

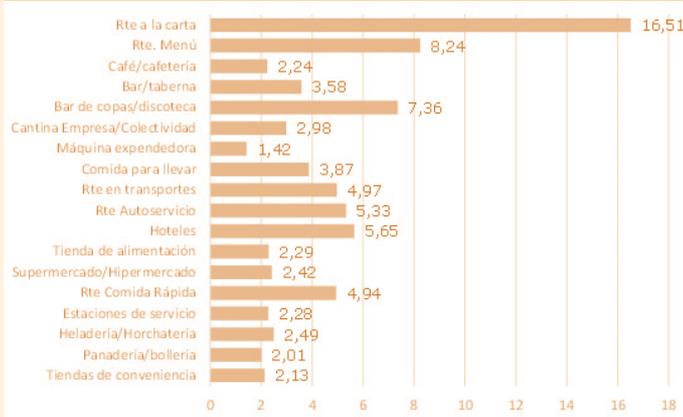
CONTEXTO SECTORIAL

El sector de la hostelería agrupa no sólo a restaurantes, sino también a bares, cafeterías, cervecerías, pubs y discotecas.

En España existen alrededor de 63.474 restaurantes que generan un volumen de negocio de 19.400 millones de euros. La Comunitat Valenciana se posiciona en tercer lugar en el ránking autonómico con cerca de 8.227 restaurantes. En la media del año la cifra de negocios de restauración aumentó un 3,7% respecto a 2013.

El actual ritmo de vida y los cambios en los hábitos de consumo provocan la necesidad de acudir a este tipo de establecimientos, bien por cuestiones laborales u ocio.

TIQUE MEDIO POR COMENSAL, ESPAÑA, 2013 (%)



DAFO

AMENAZAS

- Reducción de la renta disponible. Y cultura de ahorro por la situación actual
- Fuerte competencia interna centrada en el precio y la proximidad al cliente
- Nueva competencia debida al desarrollo del concepto del *tupper*
- Estacionalidad por dependencia del turismo en vacaciones
- Descenso de las visitas de diario por parte de la población activa.

PUNTOS FUERTES

- Capacidad de diferenciación a través del producto o servicio: imagen, calidad, etc.
- Posibilidad de compaginar diferentes servicios: barra, terraza, salón, etc.
- Capacidad de diferenciación a través de la especialización del producto o servicio

OPORTUNIDADES

- Cambios en los hábitos de consumo
- Nuevas necesidades de socialización
- Nuevos nichos de mercado como son jóvenes estudiantes, trabajadores de zonas industriales, etc.
- Importancia del sector turístico en la Comunitat
- Iniciativas de promoción de la gastronomía desde la Administración Pública
- Cultura del tapeo
- Incremento de visitas a restaurantes por parte de familias y durante el fin de semana

PUNTOS DÉBILES

- Escasez de personal formado
- Incremento del precio de los productos primarios
- Escasa formación en creación y gestión de empresas.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En la Comunidad Valenciana, el gasto anual medio por persona dedicado a restaurantes y cafés fuera del hogar fue de 734,26 euros, lo que supone un 7,4% sobre el total de los gastos. Esto se traduce en que los valencianos gastaron unos 61,18 euros al mes en comidas, de carta y menú del día, y en cenas en restaurantes por término medio. Este gasto varía en función del tamaño del municipio y del tramo de renta analizado.

El 42,1% de los consumos de alimentación fuera de casa se realiza en el momento de la comida, y el 25,5% suele salir para cenar.

El ticket medio por comensal es de 5,74 euros, no obstante dependen mucho del tipo de establecimiento, llegando a los 16,51 euros en el caso de los restaurantes a la carta.

CLIENTES

Existen dos perfiles claros de clientes, los que acuden entre semana por motivos laborales y los clientes de fin de semana, que son los más rentables. El gasto en restauración sigue recayendo mayoritariamente en hombres (55%).

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de los restaurantes se ubica en la provincia de Alicante (55,8%) y Valencia (35,7%), mientras que en Castellón se localiza el 8,5% restante.

Alrededor del 85% de los restaurantes de la comunidad facturan menos de 300.000 euros y tiene plantillas formadas por menos de 5 empleados, y su local oscila entre los 100 y 150 m².

La forma jurídica predominante en este tipo de empresa es la de Sociedad Limitada.

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Menú diario	Pago con tarjeta
Menú gastronómico o degustación	Aparcamiento gratuito
Menú a la carta	Servicio a domicilio, comida para llevar
Menú de la casa	Atención telefónica y online (reserva)
Amplia bodega de vinos	Menús especiales (diabéticos, celíacos, infantiles, etc.)
	Tarjeta de fidelización
	Geomarketing (descuentos)
	WIFI

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL RESTAURANTE TIPO

CNAE 2009	56.01
SIC	58.12
IAE	671
Condición jurídica	Empresario individual
Facturación anual	195.689,40 euros
Localización	Área urbana. Próximo a zonas industriales
Personal y estructura organizativa	1 gerente-propietario, 1 personal cocina y 1 camarero
Instalaciones	100-150 m ² , con 12-17 mesas, 46-68 plazas
Clientes	Trabajadores de zonas industriales cercanas
Herramientas promocionales	Directorios comerciales, Internet, publicidad en prensa, imagen corporativa, etc.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	70.150,50 euros
Importe gastos anuales	179.779,94 euros
Resultado bruto (%)	8,13%

RECOMENDACIONES

Analiza el tipo de establecimiento existente en tu área de influencia e intenta abrirte un hueco en el mercado, eligiendo como estrategia la diferenciación sobre tu competencia.

Estudia los hábitos de consumo de la zona, de forma que puedas estimar un volumen de mercado aproximado.

Exhibe tanto en el interior como en el exterior los precios de los platos y bebidas que componen la carta y, en general, todos los servicios ofertados.

Cuida con especial interés y mimo la calidad y limpieza de tu establecimiento..

No debemos olvidar la nueva oportunidad del mercado que son las ventas por Internet. Para ello debemos cuidar la imagen de nuestra web.

ENLACES DE INTERÉS

www.saberysabor.com · www.fehr.es · www.fehv.es · www.aecosan.msssi.gob.es · www.restauracionnews.com · saboreacv.es