

BaRRa de Pintxos, un negocio para todas las horas del día

La cadena de restaurantes y cervecerías ha introducido novedades en su carta y en su ambientación, convirtiendo sus locales en espacios perfectos para cualquier franja horaria, desde el desayuno a la cena. Un sistema innovador gracias al que la compañía prevé incrementar su facturación un 20% en cada local y duplicar su número de establecimientos

La cadena de restaurantes y cervecerías BaRRa de Pintxos quiere convertir sus establecimientos en un modelo de negocio perfecto para cualquier hora del día. Y gracias a esta estrategia, incrementar la facturación de cada uno de sus 9 restaurantes en un 20% y duplicar el número de unidades.

Para alcanzar este objetivo, los impulsores de la cadena llevan meses introduciendo mejoras en la operativa de la compañía. El último de estos cambios ha sido el fichaje del chef Óscar Morata, director gastronómico de restaurantes como La Coloquial, Oui Mad, o el Caroya Relais Chateau, como chef ejecutivo y asesor gastronómico de la compañía.

Con su llegada, BaRRa de Pintxos ha renovado su oferta gastronómica, presentando una nueva carta que combina pintxos y cazuelas sumamente elaboradas -pero para disfrutar en un ambiente informal-, con una amplia variedad de carnes o pescado para aquellos que prefieren saborear una comida o cena en la zona más relajada del local. Todo ello, sin olvidar los clásicos desayunos y aperitivos, o los afterworks y las copas, donde se están cerrando importantes acuerdos con grandes marcas con el objetivo de potenciar esta línea de negocio.

La compañía ha renovado también sus locales, diferenciando en todos ellos dos líneas principales de actividad, barra y sala, (además del take away). Gracias a esta distribución de los espacios, es posible dar servicio durante todas las franjas horarias y en todos los espacios del restaurante, con el consecuente incremento de rentabilidad y una mayor comodidad para sus clientes, que pueden optar en cada momento por el espacio más acorde a su situación.

Gracias a este enfoque, BaRRa de Pintxos aúna distintas líneas de negocio, respondiendo a sus clientes en todas las franjas horarias y convirtiéndose en un negocio a todas horas.

Novedades para 2017

En base a este Plan Estratégico, BaRRa de Pintxos prevé cerrar este ejercicio con cerca de 20 establecimientos, el doble de la cifra actual, con especial interés en Madrid, Barcelona, Levante y Andalucía. Asimismo, la compañía, estima alcanzar en 2017 un incremento de facturación del 20% en cada local, y un crecimiento total de la compañía del 100%.

Esta expansión está dirigida tanto a emprendedores que deseen iniciar un negocio por cuenta propia,

de la mano de un grupo de hostelería con amplia experiencia, así como a inversores que busquen crecer de forma escalonada, tanto a nivel nacional como internacional.

La inversión necesaria para poner en marcha un restaurante BaRRa de Pintxos ronda los 200.000 euros -más canon de entrada- para locales de unos 120 m2, ubicados en poblaciones con más de 25.000 habitantes.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>