vinetur

La hostelería francesa roza las 9.500 insolvencias tras varios años de deterioro

Dos de cada tres negocios afectados llegan al juzgado directamente para su liquidación

jueves 26 de noviembre de 2026



Las insolvencias empresariales del alojamiento y la restauración en Francia aumentaron un 7,31% en los doce meses cerrados el 31 de octubre y alcanzaron 9.474 casos, una cifra que sitúa al sector un 56,3% por encima del mismo periodo de 2019. El

alcance para la hostelería es amplio: la presión no se concentra en un solo segmento, sino que afecta a restaurantes, bares, hoteles y alojamientos turísticos, con una aceleración más intensa en la restauración rápida que en la tradicional.

FailliteTracker informó este jueves, 26 de noviembre, de que esas 9.474 empresas entraron en procedimientos judiciales de reorganización o liquidación en el último año móvil analizado. Son 645 más que un año antes y 3.414 más que en el mismo tramo de 2019. El nivel actual también supera en un 41,7% la media anual de 2010 a 2019, situada en 6.686 insolvencias.

La serie que maneja la firma dibuja un deterioro prolongado desde la salida de la crisis sanitaria. El sector pasó de 6.060 insolvencias en 2019 a 4.347 en 2020 y 2.501 en 2021, en plena alteración del mercado por las ayudas y las medidas excepcionales. Después repuntó con fuerza: 4.636 en 2022, 6.984 en 2023, 8.205 en 2024, 8.829 en 2025 y 9.474 en 2026. FailliteTracker matiza que la subida continúa, aunque a un ritmo menor que entre 2022 y 2024. Entre finales de septiembre y finales de octubre de 2026, el acumulado a doce meses bajó de 9.488 a 9.474 casos, un movimiento que la firma considera insuficiente para hablar de un cambio de tendencia.

Por ramas de actividad, la restauración tradicional sigue siendo la que concentra más insolvencias en volumen, con 3.856 empresas, un 4,41% más que un año antes. La restauración rápida se acerca ya a esa cifra con 3.565 casos y una subida del 8,95%, el doble que la registrada por la restauración tradicional. En cafés, bares y establecimientos de bebidas hubo 1.286 insolvencias, un 7,71% más. Los hoteles sumaron 327, con un alza del 24,81%, y los alojamientos turísticos llegaron a 140, un 50,54% más. En sentido contrario, los servicios de catering y banquetes bajaron un 1,59%, hasta 247 casos, y los campings retrocedieron un 36,11%, hasta 23.

FailliteTracker pide prudencia con las variaciones de las actividades con menos empresas afectadas, pero el patrón general es claro: la presión se extiende a casi todo el sector. En restauración rápida, además, la tensión no solo aparece en el número de insolvencias. Entre enero y octubre de 2026, más de siete de cada diez empresas insolventes de esa rama pasaron directamente a liquidación judicial, una señal de que muchas llegan al juzgado con poco margen de maniobra.

En el conjunto del alojamiento y la restauración, dos de cada tres empresas insolventes terminaron en liquidación desde el inicio del procedimiento. Entre enero y octubre de 2026 hubo 7.887 empresas afectadas y en 5.292 de ellas la primera actuación judicial observada fue ya la liquidación, lo que equivale al 67,1%. La lectura que hace FailliteTracker es que una parte amplia de los negocios entra en esa fase cuando la situación financiera está ya muy deteriorada.

El estudio añade otra señal de tensión: la inversión se está frenando. El Groupement des Hôtelleries et Restaurations de France (GHR) encuestó a 338 profesionales en otoño de 2026 y obtuvo un retrato que va en la misma dirección. El 57% se considera fragilizado o en dificultades, el 45% afirma que su actividad ha empeorado en los dos últimos años, el 58% dice tener una capacidad de inversión limitada y el 33% asegura no tener ya ninguna. En conjunto, el 91% declara una capacidad de inversión limitada o nula.

La presión es mayor entre los restaurantes independientes. En ese grupo, el 44% afirma que ya no puede invertir en absoluto. Entre las empresas de catering especializadas en recepciones, ese porcentaje baja al 18%. El GHR también recoge que el 84% de los encuestados cita los costes entre sus principales problemas, frente al 44% que menciona la falta de clientes. Esa diferencia sugiere que llenar salas o vender más cubiertos no basta si el margen se estrecha por la energía, el alquiler, la financiación, los salarios o la renovación de equipos.

Ese cruce entre menor capacidad de inversión y más insolvencias no permite fijar una relación automática de causa y efecto, pero sí ayuda a entender por qué un negocio puede mantener actividad comercial y seguir siendo frágil. Posponer reformas, mantenimiento o sustitución de maquinaria puede aliviar la tesorería durante un tiempo, pero también reduce productividad, atractivo del local y margen futuro.

La hotelería ofrece uno de los ejemplos más claros de esa contradicción. El GHR recoge una subida del 1,4% en las pernoctaciones hoteleras durante el segundo trimestre de 2026. Al mismo tiempo, FailliteTracker registra en el año móvil hasta octubre una subida del 24,81% en las insolvencias de hoteles y del 50,54% en los alojamientos turísticos. Las dos series no comparan exactamente los mismos periodos ni la misma

población empresarial, pero sí muestran que una mejora de la demanda no garantiza por sí sola una mejor solvencia.

Las diferencias territoriales también son amplias. Entre los departamentos con un número relevante de casos, Loire-Atlantique pasó de 141 insolvencias a 202, un 43,3% más; Hérault, de 196 a 268, un 36,7% más; Hauts-de-Seine, de 154 a 207, un 34,4%; Seine-Saint-Denis, de 177 a 221, un 24,9%; y Nord, de 371 a 447, un 20,5%. París apenas varió, de 620 a 628, un 1,3% más. En cambio, Gironde bajó un 3,9%, Alpes-Maritimes un 16,3% y Seine-Maritime un 28,2%. FailliteTracker recuerda que, para medir bien el riesgo local, esas cifras deben ponerse en relación con el número total de empresas de hostelería presentes en cada territorio.

La firma considera que el mercado francés entra en 2027 con varios focos abiertos a la vez: un volumen de insolvencias muy por encima de 2019, una parte alta de liquidaciones directas y una inversión empresarial muy limitada. El GHR añade otro elemento: el 32% de los encuestados contempla transmitir su negocio, pero el 88% cree que esa operación es difícil o muy difícil. Esa combinación apunta a más cierres, ventas o cambios de propietario entre los establecimientos independientes si no mejora su capacidad financiera.