

Tormo Franquicias presenta el ranking y las tendencias de las franquicias de hostelería y restauración 2019

Las franquicias de Hostelería y Restauración alcanzan una facturación superior a los 4.300 millones de €. Delivery, Take Away, Dark Kitchen y Digitalización se aceleran

El sector de hostelería y la restauración se consolida, otro año más, como una de las apuestas más seguras en el ámbito de la franquicia. Entre los aspectos más relevantes, destaca la constante aparición de nuevos formatos y nuevos operadores, una incorporación y demanda cada vez mayor y más sostenida por parte de los emprendedores e inversores, la conciencia saludable y sostenible del nuevo consumidor y la continua evolución digital que está transformando el sector.

Todos estos datos se desprenden del último informe realizado por la consultora de franquicias, Tormo Franquicias Consulting en la presentación de este informe.

Visión general del sector

Según estos datos, en el sector de las franquicias de Hostelería y Restauración operan actualmente 189 enseñas con 7.080 unidades de negocio. Todos estos establecimientos han facturado un total de 4.300 millones de euros, situando a las franquicias de comida rápida a la cabeza de la lista, con una cifra de 1.535 millones de euros de facturación total. A las franquicias de comida rápida le siguen las pizzerías, con 662 millones de euros facturados y las franquicias de cervecerías y tapas, con 565 millones de euros.

La inversión total alcanzada por todo el sector ha sido de más de 1.980 millones de euros. Las franquicias de comida rápida e italianos ocupan los primeros puestos de la lista con 901 y 244 millones de euros respectivamente, correspondientes al nivel de inversión.

Por otro lado, la creación de empleo ha visto igualmente favorecido su crecimiento con el desarrollo de 56.856 puestos de trabajo.

Facturación e inversión media

Este es uno de los sectores que presenta mayores cifras de facturación en cada uno de sus establecimientos, al mismo tiempo que la inversión inicial en términos generales es superior a la media. Destacan las franquicias de comida rápida, pizzerías y cervecerías y tapas.

En primer lugar, se sitúan las franquicias de comida rápida con una facturación media de casi 960.000 € y una inversión media de 563.161 €. Este modelo continúa su crecimiento con la incorporación de nuevos operadores y la intensificación de las actuales marcas.

En segunda posición, las franquicias de pizzerías cuentan con una facturación media cercana a los 670.000 € y una inversión media de 193.209 €. Este sector se consolida con un modelo de negocio escalable que presenta un bajo riesgo para el emprendedor dentro del ámbito de la franquicia.

Por último, las franquicias de cervecerías y tapas obtienen una cifra de 536.173 € de facturación media y casi 218.000 € correspondientes a la inversión media. Este segmento de mercado presenta una elevada competitividad, las economías de escala y la oferta más ajustada para el consumidor son clave para su éxito.

Según declaraciones de Laura Acosta, Coordinadora de marketing de Tormo Franquicias Consulting: “El sector de hostelería es uno de los más avanzados y desarrollados de la franquicia, donde mayor competencia existe, pero también donde mayores oportunidades hay. Estamos en un momento en el que el sector 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. En este entorno es importante prestar mucha atención a aspectos como la diferenciación, el entorno y la decoración de los locales, la gestión de proveedores o la calidad del producto.”

Tendencias del sector

Junto a los datos de situación del sector, se presentan en este informe de Tormo Franquicias Consulting las últimas tendencias que marcan las pautas para este 2019 y predicen el patrón de los nuevos modelos de negocio que se enmarcan en este ámbito.

Las distintas tendencias se resumen en los siguientes conceptos:

- Digitalización
- Delivery
- Take Away
- Dark Kitchen o Cook Room
- Concentración de Marcas
- Más experiencia y menos comida
- El gusto por lo saludable- Healthy Food
- Transparencia e información
- Presencia en Redes Sociales

Al igual que ocurre en el resto de sectores, la tecnología ocupa un papel cada vez más fundamental en este sector. Servicios de “Clic & Collet”, pago del servicio de forma virtual, necesidad de estar presentes en redes sociales, reservas on line... son algunas de las tecnologías que están despuntando en el sector y hacia donde se dirige el futuro de la restauración.

Por otro lado, el delivery y el take away impulsan las ventas de estos locales. Aunque ya llevan algunos años en funcionamiento, es ahora cuando está en auge y ya se están desarrollando conceptos derivados como las Dark Kitchen, en donde los restaurantes carecen de camareros y el objetivo es

ampliar las cocinas de forma exclusiva para el servicio delivery.

Los nuevos hábitos de vida del consumidor también han influido notablemente en la renovación y aparición de locales de restauración, fomentándose el gusto por lo saludable o “healthy food”, la conciencia medioambiental, la transparencia respecto al origen de los alimentos o la nueva tendencia “Eatment”, que potencia la experiencia del comensal a través de distintas actividades de ocio.

Algunas claves

Del conjunto de estas tendencias, se desprenden las principales claves del sector de hostelería y restauración:

Dinamismo e innovación: En un sector donde impera la alta competitividad, resulta fundamental adaptarse a los cambios en los hábitos de consumo y el desarrollo continuo de nuevos productos y conceptos.

Digitalización: La restauración organizada tiene que adaptarse a las nuevas formas de comunicación y gestión de procesos. Ahora el sector está cada vez más presente en redes sociales o trabajando los nuevos servicios de delivery.

Venta a domicilio: La comida a domicilio se ha convertido en uno de los canales de venta más representativos del sector, principalmente a través de las distintas plataformas y agregadores especializados.

Experiencia de usuario: La “hostelería experiencial” permite que el sector se reinvente para que los consumidores puedan vivir una auténtica experiencia a través de conceptos como la comida multisensorial o narrativa y franjas horarias más abiertas.

Acerca de Tormo Franquicias Consulting

Tormo Franquicias 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:

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](#) [Restauración Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>