

El sector de la restauración, uno de los más potentes dentro de la franquicia, en proceso de transformación

La restauración en franquicia suma en España 284 redes operativas y más de 10.100 establecimientos

El sector restauración y particularmente en lo que respecta a los modelos de negocio en franquicia, es uno de los más potentes y con mayor desarrollo en nuestro país. La aceleración del mismo es evidente en la demanda existente por parte de muchos propietarios de negocios de hostelería que ven en el sistema de franquicia la oportunidad de desarrollarse y crecer empresarialmente, así como en múltiples emprendedores e inversores que demandan su entrada en las múltiples redes existentes.

Actualmente, está compuesto por:

284 enseñas
+ 10.100 unidades
178 M facturación
2280 M inversión
+ 60.000 empleos

De igual forma, respecto a su reparto sectorial teniendo presentes redes y establecimientos, esta es la foto del mismo:

Comida rápida: 22 / 1954
Cervecería y Tapas: 47 / 1325
Cafeterías: 46 / 1372
Comida a domicilio: 5 / 29
Hamburgueserías: 21 / 335
Comida sana: 9 / 69
Restaurantes: 40 / 578
Asiáticos: 10 / 152
Heladerías: 41 / 2561
Italianos y Pizzerías: 30 / 1399
Mexicanos: 7 / 102
Pollos: 6 / 89

Es sin duda uno de los sectores más potentes en franquicia con 284 redes operativas y más de 10.100 establecimientos operativos.

Algunos de los aspectos más relevantes que destaca la consultora especializada, Tormo Franquicias Consulting, son, entre otros, los siguientes:

No ha dejado de crecer incluso durante la pandemia. Ha sido uno de los sectores más afectados por el Covid. No obstante, una vez se ha adaptado a las circunstancias sobrevenidas, no ha dejado de crecer en incorporación de nuevas marcas, aperturas de nuevos negocios y preferencias de los inversores.

Delivery y Take Away, las palancas del sector. No se podía consumir en el local, pero sí se podía consumir la comida en el domicilio o recogerla para llevar. Todos los datos que se conocen sobre el delivery en 2020 y en este 2021 confirman su evolución positiva. No es un concepto nuevo, pero se ha desarrollado fuertemente y ha venido para quedarse.

El inicio y consolidación de las Dark Kitchens. El aumento tan exponencial del delivery ha hecho que proliferen las llamadas “cocinas fantasmas” o “Dark Kitchen”. Ya existían, en menor medida, pero el crecimiento de este nuevo canal de venta para la hostelería ha hecho que se asienten estas cocinas que dan soporte a los establecimientos para atender el gran volumen de pedidos a domicilio. En muy poco tiempo han pasado de ser una tendencia a ser una realidad.

Las terrazas: la nueva aliada de la hostelería. Los locales y restaurantes se están remodelando para ofrecer al consumidor lo que busca: estar en un lugar que le aporte seguridad y confianza. En la actualidad, muchos restaurantes están modificando su distribución para ofrecer, entre otros aspectos, más espacios al aire libre.

La fuerza de la digitalización dentro del sector. La digitalización ya venía siendo un factor muy importante dentro del sector, porque poco a poco, la hostelería y la restauración se han ido modernizando y apoyándose en la tecnología para todo ello. La pandemia ha acentuado y acelerado esa necesidad de transformación digital de los restaurantes. La llegada del Covid-19 y la necesidad de no contacto provocó que en los restaurantes se desarrollaran cartas digitales a través de QR, se generalizó el pago mediante Contactless o a través de móvil, realización de pedidos online, reservas online o incluso el desarrollo de muchas aplicaciones tanto dirigidas al consumidor como para la operativa interna del propio restaurante. Está claro que la transformación digital del sector ya es una realidad con la que todos los negocios ya conviven.

Vuelve el consumo. El consumidor ha vuelto con ganas, en un porcentaje muy alto, va a recuperar muy rápido la frecuencia con la que acudía al local y con la que consumía en hostelería y lo está haciendo de una manera muy generosa.

Actualmente, el sector de la restauración y hostelería se encuentra en nuestro país en un claro proceso de transformación. Los modelos de negocio anticuados y poco eficientes están dando paso a modelos más profesionalizados.

Este aspecto supone una gran oportunidad para los nuevos empresarios que ven la oportunidad de

crecer en este sistema, las empresas franquiciadoras y los modelos de restauración organizada que van a seguir creciendo en volumen de negocio respecto a modelos independientes. De hecho, son muchas las marcas de reciente creación que, partiendo de muy poco, han crecido espectacularmente en breves espacio de tiempo.

Expandir un negocio de restauración a través del sistema de franquicia se ha convertido en el sueño de muchos emprendedores y propietarios de restaurantes. Entre las principales ventajas, destacan desde la consultora Tormo Franquicias, que el propietario de la marca tiene la oportunidad de desarrollar su negocio con recursos de terceros y utilizar la fuerza laboral de otro empresario, el franquiciado, que es quien opera el negocio.

Acerca de Tormo Franquicias Consulting

Tormo Franquicias Consulting es la consultora de franquicias con mayor experiencia en el sector de restauración. Su equipo ha desarrollado proyectos empresariales para más de 100 empresas de restauración y ha participado en más de 800 aperturas de locales de hostelería.

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.

Datos de contacto:

Laura Acosta

Directora de Marketing y Desarrollo de Negocio en Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Restauración](#) [Recursos humanos](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>