

Guía completa para abrir tu local de hostelería.

Cómo hacer un plan de negocio, qué trámites hay que realizar y qué errores no hay que cometer.

ÍNDICE

CÓMO ABRIR TU NEGOCIO DE HOSTELERÍA

PARTE 1

PREPARA TU PLAN DE NEGOCIO

1º PLAN DE NEGOCIO

2° RESUMEN EJECUTIVO

3° ESTUDIO DE MERCADO

4º ELECCIÓN DE LA UBICACIÓN

5° ELECCIÓN DEL LOCAL

6° ANÁLISIS ECONÓMICO

7° ESTRATEGIA COMERCIAL

8° RECURSOS HUMANOS

9° LICENCIAS

PARTE 2

COMPLETA LOS TRÁMITES OBLIGATORIOS

FASE 1 "LOS PAPELES"

FASE 2 "EL LOCAL"

FASE 3 "LA APERTURA"

FASE 4 "OTROS TRÁMITES"

FASE 5: "ÚLTIMOS DETALLES"

PARTE 3

10 ERRORES QUE DEBES EVITAR AL ABRIR TU NEGOCIO DE HOSTELERÍA



Prepara tu plan de negocio

¿Estás pensando en montar un restaurante o un negocio similar?

¿Tienes varias ideas en mente sobre gastronomía pero no sabes cómo estructurarlas?

¿Te agobia no saber por dónde empezar?

Desde **Storyous** queremos aportarte una información especializada para interesados en emprender en hostelería y ayudarte a configurar tu idea de negocio gastronómico.

La persona que decida invertir su tiempo y dinero en emprender la aventura de gestionar un local deberá intentar cumplir con unas características esenciales, rodearse de profesionales que también aporten a ellas o en su defecto adquirirlas con antelación. **Es importante tener conocimientos de gestión, organización, liderazgo, marketing y cocina**.

Crear un local de hostelería desde cero no es nada sencillo. Muchas veces hemos escuchado que España es un país ideal para invertir en esta clase de negocios pero obviamente no es una apuesta segura, por lo que conviene prepararse al máximo. **Esperamos que esta**

información sea interesante para tu futuro y te deseamos toda la suerte del mundo en tu nueva aventura.

PLAN DE NEGOCIO

Es esencial estructurar las ideas que tenemos en la cabeza o en una libreta, como nos contó Fran, de Grinding Coffee: "Llevaba años apuntando ideas en un cuaderno pero cuando me atreví a llevarlas a cabo tuve que asesorarme durante un año y hacer un buen plan de negocio que me diera seguridad".

Lo cierto es que varios propietarios nos han contado que pidieron ayuda a **profesionales en auditoría, asesoría y gestión de locales de hostelería**, por lo que debes valorar la inversión en ellos para darle forma a tu proyecto.

Este profundo estudio te ayudará a tener una idea clara de las posibilidades de tu negocio, de las fortalezas que tengas y de las debilidades que puedas mejorar. Con un buen plan de negocio, **tus cuentas estarán más ordenadas** e incluso podrás presentar tu proyecto a posibles inversores que te ayuden a llevar a cabo tu sueño.



2 RESUMEN EJECUTIVO

Este punto es el más importante pero será el último que tengas que completar, ya que como su propio nombre indica, es el **resumen completo de todo tu plan de negocio**. En él deberás sintetizar todo el estudio que has realizado, destacando los puntos clave y haciendo visibles los datos más importantes que has recabado para llevar a cabo tu proyecto.

Es un documento en el que, más que mostrar tu idea, tienes que venderla. Siempre manteniendo la lógica y siendo veraz a los demás puntos analizados, pero con la suficiente convicción como para llevarlo a cabo. **Es la tesis de tu proyecto**, por lo que si no la tienes clara, tal vez debas plantearte si apostar o no por llevar a cabo esta gran inversión, o si tienes que volver a darle una vuelta a tu concepto inicial.



ESTUDIO DE MERCADO

Es esencial hacer un profundo estudio de los clientes potenciales y de la competencia para anticiparse a todo lo que te llegue después. **Conocer a tu público objetivo**, saber qué nicho de mercado te conviene más según tu idea, analizar cómo lo hacen en otros negocios similares y estar al tanto de las novedades del sector te hará despejar muchas incógnitas y avanzar en tu plan de negocio.

Es importante que pongas de tu parte en **investigar todo lo relacionado con tu local** y visitar aquellos lugares a los que te gustaría parecerte. Fijarte en cómo trabajan, qué tienen en la carta, cuáles son sus puntos fuertes, en qué fallan, qué te gustaría adaptar de lo que ves... La observación es esencial para llegar a tus propias conclusiones.

El otro punto básico es darte cuenta de **para quién va a ir dirigido tu negocio**. Partiendo de tu idea inicial, deberás analizar cuál va a ser tu cliente ideal, qué quieres aportarle, cómo harás para que esté satisfecho y vuelva, qué puede gustar a ese tipo de persona... Todos esos datos se consiguen a través del estudio del público objetivo y te llevarán probablemente a crear un tipo de negocio de hostelería adecuado para tu cliente.

Parte 1 Prepara tu plan de negocio

¿Qué ideas puedes hacer tú mismo para ayudar a un estudio de mercado?

- Información por internet gratis: desde organismos oficiales a asociaciones de empresarios, pasando por webs especializadas del sector y redes sociales de locales similares a tu idea. Podrás recabar datos que te aportarán a tu investigación de manera fácil y sin coste, sólo tienes que teclear adecuadamente.
- Ferias, congresos o eventos especializados: acude a actos del sector que te aporten inspiración, contactos y datos concretos que te harán atinar con tu idea y ampliar tu campo de visión. Es una forma interesante de introducirte en el mundillo gastronómico y siempre es conveniente escuchar a expertos de la hostelería.
- Entrevistas y encuestas: informarte de tú a tú de lo que te interesa y con el público objetivo que pretendes es un gran adelanto para tu plan. No tienes más que preparar unas preguntas sobre datos que querrías saber de tus clientes y elegir a posibles clientes potenciales que te las respondan, ya sea en directo o por internet.



ELECCIÓN DE LA UBICACIÓN

Llegamos a un punto crítico en tu sueño de conseguir crear y sacar adelante tu propio negocio de hostelería.

¿Dónde quieres montar el local? ¿Qué zona te conviene más? ¿A qué tipo de público me voy a encontrar?

Todas estas preguntas y muchas más te surgirán en tu cabeza, por lo que es conveniente estudiar detenidamente las ubicaciones que tienes en mente. **Analizar el lugar correcto para tener tu negocio es vital.**

El sentido común y la experiencia nos llevaría a elegir una zona comercial o de trabajo con un buen tránsito de personas. **Sería importante y beneficioso tener grandes empresas cerca u organismos públicos como universidades, hospitales o edificios oficiales.** A esto habría que añadir la accesibilidad, que esté en un punto cercano a calles o carreteras, que tenga transporte público cerca y que haya aparcamiento en los alrededores.

Parte 1

Prepara tu plan de negocio

Como ejemplo **Germán, el propietario de Lemme´s**: "La mayoría de nuestros clientes es gente entre 20 y 35 años que trabajan por la zona. Damos comodidad al llevarlo al lugar de trabajo, nos metemos hasta en los quirófanos".

Y por supuesto, debemos tener muy presente a la competencia. Analizar correctamente la cantidad de locales similares de la zona, lo que ofrecen, cómo les va y el público que soportan. Es conveniente abrir un negocio diferente de los que tienes alrededor, que pueda aportar algo nuevo al vecindario y que destaca desde su apertura. Esto nos ayudaría a abarcar a más clientes, tener más rotación y llegar al éxito.



ELECCIÓN DEL LOCAL

Tras elegir una zona que nos convenza para el desarrollo del negocio y en la que nuestro público objetivo esté presente, habrá que buscar un local donde ubicarse. Esta es una de las partes más difíciles, ya que **la disponibilidad de locales adecuados para la restauración es escasa** y dependiendo de la zona que hayamos escogido, los precios variarán hasta ser desorbitados.



Hay que tener en cuenta la estructura del local y el estado en el que lo encontramos. **Debemos hacer un cálculo de las reformas que necesita para dejarlo a nuestro gusto antes de cerrar la compra o el alquiler.** El espacio del que disponemos para atender a los clientes, la amplitud de la cocina y las herramientas de trabajo que tiene, el almacén, los aseos disponibles, el tipo de fachada y la visión desde la calle, la luminosidad y la sonoridad dentro del negocio... Son diferentes detalles clave que nos harán decantarnos por un local u otro.



ANÁLISIS ECONÓMICO

La importancia del dinero lo es todo en cualquier arranque de un emprendedor. Después de analizar todo lo relacionado con tu local, deberás hacer las cuentas necesarias para que la operación se lleve a cabo y puedas empezar a pensar en la gestión de tu negocio. **Es crucial saber con cuánto dinero contamos y lo que nos va a suponer dar este paso.**

Deberás clarificar tu punto inicial de inversión en **recursos propios** y contar con el resto de dinero llegado de subvenciones, ayudas o préstamos. Ten en cuenta el gasto en maquinaria, utillaje, instalaciones y mobiliario como la inversión principal en material. Pero también los **gastos intangibles** como el registro, licencias, informática, publicidad, suministros y tantos otros.

El control de tu negocio es esencial, como bien nos contó **Javier**, **de Santa Kafeína**: "Es muy importante llevar los registros y tener buenos reportes para tomar decisiones correctas. Nosotros hemos estudiado administración de empresas y sabemos lo importante que es destinar una parte del presupuesto a herramientas que te ayuden a gestionar tu negocio, como **Storyous**".

Tendrás que hacer un estimado del **coste variable** de materias primas con las que vas a trabajar en tu cocina, así como de las comisiones bancarias y comerciales que se vayan sucediendo a medida que tu local empiece a funcionar. Y uno de los cálculos más importantes, cuánto piensas gastar en personal y sueldos.

ESTRATEGIA COMERCIAL

La idea que tengamos sobre la carta es lo que va a marcar nuestra estrategia. Tenemos que tener claro qué vamos a ofrecer a los clientes, los platos que van a destacar, la cantidad que vamos a dar y las bebidas de las que vamos a disponer. **Es preferible no tener una carta muy amplia para centrarnos en unos productos concretos y no complicar las compras o la cocina.**

Como ejemplo, Dave de J&J Books and Coffee, nos contó que su cocina está centrada en sus famosos bagels: "Los hacemos en casa, lleva casi 8 horas hacer 60 buenos bagels y es un trabajo duro. Son auténticamente americanos, los fines de semana hacemos el bagel brunch y nos visitan muchos compatriotas".

La calidad de la materia prima es otro de los puntos clave, ya que nos situará en cuanto a precios y público objetivo. **Elegir los proveedores** que más nos convengan es crucial para el correcto funcionamiento del local. Hay que tener en cuenta los costes, el tiempo de entrega, la presentación y por supuesto la calidad. Se deben hacer pruebas para testear si es el proveedor adecuado para empezar a trabajar conjuntamente.

Por último, hay que tener muy en cuenta la **estrategia de marketing y comunicación** para llegar a los clientes que prendemos que llenen el local. Hay muchos medios para llegar a tu público. Ahora funcionan muy bien las redes sociales, las apps y los anuncios en internet, pero no hay que dejar de lado la promoción en la calle, para llamar la atención a gente que frecuente la zona. También podemos aspirar a darnos difusión a través de radio, vallas publicitarias o periódicos, si disponemos de inversión suficiente.

8 RECURSOS HUMANOS

Toca pensar en el personal con el que vamos a trabajar en nuestro negocio.

Debemos saber la cantidad de personas en plantilla y el tiempo que necesitamos de ellas. Hay que hacer un estimado en relación a los horarios del local para cubrir todas las horas dependiendo de la cantidad de trabajo que pretendamos tener en cada franja. Hay que tener en cuenta la rotación de turnos y el descanso de los trabajadores.

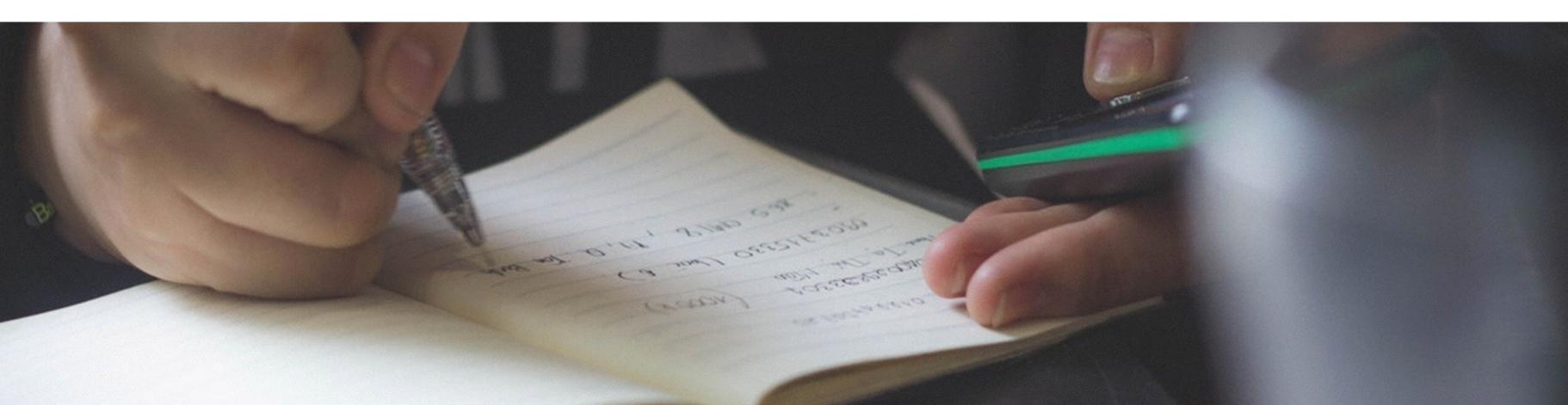
Este es uno de los puntos más complicados al crear un negocio, ya que **es difícil encontrar personal cualificado y con intención de establecerse en el puesto.** Hay que tener claras las condiciones que vamos a ofrecer a camareros, cocineros o gerentes, así como la implicación que pretendemos de ellos. Se puede dar difusión a las ofertas a través de portales de trabajo en internet, siendo obligatorio hacer entrevistas en directo y un pequeño periodo de prueba.



9 LICENCIAS

El proceso para obtener todas las licencias y permisos para abrir un negocio de hostelería es largo, tedioso y complicado. **Hay mucho papeleo que cumplimentar antes de inaugurar un local**, con varios trámites que hacer con Ayuntamiento, Comunidad y otras instituciones.

Si quieres saber exactamente qué es lo que necesitas para iniciar el procedimiento, todos los pasos que debes dar y las condiciones que debes cumplir, sigue leyendo nuestra Guía y entérate de todo lo que requieres para empezar a funcionar.





Completa los trámites obligatorios

¿Qué trámites te esperan?

¿Tienes varias ideas en mente sobre gastronomía pero no sabes cómo estructurarlas? ¿Te agobia no saber por dónde empezar?

Para abrir un negocio de hostelería, además de contar con un local adecuado que cumpla los requisitos higiénico sanitarios de un bar restaurante y que esté equipado con todo lo necesario, será fundamental realizar ciertos trámites para hacerte con la licencia y documentación que se les exige a este tipo de negocios.

Necesitas contar en primer lugar con la licencia de actividad municipal, la cual obtendrás en el Ayuntamiento de la ciudad donde vayas a ubicar tu negocio. Para ello, necesitarás realizar un proyecto técnico en el que se especifiquen todas las características del establecimiento y muestre que el local cumple con todo lo necesario para su apertura. Puede que debas inscribir tu negocio en el correspondiente registro de empresas de alimentación y actividades turísticas, y allí especificar si se trata de un bar, una cafetería o un restaurante.

Por otra parte, tienes que presentar el modelo 036 en la Agencia Tributaria, en el que se declara el alta de inicio de la actividad. Lo puedes encontrar en su página oficial clicando aquí.



Para poder abrir un bar, restaurante o cafetería, también deberás dar de alta a tu empresa alimentaria en la Seguridad Social así como a tus camareros, cocineros o cualquier persona que forme parte de tu plantilla. Tendrás que darte de alta como trabajador autónomo, emitir el calendario laboral para que esté perfectamente visible, realizar una evaluación de riesgos y el plan de prevención de riesgos laborales. Por supuesto, deberás contar con un seguro de responsabilidad civil, obligatorio para casos de accidente.

Si necesitas información específica sobre los trámites a realizar para la constitución y puesta en marcha de una empresa, recomendamos visitar la web del Punto de Atención al Emprendedor (PAE).



FASE 1

"LOS PAPELES"

Hay una serie de trámites que todos los negocios, sea cual sea su naturaleza, deben cumplir antes de comenzar su actividad.

- 1. **Administración de Hacienda:** declaración previa al inicio de operaciones, alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y en el IVA, declaración censal de inicio de actividad y obtención del CIF.
- 2. Registro Mercantil: inscripción de la sociedad (en caso de no ser autónomo).
- 3. **Tesorería General Seguridad Social (SS):** inscripción del empresario en el Régimen de Trabajadores Autónomos (sólo si va a realizar la actividad como tal), inscripción de la empresa en la SS y alta de los empleados. Puedes consultar los trámites concretos por tipo de negocio/actividad, Comunidad Autónoma y condición de emprendedor en la web de EUGO. Está dirigida a todos los empresarios y emprendedores que necesiten autorizaciones, inscripciones en registros, licencias, y todos aquellos requisitos administrativos o profesionales para realizar una actividad económica remunerada en España. EUGO recoge todos esos requisitos y permite su tramitación online.

Inscripción de la empresa en Seguridad Social

¿Quién debe realizarla?

Toda persona física o jurídica por cuya cuenta trabajen, con la consideración de trabajadores por cuenta ajena o asimilados, las personas incluidas en el campo de aplicación de cualquier régimen de los que integran el sistema de seguridad social.

¿Cuándo hay que realizar la inscripción?

Antes del inicio de las actividades.

¿Dónde se realiza la inscripción?

En la Dirección Provincial de la Tesoreria General de la Seguridad Social o Administración de la misma en cuyo ámbito territorial radique el domicilio de la nueva empresa.

Efectos de la inscripción

Con la inscripción, la Tesorería General de la Seguridad Social asignará un número de inscripción que estará referido al domicilio de la empresa y al cuál aparecerán vinculadas todas las incidencias relacionadas con dicho número. Dicha inscripción será única y válida para todo el territorio nacional y para toda la vida de la empresa.

Para cualquier aclaración o información adicional deberán consultar en la AEAT.



¿Que documentos se deben aportar?

- Modelo oficial TA6 de solicitud de inscripción debidamente cumplimentado.
- Tarjeta de identificación fiscal.
- Si la empresa reviste forma de sociedad habrá de acreditarse el título en virtud del cual actúa la persona que realiza el trámite. Además escritura de constitución de la sociedad inscrita en el registro correspondiente.
- Indicar en la propia solicitud de inscripción la entidad gestora (INSS o Mutuas Patronales) por la que se opta para la cobertura de protección por contingencias profesionales (accidente de trabajo y enfermedad profesional) y de la prestación económica por incapacidad temporal derivada de contingencias comunes (accidente no laboral y enfermedad común). Aportar documento de asociación con la Mutua Patronal que corresponda.



Parte 2 Completa los trámites obligatorios

FASE 2 "EI LOCAL"

Certificados de compatibilidad urbanística

El primer paso a tener en cuenta es saber si en la ubicación escogida podemos tener nuestro negocio. No siempre escogeremos un local donde anteriormente se esté realizando la misma actividad y eso puede llevar a problemas si no nos aseguramos de que allí podremos tener nuestro negocio de restauración.

Con esto nos referimos a los **certificados de compatibilidad urbanística**, certificado en el cual el ayuntamiento nos informa que, según la clase de suelo en el que nos encontramos y según su planeamiento urbanístico, podemos instaurar nuestro negocio allí.

Licencia de obras

Una vez ya sabemos que la ubicación es correcta, tenemos que empezar a desarrollar el proyecto que nos llevará a conseguir la licencia de obras. **No podemos hacer obras ni reformas sin la pertinente licencia**. Para conseguir esta licencia necesitaremos la redacción de un proyecto firmado y visado por un técnico competente.

Durante la ejecución de las **obras del restaurante** y teniendo en cuenta diferentes aspectos que serán particulares en cada negocio, se irán redactando los proyectos para **dar de alta los suministros (luz y gas)**. En función de las potencias instaladas, tanto de luz y gas, se tendrá que redactar los respectivos proyectos y dar de alta los suministros.



Estado de los suministros (Luz y gas)

- 1. Tenemos suministros dados de alta: En el caso de tener los suministros dados de alta, tendremos que comprobar la potencia que tenemos y a cuanta potencia necesitamos llegar.
- 2. No tenemos suministros dados de alta: Necesitaremos un proyecto para cada suministro que necesitemos dar de alta y adecuarlo a las necesidades de potencia en cada caso particular.

La luz: lo más frecuente es encontrarse un local donde la potencia instalada es de alrededor entre 6Kw y 10Kw (usos domésticos). Es probable que necesitemos pedir una ampliación de potencia para poder abastecer nuestro equipamiento. Hay que tener en cuenta que siempre que se amplíe potencia y se superen los 20Kw, es necesario un proyecto eléctrico.

El gas: un suministro muy importante para nuestro sector. En este caso, la gran mayoría de las veces habrá que darlo de alta. Siempre que se superen los 70Kw de potencia es necesaria la redacción de un proyecto.

Parte 2 Completa los trámites obligatorios

FASE 3

"LA APERTURA"

Certificados de compatibilidad urbanística

La licencia de apertura y actividad es una **licencia municipal obligatoria** para que en un local, nave u oficina se pueda ejercer una actividad comercial, industrial o de servicios. Consiste en un documento que acredita el cumplimiento de las condiciones de habitabilidad y uso de esa actividad.

La licencia de apertura o actividad **se concede al dueño de un negocio** para el desarrollo de una actividad determinada. Deberá renovarse cada vez que cambie la actividad desarrollada en el local, que haya modificaciones en el mismo o que cambien los propietarios del negocio, por ejemplo en caso de traspaso.

A la hora de **buscar un local** para tu negocio, debes tener siempre presente su **adecuación a los requisitos exigidos** para el tipo de actividad a desarrollar. Es muy importante que averigües esos requisitos antes de empezar la búsqueda (pregunta en tu Ayuntamiento o en una empresa especializada) para poder utilizarlos como filtro.

Para evitar costes inesperados, asegúrate de que el local cumple todos los requisitos antes de cerrar la compra o alquiler. **Compruébalos incluso si en el local ya se ejercía esa actividad**, ya que la normativa cada vez es más exigente y los locales con licencias de apertura antiguas muchas veces no cumplen la normativa actual, que es la que te va a exigir a ti el Ayuntamiento.

Tipos de licencia

Existen dos tipos de licencias en función del grado de molestias, daños y riesgos a personas de la actividad a desarrollar:

Actividades inocuas: son aquellas que no generan molestias significativas, impacto medioambiental (salubridad, higiene), daños a bienes públicos o privados ni riesgo para bienes o personas. Se consideran actividades inocuas muchos pequeños comercios como tiendas de moda o de productos de alimentación no perecederos, así como pequeñas oficinas para la prestación de servicios diversos.

Actividades calificadas: son aquellas consideradas como molestas, insalubres, nocivas y/o peligrosas (hostelería, actividades industriales, determinados comercios y servicios) y que requieren adoptar medidas correctivas sanitarias, de seguridad y/o medioambientales. Muchas de ellas sólo se pueden realizar en suelo industrial.



Requisitos para obtener la licencia

1. Licencia de obras

Obligatorio para: todos los locales que deban ser acondicionados para obtener la licencia de apertura, y siempre que haya que hacer obras.

Procedimiento: un técnico municipal examinará el local y expedirá la licencia de obras indicando las remodelaciones necesarias. Si son obras menores, el técnico puede otorgar una licencia de apertura provisional, condicionada a que se realicen las mejoras. Si se requieren obras mayores, habrá una nueva inspección tras la remodelación. Se deberá solicitar un permiso para utilizar la vía pública en el caso de querer disponer de mesas, sillas o toldos en exteriores.

2. Medidas de insonorización

Obligatorio para: locales donde se realicen actividades potencialmente contaminantes por ruido y vibraciones, como bares, talleres, espectáculos, centros educativos...

Procedimiento: Los dueños de los locales deben presentar un estudio de impacto acústico firmado por un técnico que incluya una memoria explicativa y planos, donde se detallen las características del foco de contaminación y las medidas de control y prevención adoptadas: sonómetros, imitadores de ruido, doble puerta, aislamientos especiales...

Requisitos para obtener la licencia

3. Medidas higiénicas

Obligatorio para: locales donde se sirva comida y/o bebida, como bares, cafeterías, restaurantes, heladerías...

Procedimiento: las normativas municipales detallan las características de cada estancia (cocina, almacén, zona de barra, zona de público, aseos y vestuarios), indicando su superficie mínima, materiales de construcción, ventilación y tipo de mobiliario.

4. Plan contra incendios

Obligatorio para: todos los edificios deben tener señalización de evacuación, alumbrado de emergencia y extintores. Los planes contra incendios son obligatorios para los centros sanitarios, espectáculos públicos, alojamientos turísticos y actividades industriales.

Procedimiento: deben contar con planes de emergencia que incluyan protocolos de evacuación y autoprotección. Además, hay que exponer en lugar visible los planos del local con las rutas de salida, contar con alarmas acústicas y disponer de los extintores adecuados para los tipos de fuego que se puedan producir.

Costes de la licencia

- Tasas del Ayuntamiento: se calculan para cada local teniendo en cuenta tres factores: relevancia comercial de la calle, tamaño del local y tipo de actividad. Las tasas son lógicamente mayores para actividades calificadas y cuanto más relevante sea una calle y más grande el local. Varían de un Ayuntamiento a otro, desde una cantidad mínima en pequeños municipios a varios cientos de euros para actividades inocuas y más de mil en actividades calificadas en ciudades como Madrid.
- Coste del informe o proyecto técnico: dependerá de la complejidad del proyecto a realizar y del precio que tenga la empresa o profesional seleccionado, pudiendo oscilar desde un mínimo de 600 a 1.000 euros para actividades inocuas al doble para actividades calificadas. En proyectos que supongan obras o necesiten permisos especiales, el coste se puede disparar hasta los 10.000 euros.



Pasos para obtener la licencia

- 1. Elaboración del informe o proyecto técnico de licencia de apertura y/o adecuación de local, generalmente por técnico competente acreditado (ingeniero técnico industrial, arquitecto técnico...)
- 2. Visado del proyecto por el correspondiente Colegio Oficial. Conlleva el pago de unas tasas.
- 3. Pago de las tasas municipales correspondientes, en banco o en el propio Ayuntamiento, según proceda.
- 4. Presentación de la declaración responsable y la solicitud de licencia de apertura, junto con el proyecto técnico y el resguardo del abono de las tasas municipales, en el registro del área competente del Ayuntamiento, generalmente urbanismo o medioambiente. Debe hacerse en el momento de abrir el local al público.
- 5. Visita de técnico competente del Ayuntamiento para verificar que el local cumple lo estipulado y ratificar así la concesión de la licencia de apertura.

Parte 2 Completa los trámites obligatorios

FASE 4

"OTROS TRÁMITES"

Comunidad autónoma

- Registro de Empresas y Actividades Turísticas. Se deberá inscribir a la empresa en este registro del Departamento de industria y comercio de la comunidad autónoma.
- Obtener la placa identificativa de bar o restaurante y colocarla en lugar visible fuera del establecimiento.
- Hojas de reclamaciones a disposición de los clientes del bar o restaurante debiendo estar disponibles para el consumidor y registradas en el Área de Consumo de la Comunidad Autónoma.
- Certificado de Manipulador de Alimentos. El personal que trabaje en el local deberá disponer del certificado de manipulador de alimentos vigente que sustituye al carné de manipulador de alimentos.
- Autorización Sanitaria. Tramitada por el órgano competente de cada Comunidad Autónoma.
- Plan de análisis de peligros y puntos de control críticos. Debe contener un análisis de los riesgos alimentarios potenciales y el establecimiento de medidas de control (APPCC).
- Lista de precios y cartas a la vista de los clientes. La carta debe de estar adaptada a los requerimientos del Real Decreto 126/2015, de 27 de Febrero, por el que se aprueba la norma relativa a la información alimentaria, etiquetado y alérgenos en los alimentos.
- Seguro de Responsabilidad Civil.



Agencia de protección de datos

- Declaración de datos personales de los trabajadores.
- Declaración de datos personales de proveedores y clientes.
- Documento de seguridad si los datos se almacenan en un ordenador propio.

S.G.A.E (Sociedad General de Autores y Editores)

• Alta en entidades que gestionen derecho de autor (TV, radio, música)

Carteles obligatorios en el local

- Horario legalmente establecido de apertura y cierre del local.
- Prohibición de consumo y venta de bebidas alcohólicas a menores.
- Prohibición de dispensar tabaco a menores.
- Prohibido fumar en todo el establecimiento.
- Derecho de admisión en el caso que se desee imponer otro distinto al genérico. Licencia de apertura del establecimiento.
- Aforo limitado del local.



Parte 2 Completa los trámites obligatorios

FASE 5

"ÚLTIMOS DETALLES"

Afiliación de los trabajadores

- Como trámite previo en caso de no tenerlo, el trabajador tiene que solicitar el número de afiliación a la Seguridad Social.
- La solicitud de afiliación debe hacerla el empresario respecto a los trabajadores que ingresen a su servicio. Hay que realizarla en modelo oficial con anterioridad a que los trabajadores inicien su actividad laboral.
- Se realiza mediante el modelo TA.1 o TA.1/1 o por medios telemáticos o informáticos.

Solicita el alta de los trabajadores

- Debe hacerla el empresario con anterioridad a la iniciación de la prestación de servicios del trabajador.
- Debe hacerse cumplimentando el impreso oficial (TA.2/S) y entregándolo en la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o Administración competente de la misma provincia en que esté domiciliada la Empresa.
- También puede hacerse remitiéndolo a través de correo o fax y por medios telemáticos (sistema RED).
- Las solicitudes de alta deben ir firmadas por el empresario y trabajador.



Comunica la apertura de tu nuevo negocio de restauración

El trámite se realiza ante la Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social o Consejeria de Empleo de la Comunidad correspondiente. Dicha comunicación hay que realizarla en los 30 días siguientes a la fecha de apertura o reanudación de la actividad. La documentación que se debe presentar es la siguiente:

- Solicitud de comunicación de apertura o reanudación de actividad en modelo oficial. Deben constar los datos de la empresa; datos del centro de trabajo; y datos técnicos de las instalaciones del centro de trabajo (potencia instalada; maquinaria y aparatos instalados; etc.)
- Evaluación de riesgos laborales del centro.

Solicita el libro de visitas de la inspección de trabajo

El trámite se realiza en la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Hay que adquirir el Libro de Visitas y luego diligenciarlo en la propia Inspección.





10 errores que debes evitar al abrir un negocio de hostelería

Parte 3

10 errores que debes evitar al abrir un negocio de hostelería

¿Quién no ha pensado alguna vez montar un negocio de hostelería? ¿Y cuántos han valorado los errores que se suelen cometer?

España es el país de los bares por excelencia. Los números lo dicen, según un estudio de **Coca-Cola** y la **Federación Española de Hostelería y Restauración**, hay más de 101.397 bares y cafeterías. Esto supone casi 3 establecimientos de este tipo por cada mil habitantes, pero muchos se han quedado en el camino.

Mucha gente ha emprendido en el sector de la restauración, algunos con éxito, otros con más pena que gloria, y muchos más han fracasado en el intento. Aunque veamos muchos negocios en cada esquina y conozcamos gente que le ha ido bien, abrir un local no es sencillo y aún menos mantenerlo. Por eso tampoco te debes perder nuestra **guía para abrir un negocio de hostelería**, te ayudará a estructurar tus ideas.

En este artículo, desde nuestra experiencia con clientes y el trato directo con propietarios, te contamos algunos errores habituales al abrir un local de hostelería. Desde **Storyous** esperamos que este post sea de ayuda para conseguir el éxito de tu negocio si piensas montar tu propio local o ya lo tienes en marcha.



10 errores que debes evitar al abrir un negocio de hostelería

ME GUSTA COCINAR, ME MONTO UN BAR

Muchas personas tienen como hobby cocinar. En estos tiempos la gastronomía está mucho más visible, con programas especiales de cocina en todos los canales, inauguraciones de restaurantes cada dos por tres, eventos culinarios cada mes...

El negocio de la hostelería se ha disparado pero conviene no caer en exceso de confianza porque nos guste cocinar. Montar un negocio es mucho más que dominar varios platos o ser el encargado de hacer las cenas en Navidad, supone ser un empresario autónomo con una gran responsabilidad.



2TENGO UNA IDEA PERO NO UN PLAN DE NEGOCIO

Le has estado dando vueltas con los amigos y la familia, te has imaginado como sería tu negocio y lo bien que lo pasaréis todos juntándoos los fines de semana allí. Tienes una idea, tal vez un bar de tapas, una cafetería con brunch o un afterwork.

Empiezas a gestionarlo todo con la máxima ilusión, pero te vas dando cuenta a cada paso que tienes que improvisar decisiones y la puesta en marcha se hace cuesta arriba. Lo mejor que puedes hacer es sentarte con gente experta, pedir asesoramiento, analizar todos los puntos clave de tu negocio... y cuando tengas un buen plan, adelante.



10 errores que debes evitar al abrir un negocio de hostelería

3

MI LOCAL SIRVE PARA TODO

Ya tienes claro el plan de negocio, quieres hacer un poco de todo en tu local. Tal vez tengas que revisarlo, tocar todos los palos muchas veces se va de las manos y puedes perder identidad. ¿Quieres dar desayunos healthy, buenos menús españoles, afterwork, cenas chic internacionales y copas nocturnas?

Tal vez tengas que desmontar tu local perfecto y especializarte en algo. Empieza por el tipo de producto que quieres ofrecer y por las horas del día donde quieres abarcar más clientes. Siempre tendrás tiempo de ampliar tu oferta y tus ambiciones.



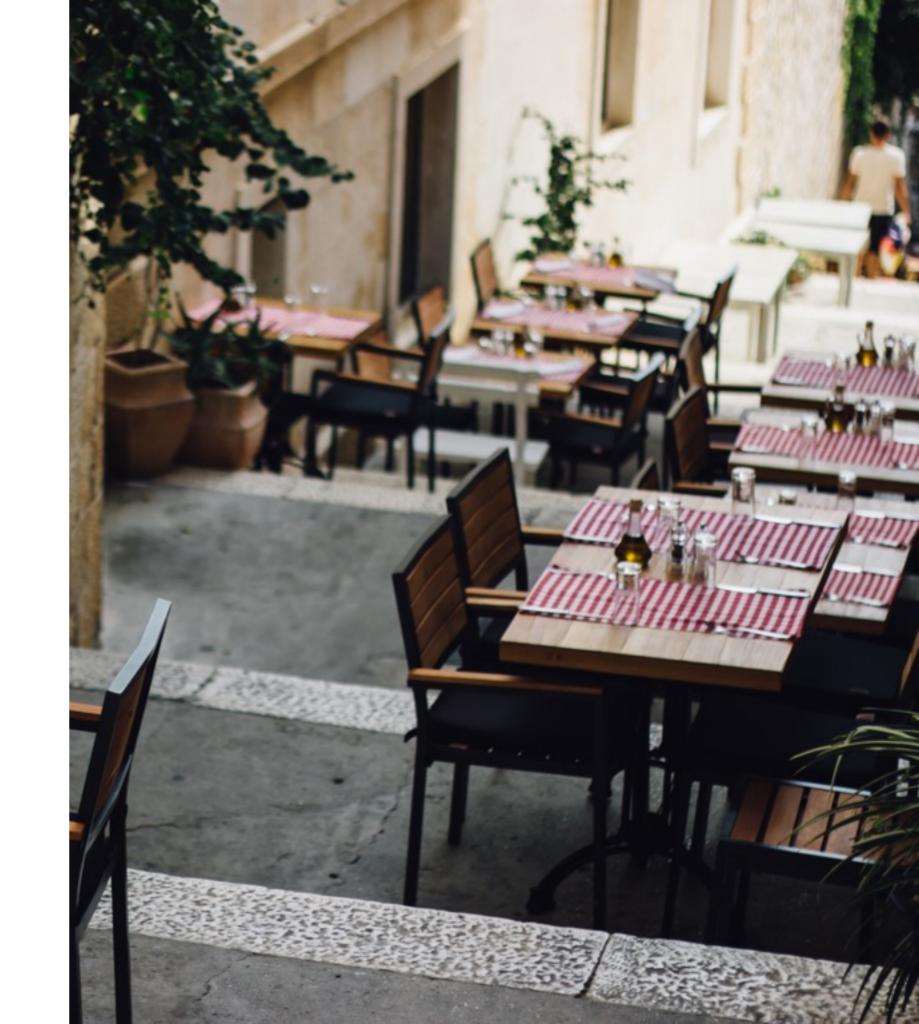
10 errores que debes evitar al abrir un negocio de hostelería



NO CONOZCO LO QUE TENGO ALREDEDOR

Has elegido el local porque te encanta la composición del espacio, te imaginas donde colocar las mesas, poner un reservado en aquella salita, te gusta la amplitud de la barra... ¿Has pensado en lo que tienes alrededor? Nos referimos a hacer un estudio de mercado fuera del local.

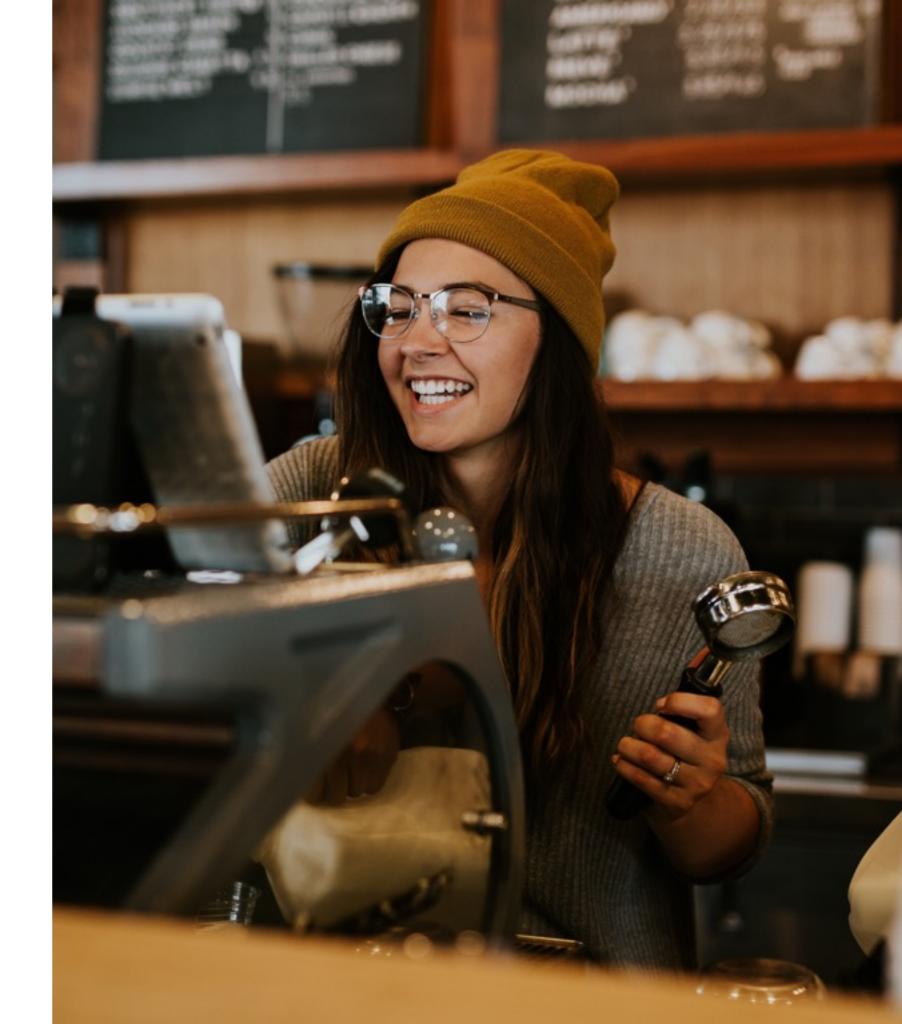
Tienes que tener en cuenta los negocios que hay en la zona parecidos al tuyo, cómo le va a la competencia, los tipos de clientes que frecuentan esa calle, los sitios de trabajo o estudios de donde puedas captar público, si la zona dispone de fácil acceso y visibilidad... Te toca estudiar cada rincón del barrio para saber si merece la pena.



5 CONTRATO A MIS AMIGOS

¿Qué mejor que gente de máxima confianza para gestionar mi negocio? No importa si no tienen mucha experiencia, aprenderán rápido y estaremos todos muy implicados en hacer que mi local triunfe. Esta mentalidad tan idílica es uno de los mayores errores que se cometen en el sector. Nadie dará tanto por tu negocio como tú. A lo mejor esperas que por ser amigo y le des trabajo va a tomárselo como si fuera su vida, pero no es así.

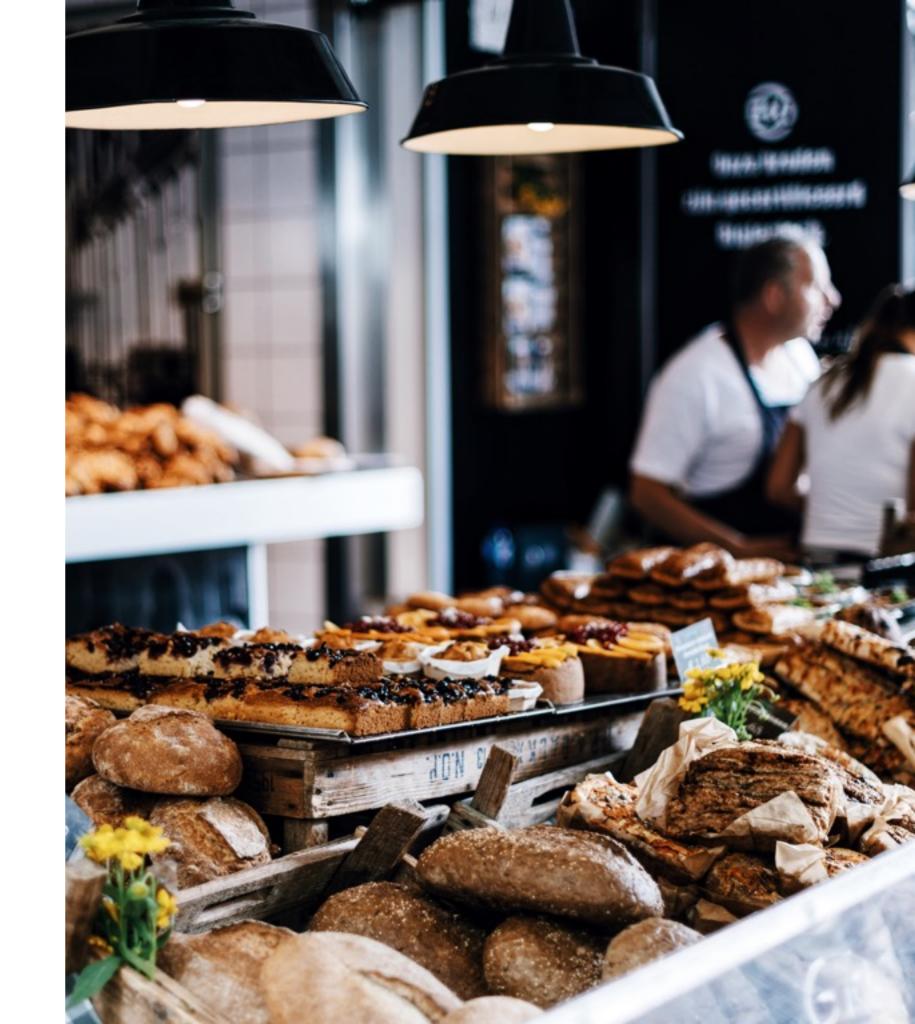
Cuando te des cuenta empezarán los problemas, porque el exceso de confianza es peligroso y no saber separar lo personal de lo profesional también. Deberías contratar gente cualificada en hostelería para el comienzo. Es la etapa más dura y debes cometer los mínimos fallos posibles para conseguir fidelizar a tus nuevos clientes. Ya tendrás tiempo de echar una mano a algún amigo cuando lo tengas todo bajo control.



YO PONGO EL DINERO, NO EL TRABAJO

Hay dos opciones para no cometer este error, hacerte a la idea con antelación o pegarte el golpe una vez tu negocio empiece a andar. Hay propietarios que comienzan en la hostelería y no pisan su propio local. Algunos tienen suerte por delegarle a alguien muy óptimo el rumbo del negocio, pero la mayoría que se despista provoca una crisis difícil de remontar.

Piensa lo que inviertes en dinero e ilusión y trasládalo al esfuerzo por tu negocio. La experiencia de casi todos los propietarios es la de tener que conciliar otro trabajo con la gestión del local o dedicarse en cuerpo y alma a levantar su proyecto. Sea lo que sea, prepárate para estar todos los días a cualquier hora disponible y si es presencialmente, mucho mejor.



7 LO IMPORTANTE ES LA COMIDA

La comida es muy importante, por supuesto. Ten por seguro que si no tienes buen producto e intentas ahorrar mucho en este apartado, los clientes te durarán poco. Pero debes de tener en cuenta que la experiencia en tu local es completa y hay muchos más aspectos a tener en cuenta que hacen que tu negocio triunfe o cierre. La decoración es uno de los puntos más valorados por los visitantes actualmente.

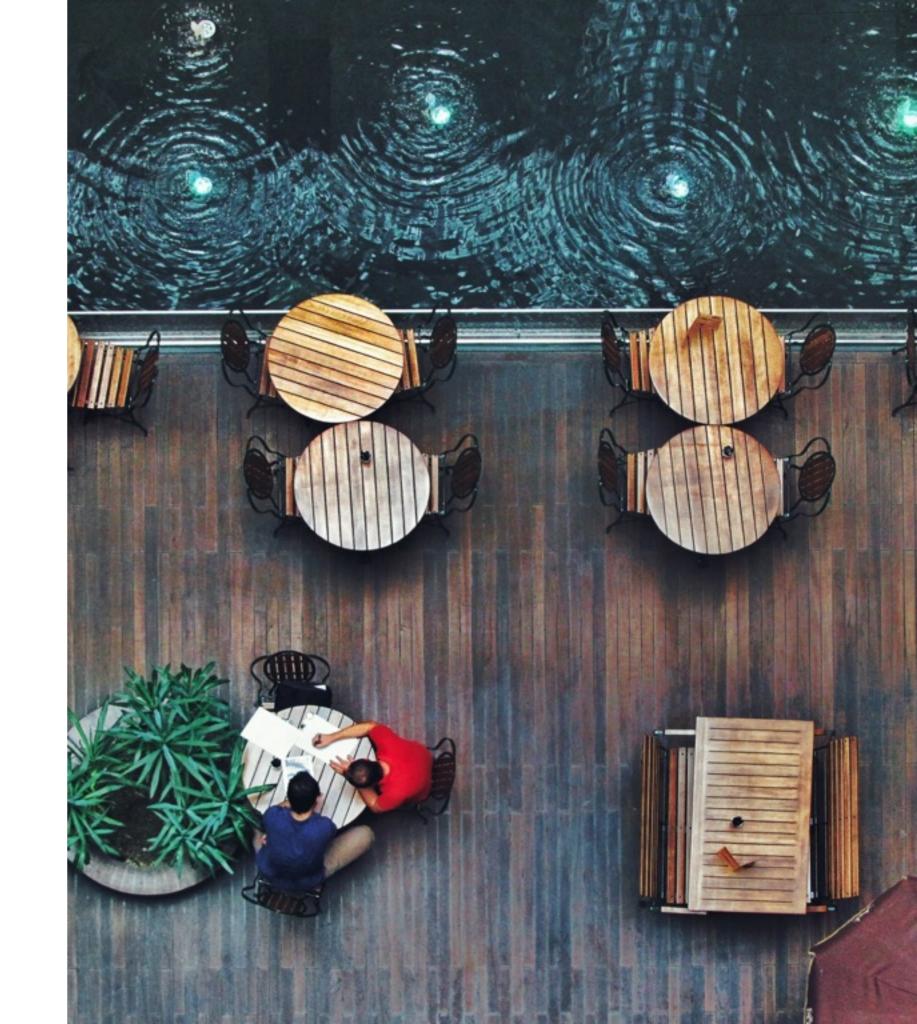
Debes intentar guardar una buena apariencia en línea con tu estilo de negocio. No es necesario gastarte todo el presupuesto en dejar el local moderno. Si tienes buen gusto, alguien que te ayude y buscas inspiración por las redes, se puede decorar por poco dinero y dejar tu negocio espectacular. La limpieza es otro de los aspectos a cuidar, así que márcate un límite desde el principio y lleva a rajatabla tanto el aspecto de tu local como el de tus empleados, sin descuidar la cocina y los baños. Muchos clientes se han perdido por detalles como estos.



YA SE IRÁ ENTERANDO LA GENTE

De nada sirve crear un negocio, ponerlo en marcha y darle un buen aspecto si nadie lo conoce. El esfuerzo por promocionarlo tiene que ser igual de grande que el que se le ponga a mejorar los platos de la carta. El marketing es una pata esencial en la restauración actual, por lo que es recomendable prepararse para ello incluso antes de abrir.

Puedes ayudarte de especialistas como gestores de eventos o community managers o en su defecto aprenderlo por ti mismo y tener sentido común. Tendrás que llamar la atención de los clientes de la zona con una inauguración, unos días con promos de bienvenida, poner en marcha las redes sociales, repartir flyers, hacer tarjeta de fidelización... Hay mil formas de promocionar tu negocio pero debes ser tú el que empiece a moverlo. El boca a boca llegará con el tiempo si haces bien las cosas.



10 errores que debes evitar al abrir un negocio de hostelería

10

AHORRO EN TODO LO QUE PUEDO

Al abrir un negocio, el dinero se va por todos lados y muchas veces toca ajustar presupuestos. Si lo haces con previsión tendrás una idea sensata de cuánto gastar y en qué. El error viene cuando decides no invertir dinero en material que te dará buen rendimiento a medio plazo y decides comprar de todo al mínimo precio posible.

De repente, te das cuenta que has invertido más de la cuenta en elementos de decoración que más tarde no son tan valorados o en aparatos que luego apenas usas ¿Te merece la pena gastarte un dineral en unas sillas de diseñador o invertir en una máquina de hacer mojitos? El mundo tecnológico avanza rápido y en la hostelería ayuda mucho, pero debes saber lo que merece la pena para tu local siendo consecuente de lo que puedes gastar.

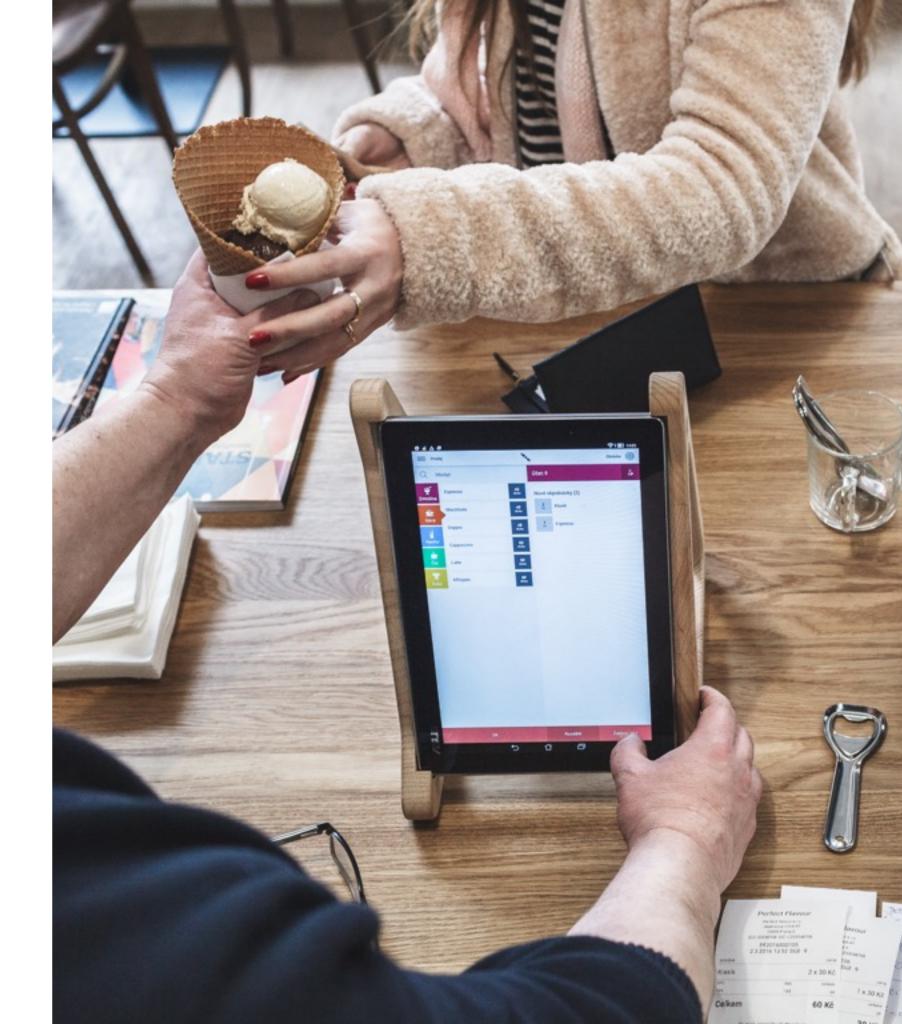


Parte 3

10 errores que debes evitar al abrir un negocio de hostelería

Por ejemplo, tener un TPV moderno con un sistema especializado en gastronomía, de fácil manejo y un buen servicio de atención al cliente te ahorrará muchos quebraderos de cabeza, tiempo de control e incluso espacio. Resérvate algo de presupuesto en este tipo de materiales y lo agradecerás.

Te invitamos a informarte sobre **Storyous** y esperamos que estos errores te hayan sido de utilidad para intentar no caer en ellos si vas a abrir o llevas poco con tu negocio.



STORYOUS.

Si deseas más información sobre **Storyous** y sus productos exclusivos para hostelería, no dudes en contactarnos:

+34 689 764 776

venta@storyous.com revista@storyous.com

Sucursal en Madrid

The Papaya Group Calle Nao 4, 2° piso, 28004, Madrid

Si quieres estar informado sobre gastronomía y hostelería, visita nuestra revista y síguenos en Facebook:



