

# COCOCORRT

**CÓMO RENTABILIZAR TU TERRAZA DURANTE TODO EL AÑO**

Guía práctica para HORECA

## **La terraza: uno de los espacios más infrautilizados en HORECA**

En muchos negocios de hostelería, la terraza funciona muy bien. Hasta que deja de hacerlo.

Durante los meses buenos, suma mesas, mejora la experiencia del cliente y ayuda a aumentar la capacidad del local. Pero en cuanto cambia el tiempo, ese mismo espacio puede quedar infrautilizado. Un día de viento, una semana de lluvia, un invierno frío o un verano demasiado caluroso bastan para que el negocio tenga que reducir su actividad al perder buena parte de su espacio.

El problema no es tener terraza. El problema es depender demasiado del clima para poder usarla y explotarla.

Y esto afecta directamente a la rentabilidad. El local sigue teniendo los mismos costes, el equipo sigue funcionando y la demanda puede seguir existiendo, pero la capacidad de generar ingresos baja.

Por eso, cada vez más bares, restaurantes, cafeterías y hoteles están dejando de ver la terraza como un recurso de temporada, y están contemplando los cerramientos como una forma de rentabilizarla durante todo el año e incluso para poder generar energía.

Sin embargo, todavía hay muchos propietarios, directores y gerentes que tienen reticencias a tomar una decisión que podría aumentar drásticamente la rentabilidad de su local.

## Los frenos más habituales

“ES UNA INVERSIÓN DEMASIADO ALTA”

Es normal que la primera reacción sea mirar el coste.

En un negocio HORECA, **cualquier inversión compite con muchas otras prioridades**: personal, cocina, mantenimiento, reformas, proveedores, energía o marketing. No obstante, adaptar una terraza no debería plantearse como una mejora estética, sino como una decisión estratégica para sacar partido al espacio.

La pregunta no es solo cuánto cuesta intervenir una terraza. La pregunta importante es cuántos días al año queda desaprovechada y qué papel podría tener en la facturación si pudiera utilizarse con más regularidad.



En muchos casos, el espacio ya existe. No hay que buscar otro local, ampliar metros interiores ni transformar por completo el establecimiento. **La oportunidad está en convertir una zona que hoy depende del clima en una zona más previsible y útil para el negocio.**

Este cambio de enfoque es clave: no hablamos solo de una instalación, sino de hacer que un activo existente tenga más continuidad de uso y sea rentable.

## Los frenos más habituales

### “NO QUIERO METERME EN OBRAS”

Otra duda habitual es pensar que adaptar una terraza implica una obra larga, compleja y difícil de compatibilizar con la actividad diaria.

Tiene sentido. En hostelería, parar o alterar el funcionamiento del negocio puede ser un problema mayor que la propia inversión. Un cierre prolongado, ruido, polvo o interrupciones en el servicio no siempre son asumibles.

Pero **las soluciones actuales para espacios exteriores han evolucionado mucho**. Hoy existen sistemas que permiten proteger, cubrir o modular una terraza con intervenciones mucho menos invasivas que una reforma tradicional.



Eso no significa que todas las instalaciones sean iguales ni que se pueda improvisar. Antes de tomar una decisión, conviene revisar el espacio, la normativa aplicable, los permisos necesarios y las condiciones técnicas del lugar, ya que una terraza a pie de calle no plantea los mismos retos que un jardín de hotel o un rooftop expuesto al viento.

En este sentido, contar con un partner experto como Cecort, que se ocupa y es capaz de valorar qué solución es más adecuada para cada espacio, representa una importante ventaja.

## Los frenos más habituales

### “NO SÉ SI SE AMORTIZA”

La amortización no debería analizarse solo pensando en los meses de mayor demanda.

Una terraza que ya funciona bien en primavera o verano no necesita justificar su valor en esos momentos. **El punto crítico está en todo lo que ocurre fuera de la temporada alta:** días inestables, noches frescas, semanas de lluvia, cambios bruscos de temperatura o épocas en las que el cliente sigue saliendo, pero necesita más confort.

**Cuando el espacio exterior está mejor protegido, el negocio gana margen de maniobra.** Puede aceptar más reservas, mantener zonas operativas durante más meses y ofrecer una experiencia más constante y continuada para sus clientes.



También hay un efecto menos evidente, pero importante: **el cliente percibe el espacio de otra manera.** Una terraza cómoda y cuidada se convierte en parte natural del establecimiento, y puede influir en la elección del local, el tiempo de permanencia y la percepción general de la calidad.

## Cerramientos de cristal y pérgolas bioclimáticas



**Cada terraza tiene una lógica distinta.** Algunas necesitan protección lateral frente al viento. Otras necesitan sombra, cubierta, más control térmico o mayor flexibilidad entre interior, exterior y otras, además que puedan generar energía.

**Los cerramientos de cristal suelen ser una buena opción cuando se quiere proteger sin perder luz ni visibilidad.** Permiten mantener la conexión con el exterior, algo especialmente importante en terrazas donde las vistas, la apertura o la sensación de amplitud forman parte de la experiencia del cliente.

Las pérgolas bioclimáticas, por su parte, ayudan a **convertir una zona exterior en un espacio más confortable y versátil.** No solo aportan protección: también permiten crear un ambiente más agradable en diferentes momentos del día y del año, especialmente cuando se combinan con iluminación o climatización adecuada.

## ¿Qué soluciones saber elegir?

En soluciones de este tipo, la decisión debe tomarse de forma práctica. No se trata de añadir complejidad, sino de facilitar que **el espacio responda mejor a cada momento**: más **sombra** cuando el sol aprieta, más **protección** cuando cambia el tiempo o una **iluminación** más cuidada cuando el servicio se alarga por la tarde o la noche.

También conviene valorar cómo se integra cada solución en la operativa diaria. Una terraza no puede depender de sistemas difíciles de usar ni de intervenciones constantes del equipo. Cuanto más sencilla sea la gestión del espacio, más fácil será incorporar al funcionamiento habitual del negocio.

En ambos casos, el objetivo no debería ser “cerrar” la terraza en sentido estricto, sino hacerla **más útil** sin perder su atractivo, ya que una terraza tiene valor precisamente porque ofrece una **experiencia diferente al interior**. La solución elegida debe proteger ese valor, no anularlo.





## ¿Quieres valorar las posibilidades reales de tu terraza?

Si tienes una terraza, jardín, rooftop, ático o espacio exterior y quieres **sacarle partido durante todo el año**, solicita asesoramiento para estudiar qué opciones pueden adaptarse mejor a tu negocio.

Cecort fabrica cerramientos de cristal y pérgolas bioclimáticas para espacios HORECA que necesitan ganar continuidad de uso, proteger mejor sus zonas exteriores y ofrecer una experiencia más cómoda a sus clientes.

# CECORT

¿EMPEZAMOS A COLABORAR?

→ [cecort.es](https://cecort.es)

**Oscar Serrano**

Responsable de empresas  
comercial.empresas@cecort.es

965 502 882 · 672 262 614

C/ Cottolengo 28  
03690 Sant Vicent del Raspeig (Alicante)