

## RESTAURANTE

### Un negocio tradicional y con un amplio público objetivo

#### 1. El negocio

En el sector de la hostelería siempre existen oportunidades y nichos de mercado sin cubrir, los cuales son susceptibles de ser válidos para implantar un negocio rentable y con futuro. De todos modos, al plantearse abrir un restaurante, lo primero que se debe hacer es valorar su potencial éxito, ya que la mayor parte de los fracasos surgen de no contrastar la viabilidad de la idea. Así, hay que tener en cuenta las características del sector y valorar la inversión necesaria para financiar el negocio.

La mayor inversión a realizar provendrá de la compra o alquiler del local, a la que hay que sumar otras partidas realmente significativas. Tras determinar los gastos conviene estimar los beneficios que se pueden obtener para concretar si el negocio ofrecerá rentabilidad. En principio, se estima en el sector que un restaurante puede ser rentable si obtiene al menos un ingreso del doble del gasto invertido en los productos necesarios para cocinar.

#### 2. El local

La compra o alquiler del local será el gasto inicial que mayor inversión requerirá. En caso de adquirir el local, la inversión se elevaría de forma considerable. Si se opta por alquilar, será importante negociar convenientemente la renta mensual en función de la habitual de la zona para un local de las dimensiones del escogido para el restaurante.

La mayor parte de los asesores financieros recomienda, en principio, el alquiler para evitar problemas de tesorería - permitiendo afrontar otros gastos al inicio del negocio, no descartando la compra en un futuro más o menos próximo en función de los resultados obtenidos-. En todo caso, tanto esta decisión como la que se refiere a la dimensión del local dependerán de las posibilidades y los riesgos que se estén dispuestos a asumir.

Otro aspecto importante en este sentido es la valoración de las reformas a realizar, para llevar a acabo el acondicionamiento del local conforme a nuestros requerimientos y a la viabilidad económica de los presupuestos ofrecidos, así como a la legislación vigente.



#### 3. Equipamiento y plantilla

Uno de los gastos más importantes a afrontar cuando se implanta el negocio es el de la compra de la maquinaria o equipamiento necesarios: hornos, cámaras, congeladores, fuegos, encimeras, cortafiambres, lavaplatos, picas, menaje, mesas, sillas, aparadores, caja, cafetera, taburetes, barra, decoración, suelo, aire acondicionado, calefacción, etc. Todo este material necesario puede requerir una inversión entre 50.000 y 60.000 €, aunque en ocasiones podría ser recomendable contemplar la adquisición de unidades de segunda mano. A esta partida hay que añadir al menos un 20% de estos gastos para cubrir el stock inicial (de productos perecederos y no perecederos) así como otros gastos imprevistos.

La plantilla mínima para comenzar contendrá al menos un camarero y un cocinero (pueden ser los propios promotores). Los salarios según convenio no suelen ser excesivos, pero, si se encuentra un empleado competente, sería recomendable pagarle un salario más alto para retenerlo, ya que la movilidad del sector es bastante grande.

## 4. La competencia

Durante el último lustro, el número de restaurantes y puestos de bebidas y comidas se ha reducido en España. No obstante, continúa superando la cifra de los 200.000 establecimientos. Con motivo de la recesión económica, el gasto en restauración en España aumentó en el año 2014 un 1,6% tras cuatro años de caídas. Se trata de un sector muy atomizado y sensible a los ciclos económicos, en el que para tener cierto éxito hay que tratar de diferenciarse de la competencia en algún aspecto -sobre todo de la más cercana a cada negocio- de forma que se pueda disfrutar de algún elemento referencial de cara al público objetivo. De todos modos, combinar la diferenciación junto con unos precios muy competitivos parece el camino a seguir para que un proyecto de este tipo tenga éxito.

Elegir una zona sin excesiva competencia, preferiblemente un área en expansión, implica un acercamiento al cliente potencial, aunque también es cierto que si ya hay restaurantes significa que también existe un mercado que está demandando los servicios. En este sector resulta de vital importancia la fidelización de los clientes, que se ha de conseguir mediante una correcta atención a los mismos y una prestación de un servicio lo más completo posible.

## 5. Estrategias

Una ventaja competitiva permite tener una mejor posición que los rivales para asegurar a los clientes. Existen muchas fuentes de ventajas competitivas (ofrecer el servicio con mayor calidad, lograr menores costes que los rivales, tener una mejor ubicación, etc.). La estrategia competitiva consiste en el modo en que la empresa obtiene una ventaja. Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** El restaurante ofrece unos precios más baratos que sus competidores.
- **Diferenciación.** El restaurante oferta sus productos de forma que se diferencia de algún modo de la competencia. Se puede decir que es la principal estrategia competitiva utilizada en este sector.
- **Especialización o Segmentación.** Consiste en centrarse en un nicho de mercado, de modo que la empresa pueda atender más eficientemente al conjunto de potenciales clientes que conforman ese nicho concreto (p.e. población inmigrante, jóvenes, etc.).

## FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** Establecimiento que provee a los clientes de bebidas y comidas para ser consumidas en el mismo local o para llevar.
- **Sector:** Hostelería.
- **Requisitos administrativos generales:** Declaración censal de alta en obligaciones fiscales (IAE, IVA, IRPF...), de Seguridad Social y laborales. Licencias municipales (ambiental, obras y comunicación de inicio de actividad).
- **Inversión:** A partir de 75.000 euros se puede financiar la reforma del local más el equipamiento y los stocks iniciales.
- **Personal mínimo:** Al menos un camarero y un cocinero que podrían ser los propios promotores.
- **Formación requerida:** Conocimientos de cocina y hostelería.
- **Superficie:** El local debe tener como mínimo unos 60 m<sup>2</sup>, aunque es recomendable que sea mayor. Para rentabilizar la inversión inicial, se necesitan al menos cinco mesas de cuatro personas y doblarlas en dos turnos.

## TRÁMITES A LLEVAR A CABO

1. **Los generales para todas las empresas de nueva creación.** Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
2. **Licencia ambiental, de obras y comunicación de inicio de actividad, a solicitar en el Ayuntamiento**
3. **Implantación de un Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC), realizado por un organismo competente.**
4. **Obtención del Carnet de Manipulador de Alimentos por todos los trabajadores del establecimiento.**
5. **Autorización sanitaria de funcionamiento (JCYL)**
6. **Licencia de Terraza, si se va a disponer de ella**
7. **Tramitación de los derechos de la SGAE.**
8. **Evaluación de Riesgos Laborales (si se contratan trabajadores por cuenta ajena)**
9. **Cumplimiento de la L.O.P.D. (protección de datos), si se van a manejar datos de carácter personal**