

Las franquicias de telefonía, un negocio rentable que evoluciona al ritmo que lo hacen sus dispositivos

Actualmente operan en este sector 37 enseñas de venta de móviles y 13 de reparación que suman 3.107 unidades y facturan en total más de 500 millones de €

El sector de la telefonía móvil ha crecido a un ritmo vertiginoso desde el año 2000 hasta la actualidad. Según el estudio realizado por la consultora IDC, el cambio que se ha ido produciendo desde hace ya casi dos décadas hasta nuestro tiempo, ha sido pronunciado y seguirá variando en los próximos años. Las multinacionales Apple y Samsung, se coronan como líderes de un mercado que Nokia dejó libre en el 2004. Aunque actualmente, prácticamente la mitad de la cuota de mercado está ocupada por pequeñas y recientes marcas que a principio de siglo apenas alcanzaban el 20% del total.

Una de las principales novedades del sector de las franquicias de telefonía es la venta de móviles reacondicionados, que se ha duplicado en los últimos años y se sitúa al nivel de la compra de los nuevos terminales. En total, operan en el sector 37 enseñas de venta de móviles y 13 de reparación de teléfonos. Estas enseñas suman 3.107 unidades de negocio, 2.963 las primeras y 144 las segundas. Respecto al nivel de facturación, las franquicias de venta de terminales han alcanzado los 500 millones de euros y las de reparación, 11 millones de euros. Todo ello, realizando una inversión de 87 millones de euros y 4 millones de euros en ascenso, respectivamente.

Estos datos dan una facturación media de 182.116 € y una inversión media de 29.405 € para las franquicias de venta de móviles y una facturación e inversión media de 77.901 € y 28.181 € respectivamente, para las franquicias de reparación.

En cuanto al volumen de empleo, las franquicias de venta de móviles han generado 11.259 puestos de trabajo y 308 los establecimientos de reparación de dispositivos.

Franquicias de venta de móviles

Las grandes compañías de telecomunicaciones, prevén reconquistar las primeras posiciones en la venta de móviles. Hasta el 2012, año en el que decidieron retirar la subvención de los smartphones, estas multinacionales dominaban el mercado con hasta el 90% de la cuota, pero distribuidores tradicionales como la franquicia Phone House, consiguieron arrebatarles el puesto. En palabras de su Director de Franquicias, Pedro Serna: “El problema principal del sector es la finalización de las subvenciones móviles por parte de las operadoras. Actualmente, el cliente no quiere contrato de permanencia ni atarse a nadie. Este es uno de los cambios más importantes, el operador deja de centrarse en la captación y comienza a hacer fidelización con los clientes. Estos cambios nos hacen introducir nuevos productos y ser más agresivos en las ofertas.”

Entre las últimas novedades, presentadas el pasado mes de febrero en el Mobile World Congress, se encuentra la tecnología 5G, que facilita una mayor velocidad de transmisión de datos; y el lanzamiento de los móviles plegables, que permite al usuario disponer de un smartphone y una tablet en un mismo

dispositivo.

Franquicias de reparación de móviles

Muchas de las franquicias de reparación de teléfonos realizan más de un tercio de la comercialización a través de plataformas online como BackMarket, dedicada a la venta de móviles reacondicionados. Gracias a internet, estas empresas han conseguido su cuota de mercado.

La ventaja de estas franquicias es que ofrecen las mismas garantías de reacondicionamiento de dispositivos que las grandes casas de telefonía, pero a un precio mucho más bajo.

Estas empresas consiguen cada día más adeptos por el mayor espectro de servicios que ofrecen, ya que combinan la venta de móviles reacondicionados con la venta de accesorios y la reparación de los terminales. La franquicia se acaba convirtiendo en el espacio de confianza para el cliente que acude a solucionar cualquier asunto relacionado con su smartphone. Es el caso de enseñas como Manzana Rota, Naranja Center o Phone Service Center.

Principales claves del sector

Menor coste, mayor demanda

El precio de los productos decrece por el abaratamiento de los materiales y procesos de creación. Gracias a la mayor demanda de terminales móviles y el menor coste de los mismos, este mercado está en auge.

Irrupción de los móviles reacondicionados

Una gran oportunidad para el sector. Las enseñas apuestan por la venta de dispositivos reacondicionados con garantía de funcionamiento para abarcar un mayor espectro de clientes.

Sinergias entre la venta de móviles, reparaciones y complementos

Con este recurso, se logra atraer a un mayor volumen de consumidores y crear un espacio en el cual los clientes resuelven todas sus necesidades sin tener que acudir a ningún otro establecimiento.

Los grandes fabricantes de móviles

Las compañías multinacionales se sitúan en zonas prime de las grandes ciudades. Su objetivo no es la venta directa, sino la creación de lugares destinados a mejorar la experiencia del cliente.

Acerca de 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 600 empresas franquiciadoras, ayudando a cerca de 2.000 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 es posible ponerse en contacto con:

Laura Acosta Ayala

Coordinadora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting

lacosta@tormofranquicias.es

Telf. 911 592 558

Datos de contacto:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Telecomunicaciones](#) [Emprendedores](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#) [Innovación](#)
[Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>