

Alimentación y tiendas especializadas, sector potente en la franquicia

Tormo Franchise Consulting, la consultora especializada en franquicia presenta su Informe sobre el sector “Las Franquicias de Alimentación en España”. Tal y como se adelanta en el mismo, el sector de distribución alimentaria no es sólo el más potente en el ámbito de la franquicia, sino que lo es también de la economía en general. Los datos que presenta son cada vez más amplios en todas sus variables y no ha dejado de crecer en todos estos años.

ALIMENTACIÓN Y TIENDAS ESPECIALIZADAS

EL SECTOR MÁS POTENTE EN LA FRANQUICIA

Son los datos presentados en el Informe de Tormo Franchise Consulting.

Con 18.511 establecimientos, una facturación de 12.068 millones de euros y 198.870 personas empleadas.

Es también el que presentará un mayor crecimiento.

Madrid, 8 de Septiembre de 2015. Tormo Franchise Consulting, la consultora especializada en franquicia presenta su Informe sobre el sector “Las Franquicias de Alimentación en España”. Tal y como se adelanta en el mismo, el sector de distribución alimentaria no es sólo el más potente en el ámbito de la franquicia, sino que lo es también de la economía en general. Los datos que presenta son cada vez más amplios en todas sus variables y no ha dejado de crecer en todos estos años.

La realidad es que las grandes cadenas, y el modelo de franquicia en particular, como resalta el informe, han aportado innovación continua y economías de escala crecientes que han redundado en contra del comercio tradicional. En estos momentos, el sector Alimentación presenta en su conjunto, esto es incluyendo supermercados, panaderías y tiendas especializadas, un total de 41 enseñas, que suman 18.511 establecimientos. La facturación es de 12.068 millones de euros, con una inversión acumulada de 5.622 millones de euros. El empleo generado en este sector es de 198.870 personas.

Un modelo de negocio adaptado a todos los emprendedores

El perfil de emprendedor e inversor en el sector alimentación, y particularmente en el ámbito de los supermercados, en contra de lo que pudiera parecer, puede ser cualquier persona que opte por buscar alternativas a su labor profesional o diversificar su inversión. El coste de implantación de un establecimiento de alimentación oscila entre los 600 y los 1.500 euros/m², mientras que la superficie habitual oscila por lo general entre los 200 y los 750 m², aunque también existen opciones a partir de los 100 m² en función de cada una de las enseñas presentes en el mercado.

Por otro lado, la cesta de la compra de cada hogar supone aproximadamente 4.160 euros al año y el grueso de los clientes no supera un radio de acción de entre 300 y 500 m² alrededor de un establecimiento. Actualmente, Mercadona (22,1%), Carrefour (7,7%), DIA (7,6%), Eroski (3,3%), Lidl (3,1%) y Alcampo (2,8%) lideran el mercado de la distribución alimentaria.

Un futuro inmediato. La oportunidad de las nuevas franquicias

No obstante, son otras muchas marcas más las que tienen presencia en un mercado, donde es muy difícil la entrada de nuevos operadores si no están especializados. En este entorno, la presión a la que se ha visto sometida la distribución alimentaria para desarrollar nuevos establecimientos, será mucho menos intensa en el futuro y será reemplazada por inversiones en almacenes y logística desde la que dar respuesta a la demanda creciente del comercio electrónico.

Esto dará lugar a una mayor rivalidad competitiva en precios y menores márgenes donde primará fundamentalmente la proximidad. Se establece en el consumidor la compra multiformato que combina el comercio electrónico para la compra grande de productos estandarizados y pesados, con la compra en establecimientos de proximidad para los productos de alimentación frescos.

Esta es una perspectiva que abre un gran camino a las redes de franquicia con la implantación de tiendas de proximidad de pequeño formato, que buscan una mayor cercanía con el consumidor dependiendo de las marcas establecidas y también formatos especializados de nuevo cuño que empiezan a hacerse un hueco en nichos de mercado muy especializados.

SUPERMERCADOS, PANADERÍAS Y TIENDAS ESPECIALIZADAS

Son modelos de negocio diferenciados que coexisten bajo diferentes escenarios. Cada uno de ellos ha evolucionado de forma muy significativa.

En el ámbito de supermercados y cadenas de distribución es cada vez más difícil concebir negocios independientes alejados de las grandes cadenas y redes de franquicia, que se han visto sometidos a agresivas políticas comerciales precedidas de un sinfín de adquisiciones, fusiones y concentraciones del sector. Las empresas independientes que no formen parte de un gran grupo y/o no aporten claros valores diferenciados tienen muy difícil su permanencia en este apartado. A fecha de hoy operan 13 enseñas de supermercados en franquicia que suman 16.641 establecimientos. La facturación media en supermercados en franquicia es de 693.810 € frente a una inversión media de 328.097 €. No obstante, existen muchos modelos de pequeño formato donde la inversión se inicia a partir de los 60.000 €.

Por otro lado, las panaderías han evolucionado en un corto espacio de tiempo hacia nuevos modelos de negocio que han hecho replantearse la forma en que este producto se presenta y se comercializa. Más de 600 nuevas panaderías suman las 10 enseñas que operan en el escenario de la franquicia. Todas ellas han irrumpido con fuerza, transformando un sector tradicional en un nuevo formato de negocio donde amplían sus líneas de productos presentando un gran surtido, adaptándose plenamente a las nuevas demandas de los clientes en espacios más amplios y con mayor franja horaria. La facturación media en el sector panaderías es de 292.977 € con una inversión media requerida de 139.404 €.

Tiendas especializadas: la gran oportunidad

Y un nuevo concepto que no cesa de aparecer a través de la franquicia son las tiendas especializadas en alimentación. En este ámbito coexisten diferentes formatos especializados en productos como: frutas y verduras, carne, pescado, congelados, quesos, ibéricos, aceites, vino, productos especializados, gourmet, productos ecológicos, y otros muchos más, que irán apareciendo en el mercado de forma paulatina y progresiva. Son 17 enseñas y 1.256 establecimientos los que actualmente están presentes en franquicia. En este caso la facturación media es de 273.232 € con una inversión media de 61.605 €.

Es en este apartado donde mayores oportunidades existen para muchas empresas en poder desarrollarse a través de la franquicia con los nuevos formatos de negocio que no cesarán de surgir ante una demanda cada vez más especializada.

En palabras de -Eduardo Tormo fundador de Tormo Franchise Group- y director de este estudio: "El sector Alimentación se configura cada vez más como un sector de autoempleo. Las inversiones medias han decrecido de un tiempo a esta parte y ello permite la accesibilidad real al franquiciado que pasa a formar parte de las redes y de los nuevos modelos de negocio en un mercado que no dejará de crecer".

Acerca de Tormo Franchise Consulting

Tormo Franchise 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 puede ponerse en contacto con:

Montserrat Romo Rivero

Coordinadora de Marketing de TORMO FRANCHISE

mromo@tormofranchise.com

Telf. 911 591 666

Datos de contacto:

Montserrat Romo

Nota de prensa publicada en: [Madrid, 8 de Septiembre de 2015.](#)

Categorías: [Franquicias Emprendedores Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>