

Malacaña, la franquicia que destaca en el sector hostelero por sus pinchos, potencia su crecimiento este 2023

[Multimedia](#)

La franquicia Malacaña se encuentra en búsqueda de socios que se encarguen de las zonas con mayor proyección de explotación mediante sus excelentes condiciones de adhesión

Malacaña es la marca de tapas que destaca por el binomio perfecto entre variedad de tapas y vinos selectos. Los clientes pueden elegir el pintxo que más le guste de una barra tradicional repleta de diferentes elaboraciones. La CEO-fundadora de Malacaña, Sonia Ledesma destaca la oportunidad de embarcarse en esta franquicia: "es cierto que hay zonas en la geografía española que trabajan el pincho con la consumición, sin embargo, nosotros nos diferenciamos por tener una presentación y elaboración muy cuidadas, y principalmente por la variedad, que es lo que hace que sea tan llamativo para el cliente".

Con más de 15 años de experiencia en el sector de la hostelería, [Malacaña](#) se ha ganado una buena reputación ofreciendo un concepto innovador que fusiona la cultura en barra con la tradicional costumbre de consumición y tapa, generando una experiencia memorable al cliente que repercute positivamente en la fidelización y rentabilidad del negocio.

Los franquiciados tendrán desde el "minuto uno" un asesoramiento en la mejor implantación del local ya que la selección de este espacio en la zona de exclusividad del franquiciado debe tener alto tránsito, terraza y fachada atractiva. Además, la central le guiará en el diseño del proyecto de interiorismo y adecuación del local con proveedores de obra económicos.

También ofrecen a los franquiciados, formación teórica y práctica para los empleados para conocer el correcto funcionamiento diario de [Malacaña](#). Proporcionan un diseño completo de la carta, una formación para la elaboración de sus pintxos y también cuentan con proveedores propios de confianza. Destacar también que la enseña Malacaña ofrece a sus franquiciados el lanzamiento de campañas de marketing específicas para la promoción de la apertura del local y el uso de sus redes sociales para publicitar el local.

La propietaria, Sonia Ledesma detalla la principal ventaja competitiva de Malacaña, su variedad: "la gran diversidad de tapas con las que trabajamos, hechas de forma artesanal día a día, es lo que hace que, tras 15 años de experiencia, nuestros clientes sigan viniendo", quien además afirma que para fidelizar a un cliente y generar ingresos recurrentes "deben encontrar tu oferta gastronómica atractiva a buena relación calidad precio".

Desde la consultora responsable encargada de su expansión, [Tormo Franquicias Consulting](#), comentan que este negocio está enfocado tanto al inversor que quiera abrir una o varias unidades franquiciadas gracias a su reducida inversión y amplia versatilidad que genera amplio beneficio económico, como a candidatos que busquen un modelo seguro con soporte cercano y familiar para autoemplearse.

La posibilidad de aperturas en Malacaña es muy amplia, tal y como concluye Sonia: "me gustaría empezar por capitales de provincia o ciudades grandes en la zona noroeste, abriendo locales en zonas de pasos o de ocio, no obstante, tras nuestra experiencia somos un modelo de negocio muy adaptable a cualquier ciudad o municipio".
