



Noticias
Entrevistas
Notas de Prensa
Resumen de Prensa
Opinión
Empresa
Newsletter Anteriores

## Buscador de Actualidad

Texto :

Sección :

Fecha de :  hasta

Buscar

## Patrocinio

Sección patrocinada por:



## f Noticias

**CUENTA CON 12 RESTAURANTES**

04/06/2009

# La cocina de autor de Crapa Pelata apuesta por la expansión nacional con franquicias

Ficha de la Franquicia

Franquicias del Sector

Protagonistas



Votar este artículo

*'Crapa Pelata no es sólo un restaurante sino que es un modelo de negocio', así define a la firma su directora de Desarrollo de Proyectos, Rebeca Establés Ortiz. Andrea Minotto, el creador de la enseña, combinó sus dos grandes pasiones en Crapa Pelata: la cocina y la creación. Gracias a esta dualidad ha conseguido tener 12 puntos de venta en la actualidad aunque*

Enseña:

Sector:

Todos los sectores

Buscar



Interior de uno de los restaurantes de la firma

*su previsión es terminar 2009 con seis establecimientos más.*

Para llevar a cabo este objetivo Crapa Pelata ofrece **más de 100 tipo de pizza de alta calidad**, de combinaciones novedosas y originales y tanto en sus restaurantes como a domicilio. Este es el resultado del concepto de negocio que creó Andrea Minotto. “El padre de la enseña observó muchas deficiencias en el sector: por un lado los pequeños restaurantes de autor, en los que sí que se podía encontrar producto de calidad, no eran susceptibles de ser reproducidos por ser absolutamente dependientes de la figura del cocinero que en la mayoría de los casos era el propietario del

establecimiento y por otro lado las grandes cadenas no se acercaban ni de lejos al concepto de calidad. Dentro de este marco la Crapa Pelata surgió como rebeldía a este dualismo y desde la óptica empresarial de las grandes cadenas se creó un concepto de negocio que ofreciera la calidad y la atención a los detalles de la cocina de autor”, señala Establés.

Los principales atractivos de la firma se traducen, para los clientes, “en la calidad del producto que ofrecemos, **su variedad y originalidad y el precio –el ticket medio ronda en torno a los 12 euros-**. Además, el hecho de ofrecer servicio de restaurante y a domicilio cubre las expectativas de la demanda”, como informa su directora de Desarrollo. En cuanto a los franquiciados, Rebeca Establés afirma: “el elevadísimo ratio de fidelización del cliente, la simplicidad en la gestión- sobretodo tratándose de hostelería, en la gestión del personal ya que no se depende de especialistas- la baja inversión y como consecuencia de todo ello la elevada rentabilidad resultante”.

De momento, todos los locales de **Crapa Pelata** se encuentran dentro de la Comunidad Valenciana, aspecto que variará pronto ya que se están estableciendo los primeros contactos fuera de la región. Así, se abrirá una franquicia en Palma de Mallorca antes del verano y se planea extenderse a toda la geografía nacional tanto en ciudades interiores como en localizaciones de la costa.

## Requisitos de los franquiciados

Para ello, buscan franquiciados con unas condiciones básicas:

**-Entusiasmo por el producto:** “es básico para no desvirtuar con el tiempo la idea de mejora constante de la calidad. La ‘calidad sostenida’ no es fácil de mantener, es cara e implica esfuerzos y visión a largo plazo por lo que si no se tiene claro que la diferenciación de un Crapa Pelata se basa en la calidad, difícilmente se puede mejorar”, anuncia Establés.

**-Fidelidad a la franquicia:** “en una franquicia todos debemos remar en la misma dirección, bajo un mismo timonel. Desde la central escuchamos y tenemos en cuenta las ideas y propuestas de todos los franquiciados pero cualquier iniciativa debe ser tomada por y desde la central, nunca de forma independiente”, continúa la directora de Desarrollo.

**-Un mínimo de dedicación.** “No es necesario que los franquiciados estén constantemente en sus locales, se puede siempre delegar, pero no hay que dejar jamás incontrolado un negocio. La experiencia nos dice que aquellos franquiciados que se han preocupado por su local (sin necesidad de estar presentes constantemente), han tenido mejores resultados que aquellos que no quieren saber nada del negocio aparte de los números finales”, remata la directiva.

Asimismo, para montar una franquicia de Crapa Pelata se requiere una **inversión que va desde unos 100.000 euros a los 170.000 euros** dependiendo del tamaño y condiciones del local. El royalty y canon de publicidad, por su parte, varía según el año de actividad. Además, la dimensiones del local deben situarse entre los 90 hasta los 150 metros cuadrados.

## Noticias de la Semana

### VIERNES - 19

- La franquicia manifiesta en Franchise Forum su voluntad por crecer
- Franquicias Hoy reconoce al sector en sus premios anuales
- Franquicias Hoy vuelve a premiar a los mejores conceptos de negocio del sector

### JUEVES - 18

- La franquicia traza su estrategia de futuro en Franchise Forum

### MIÉRCOLES - 17

- Apostar por nuevas empresas tiene recompensa
- Franchise Forum convoca a 400 ejecutivos que apuestan por seguir creciendo
- Formación en la franquicia: ¿aprobado o suspenso?

### MARTES - 16

- Optimismo en el sector de la restauración, pese a la caída drástica de facturación
- Día incrementó su beneficio en 2008 en un 59,27%

### LUNES - 15

- Áreas gestionará más de 3.280 metros comerciales en Terminal 1 de El Prat
- Caramelo se declara en suspensión de pagos

@ Suscripción Newsletter |  RSS |  Tarifas Online |  Tarifas Revista |  Contactar | Tormo.com  
Actualidad | Guía de Franquicias | Crea tu Negocio | Multimedia

Copyright © 2009 Franquicias Hoy. Reservados todos los derechos.  
Prohibida la reproducción total o parcial en cualquier formato sin previa autorización.