
2023



El mercado de las franquicias en Estados Unidos

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Miami

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIO
DE MERCADO

3 de octubre de 2023
Miami

Este estudio ha sido realizado por
Elena de Vega Cobos, Luis Navarro Ruíz y Jorge Menéndez Pidal de la Barreda

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Miami

<http://Estadosunidos.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

El presente estudio de mercado ofrece información relevante para el empresario español que desee internacionalizar su negocio a través del modelo de franquicias en Estados Unidos. A continuación, se resumen los puntos más importantes del estudio:

- Estados Unidos es reconocido como país pionero y capital mundial de la franquicia, donde este formato de negocio ha tenido un impacto económico en el pasado 2022 de en torno al 2 % del PIB en más de 120 sectores de actividad.
- En términos cuantitativos, el número de establecimientos franquiciados en Estados Unidos se ha mantenido en crecimiento constante durante los últimos 10 años. El crecimiento medio durante 2022 fue del 2 %. Con 790.492 establecimientos franquiciados en el país, el sector muestra una gran fortaleza.
- Además del número de establecimientos, el sector de las franquicias ha recuperado su proyección de crecimiento en cuanto a generación de empleo y facturación tras la crisis del COVID-19. De este modo, el mercado de franquicias ha movido más de 825.000 millones de dólares en 2022.
- En cuanto a personas en activo, con 8.438.640 empleados en 2022, el sector de franquicias en Estados Unidos confirma su recuperación económica tras la crisis del COVID-19 y reencauza su tradicional crecimiento.
- Estados Unidos es sede de las mayores compañías franquiciadoras a nivel internacional como McDonald's (líder mundial en facturación) o 7-Eleven (líder mundial en número de establecimientos). Desde 1950 hasta 2022 el número de empresas franquiciadoras ha aumentado de 100 a 3.000.
- Los sectores de venta de alimentación de comida rápida (5,6 %), servicios comerciales y residenciales (6,1 %) y servicios de cuidado personal (10,3 %) presentaron las mayores tasas de crecimiento de su facturación en el último año.
- Los estados que presentan mayor oportunidad de este mercado son Texas, Illinois, Florida, Georgia, Tennessee, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Arizona, Colorado, e Indiana.

Regulación

Se deben tener en cuenta las numerosas regulaciones federales y estatales, que resultan ser complejas, y en ocasiones contradictorias principalmente en lo referente al anuncio de oferta de franquicia (*Franchise Disclosure Document*).

Las sanciones por incumplimiento de estas leyes pueden ser graves y sumamente costosas, llegando en ocasiones a impedir la operación de la franquicia. Es por ello por lo que la *International Franchise Association* (IFA), la asociación del sector más importante del país recomienda a los franquiciadores extranjeros la utilización de la figura del máster franquiciado en su entrada al mercado. Sin embargo, y sin perjuicio de lo anterior, existen otras alternativas menos utilizadas por



los franquiciadores extranjeros como el establecimiento de una filial que ofrezca directamente las franquicias, las *joint ventures* con una empresa estadounidense o el ofrecimiento de la franquicia directamente por parte de la empresa matriz.

Primeros pasos:

Para lograr el mayor impacto posible el franquiciador deberá valorar la gran cantidad de canales que existen para la búsqueda de franquiciados, entre los que cabe destacar, por su eficacia para la realización del primer contacto, el canal *online* y posteriormente, para la formalización de la venta, los *Discovery Days*.

Debe destacarse que la confianza en el sistema de franquicias es un punto crítico para la búsqueda de nuevos franquiciados, sobre todo en las fases iniciales del franquiciador extranjero en Estados Unidos. Por ello la *Federal Trade Commission* recomienda a todos los nuevos franquiciadores inscribirse en el *Better Business Bureau (BBB)* o en otras agencias locales de protección al consumidor. Asimismo, tras estos primeros pasos conviene, una vez formalizados los primeros contratos, asistir de cerca a los franquiciados durante sus primeros pasos en el negocio para mejorar sus probabilidades de éxito; en caso contrario, su fracaso puede dejar una marca imborrable en la reputación del sistema de franquicias que impida una búsqueda satisfactoria de nuevos franquiciados.

Inversión:

Es de suma importancia definir todos aquellos pagos que tendrá que realizar el franquiciado, tanto en la fase previa al comienzo de sus operaciones como aquellos pagos recurrentes cuando éstas se inicien, pues resultan ser una de las variables más tenidas en cuenta por parte de los inversores a la hora de elegir un modelo de franquicia u otro. En Estados Unidos esta cantidad varía entre 20.000 y 50.000 dólares de media, salvo en el caso de las máster franquicias que oscilan en torno a los 100.000 dólares. Los *royalties* mensuales oscilan entre el 4 y 12 % de las ventas, dependiendo del sector de actividad.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

