

BrasayLeña centra su plan de expansión en Andalucía y Comunidad Valenciana

Las capitales de provincia y los núcleos urbanos turísticos de la región resultan prioritarios para el plan de expansión de la cadena a medio plazo

BrasayLeña, la cadena de franquicias especializada en carnes al estilo rodizio, ha centrado sus futuros planes de expansión en la comunidad de Andalucía y la zona del Levante, donde las capitales de provincia y los núcleos urbanos con mayor afluencia turística resultan prioritarias para su plan de expansión a medio plazo.

Este giro de planes de la compañía ha sido fruto de numerosos estudios que han revelado que en estas zonas no existe competencia para la cadena, ya que no hay ningún concepto que se asemeje al que BrasayLeña lleva explotando desde hace 10 años, además, estos datos evidencian una creciente demanda por parte del público de estas zonas de una oferta especializada en carnes de primera calidad.

A través de su modelo de negocio BrasayLeña se ha posicionado como la primera cadena especializada en restauración brasileña a nivel europeo. Actualmente, la enseña posee un índice de rentabilidad superior al 50% en unidades propias y una inversión en los últimos años de 15 millones de euros, su facturación anual se sitúa por encima de los 23 millones de euros.

En España la enseña cuenta con 27 establecimientos operativos, y está sólidamente implantada en Madrid y Barcelona, donde ha logrado hacerse un hueco en el competitivo sector de la restauración gracias a una propuesta basada en el más puro estilo brasileño. Ofrece más de 15 variedades diferentes de carnes de res, ave y cerdo, con cortes muy demandados por los amantes de la carne, y aun relativamente difíciles de encontrar en nuestro país.

Esta oferta gastronómica se complementa con un amplio abanico de guarniciones típicas de Brasil como patatas fritas, verduras a la brasa, plátano frito, arroz blanco, frijoles, etc., así como con deliciosos postres artesanales. Todo ello, además, a un precio único con la posibilidad de repetir tantas veces como el cliente quiera, y con el adicional de un interiorismo acorde a las últimas tendencias internacionales en decoración.

Todas las carnes son de primera calidad, procedentes en su mayoría de productores nacionales de la zona centro, Galicia, Extremadura y Castilla y León, a los que se suman una exquisita selección de producto internacional importado desde Alemania, Francia e Inglaterra.

Para cumplir sus objetivos en Andalucía y la zona del Mediterráneo, BrasayLeña busca socios locales interesados en explotar la marca a través del sistema de franquicia. Para ello, el interés se centra en

un perfil principalmente inversor, al que proporcionará todas las herramientas y la formación necesarias para explotar con éxito la marca, sin necesidad de una experiencia previa en el ámbito de la restauración.

Una trayectoria familiar con más de 40 años de experiencia

El grupo BrasayLeña cuenta con el respaldo y experiencia de una familia ligada a la industria cárnica desde hace más de 40 años. Una trayectoria que le ha servido para dirigir este proyecto y atender a 1,3 millones de clientes en 2017 que consumieron más de un millón de kilos de carne en sus establecimientos.

La cadena de restaurantes BrasayLeña, que el pasado ejercicio vendió más de un millón de kilos de carne a través de su red de restaurantes, se ha convertido en la franquicia que popularizó la picanha en nuestro país.

Un proyecto basado en el equipo humano:

Desde sus inicios hace 10 años BrasayLeña está inmerso en una apuesta absoluta por la calidad total. Esta filosofía, le ha llevado a reforzar la formación de su plantilla y a incorporar puestos muy especializados como el Jefe de Carne que supervisa que el producto que se sirve cumpla con todos los requisitos de corte, cocción y preparación. Además, todos los restaurantes cuentan con un Jefe de Mesa que controla la mejor atención al cliente.

En estos momentos el grupo está formado por más de 500 profesionales, entre los restaurantes y el equipo de la central que da soporte a toda la red a través de las distintas áreas especializadas del negocio.

La inversión realizada en los últimos años es de entorno a 15 millones de euros. Su facturación anual supera los 23 millones de euros, con un Ebitda cercano al 19% y una rentabilidad superior al 50% anual en sus unidades propias.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Franquicias](#) [Andalucía](#) [Valencia](#) [Restauración](#)

<https://www.notasdeprensa.es>