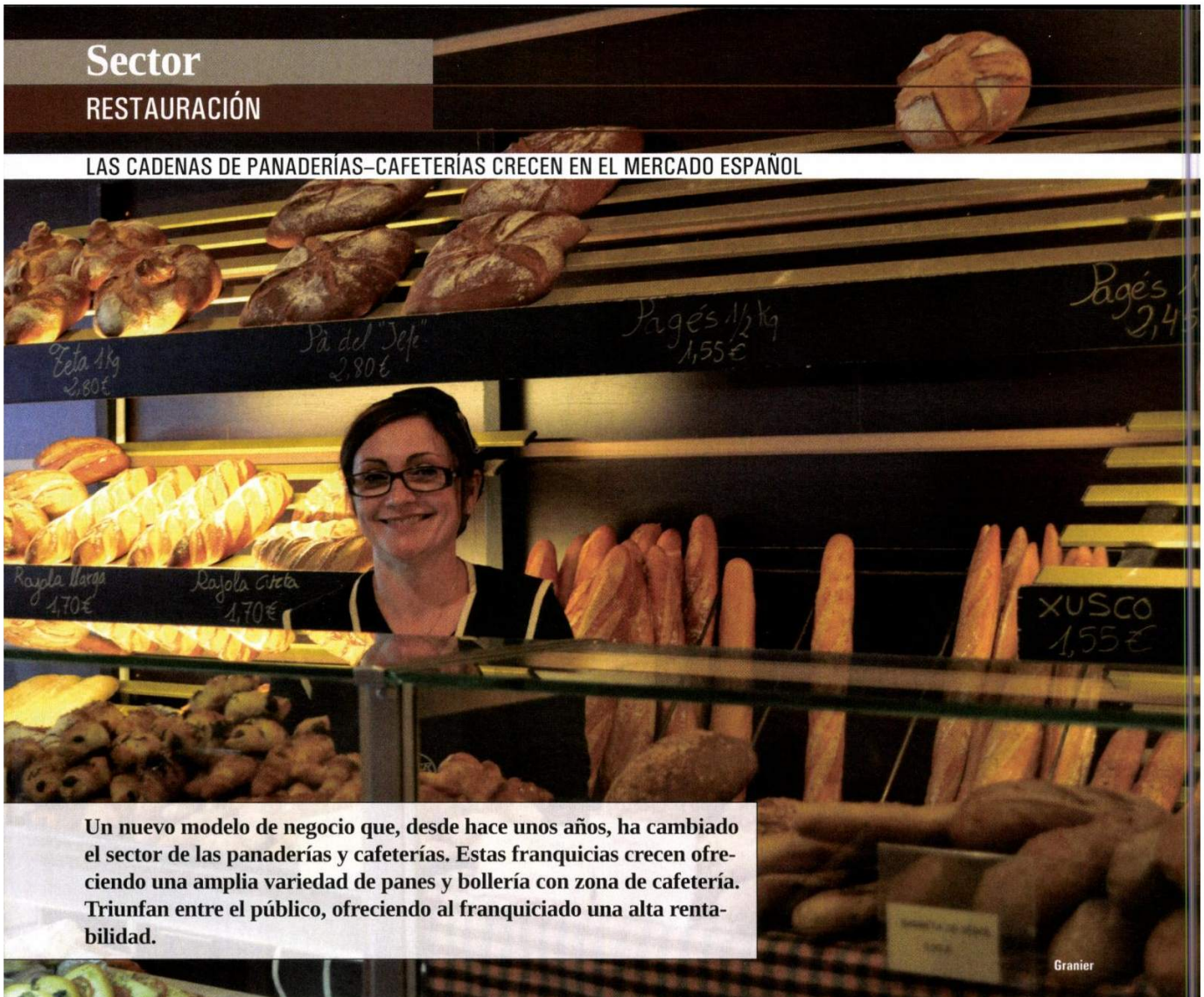




► 1 Marzo, 2015

Sector
RESTAURACIÓN

LAS CADENAS DE PANADERÍAS-CAFETERÍAS CRECEN EN EL MERCADO ESPAÑOL



Un nuevo modelo de negocio que, desde hace unos años, ha cambiado el sector de las panaderías y cafeterías. Estas franquicias crecen ofreciendo una amplia variedad de panes y bollería con zona de cafetería. Triunfan entre el público, ofreciendo al franquiciado una alta rentabilidad.

Un nuevo modelo de negocio que triunfa

Panaderías que sirven café. O cafeterías que venden pan. Se ha creado un nuevo modelo de negocio, el de las panaderías-cafeterías, que triunfa en el mercado. La respuesta del público ha sido más que positiva, lo que se demuestra con los excelentes resultados que obtienen muchas de estas cadenas. Locales llenos, colas comprando pan y bollería a precios imbatibles o tomando café y croissant a precio low cost. Es lo que ofrecen nombres como **Granier**, Pannus, Panaria, Boheme... y muchas otras cadenas de franquicias que crecen en el mercado español e internacional.

Tanto es el crecimiento que han experimentado y que se prevé que sigan teniendo que muchos fondos de capital riesgo han invertido (o están interesados en invertir) en estas empresas. Fondos de capital cuyo fin es lograr beneficios. Invierten en empresas crecientes para apoyar su crecimiento y desinvertir cuando éstas ya tienen peso.



► 1 Marzo, 2015

INVERSIÓN DE ALGUNAS DE LAS FRANQUICIAS QUE CRECEN EN EL SECTOR

● GRANIER	1.200 €/m ² (para un local de 120 m ² , unos 144.000 €)
● PANNUS	Desde 60.000 €
● BOHEME	120.000 €
● MIGUITAS DE PAN	38.500 €
● PANISHOP	160.000 €
● TRADICIONARIUS	81.000 €
● VALERO	60.000 €

En 2013, el consumo de pan en los hogares españoles aumentó un 2,8%, según el Ministerio de Agricultura

Es lo que hace Granier, la cadena con más peso en este sector de actividad. Inició su desarrollo hace dos años y ya supera los 250 establecimientos en toda España. Ya han comenzado su desarrollo internacional: Miami, Roma, Lisboa o Londres, esta última ciudad ha sido su más reciente novedad. Su local en el mercado británico ya ha despertado el interés de los clientes y la historia se repite una vez más: local lleno de gente y colas en la puerta.



Pannus



Boheme



Miguitas de Pan



Panishop

Pannus es otra de las cadenas de panaderías-café que se encuentra en pleno desarrollo en nuestro país. Esta cadena que tiene más de 50 establecimientos de Grupo y 35 franquicias destaca por su alta calidad, una cuidada imagen, unos procesos de gestión muy estudiados y una buena formación.

Boheme cuenta con casi 50 establecimientos en España. Esta cadena de panaderías también se desarrolla con este nuevo modelo de local que une hostelería y tienda de pan. Su clave, según destacan los portavoces, es su gran cuota de mercado, ya que "la mayoría de la población son consumidores activos de la oferta de nuestros establecimientos".

Miguitas de Pan, Tradicionarius, Panishop, Valero... Son otras de las cadenas que crecen en franquicia.

EL INTERÉS DEL CAPITAL RIESGO POR ESTE SECTOR

Por ejemplo, el pasado año el grupo de inversión HIG Capital se hizo con el control de las cadenas Panaría y Café&Té, una operación con la que creó el nuevo grupo Compañía del Trópico, con más de 240 establecimientos en toda España.

Otro ejemplo más actual es la operación llevada a cabo por la sociedad de capital riesgo Corpfín, quien ha tomado el control del grupo Rosendo Milà, propietario de la cadena de esta cafeterías-panaderías El Fornet. El Fornet cuenta con más de 30 establecimientos, la mayoría en Barcelona. De hecho, dado el interés por este sector de actividad, Corpfín Capital creó a finales de 2014 la sociedad Spanish Bakery and Coffee, que tiene como objeto social la explotación de un horno de pan para la cocción y elaboración de pan, bollería y sus derivados, el catering y su compra, con un capital de 1,1 millones.

LAS FRANQUICIAS DEL SECTOR

Son muchas las cadenas que se desarrollan con este concepto de negocio. Funciona entre el público, solo hace falta hacerlo bien, situarse en las ubicaciones adecuadas, ofrecer el producto y el precio más atractivo y tener los locales más llamativos.

¿PERO CÓMO CONSIGUEN ESTE ÉXITO?

Muchas variedades de pan de calidad, gran variedad de bollería, precios muy atractivos, ofertas, locales agradables con zona de mesas para tomar un café, mostradores llenos de producto (a rebosar, incluso), imagen llamativa... Con todo esto consiguen tener una propuesta comercial muy atractiva y agresiva de cara al cliente. Una fórmula de negocio con la que estos negocios ofrecen a sus franquiciados el éxito de sus tiendas.

La inversión necesaria para montar una de estas tiendas varía en función de la marca. Son negocios dirigidos a emprendedores que busquen un autoempleo y también a inversores que busquen rentabilidad. ■ L.M.