

# Franquicias Que Crecen ofrece las claves del éxito para franquiciar un negocio de restauración

## [Multimedia](#)

**El sector de las franquicias de restauración está en constante evolución. En la actualidad experimenta un auge sin precedentes en el que las marcas responden a tendencias clave, como la creciente demanda de opciones sostenibles y la integración de tecnología en la experiencia del cliente**

La industria de las franquicias en el sector de la restauración ha experimentado una transformación significativa en los últimos años, impulsada por la evolución de las preferencias del consumidor y las demandas del mercado. Pese a las crisis económicas, la restauración de marca vive un continuo crecimiento caracterizado por la profesionalización de los procesos y operativas.

En España surgen nuevas enseñas de manera constante, lo que está provocando un ritmo de aperturas imparable. En este dinámico escenario, resulta esencial no solo identificar las tendencias emergentes que definen el éxito, sino también comprender las claves fundamentales para elegir una franquicia que se alinee con un panorama cambiante.

En cuanto a las tendencias que están dando forma al futuro de las franquicias de restauración, existen tres pilares que están definiendo el sector, asegura Gabriel Belossi, socio director de Franquicias Que Crecen:

- **Sostenibilidad y salud:** en la última década, ha habido un cambio notable hacia opciones de alimentos más saludables y sostenibles. Las franquicias que ofrecen menús healthy y opciones respetuosas con el medio ambiente están ganando popularidad.
- **Tecnología en la experiencia del cliente:** la integración de tecnologías como aplicaciones móviles para pedidos, pagos sin contacto y sistemas de fidelización está revolucionando la forma en que los clientes interactúan con los restaurantes.
- **Adaptabilidad y flexibilidad:** las franquicias exitosas son aquellas que pueden adaptarse rápidamente a las cambiantes preferencias del consumidor y a las condiciones del mercado. La flexibilidad en el menú y el modelo de negocio es clave.

Teniendo en cuenta estas tendencias, existen unas claves esenciales en el momento de elegir una buena franquicia.

- **Historial de éxito:** las marcas consolidadas con un historial probado de crecimiento y rentabilidad son las opciones más seguras.

- Soporte y formación: una franquicia exitosa proporciona un sólido sistema de soporte y capacitación. Esto incluye asistencia en la selección del sitio, formación del personal y apoyo continuo.
- Evaluación financiera: analizar detenidamente la estructura financiera de la franquicia es crucial. ¿Cuánto cuesta la inversión inicial? ¿Cuáles son los costes operativos? ¿Cuál es el retorno de la inversión esperado?

Franquicias Que Crecen, dos décadas contribuyendo al éxito de las marcas  
 Con más de 20 años en el mercado, Franquicias Que Crecen ha asesorado con éxito a numerosas marcas en su crecimiento y expansión, brindando un enfoque estratégico y profesional para maximizar el potencial de cada franquicia. La consultora, líder en Iberoamérica, cuenta con presencia en Argentina, México, Colombia y España apoyando a las marcas a construir cadenas de franquicias.

Actualmente, Franquicias Que Crecen representa a empresas como Tío Bigotes, Ferretti, Zentral Cervecera, Lazzarella, Panaria y Gadea Group con marcas como No Mames Wey, Sushimore, Crudo, Bar de Fuegos y Nigiri.

- Tío Bigotes basa su concepto en la comercialización y puesta en valor de las auténticas empanadas argentinas. Franquicias Que Crecen ha respaldado su expansión proporcionando asesoramiento estratégico y apoyo en la selección de ubicaciones.
  - Ferretti, la enseña líder en la elaboración de helados artesanos, se ha apoyado en Franquicias Que Crecen para materializar su estrategia de expansión tanto en España como fuera de nuestras fronteras.
  - Lazzarella es una marca especializada en auténtica cocina italiana que ha experimentado un crecimiento significativo con la ayuda de la consultora y que en los últimos meses ha apostado por el crowdfunding.
  - La financiación colectiva también ha sido el modelo elegido por Zentral Cervecera para alcanzar sus objetivos de expansión. Gracias a las herramientas digitales de crowdfunding la marca ha conseguido crecer sin necesidad de recurrir a fondos de inversión o entidades bancarias.
  - Gadea Group que cuenta con enseñas tan reconocidas como No Mames Wey, Sushimore, Crudo y Nigiri, ha experimentado un gran desarrollo gracias a su modelo de negocio. En el caso Gadea Group fueron pioneros en ofrecer a los inversores el modelo de crowdfunding para darles la opción de ser dueños de un restaurante sin necesidad de destinar el 100% del capital.
-