vinetur

Los siete pecados capitales del emprendedor de hostelería

Siete desmentidos para siete falsas creencias. El emprendimiento en el campo de la hostelería en ocasiones puede estar motivado más por un exceso de ganas y confianza que por la propia reflexión y preparación. Se trata de una aventura que hay que acometer con entusiasmo, sí, pero también con cautela y estudiando cada paso.

miércoles 5 de noviembre de 2014

ESCRITO POR MADRID



Linkers, consultora de alta hostelería y restauración, a través de su Director General y experto en gestión de negocio, David Basilio, lanzan este mapa de confusiones a todos aquellos que estén pensando en abrir un restaurante por cuenta propia.

Pecado número 1: 'Un restaurante lo monta cualquiera'. Del mismo modo que para ser arquitecto hay que estudiar y para ser abogado, colegiarse, para montar un restaurante hace falta probablemente tanto conocimiento y experiencia como para las anteriores profesiones. "Hablamos de gestión de personas, gestión de productos, negociación con proveedores, venta a los clientes, y numerosas tareas más que deben hacerse en la rutina de un negocio y que requieren una mínima formación y

experiencia", explica David Basilio.

Linkers aconseja pensar en las habilidades necesarias para montar y gestionar con éxito un restaurante, no subestimarlas simplemente porque no exista una titulación universitaria 'ad hoc'. El cementerio empresarial está lleno de restaurantes creados por excelentes profesionales de otros ámbitos que no han calibrado la complejidad de este sector.

Pecado número 2: 'Soy un buen encargado, por lo tanto montaré mi propio restaurante'. La distinción entre trabajo por cuenta ajena y trabajo por cuenta propia no radica únicamente en los diferentes derechos intrínsecos de cada una de estas formas, sino también en las habilidades que debe tener cada uno de ellos. "Ser un buen ejecutor en el trabajo no te garantiza el éxito en un emprendimiento, porque el emprendedor debe ser autónomo, buen gestor y con visión a medio largo plazo -los ingresos los espera no de manera inmediata a la actividad, sino a mayor plazo", indica el experto. No todos están dispuestos a trabajar 'a éxito', bien por necesidades personales o simplemente por no tener un perfil de riesgo.

Pecado número 3: 'Soy un magnífico cocinero por tanto tendré éxito con un restaurante propio'. Lo que vende un restaurante es la experiencia satisfactoria del cliente, con todo lo que ello contiene: producto, servicio, ambiente, etc. Es un conjunto y conlleva responsabilidades y tareas como el correcto abastecimiento de mercadería, el orden y cuadrante de horas de trabajo en la plantilla, etc. "Aquí no vale la idea de que lo que vende en un negocio hostelero es la comida y, por tanto, el cocinero triunfará en su emprendimiento. Ser chef es una habilidad, no un seguro, por lo que aconsejamos apoyos en grandes profesionales de sala, de gestión y todas las áreas posibles para que aporten su visión", destaca David Basilio.

Pecado número 4: 'En hostelería de toda la vida se trabaja a turno partido y con jornadas largas'. Los sectores cambian y se adecuan a las realidades sociales y laborales contemporáneas, y la hostelería no debe de estar excluida. La mejor manera de tener una plantilla fija y motivada es intentar conciliar la vida laboral con la familiar, y el famoso turno partido significa alejarse de este objetivo. Hay que captar todo el talento que podamos para nuestro negocio y este tipo de jornadas laborales puede

hacer que candidatos ideales no vean atractiva la empresa, perdiendo por ello un gran potencial humano.

Pecado número 5: 'Monto mi primer local y luego ¡a franquiciar!'. Las franquicias son el futuro de cualquier emprendimiento que se quiera estandarizar. Crear una franquicia requiere de una experiencia y vida útil del modelo de negocio mínima de cuatro o cinco años para testar su eficacia, estandarizar sus procesos y convertir todo ello en 'know-how', que es lo que pagaran los franquiciados al adquirir la licencia. "Es decir, transmitir un modelo de éxito contrastado a inversores que, sin mucha idea del negocio pero con liquidez suficiente, deciden embarcarse en un emprendimiento hostelero", aclara Basilio, y advierte: "acelerar el proceso para llegar antes al mercado es un error que puede echar por tierra lo conseguido con el primer local. Tener éxito con él no significa que sea válido para otros entornos".

Pecado número 6: 'En mi restaurante todo se monta de buen rollo'. En hostelería, por el lugar donde se realiza el 'hecho económico' se tiende a la relajación de normas y directrices, pensando que, al ser un entorno amable donde el cliente busca un momento satisfactorio y relajado, dicho espíritu debe trasladarse a la manera trabajar y relacionarse con la plantilla. "Nada más lejos de la realidad. Un restaurante es una empresa donde las normas y jerarquías deben ser respetadas al máximo; siendo imprescindible el saber mandar y saber acatar las decisiones de los puestos", sentencia Basilio, quien opina que no se puede hacer un restaurante rentable sino hay un dirección eficiente.

Pecado número 7: '¿Plan de negocio? Con mis ideas me basta'. Craso error pensar que toda idea es buena, sin trabajarla ni plasmarla en un documento convincente, objetivo y tangible. "Las buenas ideas aguantan críticas y sugerencias de terceras personas, que sólo podrán darse si hay un plan de negocio firmemente redactado y documentado que se pueda presentar", afirma el Director General de Linkers. Ante una inversión de tiempo y dinero se debe trabajar previamente en el modelo y estructura de la empresa, viendo en todo momento la viabilidad de la misma en el entorno económico en el que se vive, la competencia existente, los recursos económicos con los que se cuenta, la formación y el conocimiento que se posee en la materia y la experiencia a las espaldas.