

INFORME

AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA



Mayo 2013

OBJETIVOS DEL INFORME

- Hoy en día, la franquicia es una de las fórmulas más efectivas para combatir el desempleo y existe una amplia oferta adaptada a esta circunstancia.
- El presente informe tiene como objetivo estudiar el mercado de la franquicia en lo que se refiere al ámbito del autoempleo, analizando las preferencias y las tendencias entre todas aquellas personas que buscan adquirir una franquicia para autoemplearse, así como la oferta de marcas que existe dentro de este ámbito.
- Todo ello teniendo en cuenta:
 - las diferencias entre todas las CCAA españolas
 - la relación que existe entre esta fórmula y el desempleo.
 - los sectores más demandados, aquellos que están saturados y los que representan oportunidades para la aparición de nuevas marcas porque la demanda es muy elevada.
- La muestra para la elaboración del informe supera ligeramente las 50.000 referencias de potenciales emprendedores a lo largo de los últimos 10 meses.

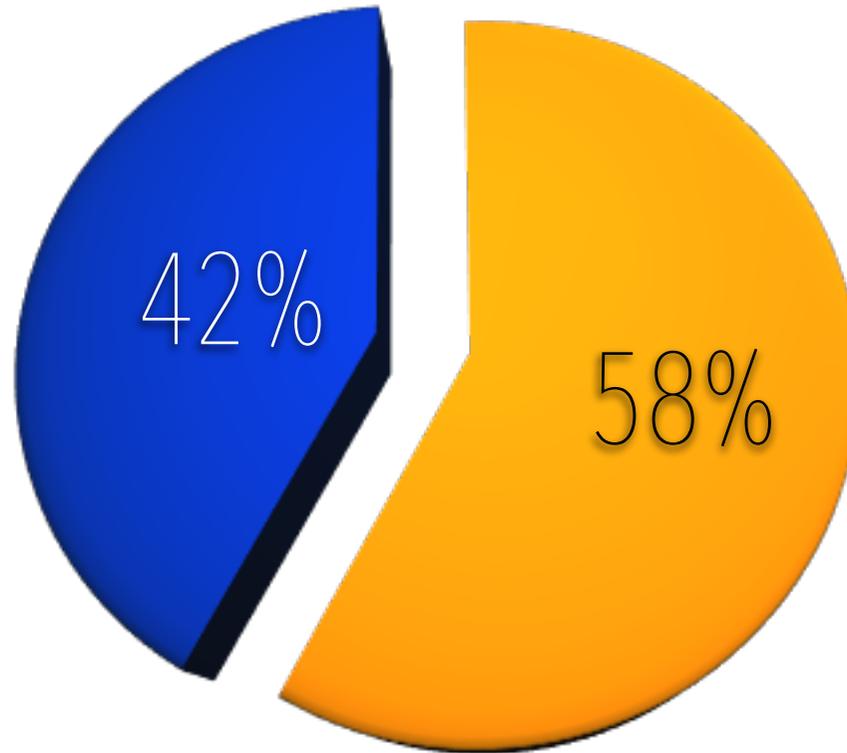
QUÉ SE CONSIDERA AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA

Consideramos autoempleo todas aquellas marcas que suponen:

- una **inversión** para el franquiciado por debajo de **90.000 €**
- le imponen estar **al frente de la gestión** del negocio
- con una estructura de personal **igual o inferior a 3 personas** (incluido él)
- que proporcionan un **salario adecuado**, así como ligeros beneficios.

PROTAGONISMO DEL AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA

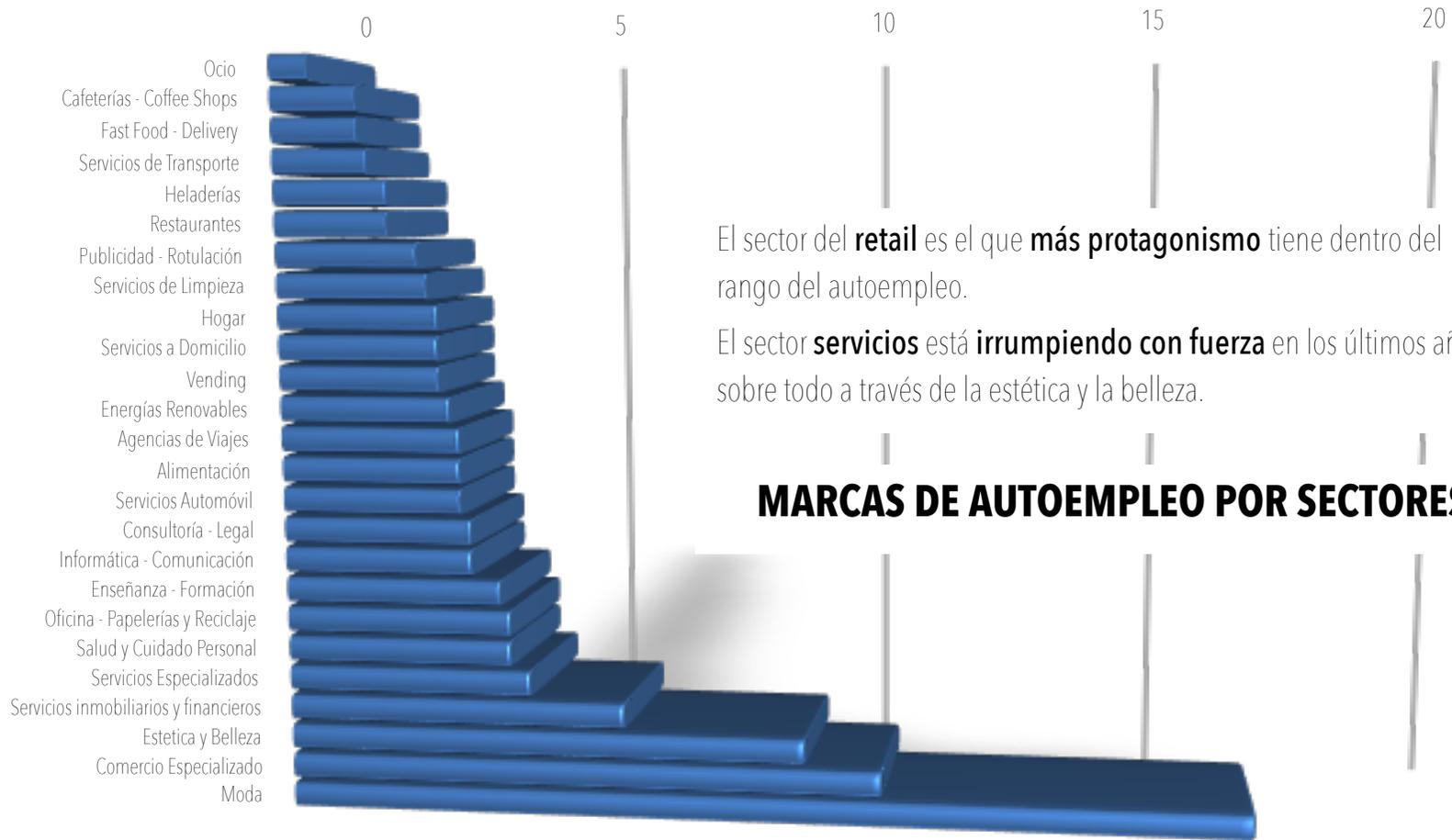
En España operan unas **1.040** redes de franquicia, de las que algo más de **600** (el **58%**) las podemos considerar como redes orientadas al autoempleo, con inversiones de menos **90.000 €**.



● Franquicias autoempleo

● Resto de franquicias

SECTORES DEL AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA



El sector del **retail** es el que **más protagonismo** tiene dentro del rango del autoempleo.

El sector **servicios** está **irrumpiendo con fuerza** en los últimos años sobre todo a través de la estética y la belleza.

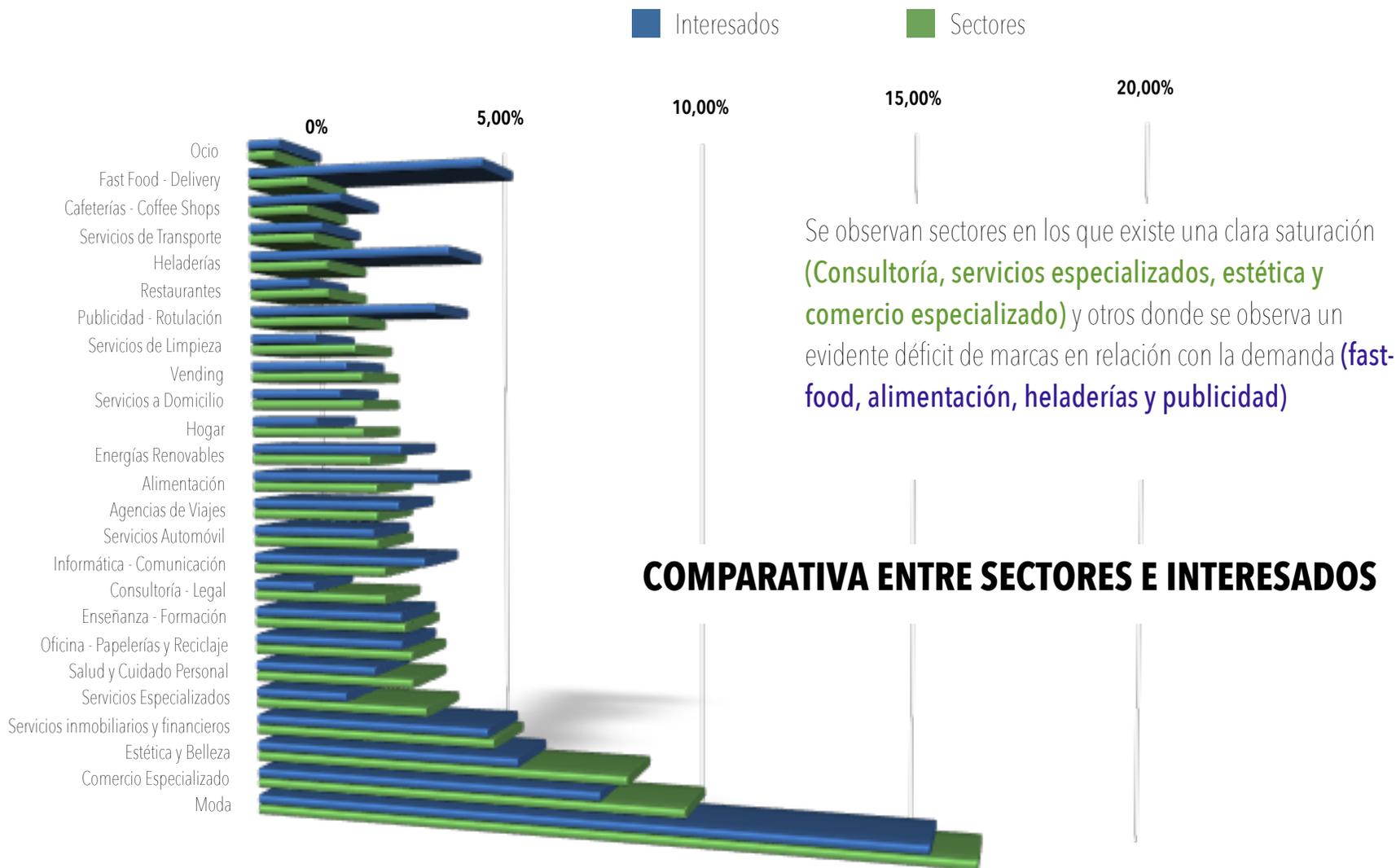
MARCAS DE AUTOEMPLEO POR SECTORES

DEMANDA DEL AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA

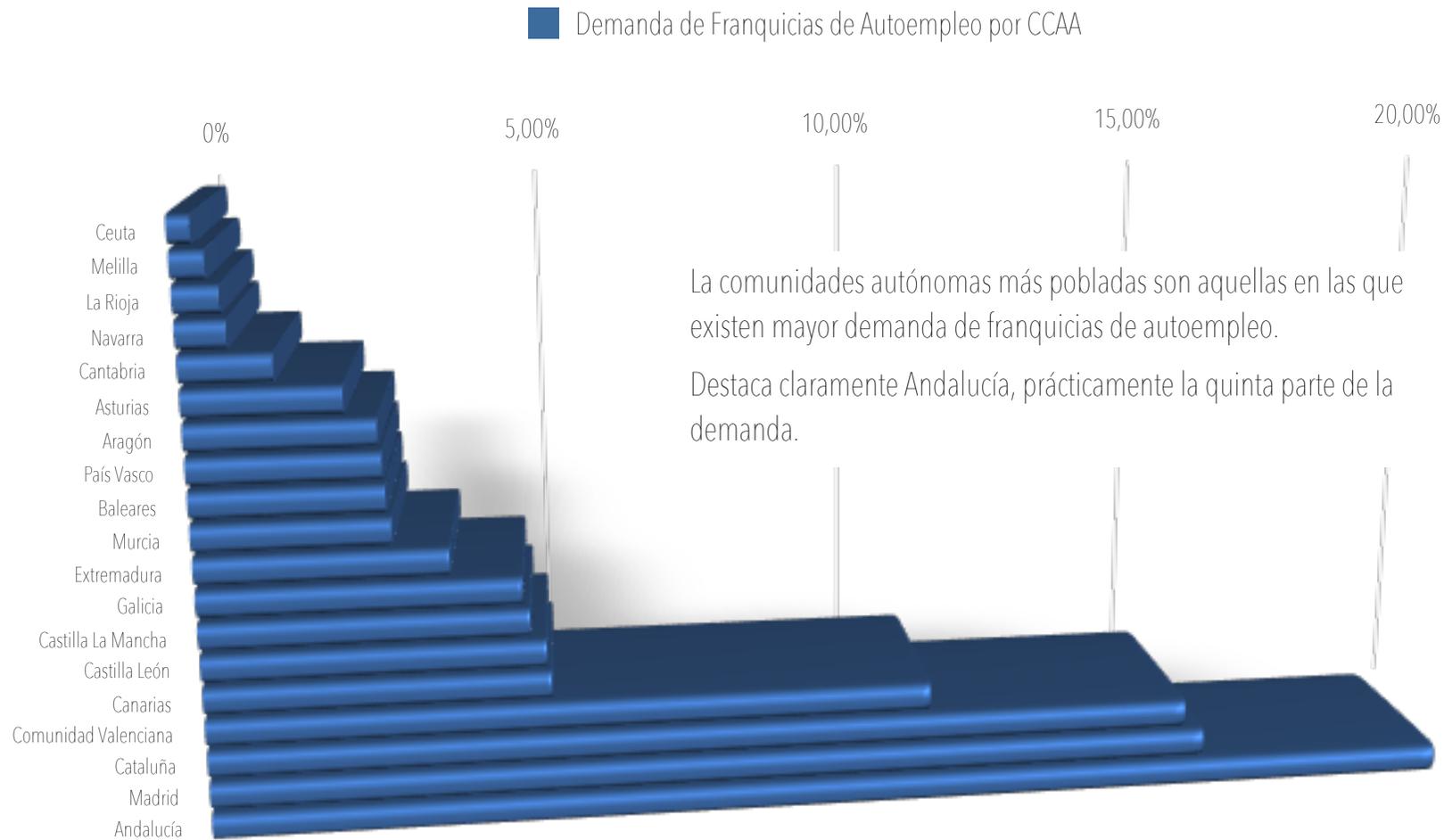


Tamaño de la muestra 50.000 referencias (2012 - 2013). Fuente Autoempleo.net

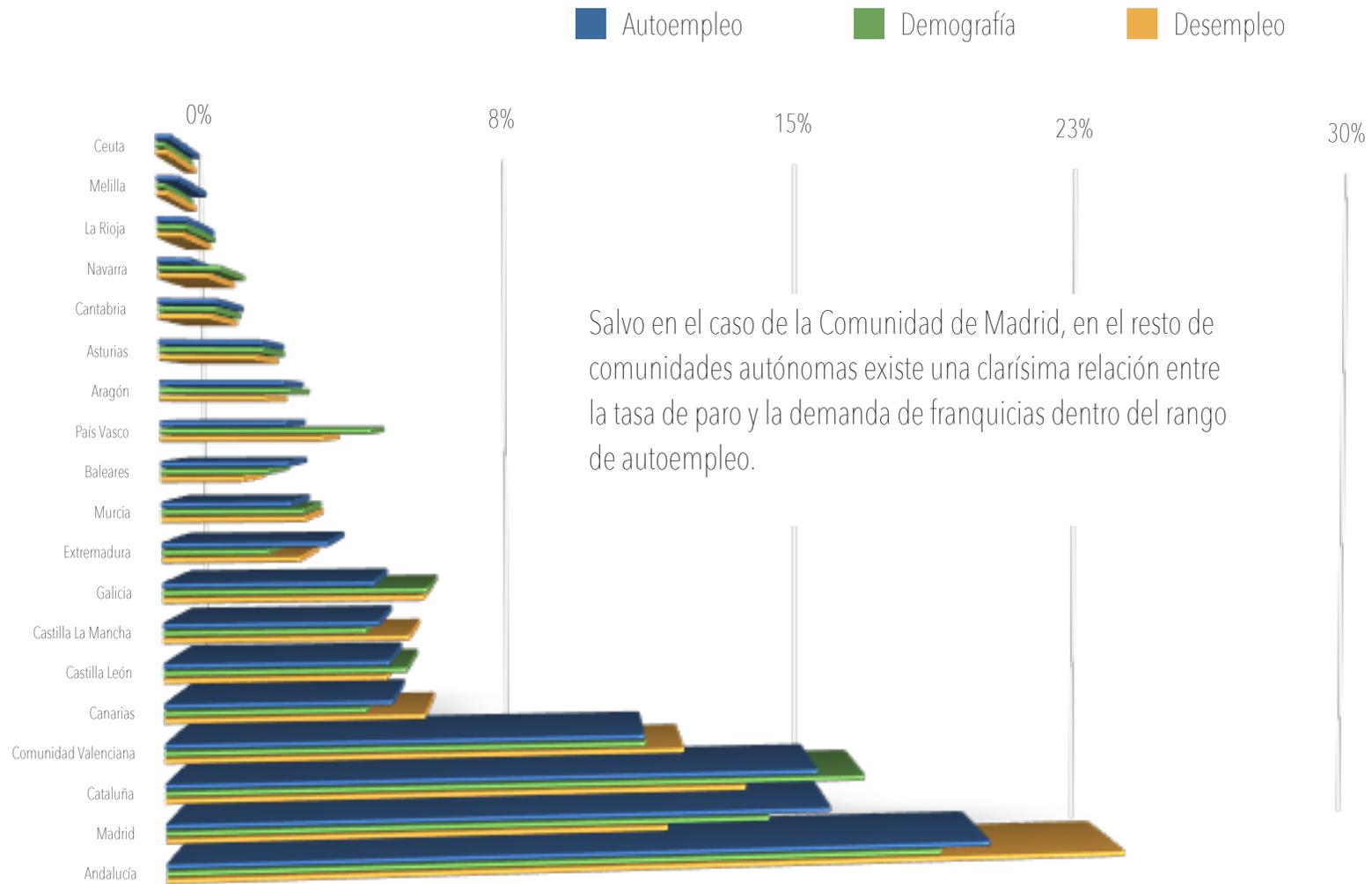
SECTORES DEL AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA



AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA POR CCAA

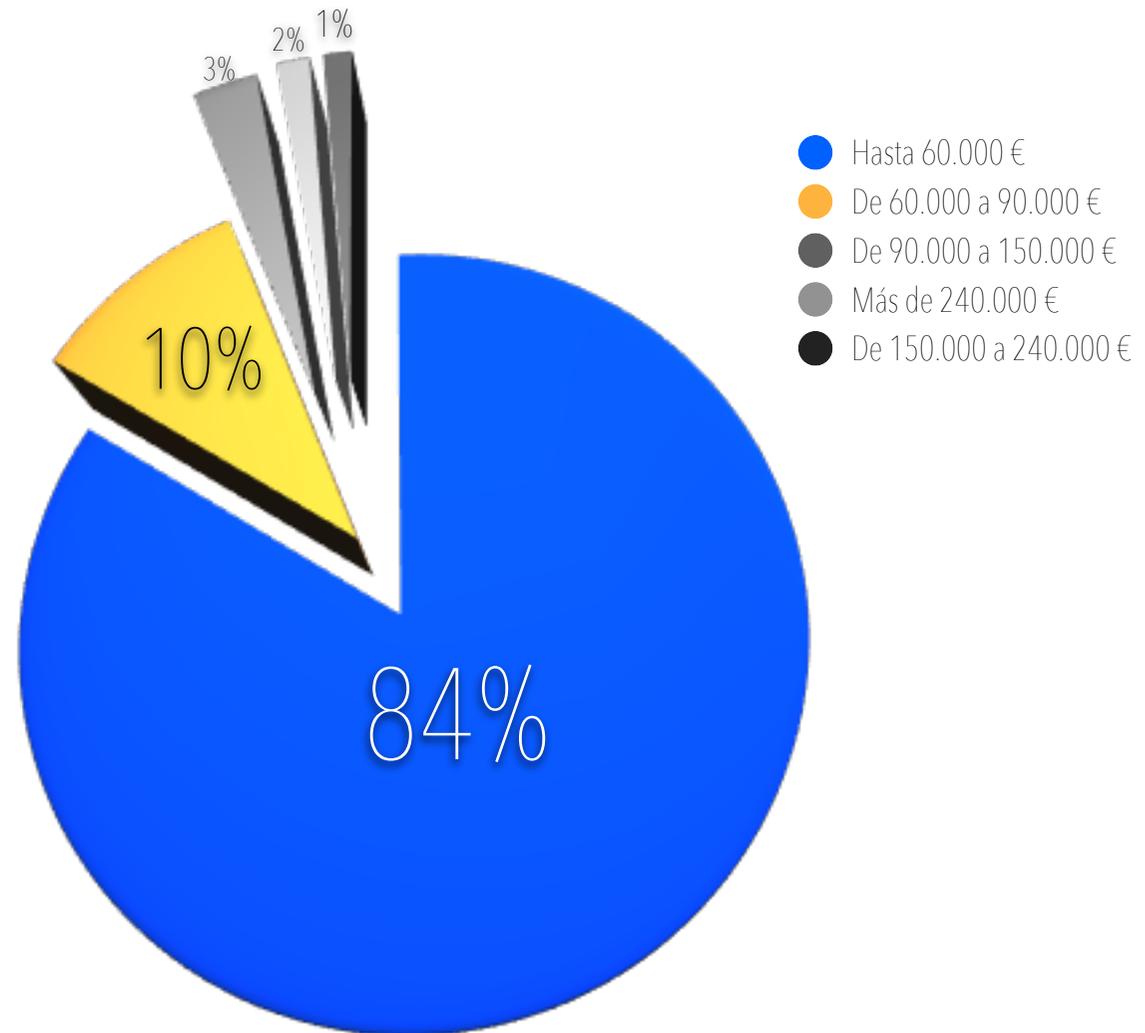


AUTOEMPLEO EN FRANQUICIA POR CCAA



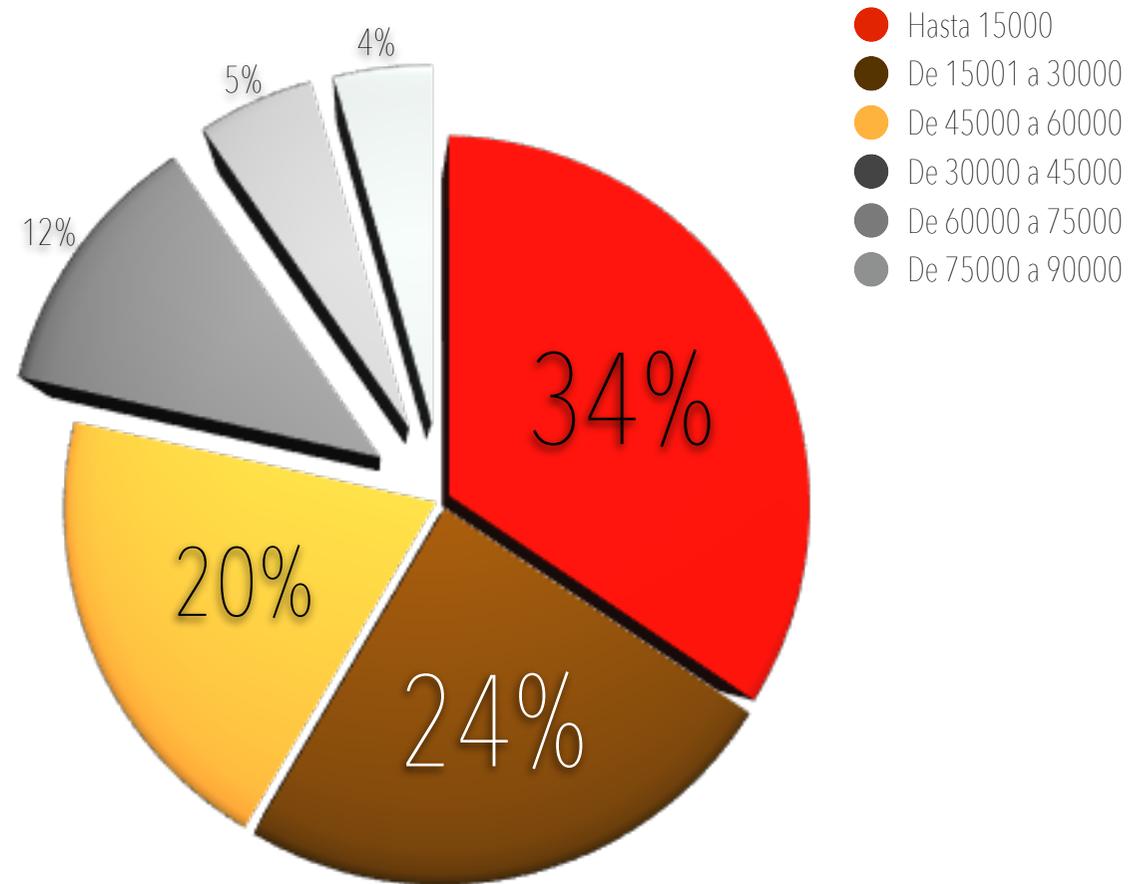
INVERSIONES DISPONIBLES

El **94%** de los demandantes de franquicia disponen de **90.000 €** o menos para invertir.



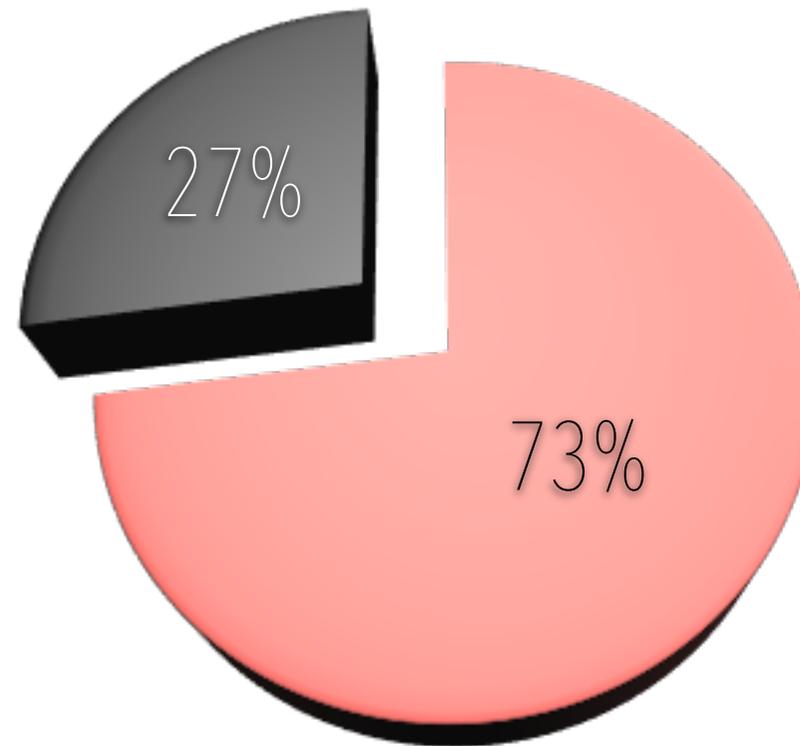
TOTAL INVERSIÓN FRANQUICIA

El **78%** de las franquicias de autoempleo requieren **60.000 €** o menos para implantarse.



DISPONIBILIDAD DE LOCAL

Sólo un **27%** de los candidatos manifiesta disponer de local para implantar el negocio



● NO LOCAL

● SI LOCAL

CONCLUSIONES

- Las dificultades de financiación y alto nivel de desempleo, han disparado el protagonismo de las franquicias de autoempleo.
- El perfil del demandante de autoempleo ha variado desplazándose hacia los rangos más bajos de inversión por debajo de 60.000 €.
- Se produce una entrada en el mundo del emprendimiento por la necesidad de la dificultad de acceso al mundo laboral, más que por pura vocación empresarial. Se aprecia una clara relación entre el desempleo y la demanda de franquicias de autoempleo.
- Existen sectores de franquicia donde hay un claro déficit de oferta y donde la demanda es muy superior, y que por tanto representan una buena oportunidad para crecer a marcas emergentes en los mismos.
- Por el contrario hay sectores donde la oferta supera claramente a la demanda existiendo una clara saturación de redes.
- Las tendencias anteriores van a tender acentuarse en los próximos años reforzadas por los programas de apoyo al emprendimiento en los que franquicias de esta índole van a ganar un claro protagonismo.

CONCLUSIONES

El presente informe ha sido posible por el acuerdo llevado a cabo por el portal de negocios www.autoempleo.net y la consultora de franquicias T4 Franquicias.

Se acompaña una **Guía Práctica para el Autoempleo en Franquicia**, con la que facilitar el acceso a la franquicia, a todos aquellos emprendedores que quieren adherirse a un negocio de estas características, proporcionando herramientas para hacerlo y minimizando los riesgos de esta decisión.