

Empresa de catering y comidas a domicilio

Con esta primera entrega se inicia una serie semanal de 30 propuestas e ideas de negocio, todas ellas seleccionadas por su gran proyección y buena salida en el mercado laboral

EL CORREO

Garapen

GARAPEN AGENTZIA
BURJAL EKARTEA
ASOCIACION BUCAL
DE AGENCIAS DE DESARROLLO



Europako Gizarte Fonda
Fondo Social Europeo

INVERSION

¿Cuánto tiempo dedicamos a cocinar para alguna celebración que vamos a organizar en casa con nuestros amigos o familia? La garantía de comodidad y variedad son las principales ventajas del catering, que nos evita muchos quebraderos de cabeza y nos ofrece platos listos para servir con sólo calentar en el microondas. Además, estos servicios pueden cubrir también otras necesidades, como mantelería, vajillas, alquiler de carpas y equipos, etc., con un precio adicional.

Las empresas de catering, aquellas que elaboran comidas para su reparto a domicilio y que pueden suministrar bajo encargo servicios completos de comedor, generan en nuestro país un volumen de negocio próximo a los 1.706 millones de euros.

Los inicios

Si lo que nos estamos planteando es constituir una empresa de catering, lo primero que tenemos que tener en cuenta es que debemos ofrecer un servicio profesional a nuestros clientes, calidad en los productos, precio competitivo y un buen equipo comercial.

Condiciones que también se tienen que dar si optamos por empresas de comidas caseras, en las que el emplazamiento va a constituir un aspecto fundamental. En líneas generales, tenemos que pensar en cabeceras comerciales y capitales, en los que se concentran un mayor número de población a la que podamos dar servicio. Hay que optar por emplazamientos con escasa o nula competencia y ofrecer precios competitivos.

Como medio de publicidad, es muy útil que editemos tarjetas, cartas de platos y menús completos con todos los precios. Estos elementos constituyen una carta de presentación de los servicios que vamos a ofertar. La publicidad a través de buzono y anuncios en periódicos o revistas locales y el boca a boca son las vías más efectivas para darse a conocer.

Locales

Para una empresa de catering, las zonas industriales y de servicios son las más adecuadas, pues nuestro público objetivo lo constituye tanto las empresas como las grandes celebraciones tanto familiares como sociales. En estos casos es recomendable una superficie mínima de 150 m².

Para una empresa de menor tamaño especializada en comida casera fundamentalmente, son preferibles los emplazamientos urbanos, en especial los barrios con alta densidad de población y sin competencia cercana. En este caso, un espacio de 40 m² sería suficiente para ofrecer este tipo de servicio, pues estamos hablando de una empresa de carácter más familiar. Es necesario contar con espacios



El catering ha experimentado un gran auge en los últimos años.

habilitados para oficinas, recepción de mercancías, manipulación de alimentos, cocinas y almacenaje en cámaras frigoríficas. Si pensamos en un negocio tipo más familiar como el de comidas caseras solo será necesario contar con una zona de preparación de alimentos y un espacio de venta.

Equipamiento y plantilla

Las empresas de catering dispondrán de un equipamiento completo de cocina industrial, además de furgonetas isotérmicas para el transporte de los alimentos y termos para bebidas frías y calientes. En el caso de las comidas caseras a domicilio y "para llevar" bastaría con una cocina doméstica y máquinas de pollo 'al ast'.

Para realizar esta actividad hay que disponer de la formación específica en este ámbito (FP hostelería o superior) y contar con el carné de manipulador de alimentos. También será necesario contar con otro tipo de personal como: ayudantes de cocina, personal administrativo, comerciales y gerente, si queremos ofrecer nuestros servicios en bodas, grandes celebraciones, cocktails, buffets, actos sociales, etc...

Los negocios de comidas caseras a domicilio y "para llevar" suelen ser de tipo familiar, por lo que el propietario realiza, junto con uno o dos ayudantes, todas las funciones.

FICHA TÉCNICA:

- ▶ **Negocio:** Catering y comidas a domicilio.
- ▶ **Sector:** Alimentación.
- ▶ **Requisitos administrativos generales:** Licencia de actividades e instalaciones, CIF y alta en el censo, alta en el IAE y en IVA o IRPF, legalización de libros, inscripción en Seguridad Social, inscripción de patentes, marcas e inmuebles.
- ▶ **Autorizaciones administrativas especiales:** Autorización del Departamento de Sanidad e inscripción en el Registro de industrias y establecimientos alimentarios.
- ▶ **Inversión:** entre 18.000 y 30.000 euros.
- ▶ **Personal mínimo:** 1 gerente, 1 cocinero/a, 1 ayudante de cocina.
- ▶ **Superficie:** en caso de empresas de catering la superficie mínima sería 150 m² y para las especializadas en comida casera bastaría con 40 m².

WEBS DE INTERÉS:

<http://www.lanbide.net>
<http://www.alimentaria.com>
<http://www.eventalia.com>
<http://www.elsibarita.com>

Ideas y claves de éxito

Acertar con el local

Si se monta un negocio de comidas preparadas "para llevar", es importante escoger bien la zona. En los nuevos polígonos de viviendas podremos encontrar suficiente densidad de población y parejas jóvenes, que son los que más interiorizado tienen los cambios de comportamiento y más demandan este tipo de servicios para las cenas que organizan en sus hogares con amigos y familia. Estos servicios no solo se demandan en caso de celebraciones especiales. ¿Cuántas veces llegamos cansados a casa tras una larga jornada laboral y no nos apetece hacer la cena?. Este tipo de establecimientos facilitan la vida simplemente con una llamada telefónica.

Darse a conocer en Internet

Una parte importante de nuestra clientela consume a través de la red. Esto está generando un nuevo tipo de clientela con poder adquisitivo medio-alto y que podría demandar nuestro servicio a través de internet. Si queremos llegar a ellos es necesario que desarrollemos o subcontratemos el desarrollo de una de una página web con los servicios y precios que ofertamos así como la ubicación de esta en las páginas temáticas del sector constituye una buena fuente para darse a conocer. Sin olvidar las formulas tradicionales.

Adaptarse al gusto de nuestro cliente

Hay que saber amoldarse a las características de cada cliente y adaptarse a sus necesidades en cuanto a gustos (cocina tradicional, internacional, nueva cocina, etc.), ofreciéndoles servicios personalizados. De esta forma los condicionamientos dietéticos a los que cada vez más personas están sometidas constituyen un factor fundamental a considerar.

DESARROLLA TU PLAN DE NEGOCIO EN:

Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián
TLF.: 943 15 14
www.donostia.org

Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz
TLF.: 945 16 12 10
www.vitoria-gasteiz.org

Debegesa (Eibar)
TLF.: 943 82 01 10
www.debegesa.com

Durangaldeko Behargintza
TLF.: 94 623 25 22
E-MAIL: duranokup@telefonica.net

Forlan (Muskiz)
TLF.: 94 670 60 16
E-MAIL: muskiz@forlan-behargintza.com

Goieki (Ordizia)
TLF.: 943 16 15 37
www.goierri.org

Inguralde (Barakaldo)
TLF.: 94 478 94 00
www.inguralde.com

Iraurgi Lantzen (Azkoitia)
TLF.: 943 85 11 00 / 943 85 08 43
www.iraurgilantzen.net

Lan Ekintza-Bilbao, S. A.
TLF.: 94 420 53 10
www.bilbao.net/lanekintza

Lea Artibaiko Garapen Agentzia, S.A. (Markina-Xemein)
TLF.: 94 616 90 88
www.leargarapen.org

Oarsoaldea, S.A. (Oiartzun)
TLF.: 943 49 41 29
www.oarsoaldea.net

Oficina de Desarrollo Local y Empleo del Ayuntamiento de Galdakao
TLF.: 94 401 05 80
www.galdakao.net

Tolosaldea Garatzen
TLF.: 943 65 45 01
www.tolosaldea.net

Urola Garaiko Garapenerako Agentzia, S.A. (UGGASA) (Zumarraga)
TLF.: 943 72 58 29 / 943 72 58 30
www.uggasa.com

Urola Kostako Udal Elkarte (Zarautz)
TLF.: 943 89 43 06
E-MAIL: enplegua@urolakosta.org
www.urolakosta.org (página en construcción)

En las agencias asociadas a GARAPEN se ofrecen servicios integrales de orientación y apoyo al autoempleo. En la página de Autoempleo de Lanbide se ofrece una información útil y necesaria para la constitución de la empresa