Publicado en Madrid el 09/04/2020

El sector franquicia después del Covid-19 según Tormo Franquicias Consulting

Tormo Franquicias presenta los principales datos económicos de la franquicia en pleno Covid-19 y hace una previsión de lo que pasará inmediatamente después en el sector franquicia

Desde la consultora Tormo Franquicias, han trabajado estos días en una aproximación de las cifras más importantes en que se encuentra inmersa la franquicia hoy con el objetivo de tener un criterio razonable de análisis.

Estos son los principales datos que publican una vez analizados:

Redes de franquicia: Más del 80% de las redes, en concreto y según sus apreciaciones el 81%, o lo que es lo mismo, 1.041 redes de las 1.284 que vienen operando, han tenido que ver como sus establecimientos franquiciados tenían que cerrar temporalmente.

Establecimientos franquiciados: Por otro lado, el 77% de los establecimientos franquiciados han tenido que cerrar sus puertas, lo que supone que tan solo un número cercano a las 16.000 unidades sobre 68.426 se mantienen operativas, principalmente en los sectores de alimentación, supermercados, panaderías, transporte, determinadas cadenas de restauración que operan en régimen de delivery y determinados servicios.

Empleo: El empleo es donde mejores resultados presenta el sector. Un 34% de los 382.607 empleos que genera el sector franquicia se mantienen activos en sus trabajos. Esto equivale a más de 130.000 personas trabajando con un indudable peso en el sector de alimentación y supermercados.

Facturación: El impacto en la facturación es más que significativo. El sector franquicia formado principalmente por pequeñas y medianas empresas perderá un 22% de la facturación proyectada para este ejercicio 2020.

En conjunto, son más de 5.000 millones de euros de facturación que dejarán de poder facturarse por el efecto de la pandemia. De los 23.500 millones de euros de facturación esperada, es previsible que las cifras finales se sitúen en torno a los 18.440 millones de euros de facturación conjunta en el sector y que se reparten de la siguiente forma:

- Restauración: -1.320 millones de euros

- Retail: -1.690 millones de euros

- Servicios: -2.050 millones de euros

Ni en todos los sectores tendrá la misma incidencia, ni en todas las empresas tampoco incidirá de la misma forma.

Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia

- Habrá una recuperación paulatina del consumo y de la demanda que en su conjunto se anticipará en las empresas del sector.

- Mayores facilidades para encontrar nuevos locales y negociarlos en mejores condiciones.

- Aceleración de los nuevos procesos de expansión en empresas en fases de inicio.

- Auge del sector servicios en sus diferentes modalidades y ampliación de la oferta. En este caso, además, el sistema de franquicia ofrece indudables ventajas a múltiples nuevos emprendedores.

- Aparición de nuevos negocios franquiciadores adaptados a los nuevos escenarios como sucedió en la pasada crisis y que en algunos casos desplazarán a los actuales. Algunos de ellos ya están en gestión.

- Incremento del delivery y de las ventas online donde muchos negocios no solo tendrán que adaptarse a este nuevo escenario, sino que tendrán que pensar de forma diferenciada en el mismo como una vía complementaria del negocio y de los ingresos.

- Cierre de franquiciados en todos los sectores de actividad y pérdida de ingresos por royalties y consumo en la casi totalidad de las redes, lo que obligará a una aceleración de la expansión e incorporación de nuevos franquiciados para compensar los déficits previsibles que surgirán.

- Mayor competitividad en atracción de clientes con sustanciales rebajas de precios, lo que exigirá una adaptación inmediata a los nuevos escenarios y una optimización de los recursos de marketing y comunicación.

- Importantes oportunidades para aquellas empresas con liquidez en poder adquirir o fusionar empresas debilitadas.

La perspectiva de Tormo Franquicia
Según se desprende de la información, la franquicia es un sector con fortaleza y saldrá airoso de esta

situación. No obstante, un hecho evidente es que habrá cierre de franquiciados que no tendrán liquidez suficiente para resistir una situación como la generada o no querrán solicitar financiación para poder asumirla. Habrá centrales de franquicia que si con antelación a esta pandemia no andaban sobrados, es evidente que no podrán tampoco resistir.

Pero el contexto general, es que la gran mayoría de las empresas del sector seguirán adelante, se incorporarán nuevas empresas en el mismo franquiciando nuevos modelos de negocio y se incrementará la demanda de nuevas franquicias por parte de emprendedores e inversores que en estos momentos ya se observa en la aproximación y demanda de información por parte de los mismos.

Corresponde a las centrales de franquicia un esfuerzo excepcional en liderar el nuevo escenario y en afrontar los cambios que si serán necesarios inmediatamente. Seguramente nada volverá a ser igual y no es función de los franquiciados acometer estos cambios. Es función de cada franquiciador proyectar mucho más allá su marca, su empresa, su franquicia y realizar hoy ya los esfuerzos necesarios si tiene la confianza y la convicción en los valores que representa y en los que debe invertir.

Estos requerimientos afectan por igual a aquellas empresas más desarrolladas, como también y especialmente a todas aquellas empresas en fases de inicio, que si bien son mucho más sensibles, también tienen muchas más oportunidades y menos impedimentos para cambiar y adaptar sus estrategias.

Desde Tormo Franquicias Consulting están plenamente convencidos de que esta situación pasará y las empresas de este sector en un breve plazo de tiempo volverán paulatinamente a la normalidad.

Datos de contacto:
Laura Acosta
Coordinadora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting
911 592 558

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Franquicias Emprendedores Recursos humanos

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es