

Montar una empresa de catering desde una

inversión mínima de 120.000 euros

El placer del buen comer



Bodas, comidas, desayunos de trabajo... Una amplia gama de servicios en un sector en pleno cambio y crecimiento. Si tienes experiencia en restauración, aquí tienes una muy interesante oportunidad de negocio.

El concepto de *catering* ha evolucionado en los últimos años, pasando de ser un servicio elitista a, en cierta forma, popularizarse. Pero no sólo ha cambiado el tipo de cliente sino que también ha aumentado la competencia. Son muchos y muy variados los enfoques para montar una empresa de *catering*. El cliente objetivo hacia el que decidas dirigirte condicionará todos los aspectos de la actividad: los servicios que ofrezcas,

la inversión necesaria para iniciar la actividad... Tienes dos opciones: especializarte o diversificarte ofreciendo cualquier clase de servicio con independencia del cliente. Si optas por la especialización, puedes focalizarte hacia: **Colectividades.** Es un tipo de *catering* para escuelas, empresas, hospitales, residencias... Aunque puede resultar una opción interesante, necesitarás una infraestructura e inversión más elevada para ponerlo en funcionamiento. ➤

'Know how'

"La subcontratación es una práctica habitual en el sector. Pero sólo conviene hacerlo hasta un límite", comenta Carlos Guerrero. Algunos servicios que conviene prestar personalmente son: Gastronomía. Hay que controlar el producto

que ofrece al cliente ya que es el *know how* o sello de identidad de la empresa. En ocasiones, es necesario subcontratar. Por ejemplo, cuando el cliente solicita un producto muy específico para el que el personal no tiene conoci-

miento –como la alta cocina oriental– o capacidad para asumir un volumen elevado. Para ello, debes disponer de una amplia cartera de proveedores. Atención al cliente. El trato con el cliente debe ser directo para conocer

de primera mano sus demandas. No olvides que el *boca a oído* es tu principal publicidad. Supervisión. La logística no debe dejarse a la improvisación. Supervisa personalmente la organización y desarrollo de los servicios.

Requisitos legales

Además de los requisitos generales que correspondan según la forma jurídica elegida, existen algunos específicos para estas empresas. Según informan las Ventanillas Únicas de las Cámaras de Comercio de las 12 Comunidades Autónomas y la Ventanilla Única Empresarial Virtual (www.vue.es), son:

- > Licencia municipal para actividad clasificada. Está reservada a actividades molestas, insalubres, nocivas o peligrosas, que en estos casos se hace necesaria porque la

producción se realiza en un obrador con salida de humos.

- > Autorización sanitaria de funcionamiento e inscripción en el Registro General Sanitario de Alimentos (RD 1712 1991, del 29 de noviembre). Debe solicitarse en la consejería autonómica competente la autorización sanitaria de funcionamiento, además de la inscripción en el Registro General Sanitario de Alimentos (RGSA). La propia Consejería se encarga de remitir el expediente al Ministerio de Sanidad

y Consumo para obtener el número de registro.

Como excepción, las empresas que en el mismo local elaboran, envasan, sirven y, en su caso, venden comidas preparadas directamente al consumidor final –exista o no servicio a domicilio– podrán solicitar únicamente la autorización sanitaria. Se sujetarán a Registro General Sanitario, aquellas empresas que elaboren, envasen, almacenen, distribuyan, importen, suministren y, en su caso, sirvan comidas

preparadas, en un local propio o ajeno, para colectividades, establecimientos y puntos de venta.

- > Certificado de formación de manipuladores de alimentos. El personal que manipula alimentos debe recibir formación en higiene y seguridad alimentaria. El plazo máximo desde la incorporación del trabajador para recibir dicha formación será de un mes.
- > Medios de transporte. En todas las Comunidades Autónomas hay que tener, por cada vehículo utiliza-

do para el desplazamiento de alimentos, la autorización de transporte privado complementario de mercancías o tarjeta de transporte. En algunas Comunidades es necesaria una autorización sanitaria referida a las condiciones de los vehículos.

- > Otras autorizaciones. Dependiendo de cada Comunidad, puede exigirse a las empresas la inscripción en el registro general de actividades comerciales. O, en otros casos, en el registro de venta a distancia. En ciertas regiones,

deben inscribirse en el registro general de empresas turísticas.

- > Controles de las empresas. Una vez iniciada la actividad, hay que aplicar sistemas permanentes de autocontrol para identificar peligros alimentarios, determinar los puntos de control críticos en la elaboración de los alimentos, establecer límites a dichos puntos, medidas correctoras... Además de disponer de comedias testigo para que las autoridades competentes puedan realizar estudios epidemiológicos.

Aportación de capital necesaria

La aportación de capital necesaria para montar una empresa de *catering* variará en función de muchos factores (si compras o no menaje, camiones...). A continuación te presentamos algunos de los desembolsos a los que hacer frente:

Gastos de primer establecimiento (gastos de constitución de la SL + trámites administrativos)	3.305 euros
Seguro responsabilidad civil (opcional)	852 euros
Alquiler del local (primer mes + dos meses de fianza)	4.500 euros
Reforma y mobiliario (menaje de sala 100 cubiertos)	60.000 euros
Menaje cocina (100 cubiertos)	18.000 euros
Colchón financiero (personal, publicidad, suministros...)	33.343 euros
TOTAL:	120.000 euros

PLAN DE NEGOCIO

Perfil del negocio

En nuestro supuesto, dos emprendedores montarán una empresa de *catering*. La empresa contará con un cocinero contratado y un ayudante de cocina que trabajará por horas durante el primer año de vida. El resto del personal será subcontratado según se necesite.

Solicitarán un préstamo de 90.000 euros, aportando además un capital de 30.000 euros para la compra del menaje de cocina y del menaje de sala para cubrir una demanda de 100 cubiertos, así como la reforma para iniciar la actividad en el local alquilado en un polígono.

Ventas

Iniciaron la actividad un año antes ya que, sobre todo, la captación de banquetes de boda se realiza con gran antelación. "En un negocio consolidado se pueden hacer entre 45 y 50 bodas anuales", comenta Carlos Pérez, director de Velate Catering (www.velate-catering.com). Por otro lado, éste es un negocio estacional. "Enero y febrero son los meses de menor venta. Se aprovecha para hacer

inventario y reposición del menaje deteriorado durante el año, además de buscar nuevos productos y proveedores. Los meses con más facturación en el caso de particulares son de marzo a octubre, mientras que las empresas aportan un mayor volumen de ventas de marzo a junio", comenta Enrique Sánchez, director gerente de Lepanto Catering (www.lepantocatering.es).

Trabajos contratados

Para comenzar bastan cuatro o cinco personas. El resto se contrata por horas según las necesidades. Cada vez que se organice un *catering*, hay que subcontratar, como mínimo, a camareros, personal para montar y decorar, así como dos transportistas el camión con el producto y el camión con el

menaje. El personal subcontratado supone un porcentaje muy elevado del coste. Según Sánchez, se puede destinar hasta el 40% de la facturación para la subcontratación, aunque todo depende del personal que se tenga en plantilla y del tipo de servicio: enfocado a particulares, empresas, colectividades...

➤ **Empresas.** "Existe un importante hueco en el *catering* para empresas: desayunos, *coffee breaks*, cócteles, cenas de directivos...", afirma **Emma García**, copropietaria de Terrabacus (www.terrabacus.com). **Carlos Guerrero**, director de Ambrosía Catering-Eventos-Servicios (91 556 27 30), añade: "Para cerrar tratos, las grandes compañías están empezando a preferir sitios más privados que un res-

taurante y es ahí donde entra en juego el *catering*. Por otro lado, cada vez están más extendidas las fiestas con servicio de comida para dar a conocer los productos de las compañías. Todo esto unido a convenciones, congresos... hace que el abanico de servicios sea muy amplio". **Particulares.** El producto estrella son los banquetes de boda, además de todo tipo de celebraciones familiares. "Ahora

los clientes prefieren organizar sus bodas en fincas que les ofrezcan entornos exclusivos. Por ejemplo, un castillo rehabilitado", comenta **Enrique Sánchez**, director gerente de Lepanto Catering (www.lepantocatering.es). En la actualidad, el negocio de las bodas, dependiendo de su localización geográfica, lo mueven principalmente las fincas y son ellas las que contratan con varios servi-

El primer ejercicio en cifras

Cantidades en euros

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul		Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Prestación servicios	1.500	1.500	2.500	3.000	13.500	14.500	15.500		3.000	10.200	13.500	4.000	3.500	86.200
Alquiler oficina	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500		1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Trabajos contratados	420	420	700	840	3.780	4.060	4.340		840	2.856	3.780	1.120	980	24.136
Gastos de Personal	4.921	4.921	4.921	4.921	4.921	4.921	4.921		4.921	4.921	4.921	4.921	4.921	59.056
Seguro responsabilidad civil	71	71	71	71	71	71	71		71	71	71	71	71	852
Otros Gastos (alquiler, publicidad)	701	701	701	900	900	900	700		700	700	600	600	700	8.804
Gastos Financieros (intereses)	563	559	556	553	550	546	543		540	537	533	530	527	6.537
Dotación para la amortización (78.130 euros)	501	501	501	501	501	501	501		501	501	501	501	501	6.010
RESULTADOS	-7.177	-7.174	-6.451	-6.286	1.277	2.000	2.924		-6.073	-886	1.593	-5.243	-5.700	-37.195
PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul		Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Tesorería	0	79.745	73.392	67.810	52.444	55.137	56.415		29.845	24.649	24.999	27.038	22.713	
COBROS														
Prestación servicios	1.605	1.605	2.675	3.210	14.445	15.515	16.585		3.210	10.914	14.445	4.280	3.745	92.234
Capital	30.000													30.000
Préstamo	90.000													90.000
TOTAL TESORERÍA	121.605	81.350	76.067	71.020	66.889	70.652	73.000		33.055	35.563	39.444	31.318	26.458	212.234
PAGOS														
Reforma y mobiliario	30.050						30.050							60.100
Existencias Menaje cocina				9.015								9.015		18.030
Fianzas Constituidas	3.000													3.000
Alquiler oficina	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500		1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Trabajos contratados	449	449	749	899	4.045	4.344	4.644		899	3.056	4.045	1.198	1.049	25.826
Gastos de Personal	4.239	4.239	4.239	5.193	4.239	6.425	5.193		4.239	4.239	5.193	4.239	6.425	58.102
Seguro responsabilidad civil	852													852
Otros Gastos (alquiler, publicidad)	701	701	701	900	900	900	700		700	700	600	600	700	8.804
Gastos Financieros (intereses)	563	559	556	553	550	546	543		540	537	533	530	527	6.537
Devolución Préstamo	506	509	512	515	519	522	525		528	532	535	538	542	6.283
TOTAL PAGOS	41.860	7.958	8.258	18.575	11.752	14.237	43.155		8.406	10.563	12.406	8.606	19.757	205.533
SALDO TESORERÍA	79.745	73.392	67.810	52.444	55.137	56.415	29.845		24.649	24.999	27.038	22.713	6.701	6.701
BALANCE PREVISIONAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul		Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	
ACTIVO														
Inmovilizado	78.130	78.130	78.130	78.130	78.130	78.130	78.130		78.130	78.130	78.130	78.130	78.130	
Amortización Acumulada	-501	-1.002	-1.503	-2.003	-2.504	-3.005	-3.506		-4.007	-4.508	-5.008	-5.509	-6.010	
Hacienda Pública, IVA soportado	29	59	108	167	431	715	1.019		1.078	1.278	1.543	1.621	1.690	
Fianzas Constituidas	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000		3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	
Caja y Bancos	79.745	73.392	67.810	52.444	55.137	56.415	29.845		24.649	24.999	27.038	22.713	6.701	
Gastos Anticipados	781	710	639	568	497	426	355		284	213	142	71	0	
TOTAL ACTIVO	161.185	154.289	148.184	132.306	134.691	135.681	108.843		103.134	103.113	104.845	100.025	83.510	
PASIVO														
Capital	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000		30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	
Deudas con bancos	89.494	88.985	88.473	87.958	87.439	86.917	86.392		85.864	85.332	84.797	84.259	83.717	
Proveedores	48.080	48.080	48.080	39.065	39.065	39.065	9.015		9.015	9.015	9.015	9.015	9.015	
Resultado Ejercicio	-7.177	-14.351	-20.801	-27.087	-25.810	-23.810	-20.886		-26.959	-27.845	-26.252	-31.495	-37.195	
Personal, SS y Hacienda	318	636	954	318	636	954	318		636	954	318	636	954	
Remu. Pendientes de Pago	364	729	1.093	1.457	1.821	0	364		729	1.093	1.457	1.821	0	
Hacienda IVA repercutido	105	210	385	595	1.540	2.555	3.640		3.850	4.564	5.509	5.789	6.034	
TOTAL PASIVO	161.185	154.289	148.184	132.306	134.691	135.681	108.843		103.134	103.113	104.845	100.025	83.510	

Otros gastos

En esta cuenta se incluyen gastos de publicidad, agua, luz, imprevistos... así como el alquiler por evento de los camiones, ya que al principio nuestro emprendedor decide no incorporarlos a su inmovilizado. Los expertos coinciden en que la inver-

sión en publicidad es muy importante dado que en muchas ocasiones no existe un local a pie de calle que pueda actuar como reclamo. "Internet funciona muy bien *-mailing*, página *web*..."- además de métodos clásicos como el buzoneo y trabajo

de relaciones públicas. No obstante, no hay que olvidar que el *boca a oído* es el método que mejor funciona", comenta Carlos Guerrero. A lo que Enrique Sánchez añade: "A través de Internet puede entrar hasta un 30% de la facturación".

Punto de equilibrio

"Los encargos se suelen cobrar un 50% quince días antes y el importe restante una vez finalizado el servicio. Esta particularidad del negocio hace más fácil recuperar la inversión inicial que en otros sectores en los que las empresas cobran a 30, 60 ó 90 días", comenta Carlos Guerrero, director de Ambrosía Catering-Eventos-Servicios (91 556 27 30). Sin embargo, no todas las opiniones son optimistas. Por ejemplo, Carlos Pérez

comenta: "Para recuperar la inversión inicial, tienen que pasar entre ocho y diez años puesto que se precisa una aportación muy elevada para acondicionar las instalaciones a los requisitos legales". Por otro lado, Sánchez comenta que "el punto de equilibrio se puede alcanzar a los cuatro años. Es un negocio en el que el crecimiento de la actividad va en función del crecimiento de la inversión ya que, para optimizar recursos, es

imprescindible reinvertir". Antonio Larrea, propietario de Guante Blanco Servicios & Catering (www.guante-blanco.es), añade: "Los comienzos son duros y se suele reinvertir en torno al 80% del beneficio en mayores recursos, uniformes, publicidad...". En este sentido Carlos Pérez puntualiza que "se suele romper en torno a un 10% del material por lo que es habitual destinar a reinversión en torno a un 10% del beneficio".

Aportación de capital

La aportación mínima depende del tipo de negocio, es decir, que se tenga como cliente a empresas, particulares o colectividades, así como la franja del nivel adquisitivo en la que quiera posicionarse. De cualquier forma, es esencial encontrar el equilibrio entre el inmovilizado que se adquiere para la empresa y el que se alquila. Al iniciar la actividad, una buena opción

es alquilar el menaje. Pero, según comenta Carlos Pérez, "hay muchas empresas que tienen el suyo propio, ya que es una forma de abaratar costes porque el alquiler resulta caro y, si lo compras en un año y medio, dependiendo del volumen de negocio puedes llegar a amortizarlo". Por otro lado, la inversión también variará en función de si se decide asumir la compra, el *leasing*

o el alquiler por horas de los dos camiones de 3.500 Kg que necesitas: uno para transportar la comida (en torno a 33.000 euros) y otro para transportar el menaje (en torno a 25.000 euros). La inversión en reforma será muy diferente si se establece en una nave industrial a reformar en su totalidad o si ya se parte de un obrador acondicionado que apenas requiera reforma.

El seguro de responsabilidad civil

Dado el tipo de negocio ante el que nos encontramos es recomendable, aunque no obligatorio, la contratación de un seguro de responsabilidad civil. El tratamiento contable será el siguiente: **Cuenta de resultados.** Al aplicarse el criterio de devengo cada mes, se llevará a gasto el importe proporcional de dicho periodo con independencia de cuándo se realice el pago. Por ejemplo, si el seguro cuesta 852 euros para una cobertura de 150.000 euros a repartir entre los doce meses, cada mes habrá que llevar a gasto su parte proporcional, es decir, 71 euros.

Presupuesto de Tesorería. Suponemos que el pago se realiza de forma íntegra en enero, por lo que la totalidad del mismo aparece en dicho periodo. **Balance previsional.** La cuenta correspondiente a Gastos Anticipados recogerá el importe que corresponde al seguro que queda pendiente de devengar, es decir, de trasladar como gasto a la cuenta de resultados. Por ejemplo, si en el mes de enero hemos imputado 71 euros a Pérdidas y Ganancias, todavía quedan 781 euros pendientes de devengar, importe que aparecerá en el Activo del Balance.

Diferenciación y originalidad

En un sector en el que la diferenciación y la originalidad son muy apreciados por la clientela, la innovación se convierte en un claro sello de identidad que ayuda a posicionarse y encontrar un hueco de mercado. Ser original y diferente a la competencia es lo que persigue Terrabacus, franquicia de alta restauración que une varias áreas de negocio: las vinotecas y el *catering*. Emma García, copropietaria de Terrabacus (www.terrabacus.com), comenta: "Las propuestas tradi-

cionales tratan el vino con indiferencia cuando es un mundo que nos abre infinitas posibilidades. Nosotros ofrecemos un valor añadido al organizar comidas para grupos reducidos, donde ponemos disposición del cliente a nuestro sumiller para que ofrezca nociones básicas de cata durante la comida". Otro ejemplo es el caso de Sushita (91 659 20 20), empresa de *cátering* creada en 1999. Natacha Apolinario, su socia-directora, explica: "Ofrecemos un concepto

basado en la cocina oriental. Aunque al principio nuestra cocina fue sólo japonesa, de forma progresiva incorporamos todo tipo de cocina asiática e internacional. Incluso nos hemos diversificado con la fabricación de platos orientales preparados para grandes superficies, además de un servicio a domicilio de comida japonesa para empresas y particulares."

Arriba, Emma García, copropietaria de Terrabacus. En la foto de abajo, el equipo de Sushita.



FICHA TÉCNICA DE LA ENSEÑA

TERRABACUS	ventas netas mensuales.
Teléfono y contacto: 91 781 37 16	Canon marketing: 2% sobre ventas netas mensuales.
Inversión total: 265.000 euros	Duración del contrato: 5 años renovables automáticamente
Canon de entrada: 30.000 euros	Superficie mínima
'Royalty' de gestión: 4% sobre	del local: 150 - 200 m2

Alternativas

Algunas consideraciones para quienes quieran montar una empresa de *catering* son:

■ **Originalidad.** Para triunfar en el sector de *catering*, debes diferenciarte de la competencia por el producto que ofreces, las presentaciones, el trato personalizado... Es imprescindible ofrecer un valor añadido y diferenciador. Así

empezará sin duda a funcionar el boca a oído.

■ **Diversificación.** Otra alternativa es la de diversificar, ofreciendo el servicio de *catering* de forma adicional a otros servicios o productos. Así disminuirás el riesgo e incrementarás los ingresos si ofreces, por ejemplo, la organización completa del evento.



➤ (www.velatecatering.com), comenta que "hace unos 15 años éramos unas 10 empresas en Madrid y ahora tengo referencias de unas 2.000 aproximadamente, de las cuales en torno a un 80% no cumplen la normativa, es decir, son ilegales. Hay mucho intrusismo y competencia desleal en el sector, lo que trae repercusiones económicas y daña la imagen del mismo". A lo que **Antonio Larrea**,

propietario de Guante Blanco Servicios & Catering (www.guante-blanco.es), añade: "Es un sector muy competitivo: muchas empresas nacen y a los cinco años desaparecen por diversos motivos".

Futuro del ‘catering’

En general, los expertos auguran un buen futuro para el sector. Enrique Sánchez comenta que "es un mercado que en la

actualidad está en absoluto crecimiento", a lo que Carlos Guerrero añade: "Aunque cada vez hay más competencia, también se están abriendo nuevos huecos de mercado. En un futuro, la parte de negocio enfocada a prestar servicios a las empresas es la que mayor expansión va a tener". Sin embargo, no todas las opiniones son tan positivas. Carlos Pérez puntualiza: "Siendo muy optimista creo que el sector tendrá un periodo de vida de unos 15 años porque hay demasiadas empresas de *catering*. Si nos enfocamos hacia particulares, cada vez hay menos gente joven que pueda ser cliente potencial de este tipo de negocio".



Celia García

Ilustración: David Villanubia. Fotos: Daniel Sánchez.