



AMERICAN EXPRESS

Recupera tu tiempo

Guía para reducir la carga de las tareas de gestión



2024

JUNIO

El 93 % de los negocios en España asegura que siente optimismo ante el crecimiento y el éxito de su actividad comercial en el futuro.

Por eso, nuestra misión es ayudar a todas esas personas que dirigen un negocio a convertir ese sentimiento de optimismo en resultados tangibles.

El objetivo de Square es ofrecer a los comercios las herramientas y recursos necesarios para agilizar sus operaciones, lo que se podría traducir en clientes y empleados más contentos, además de un negocio que prospere. No obstante, somos conscientes de los retos que se interponen a lo largo del camino.

Uno de estos desafíos es la gran carga continua que suponen las tareas de gestión, algo común en muchos tipos de empresas. Para entender cómo se pueden agilizar este tipo de tareas y potenciar su eficiencia, Square y American Express® han llevado a cabo un programa de investigación diseñado para comprender la carga administrativa a la que se enfrentan los negocios del sector de la hostelería y dar con las soluciones que mejor puedan ayudarlos.

Square y American Express® están comprometidos con el sector de la hostelería, y aunque este informe no contiene las respuestas a todas las preguntas, con él pretendemos inspirar a todos los negocios a encontrar formas innovadoras y creativas de resolver los retos administrativos a los que se enfrentan.

Fuente: Estudio de mercado Square & Amex, abril de 2024. Se encuestó a 152 negocios del sector de la hostelería en España.



ESTUDIO DE MERCADO

Strive Insight entrevistó a **PYMES del sector de la hostelería** de toda la geografía española

METODOLOGÍA

Netnografía mediante IA

Hemos usado la IA para descifrar las tendencias actuales en internet

152 respuestas a nuestra encuesta



6 entrevistas exhaustivas



MUESTRA DEL SECTOR

- 86** restaurantes tradicionales
- 43** restaurantes de servicio rápido
- 14** cafeterías y similares
- 9** bares y pubs

Ingresos medios anuales:

150 000 € - 5 M €

En este estudio, exploramos las posturas de los negocios ante el sector y los retos a los que se enfrentan como responsables de un negocio de hostelería en 2024. Además, les pedimos que compartieran sus propias ideas y soluciones para afrontar esos desafíos, que exponemos a continuación en este informe.

ÍNDICE

4. Motivaciones y objetivos de los negocios

8. Consulta información clave en un par de clics

11. Automatiza tareas que consumen mucho tiempo

15. Simplifica la gestión del personal y garantiza su satisfacción

19. Ahorra tiempo gracias a Square

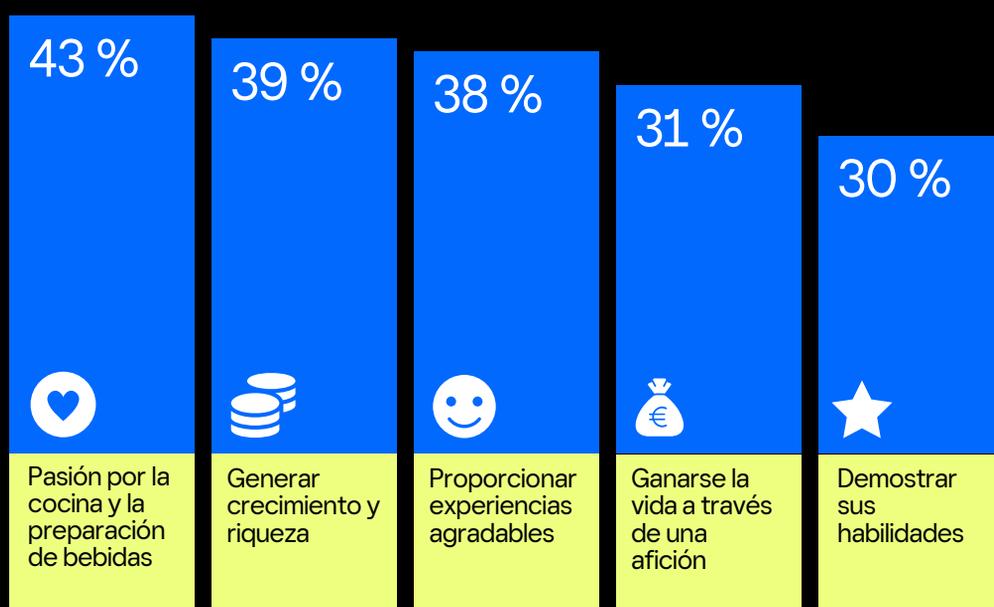
23. Colaboración conjunta entre Square y American Express®

El sector de la hostelería es optimista con el futuro

En general, los negocios del sector confirmaron que su fuente de motivación son dos grandes motores: su gran pasión por la comida y la bebida y hacer felices a otras personas. Por eso, su misión es proporcionar a sus clientes un servicio de primera, además de ofrecerles momentos memorables de felicidad y disfrute.

LOS 5 MOTIVOS PRINCIPALES POR LOS QUE ABRIR UN NEGOCIO DE HOSTELERÍA

Datos: porcentaje de responsables de negocios de hostelería



Los negocios del sector de la restauración se han enfrentado a diversas adversidades a lo largo de los últimos años, entre ellas el incremento del coste de las materias primas, la falta de personal y un aumento en los alquileres y en las exigencias de las normativas.

A pesar de todo esto, las pequeñas y medianas empresas del sector siguen creciendo con éxito. Sus responsables son optimistas en cuanto a lo que el futuro les depara, tanto individualmente como a la industria en su conjunto.

Según nuestro estudio:



El 78%

de los negocios esperan aumentar sus beneficios en los próximos 12 meses.

A esto se suma que el **69 % de los negocios planean ampliar sus actividades comerciales en 1 o 2 años**. Para muchos, esto significa lanzar al mercado nuevos productos o servicios que enriquecerán todavía más el variado y atractivo abanico de experiencias ya disponibles.

PRINCIPALES ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN

Datos: porcentaje de empresas de hostelería que tienen planeado ampliar su negocio



El aumento de ingresos impulsará la optimización del negocio.

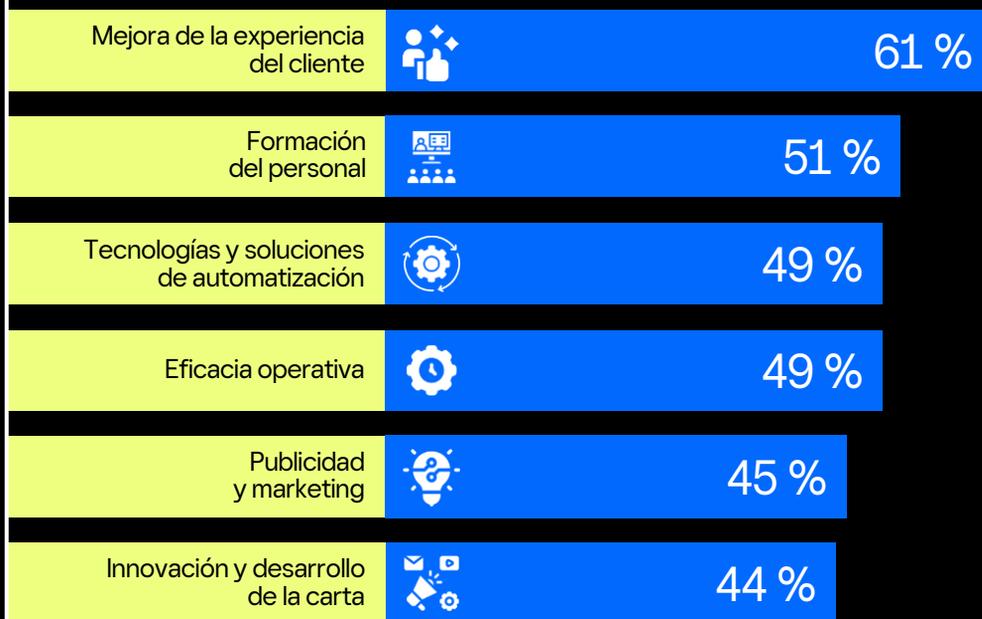
Aunque es crucial invertir en mejorar la experiencia del cliente, las empresas del sector también buscan invertir en la formación del personal, en tecnología y en soluciones de automatización.

Todo esto indica un fuerte deseo no solo de mejorar la satisfacción del consumidor, sino también de mejorar el rendimiento general de la empresa haciendo que las tareas de gestión requieran menos tiempo y sean más agradables tanto para quienes la dirigen como para los responsables de cada área o departamento.

Conforme el sector avanza y los negocios dan con nuevas formas de ser más eficientes y rentables, las empresarias y empresarios que apuestan por ello no solo encuentran la recompensa en sus beneficios: también ganan más tiempo para dedicárselo a la parte del negocio que más disfrutan, que es ofrecer platos y bebidas de alta calidad y experiencias inolvidables para sus clientes.

¿EN QUÉ INVERTIRÁN DURANTE EL PRÓXIMO AÑO?

Datos: porcentaje de negocios de hostelería que tienen pensado invertir en su empresa en los próximos 12 meses



Pero las tareas de gestión son un obstáculo

La mayoría de negocios encuestados coincidían en que uno de los mayores impedimentos a la hora de invertir e implementar mejoras en su empresa es la falta de tiempo. **El 94 % de los negocios declararon que las tareas administrativas les roban un valioso tiempo que podrían emplear en mejorar su negocio.** Las tareas de gestión cotidianas dificultan la creación de planes de mejora y crecimiento y, como bien saben muchas personas que dirigen este tipo de negocios, también tienen un impacto negativo en la conciliación de su vida laboral y personal.



El 94%

de los negocios españoles de hostelería desearía encontrar la forma de simplificar las tareas de gestión

Fuente: Estudio de mercado Square & Amex, abril de 2024. Se encuestó a 152 negocios del sector de la hostelería en España.



A partir de la experiencia y los consejos que nos han transmitido los negocios encuestados y entrevistados, este informe analiza **tres métodos** mediante los que los profesionales del sector pueden reducir el tiempo que dedican a las tareas administrativas. El propósito es mostrarte cómo y dónde puedes ahorrarte tiempo y ser más eficaz, que se reflejará en tiempo disponible para dedicárselo a lo que más te importa.



1. Consulta datos clave en un par de clics

Hacer que tu negocio mejore y prospere depende, en gran parte, de saber cuándo es momento de invertir en él y qué se debe priorizar en cada momento. Por tanto, contar con datos precisos y detallados que reflejen el rendimiento de cada área del negocio permite a quienes están al frente de una empresa tomar las decisiones correctas en cada ámbito, como puede ser la planificación de los menús o las cartas o la gestión de personal o del inventario. No obstante, muchas empresas se encuentran con dificultades para acceder a esa información que tan fundamental es a la hora de tomar este tipo de decisiones, por lo que sigue siendo uno de los principales retos de gestión a los que se enfrentan los negocios de este sector en 2024.

PRINCIPALES RETOS DE GESTIÓN

Datos: porcentaje de negocios de hostelería

37 %



Hacer la declaración y pagar los impuestos

35 %



Generar y gestionar datos clave para el negocio

35 %



Calcular los ingresos y gestionar el flujo de caja

33 %



Gestionar el pago de las nóminas

33 %



Reunirse y hablar con proveedores

Aunque el uso generalizado de distintos programas de software y aplicaciones tecnológicas implica que cada vez hay más datos a nuestra disposición, a menudo no están estructurados: hay que buscarlos en diversos documentos y programas e incluso en distintos locales físicos, lo cual dificulta enormemente su análisis, por no hablar de la cantidad de tiempo invertida.

Nuestro estudio muestra que la tendencia general del sector es ir dejando atrás la gestión y el análisis de datos manual. En su lugar, los negocios recurren cada vez más a la tecnología para automatizar este tipo de tareas.

Las valoraciones en internet, por ejemplo, constituyen una fuente de información valiosísima para el sector. En la actualidad, muchos negocios echan mano de herramientas que analizan grandes cantidades de reseñas y comentarios para identificar tendencias en las opiniones de los clientes. También se utilizan herramientas de análisis e informes de ventas para identificar datos clave como la popularidad de cada artículo de la carta en función de la temporada o el momento del día a lo largo del año.

«Las herramientas de análisis de datos deben emplearse para hacer un seguimiento de los resultados de los esfuerzos comerciales: esta información nos permite identificar las estrategias adecuadas y las áreas en las que es necesario hacer ajustes».

Propietario de un restaurante en Vigo

PRINCIPALES HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE USAN LOS NEGOCIOS DEL SECTOR

01 

Programas que analizan las reseñas de clientes para mejorar el servicio y atraer más consumidores

02 

Herramientas que identifican y destacan los platos o artículos más populares

03 

Programas que analizan las tendencias en el volumen de trabajo para maximizar la eficiencia del personal

04 

Herramientas de análisis y generación de informes con datos clave que permiten hacer crecer tu negocio



El 93%

de los negocios encuestados afirma que el uso de tecnología de análisis de datos y generación de informes para obtener información útil tiene un efecto positivo para su empresa

Según los negocios del sector, estas son las principales ventajas de recopilar y analizar datos clave en tiempo real:

1.

CONOCER A TUS CLIENTES

Comprender las necesidades y los deseos de tu clientela es esencial para atraer nuevos comensales y retener los existentes. Por tanto, llevar a cabo un análisis de las reseñas que dejan en internet e identificar los elementos más populares de tu carta te permite saber qué es lo que más disfrutan del servicio que ofreces, y es sobre estos datos de incalculable valor que debes basar tu estrategia comercial de cara al futuro.

- El 95 % de los negocios coincide en que analizar las valoraciones de sus clientes para mejorar el servicio ha tenido un impacto positivo en su actividad económica.
- El 85 % de los negocios afirma que las herramientas de análisis que les han permitido identificar y priorizar los platos y bebidas más populares han tenido un impacto positivo en su crecimiento.

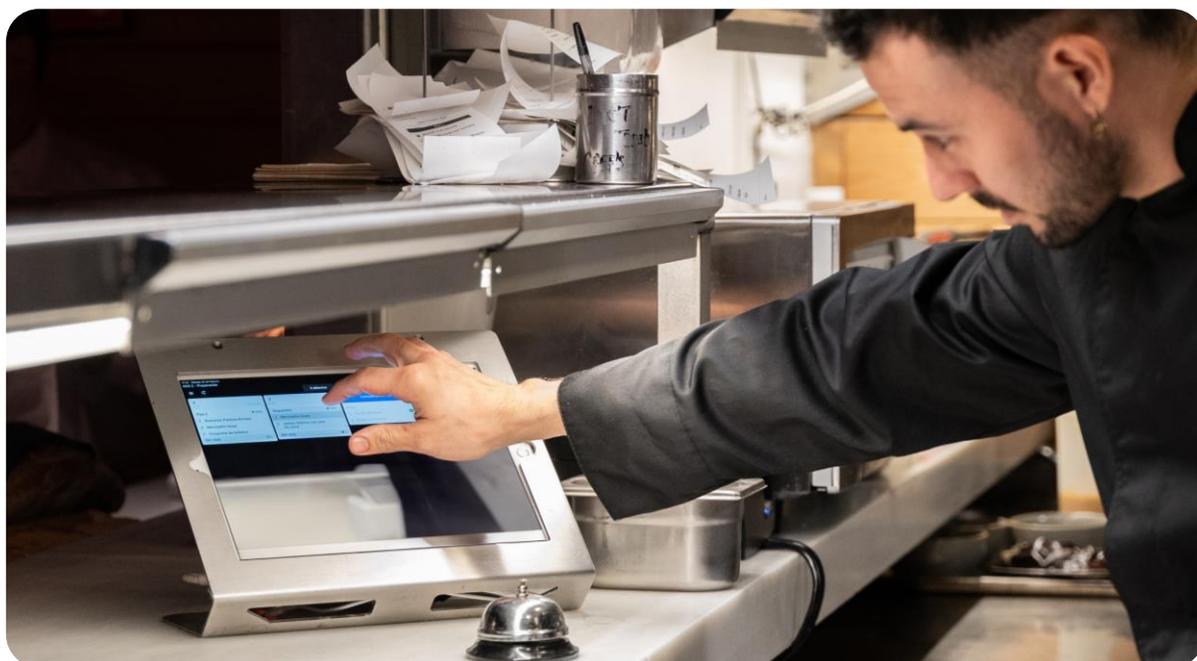
2.

ENTENDER TU SALUD FINANCIERA

Por otra parte, el análisis de datos permite identificar los gastos ocultos e imprevistos, así como las áreas en las que podría generarse un ahorro. Los informes de cartas y de ventas en tiempo real detectan cuándo es más rentable tu negocio y qué es lo más rentable: es decir, los artículos más vendidos y los que prácticamente no tienen ningún éxito entre el público. El análisis del consumo en las horas más concurridas permite identificar las necesidades de personal y el coste de mano de obra, incluso por hora.

«Para ayudar a gestionar la actividad comercial y la administración financiera, sugeriría adoptar medidas de control de costes que ayuden a identificar los gastos innecesarios y optimizar la asignación de recursos».

Propietaria de un restaurante en Albacete



2. Automatiza tareas que consumen mucho tiempo

Para que un negocio de hostelería prospere, se debe encontrar el equilibrio entre ofrecer platos y bebidas de calidad y gestionar adecuadamente otras muchas tareas que son las que permiten que los engranajes de la empresa sigan girando. No obstante, el tiempo destinado a las tareas de gestión es tiempo que se invierte fuera del objetivo principal: ofrecer una experiencia memorable a los clientes.

El 92 % de los negocios de hostelería coincide en que la gestión de su negocio les roba tiempo que podrían usar para mejorar la experiencia de sus clientes.

Además de generar estadísticas útiles para mejorar su actividad y sus servicios, toda empresa debe hacer frente a otros grandes retos administrativos, como asegurar una buena gestión y supervisión del personal y las operaciones, estar al día de las nuevas normativas o hacer las declaraciones de los impuestos pertinentes y cumplir con los pagos.

Gracias a nuestro estudio, descubrimos que los negocios que recurren a la tecnología para automatizar aquellas tareas de gestión que más tiempo consumen ahorran muchas horas que pueden dedicar a otros fines.

De media, los negocios de hostelería usan:



4 herramientas de automatización que les ayudan a gestionar su negocio.

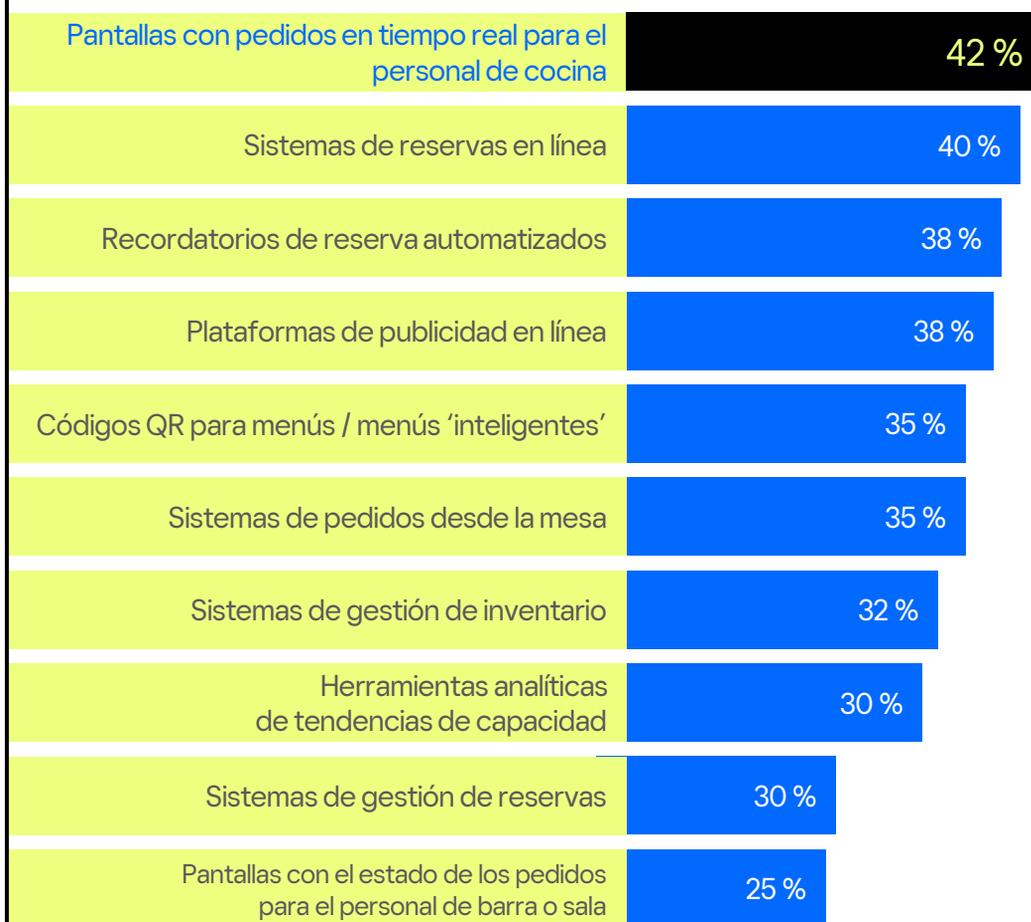
Las soluciones de automatización se aplican a áreas muy diversas en este tipo de negocios. Algunos ejemplos que obtenemos a partir de nuestro estudio incluyen el uso de la tecnología para mostrar los pedidos en tiempo real al personal de cocina, los sistemas de gestión de reservas en línea y las pantallas que muestran el estado de los pedidos al personal que atiende al público, con el fin de maximizar la eficiencia y la eficacia del servicio al cliente.

«Yo sugeriría apostar por la tecnología adecuada y usar más herramientas de gestión automatizada».

Propietario de un restaurante en Valencia

PRINCIPALES SOLUCIONES DE AUTOMATIZACIÓN

Datos: porcentaje de negocios de hostelería que emplean tecnologías de gestión en su empresa.



Las empresas que hacen uso de software y soluciones tecnológicas para automatizar diversas tareas se benefician de un ahorro de tiempo considerable.

Los establecimientos en los que se instalan **sistemas que permiten una comunicación fluida** (como pantallas para visualizar pedidos en tiempo real) **ganan una hora a la semana en gestión del personal.**

«Usa más programas informáticos eficaces que te ayuden y la gestión de tu negocio será mucho más sencilla».

Propietario de un restaurante en Madrid

Los negocios que **automatizan la gestión del inventario se ahorran 4 horas a la semana**, en comparación con aquellos que lo hacen de forma manual.

«Optimiza tu estrategia comercial mediante la tecnología digital y automatizando las tareas más rutinarias».

Propietaria de un restaurante en Madrid

Cuantas más tareas administrativas y de gestión automatices, más tiempo ahorrarás al día, lo cual se traduce en muchas horas ganadas cada mes. Este tiempo podrás invertirlo en otras áreas de tu negocio, ya sea para mejorar ciertos procesos, crear estrategias de crecimiento y expansión o dedicar más tiempo a tus clientes, amigos o familiares.

EL IMPACTO DE LAS HERRAMIENTAS DE AUTOMATIZACIÓN

Datos: porcentaje de negocios que aseguran que la automatización ha tenido un impacto positivo o muy positivo en su actividad comercial

El 100% 

declara que las pantallas que muestran el estado de los pedidos evitan retrasos al personal que atiende

El 96% 

afirma que usar un sistema de reservas le ha permitido ser más eficiente

El 89% 

asegura que las pantallas con pedidos en tiempo real favorecen una mayor eficiencia en la cocina

Está claro que automatizar tareas te permite ahorrar tiempo y optimizar la gestión de tu empresa, pero también es esencial garantizar que el servicio que ofreces a tus clientes sea de primera. Por ejemplo, puedes configurar el sistema de pedidos y el proceso de pago para que ambos sean lo más sencillo y cómodo posible tanto para el personal como para tus clientes.

Los consumidores valoran saber de antemano cuándo y cómo pueden pagar, ya que les garantiza una experiencia más fluida, especialmente si pueden hacerlo a través de su método preferido. Por eso, nuestra recomendación es que te asegures de **indicar claramente** las opciones de pago que ofreces.

EL IMPACTO DE TRABAJAR CON AMERICAN EXPRESS®



El 64%

de los clientes de American Express® manifiestan que su método preferido de pago para todas sus compras, es AMEX.²



El 69%

de los poseedores de una tarjeta American Express® manifiestan que son más propensos a comprar en un local que indica claramente que acepta las tarjetas AMEX.²

Si ofreces a tus clientes la posibilidad de pagar mediante su método preferido, harás que el proceso **sea más fácil tanto para el personal que los atiende como para ellos, ya que no tendrán que buscar otro establecimiento que acepte el método de pago que usan.**



El 40%

de los negocios encuestados que aceptan American Express®, aseguran que se sienten orgullosos de poder decirle a sus clientes que aceptan las tarjetas AMEX.¹





3. Simplifica la gestión del personal y garantiza su satisfacción

Cuando hablamos con los negocios sobre los retos a los que se enfrentan, identificamos uno que podría considerarse su talón de Aquiles: encontrar y retener al personal deseado.



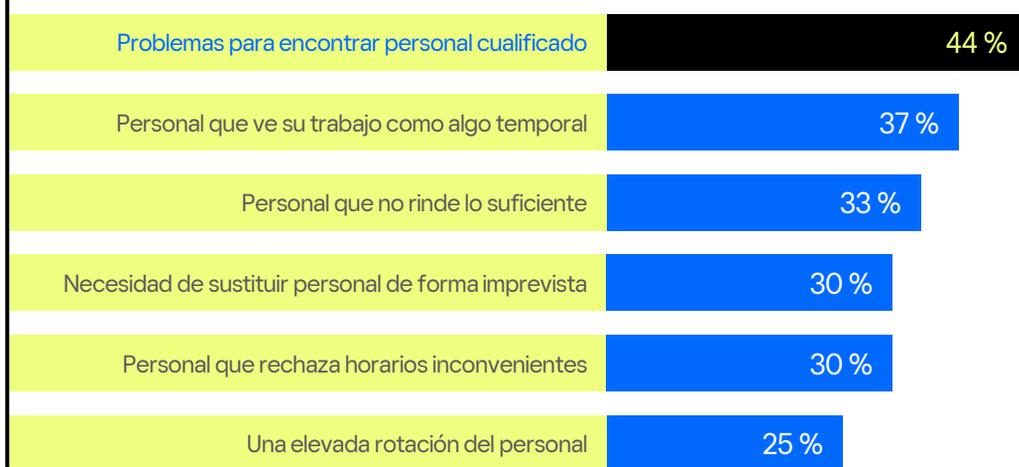
El 77%

de los negocios de hostelería coincide en que las tareas de gestión del personal son de las que más estrés generan

Lo que más apasiona a los negocios de este sector es poder ofrecer un servicio excepcional a sus clientes, pero encontrar personal que comparta esta misma pasión y muestre compromiso no es fácil. En relación con esto, los principales retos a los que se enfrenta este tipo de empresas suelen ser la dificultad para contratar personal cualificado, la alta rotación debido a la mentalidad de temporalidad y la gestión de empleados que muestran un bajo rendimiento.

PRINCIPALES RETOS DE LA GESTIÓN DEL PERSONAL

Datos: porcentaje de negocios de hostelería



Fuente: Estudio de mercado Square & Amex, abril de 2024. Se encuestó a 152 negocios del sector de la hostelería en España.

No sorprende, por tanto, que gestionar estos frentes consuma una gran cantidad de tiempo.

De media, los negocios de hostelería invierten 14 horas a la semana en tareas de gestión del personal y 24 horas en supervisión y formación



Fuente: Estudio de mercado Square & Amex, abril de 2024. Se encuestó a 152 negocios del sector de la hostelería en España.

Con el fin de aumentar la retención y pasar menos tiempo buscando candidatos y formando a nuevos empleados, los negocios encuestados manifestaron la importancia de una buena formación y del fomento de la mejora de las capacidades de su personal. Un equipo que se ve con posibilidades de aprender y prosperar tanto dentro de la empresa como en el sector querrá quedarse más tiempo y aportará un gran valor a tu negocio.



«Ofrécele a tu personal apoyo y orientación. Muéstrales empatía y ayúdales cuando lo necesiten».

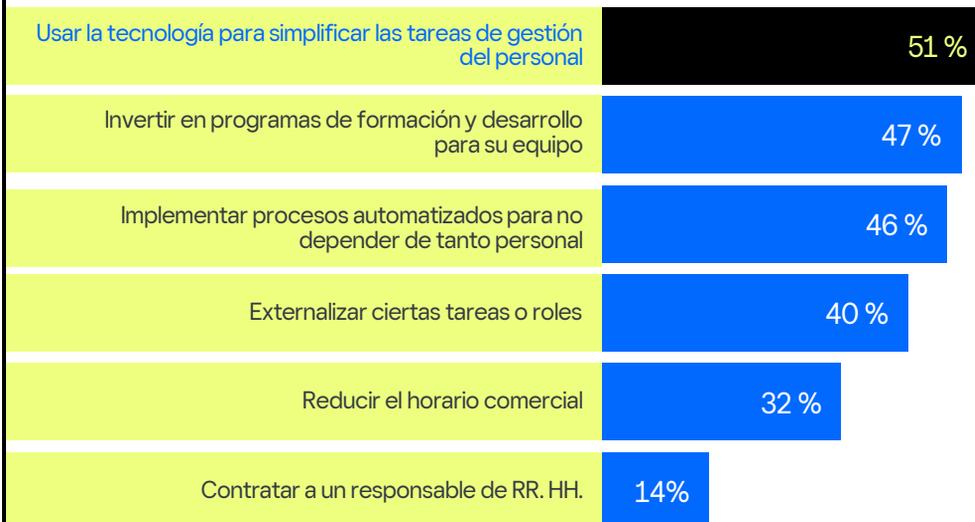
Propietaria de un restaurante en Barcelona

«Fomenta una comunicación sincera y transparente con tu equipo: es la base para un buen ambiente de trabajo».

Propietario de un restaurante en Sabadell

PRINCIPALES SOLUCIONES PARA MINIMIZAR LA GESTIÓN DEL PERSONAL

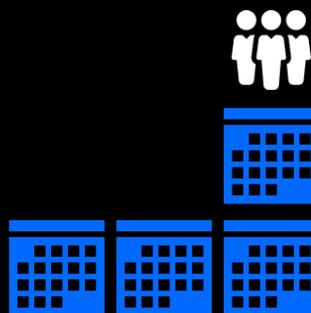
Datos: porcentaje de negocios de hostelería



Fuente: Estudio de mercado Square & Amex, abril de 2024. Se encuestó a 152 negocios del sector de la hostelería en España.

No cabe duda de que invertir recursos en la gestión del personal y fomentar su desarrollo profesional en el sector hostelero siempre da buenos frutos.

Nuestro estudio muestra que los negocios que invierten en formación y desarrollo del personal **retienen a sus empleados 4 meses más, de media,** que el resto de empresas del sector.



Una mayor retención de personal implica que tu negocio debe dedicar menos tiempo a buscar y formar a nuevos empleados, con la consecuente reducción de los costes de contratación. Este tiempo puede dedicarse, de nuevo, a otras tareas, como podrían ser mejorar la estrategia comercial y garantizar que tu equipo dedique su tiempo a tareas más significativas y agradables.

«Yo sugiero ofrecerle a los empleados oportunidades para que avancen profesionalmente en el restaurante, como inscribirse en cursos de liderazgo».

Propietario de un restaurante en Madrid





Ahorra tiempo gracias a Square

Al elaborar el informe constatamos que, actualmente, los negocios de hostelería suelen recurrir a la información clave del negocio, las herramientas de automatización y la formación del personal para reducir el tiempo dedicado a las tareas de gestión. En Square, nuestra misión es ayudar a los negocios de este sector a que gestionen mejor su empresa. Consideramos que el uso del amplio abanico de productos de gestión y procesamiento de pagos de Square presenta múltiples ventajas a los negocios hosteleros, y una de las principales es el ahorro de tiempo que suponen estas soluciones.

El sistema TPV de Square está diseñado para facilitar la automatización de tareas que más tiempo consumen y que más te alejan de lo que verdaderamente te importa. Nuestros clientes aseguran haber ahorrado mucho tiempo gracias a nuestras soluciones.

Los negocios que usan Square afirman ahorrar, de media,

8-12 horas

en tareas de gestión a la semana*



*Testimonios de Square - negocios en activo



Square nació a partir de una idea muy simple: ofrecer a cada negocio la forma más fácil aceptar pagos con tarjeta. Desde entonces, nuestra gama de productos ha ido creciendo y ahora incluye soluciones dirigidas a reducir la carga que suponen las tareas de gestión, como piden las empresas que han colaborado en nuestro estudio.

Consulta información clave en un par de clics



Square para restaurantes permite a los negocios tomar decisiones informadas acerca de sus cartas, sus horarios de apertura y las necesidades de personal que tienen en cada momento.

Ventas en tiempo real

Conocer las horas más concurridas en tu negocio te permite optimizar los horarios y planificar la gestión del personal.

Informes de demanda de artículos

Optimiza tu carta con informes que analizan lo que más se vende por artículo o categoría. Gracias a estos datos, podrás reducir tanto residuos como existencias de productos que no se venden tanto, minimizando así los gastos de inventario y maximizando tus márgenes de venta.

Informes comparativos: mano de obra vs. ventas

Compara tus costes laborales por hora con tus ventas netas y comprueba cuándo es más rentable tu negocio.

«Con Square siento que hemos avanzado 30 años en nuestro proceso de venta: ahora contamos con estadísticas que revelan los productos que mejor funcionan y esto nos permite anticiparnos a la demanda en fechas señaladas».

**Pastelería Tallón, con sede en Alicante
Cliente de Square**



Automatiza tareas que consumen mucho tiempo



Agiliza los procesos de trabajo entre el personal que está de cara al público y la cocina, registra y tramita los pedidos que lleguen desde los distintos canales de venta y ofrece un servicio excepcional a tus clientes.

Square KDS

El personal de cocina, de barra y de sala siempre estará sincronizado gracias al sistema digital de pedidos para cocina de Square. La disponibilidad de los artículos se actualiza al instante y de forma automática para que tu equipo esté al tanto en todo momento de qué pueden ofrecer a los clientes y puedan aconsejarles de forma oportuna.

Informe de cierre del día

Olvídate de pasar horas introduciendo datos a mano: exporta tu informe de cierre del día en pocos minutos. Incluye un resumen completo de los datos más importantes: las ventas brutas y netas, los métodos de pago empleados y las ventas por categoría y artículo.

Al automatizar los informes de cierre del día evitarás discrepancias con la caja y no hará falta invertir tiempo en cuadrarla o conciliarla.

Integración completa

Mediante las aplicaciones de Square podrás integrar todos los aspectos de tu negocio, como la contabilidad, el marketing, la gestión del inventario y la gestión de pedidos para llevar y entregas a domicilio



Simplifica la gestión del personal y garantiza su satisfacción



Personal Square te permite gestionar tu plantilla de una forma más sencilla y ágil: podrás de alta y formar a tus empleados, autorizarles acceso a los distintos puntos de venta, llevar un seguimiento de sus turnos y horas trabajadas y mantener una buena coordinación entre todo el equipo.

Turnos Square simplifica enormemente la gestión del personal

Turnos Square se sincroniza con tu TPV y tu Panel de control para agilizar tareas como la programación y gestión de turnos, el registro de horas, la elaboración de informes de costes y la emisión de nóminas. Además, tu personal puede solicitar cambios de turno o días libres directamente a través de la aplicación.

Forma a tu equipo en tan solo unos minutos

El sistema es tan fácil e intuitivo, que tus empleados se familiarizarán con él en muy poco tiempo. De este modo, tu equipo ganará confianza en seguida y podrá centrarse en brindar el mejor servicio a la clientela.

Evita fricciones entre el personal y los clientes

Gracias a la información en tiempo real, tus empleados sabrán al instante qué productos están agotados y qué cambios se han registrado en la carta.

«Nos encantan las soluciones integradas de Square porque podemos tener todas las herramientas que necesitamos con un mismo proveedor. Es rápido y fácil de usar, ¡una maravilla!».

Botanic, con sede en Barcelona
Cliente de Square

Este informe ha sido posible gracias a la colaboración entre Square y American Express®



Square permite que cada vez haya más negocios que acepten tarjetas American Express®. Square cobra exactamente la misma comisión para cualquier tarjeta, ya sea American Express®, Mastercard o Visa.

Nuestro estudio indica que el 96 % de los establecimientos que aceptan tarjetas American Express® consideran que aceptar este método de pago les permite atraer a un abanico más amplio de clientes, entre los cuales se incluyen los de un mayor poder adquisitivo, los que cuentan con tarjeta de empresa y un gran número de turistas. Los establecimientos que aceptan American Express® también se posicionan mejor a la hora de satisfacer las necesidades de los consumidores más jóvenes (generación milenial y generación Z), que representan el 60 % de los nuevos titulares de tarjetas a nivel mundial.¹

Los establecimientos que colaboran con American Express® aseguran que una de las principales ventajas de aceptar esta tarjeta es poder aceptar los pagos de muchos más clientes y cubrir las necesidades universales del público al que atienden.

Para que tus clientes sepan que en tu negocio las tarjetas American Express® son bienvenidas (al igual que las de otros proveedores), solicita [aquí](#) la señalización gratuita y los materiales publicitarios e informativos que ofrece AMEX.

Para obtener más información sobre cómo puede ayudarte Square a impulsar tu negocio, contacta con nuestro equipo de Ventas a través de [nuestra página web](#).



El 96%

de los negocios que aceptan American Express® siente que esta colaboración les permite atraer más clientes.¹

Fuentes: 1. Estudio de mercado F&B Square & Amex, abril de 2024. Se encuestó a 152 negocios del sector de la hostelería en España. 2 Encuesta encargada por American Express® y realizada en internet entre abril y mayo de 2024, basada en las compras a negocios minoristas en los 6 meses anteriores a la encuesta.

Información del estudio

Los datos empleados en el Informe «Recupera tu tiempo» fueron recopilados por Strive Insight. Strive llevó a cabo una encuesta a 152 negocios del sector de la hostelería y dirigió 6 entrevistas exhaustivas entre el 20 de marzo y el 6 de mayo de 2024. Para poder participar en la encuesta, los representantes de estos negocios debían ser responsables de la toma de decisiones en materia de pagos, así como dirigir o gestionar su negocio de hostelería con sede en España, cuyo promedio de ingresos anuales debía ser de entre 150 000 euros y 5 millones de euros.

Descargo de responsabilidad

La información de este informe tiene únicamente fines informativos generales y no constituye de ninguna forma un asesoramiento de tipo profesional, financiero o jurídico. Square no se hace responsable de las decisiones o acciones que se tomen en relación con el contenido de este informe. Aunque Square ha puesto todo su empeño en garantizar que la información proporcionada sea precisa y completa, no puede garantizar que los datos no contienen errores u omisiones. La síntesis informativa así como los datos presentados se basan en la información más precisa disponible en el momento de la publicación y están sujetos a cambios.

Squareup International Limited, operando bajo la marca Square, es una entidad autorizada y sujeta a la supervisión del Banco Central de Irlanda.