

CarlosArroces arranca su plan de expansión en franquicia

Un modelo diseñado para perfiles emprendedores con experiencia en la gestión y con interés por crecer a través de la multifranquicia

La cadena especializada en la venta de arroces premium, CarlosArroces, ha anunciado que incorpora la franquicia a su estrategia de desarrollo y crecimiento. Las previsiones de Carlos Ripoll Martínez, fundador e impulsor de este proyecto, son concluir 2018 con 8 establecimientos.

La compañía impulsará un formato de expansión mixto, con aperturas tanto propias como franquiciadas, incorporando a la red a empresarios y emprendedores con capacidad de gestión, e interesados en crecer empresarialmente a través de un modelo de negocio caracterizado por su sencilla operativa. La compañía ha iniciado la selección de perfiles con conocimiento y experiencia en la gestión de equipos, e interesados en poner en marcha y gestionar en primera línea uno o varios negocios de la cadena.

CarlosArroces, que ya cuenta con cuatro locales operativos en la Comunidad de Madrid –Aravaca, Boadilla del Monte, Mirasierra y Las Tablas -, es un negocio especializado en la venta de paellas por encargo. La compañía ofrece una carta de ocho arroces distintos –cinco recetas tradicionales y tres arroces de autor-, que el cliente puede encargar por teléfono o a través de su web corporativa, 7/24 hs.

Hasta la fecha, CarlosArroces ha comercializado ya más de 20.000 paellas y ya adquiere más de 7 toneladas de arroz bomba al año de D.O. Valencia.

Los locales de la cadena, que operan exclusivamente sábados, domingos y festivos, en horario de comidas, deben estar ubicados prioritariamente en zonas residenciales y de fácil acceso con coche, si bien no es necesario que ocupen una vía principal. Se trata de locales de un reducido tamaño –entre 65 y 80 mt²- ubicados en poblaciones con más de 25.000 habitantes que suponen una inversión cercana a los 90.000 euros.

El modelo de negocio CarlosArroces funciona exclusivamente bajo demanda, ofreciendo arroces Premium por encargo (lo cual elimina las mermas), y requiere de mínimos gastos derivados de personal y de alquiler del local.

Gracias a esta propuesta, los locales de la compañía alcanzan una facturación media por local que permite recuperar la inversión en 18 meses. Además, la sencillez del negocio facilita la posibilidad de compaginar con otros negocios o abrir más de un local simultáneamente, logrando así unas economías de escala que permiten incrementar los beneficios.

Un plan que nace con el objetivo de alcanzar las 15 unidades en los próximos 12 meses
El plan de expansión de CarlosArroces persigue poner en el mercado un modelo de negocio de éxito contrastado a través de unidades propias, e impulsar su expansión a través de la franquicia.

Su objetivo es alcanzar los 15 locales en el plazo medio de 12 meses, y “consolidar un modelo de negocio de éxito, tanto para la compañía como para aquellos empresarios que se sumen a este ilusionante proyecto” ha afirmado Carlos Ripoll, fundador y director ejecutivo.

Estos empresarios, contarán con todo el respaldo de la compañía en todas las fases del negocio, para asesorarles y orientarles aportándoles todo su saber hacer y su experiencia en las áreas de compras, RRHH, en la formación no solo del franquiciado sino de todo su equipo, en todas las acciones de marketing del local, en el área de operaciones y, en definitiva, en todos aquellos aspectos claves para el correcto desarrollo del negocio.

Carlos Ripoll, chef y fundador de CarlosArroces

Carlos Ripoll Martínez, fundador e impulsor de la sociedad Iniciativas Carta, cuenta con más de 25 años de experiencia elaborando desde las recetas de arroz más tradicionales, hasta sus propias elaboraciones.

Ripoll proviene de una familia alicantina en la que la elaboración del arroz es toda una tradición. Generación tras generación la familia ha transmitido los auténticos métodos para la correcta elaboración de arroces y paellas, utilizando exclusivamente los ingredientes que señala la tradición en las comarcas de la Comunidad Valenciana.

Esta experiencia le ha llevado a servir sus platos tanto a nivel nacional como internacional, en destinos tan variados como Singapur, Reino Unido o Estocolmo.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Gastronomía](#) [Emprendedores](#) [Restauración](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>