

Diez claves para emprender en hostelería

1. Antes de **preparar el proyecto** de un restaurante, debes **definir** cómo quieres que sea.
2. El **papeleo** es “un tostón, pero es imprescindible”. Lo más conveniente es que el emprendedor no aborde solo los **aspectos legales, fiscales y laborales**, sino que se apoye en profesionales.
3. Es clave crear el **‘alma’ del negocio**, lo que se consigue a través de su **conceptualización**, que suma aspectos como el diseño de la oferta, la fijación de precios o la identidad de marca. “El **concepto** es un eje único sobre el que giran local, gastronomía, marca y equipo”, dice Adrià.
4. Un restaurante siempre debe **enamorar al cliente a primera vista**.
5. Es necesario **investigar** si en el **mercado se demanda** lo que el nuevo local aspira a ofrecer.
6. Diseñar y activar el **plan económico de un restaurante**, algo que supone calcular cuánto dinero se necesita para montarlo y cómo se va a pagar. Con este objetivo, debe realizarse un **presupuesto de ingresos y gastos**, que contemple materias primas (que suelen suponer del 30% al 35%), el personal (un nivel similar) y los gastos generales (del 16 al 22%).
7. En torno a **nueve meses antes de abrir el restaurante**, arranca la cuenta atrás. En ese periodo, deberían haberse diseñado **manuales de operaciones** para la sala y la cocina, el marketing y la comunicación, las infraestructuras o la gestión comercial.
8. En el momento en el que **faltan solo dos meses para lanzar negocio**, llega la hora de resolver cuestiones como la compra de material, como la vajilla, la cubertería, el equipamiento o los ordenadores.
9. La apertura del restaurante debe estar precedida de unos **días de pruebas** con amigos, clientes de confianza y empleados.
10. Con el **negocio ya abierto**, no hay que olvidar que “el **futuro de un restaurante** lo ves en dos o tres meses; si va mal, es difícil remontar”.

Ferran Adrià, CaixaBank-elBullilab y MFG-Gastroeconomy