

La franquicia pierde un 25,4% de su facturación como consecuencia del Covid-19

Tormo Franquicias Consulting presenta el "Informe económico del sector franquicia ante el impacto del Covid-19" revisado y actualizado al cierre del mes de agosto. Este informe es continuación del anterior presentado el pasado 13 de abril donde se proyectaban unas pérdidas del 22% para este ejercicio y que se han visto incrementadas hasta el 25,4% con los datos actuales

Estos son los principales datos:

Redes de franquicia

Progresivamente han vuelto y esperan volver a una nueva normalidad con la apertura de sus establecimientos. Hay que recordar como el 81% de las redes de franquicia o, lo que es lo mismo, 1.041 redes de las 1.284 que vienen operando, tuvieron que asumir el cierre temporal de sus establecimientos franquiciados.

Establecimientos franquiciados

Si en su momento cerraron sus locales el 77% de los franquiciados, o lo que es equivalente a que tan solo 16.000 unidades sobre 68.426 se mantuvieran operativas, principalmente en los sectores de alimentación, supermercados, panaderías, transporte y determinadas cadenas de restauración y servicios, a lo largo de este tiempo son muchos los negocios que se han ido incorporando y han vuelto a ser operativos. Se producirá un significativo número de cierres, pero es esperada la vuelta a la normalidad de aquellos que seguirán operando.

Empleo

El empleo es donde mejores resultados presenta el sector. Si un 34% de los 382.607 empleos que genera el sector franquicia se mantuvieron activos en sus trabajos, lo que equivale a más de 130.000 personas con un indudable peso en el sector de alimentación y supermercados, a lo largo de este tiempo son muchas más las personas incorporadas y las esperadas en este mes de septiembre.

Facturación

El impacto en la facturación es altamente significativo. El sector franquicia formado principalmente por pequeñas y medianas empresas perderá un 25,4% de la facturación proyectada para este ejercicio 2020 según los datos actualizados en este informe.

En conjunto son 6.000 millones de euros de facturación que dejarán de poder facturarse por el efecto del Covid-19. De los 23.500 millones de euros de facturación esperada es previsible que las cifras finales se sitúen en torno a 17.520 millones de euros de facturación conjunta en el sector y que se reparten de la siguiente forma:

Restauración: -2.080 millones de euros
Retail: -1.550 millones de euros
Servicios: -2.350 millones de euros
Alimentación: +610 millones de euros

Ni en todos los sectores tendrá la misma incidencia, ni en todas las empresas tampoco incidirá de la misma forma. Mientras en restauración se acusará un -36,4% de decremento, en retail, donde se incluye el sector alimentación, la pérdida será solo de un -13,6%, mientras que en el otro lado de la balanza servicios decrecerá un -43%.

El efecto hasta el mes de agosto, tras un inicio de ejercicio altamente positivo, presenta una fuerte caída en el mes de marzo que se recudece en el mes de abril. A partir de mayo los ajustes y el esfuerzo realizado permiten ir paulatinamente recuperando posiciones sobre las previsiones hasta poder aproximarse en el mes de agosto e iniciar una tendencia más positiva en términos generalizados. En este contexto no hay que olvidar que son datos generales y globales del sector. En la práctica ha habido empresas que han superado sus datos, mientras que otras han sufrido importantes pérdidas económicas.

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 que forma parte sustancialmente 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 Franquicias

Es evidente que este es un sector con fortaleza y que 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 al nuevo escenario.

Acerca de Tormo Franquicias Consulting

Tormo Franquicias Consulting es una de las principales empresas consultoras en franquicia en España. Su equipo acumula una amplia experiencia tras haber participado en la creación y desarrollo de proyectos para más de 800 empresas franquiciadoras, ayudando a más de 3.000 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 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 de Tormo Franquicias Consulting
911 592 558

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

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>