



Inma Núñez Jiménez
Directora de Sabadell Franquicias

Banco Sabadell–Franquicias: 30 años impulsando el crecimiento del sector

El año 2025 marcó un antes y un después en nuestra trayectoria en franquicias. Cerramos el ejercicio con resultados sólidos en financiación, TPV y seguros, consolidando a Banco Sabadell como socio financiero de referencia para franquiciadores y franquiciados en España. Este avance no es casual: es fruto de la especialización, la proximidad y la apuesta por relaciones de largo plazo con las marcas y los emprendedores. Y lo más ilusionante está en marcha: en 2026 celebramos 30 años acompañando al ecosistema franquicia, tres décadas de compromiso, innovación y apuesta por el talento empresarial. “La franquicia no es solo un modelo de expansión; es un compromiso con abrir bien, operar mejor y crecer de forma sostenible”

El pulso del sistema: datos que hablan de madurez

Según la Asociación Española de la Franquicia (AEF), el sistema mantiene un crecimiento sostenido en facturación, empleo, número de redes y establecimientos, confirmando la madurez del modelo y su peso en la economía nacional. Por estructura sectorial, Alimentación continúa liderando la facturación, seguida por Hostelería/*Fast Food* y Hostelería/Restaurantes/Hoteles. Estos vectores explican la tracción de muchas cadenas y el foco en productividad, experiencia de cliente y eficiencia operativa para 2026.

30 años al lado de las marcas: una historia compartida

Hace tres décadas, Banco Sabadell emprendió un camino pionero: acompañar a las redes de franquicia con soluciones financieras y una mirada a largo plazo. Aquella primera etapa—centrada en financiación de aperturas—dio paso a un modelo que hoy integra pagos, seguros y asesoramiento experto en cada fase del negocio. Sabadell creó su Dirección de Franquicias en 1996 —cumplimos 30 años en 2026— y hoy trabajamos con más de 1.000 marcas, con directores especializados por sectores y analistas de riesgo expertos en franquicias. Este trabajo se apoya en la capilaridad de la red de oficinas, cuyo conocimiento local permite atender con cercanía y ejecutar con agilidad desde grandes plazas hasta áreas de proximidad. No es casual que el sector reconozca que Banco Sabadell fue la primera entidad financiera que apostó por la franquicia, y que lo hiciera en solitario durante muchos años. “Fuimos los pioneros y lo seguimos siendo en el modo de estar: cerca, especializados y orientados al largo plazo”

Nuestra presencia y alcance

A cierre de 2025, según estimaciones internas, colaboramos con más del 80% de las marcas franquiciadoras activas en España y 1 de cada 3 comercios son clientes. Este desempeño es posible



porque Dirección de Franquicias y red de oficinas actúan como un único equipo, combinando especialización sectorial con ejecución local.

2025: cercanía, notoriedad... y una independencia reafirmada

Ecosistema y patrocinios. Reforzamos nuestra colaboración con la AEF, patrocinando estudios y los Premios Nacionales y Europeos de la Franquicia, y, como *partner* de conocimiento, asistimos y patrocinamos los encuentros de FranquiShop en sus distintas sedes—espacios de diálogo directo con marcas y emprendedores junto a nuestras oficinas. Independencia y foco en el largo plazo. En octubre, la opa sobre Banco Sabadell no alcanzó el umbral mínimo de aceptación y quedó sin efecto, por lo que la entidad continúa su proyecto en solitario. Para nosotros, el mensaje fue claro: ser fieles a la visión de largo plazo, sostener redes sanas y seguir al lado de marcas y franquiciados. Conocimiento compartido. En las sesiones de Hub Empresa con FranquiShop —que tuve el honor de conducir— compartimos tendencias y buenas prácticas de financiación, expansión y protección del negocio, siempre con casos reales y herramientas accionables.

Plan Estratégico 2025–2027: solvencia para acompañar mejor

Miramos a 2026 con ambición y orden, respaldados por el Plan Estratégico 2025–2027. El banco prevé beneficio por encima de 1.600 millones en 2027 y una distribución de capital de 6.300 millones en el trienio, con un dividendo especial de 2.500 millones asociado a la desinversión de TSB. Este marco refuerza la solvencia y nuestra capacidad de acompañamiento a empresas, autónomos y franquiciados, y consolida la ambición de crecimiento ordenado y rentable. "Nuestro objetivo es anticiparnos: el acompañamiento no acaba en la firma; continúa en el día a día"



Este avance es fruto de la especialización, la proximidad y la apuesta por relaciones de largo plazo con las marcas

La financiación como palanca (y escudo) del sistema

Para un franquiciado, una financiación bien planteada no es un freno: es una herramienta de protección. Cuando el análisis es riguroso, el negocio resiste mejor los momentos difíciles. En nuestra práctica, financiar es estructurar: alinear inversión, plazos y garantías con el comportamiento real de la unidad; acompañar la curva de maduración con préstamo, leasing o renting; y sostener el día a día con póliza de crédito y soluciones de cobro omnicanal (TPV). Nuestros criterios —aportación mínima del 30% del proyecto y plazos de 5–7 años para apertura o reforma— buscan resiliencia y coherencia de caja.

Agenda 30 años (2026): crecer juntos, crecer mejor

Impulsaremos un programa abierto al ecosistema con: encuentros sectoriales y formación aplicada en financiación, medios de pago y protección del negocio; sesiones presenciales en el Hub Empresas de Valencia, con demostraciones y casos de éxito; colaboración con AEF, FranquiShop, consultoras especializadas y Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) para facilitar acceso a financiación, garantías y conocimiento aplicado; historias de éxito y guías prácticas en redes, para decidir y ejecutar con mayor certidumbre. Verticales con tracción donde pondremos foco: Restauración organizada (*fast food* y *casual dining*), Distribución/Alimentación (proximidad y formatos especializados), Moda y especialidades, Mobiliario y decoración, Gimnasios y deporte, Ferreterías y bricolaje, Talleres de automoción (post-venta), Salud visual y audiometría, heladerías/panaderías/cafeeterías, Educación y formación privada y Farmacias—alineado con las tendencias de AEF y lo aprendido en FranquiShop.

Mirando al futuro

Tras 30 años de aprendizaje compartido, hemos pasado de financiar proyectos a ofrecer un ecosistema completo: financiación ajustada a cada sector y modelo de expansión, medios de pago avanzados (TPV y omnicanalidad) para digitalizar cobros y mejorar la experiencia, seguros especializados que protegen cada fase del negocio, asesoramiento experto basado en conocimiento sectorial y práctica operativa, especialización que guía, oficinas que acompañan y marcas y franquiciados que confían: la fórmula para que el día a día funcione y los resultados se consoliden. "Nuestro objetivo para esta etapa es claro: seguir siendo el motor financiero y estratégico de un sector que impulsa el emprendimiento, genera empleo y contribuye al desarrollo económico del país, en coordinación permanente con la red de oficinas, para que la solución llegue donde se necesita". Banco Sabadell Franquicias: 30 años de compromiso, cercanía y liderazgo. Y esto solo es el principio.