciadoras tanto en el desarrollo de sus empresas, como en la evolución favorable del sector. Son conscientes de los riesgos y amenazas actuales planteados por la evolución de la pandemia, de las oportunidades que brinda la economía española, también en sus respectivos sectores de actividad y en la propia franquicia en general, pero al mismo tiempo creen con firmeza en sus empresas y en la gran acogida del sistema de franquicia.

Así, algunos de los aspectos más significativos son estos:

- » El 85% de las empresas confirma que en 2022 mejorará su situación económica y empresarial. Su facturación crecerá y además un 49% de las mismas espera crecimientos más que significativos.
- » Prácticamente la totalidad de las empresas que han participado en este informe evolucionarán en su desarrollo en franquicia con la apertura de nuevas unidades. Destaca un 22% de las mismas que espera conseguir la apertura de más de 10 nuevas unidades en franquicia, mientras que un 8% invertirá directamente en centros propios.
- » El 92% de las empresas ampliarán sus plantillas en este ejercicio. Los puestos más demandados serán: Expansión, Tecnología, Soporte y Personal en Centros Propios.
- » Una gran mayoría de empresas, en concreto el 91%, aumentará sus inversiones en 2022 según los datos recogidos en este informe. Es unánime la decisión de las empresas franquiciadoras de invertir y mejorar sus diferentes áreas dentro de un entorno cada vez más competitivo y más profesionalizado.
- » Aquellas empresas que tienen presencia internacional, quieren ampliar su cobertura en los países en los que ya están presentes y están decididas a aumentar su presencia en nuevos países. Por otro lado, son muchas las empresas que han expresado entre sus planes iniciar en este ejercicio el proceso de internacionalización.

## Sumario ejecutivo

- »» El 66% de las empresas franquiciadoras son sensibles a la financiación de sus negocios para poder desarrollarse adecuadamente. En este aspecto, tan solo un 26% de las empresas consultadas se sienten plenamente apoyadas por las entidades financieras.
- »» Portales de franquicia, redes sociales, la propia web de cada empresa, eventos propios y promociones directas, son los principales medios de promoción y atracción de candidatos que utilizan las empresas en sus acciones de marketing.
- »» Los principales retos y desafíos que tiene el sector franquicia, entre otros, son los siguientes:
  - Incertidumbre ante los avatares de la pandemia y sus posibles variantes
  - Falta de financiación a futuros franquiciados
  - Mayor acceso a candidatos solventes
  - Mayores beneficios y facilidades para los emprendedores que quieran invertir en franquicia
  - Localizar ubicaciones adecuadas en condiciones razonables
  - Asumir la implantación de nuevas tecnologías
  - Profesionalizar continuamente sus estructuras
  - Apoyos efectivos en la internacionalización
  - Disponer organismos representativos e identificarse con ellos
  - Mejorar pedagogía igual que ocurre en otros entornos y con “startups”

Como conclusión, podemos afirmar a la vista de la opinión de las empresas franquiciadoras en este informe **Perspectivas Franquicias 2022**, que este será un año positivo para el sistema de franquicia y todos sus actores en todos los aspectos analizados.

Por último, no podemos dejar de destacar un dato significativo que sigue evidenciándose de nuevo en la elaboración de este informe, como es la preocupación creciente por el medio ambiente y la responsabilidad social que se encuentran en sus fases de implantación en un más que significativo número de empresas.

## PERSPECTIVAS FRANQUICIAS 2022

### 11 Datos relevantes

1, 2 y 3 PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EN EL SECTOR FRANQUICIA

4, 5, 6 y 7 PERSPECTIVAS EMPRESARIALES EMPRESAS FRANQUICIADORAS

8 y 9 LA IMPORTANCIA DE LA FINANCIACIÓN

10 PROMOCIÓN Y ATRACCIÓN DE CANDIDATOS

11 PRINCIPALES RETOS Y DESAFÍOS DE LAS EMPRESAS FRANQUICIADORAS

PRINCIPALES RETOS Y DESAFÍOS DEL SECTOR FRANQUICIA

FUTURO

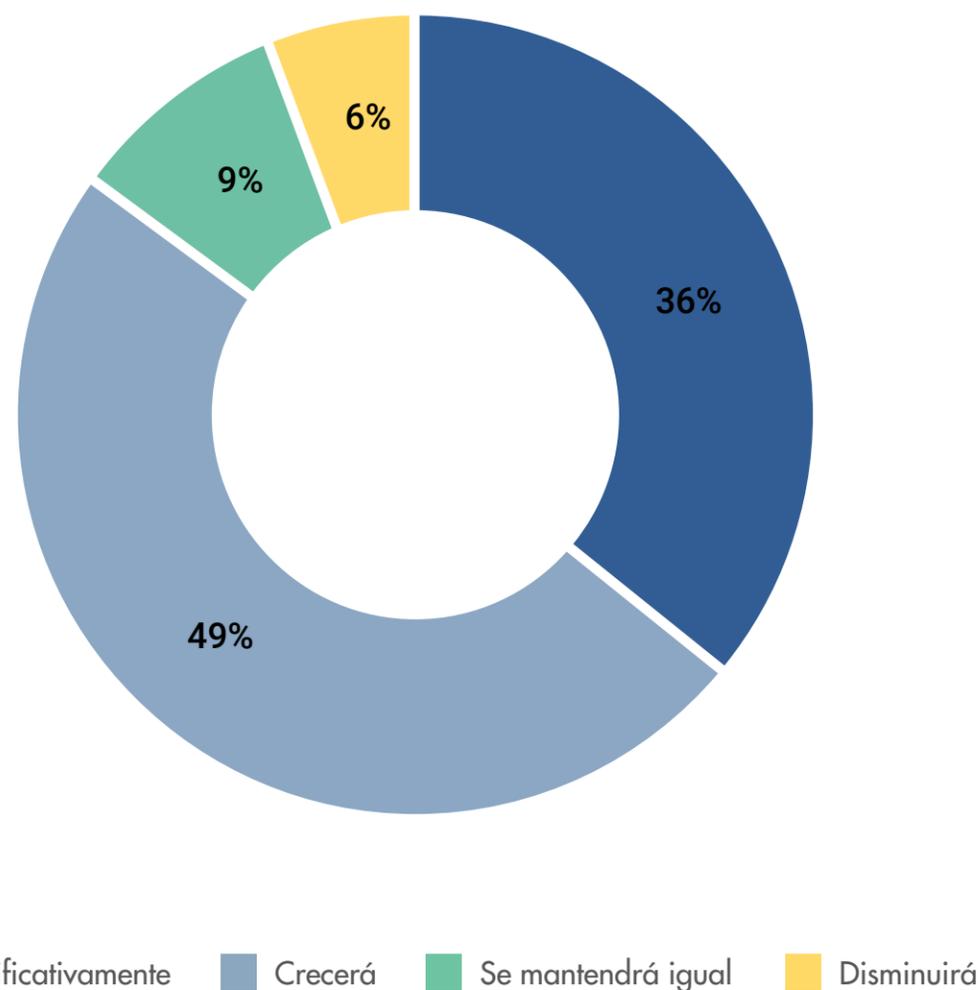
LA VISIÓN DE...

OPINIONES

**Tormo Franquicias Consulting y Franquicias Hoy**, han elaborado conjuntamente este informe sobre las Perspectivas de la Franquicia para 2022. El mismo ha sido realizado a través de encuestas directas, telefónicas y entrevistas personales. A continuación se muestran los resultados del mismo.

# PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EN EL SECTOR FRANQUICIA

**1** ¿Cuál es el comportamiento esperado de la facturación en su empresa?

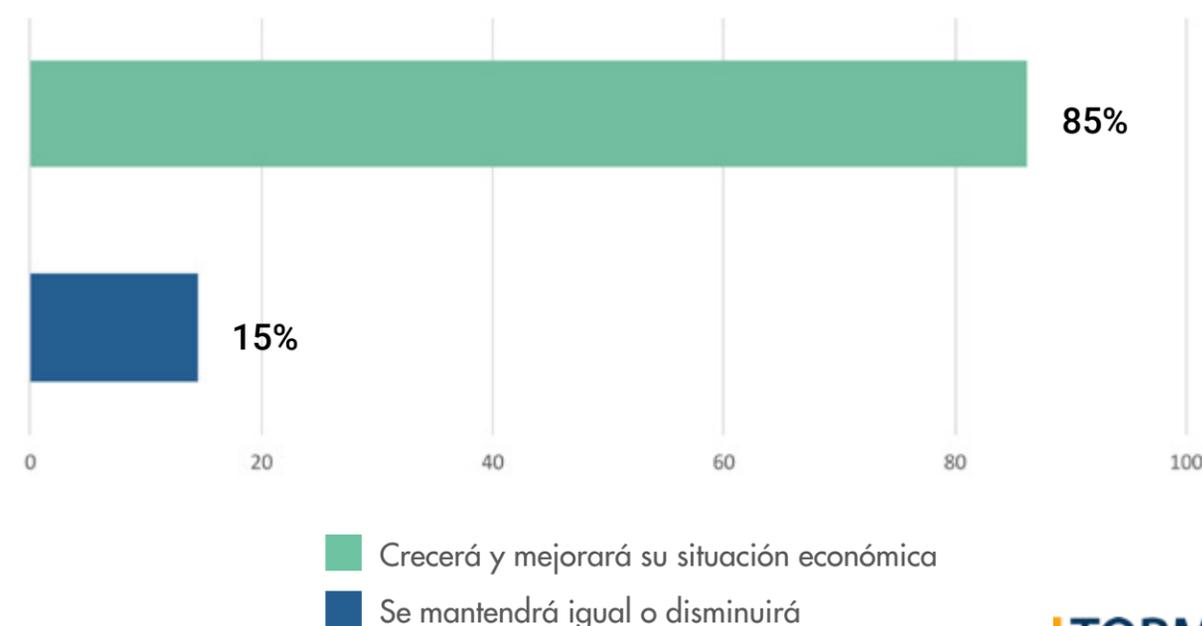


**El 85% de las empresas están convencidas de que en 2022 mejorará su situación económica y empresarial**

Su facturación crecerá y además un 36% de las mismas espera crecimientos más que significativos.

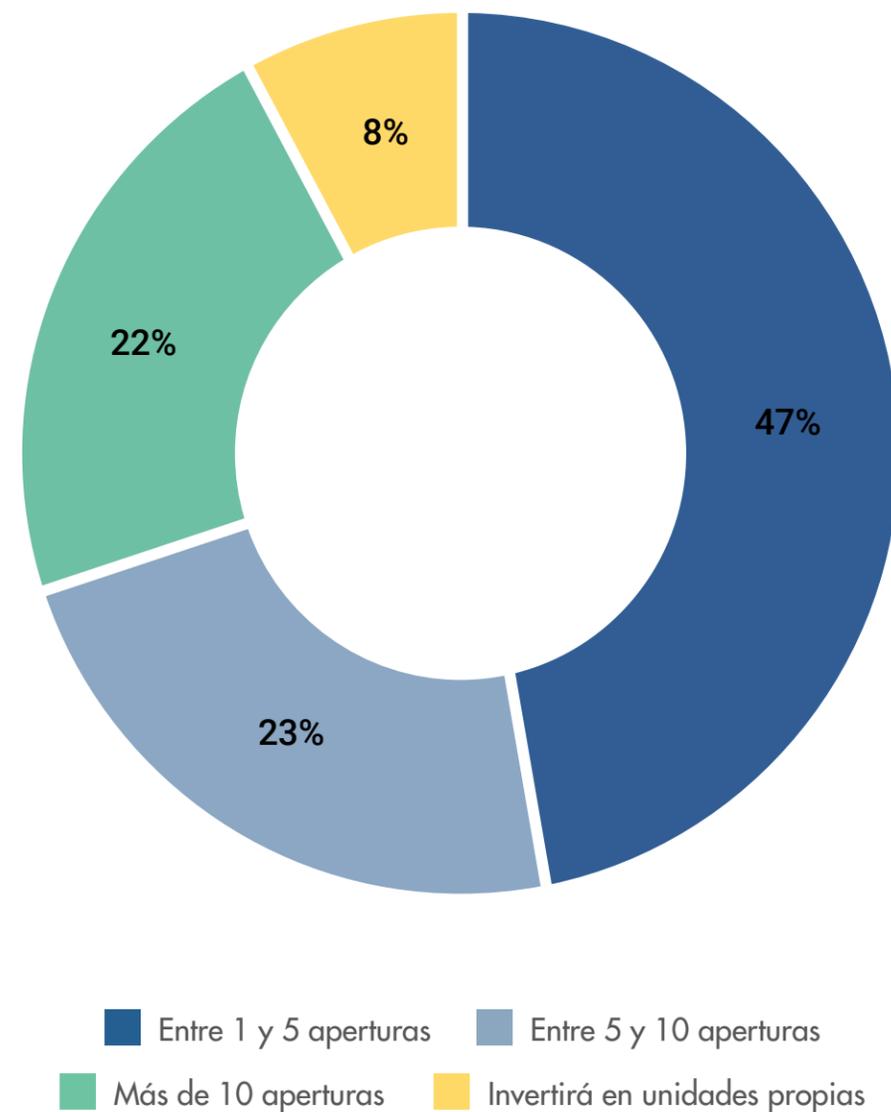
Están convencidas del crecimiento de su propia empresa y al mismo tiempo comparten un sentimiento generalizado de crecimiento del sector en general. Este es un aspecto que comparten por igual enseñas en fase de inicio y también aquellas ampliamente desarrolladas.

Uno de los aspectos más pronunciados de las franquicias encuestadas, es el de seguir consolidando su posición actual y continuar con sus respectivos crecimientos.



## Perspectivas de crecimiento en el sector franquicia

### 2 ¿Cómo evolucionará su desarrollo en franquicia?



### El 22% abrirá más de diez unidades y el 8% invertirá en centros propios

Prácticamente, el 100% de las empresas que han participado en este informe evolucionarán en su desarrollo en franquicia con la apertura de nuevas unidades.

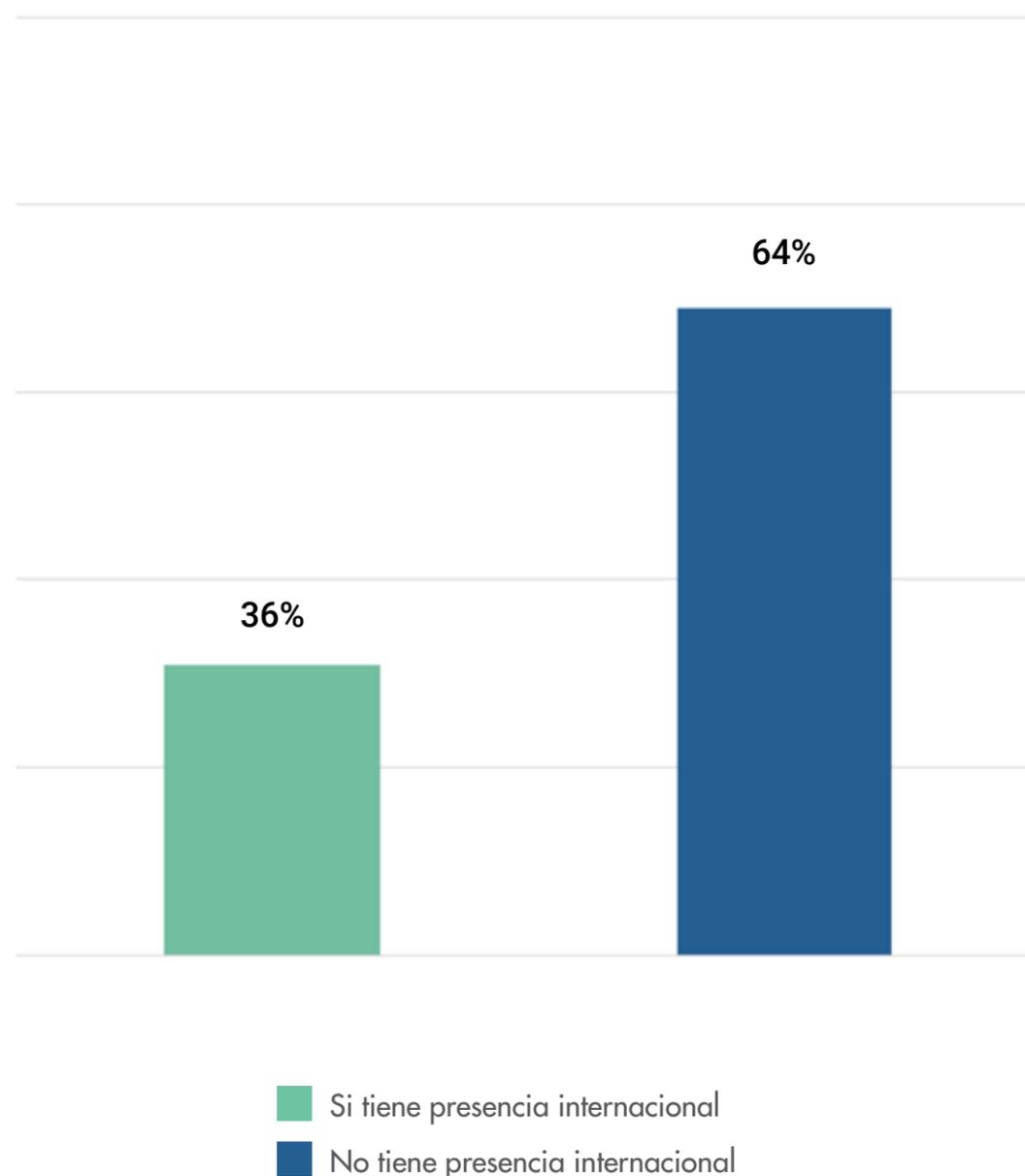
Un 45% de las mismas abrirá más de 5 nuevas unidades.

En este ejercicio que hemos cerrado, las nuevas aperturas de franquicias siguen en alza al igual que en ejercicios precedentes. La situación creada por el Covid no ha disminuido el dinamismo del sector, que ha visto cómo sus redes seguían creciendo.

Destacan un importante número de nuevas marcas, muchas de las cuales inician su andadura en el sector. De hecho, el 47% se sitúa entre la franja de 1 y 5 aperturas.

## Perspectivas de crecimiento en el sector franquicia

### 3 ¿Tiene presencia internacional?



### Cada vez más internacionales

Aquellas empresas que tienen presencia internacional quieren ampliar y potenciar su presencia en los países en los que ya están presentes y están decididas a incrementar su apertura en nuevos países.

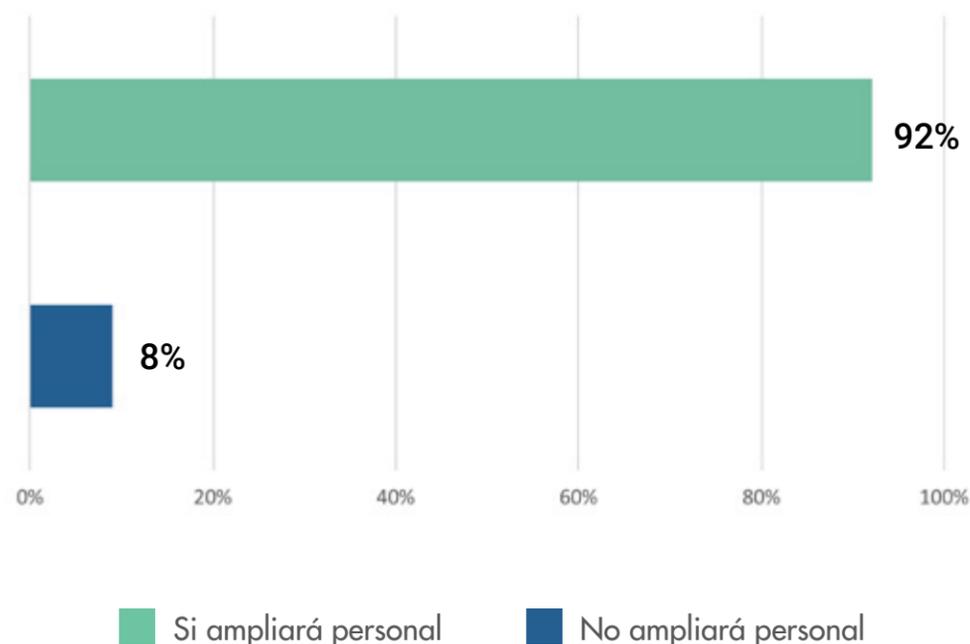
Por otro lado, son muchas las empresas que han expresado entre sus planes, iniciar en este ejercicio el proceso de internacionalización.

Actualmente, la presencia internacional de las franquicias españolas es más que significativa con cerca de 400 enseñas presentes en el exterior abarcando 142 países. Todas ellas suman más de 24.000 establecimientos. Moda, Alimentación, Hostelería/ Restauración y Belleza/Estética han sido las locomotoras de nuestra presencia internacional.

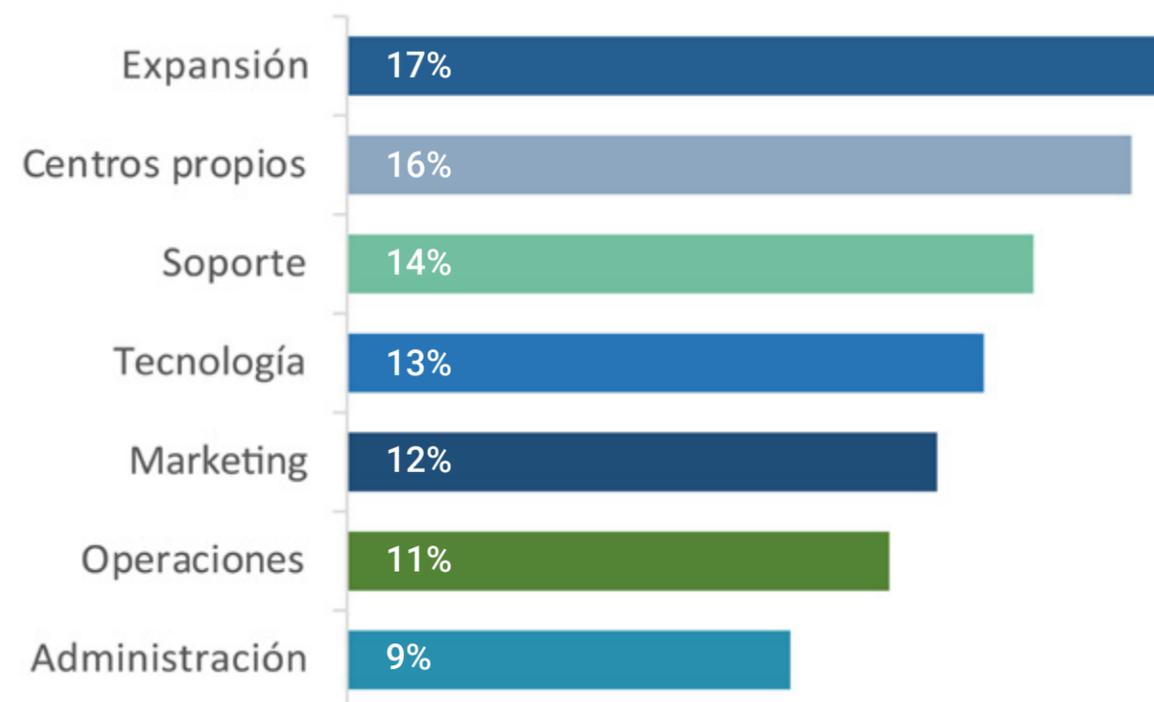
En estos momentos, destaca el hecho de que son cada vez más las nuevas empresas que deciden en fases incluso muy tempranas, iniciar su desarrollo internacional, consolidándose la incorporación del sector Servicios en este contexto.

# PERSPECTIVAS EMPRESARIALES EMPRESAS FRANQUICIADORAS

## 4 ¿Tiene previsto ampliar personal en 2022?



## 5 ¿En qué áreas o departamentos?



### El 92% de las empresas ampliarán sus plantillas en 2022

Este es un dato más que significativo. La práctica totalidad de las empresas franquiciadoras ampliarán sus plantillas. Destaca la apuesta por incorporar personal en Tecnología y Soporte como resultado de la apuesta de las empresas franquiciadoras en mejorar su eficiencia.

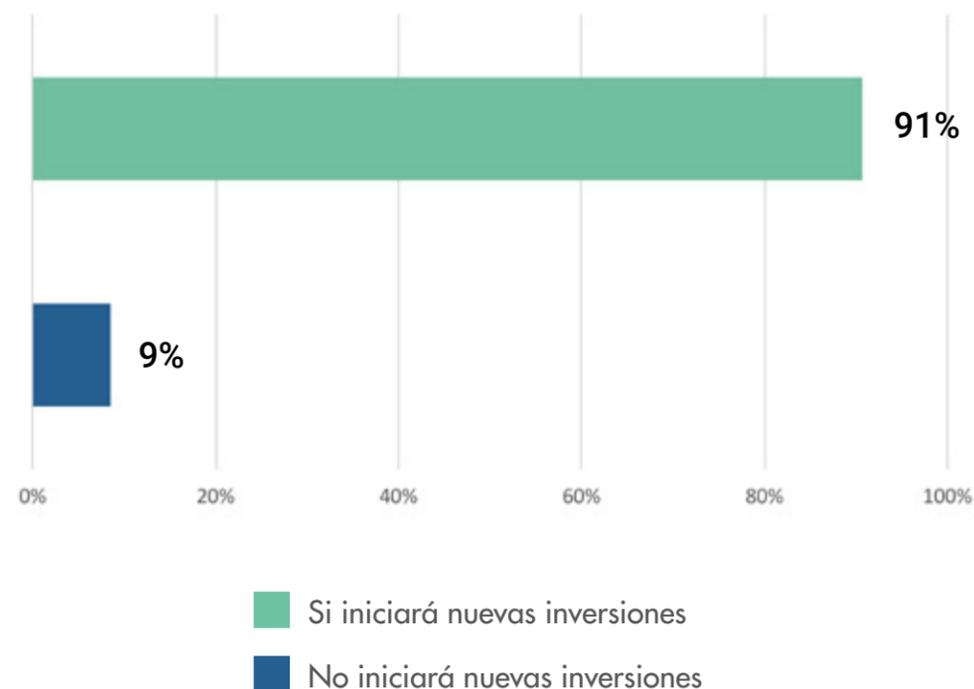
Hoy son más de 500 las empresas franquiciadoras que tienen más de 50 establecimientos asociados y el número de empresas que aumentan su tamaño y dimensión crecen cada vez más. Cuando estas empresas crecen, experimentan sustanciales cambios en sus sistemas de gestión, recursos

humanos, tecnología, procedimientos operativos, financiación...

Expansión, Tecnología, Soporte y Personal en Centros Propios son las principales áreas que las empresas tienen previsto desarrollar.

## Perspectivas empresariales empresas franquiciadoras

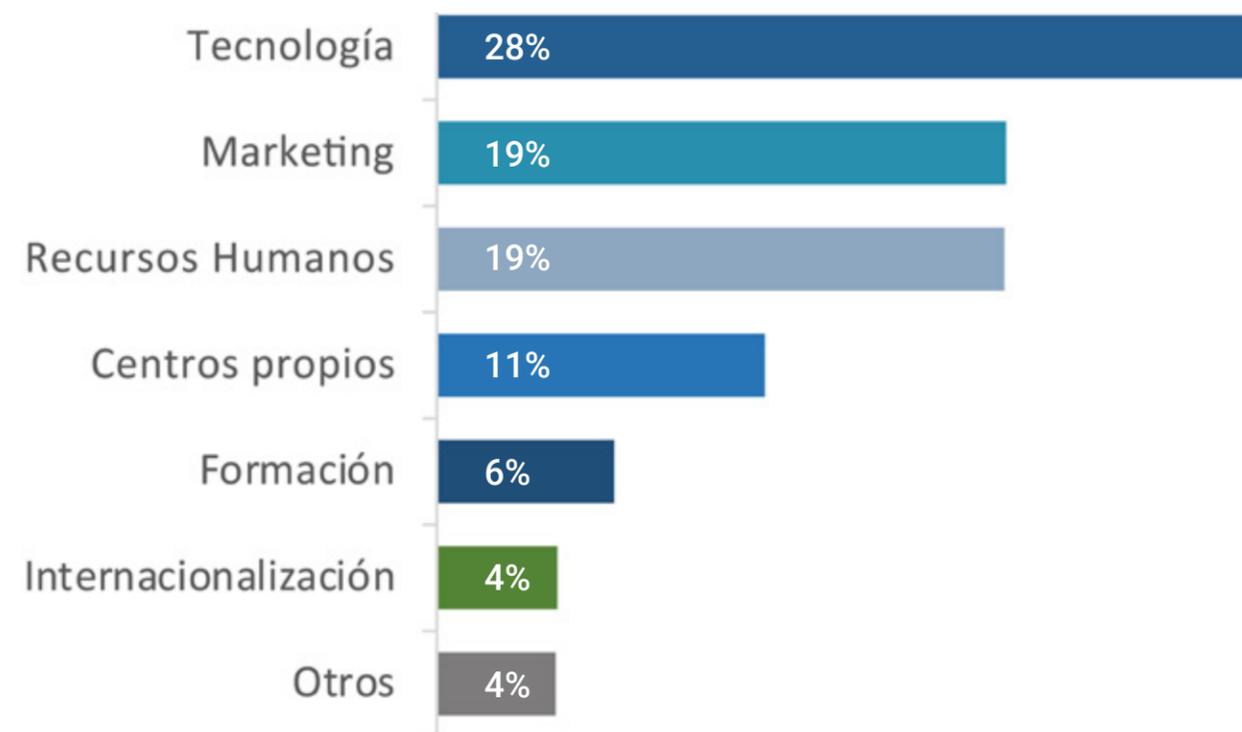
### 6 ¿Iniciará nuevas inversiones en 2022?



### El 91% de las empresas aumentará sus inversiones en 2022

Según los datos recogidos en este informe Perspectivas Franquicias 2022 es unánime la decisión de las empresas franquiciadoras de invertir y mejorar sus diferentes áreas dentro de un entorno cada vez más competitivo y más profesionalizado.

### 7 ¿Dónde destinará sus inversiones?



### Tecnología, Recursos Humanos, Marketing y Centros Propios son las principales áreas donde tienen previsto invertir las empresas en 2022

Las empresas invierten en aquellas áreas que tienen previsto potenciar prioritariamente.

# LA IMPORTANCIA DE LA FINANCIACIÓN

## 8 ¿Cómo le afecta la financiación al desarrollo de su negocio?

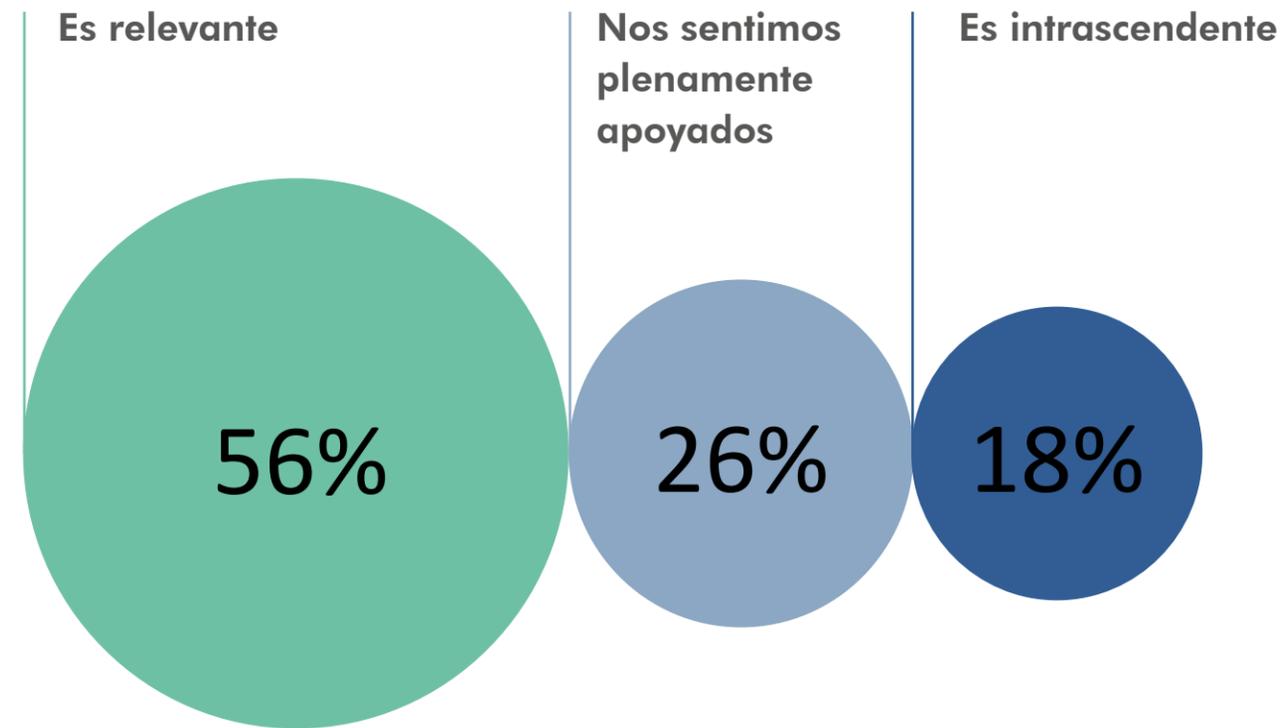


**El 66% de las empresas franquiciadoras son sensibles a la financiación de sus negocios para poder desarrollarse adecuadamente**

Es de destacar que un elevado porcentaje (34%) de las empresas no se ven afectadas significativamente por la misma. Nuevos formatos de financiación como es el equity crowdfunding no se han asentado todavía suficientemente en este sector.

## La importancia de la financiación

**9** ¿Qué papel están jugando las entidades financieras en el sector franquicia?

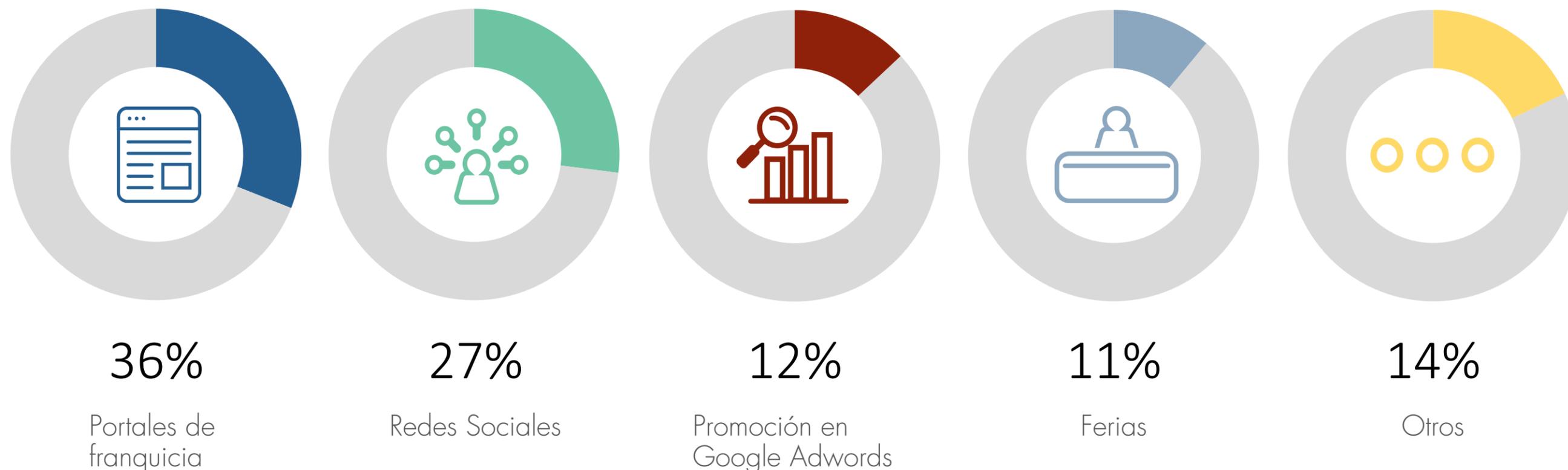


**Tan solo un 26% de las enseñas se sienten plenamente apoyadas. El 56% de las empresas consideran que es relevante el papel de las entidades financieras pero que a su vez, es altamente mejorable y no tiene en cuenta las particularidades del sector franquicia.**

Este es un sector abierto a los emprendedores e inversores en el que deben tener un mayor protagonismo las entidades financieras, aspecto altamente demandado por muchas de las empresas encuestadas en este informe Perspectivas Franquicias 2022 y que debe ir mucho más allá de la habituales firmas de convenios como así expresan.

## PROMOCIÓN Y ATRACCIÓN DE CANDIDATOS

**10** ¿Cuáles son los principales medios de promoción y atracción de candidatos que utiliza su empresa?



Los portales de franquicia no solo siguen siendo el principal medio de promoción para las empresas franquiciadoras, sino que tras haber experimentado con otros medios y acciones marcan una clara tendencia de evolución y vuelta a los mismos. Es de destacar la consolidación de muy pocos portales de franquicia con gran aceptación por parte de las empresas franquiciadoras frente a la amplitud de la oferta existente.

Las redes sociales experimentan un alza importante, mientras que Google Adwords, debido a su elevado coste de conversión se encuentra en retroceso.

De igual forma, retroceden significativamente las Ferias que no logran satisfacer, desde hace largo tiempo, las expectativas de las empresas y que son conscientes del amplio potencial de otros medios.

Otros medios utilizados por las empresas son la propia web, principalmente, y en aquellas más notorias y más desarrolladas, la comunicación en medios y las acciones directas, donde predominan eventos propios, jornadas abiertas y promoción directa.

# PRINCIPALES RETOS Y DESAFÍOS DE LAS EMPRESAS FRANQUICIADORAS

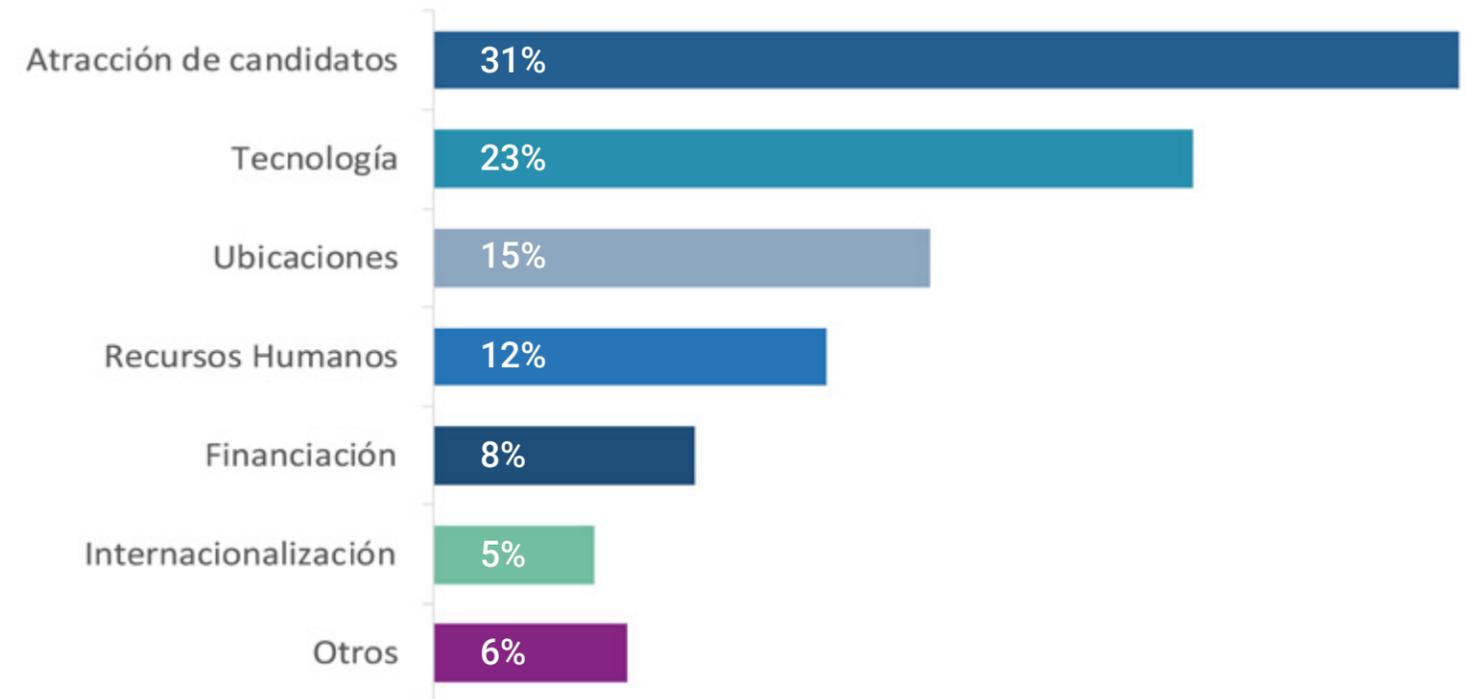
## 11 ¿Cuáles son los principales desafíos de su empresa en 2022?

**La atracción de candidatos sigue siendo uno de los principales desafíos para muchas empresas a las que se suma la implantación de tecnología**

Las acciones de marketing necesarias para promover las marcas y atraer candidatos son uno de los principales desafíos a los que se enfrentan las empresas franquiciadoras, en especial aquellas que se encuentran en sus fases iniciales.

Por otro lado, este 2022 será un ejercicio donde un importante número de empresas franquiciadoras tiene previsto invertir en el desarrollo e implantación de herramientas tecnológicas.

El acceso a ubicaciones adecuadas y en condiciones razonables es también otro de los aspectos expresados por las empresas franquiciadoras en este informe.



## PRINCIPALES RETOS Y DESAFÍOS DEL SECTOR FRANQUICIA

En este informe Perspectivas Franquicias 2022 hemos preguntado a las empresas cuáles son los principales retos y desafíos a los que se enfrenta el sector franquicia en general. Al mismo tiempo, hemos podido obtener información directa de las mismas a través de un representativo número de entrevistas que se han realizado.

En términos generales, hay una coincidencia plena en que este es un sector cada vez más fuerte, más consolidado y en crecimiento continuo donde no hay ninguna duda que seguirá creciendo y desarrollándose. Uno de los aspectos que destacan sus responsables es la importancia del mismo en la economía y en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Los aspectos que más ocupan y preocupan a las empresas son los que exponemos a continuación:

### ◆ Preocupación por los posibles efectos derivados de la incertidumbre de la pandemia

La falta de control sobre las diferentes fases expansivas de la pandemia puede afectar en cualquier momento el desarrollo y los planes de las empresas.

### ◆ Dificultad creciente del acceso a la financiación por parte de los franquiciados

Es uno de los aspectos donde existe una coincidencia generalizada y que supone un importante obstáculo y ralentización en el desarrollo de muchas redes, particularmente aquellas que requieren mayor inversión.

### ◆ Falta de ubicaciones

Siguen existiendo dificultades en poder conseguir ubicaciones adecuadas en condiciones razonables.

### ◆ Competencia creciente que dificulta las gestiones de expansión y hace complejo establecer diferencias

Este es un aspecto reflejado recurrentemente. Son cada vez más las redes que compiten en un mismo sector de actividad. La competencia además, no es solo en el propio sector, si no también en otros afines por perfil del futuro franquiciado o por rango de inversión. El resultado de todo ello es una mayor complejidad y una mayor competencia, donde muchas redes deben realizar un mayor esfuerzo y ser mucho más creativas en la forma de establecer su diferenciación.

### ◆ Un importante diferencial entre las marcas. Las más grandes son cada vez más grandes

Las marcas más grandes y expandidas son cada vez más grandes. A su vez tienen más facilidad de atraer inversores en el desarrollo de sus redes, lo que dificulta la expansión de aquellas redes en fase de inicio.

## Principales retos y desafíos del sector franquicia

### ◆ **Atomización de franquicias en todos los sectores y incorporación de empresas con escasos recursos y profesionalidad**

La presencia de empresas franquiciadoras poco preparadas y poco profesionalizadas genera una competencia desigual y supone un riesgo para los emprendedores e inversores.

### ◆ **Falta de candidatos de calidad y con capacidad financiera**

Si bien hay un buen número de candidatos dispuestos a incorporarse en las redes de franquicia, es habitual que en muchas ocasiones no tengan la suficiente capacidad financiera o el perfil requerido para integrarse en las mismas.

### ◆ **Necesidad de generar un mayor número de contactos de calidad**

Este es un aspecto recurrentemente demandado que es coincidente con el anterior. Lo cierto es que los ratios finales de conversión de candidatos que finalicen en la firma de un contrato quedan muy lejos de lo que muchas redes desearían. La consecuencia de ello es un arduo esfuerzo por parte de muchos responsables de expansión y desarrollo.

### ◆ **Profesionalizar continuamente el sector**

Con la incorporación de nuevos profesionales. Reforzando las diferentes áreas críticas de la empresa. Con una cada vez mayor capacidad de organización y gestión.

### ◆ **Posicionar las marcas y innovar en tecnología**

Este es uno de los retos al que muchas redes deberán hacer frente. Nos encontramos en una fase de intenso desarrollo por parte de un número creciente de enseñanzas.

### ◆ **Mejorar experiencias del sistema y evitar la negatividad**

Las malas experiencias habidas por parte de diferentes empresas a lo largo del tiempo son una nota negativa con la que debe convivir el sector. Para ello, se demanda un mayor esfuerzo por parte de todos los actores del sistema.

### ◆ **Comunicar que “franquicia” es sinónimo de calidad**

La franquicia bien entendida es sinónimo de calidad y el sistema de franquicia también debe serlo.

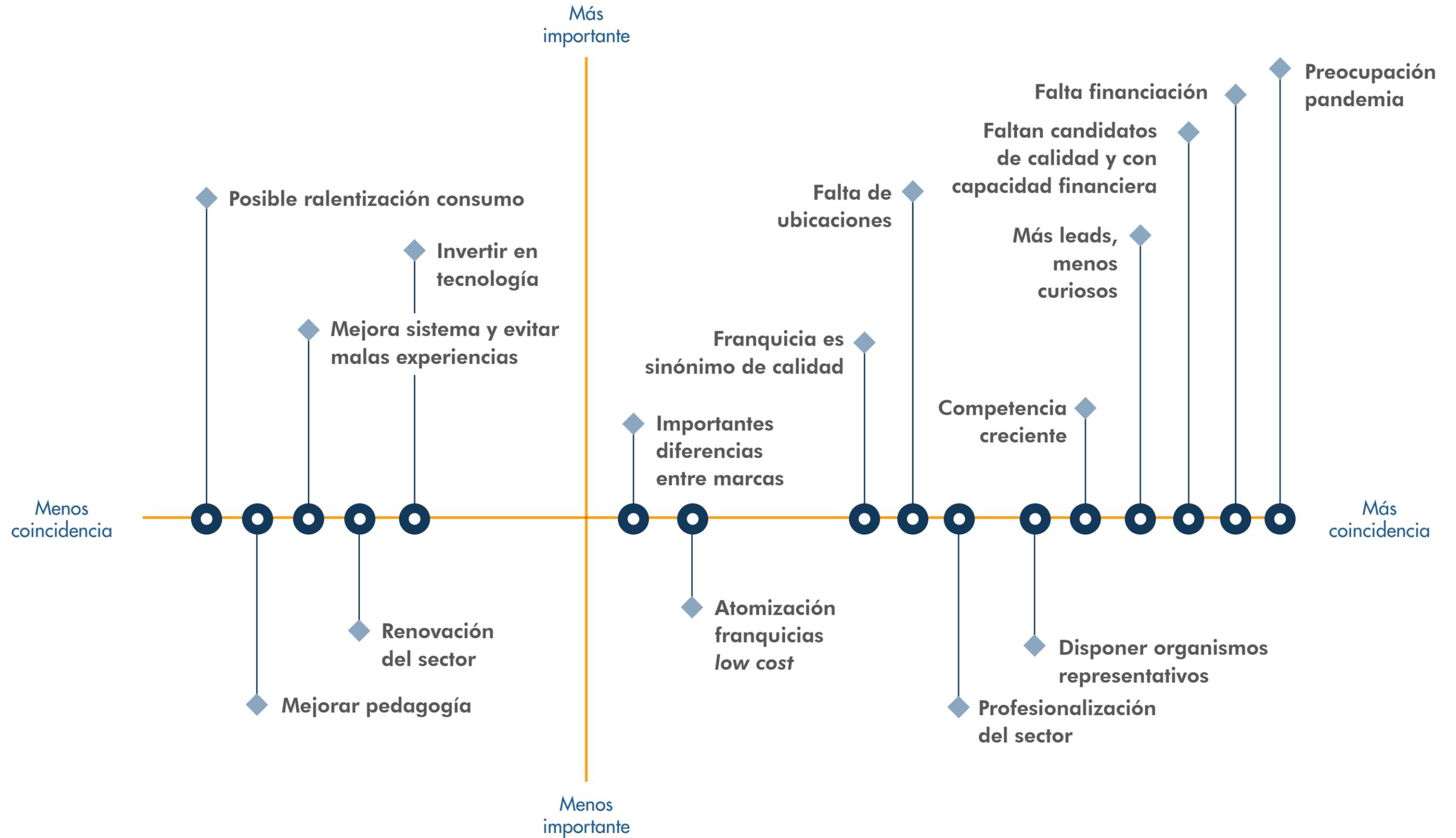
### ◆ **Mejorar la pedagogía al igual que ocurre con las startups**

Al igual que viene ocurriendo con startups y empresas tecnológicas que pese a índices elevados de fracaso han sido capaces de atraer capital, inversión y todo tipo de facilidades, el sistema de franquicia debería ser capaz de atraer igualmente inversión y emprendedores. Para ello, es necesario mejorar la pedagogía y la comunicación.

### ◆ **Disponer organismos representativos**

Se entiende que la falta de organismos representativos que trabajen por y para el sector es un importante hándicap para desarrollar algunos de los aspectos demandados. Aquellos de que se dispone no ejercen la función esperada, según se desprende de este informe.

## Principales retos y desafíos del sector franquicia



Hemos preguntado a las empresas en este informe **Perspectivas Franquicias 2022** que peticiones harían. Les hemos pedido que expresen abiertamente sus peticiones. Muchas de ellas se corresponden en contrapartida a los principales retos y desafíos que tiene el sector y son similares a las de ejercicios anteriores.

◆ **Más beneficios y facilidades para los emprendedores**

Son los verdaderos creadores de empleo. Este es un sector que crea empresas, crea empleo, crea riqueza, sostiene actividad y no es correspondido en la medida en que se merece.

◆ **Apoyo financiero más especializado**

Como ocurre en otros países de nuestro entorno donde existe una mayor especialización y apuesta en el sector por parte de las entidades financieras.

◆ **Acceso a candidatos más solventes y profesionales**

Las empresas han puesto un énfasis especial. De ello depende su rentabilidad. Queda reflejada en el apartado retos y desafíos.

◆ **Mejoras fiscales y ayudas a los emprendedores que quieran invertir en franquicia**

Se echa de nuevo en falta el papel de un órgano representativo del sector como ocurre en otros sectores, donde con menor tamaño y representantes adecuados se consiguen múltiples mejoras.

◆ **Más sentimiento corporativo entre los franquiciadores**

Al igual que ocurre en otros sectores donde se inician campañas de marketing y comunicación conjuntas entre diferentes operadores.

◆ **Hacer del franquiciado el protagonista**

Sin franquiciados no hay franquicia. Los franquiciados son los auténticos protagonistas de la franquicia.

◆ **Regular el sector**

Evitar el intrusismo y la competencia desleal.

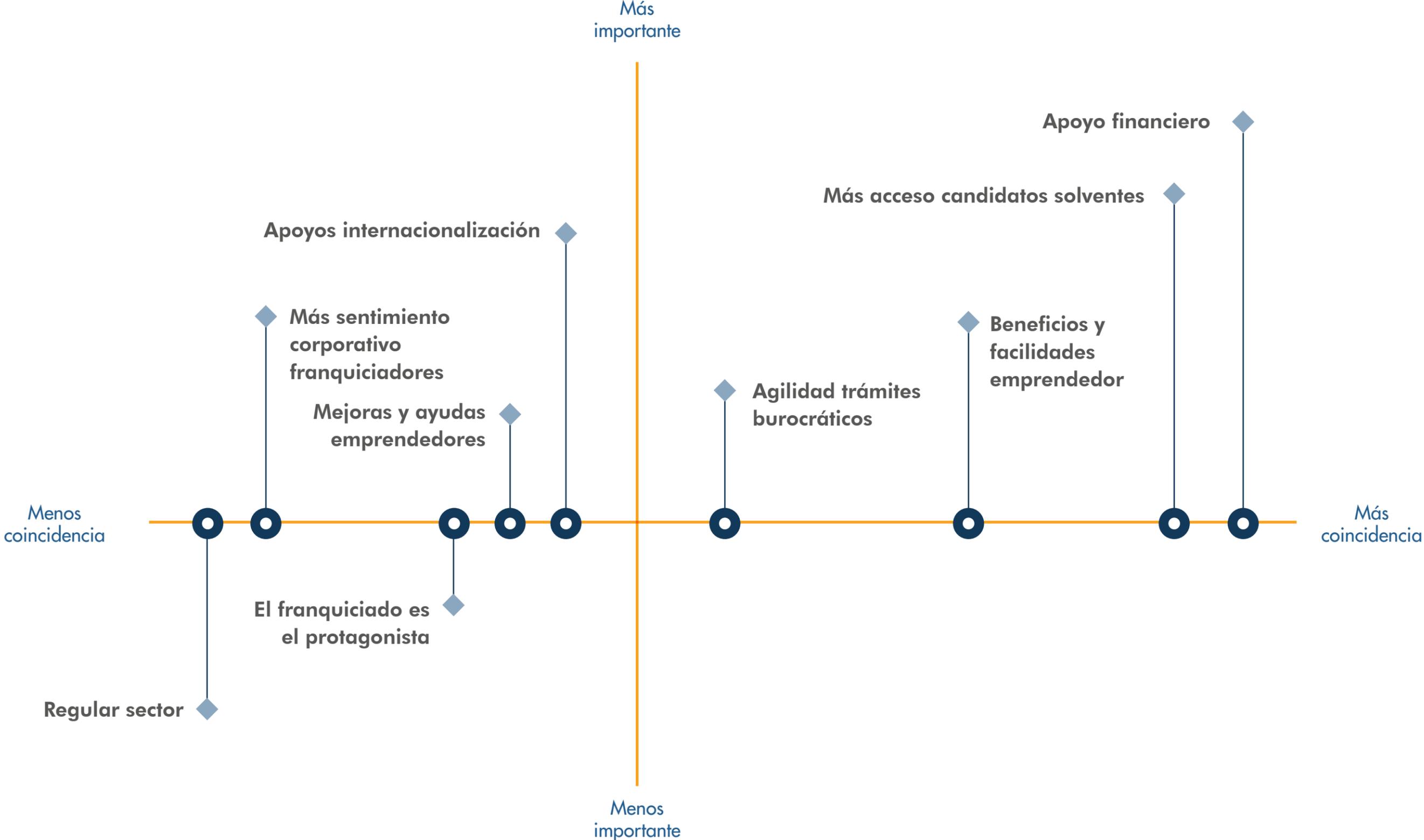
◆ **Apoyos en la internacionalización**

El sector franquicia en España es el gran abandonado en los procesos de internacionalización frente a los países de nuestro entorno. Existe un gran desencuentro y abandono con nuestros organismos administrativos y una total falta de realismo entre las necesidades de las empresas y los programas existentes.

◆ **Mayor agilidad en trámites burocráticos**

Conseguir agilizarlos desde las diferentes administraciones y estamentos.

# Futuro

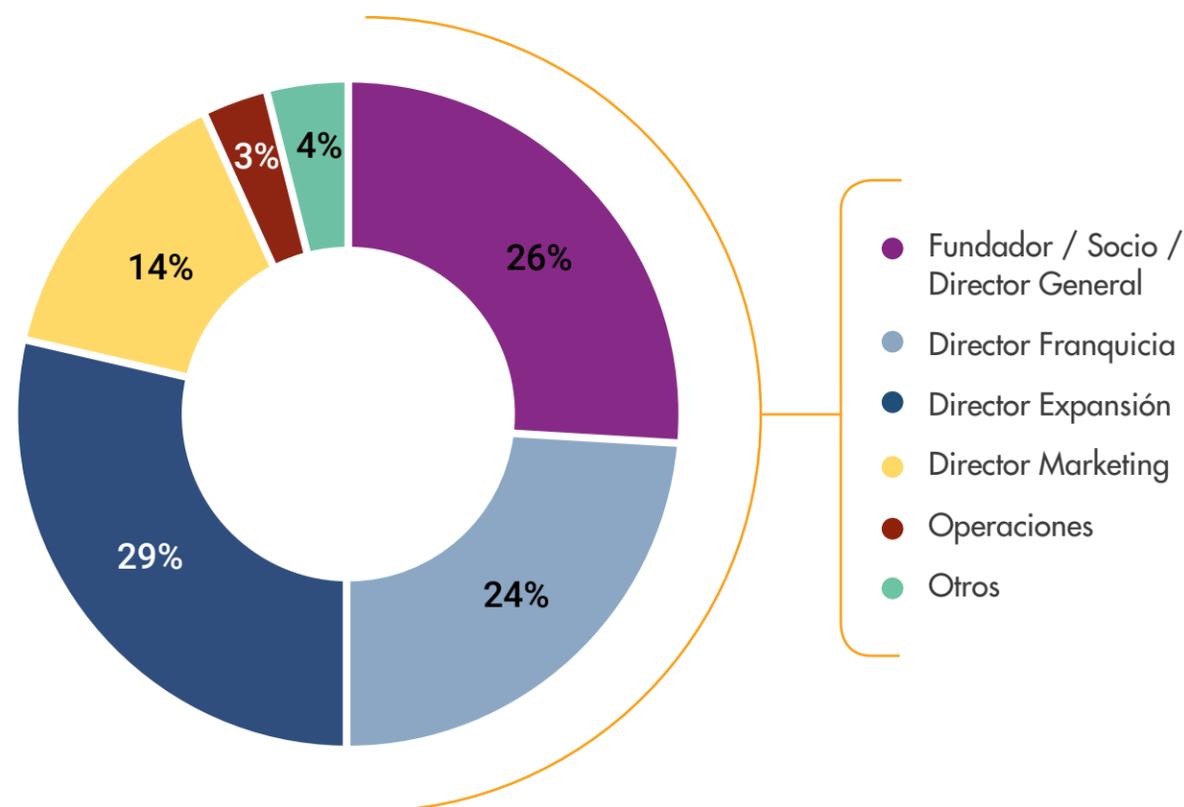


## DATOS Y METODOLOGÍA

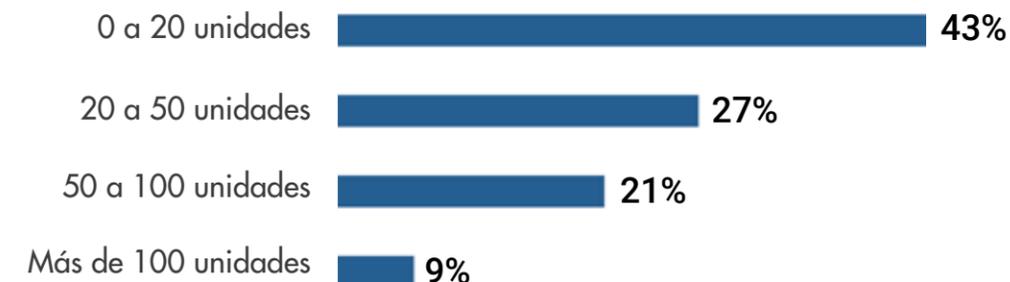
**Perspectivas Franquicia 2022 es un informe que ha sido realizado por Tormo Franquicias Consulting y Franquicias Hoy.**

Han participado en el mismo cerca de 200 empresarios y directivos de empresas franquiciadoras pertenecientes a más de 40 sectores de actividad y recoge sus expectativas sobre la situación de sus empresas y del sector franquicia. El informe ha sido realizado entre los días 15 de noviembre y 21 de diciembre del 2021, por lo que refleja la realidad más vigente, actual y cercana.

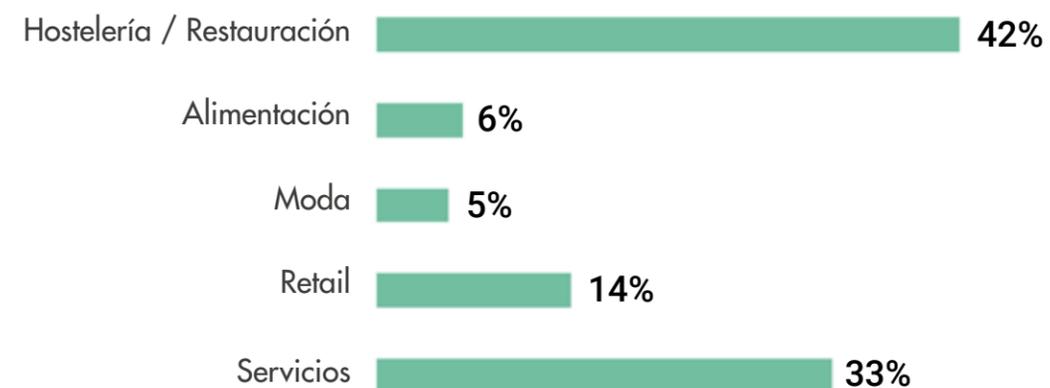
### Cargo del encuestado



### Tamaño de la franquicia



### Sector principal de actividad



# LA VISIÓN DE...

---

## OPINIONES

---

- Eduardo Tormo  
TORMO FRANQUICIAS  
CONSULTING

- Selina Olmedo  
FRANQUICIAS HOY

- ◆ Javier Sierra - RE/MAX ESPAÑA

- ◆ Jordi Dalet - WALL STREET

- ◆ Ana Martínez - RESTALIA

- ◆ Silvia Ferrer - GRANIER

- ◆ Antonio Marrocco - NO+VELLO

- ◆ Tolo Gomila - PIZZIOSA

- ◆ Ignacio Poblaciones - FOODBOX

- ◆ Eva Tarancón - BLACLINIC

- ◆ Luisa Lago - NAILS&FRIEND

- ◆ Ricardo Sousa - CENTURY 21

- ◆ Mariano Zafra - AZV CONSULTING

- ◆ Francisco Clemente - SPEED QUEEN

- ◆ Jesús Becerra - EL PERRO FELIZ

- ◆ Domingo Álvarez - LA BOTICA DE LOS PERFUMES

## LA VISIÓN DE...



Eduardo Tormo

Director General Tormo Franquicias Consulting

**“Al cierre de este informe puedo transmitir mi plena confianza personal en que este ejercicio 2022 será un año de pleno crecimiento para el sector franquicia”**

Iniciamos la elaboración de este Informe con una gran incertidumbre por los nuevos acontecimientos que no han dejado de inquietarnos. Un hecho es cierto y este es el pulso que percibíamos en el mercado y en la mayor parte de aquellas empresas que nos rodean y que no han dejado de crecer en el 2021. Pero dirigirnos a una muestra mucho mayor y que representa al conjunto del sector y de sus múltiples sectores de actividad nos generaba una amplia inquietud y desconocíamos cual iba a ser el resultado.

Lo cierto es que hemos podido constatar un estado de ánimo muy superior al que pudiéramos esperar en el mejor de los escenarios. No es solo el optimismo del sector y de sus empresarios. Son los resultados de las empresas franquiciadoras, los proyectos de emprendimiento, la contratación de personal, las inversiones en curso y todo ello avalado por una incorporación creciente de franquiciados en las redes analizadas.

Tengo que agradecer a nuestro equipo y al equipo de Franquicias Hoy el esfuerzo realizado. La realización de este informe nos ha permitido disfrutar, participar, compartir y contagiarnos de unos nuevos aires que son necesarios en el día a día de todos aquellos que formamos parte del sistema de franquicia.

Todavía son muchas las incertidumbres que restan, muchos los retos que deben afrontarse, pero nos parece encomiable el estado de ánimo y la fortaleza que hemos percibido en todos y cada uno de los responsables de las empresas de franquicia.

Al cierre de este informe puedo transmitir mi plena confianza personal y de la empresa que represento, en que este ejercicio 2022 que iniciamos, será un año de pleno crecimiento para el sector franquicia y para todas aquellas empresas afianzadas que son afines al mismo, como la nuestra.

## La visión de...



Selina Olmedo

Directora de Franquicias Hoy

**“Por mi parte, no dejo de ver la fuerza con que irrumpen en el mercado las nuevas empresas y la aparición constante de nuevos negocios”**

Lejos de lo que pueda parecer los resultados de este informe que realmente es sorprendente, no suponen ninguna sorpresa para mí. Este informe refleja el sentir y las sensaciones de las empresas franquiciadoras, quienes confirman en su mayoría, como este año 2022 va a ser positivo para ellas. Nuestro equipo está en contacto continuo con la mayor parte de las empresas franquiciadoras y así hemos venido comprobando en nuestro día a día su sentir.

Lo que sí refleja este informe es la certidumbre tras el riguroso análisis realizado conjuntamente con el equipo de Tormo Franquicias. Arroja datos estadísticos y confirma las impresiones que hemos percibido continuamente en el ánimo y crecimiento de las empresas y de sus responsables. Y sí, definitivamente la franquicia crece y es un motor de creación de empleo, de empresas y de oportunidades que favorece el desarrollo de la economía.

Franquicias Hoy es un actor comprometido con este sector, con los fundadores de las empresas franquiciadoras, con sus responsables de expansión, con sus equipos de marketing y con todo el entorno franquicia. No hemos dejado de innovar y seguiremos haciéndolo. Desde el punto de vista del marketing y el posicionamiento de las franquicias, no hemos dejado de trabajar para mejorar la visibilidad y la notoriedad, así como la recepción de referencias de calidad para las empresas franquiciadoras. Recibimos sus noticias,

conocemos las aperturas crecientes que se producen, compartimos sus inquietudes y estamos siempre dispuestos a ser un colaborador eficiente al servicio de cada uno de nuestros clientes.

Por mi parte, no dejo de ver la fuerza con que irrumpen en el mercado las nuevas empresas y la aparición constante de nuevos negocios. Todos ellos encuentran su espacio en el mercado y logran desde fases muy tempranas la acogida de los emprendedores.

Con las debidas reservas ante el escenario imprevisible en que nos encontramos, tan solo constatar mi más firme convicción en que este 2022 será de nuevo el año de las franquicias.

## Opiniones



**Javier Sierra**

Presidente de RE/MAX España

El mercado inmobiliario se encuentra en un gran momento, y todo parece indicar que esta tendencia se mantendrá durante los próximos años. El sector ha aguantado muy bien la crisis de la pandemia registrando un aumento de la demanda. La gente prioriza la salud y el bienestar. Debemos saber adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes y ofrecerles un completo servicio que les pueda ayudar a iniciar su nuevo estilo de vida.

En cuanto a nuestras expectativas de cara a 2022, queremos seguir creciendo en todos los sentidos: en número de oficinas, de agentes y en la calidad del trabajo de todos ellos.

Esperamos llegar pronto a las 300 oficinas. Estamos trabajando en múltiples proyectos, como el desarrollo de la plataforma e-learning, la plataforma hipotecaria y el programa europeo de "customer experience", que busca mejorar la experiencia del consumidor. Todo ello, con un gran objetivo: ofrecer una gran experiencia tanto a nuestros agentes como a clientes compradores y vendedores.



**Jordi Dalet**

General Manager Wall Street English

Nuestra empresa esta preparada para los retos a los que se enfrenta el sector de la enseñanza en inglés, ya que cuenta con una estructura innovadora y versátil. Nuestra metodología palia un crecimiento continuo de demanda por adultos que buscan un aprendizaje eficaz, flexible, cómodo y personalizado.

A nivel internacional continuaremos expandiéndonos en nuevos países, en España, concretamente, alcanzaremos entre 4-8 centros durante este 2022, repartidos entre propios y franquiciados.

Somos un negocio con una cultura esencialmente franquiciadora, apostamos por tener centros por dos motivos: son rentables y nos hace situarnos en la piel de nuestros franquiciados.



**Ana Martínez**

Directora Corporativa de Restalia Holding

La Covid-19, junto a factores como la crisis de suministros han retado a los motores de la economía y dinamizadores del consumo. Por ello, el sector debe apostar por la innovación mientras crea un clima de seguridad, a la vez que atrae inversión para recuperar la fuerza. Asimismo, la popularización de la digitalización y el impulso del delivery han cambiado la manera de consumir y suponen una oportunidad para apostar por nuevas vías para diversificar el consumo, ofreciendo nuevas maneras de interactuar en la restauración.

En Restalia queremos seguir liderando la recuperación del sector de la restauración organizada, como siempre del lado de nuestros franquiciados, emprendedores que suponen un pilar fundamental para el crecimiento de nuestra economía. Para nosotros, la innovación es una de las claves de nuestro crecimiento, no solo en nuestras marcas, caracterizadas por la solidez que ofrece a nuestros franquiciados, sino en la diversificación del negocio a través de nuevas fórmulas de delivery, la presencia de nuestros productos en los principales lineales, así como el desarrollo internacional de la Marca España.



**Silvia Ferrer**

Adjunta de Dirección de Granier

El 2022 es un año que arrastra aún la pandemia en la que hemos estado viviendo todos los ciudadanos. Esto, ha provocado cambios en los hábitos de consumo y Granier debe adaptarse a esas nuevas tendencias de mercado, por lo que se nos presenta un año de cambios y evolución.

Además, hemos apostado por una nueva oportunidad de negocio que da soluciones para el autoempleo. Se trata de un modelo de negocio en cesión que permite la explotación mensual y ofrece la opción de compra pasados los 3 años.

Empezamos el 2022 con tres retos: el crecimiento internacional y nacional, un proyecto de formación propio y la digitalización.

Tenemos un proyecto ambicioso a nivel internacional que nos permite expandirnos en países como Panamá y ampliar el proyecto que estamos construyendo en Venezuela.

Además, en Granier hemos apostado por formar a nuestros empleados y a la vez nos encontramos en proceso de creación de una app propia que incorporará, entre muchas otras cosas, el servicio delivery.

## Opiniones



**Antonio Marrocco**

Director Internacional Business No+Vello

Nuestro gran reto este 2022 es el de continuar consolidando la marca No+Vello como “exclusiva enseña especializada en depilación permanente”. En No+Vello estamos orgullosos de ser la única marca en el mundo con el método Fusión; un método exclusivo que consigue los mejores resultados gracias a la doble tecnología: IPL y Laser Diodo.

Nuestra principal expectativa este 2022, es la de impulsar la expansión de la enseña, tanto en el mercado nacional como internacional.

En el mercado nacional, comenzamos el año con una nueva apertura y estamos en negociación con varios interesados de otras ciudades.

Con respecto al mercado internacional, este mes de enero vamos a abrir el primer centro en Chi in u; capital de la Republica de Moldavia. Y el segundo centro en Zrenjanin; una ciudad de 80.000 habitantes en Serbia, donde ya tenemos un centro en la capital; Belgrado abierto desde el año pasado, durante la pandemia.



**Tolo Gomila**

CEO de Pizziosa

Tras dos años de inversión y de maduración de nuestro Proyecto de Franquicia abordamos este 2022 con unas excelentes perspectivas. A parte de la recuperación económica por la pandemia, hemos conseguido en este 2021 aterrizar y ajustar de forma precisa el modelo de negocio dando como resultado unos EBITDA muy interesantes, un grado de satisfacción del producto muy bueno y un aumento exponencial de la venta directa.

Para 2022 tenemos unas expectativas apasionantes, estamos en plena acción de expansión de la franquicia con negociaciones muy cercanas al cierre para estar presentes en varias CCAA de España, que por orden de maduración serán Valencia, Andalucía, Madrid y Cataluña.

El modelo de Pizziosa, basado en el maridaje de un producto delicado y de gran calidad, conjuntamente con nuestra innovación desde el punto de vista de producción como de digitalización, permiten a futuros franquiciado obtener un modelo de ajustada inversión y con grandes retornos.



**Ignacio Poblaciones**

Director de Expansión de Foodbox

En un contexto marcado por la necesidad de que nuestro sector siga manteniendo una gran capacidad de flexibilidad para convivir con la Covid-19, Foodbox va a seguir enfocado en el crecimiento del Grupo y de su comunidad de franquiciados, apostando por una política de desarrollo que priorice la rentabilidad de cada uno de los establecimientos. Para lograrlo, el Grupo va a seguir desarrollando una labor continua de I+D+i en cada una de las marcas para adelantarse a las tendencias de consumo: sostenibilidad, calidad en materias primas y preparación, establecimientos orientados a la experiencia, agilidad en el delivery y “data analysis” para la toma de decisiones.

El Grupo ha finalizado 2021 con 32 nuevos establecimientos, lo que supone estar ya muy cerca de las cifras de expansión pre-covid. Contamos también con una decena de franquiciados en proceso de búsqueda de local y con más de 10.000 solicitudes de información de potenciales emprendedores.



**Eva Tarancón Marco**

CEO Grupo BlaClinic Logopedia

Grupo BlaClinic es una empresa del sector sanitario y, aunque no nos hayamos visto afectados por la pandemia mundial, considero que el mayor reto al que se enfrentan las empresas en el 2022 es superar la Covid-19. Han sido y son años muy duros tanto para las empresas como para el trabajador. La estabilización de las empresas y de los puestos de trabajo es un reto aún no superado como consecuencia de la presente pandemia mundial.

Grupo BlaClinic se consolida en años de pandemia como la primera franquicia nacional de logopedia y nuestro reto es continuar con la expansión nacional ofreciendo un soporte de calidad a nuestros franquiciados, apoyando sus éxitos y consolidando las aperturas más recientes en Barcelona y Segovia.

Nuestro objetivo inminente a corto plazo es la expansión de nuestra marca con 3 nuevos centros franquiciados en el territorio nacional. Queremos llegar a que BlaClinic no sea solo una opción de autoempleo sino una apuesta segura y convincente para inversores.

## Opiniones



**Luisa Lago**  
Fundadora de NAILS&FRIENDS

El principal reto en 2022 es consolidar la recuperación económica y conseguir la vuelta a la normalidad tras la superación de la pandemia, aunque para nosotras también es importante consolidar nuestra posición como la única franquicia de uñas Premium, que apuesta por la calidad de sus productos y sus profesionales y que ofrece esmaltes Shellac 7 free y manicura y pedicura de forma simultánea.

En 2022, empezaremos la expansión por todo el territorio nacional. Prevemos abrir 15 nuevas unidades de las cuales 5 esperamos que sean salones Beauty, que ofrecen también depilación cera, láser y estética.



**Ricardo Sousa**  
CEO de Century 21

El sector inmobiliario residencial fue y está siendo muy resiliente a la pandemia Covid-19.

El modelo de franquicia en general y el sector de Intermediación Inmobiliaria en España en particular, están en un momento de consolidación y profesionalización. Uno de los objetivos principales que nos hemos establecido para 2022 es continuar con la expansión de la marca a través de la selección de nuevos franquiciados y, además, apoyar este plan de expansión de forma especial en 4 regiones estratégicas: Andalucía, Islas Canarias, Catalunya y Comunidad de Madrid.

Los 3 ejes de la marca para 2022 serán la digitalización; la proximidad al consumidor ampliando nuestra red de oficinas y agentes de proximidad y por último, la entrega de servicios complementarios como la gestión de hipotecas, un servicio cada vez más demandado por los clientes y que desde Century 21 proporcionaremos de forma gratuita a nuestros clientes y que, además, supondrá una importante fuente adicional de ingresos para nuestros franquiciados.



**Mariano Zafra**  
Director General AZV Consulting

Tras más de 30 años de experiencia en el sector de la Asesoría-Consultoría Estratégica Empresarial, podemos prever que este 2022 se plantea como un escenario atípico, pero con potencial. Nuestro sector se vio afectado durante la pandemia debido a la negativa repercusión hacia la hostelería y turismo, lo que provocó el cierre de pequeñas asesorías por falta de soluciones accesibles. Nuestra operativa y adaptabilidad a nuevas situaciones nos ha permitido seguir creciendo debido a la necesidad actual de empresarios de tramitar aspectos legales, fiscales y contables.

Tenemos grandes previsiones principalmente porque estamos en plena expansión de franquicia a nivel nacional, trabajando varios cierres de nuevas delegaciones que se materializarán próximamente, además de estar entusiasmados con varios proyectos como por ejemplo la elaboración y diseño de una plataforma informática que beneficiará a nuestros clientes.



**Francisco Clemente Burcio**  
Speed Queen Development Manager

El principal reto del sector, tanto del retail en general, como lavandería autoservicio en particular, es la vuelta a la presencialidad. El público desea la vuelta a la normalidad, pero necesita confianza en hacerlo con seguridad.

La digitalización en los medios de pago favorece está dinámica positiva, el autoservicio también, ya que no requiere interacción con terceros, por lo tanto, en Speed Queen estamos en un sector privilegiado en estos momentos, pero es indudable que, en los próximos meses, la situación sanitaria continuará marcando el ritmo.

Las expectativas para este año son muy positivas, queremos continuar la tendencia del año pasado con un buen número de aperturas tanto en España como en Portugal. La demanda de proyectos es constante, impulsado principalmente, por el buen volumen de ventas de los inversores existentes. Estamos orgullosos de poder decir que incluso en esta situación extraordinaria, Speed Queen es garantía de éxito.

## Opiniones



**Jesús Becerra**

CEO de El Perro Feliz

Asegurar el buen funcionamiento de nuestras franquicias durante casi 2 años de pandemia ha sido todo un desafío. La inestabilidad que esta situación provocó en el mercado durante el confinamiento hizo que, enfocar todos nuestros esfuerzos en el soporte personalizado a cada franquiciado para garantizar su crecimiento y aumentar sus beneficios, se convirtiera en la clave para que todas nuestras franquicias siguieran funcionando y obteniendo rentabilidad. Por eso, durante 2022, seguiremos enfocados en conseguir que nuestras franquicias mantengan el nivel de crecimiento exponencial que han alcanzado, lo que supone el afianzamiento de nuestra marca en las ciudades más importantes del país.

Para 2022 tenemos la previsión de duplicar las unidades de franquicias que tenemos actualmente y lanzar un nuevo modelo de franquicia complementario a la actual.



**Domingo Álvarez**

Resp. de Expansión La Botica de los Perfumes

En estos dos últimos años hemos aprendido que no se puede dar nada por sentado, que las condiciones del mercado pueden cambiar drásticamente.

Nuestro valor es ser una empresa flexible, nos adaptamos al contexto y facilitamos a nuestros clientes lo que necesitan para su cuidado diario, con una cuota de mercado destacable que hace que nuestras tiendas sigan cosechando éxitos en este contexto inusual.

Seguir manteniendo nuestra red de tiendas activa, generando datos favorables y seguir ofreciendo los mejores productos con una cuidada atención personalizada para nuestros clientes, son nuestros objetivos desde que iniciamos este proyecto.

Tenemos previsiones positivas de crecimiento para 2022. En momentos de cierta incertidumbre económica el emprendedor apuesta por franquicias, por iniciar de la mano de una marca reconocida, con la seguridad que aporta un negocio probado y rentable.

**Tormo Franquicias Consulting**

Pº de la Castellana 139

28046 Madrid

info@tormofranquicias.es

Teléfono +34 911 592 558

[www.tormofranquicias.es](http://www.tormofranquicias.es)

@2022 Tormo Franquicias Consulting.

Tormo Franquicias Consulting es la principal consultora de franquicias en nuestro país. Su equipo acumula una amplia experiencia en el desarrollo y expansión de un amplio número de empresas franquiciadoras que operan en múltiples sectores de actividad.

## INFORMACIÓN SOBRE TORMO FRANQUICIAS CONSULTING

**Tormo Franquicias Consulting**, es una de las principales empresas consultoras en franquicia en nuestro país. Su equipo acumula una amplia experiencia tras haber participado en la creación y desarrollo de proyectos para más de 800 empresas franquiciadoras, ayudando a más de 3.000 personas a integrarse en redes de franquicia. Entre ellas, se encuentran la mayor parte de las empresas situadas en el “Ranking Franquicia 100 primeras franquicias”.

Sus servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean iniciar su expansión en franquicia, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

Puede obtener más información a través del teléfono 911 592 558 o en el mail [info@tormofranquicias.es](mailto:info@tormofranquicias.es)