

Las empresas franquiciadoras ante el coronavirus según la consultora Tormo Franquicias

La consultora Tormo Franquicias Consulting ofrece un rápido análisis de la situación del sector de la franquicia ante la excepcional situación que atraviesa el país y de su previsible situación a medio plazo

Las empresas franquiciadoras son pequeñas y medianas empresas, en ocasiones muy pequeñas, que dependen a su vez de emprendedores y autónomos que son individualmente a su vez pequeños empresarios.

La mayoría pertenecen a diversidad de sectores, muchos de ellos se han visto obligados a cerrar tanto sus establecimientos como los de sus franquiciados. La gran mayoría están en fase de inicio o de expansión y todo lo que ha sobrevenido ha sido de forma repentina e inesperada.

Afirman desde Tormo Franquicias, que en los últimos días han podido ver un cambio de contexto respecto al inicio del estado de alarma. en el que se hace evidente en términos generales un intento de adecuarse a la situación y asumir que esta, en un determinado momento, volverá a normalizarse.

Las principales conclusiones que obtienen son las siguientes:

Es el momento de preparar las empresas y hacer todos aquellos deberes que sean necesarios para el momento en que la situación paulatinamente se desbloquee y vuelva a normalizarse.

Ahora se dispone de tiempo para ello y es el momento de iniciar los preparativos para estar a punto en un plazo previsible de entre dos y tres meses donde de nuevo se iniciará la recuperación.

No habrá una recuperación inmediata y deberán hacerse los ajustes internos correspondientes que permitan a cada empresa subsistir en un nuevo escenario.

Surgirán nuevas oportunidades y presumiblemente habrá una menor presión por parte de competidores que bien no habrán resistido o por aquellos que se han debilitado.

No afectará por igual a todos los sectores ni a todas las empresas.

Los nuevos desempleados pueden refugiarse en el sistema de franquicia.

Tres fases de un proceso

El país se encuentra en la segunda fase de un proceso que puede resumirse de la siguiente forma:

Primera fase: apenas se da importancia a lo que sucede pese a las evidencias.

Segunda fase: todo el mundo le da mucha importancia y se siente muy afectado. Es un momento complejo y que afecta doblemente a la salud y a la economía.

Tercera fase: El mercado sigue funcionando y la situación vuelve a normalizarse.

Desde la consultora consideran que la situación puede empezar a normalizarse a partir de finales de

abril o, más previsiblemente, en la primera quincena de mayo. Aseguran que no será un día después brillante, ya que todas las empresas se encontrarán aún agazapadas, yendo paso a paso. Pero ese día los negocios tienen que estar preparados y, para ello, tienen que haber hecho antes los deberes y no perder competitividad a manos de terceros.

En su trabajo diario, la consultora asegura que los empresarios se están moviendo: están mejorando su web, planificando económicamente los nuevos escenarios, preparando y ultimando sus empresas para franquiciar, desarrollando nuevos proyectos de franquicia, revisando sus materiales de soporte, manuales y comunicación, sus planes de marketing, investigando nuevas tendencias, ampliando y mejorando su oferta de productos y servicios...

Qué es lo que pasará inmediatamente en el sector franquicia según Tormo Franquicias

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. 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.

Por otro lado, algunas centrales de franquicia no resistirán esta situación, principalmente las menos competitivas.

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.

Como conclusión, afirman desde la consultora: "Los empresarios que pertenecen o quieren pertenecer a este apasionante sector, el de la franquicia, tienen la obligación de ir por delante de sus franquiciados actuales o futuros, visualizar las oportunidades que están a su alcance y ser capaces de transmitir su liderazgo. Es un momento de oportunidades en positivo para ganarle tiempo al tiempo y ser conscientes de que, en un determinado plazo de tiempo, esta situación debe cambiar y es ahora cuando hay que empezar a prepararse optimizando el tiempo y la capacidad de gestión."

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>