

# Una empresa española ayuda a abrir restaurantes en plena pandemia

## **Abrir negocios de restauración en tiempos de covid es posible. Hospect se posiciona como la consultora gastronómica del momento**

El último año se ha cebado especialmente con la hostelería, provocando que lugares emblemáticos y con años de actividad se hayan visto obligados a bajar la persiana de manera definitiva. Sólo en la Comunidad de Madrid los hosteleros cifran en 7,2 millones de euros las pérdidas que deben afrontar, diariamente por las restricciones y el 21% de los locales han cerrado sus puertas para siempre.

En esta situación tan complicada y extrema emerge una consultoría gastronómica española que se dedica a abrir locales nuevos y gestionarlos para alcanzar su máxima rentabilidad posible dentro de la situación existente.

Liderado por el chef Mario González, Hospect asesora antes, durante y después de la apertura. No sólo en base a criterios económicos si no ofreciendo además una gestión integral del negocio, desde la elaboración de la carta a los sistemas de contabilidad pasando por la decoración y la experiencia de usuario.

Se trata de una consultoría profesional que hace posible que personas que quieran abrir su negocio puedan hacerlo con la mayor seguridad y el mejor asesoramiento posible, minimizando así los riesgos.

“El riesgo más importante es el descontrol de costes que existe en un local, también hay que saber formar a un equipo sólido y en pleno siglo 21 debemos hacerle entender al restaurador la importancia que tiene el gastromarketing para atraer nuevos clientes” comenta Eloy Rodríguez, Director de Gastromarketing.

El perfil de empresario que abre un restaurante en esta época está muy bien definido “es alguien con capital disponible para invertir pero que carece totalmente de conocimiento a la hora de dirigir o administrar un negocio de restauración” señala el chef “aunque podemos encontrarnos también casos donde el empresario ya cuenta con locales abiertos pero quiere abrir más para mejorar su oferta gastronómica”.

Pero ¿existe algún concepto de cocina que ofrezca ahora más garantías como negocio? “La clave es abrir conceptos actuales y que no requieran un alto coste de personal. Además es interesante entender que se deben afrontar procesos de delivery, que en algunos restaurantes representan el 50% de su facturación” comenta el chef González.

Hospect ha trabajado con empresas de máxima relevancia como Iberostar Hoteles, La Lumbre, el

Hotel Arima o El Bohío de Pepe Rodríguez.

[www.hospect.com](http://www.hospect.com)

**Datos de contacto:**

Eloy Rodríguez

+34 722 45 35 92

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>