

BaRRa de Pintxos continúa impulsando la marca durante la situación de Covid-19

El sector de la hostelería ha vivido uno de los momentos más difíciles con motivo de la situación de confinamiento meses atrás, no obstante, las franquicias del sector que han adaptado su modelo de negocio e incorporado nuevos servicios han relanzado sus negocios, es el caso de BaRRa de Pintxos

“La mayoría de las empresas de todos los ámbitos y sectores tendrán que realizar un gran esfuerzo en innovación, desarrollo tecnológico y hacer mayor hincapié en el negocio online. Por otro lado, la vía telemática se convierte en un pilar fundamental de este nuevo escenario, concretamente a nivel de franquicia” aseguraba Eduardo Tormo, Fundador de Tormo Franquicias Consulting en una entrevista.

¿Por qué invertir en el sector de la restauración?

El sector de franquicias de restauración es un concepto variado, versátil y con amplitud horaria, que, unido a un extenso recorrido empresarial, posicionamiento y experiencia de venta de las marcas franquiciadoras lo convierten en uno de los sectores más seguros para invertir.

Las ventajas que presenta actualmente este sector son:

Disponibilidad de espacios privilegiados que antes era inviable situar la franquicia.

Desinflación de los precios de los alquileres o venta de los locales.

Reducción de la competencia

Minimización de riesgo empresarial: apostar hoy en día por una franquicia supone mayores posibilidades de éxito que emprendiendo un negocio por cuenta propia.

Reducción de costos operativos: mejores precios, mejores condiciones comerciales, apoyos de marketing por parte de los proveedores, desarrollo de productos exclusivos gracias a pertenecer a una marca en funcionamiento y conocida.

En este contexto, dentro del sector de franquicias de restauración destaca la enseña de restaurantes y cervecerías BaRRa de Pintxos por la gestión llevada durante los meses de confinamiento con todos sus franquiciados.

La marca de hostelería puso en marcha un plan de apoyo para toda la red con el objetivo de impulsar la comercialización de todos sus establecimientos aportando la seguridad y garantía de pertenecer y trabajar junto a un grupo profesional con más de 10 años en el sector.

A pesar de la situación de crisis sanitaria, el modelo de restauración de BaRRa de Pintxos ha continuado su proyecto de expansión en franquicia. Se han hecho dos nuevas aperturas tras la pandemia, y han reaperturado todos los establecimientos de la cadena, algunos con crecimientos en

ventas por encima del 30% en meses concretos con respecto a 2019, lo que es todo un logro teniendo en cuenta la situación que se está atravesando, si bien es cierto, que las terrazas han jugado un papel fundamental en este sentido. En palabras de Eduardo Sancho, socio de la cadena: “Se trata de un modelo de negocio que se adapta muy bien a las situaciones de crisis económicas, porque es un concepto muy fresco que combina una oferta gastronómica muy completa y cuidada, con precios competitivos, que lo hace apto para todos los bolsillos, y por consiguiente, abarca un público muy amplio”.

Comprometidos con la situación actual, BaRRa de Pintxos ha puesto a disposición de nuevos emprendedores e inversores un plan de apoyo a futuros franquiciados con el objetivo de facilitar y acompañarle en su nuevo proyecto empresarial.

La marca se ha convertido en una gran oportunidad por varias razones:

Diferenciación: el modelo empresarial de BaRRa destaca frente a su competencia, con un diseño específico y especial en cada establecimiento, que los convierte en espacios singulares y de destino, para que la experiencia de cliente sea excepcional.

Cocina central: la cadena cuenta con una cocina central de gran calidad que combina con una distribución de productos organizada y competitiva.

Digitalización y Delivery: se ha aprovechado los meses de confinamiento para potenciar la digitalización de la cadena, introduciendo un nuevo software para la gestión y optimización del personal, que junto con el software de control de stock que ya tenía incorporado, permite tener las dos partidas de coste más importantes de cualquier negocio de restauración, bajo control. Además, han incorporado un potente motor de reservas online para poder gestionar mejor la demanda de sus clientes, y optimizar las limitaciones de aforo y horarios, al tiempo que han potenciado el canal de delivery durante la pandemia, apostando por las plataformas Glovo y Uber Eats.

Espacios adaptados al Covid-19: acompañan al franquiciado a la selección de locales con espacios abiertos que permitan continuar con la actividad y estén mejor preparados ante las posibles nuevas medidas sanitarias.

Desde el punto de vista económico, ahora están surgiendo muchas oportunidades, y aunque se piense lo contrario, es buen momento para invertir, ya que la oferta de locales y buenas ubicaciones ha aumentado notablemente, y por otro lado, los alquileres se están ajustando mucho. Si a eso se suma la reducción de competencia en el sector, esto favorece el éxito de marcas de restauración como BaRRa de Pintxos, que lleva implantada en el mercado desde el año 2010 y continúa creciendo, posicionándose como una marca estable y rentable para futuros inversores/ emprendedores.

Para más información sobre la franquicia contactar sin compromiso con el departamento de expansión que gestiona su crecimiento nacional.

Datos de contacto:

Borja Sánchez

Director de Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>