

Perspectivas

FRANQUICIAS 2027

TORMO
FRANQUICIAS
Consulting

Con la colaboración de:

fh franquiciashoy



INTRODUCCIÓN

Por quinto año consecutivo presentamos el informe **Perspectivas Franquicias 2027**. El principal objetivo del mismo es anticipar la evolución y el comportamiento de las empresas franquiciadoras a lo largo del próximo ejercicio.

El resultado es este informe periódico que venimos realizando habitualmente con el título **Perspectivas Franquicias 2027**, que ha sido elaborado conjuntamente por **Tormo Franquicias** en colaboración con **Franquicias Hoy** y que se convierte en la principal referencia del sector. Constituye 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

[Tormo Franquicias](#) 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 1.000 empresas franquiciadoras, ayudando a más de 4.000 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:

Noelia Plana

Directora de Desarrollo de Negocio Tormo Franquicias

nplana@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 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:

Noelia Sánchez - Escalonilla

Coordinadora de Marketing y Contenidos de Franquicias Hoy

comunicacion@franquiciashoy.es

Tormo Franquicias en colaboración con Franquicias Hoy, han elaborado este informe sobre las perspectivas de la franquicia en España para 2027. El estudio recoge la visión de empresarios y directivos del sector a través de encuestas y entrevistas directas, ofreciendo una visión actual de sus expectativas, prioridades y previsiones para el próximo ejercicio. A continuación, se presentan los principales resultados.

PERSPECTIVAS FRANQUICIAS 2027

CRECIMIENTO Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR FRANQUICIA

1. ¿Cuál es el comportamiento esperado de la facturación en su empresa?	7
2. ¿Cuántas nuevas aperturas prevé?	8
3. ¿Cómo está afectando el entorno general en el desarrollo de su empresa en franquicia?	9
4. ¿Tiene prevista su expansión internacional?	10

ESTRATEGIAS Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS FRANQUICIADORAS

5. ¿Tiene previsto ampliar personal en 2027?	11
6. ¿En qué áreas o departamentos?	11
7. ¿Iniciará nuevas inversiones en 2027?	12
8. ¿Dónde concentrará sus inversiones?	12

FINANCIACIÓN Y ACCESO A LA INVERSIÓN

9. ¿Hasta qué punto la dificultad de acceso a la financiación condiciona la incorporación de nuevos franquiciados?	13
--	----

CAPTACIÓN DE FRANQUICIADOS

10. ¿Cuáles son los principales medios de promoción y atracción de candidatos que utiliza su empresa?	14
---	----

ÍNDICE DE CONFIANZA TORMO 2027	15
----------------------------------	----

DATOS Y METODOLOGÍA	16
---------------------	----

LA VISIÓN DE...	17
-----------------	----



SOBRE ESTE INFORME

Perspectivas Franquicias 2027 es el resultado del trabajo de investigación realizado por Tormo Franquicias en colaboración con Franquicias Hoy. El mismo recoge las expectativas inmediatas sobre la situación de las 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 25 de agosto y 22 de septiembre de 2026, por lo que refleja la realidad más cercana que puede ser presentada en estos momentos.

Perspectivas Franquicias 2027 muestra una visión realista de los empresarios del sector de la franquicia. Son conscientes de los riesgos y amenazas actuales en la economía española y de las múltiples incertidumbres en que nos encontramos, también en sus respectivos sectores de actividad y en la propia franquicia en general, pero al mismo tiempo y pese a las incertidumbres evidenciadas, creen con firmeza en sus empresas y una gran mayoría, como así se evidencia en el informe, espera un aumento de su facturación y tienen la firme convicción de seguir creciendo y ampliando el tamaño de sus redes.

SUMARIO EJECUTIVO

Los aspectos más relevantes de este informe **Perspectivas Franquicias 2027** destacan unas expectativas favorables de crecimiento e inversión en las empresas franquiciadoras. Nos encontramos en un escenario cada vez más exigente, en el que la rentabilidad, la captación de franquiciados y el acceso a la financiación condicionarán el desarrollo de las redes.

Los principales resultados del informe son los siguientes:

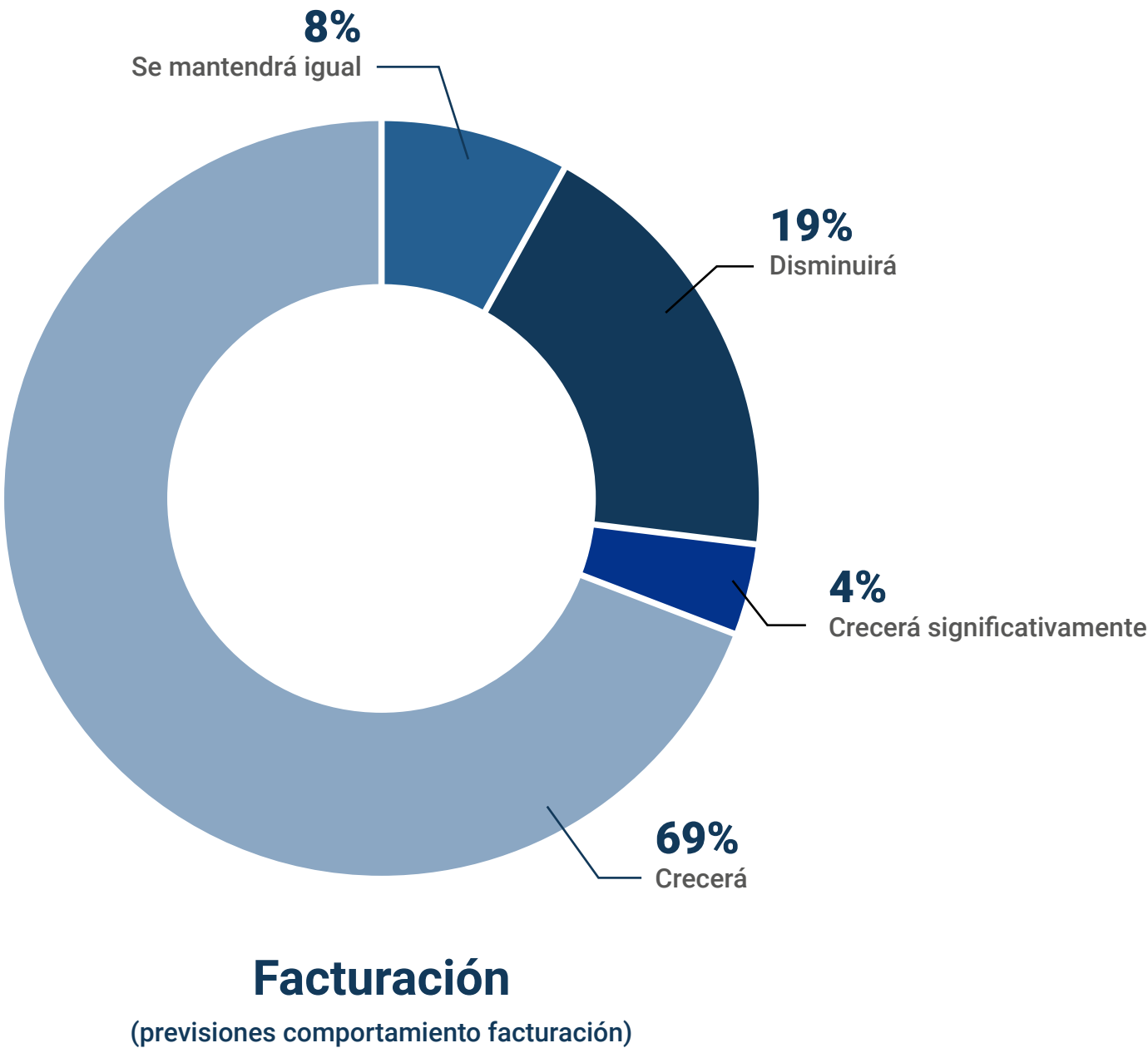
- » El 73% de las empresas prevé aumentar su facturación, aunque solo el 31% espera mejorar su rentabilidad. Esta diferencia constituye uno de los principales hallazgos del estudio. Los costes laborales y los alquileres, las materias primas y la captación de clientes son los factores de presión sobre la rentabilidad más señalados.
- » Prácticamente la totalidad de las empresas que han participado en este informe, en concreto un 85%, seguirán creciendo en 2027 no solo en facturación, sino también con la apertura de nuevas unidades.
- » Un 92% de las empresas coincide en verse afectada por el entorno general. Entre los principales frenos señalados figuran la captación de franquiciados, la falta de personal, la coyuntura económica, la competencia y el acceso a financiación del franquiciado.
- » El 50% de las empresas ampliará personal. Expansión y marketing son las áreas de contratación más mencionadas, seguidas de operaciones y tecnología. Estas prioridades apuntan a un refuerzo de la capacidad comercial y de la estructura necesaria para acompañar el desarrollo de las redes.
- » El 65% iniciará nuevas inversiones. Expansión y marketing encabezan de nuevo los destinos señalados, seguidos del desarrollo internacional, los recursos humanos y la tecnología e inteligencia artificial.

Sumario ejecutivo

- » El 27% de las empresas contempla iniciar o reforzar su expansión internacional. Los acuerdos de masterfranquicia destacan como la modalidad más señalada para el desarrollo de estas operaciones.
- » El acceso a la financiación sigue condicionando mucho o bastante la incorporación de nuevos franquiciados en el 47% de las redes. No deja de ser relevante que un 53% de las redes manifiesten tener cada vez una menor dependencia.
- » La inversión en captación de franquiciados se reduce. Los portales de franquicia encabezan los canales de captación señalados con un 36%. Por otra parte y como contrapartida, un significativo número de empresas percibe un deterioro en la calidad de los candidatos.

Como conclusión, este informe **Perspectivas Franquicia 2027** refleja un sector, el de la franquicia, con voluntad de crecimiento e inversión, aunque condicionado por un entorno más exigente. La rentabilidad, la captación de franquiciados y el acceso a la financiación seguirán marcando el ritmo de expansión y crecimiento. El escenario apunta hacia un crecimiento más selectivo, profesionalizado y sostenible, con mayor foco en la eficiencia y la consolidación de las redes.

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

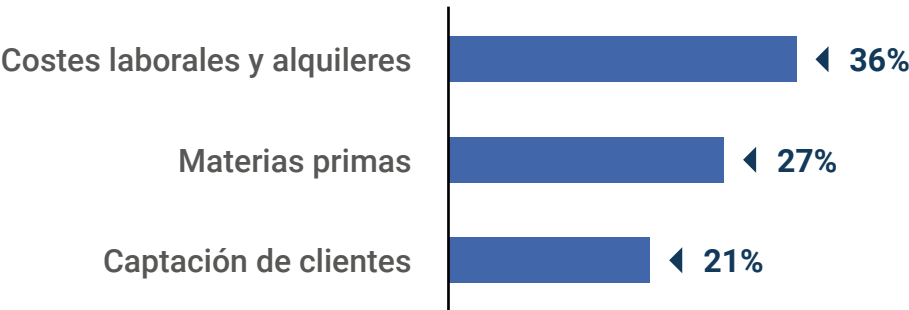


El 73% de las empresas esperan crecer en facturación en 2027, pero tan solo el 31% prevé mejorar su rentabilidad

Una amplia mayoría de las empresas franquiciadoras confía en seguir incrementando su facturación.

Al igual que en ejercicios pasados, 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.

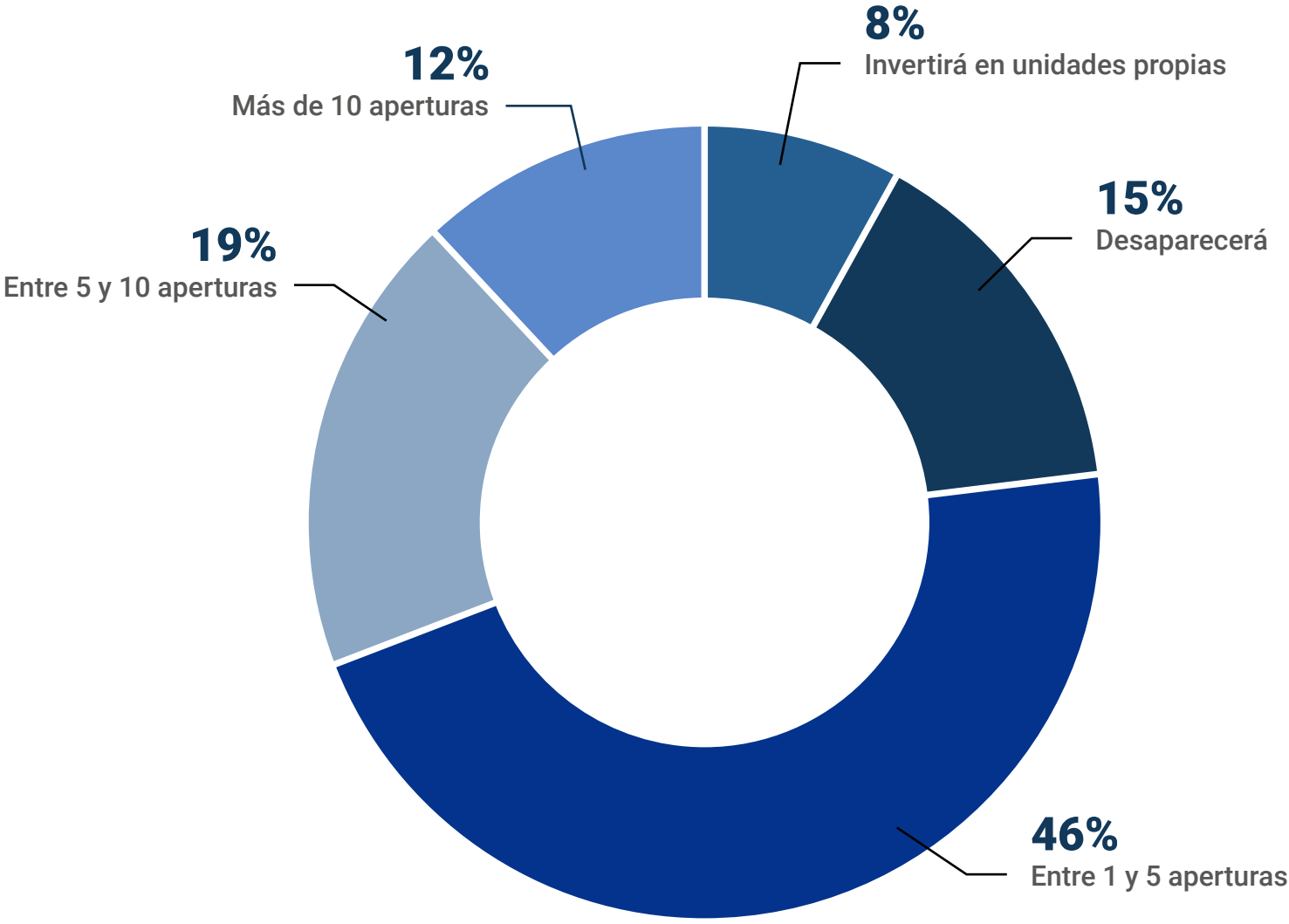
No obstante, tan solo el **31%** de las mismas prevé mejorar su rentabilidad.



Costes laborales y alquileres, materia primas y captación de clientes, son en este orden los factores que mayor presión están ejerciendo sobre la rentabilidad.

Índice Confianza Tormo
IC = 64,4
(Confianza elevada)

2 ¿Cuántas nuevas aperturas prevé?



Desarrollo empresarial
(evolución apertura nuevas unidades)

El 85% de las empresas seguirán creciendo en 2027

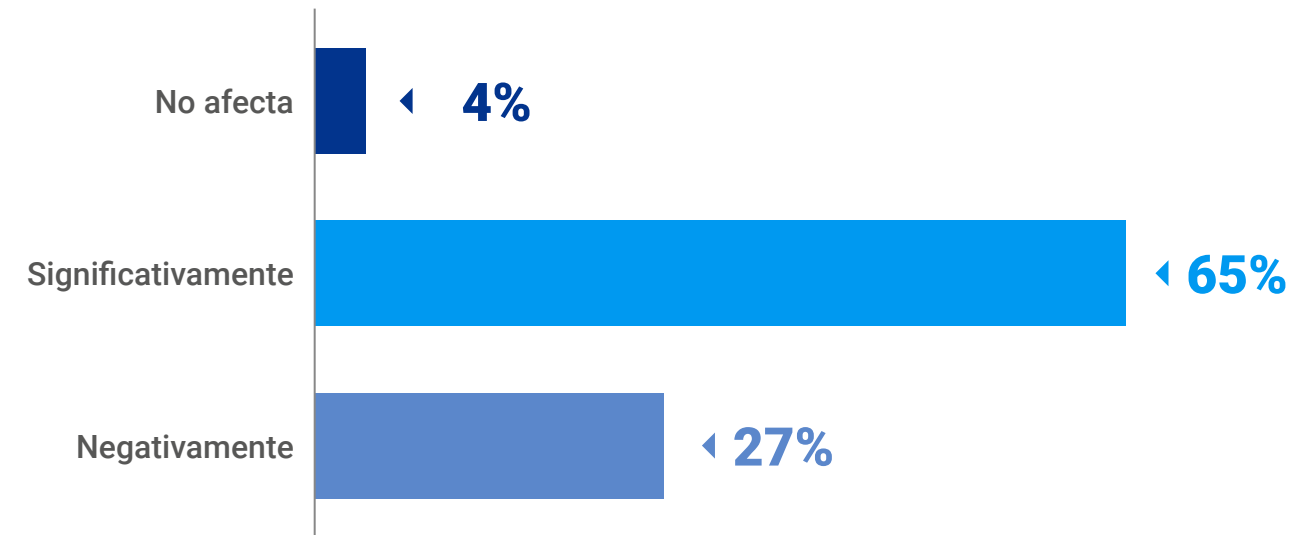
Las expectativas de crecimiento para las empresas franquiciadoras son moderadamente positivas en este nuevo ejercicio 2027 que iniciaremos y donde un **85%** confirma su crecimiento.

Destaca un importante número de nuevas enseñanzas incorporadas y que inician su andadura en el sector, que se unen a otras muchas ya operativas y cuya expectativas son moderadas. De hecho, el **46% se sitúa entre la franja de 1 y 5 aperturas**.

Por otro lado y con respecto a ejercicios anteriores, un 19% conseguirá entre 5 y 10 aperturas, mientras que un 12% conseguirá más de 10 aperturas. Estos datos revelan la solidez continuada del sector, al mismo tiempo que son más conservadores que en años anteriores.

Índice Confianza Tormo
IC = 53,3
(Confianza moderada)

3 ¿Cómo está afectando el entorno general en el desarrollo de su empresa en franquicia?



El 92% de las empresas se ve afectada por el entorno general. Tan solo un 4% se muestra indiferente al mismo

Tal y como nos han trasladado las empresas participantes en la elaboración de este informe, surgen diferentes factores externos, tales como: el entorno político de nuestro país, el alza de los precios, los constantes cambios y anuncios que se producen y los efectos derivados de los conflictos que se suceden, que afectan significativamente el comportamiento de las decisiones empresariales.

Los principales frenos al desarrollo empresarial que nos han sido señalados son estos:

- Dificultades crecientes en la captación de franquiciados
- Falta de personal
- Coyuntura económica
- Mayor competencia
- Acceso a financiación del franquiciado

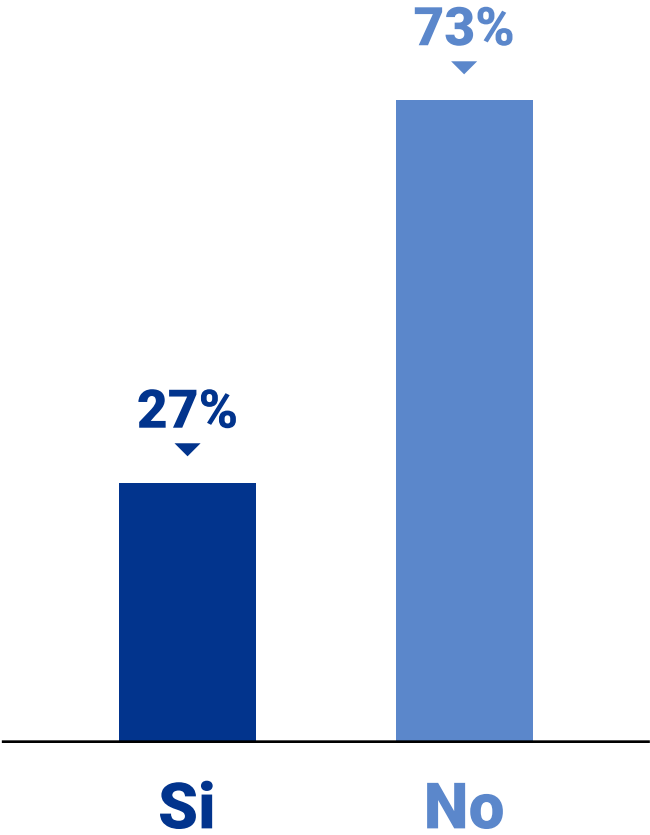
En conjunto, las empresas franquiciadoras seguirán creciendo, pero significativo y digno de destacar que un **92%** de las mismas están viendo frenadas sus expectativas de desarrollo y se sienten afectadas por el entorno.

Índice Confianza Tormo

IC = 26

(Confianza baja)

4 ¿Tiene prevista su expansión internacional?



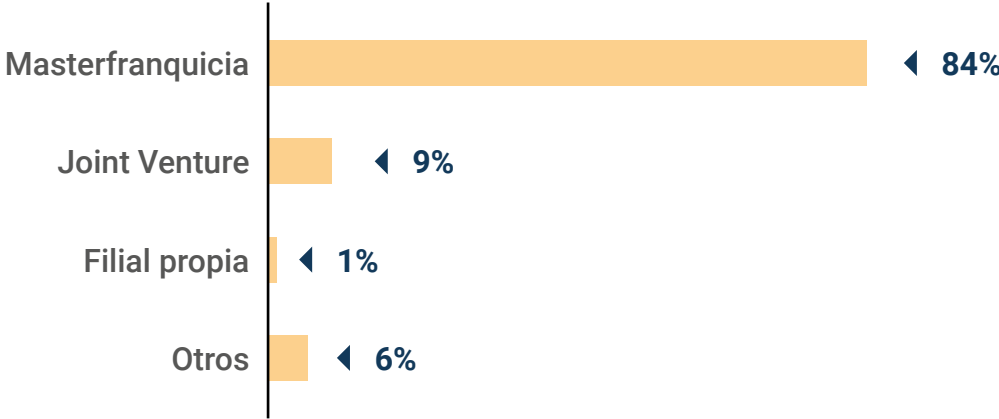
Un 27% de las empresas franquiciadoras españolas confirma el próximo inicio de sus operaciones internacionales

La presencia de nuestras redes en el exterior se ha reducido sustancialmente en los últimos años. De las más de 400 redes que venían operando, hoy son tan solo 278 las empresas españolas con presencia internacional.

En este contexto un 27% de las empresas han manifestado tanto el inicio, como el refuerzo de sus operaciones internacionales en este ejercicio que iniciaremos.

Estos son datos relevantes que debemos considerar muy positivamente.

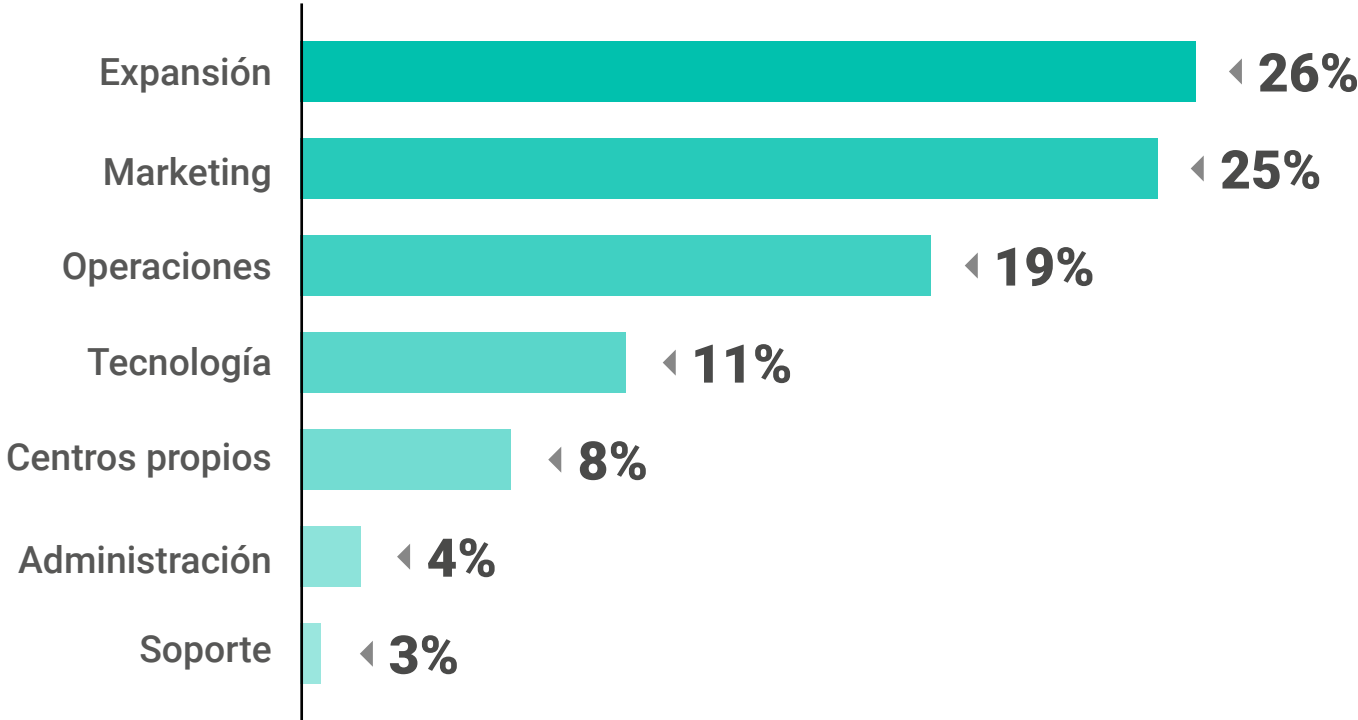
Modalidad utilizada



5 ¿Tiene previsto ampliar personal en 2027?



6 ¿En qué áreas o departamentos?



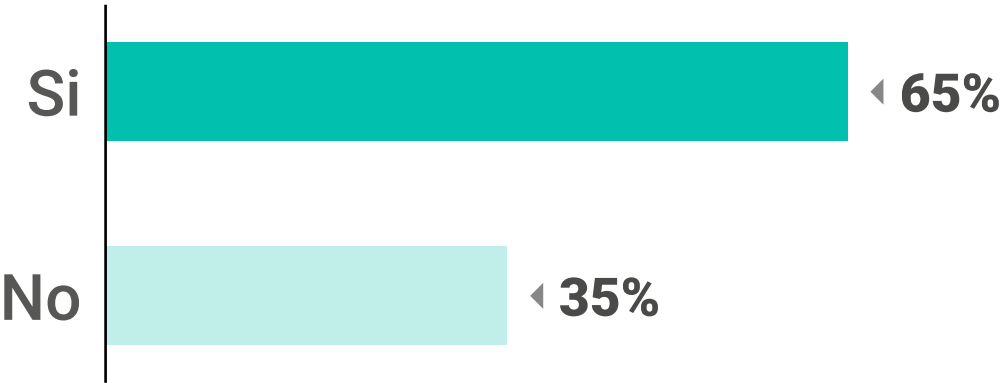
Un 50% de las empresas ampliará sus plantillas mientras que un 46% no piensa ampliar personal. Las centrales de franquicia se concentrarán en profesionales de marketing y expansión.

La mitad de las empresas prevé reforzar sus equipos en 2027. El 50% de las empresas consultadas prevé ampliar su plantilla durante 2027, frente a un 46% que no contempla incorporar más personal.

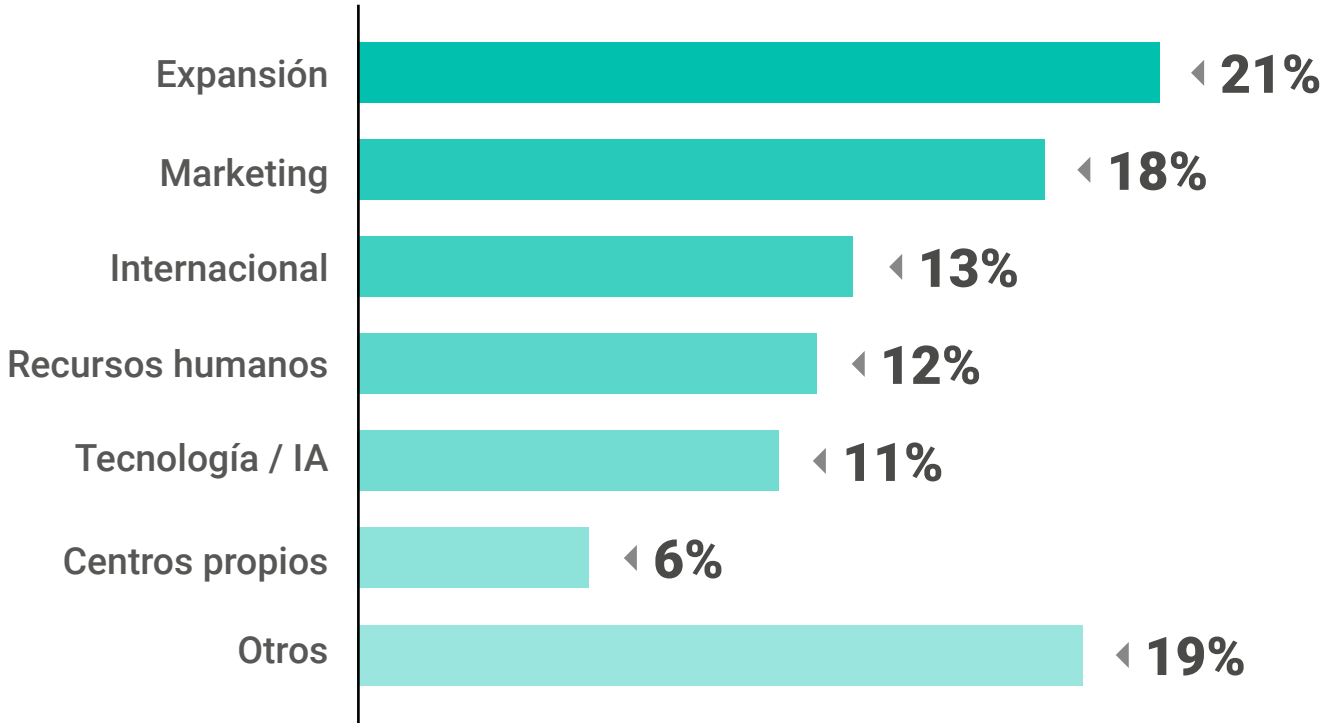
Responsables de expansión y responsables de marketing son los perfiles más demandados. En concreto, un 51% de las ampliaciones de personal se concentran en los mismos.

Índice Confianza Tormo
IC = 62
(Confianza elevada)

7 ¿Iniciará nuevas inversiones en 2027?



8 ¿Dónde destinará sus inversiones?



El 65% de las empresas franquiciadoras iniciará nuevas inversiones en 2027

Según los datos recogidos en este informe **Perspectivas Franquicias 2027**, este seguirá siendo un nuevo ejercicio de expansión y de nuevas inversiones por parte de las empresas franquiciadoras que viene derivado del impulso y aprovechamiento de oportunidades que quieren imprimir a su desarrollo empresarial.

Esta es la distribución de los recursos a invertir

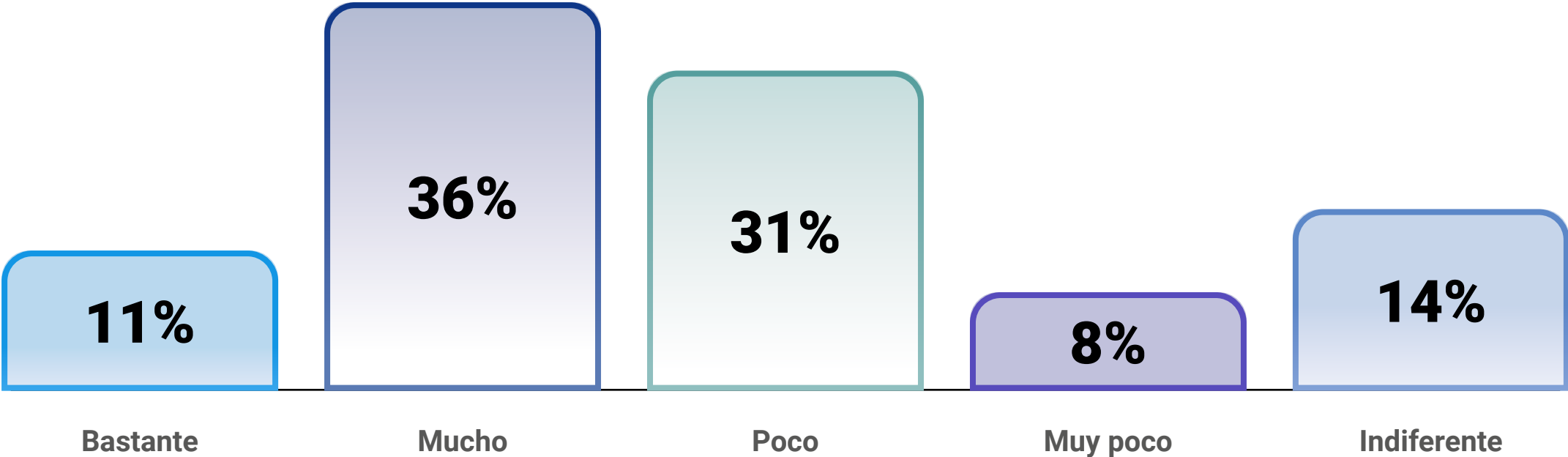
Expansión y marketing lideran las prioridades de inversión, seguidas del desarrollo internacional, los recursos humanos y la tecnología e inteligencia artificial.

Índice Confianza Tormo

IC = 73

(Confianza elevada)

9 ¿Hasta qué punto la dificultad de acceso a la financiación condiciona la incorporación de nuevos franquiciados?



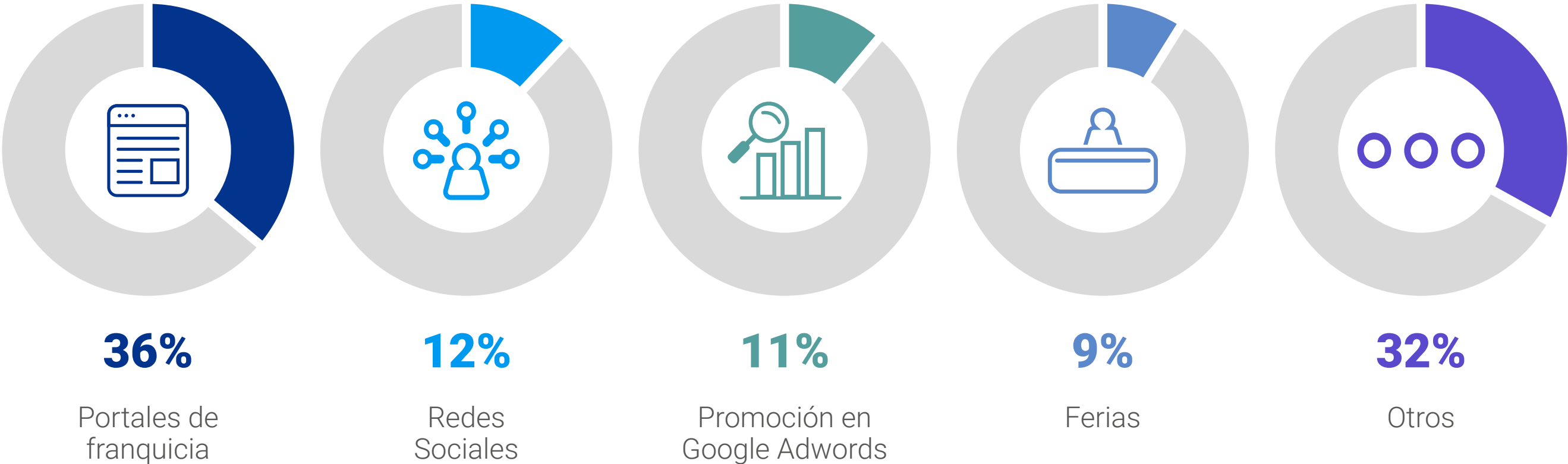
El 47% de las empresas franquiciadoras son sensibles a la financiación de sus negocios para poder desarrollarse adecuadamente

El vínculo existente entre el sector franquicia y las entidades financieras es indiscutible. No obstante, el encuentro entre las necesidades del sector y la oferta financiera actual no es el más adecuado.

Mientras que **el 47% de las redes de franquicia son sensibles a la financiación de sus franquiciados**, es relevante que un 53% de las centrales de franquicia manifiesta en este informe tener cada vez una menor dependencia.

En cualquier caso, la mayor parte de las empresas franquiciadoras, afirman ser conocedoras de la interdependencia necesaria en la obtención de financiación por parte de sus potenciales franquiciados para que estos puedan emprender sus negocios y afecta por igual a todo tipo de redes con independencia de su tamaño y de la cantidad a invertir por parte de los franquiciados.

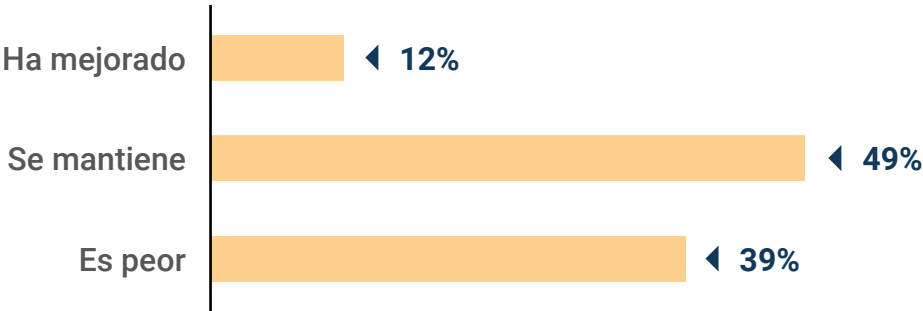
10 ¿Cuáles son los principales medios de promoción y atracción de candidatos que utiliza su empresa?



La inversión en captación de franquiciados se reduce. En este entorno, los portales de franquicia continúan siendo el principal medio de promoción para las empresas franquiciadoras. Representan, en la práctica, la mejor relación resultados/ precio/rendimiento y suponen el 36% de las preferencias de inversión de las empresas.

Retroceden las redes sociales, Google Ads y, especialmente, las ferias que no logran atraer público suficiente, mientras ganan peso la web propia, las acciones directas de captación mediante CRM y la gestión por parte de terceros.

Cómo ha evolucionado la calidad del candidato



ÍNDICE DE CONFIANZA TORMO | 2027

El Índice de Confianza elaborado por Tormo Franquicias sintetiza las expectativas y percepciones de las empresas franquiciadoras participantes en este informe. Sus indicadores ofrecen una lectura conjunta de cinco ámbitos clave: comportamiento esperado de la facturación, apertura de nuevas unidades, entorno general, ampliación de plantilla y nuevas inversiones.

Ámbito analizado	Índice	Confianza
Facturación	64,4	Elevada
Apertura de nuevas unidades	53,3	Moderada
Entorno general	26	Baja
Ampliación de plantilla	62	Elevada
Nuevas inversiones	73	Elevada

INDICE TORMO GENERAL 2027

IC = 55,7

(Confianza moderada)

* El Índice Tormo General se obtiene a partir de la media aritmética de los cinco indicadores analizados, con igual ponderación.

Los resultados reflejan una valoración positiva de la evolución interna de las empresas franquiciadoras, especialmente en nuevas inversiones, facturación y ampliación de plantilla.

En contraste, la percepción del entorno general presenta un nivel de confianza bajo, evidenciando una clara diferencia entre las expectativas sobre el propio negocio y la valoración del contexto económico.

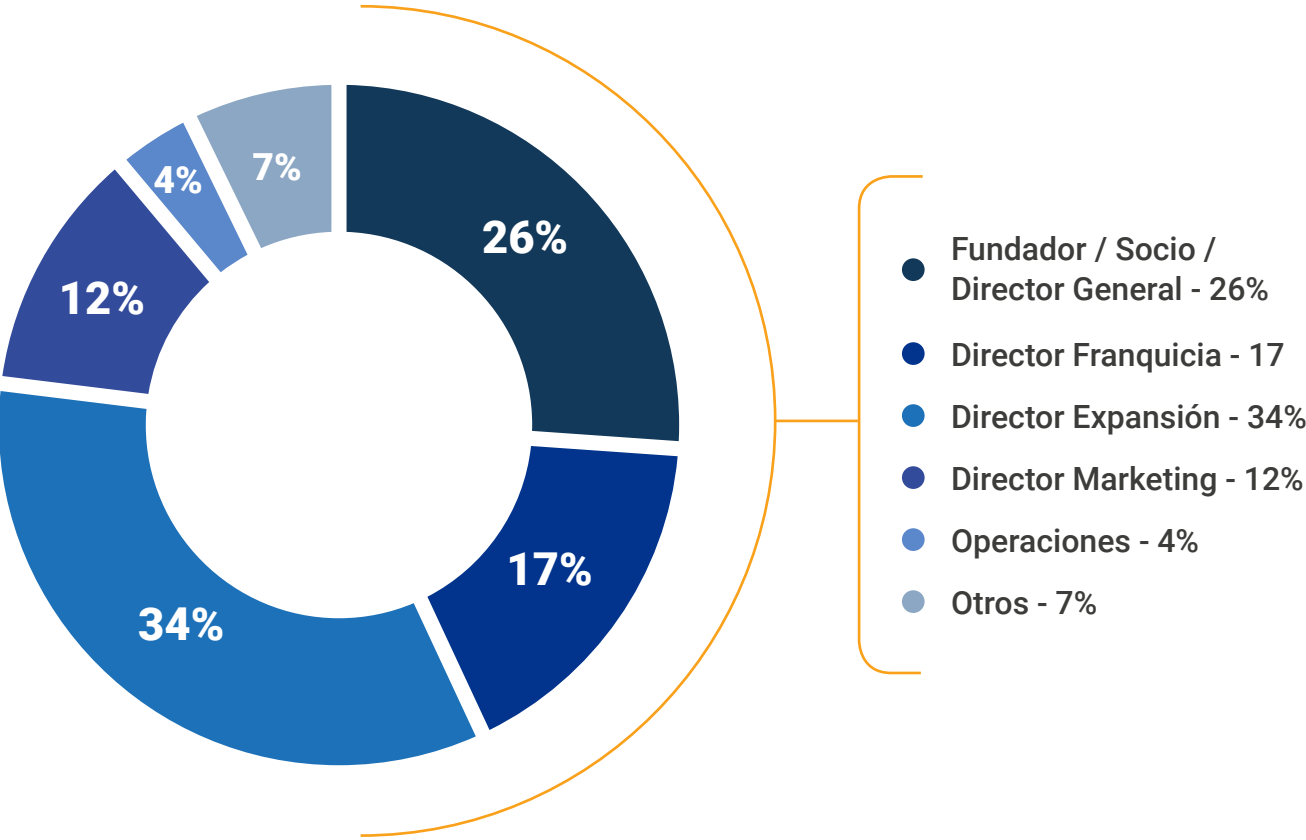
En conjunto, el Índice de Confianza Tormo proyecta para 2027 un escenario de crecimiento selectivo, elevada disposición inversora y mayor prudencia en las decisiones de expansión.

DATOS Y METODOLOGÍA

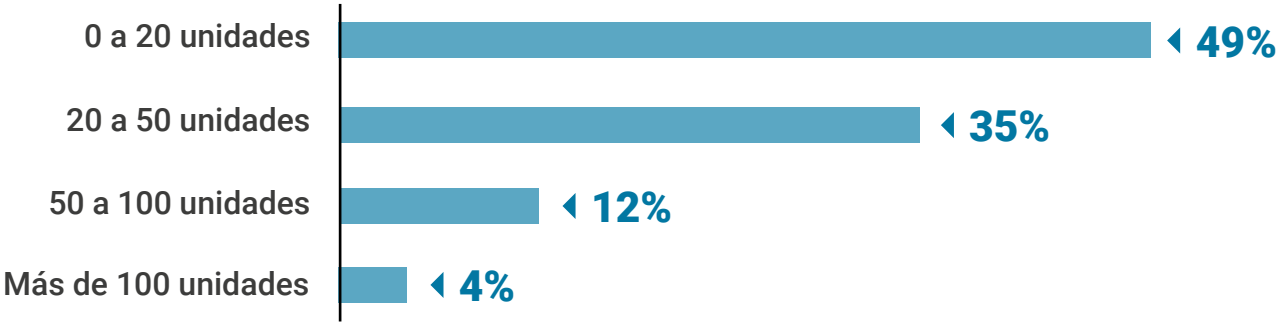
Perspectivas Franquicia 2027 es un informe que ha sido realizado por Tormo Franquicias Consulting y Franquicias Hoy.

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 las empresas y del sector franquicia. El informe ha sido realizado entre los días 25 de agosto y 22 de septiembre de 2026, por lo que refleja la realidad más vigente, actual y cercana.

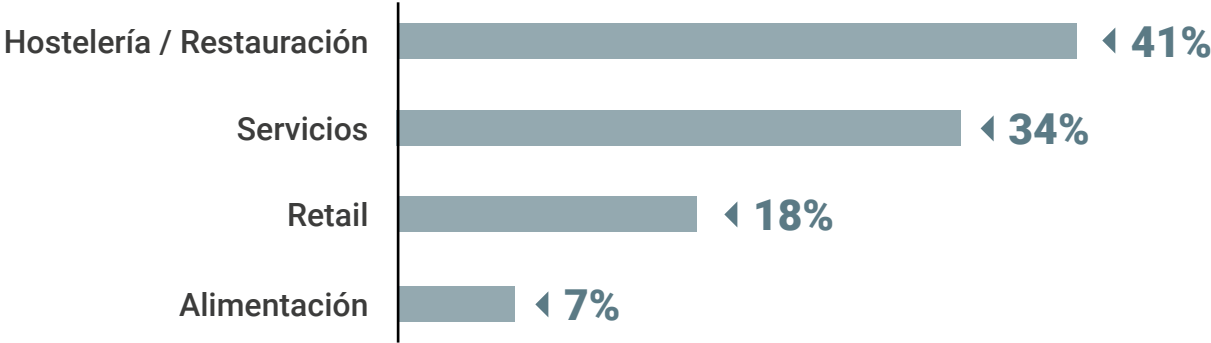
Cargo del encuestado



Tamaño de la franquicia



Sector principal de actividad



LA VISIÓN DE...

- Benito González
Business Franchise Manager
YVES ROCHER
- Alejandro Parra
Fundador y CEO
LETTUS
- Laura de Toro
Fundadora y CEO
NEXES
- Baldo Barranco Franco
Director de Franquicia
TRIB3
- Marcos de Sousa
Director
DIVORARE
- Jairo Llarena
Director de expansión
OXFORD LANGUAGE SCHOOL



LA VISIÓN DE...



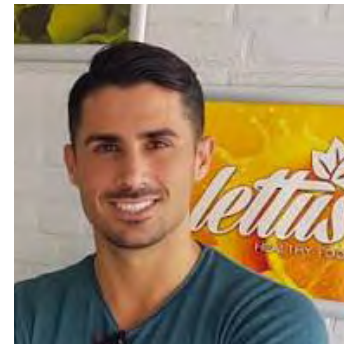
Benito González

Business Franchise Manager
Yves Rocher

Esperamos que 2027 sea un año de crecimiento moderado y consolidación. La rentabilidad, la productividad y la calidad de las redes ganarán peso frente al número de aperturas. El franquiciado buscará modelos probados, una inversión razonable y un apoyo efectivo de la central.

Vemos recorrido en belleza, salud y bienestar, especialmente en conceptos que combinen producto, servicio y experiencias personalizadas. La conexión entre tienda física y canal digital, apoyada en el CRM y el análisis de datos, permitirá conocer mejor al cliente y favorecer su fidelización.

Los retos de la franquicia en 2027 para franquiciado y franquiciador serán crecer con rentabilidad. Los costes de explotación y la gestión de los equipos seguirán condicionando los márgenes. Cada apertura deberá contar con suficiente potencial comercial y una estructura de costes viable. Las centrales tendrán que reforzar la formación, la tecnología, el marketing y el acompañamiento para ayudar al franquiciado a mejorar su productividad, captar clientes y controlar sus gastos.



Alejandro Parra

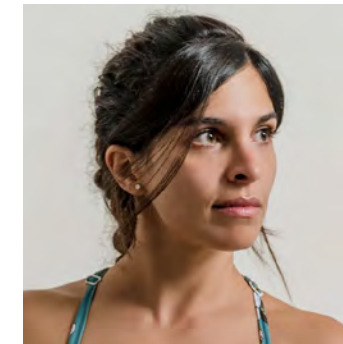
Fundador y CEO
Lettus

La tendencia es clara: la franquicia continuará ganando terreno frente a los negocios independientes. El respaldo de una marca, un modelo de negocio ya validado y el acompañamiento constante siguen siendo argumentos de peso frente a la incertidumbre de emprender en solitario, y todo apunta a que esta diferencia se acentuará en los próximos años.

De cara a 2027, veo en la tecnología una de las principales oportunidades de crecimiento. En Lettus apostamos por desarrollar herramientas propias, adaptadas a nuestro negocio, que permitan a los franquiciados gestionar su actividad de forma más ágil y sencilla.

Pero el principal reto seguirá siendo la gestión de las personas. Encontrar, formar y retener al equipo adecuado resulta decisivo para que una franquicia funcione. La dificultad para cubrir determinados puestos nos exige estar más cerca del franquiciado y reforzar nuestro apoyo en la selección y gestión de sus equipos.

Estoy convencido de que combinar tecnología propia con un acompañamiento cercano será clave para seguir creciendo.



Laura de Toro

Fundadora y CEO
Nexes

Veo 2027 con muy buenas perspectivas para la expansión nacional e internacional. Creo que la franquicia seguirá siendo un modelo atractivo para las marcas con un concepto sólido, una estructura profesional y una identidad clara. En NEXES queremos crecer y consolidarnos en España y en otros mercados, siempre de forma ordenada y cuidando cada apertura.

Para mí, las oportunidades nacen de la pasión por lo que hacemos, de un equipo fuerte y de una manera profesional de trabajar. Creer en el concepto y rodearse de personas que comparten esa visión es fundamental, pero la diferencia está en la ejecución: cuidar los detalles, escuchar y evolucionar sin perder la esencia de la marca.

Desde nuestra experiencia, uno de los primeros retos es lograr que otras personas confíen en el proyecto y decidan apostar por él. En NEXES hemos contado con esa confianza desde el inicio, fruto del trabajo, la profesionalización y la capacidad de demostrar con hechos lo que podemos ofrecer. Nuestro compromiso es estar a la altura: acompañar al franquiciado, mantener los estándares y conseguir que el crecimiento preserve siempre la calidad.

La visión de...



Baldo Barranco Franco

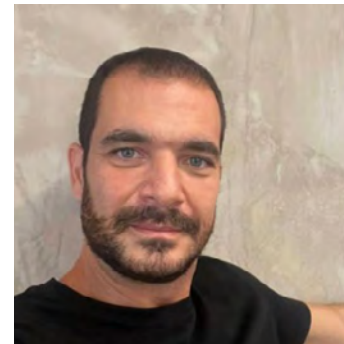
Director de Franquicia
Trib3

Creo que el fitness atraviesa un momento de clara saturación. La oferta se ha multiplicado y preveo que esto se traduzca en candidatos a franquiciado más selectivos y menos dispuestos a entrar en un mercado tan competido.

De cara a 2027, veo la oportunidad de TRIB3 en combinar nuestra experiencia premium y el sentido de comunidad con la capacidad de llegar a más usuarios. Incluso los conceptos boutique debemos avanzar hacia un mayor volumen, sin perder aquello que nos diferencia ni comprometer la experiencia del cliente.

Para mí, uno de los grandes retos del franquiciado será adaptarse al peso creciente de los agregadores. Plataformas como Wellhub o ClassPass están cambiando la forma de acceder al fitness y nos exigen ofrecer un valor que vaya más allá de asistir a una clase.

La clave estará en construir una comunidad con la que el usuario quiera mantener un vínculo y generar ingresos recurrentes propios. Debemos aprovechar las oportunidades que ofrecen estas plataformas y, al mismo tiempo, reforzar la relación directa con nuestros clientes para evitar una dependencia excesiva de los intermediarios.



Marcos de Sousa

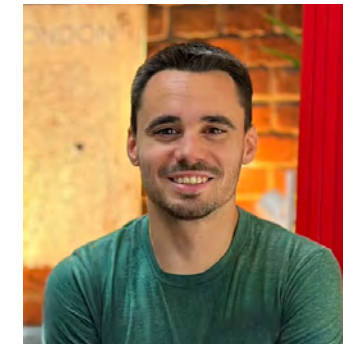
Director
Divorare

Creo que la franquicia sigue siendo una de las fórmulas de inversión más sólidas para quien busca emprender con el respaldo de una marca consolidada, aunque las malas experiencias con algunas enseñas en el pasado han generado desconfianza. En una restauración cada vez más exigente, debemos responder con transparencia, rigor y una estructura que respalde al franquiciado.

En Divorare fabricamos la mayor parte de los productos y somos nuestro propio proveedor, lo que nos permite ofrecer precios competitivos y estables, aprovechar economías de escala y controlar la calidad. Esta base nos da confianza para seguir creciendo en 2027.

El contexto, sin embargo, obliga a ser prudente. Las dificultades para acceder a licencias, junto con los elevados traspasos, complican las aperturas. Nuestros locales no necesitan salida de humos, una ventaja que facilita la búsqueda de ubicaciones y reduce plazos y costes de puesta en marcha.

Aun así, el diagnóstico general es exigente y el mercado no atraviesa su mejor momento. Por ello, el reto para 2027 pasa por seleccionar con criterio a los franquiciados y acompañarlos en todo momento.



Jairo Llarena

Director de Expansión
Oxford Language School

El sector de las academias de idiomas es un modelo que sigue creciendo y donde en Oxford estamos en plena expansión nacional. Avanza hacia una mayor consolidación de marcas: negocios antes centrados en mercados locales amplían su presencia en el conjunto del país. Ese es también el proceso en el que nos encontramos.

De cara a 2027 creemos que la incertidumbre y la evolución de los costes energéticos y demás pondrán a prueba los modelos de negocio. En este contexto, la oportunidad estará en contar con una propuesta sólida y capacidad para sostener su actividad. Las redes mejor preparadas podrán reforzar su posición, mientras que los modelos menos consistentes tendrán más dificultades para mantenerse.

Los retos del franquiciador en 2027 ante una posible caída del consumo exigirán prestar especial atención a la rentabilidad. El reto será mantener márgenes suficientes para afrontar un entorno más exigente y dar continuidad al crecimiento. Creemos que las franquicias con mayor fortaleza y modelos económicos sólidos serán las que tengan más capacidad para superar este periodo y consolidarse.



@2026 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 1.000 empresas franquiciadoras, ayudando a más de 4.000 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.

Puede obtener más información a través del teléfono 911 592 558 o en el mail: nplana@tormofranquicias.es