

TIENDA DE COMIDA PREPARADA

Nuestro estilo de vida demanda servicios rápidos



1. El negocio

Este proyecto estará enfocado a la preparación y venta de comida casera, donde el cliente pueda escoger entre una variedad de platos.

Los hábitos de vida están cambiando a favor de la comida preparada, cuyo consumo está aumentando, según el Ministerio de Alimentación, Pesca y Agricultura. El ritmo de la sociedad actual minora el tiempo disponible para cocinar. Igualmente, influye la creciente preocupación social por un tipo de dieta saludable más allá del concepto de *comida rápida*. En este sentido, el consumidor no solo valora el sabor, también que la comida contenga ingredientes naturales, frescos y característicos de la conocida Dieta Mediterránea. Por ello, este tipo de negocio deberá tener en cuenta tales detalles al luchar por la fidelización de sus clientes. Finalmente, el nivel de renta de las economías domésticas favorece la demanda de este tipo de productos, como sustituto de los servicios extraordinarios que puede ofrecer un restaurante, cuyos precios serán superiores.

Para la creación de este propósito, el emprendedor deberá atender a la infraestructura necesaria para llevarlo a cabo, tales como el local, la maquinaria o los recursos humanos y financieros. Igualmente, deberá considerar a la posible competencia del entorno. Una vez tenidos en cuenta todos los factores que rodean a la idea de negocio, así como las propias limitaciones y destrezas, conviene desarrollar una estrategia de actuación que permita alcanzar un objetivo claro y realista.

2. El local

Al tratarse de un servicio cuyo producto, en principio, no se consumirá en el local, solo una pequeña parte de la superficie estará destinada a la clientela (expositor y mostrador). En este caso, será importante prestar atención a la imagen y limpieza de esta zona. El cliente debería percibir las garantías de salubridad que favorezcan el desarrollo de su confianza hacia la empresa. Igualmente, se deberá observar el acondicionamiento externo, esto es, rótulos y visibilidad.

Tanto el espacio reservado para la atención al público como el empleado para trabajo (cocina, almacén y aseo del personal), deberán de dotarse del material necesario, así como cumplir con la legislación vigente.

Así, destacan los siguientes aspectos a considerar: sistema de extracción de humos, instalación eléctrica y fontanería, elementos de seguridad, iluminación, utensilios de trabajo, acondicionamiento de la estructura (techo, paredes y pavimento) que favorezca la limpieza, habitabilidad, higiene y comodidad.

Sería deseable que la localización de este local fuera en una zona transitada. Como este negocio se orienta a individuos que no se desplazan a su domicilio para comer y/o no disponen de tiempo para cocinar, se recomienda una ubicación con tejido empresarial y/o frecuentado por estudiantes.

La decisión de comprar o alquilar el local resulta de gran trascendencia. En caso de adquirir el local, la inversión inicial se elevaría de forma considerable.

Si se opta por alquilar, será importante negociar la renta mensual en función de la zona. La mayor parte de los asesores recomienda, en principio, el alquiler para evitar problemas de tesorería, sin descartar la compra en un futuro. 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.

Una tercera opción puede ser adquirir un negocio en traspaso. En este caso se reducirían los tiempos de puesta en funcionamiento; si bien, conviene analizar detenidamente las ofertas y prestar especial atención a las causas que han originado la decisión del propio traspaso.

Por último, según la previsión de la demanda, del presupuesto disponible y del personal que pueda ser contratado, se podría diferenciar en dos localizaciones la actividad de cocina y la de atención al público. En tal caso, sus ubicaciones se escogerían en concordancia con factores estratégicos (coste de los locales, cercanía a proveedores y clientes, buena comunicación, etc.).

3. Equipamiento y plantilla

La adecuación de un local que permita realizar la labor descrita, podría estimarse entre 5.000 y 20.000 euros. Esta gran diferencia se debe a si el local necesita una remodelación completa o tan solo una obra de mejora.

Una descripción de equipamiento básico a considerar para este proyecto incluiría: equipo de aire acondicionado, arcón congelador, frigorífico, dos vitrinas refrigeradas para expositor, cocina de cuatro fuegos a gas, dos cubas de freidora, plancha metálica, dos mesas de apoyo, una mesa de trabajo de acero, armario y estantes. El presupuesto necesario para ello rondaría los 25.000 euros brutos.

Se recomendaría la adquisición de la infraestructura imprescindible para comenzar y, paulatinamente, incorporar otros elementos al ritmo de la necesidad del negocio. Esta ampliación debe tener presente que su fundamento se encuentra en la búsqueda de mayor eficiencia y mayor volumen de producción.

Por otra parte, la primera compra de mercancía a proveedores del sector podría alcanzar los 1.500 euros. Los utensilios básicos (cubertería, batería de cocina, moldes, bandejas, etc.) podrían estimarse en 4.000 euros. El coste de un equipo informático que permita gestionar cobros y pagos (TPV), se aproximaría a los 1.200 euros.

Adicionalmente, se recomienda hacer una previsión de gastos de la actividad. Estos podrían comprender el alquiler, los suministros, gastos de personal, otros gastos comerciales y de servicios externos. Para un mes podrían alcanzar los 4.000 euros.

En consecuencia, durante los primeros tres meses de actividad convendría contar con un fondo económico que permitiera sufragar estos gastos (12.000 euros), en caso de que la actividad comercial necesitara de un período de tiempo para generar las ventas necesarias.

Para la puesta en marcha del negocio será necesario un mínimo de dos personas en plantilla. Las tareas a efectuar deben estar lo más definidas posibles y claramente asignadas. Los conocimientos que deben poseer en relación a las tareas productivas son: elaboración de productos bajo un proceso que garantice la inocuidad alimentaria, evaluando y previniendo todos los posibles riesgos de contaminación; gestión del envasado; funcionamiento del equipamiento; y atención al cliente. La gestión del negocio precisa de una base mínima en organización del establecimiento, políticas de precios, negociación, estudios de costes, marketing e informática de gestión.

4. La competencia

Este negocio debe considerar varios tipos de competidores potenciales:

- Las grandes cadenas *fast-food* o de *comida rápida*. En ellas destaca la rapidez en el servicio a precios competitivos y permite el consumo en el propio establecimiento.
- Asadores, freidorías, etc.
- Otros establecimientos de comida como restaurantes, bares de tapas, que ofrecen menús, platos combinados o comida para llevar.
- Grandes almacenes y grandes superficies (El Corte Inglés, Carrefour, Centros Comerciales, etc.) que, dentro de su servicio de supermercado, cuentan con un obrador que elabora comida lista para llevar y consumir.

5. Estrategias

El desarrollo de una estrategia busca la consecución de una ventaja competitiva que permita una mejor posición en el mercado y fidelizar a los clientes. Existen muchas fuentes de ventajas competitivas (ofrecer mayor calidad, lograr menores costes que los rivales, tener una mejor ubicación, amplitud de gama en los servicios prestados, etc.). Los tres tipos genéricos de estrategia competitiva son:

- **Liderazgo en Costes.** El negocio ejerce su actividad a un coste menor que sus competidores, por lo que puede vender más barato o, al mismo precio y conseguir mayor margen de beneficio.
- **Diferenciación.** El negocio posee una singularidad difícil de encontrar en sus competidores (mejor sabor, atención personalizada, confianza del consumidor, etc.).
- **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. estudiantes, pensionistas, empresas, trabajadores y profesionales, etc.).

NORMATIVA APLICABLE

- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Limpieza y de Residuos Urbanos en el Término Municipal de León.](#)
- [Ordenanza Municipal Reguladora de la Publicidad Exterior mediante carteles, carteleros o vallas publicitarias.](#)
- [Ordenanza Municipal De Protección De La Atmósfera.](#)
- [Ordenanzas Reguladoras de Tributos y Otros Ingresos.](#)
- [Normativa Autonómica sobre Autorización, Licencia y Comunicación Ambiental.](#)
- [Orden PAT 1452/2004, de 3 de septiembre, por la que se regula el Libro de Sugerencias y Quejas de la Administración de la Comunidad de Castilla y León.](#)
- [Real Decreto 3484/2000, de 29 de diciembre, por el que se establecen las normas de higiene para la elaboración, distribución y comercio de comidas preparadas.](#)
- [Decreto 109/2004, de 14 de octubre, por el que se regulan las Hojas de Reclamaciones de los Consumidores y Usuarios.](#)
- [Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista.](#)

TRÁMITES A LLEVAR A CABO

- Los generales para todas las empresas de nueva creación. Ver Ficha de negocio 1 (formas jurídicas).
- Solicitud de Autorización Sanitaria de Funcionamiento a la Junta de Castilla y León.
- Solicitud de Licencia Ambiental en el Ayuntamiento.
- Comunicación de Inicio o Puesta en Marcha de Actividad en el Ayuntamiento.
- Cambio de titularidad de la licencia, cuando se alquile un local que así lo requiera.
- Implantación de un Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC), realizado por un organismo competente, si se requiere.
- Obtención del Carnet de Manipulador de Alimentos por todos los trabajadores del establecimiento.
- Medidas Contra Incendios, Acceso a Minusválidos, Insonorización, Espacios Reservados, etc.
- Solicitud de cartel identificativo.
- Cumplir normativa aplicable, especialmente en cuanto a accesibilidad, protección contra incendios, renovación del aire, protección acústica y vibraciones, e instalaciones técnicas.

FICHA TÉCNICA

- **Negocio:** establecimiento en que se preparan y despachan alimentos para llevar, dentro del horario de apertura.
- **Sector:** hostelería.
- **Requisitos administrativos generales:** libro de visitas, solicitud de CIF, alta en el IAE, en IVA, IS o IRPF, legalización de libros (en caso de constituir sociedad), inscripción en Seguridad Social.
- **Inversión:** a partir de 40.000 euros se puede financiar la reforma del local más el equipamiento y los stocks iniciales.
- **Personal mínimo:** desde una sola persona, siendo recomendable más en función del tamaño y del horario (pueden ser los propios promotores).
- **Formación requerida:** conocimientos de cocina.
- **Superficie:** el local debe tener como mínimo unos 40 m².