



Universidad
Politécnica
de Cartagena



U P C T

FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA
E M P R E S A

Negocio de Restauración ***DANDO LA LATA S.L.U***

Titulación:	Administración y Dirección de Empresas
Alumno:	Enrique Postigo Saura
Directores:	Antonio Juan Briones Peñalver Eusebio Ángel Martínez Conesa

Cartagena, Septiembre 2012

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar debo agradecer la atenta supervisión, el constante apoyo y los buenos consejos de mis directores de proyecto, Antonio Juan Briones Peñalver y Eusebio Ángel Martínez Conesa, sin esta importante labor de seguimiento y críticas constructivas, el proyecto no habría llegado a ser la mitad de lo que es.

A mi familia, sobre todo a mi mujer, por su esfuerzo y confianza en este último año, sin ellos habría tirado la toalla en muchos momentos de cansancio.

Por último agradecer a todos aquellos que han colaborado conmigo aportando valor por medio de recomendaciones y consejos.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

ÍNDICE

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

ÍNDICE

0. Introducción.	- 11 -
1. Memorial o Historia de la Idea.	- 17 -
1.1 Definición de las características generales del proyecto.....	- 17 -
1.2 Presentación del emprendedor.....	- 19 -
1.3 Datos básicos del proyecto.	- 19 -
2. Entorno en el que se realiza la actividad de la Empresa	- 23 -
2.1 Entorno Sociocultural, Sectorial y Económico.....	- 23 -
2.2 Entorno normativo.....	- 26 -
3. Actividad de la Empresa.	- 29 -
3.1 Cartera de productos.....	- 29 -
3.1.1 Carta.	- 30 -
4. El Mercado.	- 37 -
4.1 Definición del mercado.....	- 37 -
4.1.2 Tamaño del mercado.	- 39 -
4.1.3 La competencia.....	- 44 -
4.1.4 Productos y servicios sustitutivos.	- 45 -
4.1.5 Los proveedores.	- 47 -
4.2 ANÁLISIS DAFO.	- 48 -
4.2.1 Análisis Interno.....	- 49 -
4.2.1.1 Debilidades.....	- 49 -
4.2.1.2 Fortalezas.	- 50 -
4.2.2 Análisis Externo.	- 52 -
4.2.2.1 Amenazas.....	- 52 -
4.2.2.2 Oportunidades.	- 53 -
5. El marketing y la comercialización del servicio.	- 57 -
5.1 Producto.	- 57 -
5.2 Determinación del precio de Venta.	- 57 -
5.3 Acciones de promoción: Publicidad, catálogos, descuentos, etc.....	- 61 -

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

5.4 Distribución.	- 65 -
6. Localización.....	- 69 -
6.1 Asentamiento previsto y criterios para su elección.	- 69 -
6.2 Instalaciones, distribución y condiciones.	- 71 -
6.3 Aprovisionamiento y gestión de stock.	- 72 -
7. Recursos humanos.	- 77 -
7.1 Relación de puestos de trabajo y formas de contratación.	- 77 -
7.2 Organigrama. Estructura de dirección y gestión.....	- 79 -
8. Plan económico-financiero.	- 83 -
8.1 Entradas de Inmovilizado.	- 83 -
8.2 Financiación del proyecto	- 84 -
8.3 Política de inmovilizado.....	- 85 -
8.4 Previsión de Ventas Anuales.	- 85 -
8.5 Evolución de costes de personal y otros gastos de explotación	- 86 -
8.6 Política del Circulante.....	- 87 -
8.7 Cuentas de resultados provisionales.	- 87 -
8.8 Previsiones de Tesorería.....	- 88 -
8.9 Valoración del Proyecto.	- 90 -
9. Aspectos formales.....	- 95 -
9.1 Tipo de Sociedad.	- 95 -
9.2 Tramites para la constitución.	- 96 -
9.3 Legislación en materia de prevención de riesgos laborales.	- 101 -
10. Planificación temporal de la puesta en marcha.	- 105 -
11. Conclusiones.....	- 109 -
12. Anexos, índice de tablas, gráficos, imágenes y figuras	- 115 -
12.1 Anexo I.....	- 115 -
12.2 Anexo II	- 124 -
12.3 Índice de tablas.	- 139 -
12.4 Gráficos.	- 141 -
12.5 Imágenes.....	- 141 -

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

12.6 Figuras	- 141 -
13. Bibliografía.	- 145 -

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Introducción

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

0. Introducción.

Han pasado ya cinco años desde que comenzara el desplome de la economía mundial, con el consiguiente contagio a la economía española. Cronológicamente, todo empezó en julio de 2.007 con el resquebrajamiento del mercado inmobiliario norteamericano y el anuncio por parte del presidente de la reserva federal del riesgo de las llamadas "hipotecas basura". A finales del año 2.008, se produce la quiebra de Lehman Brothers y se descubre la estafa piramidal de Bernard Madoff. En el año 2.009 se produce en España la intervención de Caja Castilla-La Mancha y se crea el FROB, para sanear y reformar el sistema financiero español, es en este año cuando el gobierno español empieza a ser consciente de que la cosa esta mal. En 2.010 el paro supera el 20%, cae otra entidad como CajaSur, en el ámbito europeo Irlanda y Grecia piden el rescate, lo que hace que España tenga que acatar una serie de ajustes, lo que crea descontento en la ciudadanía española. Durante el año 2.011 se produce el rescate de Portugal, la intervención de las entidades financieras CAM y del Banco de Valencia, así como la reforma de las pensiones donde se eleva la edad de jubilación en España de los 65 a los 67 años. En noviembre de ese mismo año se produce un cambio de gobierno en España. En el año 2.012 se aprueba la Reforma Laboral con la consiguiente huelga general y se solicita la ayuda a Europa para el saneamiento del sistema bancario, lo que conlleva una serie ajustes drásticos, que tienen a la ciudadanía muy desengañada y desencantada con la clase política de este país, con las entidades financieras y muy preocupada por el futuro que nos espera, pendientes de sí el final de la crisis está cerca o por si el contrario, nos esperan mas años de ajustes, paro y recesión.

Con la coyuntura económica anteriormente descrita, la creación de empresas puede ser una aventura muy arriesgada, pero también puede ser una oportunidad para encontrar un hueco en el mercado si se dispone de la suficiente habilidad.

Un plan de negocios es un documento que resume los objetivos operacionales y

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

financieros de una empresa y que contiene los planes detallados y los presupuestos que muestran cuales son los objetivos que se persigue. Debido a que el plan de negocio detallado contiene proyecciones financieras, las previsiones sobre el rendimiento de su negocio y un plan de marketing, es una herramienta increíblemente útil para la planificación empresarial.

El resultado del Plan de Negocio o Plan Empresarial no sólo nos permite conocer la viabilidad de la posible empresa, sino que además va a situar a nuestra futura organización en un entorno simulado en el que podremos realizar todo tipo de análisis y concretar estrategias y planificaciones para la futura administración de la organización, contrarrestando en algunos casos con nuestra falta de experiencia.

El plan de negocio es un documento de trabajo, sintético y claro, en el que vamos a desarrollar el contenido de nuestro proyecto empresarial, desde la definición de la actividad a desarrollar y los objetivos de la idea inicial hasta la explicación concreta y detallada de cómo la vamos a poner en práctica, pasando por la valoración de los riesgos, la viabilidad del nuestro negocio, las perspectivas de futuro y demás.

Es absolutamente recomendable elaborar este documento, incluso si el negocio que pensamos crear fuese muy pequeño, ya que nos ayudará a optimizar nuestras posibilidades de llevarlo a cabo y garantizar un control permanente sobre la buena marcha de las acciones emprendidas.

El plan de empresa puede cumplir, entre otras, una serie de funciones esenciales:

- Comprobar y demostrar la viabilidad del proyecto.
- Aportar una mayor credibilidad a nuestro proyecto frente a terceros (posibles socios inversores; entidades financieras a las que acudamos en busca de financiación).

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Controlar el desarrollo de la actividad de nuestra empresa en su fase inicial, contrastando nuestras previsiones con los hechos reales. Así, podremos analizar las causas de las desviaciones que se produzcan y rectificarlas a tiempo, minimizando riesgos.
- Detectar e incorporar posibilidades nuevas que vayan surgiendo. No debemos olvidar que el plan de empresa es un documento abierto y dinámico que se va actualizando a medida que avanza nuestra idea de negocio.

Siguiendo las pautas que se marcan en la elaboración de un plan de empresa se ha dividido el mismo en una serie de epígrafes que describimos a continuación:

1. Memorial o historial de la idea donde se han intentado resumir las características generales del proyecto como los datos básicos del mismo correspondientes al estudio económico-financiero de la empresa.
2. Entorno en el que se realizará la actividad de la empresa, así como el marco normativo por el que se rige.
3. Actividad de la empresa, en la que hemos enmarcado, los criterios que se han tenido en cuenta para caracterizar nuestro negocio.
4. El mercado, en el que se refleja un perfil de los potenciales clientes, el tamaño de mercado con el que vamos a competir, con estudio de la competencia que nos vamos a encontrar, realizaremos un análisis DAFO para intentar posicionarnos en el mercado de manera segura.
5. El marketing que va a seguir la empresa para darse a conocer.
6. Localización de la empresa en el que se muestra la zona donde vamos

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

a ubicar nuestro negocio, tras los estudios realizados para la elección del mismo.

7. Recursos humanos en el que se recogen los puestos de trabajo que se van a crear, la estructura organizativa de la empresa y en el que se ha intentado reflejar el perfil de las personas que pueden optar a trabajar con nosotros.
8. Plan económico-financiero con el cual vamos a obtener la viabilidad que va a tener nuestra empresa.
9. Aspectos formales del proyecto en el que se refleja el tipo de empresa que vamos a crear y los diferentes aspectos que hay que tener en cuenta a la hora de su creación.
10. Planificación temporal de la puesta en marcha donde se ha reflejado el orden en el tiempo de las actividades y trámites necesarios para la puesta en marcha de nuestra empresa.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Memorial o Historia de la Idea

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

1. Memorial o Historia de la Idea.

1.1 Definición de las características generales del proyecto.

La Idea del negocio consiste en la puesta en marcha de un negocio de restauración, con la característica de ofertar productos enlatados, es algo diferenciador y original, que nos hará desmarcar desde el principio, de los negocios de restauración que en sus diferentes categorías que se encuentran ubicados en la zona donde nos queremos situar.

La empresa va a ser constituida en Cartagena, en un principio el propietario será socio único y constituirá la sociedad bajo la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada Unipersonal, que es la que permitirá una inversión mínima y es la que creemos más adecuada para esta etapa.

En el origen de la idea de negocio surge por las ganas del emprendedor de tener su propio negocio desde hace mucho tiempo, además de la tendencia en los últimos tiempos por parte de los habitantes de la ciudad (entre los que se incluye el emprendedor) de negocios de restauración originales, con una cuidada decoración y con un servicio profesional, que les dé la posibilidad de elegir y poder variar en su propia ciudad, a la hora de salir en su tiempo de ocio con los amigos y no solo cuando salen de viaje fuera de la misma.

Un hábito muy apegado a la cultura social de España es el tapeo y Cartagena no iba a ser menos, pero hasta hace unos años la oferta estaba estancada y la existente era deficitaria y eso parece que está empezando a cambiar y la gente quiere variedad, cantidad y calidad a un precio razonable.

El producto principal de nuestro negocio, en conserva, permite la posibilidad de disfrutar de muchos alimentos cosechados y elaborados en distintos lugares, en cualquier período del año, con la característica que han sido elaborados de

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

manera tradicional y con productos naturales, sin conservantes ni colorantes artificiales.

El promotor de proyecto será Enrique Postigo Saura y la empresa contará desde el principio, además del promotor, con tres trabajadores. Queremos gente que esté formada, que le guste su trabajo y que crea en el proyecto tanto o más que el promotor del mismo.

El local se ubicará en la zona Centro de la Ciudad (Casco Antiguo) y a poder ser en el final de la Calle Mayor o Plaza de San Sebastián, zona en la que se encuentran la mayoría de oficinas, bancos, negocios, museos, tiendas, es la zona de mayor tránsito de turistas que llegan a la ciudad y zona de ocio los fines de semana para los habitantes de Cartagena. En principio la idea es alquilar un local de unos 125 m².

Los clientes potenciales, pueden ser de diversos tipos:

- Trabajadores que comen fuera de casa. En el centro de la ciudad se encuentran gran cantidad de entidades financieras, comercios, asesorías, despachos de abogados.
- Habitantes de la ciudad que salen a tapear al medio día o bien por las noches por ocio, esto suele ser mas los jueves, viernes y fines de semana.
- Turistas visitan la ciudad.

El objetivo será fidelizar una clientela y atraer gente, sobre todo a través del boca a boca.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

1.2 Presentación del emprendedor.

El promotor del proyecto será Enrique Postigo Saura el cual posee formación como Diplomado en Ciencias Empresariales y trabajador por cuenta ajena del sector restauración durante temporadas estivales desde el año 1996 a 2000, ambos inclusive. La dedicación al proyecto, por parte del emprendedor será a jornada completa.

1.3 Datos básicos del proyecto.

A continuación presentamos las características principales de la empresa, las cuales se desarrollarán con detalle a lo largo del plan de negocio.

Tabla 1. – Características de la empresa.

DEFINICIÓN DE LA EMPRESA	NEGOCIO DE RESTAURACIÓN
C.N.A.E	5610.- Restaurantes y puestos de comidas
Forma Jurídica	Sociedad Limitada Unipersonal
Situación o Localización	Casco Antiguo Ciudad de Cartagena, preferiblemente final de la Calle Mayor o Plaza de San Sebastián.
Instalaciones	Local Comercial de 125m ² en régimen de alquiler
Personal y estructura organizativa	El promotor, un cocinero y dos camareros en el momento de iniciar la actividad. Se contratará más empleados mas adelante.
Clientes	Trabajadores de la zona, los habitantes de la ciudad en sus momentos de ocio y Turistas.

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Entorno en el que se realiza la actividad de la Empresa

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

2. Entorno en el que se realiza la actividad de la Empresa

2.1 Entorno Sociocultural, Sectorial y Económico

Las tapas forman parte de la cultura gastronómica Española. La Real Academia de la Lengua las define como: “pequeñas porciones de algún alimento que se sirven como acompañamiento de alguna bebida”, pero la cultura de las tapas es mucho más, “Salir de tapas” se ha convertido en un acto social y cada vez está más de moda ir de bar en bar para poder saborear las nuevas tendencias culinarias combinándolas con la gastronomía tradicional.

La tipología de los establecimientos de restauración es muy diversa tanto en lo que se refiere a su gestión empresarial como a su proyección comercial. Hay tabernas, creperías, hamburgueserías, bares, cafeterías, marisquerías, cervecerías, restaurantes temáticos, étnicos, de cocina tradicional, de alta cocina, bodegas, vinotecas, este ha sido un campo en el que la innovación ha estado siempre presente, si bien parece que en los últimos años se viene acentuando la aparición de lo que hoy se denominan nuevos “conceptos” de restauración. Toda esta amplia variedad se encuentra enmarcada, sin embargo, en los tipos o categorías básicas de empresas de restauración que se fijaron en la ordenación jurídica del sector turístico realizada en 1965 y que posteriormente ha sido reproducida en las normativas autonómicas, con la única novedad mencionable de que también han reconocido a los bares el carácter de empresa turística. Estos tipos básicos de empresas son: restaurantes, cafeterías y bares, a los que han de sumarse también las empresas de colectividades y catering.

Las empresas de restauración tienen asignada administrativamente una categoría que en los restaurantes se expresa en número de tenedores y en las cafeterías en número de tazas. Pero, a diferencia de lo que ocurre en otro tipo de establecimientos por ejemplo los hoteles, esta clasificación de categorías no tiene vigencia alguna en el mercado y la que pudiera pervivir residualmente no se

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

corresponde con la cualificación real del establecimiento. De hecho, los mejores restaurantes de España, los de mejor servicio y mejor valorados por las guías gastronómicas, no ostentan la categoría máxima de cinco tenedores, sino la más modesta de dos. La razón de este hecho es que a finales de los años ochenta, el tipo de IVA que pesaba sobre los restaurantes de 3, 4 y 5 tenedores era del 12%, en tanto que para los restaurantes de 2 y 1 tenedores era del 6%. Los tenedores salían fiscalmente muy caros y no aportaban nada al prestigio del restaurante ni a su posición en el mercado.

Hay que considerar, que la información estadística disponible pone de manifiesto que los cambios del sector de restauración en España están sensiblemente relacionados con la situación socioeconómica del país, por lo que puede ser caracterizado de fuerte elasticidad, en cuanto a la relación producción sectorial evolución turístico económica. La restauración supone el 95% del total de establecimientos de la hostelería en España, de los cuales los bares son los más numerosos con 239.524 establecimientos registrados. Este grupo, que representa el 46% del total de la producción del sector de la hostelería, tuvo una facturación en 2.011 de 54.437 millones de euros y fue del subsector de la restauración el que sufrió el mayor descenso en su cifra de negocios. Los restaurantes son el segundo grupo en importancia por su volumen, con 85.230 locales y una facturación de 23.805 millones de euros, un 4% menos que el año 2.010. La misma caída sufrió el subsector de cafeterías que representa el 13% de la facturación con 14.923 millones de euros, y contabilizó el año 2.010, 17.143 locales.

En cuanto al empleo, en el año 2011 los ocupados en el sector de la restauración eran 1.048.200. La evolución general de la actividad en el último año se refleja asimismo en el empleo con un descenso en el empleo en restauración del 4,6%, respecto al año 2.010.

La evolución del sector tanto en facturación como en empleo que se está acentuando en 2.012 se debe a varios factores como la debilidad de la demanda

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

interna debido a la crisis a lo que hay que añadir la prohibición total impuesta desde comienzos de año, que afecta no sólo a este sector sino al sector turístico en general y al conjunto de la economía del país, que se encuentra en este momento en su momento más difícil de los últimos 30 años.

Tabla 2. – Número de empresas y facturación del sector a nivel nacional.

TIPO DE LOCAL	CANTIDAD	FACTURACIÓN €
Bares	239.524	54.437.000.000
Restaurantes	85.230	23.805.000.000
Cafeterías	17.143	14.923.000.000

(Fuente de los datos: Los Sectores de la Hostelería 2011, Fundación Hostelería de España)

En lo que respecta a la ciudad de Cartagena, la patronal Hostecar, advierte que ha bajado en un 30%, el consumo de los turistas que visitan la ciudad en restaurante de gama media-alta, y apunta que se ha producido un desplazamiento del consumo a los establecimientos mas baratos, pero de calidad. También advierte de que la gente mantiene su tendencia al tapeo y las cervecerías en detrimento de los bares de copas. (Información publicada en el periódico La Opinión de Cartagena el día quince de agosto de este año).

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

2.2 Entorno normativo

Relación de normativa que nos afecta, suele ser de carácter autonómico y en su defecto se aplicará la normativa estatal. En nuestro caso será de aplicación el **Decreto n.º 127/2005**, de once de noviembre, por el que se regulan los establecimientos de restauración en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. El Estatuto de Autonomía atribuye en su artículo 10.Uno.16, a la Región de Murcia, la competencia exclusiva en la promoción, fomento y ordenación del turismo. Igualmente, en materia de defensa del consumidor y usuario en su artículo 11.7. El artículo 29 de la Ley 11/1997, de 12 de diciembre de Turismo de la Región de Murcia dispone que reglamentariamente se establecerán las características y requisitos de los establecimientos de restauración.

En el **anexo I** del presente trabajo fin de grado podemos ver los artículos mas destacados que nos van a afectar.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Actividad de la Empresa

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

3. Actividad de la Empresa.

Vamos a describir los criterios fundamentales que se han tenido en cuenta para caracterizar nuestro negocio. La mayor diferenciación se conseguirá por la carta de productos ofertados. Nuestra empresa pretende centrarse en la diferenciación de los productos con respecto a otros competidores de la zona para fidelizar a nuestros clientes, así como en la calidad de los mismos. Si los productos que ofertamos son exclusivos y diferenciados de los de la competencia, conseguiremos atraer un gran número de clientes nuevos, ya que lo que quieren sólo estará disponible en nuestro local y esto les hace acudir por la exclusividad que esto supone. Todo negocio que quiera prosperar, debe disponer de una base de clientes fieles.

También, es conveniente prever el número de horas que va a permanecer abierto el local. A mayor número de horas más fácilmente se compensarán los gastos fijos de la empresa.

3.1 Cartera de productos.

Los productos que se van comercializar en nuestro establecimiento se dividen en:

- **Bebidas:** Cervezas con y sin alcohol, Vinos Tintos, Rosados y Blancos, Vermut, Aguas minerales y Refrescos, etc.
- **Comida:** Variedad de productos en conserva, ya sean de vegetales, de pescado, de carne, de frutas, platos preparados, etc.

Los alimentos enlatados ofrecen muchas ventajas, son nutritivos, duraderos y se pueden consumir fuera de temporada, además el envase en que se encuentran, normalmente metálico o de cristal, permite conservarlos sin ningún riesgo. Este

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

tipo de alimentos en conservas son completamente seguros, con una amplísima gama de productos y con unos envases totalmente reciclables.

Diseñaremos una oferta de productos enlatados de calidad, todos ellos procedentes de sus respectivas denominaciones de origen o indicaciones geográficas protegidas, ajustándonos siempre a calidad-precio que es importante a la hora de captar clientes. Todo lo anterior quedará recogido en una carta donde se indicará, la cantidad y el precio. Procuraremos que esté cuidadosamente diseñada para dar una buena imagen de nuestro establecimiento, que influya en el cliente de forma positiva.

A continuación vamos a nombrar algunos de los productos que formaran parte de la carta de nuestro negocio de restauración, a la misma se le irán añadiendo y quitando dependiendo la demanda de los clientes.

3.1.1 Carta.

Conservas Vegetales:

- Espárragos de Navarra.
- Alcachofas de Tudela.
- Pimientos de Piquillo de Lodosa.
- Habitas en aceite de oliva de Navarra.
- Hongos silvestres deshidratados y esterilizados de Sant Llorenç de Morunys, Lérida.

Conservas de Pescado y Mariscos:

- Anchoas del Cantábrico de Zumaia, País Vasco.
- Ventresca y Lomos de Bonito de la especie "*thunnus alalunga*", Zumaia, País Vasco.
- Mejillones de la Rías Gallegas, Barrantes-Ribadumia - Pontevedra, Galicia.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

- Huevas de caballa, Zumaia, País Vasco.
- Pulpo Gallego, Villagarcía de Arousa - Pontevedra, Galicia.
- Navajas de Finisterre, Villagarcía de Arousa - Pontevedra, Galicia.
- Angulas en aceite de oliva, Barrantes-Ribadumia - Pontevedra, Galicia.
- Berberechos de la Rías Gallegas, Barrantes-Ribadumia - Pontevedra, Galicia.
- Almejas Blancas de las Rías Gallegas, Barrantes-Ribadumia - Pontevedra, Galicia.
- Navajas al natural de las Rías Gallegas, Barrantes-Ribadumia - Pontevedra, Galicia.

Conservas de Frutas:

- Melocotón en almíbar, Castejón, Navarra.
- Peras al moscatel, Ramales, Cantabria.
- Peras al vino de Montilla, Villarrubia, Córdoba.

Preparados de Carne:

- Codorniz estofada, Corella, Navarra.
- Codornices escabechadas, Motilla del Palancar, Cuenca Castilla La Mancha.
- Confit de muslos de pato, St. Martí Sapresa - Gerona, Cataluña

Preparados de Pescado:

- Ajoarriero con bacalao, Motilla del Palancar, Cuenca, Castilla La Mancha.
- Pimientos del piquillo rellenos de bacalao, Avilés, Principado de Asturias.
- Salpicón de centollo con crema de alubias, Barrantes-Ribadumia, Pontevedra, Galicia.
- Pochas con almejas, Corrella, Navarra.
- Pastel de centollo, Avilés, Principado de Asturias.
- Pastel de cabracho, Avilés, Principado de Asturias.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Pastel de merluza con sus huevas aliñadas, Barrantes-Ribadumia - Pontevedra, Galicia.

Preparados de Vegetales:

- Gazpacho natural, Cadreita Navarra.
- Gazpacho andaluz, Villarrubia, Córdoba.
- Salmorejo cordobés, Villarrubia, Córdoba.
- Escalibada, Malpica del Tajo, Toledo, Castilla La Mancha

Bebidas

- Agua.
- Refrescos.
- Vermouth de grifo.
- Whisky, Ginebras, Ron, Vodka, etc.
- Cerveza.
 - Ø Con y sin alcohol en botellines (quintos y tercios) con gran variedad de marcas nacionales e internacionales.
 - Ø De barril Mahou y Carlsberg.
 - Ø Artesanales, como Icue de Cartagena, Moritz de Barcelona y La Cibeles Rubia de Alcorcón.

Bodega

- Vinos Tintos
 - Ø Bordons, D.O.Rioja.
 - Ø Muga C.R, D.O.Rioja.
 - Ø Ramón Bilbao, D.O.Rioja.
 - Ø Leantanza Reserva, D.O.Rioja.
 - Ø Viña Verceo C.R, D.O.Rioja.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Ø Balbas, Rivera de Duero.
- Ø Mayor de Castilla C.R, Rivera de Duero.
- Ø Emilio El Moro, Rivera de Duero.
- Ø Valtrieso C.R, Rivera de Duero.
- Ø Matarromera C.R, Rivera de Duero.
- Ø Cruz de Alba, C.R, Rivera de Duero.
- Ø Lagar de Islilla C.R, Rivera de Duero.
- Ø Protos C.R, Rivera de Duero.
- Ø Pesquera Crianza, Rivera de Duero.
- Ø Casa la Ermita Petit Verdo, D.O. Jumilla.
- Ø Gemina Couve, D.O. Jumilla.
- Ø Genu, D.O. Jumilla.
- Ø Las Reñas Selección, D.O. Bullas.
- Ø Fontal C.R, D.O. Mancha.
- Ø Cuvée Latour, Borgoña-Francia.
- Ø Château Grand Village, Burdeos-Francia.

- Vinos Blancos

- Ø Mar de Frades, Albariño.
- Ø Valdeamor, Albariño.
- Ø Terras Gaudas. Albariño.
- Ø Oro de Castilla, Rueda.
- Ø José Pariente, Rueda.
- Ø Solar de la Vega, Rueda.
- Ø Viña Sol, Penedés.
- Ø Viña Esmeralda, Penedés.
- Ø Blanc-Pescador, Penedés.
- Ø Marina Alta, Penedés.
- Ø Vino Gaja Gaia & Rey, Langhe Dolcetto DOC , Italia.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Vinos Rosados
 - Ø Lambrusco Dell'Emilia.
 - Ø Gran Feudo, Navarra.
 - Ø Alceño, Jumilla.
 - Ø Torres de Casta.
 - Ø Villa Honda, Jumilla.
 - Ø Peñascal.
 - Ø Mateu Rosse.

- Cavas, Champagne y Prosecco
 - Ø Jaume Serra Brut Nature.
 - Ø Anna de Codorniu.
 - Ø Juve Camps.
 - Ø Castillo de Peralada.
 - Ø Moet & Chandon.
 - Ø Viuda de Clicott.
 - Ø Prosecco di Valdobbiadene DOC

Más adelante cuando llevemos un tiempo abiertos y como hemos dicho antes, tendremos en cuenta, la aceptación por parte de la clientela de los productos que les ofertamos e iremos descartando los que veamos que no se le dan salida y no tienen aceptación, manteniendo los que mas gusten y metiendo de manera gradual otros nuevos que nos vayan solicitando.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

El Mercado

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

4. El Mercado.

4.1 Definición del mercado.

4.1.1 El Cliente.

Nuestro negocio estará situado en el casco histórico de la ciudad de Cartagena y pensamos que el sitio idóneo sería en algún local de la Calle Mayor o en la Plaza de San Sebastián.

Los clientes pueden escoger entre ir de tapeo y realizar otro tipo de actividades de ocio, por suerte, en nuestro país la cultura gastronómica es muy importante y los cartageneros, como los españoles, tienen una importante afición por comer fuera de casa y se valora mucho la calidad de lo que se le oferta. A diferencia de otros países y otras culturas, el comer no se ve como algo meramente necesario, sino como una actividad cultural que se debe disfrutar.

El hecho de que ofrezcamos algo diferente y además de calidad (productos enlatados), nos va a beneficiar ante la competencia, por el hecho de no ofrecer solo, los mismos productos de siempre.

Conseguir un conjunto de clientes fieles es el objetivo principal, a los clientes no les supone ningún coste ir a un local u a otro, por ello, se realizará un esfuerzo continuado para conseguir un lugar único en el que puedan sentirse a gusto y disfrutar de una experiencia inolvidable. El esfuerzo será mayor durante los primeros pasos del negocio y después tendremos que mantenernos e inclusive ir superándonos.

Los clientes potenciales que necesiten nuestros servicios, pueden ser de diversos tipos:

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Personas que salen a tapear al medio día o bien por las noches por ocio, valoran bastante el producto que se les oferta y la calidad de servicio, aquí tendremos que distinguir las personas que salen todos los días y las que lo hacen el fin de semana.
- Trabajadores que comen fuera de casa. Este tipo de cliente suele buscar un sitio agradable donde desconectar un poco de la rutina diaria del trabajo al que tendrá que volver, por eso valoraran el trato y el sentirse a gusto en nuestro local. Recordar que la zona donde nos queremos instalar es donde se encuentran gran variedad de comercios que se encuentran abiertos todo el día, asesorías, despachos de abogados, notarías y sobre todo gran cantidad de entidades financieras y la mayoría de ellos almuerzan y comen en los distintos locales del centro de la ciudad.
- Personas que compran la comida para llevar. Por el tipo de producto que ofertamos (enlatado), habrá gente que por unas circunstancias u otras les resulte mas cómodo llevárselo y degustarlo en su domicilio.
- Turistas, los cuales en los últimos tiempos han aumentado de manera considerable los días de semana, debido en gran parte a las escalas de cruceros y en un futuro también los que vengan a los diferentes congresos que se realizaran en el Palacio de Congresos El Batel.

Tabla 3. – Previsión para el año 2.013 de cruceros que van a visitar la ciudad.

Número de pasajeros	Número de Cruceros
100.000	100

(Fuente de los datos: Autoridad Portuaria de Cartagena. Cuadro elaboración propia.)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Por lo tanto tendremos que tener en cuenta que en la zona donde nos vamos a situar va a ser difícil mantener la lealtad de los clientes, el cliente exige cada vez más calidad en el servicio y ante la gran competitividad del sector derivado de la variedad de negocios en la zona, tendremos que aprovechar la diferenciación de nuestro producto enlatado la cual al ser única y su calidad-precio esto será básico para que podamos mantener una buena clientela.

4.1.2 Tamaño del mercado.

Tabla 4. – Número de establecimientos de restauración en el Término Municipal de Cartagena 2.011.

Tipo de Local	Número
Cafés y Bares	1.134
Restaurantes	376
Cafeterías	55

(Fuente de los datos: Camerdata- AIMC.)

En lo que respecta a la zona en la que nos vamos a situar nosotros, conocida como Casco Antiguo de la ciudad de Cartagena, existen negocios de restauración de diferentes características a la hora de ofertar productos y dar servicio. A continuación damos los nombres de los mismos y la calle donde se sitúan:

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Tabla 5. – Establecimientos de restauración en la zona denominada Casco Antiguo y las calles donde se encuentra situados.

PLAZA JUAN XIII
<ul style="list-style-type: none">• Café Bar Sánchez• Café Duumarsit• La Troya Tapas• La Taparía de Casa Tomás• A la Brasa
CALLE CANALES
<ul style="list-style-type: none">• Posada Jamaica
CALLE DE LA PALMA
<ul style="list-style-type: none">• IL Diavolito Tratoria• Taberna Galega
PLAZA DE ALCOLEA
<ul style="list-style-type: none">• La Marquesita
CALLE DEL CARMEN
<ul style="list-style-type: none">• Bodega Nicolás• Café di Roma• Pintxorela
CALLE TOLOSA LA TOUR
<ul style="list-style-type: none">• Mesón Pacuco
CALLE RONDA
<ul style="list-style-type: none">• Bar Los Conductores

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

<ul style="list-style-type: none">• Delicia Tropical• Cheers
CALLE DEL PARQUE
<ul style="list-style-type: none">• Barril de Oro
CALLE SAN FERNANDO
<ul style="list-style-type: none">• Cafetería Ramón
CALLE SANTA FLORENTINA
<ul style="list-style-type: none">• La Casa de Emyli• La Tapa del Loro• El Sitio del Montadito
CALLE JABONERÍAS
<ul style="list-style-type: none">• Don Paco• El Barrio de San Roque• El Mesón del Icue• D'Almansa• El Mesón Andaluz
PUERTA DE MURCIA
<ul style="list-style-type: none">• Ñam Ñam• La Tartana• La Taberna del Centro
CALLE REAL
<ul style="list-style-type: none">• Cafetería Real

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

<ul style="list-style-type: none">• La Antigua Maestranza• Tasca Los Mulas
PLAZA DE SAN SEBASTIÁN
<ul style="list-style-type: none">• Rescart
CALLE JARA
<ul style="list-style-type: none">• Al Jaima Fusion Café Bar• La Uva Jumillana• Café Bar Jara
CALLE CAMPOS
<ul style="list-style-type: none">• Bar Fénix• El Viejo Almacén
CALLE SAN FRANCISCO
<ul style="list-style-type: none">• Bar Sol
CALLE CUATRO SANTOS
<ul style="list-style-type: none">• Café Marrakech• Pórtico Romano Cafetería Bar
CALLE SAN MIGUEL
<ul style="list-style-type: none">• Cafetería San Miguel• Bar Cafetería Carlos III
CALLE DEL AIRE
<ul style="list-style-type: none">• El Barril del Tapeo• Cervecería Quevedo

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

<ul style="list-style-type: none">• El Baresico
CUESTA DE LA BARONESA
<ul style="list-style-type: none">• La Catedral
CALLE DEL CAÑON
<ul style="list-style-type: none">• El Tarugo• Rincón Gallego• La Tagliatella• Cassciaro• Cafetería Levante
CALLE PRÍNCIPE DE VERGARA
<ul style="list-style-type: none">• La Principal
PLAZA DEL AYUNTAMIENTO
<ul style="list-style-type: none">• Cafetería Restaurante Teatro Romano
PLAZA JOSÉ MARÍA ARTES
<ul style="list-style-type: none">• La Taberna del Montadito• Pico Esquina
CALLE BODEGONES
<ul style="list-style-type: none">• El Rincón de Miguel• La Vieja Taberna
PLAZA DEL REY

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

<ul style="list-style-type: none">• Restaurante Madarache• Manda Huevos• Jie-Jchiban Restaurante Japonés• Restaurante El Galeón• La Otra Casa
CALLE MAYOR
<ul style="list-style-type: none">• Cafetería Restaurante El Casino• Restaurante Columbus• La Mejillonera

(Fuente: Elaboración Propia. Agosto 2012)

4.1.3 La competencia.

Consideraremos competidores, a cualquier establecimiento que ofrezca comidas y bebidas para ser consumidos en el mismo local, sin embargo, nosotros tendremos que tener mas en cuenta, sin descuidar a otro tipo de establecimientos, a nuestros competidores directos, que son los que se dirigen al mismo tipo de cliente que nosotros, y ofrecen un servicio y precio similar. Por lo tanto para el análisis de la competencia tendremos que distinguir:

- Bares de tapeo de similares características al nuestro, ubicados en la misma zona de influencia. Por tanto, con el estudio de la zona que hemos realizado, encontramos con estas características a La Bodega Nicolás en la calle del Carmen, El Mesón Andaluz en la calle Jabonerías, La Uva Jumillana en la Calle Jara, El Tarugo en la calle del Cañon, La Otra Casa en la plaza del Rey, El Rincón de Miguel en la calle Bodegones y La Mejillonera en la calle Mayor.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

- Otros establecimientos que ofrecen productos sustitutivos: restaurantes, establecimientos de comida rápida, de comida exótica, cafeterías, de comidas para llevar y similares. En este caso cualquier de los que salen en la tabla elaborada, esta dentro de este apartado.

En nuestro caso por las características del producto que vamos a ofertar en nuestro local, debemos destacar que la existencia de competencia en la zona nos va a resultar beneficiosa pues genera afluencia de público. Por lo que la cercanía de la competencia en nuestro caso va a ser más una ventaja que un inconveniente.

4.1.4 Productos y servicios sustitutivos.

Por lo que sabemos no existen negocios de restauración en la zona que nos vamos a situar, que oferten productos similares, a grandes rasgos, de los que ofertamos nosotros, y de los cuales hemos descrito algunos en el apartado de cartera de productos, pero sí que sean una alternativa al ocio, al tapeo o a la comida de trabajo o para los turistas, como hemos descrito en los puntos anteriores.

Estos establecimientos serán los que puedan actuar como sustitutivos del nuestro, en ese tramo horario, que coinciden con nuestro negocio.

A continuación describimos las características de algunos de ellos:

- **Alta cocina:** Los alimentos son de gran calidad y servidos a la mesa. El pedido es a la carta o escogido de un menú, por lo que los alimentos son cocinados al momento. El coste va de acuerdo al servicio y la calidad de los platos que consume. Existen camareros, dirigidos por un Maître. El servicio, la decoración, la ambientación, comida y bebidas son cuidadosamente escogidos. Aquí podemos nombrar de la tabla número 6, elaborada en el

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

punto 4.1.2, La Marquesita situada en la Plaza de Alcolea, así como El Barrio de San Roque y El D'Almansa en la calle Jabonerías.

- **Bares de Tapas:** Son establecimientos que sirven en barra o en mesa, en el propio local o en dependencias anejas, bebidas y comidas tipo bocadillo, tapas o raciones. Según estudio realizado son los más abundantes, y tenemos ejemplos como La mejillonera y El Casino en la Calle Mayor, El Rincón de Miguel en la Calle Bodegones, El Viejo Almacén en la calle Campos o el Mesón Pacuco en la calle Tolosa Latour.
- **Comida rápida:** Permite al cliente llevarse la comida o comerla en el propio local, y a la vez hacerlo de forma rápida y con un horario muy flexible. Características de este tipo de locales pueden ser, un menú muy reducido, a base de variedades más o menos condimentadas de hamburguesas, pizzas y ensaladas, etc., el uso de vajilla, vasos y cubiertos desechables; Línea de producción racionalizada al máximo, con un máximo de eficacia, con el mínimo personal, y en conexión directa con el mostrador de entrega, a la vista del cliente. Locales de estas características en nuestra zona podemos nombrar, El Ñam Ñam en la Puerta de Murcia.
- **Temáticos:** Se trata de establecimientos que centran su oferta gastronómica en un solo producto o grupo de productos. Los más comunes son según origen de la cocina, siendo los más populares en todo el mundo: La cocina italiana, la cocina china, y cocina mexicana, últimamente la cocina japonesa también está en un fuerte crecimiento. Tenemos La Tagliatela en la calle del Cañon, Al Jaima Fusión Café Bar en la calle Jara, Café Marrakech en la calle Cuatro Santos y Jie-Jchiban Restaurante Japonés en la Plaza del Rey.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

4.1.5 Los proveedores.

La selección de un proveedor depende de múltiples factores. Para nuestro negocio vamos a tener dos tipos de proveedores:

- Proveedores de maquinaria de restauración, instalaciones y utensilios, existe gran variedad de posibilidades. En todo lo que compete a maquinaria e instalaciones importantes debemos buscar los proveedores que más garantía nos den de servicio post-venta. Una avería en cualquier elemento central del local que tarde en resolverse nos impedirá ofrecer nuestros servicios con calidad, por lo que dejaremos de facturar y posiblemente perderemos clientes además de dar una mala imagen para el futuro.
- Proveedores de materias primas, en nuestro caso nos fijaremos en la calidad del alimento, que va a incidir directamente en el servicio que vamos a ofrecer. La elección debe ser correcta puesto que la calidad de los productos que ofertamos dependerá en gran medida de ellos, por lo tanto, ellos nos proporcionan las materias primas. A este tipo de proveedores les exigiremos como hemos explicado anteriormente calidad, marca y denominación de origen, y no todos son capaces de satisfacer estas necesidades.

Al ser él nuestro un producto con fecha de caducidad bastante amplia en el tiempo tendremos bastante ventaja a la hora de hacer los pedidos y de conseguir descuentos por volumen de compra.

También, a la hora de comenzar en esta actividad puede resultar interesante el negociar con un proveedor, sobre todo con el tema de las bebidas, para trabajar con sus productos en exclusiva. A través de este acuerdo nos comprometeremos a trabajar únicamente esos productos durante un período determinado de tiempo

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

y, a cambio, obtendremos una contrapartida económica como una rebaja en el precio de compra de los productos.

La desventaja que presenta esta opción es que limita el abanico de productos que podemos ofrecer por lo que antes de realizarlo debes valorar la demanda de ese producto y de sus competidores en el mercado.

Por las características del producto que ofrecemos, podríamos sufrir una integración vertical hacia delante por parte de los proveedores, aunque no suele ser muy común por lo que el poder de los proveedores no es muy elevado en este aspecto.

4.2 ANÁLISIS DAFO.

El análisis DAFO se basa en dos pilares básicos: el análisis interno y el análisis externo de la organización. Las debilidades y fortalezas pertenecen al ámbito interno de la empresa, y las amenazas y las oportunidades pertenecen al ámbito externo.

Tabla 6. – Análisis DAFO.

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Dificultad para obtener financiación.• Empresa recién creada.• Continuidad del personal contratado.• Dificultad para encontrar los proveedores adecuados.	<ul style="list-style-type: none">• Competencia en la zona donde nos queremos ubicar.• Dependencia de la situación de crisis actual.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Diseño atractivo del local.	<ul style="list-style-type: none">• Atractivos culturales de la

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

<ul style="list-style-type: none">• Excelente ubicación.• Productos de calidad.• Personal motivado.• Trabajo Profesional.	<p>ciudad.</p> <ul style="list-style-type: none">• El buen clima de la ciudad durante todo el año.• Incremento de turismo de cruceros y de congresos.
--	--

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

4.2.1 Análisis Interno.

4.2.1.1 Debilidades.

También llamadas puntos débiles. Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de nuestro negocio.

- La crisis actual ha hecho que sea muy difícil obtener financiación por parte de los bancos y en el caso de conseguirla los intereses que tenemos que pagar son bastante mas elevados que hace unos años, esto puede hacer que se retrase la puesta en marcha negocio. Una solución para ello, será disponer de la mayor cantidad de dinero ahorrado el mayor dinero posible y así tener que pedir a las entidades financieras el menor importe posible. Trataremos evaluar las distintas posibilidades, analizar el riesgo de cada una de ellas, y después elegir la más adecuada para nuestro tipo de negocio. Además, deberemos tener en cuenta que durante los primeros meses, el negocio puede que no funcione, y tendremos que tener un fondo necesario, para poder afrontar los gastos, tanto de personal, como de materias primas.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Otra debilidad consiste en ser una empresa recién creada y los clientes todavía no nos conocen. Mediante campañas publicitarias en el ámbito local, y determinados descuentos especiales, esperamos dar a conocer nuestro negocio. Queremos que el cliente asocie el nombre de nuestra empresa con productos de calidad. Con esto conseguiremos aumentar el número de clientes y así aumentar nuestros beneficios, que al fin y al cabo es uno de nuestros objetivos.
- Continuidad del personal, debido a que es un sector en que se trabajan muchas horas y con unas remuneraciones no muy elevadas. Intentaremos conseguir que el personal permanezca en la empresa durante un largo periodo, mediante la motivación del mismo, y haciéndoles partícipes de los cambios y mejoras de la empresa, para que se sienta parte importante e imprescindible del negocio. Con esto evitaremos la mala imagen que se crea al no contar siempre con los mismos trabajadores.
- Una de las dificultades con la que nos podemos encontrar como propietarios de un negocio de restauración, es la de encontrar los proveedores que mejor satisfagan las necesidades del restaurante. En nuestra primera etapa, al no ser un negocio consolidado, hace que no se disponga de relación y acuerdos con suministradores y proveedores. Trataremos de conseguir que un mismo proveedor nos pueda suministrar gran diversidad de productos, de esta manera crearemos unos vínculos que nos permitirán que nos den un buen servicio y a un buen precio.

4.2.1.2 Fortalezas.

También llamadas puntos fuertes. Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento de nuestro negocio.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

- Diseño atractivo del local, encontrarse en un ambiente agradable y con un diseño elegante hace que los posibles clientes se fijen más en el negocio. El objetivo es que la imagen del local siempre sea lo mejor posible.
- La ubicación es un elemento que hemos tenido mucho en cuenta a la hora de decidir montar el negocio de restauración, prestando especial atención a que el público objetivo se encuentra en la zona que hemos elegido. Otro factor es el del parking, la zona cuenta con muchas plazas, para que el negocio no se limite a las personas que viven cerca, sino que los clientes pueden venir desde cualquier parte de la ciudad.
- Contar con productos de calidad, hace no solo que los clientes queden satisfechos, sino que quieran repetir, principal objetivo de nuestro negocio. Tener productos de marca pero a precios razonables, la calidad no tiene por que estar reñida con el precio. Trataremos no solo de contar con buenos alimentos, sino también de bebidas de reconocido prestigio y conocidas por los clientes.
- Contar con nuevas tecnologías. Tener un software con el que se mejora la gestión y la realización del negocio, hasta con las últimas tendencias en aparatos de cocina. La inversión puede ser más elevada, pero a la larga supone un ahorro en coste. Al trabajador se le facilita su trabajo, lo que implica menor estrés, y como consecuencia estar más relajado para atender a los clientes.
- Motivación y entusiasmo del personal. Este es un factor muy importante. El entusiasmo y por supuesto la motivación, hace que el trabajo se haga mejor. Una de las formas de mejorar la motivación de nuestros empleados, es mediante el aumento salarial, en función de los objetivos cumplidos. También podría ser dándoles responsabilidad para que ellos tomen

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

decisiones, es decir que puedan dar ideas para aumentar la clientela o para mejorar el servicio prestado.

4.2.2 Análisis Externo.

4.2.2.1 Amenazas.

Factores externos que pueden impedir o dificultar el desarrollo de nuestro negocio. Son problemas presentes y futuros que tendremos y que deberemos afrontar.

- La competencia existente en la zona donde nos queremos ubicar. La existencia en la zona de negocios que ofrecen servicios parecidos, y que se dirigen al mismo público objetivo, esto supone una importante amenaza, ya que puede resultar muy fácil entrar en una guerra de precio, lo cual sería muy perjudicial. Una forma de afrontar esta amenaza es mediante el estudio de la zona en la que se encuentra el negocio, de los principales competidores que se sitúan en la misma. De este estudio obtendremos el resultado, con el que vamos a decidir en que nos vamos a diferenciar para que el cliente opte por entrar en nuestro local y nos prefiera a nosotros. El tipo de producto que vamos a ofrecer es diferente a lo que existe en la zona por lo que nos permitirá captar clientes que otros establecimientos de la zona no puedan.
- La dependencia de la situación económica actual. En los momentos de crisis que estamos atravesando el cliente tiende mas a ahorrar que a consumir y cuando hace esto último mira mas el dinero que se gasta porque lo mas normal es que disponga de menos cantidad. Para afrontar el bajo consumo podemos establecer precios acordes con el nivel adquisitivo de nuestro público objetivo. Tendremos que fijar

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

precios teniendo en cuenta nuestros costes, para poder ajustarlos lo máximo posible.

4.2.2.2 Oportunidades.

Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva para nosotros.

- Atractivos culturales de la ciudad. En los últimos años Cartagena ha adquirido un protagonismo positivo a nivel Nacional e Internacional. Claros ejemplos pueden ser entre otros, su "Semana Santa" declarada de Interés Turístico Internacional, la fiesta de "Cartagineses y Romanos", declarada de Interés Turístico Nacional. También la ciudad dispone de museos y sitios de interés, de los que podemos mencionar como más representativos el Museo del Teatro Romano, Museo Nacional de Arqueología Subacuática o El Auditorio y Palacio de Congresos El Batel. En este sentido la localización de nuestro negocio es muy favorable nos encontramos en la zona donde se encuentra todos los museos y sitios de interés turístico. Además las dos fiestas con mas interés de la ciudad celebran en el centro de la misma casi todos sus actos, sobre todo en la Semana Santa que todo en mundo esta en la calle, por lo que el trasiego de clientes potenciales es bastante elevado.
- El clima en la ciudad de Cartagena durante todo el año es privilegiado, subtropical mediterráneo árido o subárido, con una temperatura media anual ronda los 20°C. El mes más frío es enero con una media de 12°C. En agosto, el mes más caluroso, la temperatura media es de 28°C. Esto hace que la gente se anime a estar en la calle, por lo que es muy común salir a comer y a cenar fuera. A pesar de que el coste para nuestro negocio puede ser mayor, la idea de tener una terraza aunque sea pequeña, o una parte la barra que de al exterior, harán que los beneficios que aporte pueden ser superiores a este coste.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- El turismo de cruceros está aumentando cada año más en Cartagena, así como también el de asistentes a Congresos. Este último todavía está empezando pero con una buena publicidad y contactos con los entes encargados de traer a este tipo de turistas, hará que contemos con un gran número de clientes potenciales para nuestro local.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

El Marketing y la comercialización del servicio

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

5. El marketing y la comercialización del servicio.

El concepto de marketing se ha definido de maneras muy diferentes, una de ellas puede ser, que una empresa dirige todas sus actividades a satisfacer a sus clientes y al hacerlo obtiene un beneficio (Mc Carthy y Perreault 1997). Es una idea sencilla pero muy importante. En este apartado vamos a determinar cuales van a ser nuestras estrategias de marketing, es decir nuestra política de producto, de precios, de promoción y de distribución.

5.1 Producto.

Nuestro negocio, ofrecerá productos con la característica ya mencionada anteriormente, "enlatados", que podrán ser degustados por una gran variedad de públicos. Por ello dispondremos de una carta en la que se encontrarán productos que ofertamos en nuestro local. La carta variará dependiendo de la aceptación de los productos, incluyendo o excluyendo nuevos según el existo que tengan entre nuestra clientela. Además de los productos enlatados procuraremos tener siempre una buena y variada carta de vinos, así como de cerveza, que le resulte al cliente lo más interesante posible, para acompañar su tapa.

5.2 Determinación del precio de venta.

Es el valor que vamos a poner a cada producto que vamos a comercializar. El precio de los diferentes servicios se fija en función de los costes variables y de los precios de referencia de la competencia.

Respecto a los costes variables, tendremos que tener en cuenta son los costes de las materias primas, que en nuestro caso va a ser el coste de los alimentos y bebidas. Este factor dependerá mucho de los proveedores, si tenemos relaciones duraderas, puede hacer que obtengamos unos buenos precios e incluso descuentos por volumen de compra. Esto nos permitirá obtener un mayor margen

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

para poder actuar, ya que a menor coste de materias primas, podremos ajustar más los precios, y por lo tanto aumentar las ventas.

En relación a los precios de referencia de la competencia, es uno de los principales factores en los que tenemos que fijar, ya que si ponemos precios mucho más bajos que los de nuestros competidores directos, podría ser asociado por parte de los clientes, a un producto de mala calidad, y justamente nuestro negocio pretende dar la imagen contraria.

Por otro lado tampoco si fijamos unos precios demasiado elevados, los clientes acudirían a nuestros competidores, por considerar el precio excesivo al ofrecer un servicio similar. Por lo tanto vamos a fijar unos precios similares, es decir, algunos productos serán más caros, y otros más baratos que los de nuestros competidores, en función de lo que nos podamos ajustar o no a los costes y de la exclusividad del producto, si solo lo damos nosotros tendremos mas margen.

Vamos calcular el coste de los productos que ofertamos para poder ponerle un precio de venta, que dé una ganancia que además de dar beneficio en la empresa asegure la continuidad de su actividad. Determinaremos los costes unitarios de algunos de los principales productos que conforman la carta, solo teniendo en cuenta los costes de las materias primas.

Con esto obtendremos los costes aproximados. Y con ello podremos poner un precio de venta tanto a las tapas como a las bebidas. Puesto que tenemos bastantes productos en nuestra carta, hemos considerado oportuno hacer una media de los costes unitarios de cada, por similitud en el coste de la materia prima.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

A continuación mostramos los grupos en que los hemos englobado tanto las tapas como la bebida.

Tabla 7. – Coste y precio de venta de las tapas.

Tapas	Coste en €	Pvp venta en €
Tipo I	0,5	1,5
Tipo II	1	3
Tipo III	1,5	4,5

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Ejemplo de cada tipo a nivel aclarativo puede ser:

- Tipo I: Espárragos de Navarra.
- Tipo II: Anchoas del Cantábrico.
- Tipo III: Ángulas en Aceite Oliva.

Tabla 8. – Coste y precio de venta de las bebidas.

Bebidas	Coste en €	Pvp venta en €
Tipo I	0,3	1,2
Tipo II	0,5	1,5
Tipo III	1	2,5
Tipo IV	1,5	4,5

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Ejemplo de cada tipo a nivel aclarativo puede ser:

- Tipo I: Cerveza de barril.
- Tipo II: Vermouth o copa de Vino.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Tipo III: Champagne o Cavas.
- Tipo IV: Combinados de alcohol de alta graduación.

Estimaremos el precio medio que se gasta un cliente que entra al local, teniendo en cuenta las posibilidades, de pedir una tipo de tapa y un tipo de bebida y le daremos una serie de porcentajes, con un número mayor a la que más común preveamos que va a ser, la elección del cliente. Esto nos servirá de referencia en el apartado de ingresos cuando confeccionemos el plan económico-financiero.

En lo referente a tapas tenemos la siguiente tabla:

Tabla 9. – Precio medio tapas.

Tapas	Coste en €	Pvp venta €	Beneficio en €	%	Beneficio medio en €
Tipo I	0,5	1,5	1	45	0,45
Tipo II	1	3	2	30	0,6
Tipo III	1,5	4,5	3	25	0,75
Total					1,80

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Suponemos que el cliente va a pedir en un cuarenta y cinco por ciento de las veces, que entre a nuestro local, los productos que hemos llamado de tipo I y treinta y un veinte y veinticinco por ciento, respectivamente, los de tipo II y tipo III.

Respecto a las bebidas las de tipo I vamos a prever que van a ser las mas demandadas asignándoles un cuarenta y cinco por ciento y a las del tipo II, tipo III

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

y tipo IV, un veinticinco, un quince y un quince a cada una, respectivamente como se indica en la tabla que ponemos a continuación:

Tabla 10. – Precio medio bebidas.

Bebidas	Coste en €	Pvp venta en €	Beneficio en €	%	Beneficio medio en €
Tipo I	0,3	1,2	0,9	45	0,405
Tipo II	0,5	1,5	1	25	0,25
Tipo III	1	2,5	1,5	15	0,225
Tipo VI	1,5	4,5	3	15	0,45
				Total	1,33

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Por lo tanto tenemos, que según nuestra previsión, cada cliente que entre en nuestro local, dejará de beneficio medio, como mínimo, una cantidad total de 3,13 euros que será la suma de el beneficio que obtenemos de sumar los 1,80 euros de las tapas y los 1,33 euros de las bebidas. Decimos como mínimo, por que esto es en el supuesto que pida una sola tapa y una sola consumición. Esta previsión nos será muy útil para la elaboración más adelante del plan económico financiero.

5.3 Acciones de promoción: Publicidad, catálogos, descuentos, etc.

Al inicio de todo negocio lo importante es darse a conocer, atraer a los clientes al local. Por ello, la publicidad y la información deben ser ágiles, claras, amplias y atractivas. Una manera de promocionar nuestro negocio de restauración y conseguir atraer a clientes es mediante la decoración y el diseño del local. Nuestro local tendrá un diseño modernista como el que existía en la ciudad a finales del siglo XIX y principios del siglo XX.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura



Imagen 1 " Bar Lion D´or", ubicado en la Calle Mayor, año 1.920 (Fuente: Web Cartagena Antigua)

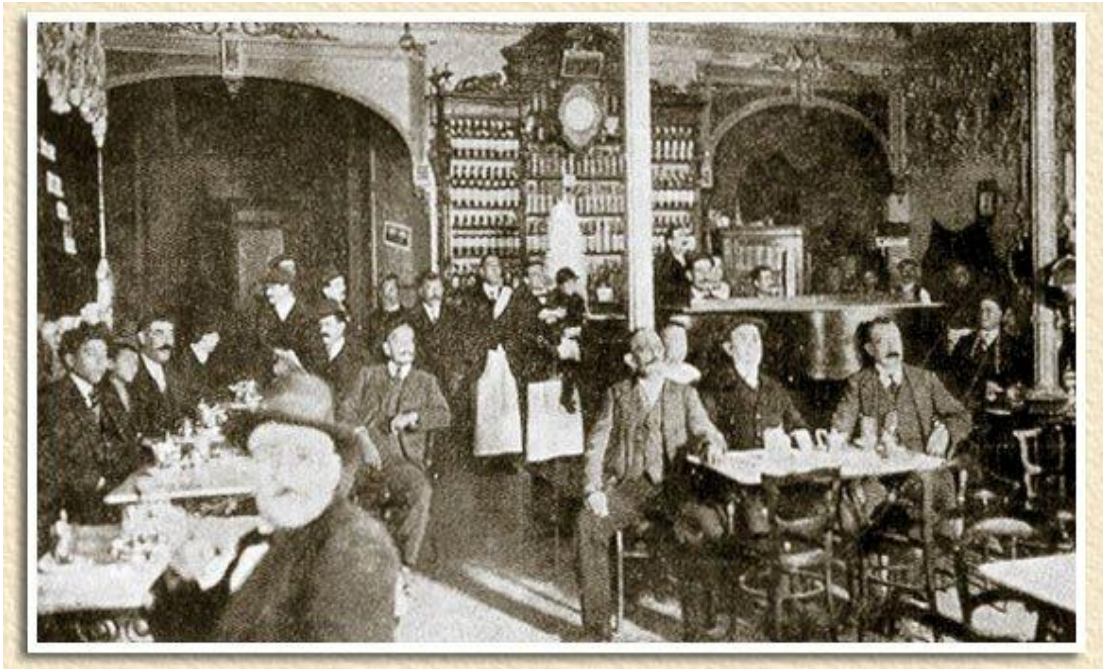


Imagen 2 "Café Suizo" ubicado en la Calle Mayor (Fuente: Web Cartagena Antigua)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

El local va a tener una imagen tal que el cliente se sienta atraído y pase al interior. Cuidaremos la limpieza del establecimiento, comodidad del mobiliario, consiguiendo que la imagen sea la propia de un lugar en el que el cliente busca un momento de descanso en su rutina diaria. La forma de servir los productos a la clientela es muy importante, por ello hay que tener en cuenta la vajilla, cubertería y demás menaje, que son elementos que también comunican la imagen del negocio.



Imagen 3 Tipo de vajilla a utilizar en nuestro negocio.(Fuente: <http://klimer.es>)

Por tanto pretendemos transmitir una imagen de profesionalidad, elegancia, y creatividad al servicio de los clientes. Queremos que los clientes cuando escuchen nuestro nombre nos relacionen con un sitio en el que pueden pasar un rato agradable desconectando de los problemas del día a día.

Los medios que vamos a utilizar para ello serán:

- Técnicas promocionales. El principal elemento de promoción fija es la carta con las especialidades del establecimiento detallando los productos, que en nuestro caso serán enlatados. Debe ser atractiva pero, a la vez, manejable y fácil de leer.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

- Otro medio que podemos utilizar sobre todo al principio será la publicidad en prensa local y las colaboraciones en guías o revistas especializadas en hostelería y restauración. También podremos darnos a conocer en portales de ocio y turismo los cuales nos permitirán incluir las direcciones y características de nuestro negocio.
- El boca a boca es sin duda la publicidad más efectiva y gratuita, que vamos a tener. Los clientes que queden satisfechos con el producto y el servicio recibido, repetirán la visita a nuestro establecimiento y además se los dirán a sus conocidos.
- La inauguración del local, supone una herramienta de marketing muy poderosa. Mediante la degustación de algunos de nuestros productos y bebidas intentaremos acaparar la atención del público más próximo al negocio, para comenzar a fidelizar a los potenciales clientes.
- Participación en las rutas de la tapa y demás evento gastronómicos promocionales de la ciudad. Este tipo de acontecimientos suelen tener bastante afluencia de público por lo tanto es una oportunidad de que nos conozcan otro tipo de clientes que de otra manera no se hubieran acercado a nuestro local.
- Otra manera de promocionar el local, será a través de ofrecer a los clientes una tarjeta de fidelización, con la que cada vez que consuman en el local, acumularan una serie de puntos, con los que obtener consumiciones gratuitas. También nos planteamos la posibilidad de en ciertos días determinados sortear, entre los clientes que hayan acudido al local y con una determinada consumición, entradas de eventos deportivos y culturales que se den en la ciudad, con el fin de

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

apoyar el deporte y la cultura de Cartagena y premiar así a nuestro clientes, todo ello previo aviso del día que se realizará. Es una forma de aumentar la clientela y las consumiciones en días que sean de menor afluencia.

- También organizaremos cursos de cata de vinos, procuraremos hacerlos los días que tengamos menos afluencia de clientes al local.

5.4 Distribución.

Al tratarse de un negocio de restauración el servicio se crea y se presta en el propio restaurante, por tanto es el cliente el que acude a nosotros para poder consumir y recibir el servicio que ofrecemos.

Por otro lado intentaremos que el servicio que se da se haga siempre:

- Forma similar, no variando la calidad de los productos ofertados de un día para otro.
- El trato por parte de los empleados, hacia el cliente, debe ser siempre agradable, cordial y personalizado.

De esta manera se logra fidelizar a los clientes, y que cuando éstos repitan perciban el servicio igual o mejor, pero nunca peor.

Por lo tanto se trata de conseguir que todo fluya de la manera más beneficiosa para que la estancia del cliente sea lo mejor posible desde que entra en el local, hasta que se va del mismo.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Localización

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

6. Localización.

6.1 Asentamiento previsto y criterios para su elección.

En este apartado realizaremos en primer lugar una presentación de la ubicación geográfica elegida para el Local del Negocio de Restauración, y en segundo lugar realizaremos un plano de distribución de la misma. En este tipo de negocios la ubicación está considerada entre los factores más importantes a la hora de montarlo, el optar por un determinado lugar responde a causas o razones como que sea una calle conocida y que tenga una buena afluencia de público. Esta decisión es de vital importancia en el futuro de la empresa.

El emplazamiento elegido será entre el final de la calle Mayor y La Plaza de San Sebastián situado en el Casco Antiguo de la ciudad de Cartagena. Como ya hemos mencionado anteriormente la ubicación elegida es bastante concurrida, en ella se encuentra situada la zona Comercial, la Financiera y la Monumental de la ciudad.



Figura 1. – Mapa de ubicación del Local del Negocio de Restauración, Fuente: Google Maps. 2012.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Otro criterio de elección es también que en la zona se dispone de una amplia zona de aparcamiento, existen dos parking públicos, Aparcamiento de la Plaza del Rey con 179 plazas disponibles y Aparcamiento Plaza del Par con 558 plazas disponibles, ambos abiertos veinticuatro horas, lo que es muy valorado por los clientes, que vengan de fuera de la ciudad o de los barrios periféricos, ya que les proporciona mayores facilidades, y les permite ahorrar tiempo.



Figura 2. – Mapa de ubicación Aparcamiento Plaza del Rey y Aparcamiento Plaza del Par, Fuente: Google Maps. 2012

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

6.2 Instalaciones, distribución y condiciones.

La superficie del local será de unos 125 m², distribuidos en diferentes zonas como, cocina, almacén, zona de empleados, aseos, barra y salón.

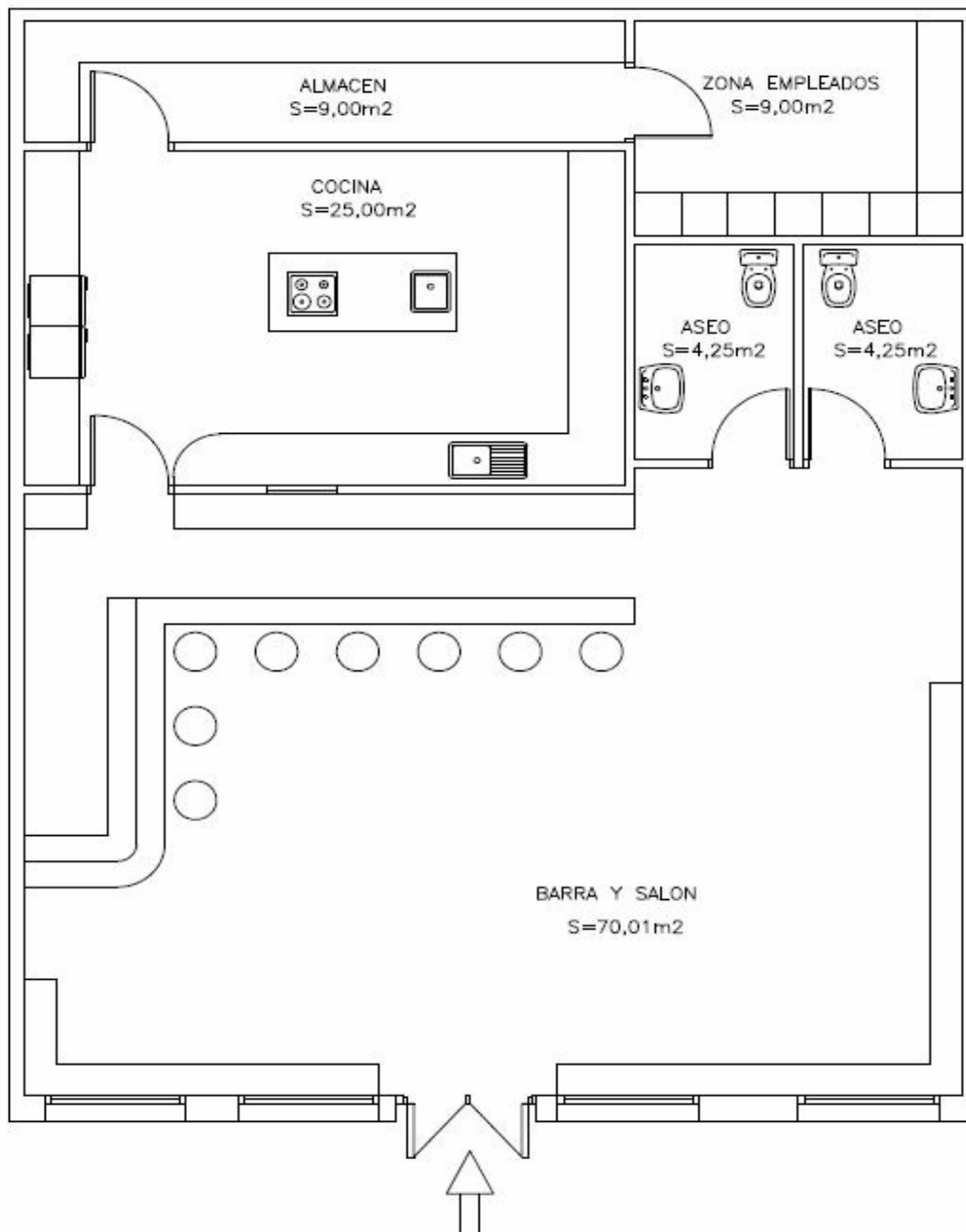


Figura 3. – Plano local, Fuente: programa Autocad.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

El local se alquilará por cinco años con opción a prórroga y no se pagará alquiler durante las semanas que dure la reforma. El precio mensual será de 2.500 euros el primer año. Los incrementos de precio se adaptarán la subida del Índice de Precios al Consumo a partir del primer año que prorrogamos el contrato. En la zona en la que nos queremos ubicar y por las características del local, se solían pagar alquileres entre 2.500 y 4.500 euros, antes de la crisis, el tipo de local que buscamos nos hubiera costado alquilarlo unos 3.000 euros, pero se ha podido sacar a un precio mas bajo debido a que la demanda en la zona ha bajado en los últimos años.

6.3 Aprovechamiento y gestión de stock.

En cuanto al desarrollo de las actividades, antes de la apertura del local tendremos que adquirir todos los productos que formen parte de la carta. Tanto en esta primera compra como las que se vayamos realizando para reponer los productos que se vayan empleando deben ser perfectamente planificadas, para no quedarnos sin productos para reponer, aunque en nuestro caso en la mayoría del género por no decir casi todo, va a tener un periodo de caducidad bastante amplio en el tiempo, lo que nos permitirá hacer compras en mayores volúmenes y así poder conseguir buenos descuentos.

Por otra parte, la selección de los proveedores debe hacerse cuidadosamente, ya que lo que recibamos y ofertemos a nuestros clientes en servicio tiene mucho que ver con lo que recibamos de nuestros proveedores, no sólo respecto al tipo o cantidad de los productos, sino también a las características de calidad, puntualidad, presentación, y en este último punto, por el tipo producto que ofertamos (enlatado) y que estará expuesto en la barra de nuestro local tenemos que llevar mucho cuidado.

Tras la compra y recepción de los productos, habrá que pasar a almacenarlos y conservarlos hasta que sean necesarios para su utilización.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Las siguientes actividades que se desarrollarán serán las de puesta a punto de la materia prima para su comercialización y atención a los clientes.

La atención a los clientes, será en el local. Tenemos que tener en cuenta que en este tipo de negocio que vamos a montar, la actividad es más o menos regular durante todo el año, pero concentrándose en los fines de semana.

La jornada laboral discurrirá de la siguiente manera:

§ Apertura del Local.

§ Gestión de las materias primas. Aprovechonaremos los alimentos, bebidas y utensilios que necesitamos.

§ Recepción de los pedidos de los días anteriores por parte de los proveedores.

§ Servicio a los clientes.

§ Limpieza de la cocina, la barra y el salón y del material que se ha utilizado para la prestación del servicio.

§ Cierre del local.

Durante el desarrollo de la actividad, en nuestro negocio, se llevarán a cabo las acciones necesarias para cumplir con la normativa vigente en relación a la manipulación de alimentos y con la Guía de Buenas Practicas Higiénico-Sanitarias en Restauración de la Región de Murcia (Hostemur y Hostecar). Nuestros empleados recibirán formación higiénico-sanitaria continuada. En el **anexo II** podemos ver algunos de los puntos que mas nos conciernen a nosotros.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Recursos Humanos

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

7. Recursos humanos.

Destacaremos dos aspectos clave para un negocio como el nuestro:

- El personal es determinante en la percepción que el consumidor tendrá de nuestro negocio, tanto porque es quien le sirve como porque es quien prepara los alimentos y en definitiva, establece el nivel de calidad de lo que estamos ofreciendo. Por esto mismo, es fundamental que contemos con personal preparado, tanto por su experiencia y conocimiento del sector como (de cara al público) por su capacidad de comunicarse con los clientes y de hacerlos sentirse bien atendidos.
- En nuestro ramo, como ya hemos mencionado anteriormente, no es fácil encontrar personal cualificado, con actitudes personales y dispuestas a las condiciones de trabajo del sector. Por eso contaremos con el apoyo de la bolsa de trabajo de la Escuela de Hostelería de Cartagena, que nos será muy útil en la primera contratación y muy importante, en la contratación de personal en un futuro o de forma temporal por la necesidad de cubrir unas fechas de mucha actividad o una posible baja entre el equipo con el que contemos.

7.1 Relación de puestos de trabajo y formas de contratación.

Nuestro negocio tendrá una capacidad para unos sesenta clientes, entre interior del local y terraza, aunque en un comienzo no estará lleno y esto lo vamos a tener en cuenta para calcular el número de empleados que habrá al principio. Contrataremos en un primer momento a tres personas a jornada completa, una con la categoría de cocinero y otras dos con la categoría de camarero. Creemos que es lo más adecuado a las características del servicio y los productos que vamos a ofertar.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Como ya hemos dicho antes nos apoyaremos en la Escuela de Hostelería de Cartagena para la contratación de empleados y será supervisada por el emprendedor. Los contratos laborales del personal de Dando La Lata, se regirán por el Convenio Colectivo de Hostelería de la Región de Murcia.

En referencia a los salarios, si encontramos un empleado bueno podemos pagarle un salario más alto para retenerlo, ya que la movilidad en este sector es grande y no siempre se consiguen profesionales competentes, por eso una de las razones de buscar a los futuros empleados y sustitutos temporales en la Escuela de Hostelería es además de la formación, es que son personas que quieren dedicar su carrera en este sector y no como un trabajo puente para ganar un dinero y así pagarse estudios o necesidades temporales. Por lo que mejorará la calidad del establecimiento al disponer de personal más cualificado y preparado.

Tabla 11. – Salarios trabajadores.

Categoría	Tipo de contrato	Jornada	Coste anual
Emprendedor			12.000
Cocinero	Indefinido	Completa	11.400
Camarero	Indefinido	Completa	10.800

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Por las características de nuestro negocio (productos enlatados), las funciones del cocinero no serán las mismas que en otro tipo de negocios de restauración, en nuestro caso cobrará un poco más, porque será en quien más nos apoyemos a la hora de delegar ciertas responsabilidades.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

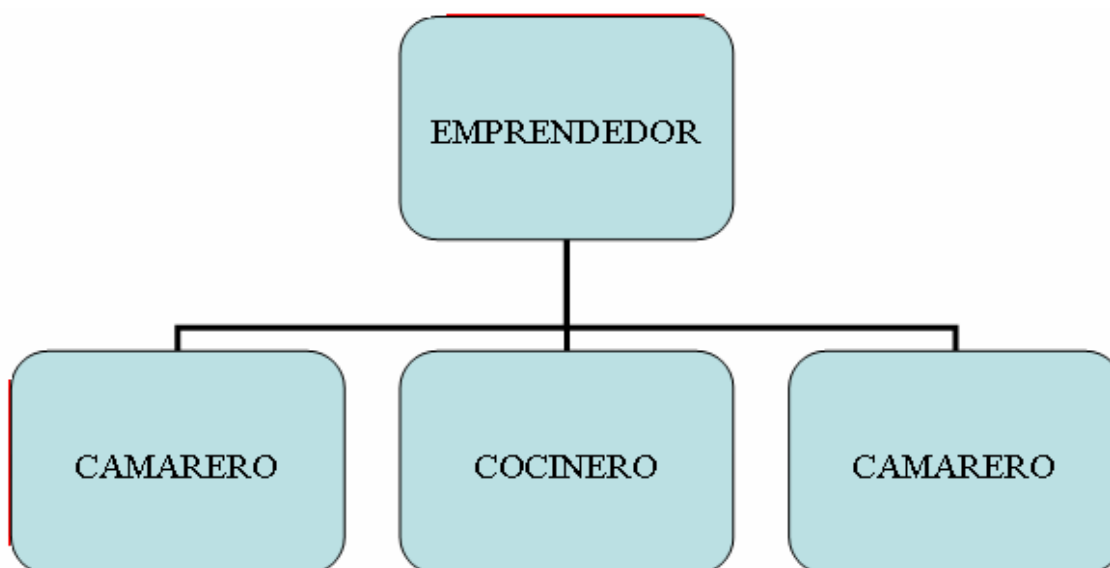
Enrique Postigo Saura

7.2 Organigrama. Estructura de dirección y gestión.

Durante los primeros años y hasta que el local esté asentado tanto en la ciudad como con una clientela fija y con un volumen de negocio que lo permita será el promotor el que encargué de vigilar el correcto funcionamiento del local y cuando ocurra lo anterior dicho una de las personas que esté contratada mas tiempo y con la dedicación que se exige para el puesto será ascendida para esta función, aunque esto será mas adelante.

El emprendedor tendrá por lo tanto las funciones de coordinar al personal para atender a los clientes. La idea es comenzar con un equipo de tres personas más el emprendedor, desde el principio, para que adquieran una coordinación entre ellos que nos permita funcionar lo mas eficientemente para recibir, servir y despedir a los clientes.

Gráfico 1. – Organigrama



(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Las tareas de administración serán realizadas por el emprendedor con el apoyo de una asesoría para la gestión de nóminas, impuestos y facturas y para la realización de pedidos de materia prima contará con el cocinero y para los pedidos de otro tipo de aprovisionamientos tipo menaje y demás con los camareros.

El horario de apertura del local será, al comenzar la actividad y hasta que veamos como responde la clientela, desde diez de la mañana hasta la hora permitida para el cierre para nuestro tipo de local(cafés y bares), más adelante barajaremos opciones como la de introducir desayunos, pero dependerá de como nos vaya, ya que supondría la contratación de mas personal y aumento de costes variables.

Tabla 12. – Horario de cierre de los establecimientos de hostelería de la Región de Murcia

	DEL 1 DE OCTUBRE AL 31 DE MAYO	DEL 1 DE JUNIO AL 30 DE SEPTIEMBRE
Restaurantes	1,30	2,30
Cafés y Bares	1,30	3,00
Cafeterías	1,30	3,00
Bares Especiales	2,30	3,30
Discotecas y Salas de Baile	4,00	5,00
Cafés Teatro y Tablaos Flamencos	3,00	4,00

(Fuente de los datos: Asociación de Empresarios de Hostelería y Alojamientos Turísticos de Cartagena y Comarca.)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Plan Económico Financiero

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

8. Plan económico-financiero.

8.1 Entradas de Inmovilizado.

Se presenta en este punto el total de las inversiones previstas para los cinco primeros años de actividad. Se trata de los activos necesarios para que se pueda desarrollar la actividad. Enumeraremos el inmovilizado material e inmaterial necesario para poner en marcha nuestra empresa.

Tabla 13 – Resumen entradas de inmovilizado intangible y material.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Reformas	76.500	0	0	0	0
Maquinaria	6.000	0	0	0	3.000
Ustillaje	3.000	0	1.500		1.500
Mobiliario	15.000	0	0	0	0
Equipos informáticos	1.500	0	0	0	0
Aplicaciones informáticas	1.500	0	0	0	0
Total de partida de inversiones	103.500	0	1.500	0	4.500
Importe de IVA de las inversiones	20.160	0	315	0	945
Total del importe de las inversiones	123.660	0	1.815	0	5.445

(Fuente de los datos: Simulador de Proyectos de Inversión.)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Dentro del apartado de Reformas, incluimos Honorarios técnicos, así como Tasas y Licencias que se excluyen a la hora de calcular el IVA.

8.2 Financiación del proyecto

En la siguiente tabla se analizan las necesidades financieras de la empresa, la estructura de financiación y de donde vamos a obtener los fondos.

Tabla 14. – Financiación.

Concepto	Importe
Inversión total	103.500
Necesidad financiera total	131.000
Recursos propios	76.000
Financiación ajena	55.000
Porcentaje de autofinanciación	58,01 %

(Fuente: Elaboración propia.)

El emprendedor desembolsará el cien por cien de los recursos propios en el momento inicial, unos 76.000 euros.

La financiación ajena que asciende a la cantidad de 55.000 euros, se conseguirá mediante un préstamo del Instituto de Crédito Oficial (ICO), concretamente su línea ICO emprendedores.

El plazo de devolución es de cinco años con un tipo de interés variable que en el plan económico y financiero se estimó en un 9%, aunque actualmente el euribor está bajando a niveles históricos, en cualquier momento puede volver a subir,

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

para de esta forma estar cubiertos ante posibles incrementos del índice de referencia. En nuestro sector vamos a tener la suerte de que al cliente se le cobra en el momento y a los proveedores en algunos casos se les puede pagar a treinta días, aunque nosotros tendremos en cuenta que pagamos y cobramos en el momento.

8.3 Política de inmovilizado.

Tabla 15. – Inmovilizado.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Importe de la inversión	103.500	0	1.500	0	4.500
Porcentaje anual de la inversión	94,52 %	0,00 %	1,37 %	0,00 %	4,11 %
Amortización anual	1.720,83	1.720,83	1.908,33	1.908,33	2.262,5
Gastos de mantenimiento anuales	5.400	5.400	5.700	5.700	6.600
Gastos de mantenimiento anuales	270	270	270	270	360

(Fuente de los datos: Simulador de Proyectos de Inversión.)

8.4 Previsión de Ventas Anuales.

Tabla 16. – Ingresos totales.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	189.980	189.980	231.280	251.930	272.580

(Fuente de los datos: Simulador de Proyectos de Inversión.)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Las ventas que estimamos durante los primeros cinco años de negocio, se detallan en la anterior. Como ya vimos en el apartado 5.2, simplificábamos todo, al tener bastantes productos haciendo una media de los costes unitarios de cada, por similitud en el coste de la materia prima.

Las ventas van a estar condicionadas dependiendo de los meses, e incluso dentro de estos de los días de la semana. Así vamos a tener que de lunes a jueves será mas flojo que de viernes a domingo. Respecto a los meses, el mes mas fuerte será Diciembre coincidiendo con la época navideña, los siguientes en la ciudad de Cartagena son Marzo o Abril, dependiendo cuando caiga la Semana Santa y también el mes de Septiembre con las fiesta de Cartagineses y Romanos, los demás meses serán todos buenos, sobre todo por el clima que tenemos en la ciudad y por los diferentes acontecimientos que se organizan en ella a los largo del año. Como meses mas flojos podemos tener Enero, justo después de los excesos de la Navidad y Noviembre que es antes de las fiestas navideñas y la gente ahorra para gastarlo en ellas.

8.5 Evolución de costes de personal y otros gastos de explotación

A continuación se presenta una tabla con los diferentes costes de la empresa agrupados en sus principales categorías.

Tabla 17. – Costes de personal y otros gastos de explotación.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de personal	58.500	60.255	69.510,17	71.595.47	81.644.81
Arrendamientos y cánones	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Asesoría fiscal	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Asesoría laboral	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Prevención de riesgos laborales	319	319	355	355	355
Seguros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Publicidad	3.000	0	0	0	0
Suministros	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Gastos Bancarios	368,60	378,94	384,84	388,52	393,92
TOTAL	113.587,6	112.352,94	121.650,01	123.738,99	133.793,73

(Fuente de los datos: Simulador de Proyectos de Inversión.)

8.6 Política del Circulante.

En el plan económico financiero los datos de ingresos y pagos se establecieron a pagar al contado, lo habitual es cobrar la totalidad de los productos que vendemos en el momento que el cliente lo consume en el local. A los proveedores se les pagará al contado así como la mayoría de los costes fijos.

8.7 Cuentas de resultados provisionales.

Tabla 18. – Cuentas de resultados provisionales.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de Explotación y Consumos de Explotación					
Importe cifra de negocios	189.980	189.980	231.280	251.930	272.580
Costes variables	46.000	47.380	59.360	66.490	74.580

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Gastos de personal					
Sueldos y salarios	45.000	46.350	53.469,36	55.073,44	62.803,39
Cargas sociales	13.500	13.905	16.040,81	16.522,03	18.841,02
Dotación amortización inmovilizado	5.400	5.400	5.700	5.700	6.600
Otros gastos de explotación					
Arrendamientos y cánones	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Reparación y conservación	270,00	270,00	270,00	270,00	360,00
Servicios profesionales independientes de	2.719,00	2.719,00	2.755,00	2.755,00	2.755,00
Seguros	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Publicidad	3.000	0	0	0	0
Suministros	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Gastos Bancarios	368,60	378,94	384,84	388,52	393,92
Resultados de explotación	24.722,40	24.577,06	44.299,99	55.731,01	57.246,67
Interés de la deuda	4.579,86	3.724,28	2.788,44	1.764,81	645,16
Resultado de las actividades ordinarias	20.142,54	20.852,78	41.511,55	53.966,20	56.601,51
Impuesto sobre beneficios (35%)	7.049,89	7.298,47	14.529,04	18.888,17	19.810,53
Resultado neto del ejercicio	13.092,65	13.554,31	26.982,51	35.078,03	36.790,98

(Fuente de los datos: Simulador de Proyectos de Inversión.)

8.8 Previsiones de Tesorería.

Tesorería analizada en los cinco primeros ejercicios.

Tabla 19 - Tesorería.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobros por ventas					
Cifras por ventas	189.980,00	189.980,00	231.280,00	251.930,00	272.580,00
-saldo pendiente de cobro	-15.831,67	-15.831,67	-19.273,33	-20.994,17	-22.715,00
+saldo pendiente año anterior	0,00	15.831,67	15.831,67	19.273,33	20.994,17
Total cobros por ventas	174.148,33	189.980,00	227.838,34	250.209,16	270.859,17
Cobros por financiación					
Prestamos largo plazo	55.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportaciones de socios	76.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total cobros por financiación	131.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COBROS	305.148,33	189.980,00	227.838,34	250.209,16	270.859,17
Adquisiciones de inmovilizado	103.500	0,00	1.500	0,00	4.500
Pagos por financiación del largo plazo	13.700,51	13.700,51	13.700,51	13.700,51	13.700,51
Consumos de explotación					
Materias primas	46.000	47.380	59.360	66.490	74.580
- saldo acreedor	-3.833,33	-3.948,33	-4.946,67	-5.540,83	-6.215,00
+ saldo acreedor año anterior	0,00	3.833,33	3.948,33	4.946,67	5.540,83
Gastos de Personal					
Importe de	58.500	60.255	69.510,17	71.595,47	81.644,41

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

gastos de personal					
- saldo acreedor	-4.875,00	-5.021,25	-5.792,51	-5.966,29	-6.803,70
+ saldo acreedor año anterior	0,00	4.875,00	5.021,25	5.792,51	5.966,29
Otros gastos de explotación					
Otros gastos de explotación	55.357,60	52.367,94	52.409,84	52.413,52	52.508,92
- saldo acreedor	-4.613,13	-4.364,00	-4.367,49	-4.367,79	-4.375,74
+ saldo acreedor año anterior	0,00	4.613,13	4.364,00	4.367,49	4.367,79
Impuesto sobre beneficios					
Impuesto sobre beneficios	7.049,89	7.298,47	14.529,04	18.888,17	19.810,53
- saldo acreedor	-3.524,95	-3.649,24	-7.264,52	-9.444,09	-9.905,27
+ saldo acreedor año anterior	0,00	3.524,95	3.649,24	7.264,52	9.444,09
TOTAL PAGOS	267.261,59	180.865,51	205.621,19	220.139,86	244.763,66
Saldo del ejercicio	37.886,74	9.114,49	22.217,15	30.069,30	26.095,51
Saldo acumulado	37.886,74	47.001,23	69.218,38	99.287,68	125.383,19
SALDO DE TESORERÍA	37.886,74	47.001,23	69.218,38	99.287,68	125.383,19

(Fuente de los datos: Simulador de Proyectos de Inversión.)

8.9 Valoración del Proyecto.

Dos parámetros muy usados a la hora de calcular la viabilidad de un proyecto son el VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno). Ambos conceptos

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

se basan en lo mismo, y es la estimación de los flujos de caja que tenga la empresa (simplificando, ingresos menos gastos netos).

La determinación del VAN y la TIR implican determinar el coste medio ponderado del capital (7%), así como los crecimientos del último flujo de caja (5%) y la tasa de crecimiento a perpetuidad de dichos flujos (1,5%).

Trabajaremos con estos porcentajes ya que los dos últimos son los que utiliza la herramienta de Excel sobre la que hemos volcado la información y el primero el que hemos determinado entre el tipo de interés que vamos a pagar por el dinero que hemos pedido prestado y lo que nos darían si lo pusiéramos a corto plazo.

La formula para el cálculo del VAN, es la siguiente:

$$-I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Donde:

Ü **I** es la inversión.

Ü **Qn** es el flujo de caja del año n.

Ü **r** la tasa de interés con la que estamos comparando.

Ü **N** el número de años de la inversión

En una estimación de los ingresos de nuestra empresa durante cinco años, para que el proyecto sea rentable el VAN tendrá que ser superior a cero, lo que significará que recuperaremos la inversión inicial y tendremos más capital que si lo hubiéramos puesto a renta fija.

En nuestro caso tenemos:

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

$$\text{VAN} = -103.500 + 20.594,30/(1+0,07)^1 + 19.621,50/(1+0,07)^2 + 32.946,70/(1+0,07)^3 + 41.157,13/(1+0,07)^4 + 37.260,22/(1+0,07)^5 = \mathbf{43.472,63}$$

El resultado que nos sale es positivo, lo que quiere decir que la realización del proyecto permitirá recuperar el capital invertido, hacer frente a todos los pagos que nuestro proyecto genere y obtener un beneficio igual en términos absolutos al valor expresado por el VAN.

Otra forma de calcular lo mismo es mirar la Tasa Interna de Retorno, que sería el tipo de interés en el que el VAN se hace cero.

La formula para el cálculo de la TIR, es la siguiente:

$$\frac{-A + CF_1 + CF_2 + CF_3}{1*CF_1 + 2*CF_2 + 3*CF_3}$$

Siendo:

ü A: Inversión inicial

ü CF: Cash-Flow

En nuestro caso tenemos una rentabilidad relativa de inversión del **18.03%**, este es el máximo tipo que se podría pagar por el capital invertido sin obtener pérdidas. Podemos decir que el porcentaje supera el coste de la deuda por lo tanto tenemos que los cálculos revelan que el negocio es viable.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Aspectos Formales

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

9. Aspectos formales.

9.1 Tipo de Sociedad.

En este apartado se realizará un resumen de los pasos a seguir en la constitución de la empresa, la forma jurídica adoptada será la de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L. o S.R.L.).

La de Sociedad de Responsabilidad Limitada es una sociedad mercantil cuyo capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones. La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado

El número mínimo de socios es uno, en su caso de denominará Sociedad Limitada Unipersonal, que es el caso de **DANDO LA LATA, S.L.U.**, y el capital inicial mínimo es de tres mil euros. Este capital debe ser íntegramente desembolsado.

Se pueden aportar bienes o derechos valorables económicamente. De la realidad de las mismas y su valoración responden solidariamente, frente a la Sociedad y los acreedores, los fundadores, socios y quien adquiera una participación desembolsada mediante una aportación no dineraria, salvo que la aportación haya sido valorada por perito.

Si se constituye una sociedad limitada con un único socio (*Sociedad Limitada Unipersonal*), debe hacerse constar en toda la documentación, correspondencia, facturas y en los anuncios legales (S.L.U). El cambio de socio único y la pérdida de la condición de unipersonal deben hacerse constar en escritura e inscribirse en el Registro Mercantil.

Ventajas de este tipo de esta forma jurídica son:

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Solución para pequeñas y medianas empresas con pocos socios y capital inicial tres mil euros.
- La responsabilidad de los socios es limitada, protegemos así, nuestro patrimonio personal.
- El impuesto de sociedades permite realizar múltiples deducciones (Tributa a través del impuesto sobre sociedades con libertad de amortización en sus cinco primeros años.)
- Un sólo socio puede constituirla (Sociedad Limitada Unipersonal), como es nuestro caso.

Desventajas, si se puede llamar así, serían más bien estar atentos, ya que si una Sociedad adquiere la condición de unipersonal y transcurren seis meses sin que se haya inscrito en el Registro Mercantil, el socio único responderá personal, ilimitada y solidariamente de las deudas sociales contraídas durante el período de unipersonalidad.

9.2 Tramites para la constitución.

Los trámites para la constitución de la misma son los siguientes que se nombran a continuación.

- **Solicitud del Certificado de Denominación Social**

Certificación negativa del nombre, es una certificación acreditativa de que el nombre elegido para la sociedad no coincide con el de otra existente.

Los documentos a presentar son una Instancia oficial con los nombres elegidos con un máximo de tres por orden de preferencia.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

En nuestro caso solicitaremos tres nombres, esperando que nos den el primero. Consideramos oportuno poner este nombre que escribimos a continuación(o los otros dos), porque está relacionado con el formato con el que se expone la comida que ofertamos y por tanto creemos que será fácil de recordar.

1. *DANDO LA LATA, S.L.U*
2. *ENLATADOS, S.L.U*
3. *ENLATADOS 2012, S.L.U*

Una vez que tengamos el nombre, tendremos de validez del nombre concedido, tres meses, pasado este plazo debe renovarse, siempre que no hayan transcurrido más de seis meses, ya que entonces habrá caducado definitivamente. En nuestro caso encargaremos a la Notaria donde vamos a firmar todo este trámite.

El importe de solicitud de nombre es de quince euros con noventa y cinco céntimos.

- **Elaboración de estatutos**

Los estatutos son las normas que van a regir la sociedad. Es recomendable ponerse en manos de un abogado para que los redacte, o bien contactar con la Notaria, que normalmente tendrán un modelo que no dará problemas a la hora de su inscripción en el Registro Mercantil.

- **Otorgamiento de escritura pública**

Es el acto en el cual los socios fundadores firman la escritura de constitución de una sociedad. Es realizado ante notario, siendo necesaria la aportación de la

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

certificación negativa del nombre y los estatutos de la sociedad, compareciendo todos los socios fundadores, por si o por medio de representantes acreditados.

En el caso de que el capital este formado por aportaciones monetarias, como va a ser nuestro caso, tendremos que aportar el justificante de ingresos del capital social.

Coste la constitución incluidos los estatutos y la petición del C.I.F, provisional, aproximadamente doscientos veinticinco euros.

- **Declaración censal y código de identificación fiscal**

En la asignación de un código a la sociedad que le sirva de identificación a efectos fiscales. Por ello, este paso es realizado en la Agencia Tributaria, correspondiente al domicilio social de la empresa, presentando el impreso MODELO 036. El plazo para solicitar un código de identificación fiscal (C.I.F) está limitado al primer mes tras la constitución notarial de la sociedad.

El Modelo 036 o declaración censal es el medio mediante el cual la Administración Tributaria obtiene el censo de empresarios y profesionales, con el fin de permitir realizar un seguimiento del cumplimiento de las obligaciones tributarias de estos.

Junto al anterior impreso, se deberá además aportar una copia compulsada de la escritura de constitución y una copia del NIF del administrador. En este documento identificaremos a los socios y expondremos claramente sus respectivos porcentajes, además de identificar las actividades económicas a desarrollar y el lugar físico donde se llevara a cabo. En un plazo máximo de diez días obtendremos un código de identificación fiscal (CIF) de carácter provisional.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Si la Notaria se encarga de pedirlo telemáticamente, lo tendremos el mismo día por lo que agilizamos bastante el proceso. Para convertir este CIF en definitivo se requerirá la aportación de la certificación de inscripción en el Registro Mercantil. Tenemos tres meses para hacerlo si no nos caducará el CIF provisional.

A partir de este momento el CIF de la sociedad debe consignarse en todas las declaraciones, comunicaciones, recursos o escritos presentados ante la Administración Tributaria. Así mismo deberá constar en facturas y documentos expedidos o recibidos en las operaciones realizadas por la sociedad.

El incumplimiento de los deberes relacionados con el CIF constituye una infracción tributaria leve.

- **Pago de impuesto de operaciones societarias**

El impuesto de Operaciones Societarias forma parte del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y actos jurídicos documentados y es realizado en las delegaciones de la Comunidad Autónoma de Murcia. Se trata de un gravamiento del 1% ante la constitución de una sociedad mercantil, y con base imponible igual al capital social, independientemente de que esté formado por bienes o dinero. El plazo para abonar este impuesto es de 30 días hábiles desde la firma de la escritura de constitución. El importe anterior está exento desde la aplicación del Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre citado, es la exoneración del Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados.

- **Registro de la escritura**

Se trata de comunicar en el Registro Mercantil del domicilio social, la situación jurídica mercantil a través de la cual la sociedad adquiere personalidad jurídica

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

mediante la presentación de la escritura de creación de la sociedad. De hecho, los notarios advertirán en la propia escritura la obligación de la inscripción de la misma en el Registro Mercantil. La obligación de inscripción de esta escritura en el Registro Mercantil competente, conforme establecen los artículos 20 y 32 de la **Ley de Sociedades de Capital** (según texto refundido vigente, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2010), y de que dicha inscripción habrá de solicitarse en el plazo de dos meses desde el otorgamiento; respondiendo solidariamente los socios fundadores y los administradores de los daños y perjuicios que causaren por el incumplimiento de esta obligación.

La inscripción de la escritura de constitución solo será posible si anteriormente se han abonado los impuestos correspondientes. Además, será necesario en la primera inscripción, la aportación del CIF provisional de la sociedad.

La nueva sociedad además, deberá diligenciar en el Registro Mercantil un libro de actas.

Coste de la inscripción en el Registro Mercantil y publicación será de unos noventa euros aproximadamente.

Una vez inscrita la sociedad, tendremos que obtener el C.I.F definitivo, así como dar de alta a la sociedad en el Impuesto de Actividades Económicas, (I.A.E) mediante la presentación del correspondiente impreso, y también tendremos que realizar la declaración censal, que es el alta de la sociedad a los efectos del IVA.

Para iniciar la actividad del negocio, deberemos obtener la licencia de apertura del establecimiento del negocio, y la licencia de obras en el caso de que se realicemos obras de reforma en el local en el que vamos a realizar la actividad. Ambas licencias las tendremos que tramitar en el Ayuntamiento del municipio en el que se encuentra el local de la sociedad, en nuestro caso Cartagena.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

También deberemos tramitar el alta de la empresa en la Seguridad Social, y la comunicación de apertura del centro de trabajo, en el Ministerio de Trabajo.

La empresa también tendrá que cumplir una serie de deberes en materia de seguridad y salud laboral. El artículo 40 de la Constitución impone a los poderes públicos la tarea de velar por la seguridad e higiene en el trabajo. La más importante concreción legislativa de este mandato constitucional es la Ley 31/1.995, de Prevención de Riesgos Laborales. El deber del empresario de velar por la seguridad y la salud de sus trabajadores tiene una doble naturaleza: por una parte, es una obligación privada, contractual, que surge del contrato de trabajo y de su incumplimiento deriva la obligación de indemnizar al trabajador por los daños que haya podido sufrir, y al mismo tiempo es un deber público frente al Estado (deber de cumplir la normativa sobre prevención de riesgos laborales), de cuya infracción derivan responsabilidades administrativas e incluso penales.

9.3 Legislación en materia de prevención de riesgos laborales.

La normativa que regula la seguridad y higiene en el trabajo y que se aplicará en nuestro negocio es la siguiente:

- Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales
- Real Decreto 39/1997 por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención
- Real Decreto 485/1997 y Guía Técnica (G.T.) de Señalización de seguridad y salud en el Trabajo
- Real Decreto 486/1997 y G. T. de Disposiciones mínimas de seguridad y salud en los Lugares de Trabajo

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Real Decreto 487/1997 y G. T. de Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la Manipulación Manual de Cargas
- Real Decreto 773/1997 y G.T. de Disposiciones mínimas de seguridad y salud relativas a la utilización por los trabajadores de Equipos de Protección Individual
- Real Decreto 1215/1997 y G.T. de Disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los Equipos de Trabajo
- Real Decreto 614/2001 y G.T. sobre Disposiciones mínimas para la protección de la salud y seguridad de los trabajadores frente al Riesgo Eléctrico
- Real Decreto 171/2004 de Coordinación de Actividades Empresariales en Materia de Prevención de Riesgos Laborales
- R.E.B.T. – R.D. 842/2002 – Reglamento electrotécnico de baja tensión

La empresa firmará un contrato con un servicio de prevención ajeno acreditado, tanto en materia de prevención técnica y de la salud (seguridad, higiene industrial, ergonomía y psicología).

El coste de este servicio se estima en ciento setenta y cinco euros anuales por la prevención más treinta y seis euros anuales por el reconocimiento médico para cada trabajador. En estos costes está incluida la evaluación de riesgos inicial.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Planificación temporal de la puesta en marcha

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

10. Planificación temporal de la puesta en marcha.

La relación de trámites a realizar por nuestra parte serán los siguientes:

- § Búsqueda de local y negociación con diferentes entidades de crédito para solicitar financiación.
- § Contactos con los diferentes proveedores.
- § Diferentes trámites para la creación de la Sociedad Limitada, tales como(Solicitud de Denominación Social, Firma de la Escritura ante Notario y solicitud por vía telemática del C.I.F provisional, Inscripción en el Registro Mercantil, Obtención del C.I.F definitivo, etc.)
- § Trámites en el Ayuntamiento. Solicitud de licencia de obras y adaptación del local.
- § Reforma del local, adquisición de maquinaria y promoción.
- § Trámite en el Ayuntamiento.- Solicitud de licencia de apertura.
- § Selección del Personal.
- § Trámite en la Dirección General de Trabajo y de la Seguridad Social.- Dar de alta los contratos del personal que hemos contratado.
- § Inicio de actividad.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Tabla 20. Cronograma.

Meses	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Búsqueda local y financiación	X	X	X	X																
Contactos con proveedores		X	X	X	X															
Constitución de la Sociedad Limitada				X																
Licencia de obras y adaptación de local					X															
Reforma local, compra maquinaria y promoción													X	X	X	X	X			
Solicitud Licencia de Apertura															X	X				
Selección de Personal					X	X	X	X												
Alta de contratos																X	X			
Inicio de Actividad																		X	X	X

(Fuente de los datos: Elaboración propia.)

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Conclusiones

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

11. Conclusiones.

Tenemos claro, que con la situación en la que se encuentra la economía Española y de la que la ciudad de Cartagena no es ajena, se puede pensar que es una temeridad o no viable la creación de un negocio. Hemos observado, que la gente tiene la necesidad de salir, relacionarse y si ahora no puede gastar en un restaurante de lujo, pues lo hace en un bar de tapas, pero lo que no hacen es quedarse en su casa. Además en la ciudad de Cartagena se ha hecho una apuesta decidida por el turismo, la cual está dando su frutos con visitas de turistas a los diferentes museos y patrimonio arqueológico, así como la visita en aumento de los cruceros y en breve el turismo de congresos. Por lo que con la realización de este plan de empresa, llegamos a la conclusión, que al contrario de lo que se puede pensar, el momento es idóneo para el tipo de negocio al que nos vamos a dedicar, que dentro del sector de la restauración es el de un bar de tapas.

Sabemos que un negocio de estas características nos hará cumplir con una legislación muy estricta en materia de sanidad, la cuál deberán conocer nuestros empleados, además de contar con el carné de manipulador de alimentos. El local estará acondicionado para cumplir con todos estos requisitos.

Contamos con un elemento diferenciador con respecto a los que ya existen en la zona, que son los productos enlatados. Queremos que los clientes que entren en nuestro negocio se sientan a gusto y dándoles un servicio profesional nos será mas fácil captarlo y fidelizarlo. Tanto los habitantes de la ciudad de Cartagena, como los trabajadores de la zona que se ven obligados a comer entre semana, así como los turistas, quieren buen trato, profesionalidad, amabilidad y educación, que es algo en lo que podemos sacar ventaja con respecto a los negocios que ofrecen otros productos sustitutivos.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Otra cosa que tendremos que tener en cuenta, es tener una buena relación con nuestros proveedores, lo que nos permitirá conseguir buenos descuentos y así poder ajustar nuestros precios y hacerlos atractivos a los clientes.

Hemos situado el local, en una zona bastante concurrida, en ella se encuentra situada la zona Comercial, la Financiera y la Monumental de la ciudad, por lo que nos merece la pena pagar un alquiler alto. Además contamos con una carta de productos variada y una amplia bodega, lo que atraerá a mayor número de clientes.

La forma jurídica que hemos elegido es la sociedad limitada ya que nos permite crearla con un desembolso inicial no muy alto y además la responsabilidad estará limitada al capital aportado. Una de las claves de este negocio es la de contar con un equipo humano profesional y que estén implicados en el negocio como si fuera suyo, por lo que nos encargaremos de conseguir los mejores trabajadores y hacerles sentir lo mas a gusto posible trabajando en el negocio, esto repercutirá positivamente en los clientes.

Debemos tener en cuenta, que aunque la zona es concurrida y el boca a boca hará bastante, en los primeros meses de vida del negocio tendremos que dar a conocer la empresa, transmitiendo un mensaje que nos haga atractivos y para ello contaremos diferentes alternativas como anuncios en prensa y radio local que pensamos que es el mas adecuado. En nuestro caso una manera de promocionar nuestro negocio de restauración y conseguir atraer a clientes es mediante la decoración y el diseño del local.

También vamos a llevar a cabo políticas de promociones y descuentos con nuestro clientes mas fieles, como por ejemplo una tarjeta de fidelización, con la que cada vez que consuman en el local, acumularan una serie de puntos, con los que obtener consumiciones gratuitas.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Para poder montar este negocio, aunque tenemos un dinero propio, tendremos que pedir financiación ajena por lo que intentaremos devolverlo lo antes posible para pagar el menor interés. También tendremos un gasto alto en el alquiler, pero es necesario por la zona donde nos vamos situar, así como el gasto de personal que tendremos que tenerlo en cuenta a la hora de hacer la previsión de ventas ya que ha mas trabajo mas personal necesitaremos para dar un buen servicio.

Nos hemos apoyado para el análisis económico(realizado con un Simulador de planes económico-financiero elaborado por miembros de la Universidad Politécnica de Cartagena), básicamente en el cálculo de los métodos dinámicos de selección de inversiones, con los resultados de que el VAN es positivo y EL TIR es superior al coste de la deuda. Por lo que con todo lo dicho, concluimos que el proyecto es viable.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Anexos, índice de tablas, gráficos, imágenes y figuras

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

12. Anexos, índice de tablas, gráficos, imágenes y figuras

12.1 Anexo I

- **Artículo 2.- Empresas de restauración.**

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 26 de la Ley 11/1997, de 12 de diciembre, de Turismo de la Región de Murcia, son empresas de restauración aquellas que, con establecimiento abierto al público, se dediquen a suministrar de forma profesional y habitual y mediante precio expuesto al público, comidas o bebidas.

- **Artículo 5.- Clasificación y definiciones.**

1. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 27 de la Ley 11/1997, de 12 de diciembre, de Turismo de la Región de Murcia, los establecimientos de restauración, en atención a sus características y cualquiera que sea el nombre comercial que empleen, se clasifican en los siguientes grupos:

a) Restaurantes.

b) Cafeterías.

c) Café-bares.

d) Bares con música.

2. Son restaurantes los establecimientos que dispongan de cocina y servicio de comedor, al objeto de ofrecer, mediante precio expuesto al público, comidas y bebidas para ser consumidas en el propio local, ya sea en la barra o en el comedor, que deberá estar independizado del resto de instalaciones, con las excepciones previstas en el presente Decreto.

3. Son cafeterías los establecimientos que, mediante precio expuesto al público y para ser consumidos en el propio local, ofrezcan bebidas, pudiendo también ofrecer platos simples o combinados.

4. Son café-bares los establecimientos que dispongan de barra y/o servicio de mesas, para proporcionar, mediante precio expuesto al público, bebidas,

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

pudiendo estar acompañadas o no de tapas y bocadillos fríos o calientes, para ser consumidos en el mismo local.

5. Son bares con música los locales públicos amenizados con música mecánica o electrónica, sirviendo bebidas, mediante una o más barras que no estén ni den al exterior de la zona cerrada del establecimiento.

- **Artículo 7.- Categorías.**

1. Los restaurantes se clasificarán en las categorías de primera, segunda, tercera y cuarta, cuyos distintivos serán, respectivamente, cuatro, tres, dos y un tenedores. Los restaurantes de cuatro tenedores podrán usar el término de «lujo» cuando, en atención a especiales condiciones de confort, decoración, servicios complementarios y otros de naturaleza análoga, reciban la expresa y previa autorización administrativa.

2. Las cafeterías se clasificarán en las categorías de primera y segunda, cuyos distintivos serán respectivamente, dos y una taza.

3. Los café-bares tendrán una única categoría.

“Prescripciones comunes a estos establecimientos”

- **Artículo 10.- Obligaciones.**

Todos los establecimientos están obligados a:

a) Cumplir la normativa vigente en materia de sanidad, seguridad, industria, protección al consumidor y accesibilidad a discapacitados, sin perjuicio del cumplimiento de cuantas otras normas fueran además de aplicación.

b) Cumplir la normativa en materia de publicidad de precios y facturación.

c) Disponer de un sistema de ventilación natural o forzada que garantice un mínimo de 50 metros cúbicos de aire limpio por hora y usuario (trabajadores y clientes).

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

d) Exhibir en la parte exterior del local y en lugar visible al público, junto al acceso principal, los distintivos de clasificación del grupo del establecimiento y la categoría asignada, así como en sus cartas y menús.

e) Exponer en el interior y exterior del establecimiento y en lugar bien visible para el público las cartas y menús, el horario de apertura y cierre, el aforo máximo autorizado.

f) Cumplir la reglamentación vigente en materia de higiene para la elaboración, recepción, almacenamiento, distribución y comercio de comidas preparadas.

g) Las cocinas y servicios estarán convenientemente aislados de comedores y áreas de consumición, a excepción de asadores y parrillas que podrán estar a la vista de usuarios.

h) Por los establecimientos que presten los servicios regulados en el presente Decreto deberán formalizarse los correspondientes seguros de responsabilidad civil que garanticen las responsabilidades en que pudiera incurrir la empresa.

- **Artículo 11.- Nombre comercial.**

El nombre comercial será libre, sin más limitaciones que las que establece la legislación vigente sobre propiedad industrial en lo relativo a nombres comerciales y rótulos de establecimiento, no pudiendo utilizarse aquellas denominaciones que induzcan a confusión o engaño o lesionen los derechos de los ciudadanos.

- **Artículo 12.- Hojas de Reclamaciones.**

1. Todos los establecimientos regulados en el presente Decreto deberán tener a disposición, y facilitar a los clientes de forma inmediata cuando les sea requerida, la documentación preceptiva para formular reclamaciones, cuya existencia se anunciará al público de forma visible y expresada en español, inglés, francés y otro idioma a elegir.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

2. La carencia o negativa a facilitar al cliente las hojas de reclamaciones, dará lugar a la responsabilidad administrativa prevista en el artículo 62.l) de la Ley 11/1997.

- **Artículo 13.- Cartas, menús y listas de precios.**

1. Se entienden por cartas de platos, menús y listas de precios todas las relaciones en las que se especifiquen las comidas y bebidas, que se oferten en los establecimientos, con sus correspondientes precios libremente fijados por la empresa.

2. Los restaurantes, cualquiera que sea su categoría, deberán ofrecer la carta de platos y la carta de vinos, que comprenderán, respectivamente, los platos de comidas y bebidas. En esta última se detallarán las aguas minerales, cervezas, refrescos, licores e infusiones. Estos establecimientos podrán ofrecer al público los menús que estimen convenientes, que deberán ser incluidos en la carta de platos. Los restaurantes de primera y segunda categoría ofrecerán en su carta diversos platos de la gastronomía regional. En los establecimientos clasificados en primera y segunda categoría las cartas y menús deberán redactarse en castellano, francés e inglés, en tercera y cuarta en español y otro idioma de la unión europea.

3. Las cafeterías dispondrán de la lista de precios de los artículos que oferten con sus correspondientes precios, pudiendo ofrecer al público carta de platos y carta de vinos. En el caso de que exista carta de platos estará compuesta de los platos simples o combinados que estimen convenientes, debiendo servir éstos al público dentro del horario que tengan establecido.

4. Los café-bares y bares con música deberán detallar en sus listas de precios el importe de los productos que oferten.

- **Artículo 14.- Régimen de precios.**

1. Los titulares de los establecimientos regulados en el presente Decreto podrán fijar libremente sus precios, debiendo comunicarlos previamente a

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

su aplicación a la Consejería competente en materia de Turismo para su diligenciado. Cualquier modificación de los precios deberá ser asimismo objeto de una nueva y previa comunicación a la citada Consejería. Se entenderán vigentes los últimos precios diligenciados. En ningún caso se podrán percibir precios superiores a los diligenciados por la Consejería competente en materia de Turismo, ni incluir en los mismos cantidad alguna por los conceptos de cubierto, reserva de plaza, comensales o cualquier otro tipo similar. Los precios deberán hacer mención expresa de si llevan o no incluido el impuesto sobre el valor añadido.

2. No será obligatorio el diligenciado de los precios de aquellos productos cuyo valor está en función de cotización con fuertes fluctuaciones, si bien deberán exhibirse en el interior y exterior de los locales. La relación de dichos productos por cada establecimiento, deberán ser comunicados y autorizados por la Consejería competente en materia de Turismo.

3. Todos los establecimientos regulados en el presente Decreto darán la máxima publicidad a los precios de cuantos servicios faciliten. Las relaciones de precios deberán consignar claramente y por separado, el precio de cada servicio, debiéndose exhibir tanto en el interior como en el exterior de los locales y en lugar que permita su lectura sin dificultad, es decir de forma visible y perfectamente legible por los clientes. En el interior se situarán en los espacios destinados a la concurrencia del público, y en el exterior junto a la puerta principal de acceso de clientes.

- **Artículo 15.- Facturación.**

1. Los establecimientos de restauración estarán obligados a expedir facturas o documentos sustitutivos en la forma que legalmente se establezca, debiendo reflejarse los servicios y productos que por cualquier concepto se cobre al cliente, salvo en los menús que puede consignarse su identificación y precio global. En la factura habrá de consignarse, además

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

de los requisitos exigidos por la normativa tributaria, el nombre comercial, grupo y categoría del establecimiento y distintivo de la clasificación.

2. Las facturas deberán ser conservadas por el orden de su expedición, durante un año, a disposición de la Consejería competente en materia de Turismo.

3. En ningún caso podrá facturarse cantidad alguna por un servicio que no haya sido solicitado expresamente por el cliente, aún cuando éste lo haya consumido. El cliente que solicite un menú deberá pagar el importe íntegro del precio establecido aunque renuncie a alguno de sus componentes.

“Prescripciones exigibles a Café-Bares.”

- **Artículo 18.- Requisitos.**

Todos los establecimientos clasificados como café-bares deberán disponer como mínimo:

a) Climatización o aire acondicionado/calefacción

b) Servicios sanitarios independientes para señoras y caballeros con agua corriente, lavabo e inodoro, que dispondrán de ventilación directa o forzada, y un número de elementos sanitarios equivalente a las cafeterías de una taza.

c) La cocina, en su caso, dispondrá de los elementos necesarios para la elaboración bocadillos fríos o calientes, tapas o raciones.

“Procedimiento de autorización”

- **Artículo 20.- Informe previo.**

1. Los promotores de los establecimientos de restauración podrán solicitar informe previo a la Consejería competente en materia de Turismo, sobre adecuación a la normativa vigente, clasificación y categoría que pudiera

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

corresponder en función de sus características, instalaciones y servicios, siendo para ello preceptivo aportar la siguiente documentación:

a) Instancia de solicitud.

b) Documentos que acrediten la personalidad física o jurídica del solicitante.

c) Proyecto básico que incluirá:

- Memoria descriptiva sobre el cumplimiento de los requisitos establecidos en el presente Decreto.

- Plano a escala 1/100 en los términos previstos en el número 2.d del artículo siguiente.

2. El informe que se emita no vinculará a la Consejería competente en materia de Turismo si las obras que se realicen con posterioridad no se corresponden con la documentación aportada. Dicho informe deberá ser emitido en el plazo de un mes desde su solicitud.

• **Artículo 21.- Autorización.**

1. Las personas titulares de los establecimientos de restauración, con anterioridad al inicio de sus actividades, deberán solicitar y obtener de la Consejería competente en materia de Turismo la correspondiente autorización para el ejercicio de la actividad de restauración y la clasificación del establecimiento.

2. A efectos de obtener la autorización de apertura y clasificación, la solicitud se presentará ante el órgano competente de la Administración Turística, acompañada de la siguiente documentación, siempre en documento original o copia debidamente compulsada:

a) La acreditativa de la personalidad del solicitante:

- Si es persona física, del Documento Nacional de Identidad, pasaporte o documento equivalente.

- Si es persona jurídica, escritura de constitución de la sociedad debidamente inscrita en el Registro correspondiente, así como de la representación de la persona que actúe en su nombre.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- En caso de sociedades civiles y comunidades de bienes deberán aportar identificación de los integrantes, documentación acreditativa de su constitución y de la representación de la persona que actúe en su nombre.

b) Título suficiente que acredite la plena disponibilidad del titular del establecimiento sobre el local y dependencias ajenas para la actividad que solicita.

c) Copia de la licencia de actividad.

d) Plano a escala 1/100, donde se indique el nombre, destino y superficie de cada dependencia, con indicación del número de plazas del comedor o, en su caso, en mesas y en barra o mostrador.

e) Copia de la póliza del seguro de responsabilidad civil.

f) Cualquiera otra que apoye su petición.

- **Artículo 22.- Tramitación.**

1. Una vez recibida en la Consejería competente en materia de Turismo la solicitud de autorización acompañada de los documentos señalados en el artículo anterior, se iniciará el oportuno expediente y previo informe técnico y propuesta de la Inspección de Turismo, se dictará la resolución que proceda sobre la autorización de apertura que contemplará la clasificación y categoría del establecimiento a la vista de los informes evacuados y la documentación presentada, independientemente de la intervención administrativa de otros organismos en el ámbito de sus respectivas competencias.

2. El plazo para dictar resolución será de 3 meses desde la presentación de la solicitud. Si transcurrido dicho plazo no ha sido notificada la resolución expresa, el interesado podrá entender estimada su solicitud. Si es denegatoria habrá de ser motivada, pudiendo ser recurrida en los términos previstos en la legislación aplicable al caso.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- **Artículo 23.- Registro.**

Una vez concedida la correspondiente autorización administrativa se procederá a la inscripción de oficio en el Registro de Empresas y Actividades Turísticas de la Región de Murcia y se expedirá el correspondiente Libro de Inspección y Hojas de Reclamaciones, así como el cartel anunciador de las mismas.

- **Artículo 24.- Modificaciones.**

1. Toda modificación del establecimiento que afecte a las condiciones en las que se otorgaron las autorización y clasificación iniciales, deberá ser comunicada previamente a la Administración competente en materia de Turismo, acompañada de la documentación acreditativa del cambio, a los efectos de su autorización y anotación registral.

2. Igualmente los interesados deberán acreditar mediante la correspondiente comunicación los cambios de titularidad.

- **Artículo 25.- Reclasificaciones.**

1. Los titulares de los establecimientos de restauración podrán promover el cambio de la categoría que tuviesen asignada, mediante solicitud acompañada de la documentación justificativa de la clasificación en la categoría que se pretenda.

2. La Consejería competente en materia de Turismo, previa instrucción del oportuno procedimiento, en el que deberá constar Informe de la Inspección de Turismo, podrá reclasificar de categoría a los establecimientos que no cumplan lo establecido en el presente Decreto.

- **Artículo 26.- Dispensas.**

La Consejería competente en materia de Turismo de manera excepcional y previa petición razonada del titular, previo informe técnico, podrá dispensar de la aplicación de alguno de los requisitos establecidos en el presente Decreto, cuando

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

el cumplimiento del mismo resulte incompatible con la fisonomía y el valor arquitectónico del inmueble, siempre que la valoración conjunta de sus instalaciones, servicios y mejoras que pueda introducir así lo aconseje.

Ley Antitabaco año 2011.

Ley 42/2010, de 30 de diciembre, por la que se modifica la Ley 28/2005, de 26 de diciembre, de medidas sanitarias frente al tabaquismo y reguladora de la venta, el suministro, el consumo y la publicidad de los productos del tabaco.

La reforma consiste básicamente en la modificación de algunos puntos de la anterior ley. La principal modificación, que afecta directamente a los establecimientos de restauración, es la prohibición total de fumar en todos los espacios públicos cerrados, incluidos bares, restaurantes, y demás lugares de ocio.

12.2 Anexo II

1. DEFINICIONES

Manipulador de alimentos. Son aquellas personas que, por su actividad laboral, manejan los alimentos durante la preparación, fabricación, transformación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación, venta, suministro y servicio, siempre y cuando sus prácticas de manipulación sean determinantes para la seguridad y salubridad de los alimentos.

Comida preparada. Preparación culinaria compuesta por mezcla, preparación o condimentación de productos alimenticios de origen animal y/o vegetal, crudos, cocinados o precocinados, con o sin adición de otras sustancias autorizadas, envasada o no, y dispuesta para ser consumida, bien directamente, o bien tras un calentamiento o un tratamiento culinario adicional.

2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

El contenido de la presente guía va dirigido a todas aquellas empresas, cuya actividad principal o parcial sea la de facilitar a sus clientes el servicio de comidas:

- a) Restaurantes
- b) Cafeterías
- c) Bares que sirvan tapas o raciones (disponen de plancha o pequeña cocina)
- d) Comedores de empresas, colegios, organismos, hoteles, etc.
- e) Y en general cuantas empresas, de carácter público o privado, sea o no su actividad permanente, se dediquen a la elaboración y preparación de productos alimenticios o al servicio de comidas.

3. CONDICIONES GENERALES

Los edificios e instalaciones destinados a ser comedores colectivos, deben ser concebidos de manera que permitan la higiene de las operaciones desde la llegada de la materia prima hasta el consumo del producto acabado. Los materiales de construcción utilizados no deberán transmitir ninguna sustancia nociva para los productos alimenticios.

Estos establecimientos deben disponer de las siguientes zonas:

A) COCINA O ZONA DE PREPARACIÓN DE ALIMENTOS

- Los suelos deberán ser de materiales impermeables y antideslizantes. Deben estar exentos de grietas o hendiduras y tienen que ser fáciles de limpiar y desinfectar. Si el recubrimiento del suelo es de alicatado, no deben existir juntas de dilatación entre las losetas. Para facilitar su limpieza y desinfección, los suelos deben tener una ligera inclinación (2%), para permitir la evacuación de líquidos hacia sumideros provistos de rejilla y sifón que impidan el retroceso de líquidos y la entrada de insectos y roedores.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Las paredes tendrán superficies lisas, impermeables y de color claro, para facilitar su limpieza (válido el alicatado y las pinturas plásticas). Los ángulos formados entre paredes, paredes y suelo y paredes y techo deben ser redondeados para evitar acúmulo de suciedad y facilitar su limpieza.
- Los techos deben ser contruidos de manera que impidan la acumulación de suciedad y la condensación de vapor, por lo que deben ser lisos e impermeables.
- Las ventanas y otras aberturas estarán dotadas de rejillas de malla, que impidan el paso de insectos y otros animales indeseables. Los bordes internos de ventanas es conveniente que sean inclinados para evitar su uso como estanterías.
- La iluminación natural o artificial del local, no debe alterar los colores del alimento y debe estar protegida con el fin de evitar una caída de cristales al alimento en caso de rotura.
- La ventilación natural y/o forzada debe ser suficiente para evitar la condensación de vapores y humos en el local. La dirección de la corriente de aire debe ir de la zona limpia a la sucia del local. Los agujeros de ventilación deben estar provistos de algún dispositivo de protección.
- Deben existir lavamanos dotados de agua potable fría y caliente. Serán accionados a pedal u otro sistema no manual y estarán dotados de jabón líquido, cepillo de uñas y toallas de un solo uso. El número de lavamanos debe ser adecuado al número de trabajadores en cocina.
- Deben existir zonas de manipulación de alimentos diferenciadas para preparar productos crudos y elaborados. Si las dimensiones del local no lo permiten, debemos realizar las operaciones de manipulación de alimentos crudos y

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

elaborados en momentos distintos, siempre realizando una limpieza y desinfección entre unos y otros.

- Debemos disponer de cubos de basura (evitar el uso de contenedores) de fácil limpieza y desinfección, provistos de cierre hermético y bolsas de un solo uso. El sistema de apertura será por pedal.
- Los establecimientos, que teniendo la consideración de comedor colectivo, no tengan una zona exclusiva dedicada a la cocina (que trabajen con una plancha o pequeña cocina) deberán en la medida de lo posible, independizar tal zona.

En todo caso, cumplirán los requisitos establecidos para el resto de establecimientos que dispongan de cocina.

B) ALMACENAMIENTO FRIGORÍFICO Y NO FRIGORÍFICO

- Las paredes, suelos y techos de los almacenes serán de materiales impermeables, no absorbentes, lisos y de fácil limpieza y desinfección. La iluminación debe estar protegida y la ventilación será adecuada y suficiente para evitar la acumulación de humos, olores, etc.
- Las estanterías, bandejas, ganchos destinados a almacenar los productos alimenticios serán de materiales resistentes a las operaciones de limpieza y desinfección y se encontrarán en perfecto estado de conservación, sin roturas, grietas, óxidos, etc.
- Existirán palets (no de madera) que aislen los productos del suelo como mínimo 10 cm.
- Los almacenes deben ser protegidos de la luz del sol y de la entrada de insectos y roedores.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Las cámaras frigoríficas (refrigeración y congelación) deben disponer de termómetro situado en una zona que permita su fácil lectura o bien de dispositivos de registro de temperatura ambos controlados periódicamente.

C) COMEDOR Y ZONA DE BARRA

- Las zonas destinadas al consumo, tales como el comedor, la barra, etc. estarán en perfecto estado de limpieza y desinfección, debiendo existir papeleras en número suficiente (tanto en barra como en aquellos lugares imprescindibles) para que puedan ser utilizadas por el público.
- Los suelos serán lisos y de fácil limpieza, mientras que las paredes y los techos no tendrán la obligación de ser lisos, pudiéndose optar por aquel tipo de decoración que se estime conveniente, aunque deberán estar siempre en perfectas condiciones de limpieza.
- Debe existir en barra lavamanos de accionamiento no manual con todo su equipamiento (toallas de papel, jabón, cepillo, etc.) en aquellos establecimientos en los que el personal de barra que sirve tapas y/o alimentos sea distinto al personal de cocina.
- **En los establecimientos de menor entidad**, donde la comunicación de la cocina con la barra es asequible y fácil, es suficiente con la existencia del lavamanos de la cocina con su equipamiento, ya que en la mayoría de los casos el personal de barra y cocina se intercambian con facilidad. En este caso es suficiente que el fregadero de barra tenga accionamiento no convencional (palanca monomando, temporizador, etc.) y toallas de un solo uso a su alcance.
- **En los establecimientos que no disponen de cocina**, entendiendo por cocina un recinto aislado y separado del resto de dependencias, deben disponer como

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

mínimo de una zona separada del alcance del público y con sistemas extractores de humos y vapores que cubran la plancha o fogón, así como de lavamanos con agua caliente, jabón, cepillo de uñas y toallas de un solo uso (puede utilizarse el fregadero del establecimiento adaptándole un sistema de accionamiento no manual).

- Todos los alimentos, situados tanto en la barra como en cualquier otra zona que no sea la cocina, deberán estar protegidos por vitrinas, que estarán dotadas de sistemas de manteniendo en frío para alimentos que necesiten refrigeración, o en caliente para aquellos alimentos que así deban mantenerse hasta su consumo (en ambos casos deberán disponer de termómetro).

- La cristalería, cubertería, vajilla, etc. estará siempre en perfecto estado de conservación, desechando aquellos vasos, platos, etc. que tengan alguna grieta o rotura.

D) SERVICIOS HIGIÉNICOS

- Los servicios higiénicos deben estar aislados del resto de las zonas o dependencias.

- Estarán dotados de lavabo de accionamiento no manual (válido temporizador), jabón líquido, toallas de un solo uso, cepillo de uñas y de papelera.

- Las paredes, techos y los suelos serán de materiales de fácil limpieza y desinfección y tendrán ventilación natural o forzada.

E) VESTUARIOS

Los establecimientos deben disponer de vestuarios aislados de las zonas de manipulación y almacenamiento de alimentos. Estos vestuarios deben disponer de

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

taquillas individuales donde el personal pueda dejar su ropa de calle. En el caso de establecimientos de pequeñas dimensiones y con poco personal, han de disponer, al menos, de taquillas individuales separadas lo máximo posible de la zona de manipulación de alimentos.

F) ALMACENAMIENTO DE BASURAS

- Cuando el volumen de basura generado por el establecimiento haga necesario su almacenamiento, debemos disponer de contenedores de cierre hermético y situados en un local aislado del resto de dependencias. En caso de no ser posible disponer de dicho local, situaremos los contenedores en una zona lo más alejada posible de la zona de preparación y almacenamiento de alimentos.
- Las paredes, suelos y techos del local de almacenamiento serán de materiales de fácil limpieza.

G) ALMACÉN O ARMARIO DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA

Los productos y útiles de limpieza (detergentes, fregonas, etc.) deben estar en locales o armarios de uso exclusivo. Los envases destinados a contener alimentos, tras su consumo no deben ser utilizados para almacenar productos de limpieza.

4. PERSONAL Y HÁBITOS DEL MANIPULADOR

El manipulador de alimentos tiene ante sí la responsabilidad de respetar y proteger la salud de los consumidores. Está claro que esta responsabilidad no se puede exigir a quien no posee unos conocimientos mínimos de lo que constituye su trabajo. Un manipulador debe conocer las bases de lo que constituye una correcta

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

manipulación y no sólo quedarse con frases aprendidas “el mismo cuchillo no debe emplearse para cortar a la vez alimentos crudos y cocinados”, seguro que es una frase de todos conocida, pero ¿por qué?, ¿qué consecuencias puede tener para el alimento? Si nuestro personal es capaz de argumentar de forma razonada estas respuestas, podrá aplicar esa misma lógica a otros aspectos de su actividad diaria.

Las empresas deben formar a su personal, incluidos los responsables sobre:

- Las posibilidades de ser portador, así como los mecanismos de transmisión de gérmenes patógenos.
- Las condiciones que favorecen el riesgo de aparición de intoxicaciones alimentarias.
- Las medidas de prevención de estos riesgos. La empresa debe llevar un registro de todos los cursos de formación realizados. Estos registros nos orientan sobre el nivel de conocimientos de nuestro personal. Es ahora cuando el empresario tiene derecho a exigir que sus manipuladores se comporten como profesionales.

A) HIGIENE DE LAS MANOS

Las manos son el principal instrumento de trabajo de un manipulador y, por desgracia, la forma más común de transmisión de gérmenes a los alimentos.

Manos perfectamente limpias. Ésta es la medida higiénica más importante de todas. El lavado de manos debe realizarse correctamente con agua y jabón líquido abundante, utilizando siempre un cepillo de uñas y el secado con papel de un solo uso. Debemos comprobar regularmente que la dotación del lavamanos es completa y que su uso es cómodo para el trabajador (en muchos casos el depósito

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

de jabón se acaba a mitad de la jornada, el rollo de papel se encuentra alejado de la zona de lavamanos, etc.).

El manipulador de alimentos siempre deberá lavarse las manos:

- Al iniciar la jornada de trabajo.
- Después de !!ir al Servicio!!
- Cuando haya tenido que tocar objetos no rigurosamente limpios (dinero, teléfono, llaves).
- Después que se haya tocado el pelo, nariz o boca.
- Entre dos manipulaciones de materias primas diferentes.
- Siempre, al retornar al puesto de trabajo después de una ausencia.
- Las uñas deben ser cortas y permanecer limpias.
- Las joyas en manos y muñecas deben evitarse.
- En caso de que se produzca una herida en las manos se deben proteger con una cubierta impermeable para evitar el contacto con los alimentos.

B) HÁBITOS DEL MANIPULADOR

- En las zonas de manipulación y almacenamiento de alimentos deben prohibirse todas aquellas actividades que puedan contaminarlos como comer, fumar, mascar chicle.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

- Se debe evitar toser o estornudar sobre los alimentos. En caso de ser inevitable la tos o el estornudo, debemos ladear la cabeza y colocar un pañuelo de un solo uso, y después realizar el lavado de manos.
- Se evitará tocar los alimentos directamente con las manos, para ello habrá de servirse de pinzas, tenacillas, cucharas.
- El manipulador de alimentos debe evitar hábitos personales tales como tocarse el pelo, la nariz, morderse las uñas. Mantener estos hábitos es peligroso para los alimentos con los que se trabaja.
- Los trapos de cocina no deben colocarse en la cintura, ya que de forma inconsciente son utilizados para el secado de manos, limpieza de las tablas.

C) ROPA DE TRABAJO

- Todo el personal manipulador (incluido el temporal) debe de llevar ropa de uso exclusivo para el trabajo, incluyendo el calzado y el gorro.
- La ropa de trabajo debe ser de muda diaria y de color claro para poder detectar las manchas y suciedad.

D) MANIPULADORES ENFERMOS

Los miembros del personal que padezcan una enfermedad infecciosa, en el momento de la aparición de los primeros síntomas deberán:

1. Comunicarlo inmediatamente a los responsables que deberán apartarlo temporalmente del trabajo en contacto directo con los alimentos.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

2. Acudir al médico de cabecera. En caso que éste determine la baja laboral, el trabajador no debe reincorporarse a su puesto de trabajo hasta que un segundo reconocimiento asegure que está libre de la infección. El personal de dirección debe estar al corriente de estas exigencias y estar conforme con ellas.

5. ANÁLISIS DE RIESGOS Y PUNTOS DE CONTROL Y VIGILANCIA

ALMACENAMIENTO Y CONSERVACIÓN

1.º IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS O PELIGROS

-Tiempo excesivo desde la recepción hasta el almacenamiento.

-Estructura de almacén y cámaras inadecuadas.

-Temperaturas inadecuadas.

-Mezcla de productos.

2.º MEDIDAS DE CONTROL Y VIGILANCIA

Control del tiempo (el más breve posible) entre la recepción y el almacenamiento

Observación visual

Se realizarán comprobaciones con carácter semanal para comprobar que no se han producido deterioros en la estructura de la cámara y almacén, y que las estanterías no están oxidadas.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Control de temperatura

Se realizarán comprobaciones diarias para observar que los aparatos de medición de temperatura funcionan correctamente, y que la temperatura se mantiene en los márgenes reglamentarios.

ALIMENTOS TEMPERATURA

Carnes y productos cárnicos.0-7°C
Pescados0-3°C
Productos lácteos.0-8°C
Comidas refrigeradas.0-5°C
Congelados-18°C

En caso de existir una sola cámara de refrigeración, el rango de temperatura será entre 0-4°C.

Control periódico de productos

- a) Las materias primas y los envases que contengan productos alimenticios no pueden estar en contacto con el suelo.
- b) La conservación de pescados, carnes, verduras, productos lácteos y comidas preparadas, se llevará a cabo, a ser posible, en cámaras frigoríficas distintas. En caso de existir una sola cámara se destinarán zonas separadas para cada producto. La colocación será de arriba a abajo:

- Alimentos elaborados

- Alimentos sin cocinar

- Pollos y caza

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

- Verduras y frutas

c) Se evitará el contacto entre los productos. Los productos elaborados deben permanecer tapados y las materias primas, en la medida de lo posible, también.

d) Las cámaras y los arcones frigoríficos no estarán sobrecargados, ni sobrepasarán la “línea de seguridad”.

Rotación de productos

Debemos establecer un control sobre la circulación de los productos almacenados (tanto a temperatura ambiente como en frío) de modo que los productos que más tiempo llevan en los almacenes sean los primeros en consumirse.

Desinfección y limpieza de útiles

La desinfección y limpieza de útiles se realizará en máquinas industriales (lavavajillas) que permitan alcanzar la temperatura de 82°C. En caso de carecer de este tipo de maquinaria los pasos serán:

- Enjuagar

- Lavar con detergentes autorizados para uso alimentario.

- Sumergir a 80°C durante 30 segundos

- Aclarar con agua abundante (*) Los detergentes y desinfectantes empleados en cualquier fase estarán autorizados para uso alimentario, estas operaciones se realizarán las veces necesarias para mantenerlos en buenas condiciones de uso.

Control del personal manipulador

Este control es una de las medidas preventivas más importantes que debemos implantar, se debe controlar:

- La higiene personal y de la ropa de trabajo.
- Hábitos de trabajo (no fumar, estornudar sobre los alimentos...)
- Lavado de manos antes de iniciar cualquier tipo de manipulación sobre el alimento.
- La empresa deberá impartir formación higiénico-sanitaria continuada.
- Todo manipulador de alimentos estará en posesión del carné de manipulador.

7. PROGRAMA DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN

La limpieza y desinfección de locales, equipos y utensilios utilizados en el almacenamiento, preparación y manipulación de los alimentos, es una parte esencial en la aplicación y funcionamiento del sistema de análisis de riesgos y control de puntos críticos. Una falta de control en la limpieza de estos elementos supondrá, irremediablemente, una falta de control de todo el sistema y nuestro esfuerzo anterior resultará inútil. Debemos, por tanto, establecer un **plan de limpieza y desinfección permanente**, con objeto de asegurar que los locales, equipos y utensilios se limpien periódica y adecuadamente, y que aquellas partes o utensilios más críticos (Ejs batidoras) sean objeto de una atención especial.

Para desarrollar dicho plan debemos tener en cuenta:

1. Selección adecuada de los productos químicos utilizados (tanto detergentes como desinfectantes) así como dosis y modo de utilización.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

2. Temperaturas mínimas que debemos alcanzar en la limpieza

3. Frecuencia de realización de estas operaciones.

4. Tiempo de contacto producto/ superficie a desinfectar

5. Personal encargado de llevar a cabo estas operaciones.

Como norma general, las operaciones de limpieza y desinfección se llevarán a cabo en dos fases:

1.ª FASE:

- Eliminación de la suciedad (materia orgánica) mediante el uso de detergentes. (LIMPIEZA).
- Se realizará un aclarado con agua abundante, ya que los restos de detergentes pueden, en algunos casos, interferir el proceso de desinfección.

2.ª FASE:

- Utilización de desinfectantes cuya misión es inactivar los microorganismos que persistan de la fase anterior. (DESINFECCIÓN) Los desinfectantes más utilizados suelen ser:

-Agua a temperaturas superiores a 80°C

-Compuestos clorados (lejía). Éstos son los más utilizados

-Amonios cuaternarios

-Lodóforos.

RECOMENDACIONES PARA EL USO CORRECTO DE LEJÍA COMO DESINFECTANTE

- La acción desinfectante del cloro precisa del contacto directo con la superficie a desinfectar, por tanto no deben quedar restos de suciedad ni detergentes.
- Si utilizamos lejía para desinfectar utensilios que van a estar en contacto con los alimentos, debemos usar lejía de uso alimentario y ajustar las concentraciones de utilización siguiendo las recomendaciones del etiquetado.
- Estas soluciones desinfectantes no actúan de modo inmediato, por lo que debemos mantenerlas en contacto con la superficie a desinfectar varios minutos antes de proceder a su lavado con agua.
- El agua utilizada para diluir la lejía debe estar fría (alrededor de 10°C), si utilizamos agua caliente la eficacia del proceso de desinfección es mucho menor.

12.3 Índice de tablas.

Tabla 1. – Características de la empresa.

Tabla 2. – Número de empresas y facturación del sector a nivel nacional.

Tabla 3. – Previsión para el año 2.013 de cruceros que van a visitar la ciudad.

Tabla 4. – Número de establecimientos de restauración en el Término Municipal de Cartagena 2.011.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Tabla 5. – Establecimientos de restauración en la zona denominada Casco Antiguo y las calles donde se encuentra situados.

Tabla 6. – Análisis DAFO.

Tabla 7. – Coste y precio de venta de las tapas.

Tabla 8. – Coste y precio de venta de las bebidas.

Tabla 9. – Precio medio tapas.

Tabla 10. – Precio medio bebidas.

Tabla 11. – Salarios trabajadores.

Tabla 12. – Horario de cierre de los establecimientos de hostelería de la Región de Murcia.

Tabla 13 – Resumen entradas de inmovilizado intangible y material.

Tabla 14. – Financiación.

Tabla 15. – Inmovilizado.

Tabla 16. – Ingresos totales.

Tabla 17. – Costes de personal y otros gastos de explotación.

Tabla 18. – Cuentas de resultados provisionales.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Tabla 19 - Tesorería.

Tabla 20. Cronograma.

12.4 Gráficos.

Gráfico 1. – Organigrama

12.5 Imágenes.

Imagen 1 " Bar Lion D´or", ubicado en la Calle Mayor, año 1.920 (Fuente: Web Cartagena Antigua)

Imagen 2"Café Suizo" ubicado en la Calle Mayor (Fuente: Web Cartagena Antigua)

Imagen 3 Tipo de vajilla a utilizar en nuestro negocio.(Fuente: <http://klimer.es>)

12.6 Figuras.

Figura 1. – Mapa de ubicación del Local del Negocio de Restauración, Fuente: Google Maps. 2012.

Figura 2. – Mapa de ubicación Aparcamiento Plaza del Rey y Aparcamiento Plaza del Par, Fuente: Google Maps. 2012

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Figura 3. – Plano local, Fuente: programa Autocad.

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U
Enrique Postigo Saura

Bibliografía

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

13. Bibliografía.

Apuntes de la asignatura Dirección Comercial III

Tema 7, El plan de marketing, Profesora Laura Sánchez Caro.

Apuntes de la asignatura Dirección Estratégica.

Profesor Eusebio Ángel Martínez Conesa.

Apuntes de la asignatura Dirección Financiera.

La planificación financiera de la empresa. Profesor Ginés Hernández Canovas.

Asociación de empresarios de Hostelería y Alojamientos turísticos de Cartagena y su comarca <http://www.hostecar.com/>

Como crear una empresa.

Editado por CEOE y CEPYME.

El emprendedor Innovador y la Creación de Empresas.

Universidad Politécnica de Cartagena.

Federación Española de Hostelería <http://www.fehr.es/>

Formularios Prácticos Sociedades Limitadas.

Ediciones Francis Lefebvre, S.A.

Hemeroteca del periódico digital La Verdad

<http://www.laverdad.es/murcia/hemeroteca/>

Instituto Nacional de Estadística <http://www.ine.es>

Instituto de fomento de la Región de Murcia <http://www.institutofomentomurcia.es>

Negocio de Restauración

DANDO LA LATA, S.L.U

Enrique Postigo Saura

Política de empresas, búsqueda de posibilidades estratégicas.

Wandosell Fernández, G, B. & Cegarra Navarro, J.G.

Universidad Politécnica de Cartagena. (2005)