



**Sergio Zambrini González**  
Director de Franquicias

## Nueva generación de franquiciados y franquiciadores: cómo la tecnología redefine inversión, gestión y liderazgo

**E**l sistema de franquicia en España continúa evolucionando de forma constante. Tras varios años de consolidación y madurez del modelo, 2026 presenta un escenario en el que tanto franquiciados como franquiciadores están adoptando nuevas formas de analizar, gestionar y tomar decisiones. Uno de los cambios más relevantes radica en la integración progresiva de herramientas tecnológicas avanzadas y soluciones basadas en datos, que permiten una visión más precisa y fundamentada de cada proyecto. Este proceso no implica sustituir la experiencia o el criterio profesional, sino complementarlos con información más estructurada y con metodologías de gestión más rigurosas.

### **Un franquiciado más analítico y mejor informado**

En este contexto, el perfil del franquiciado está experimentando una transformación evidente. Si bien sigue existiendo el emprendedor tradicional basado en su intuición y en su conocimiento operativo, convive ahora con un nuevo tipo de inversor más analítico, mejor informado y acostumbrado a revisar indicadores económicos, métricas operativas y modelos de previsión. La digitalización creciente del sector facilita este comportamiento: hoy es habitual acceder a herramientas de análisis de ubicación, modelos predictivos de ventas, simuladores financieros o paneles que permiten comparar el rendimiento de diferentes unidades. Esta mayor sofisticación del análisis favorece decisiones más prudentes y ajustadas a la realidad. El cambio se percibe especialmente en tres áreas clave; en primer lugar, los estudios de viabilidad son más completos y contemplan diferentes escenarios, lo que ayuda a prever posibles desviaciones. Además, se detecta una mayor cultura financiera, que permite establecer conversaciones más estructuradas con entidades bancarias, analizar ratios operativos o comprender mejor la relación entre inversión, rentabilidad y riesgo. Y, en tercer lugar, la incorporación de herramientas tecnológicas en la fase previa a la decisión de inversión está generando un mayor nivel de certeza para el emprendedor, que dispone de información más sólida y comprensible.

Esta evolución también afecta a la gestión posterior de los negocios franquiciados. Cada vez más emprendedores utilizan cuadros de mando que permiten realizar un seguimiento diario de la actividad, detectar variaciones relevantes en ven-



tas o costes y comparar sus resultados con las medias de la red. En definitiva, la tecnología está permitiendo que la gestión sea más preventiva que reactiva, impulsando un estilo de dirección más orientado a los datos. Se trata de un cambio cultural que, progresivamente, se está extendiendo por todo el sector. Pero no sólo está cambiando el perfil del franquiciado. Los franquiciadores también están redefiniendo su manera de operar, apoyándose de forma creciente en herramientas que mejoran la supervisión, la comunicación y el acompañamiento a sus redes. Se observa un esfuerzo notable por ofrecer información más estructurada, transparentar los elementos clave del modelo de negocio y estandarizar procesos que faciliten la expansión. Muchas centrales están incorporando sistemas avanzados de gestión de operaciones, modelos predictivos de selección de ubicaciones y plataformas de soporte digital para los franquiciados. Esto ha generado un ecosistema más sólido en el que la información fluye con mayor eficacia.

Además, los franquiciadores están adoptando un enfoque más técnico en la selección de candidatos. Cada vez se valoran más perfiles con capacidad de análisis, disciplina operativa y visión a medio plazo. La experiencia previa en gestión, la capacidad para interpretar datos y la disposición para utilizar herramientas digitales se han convertido en atributos muy relevantes. Este cambio no responde únicamente a criterios internos, sino a la necesidad de garantizar que cada unidad franquiciada se implanta con bases sólidas y con un nivel adecuado de profesionalización desde el inicio.



■  
**Si bien sigue existiendo el emprendedor tradicional, convive ahora con un nuevo tipo de inversor más analítico**

### **Financiación: prudencia, rigor y mayor demanda de información**

En este proceso de evolución compartida, la financiación continúa siendo un elemento esencial. El entorno económico mantiene un ritmo moderado y prudente, lo que impulsa a los emprendedores a presentar proyectos bien preparados, con estructuras financieras equilibradas y previsiones realistas. Para las entidades bancarias, la calidad de la información y la claridad en los modelos operativos se han vuelto factores determinantes a la hora de analizar solicitudes. Los franquiciados que muestran un conocimiento profundo del negocio, que comprenden la importancia de la gestión ordenada y que se apoyan en datos objetivos suelen avanzar con mayor solidez.

### **Un sector que avanza hacia un modelo más productivo**

■  
 Al mismo tiempo, la profesionalización creciente de los franquiciadores contribuye a generar mayor confianza en el sector. La existencia de procedimientos bien definidos, la estandarización de la operativa, los mecanismos internos de control y la capacidad de acompañamiento continuo aportan estabilidad y mejoran los niveles de transparencia. En un entorno donde la tecnología facilita nuevas formas de supervisión y análisis, la relación entre franquiciador y franquiciado se vuelve más eficiente, más directa y orientada a resultados sostenibles. La integración de herramientas tecnológicas no sustituye la visión estratégica ni la experiencia de los profesionales del sector, pero sí añade valor al proceso de toma de decisiones, permitiendo anticipar tendencias, identificar riesgos y optimizar la gestión diaria de los negocios. Tanto franquiciadores como franquiciados están avanzando hacia un modelo en el que la información es más accesible, más precisa y relevante para el desempeño de cada unidad. Este enfoque compartido promueve una red más robusta, capaz de operar con mayor estabilidad y de adaptarse mejor a los cambios del mercado.

En definitiva, el sector de la franquicia se encuentra inmerso en una etapa de transformación en la que la tecnología actúa como un facilitador del crecimiento responsable. Los emprendedores disponen de herramientas que les permiten evaluar con mayor exactitud la viabilidad de sus proyectos, mientras que los franquiciadores desarrollan sistemas que fortalecen sus redes y profesionalizan aún más la gestión. Este equilibrio entre innovación, prudencia y rigor operativo constituye uno de los pilares que permitirá al sector seguir evolucionando con seguridad y de manera sostenible en los próximos años.