

El descenso del paro y el aumento de la población y el turismo alimentan la era dorada de la restauración

Quien tiene una mesa tiene un tesoro

La dificultad de lograr licencias nuevas ha provocado que los traspasos de restaurantes estén hoy a la orden del día

LALO AGUSTINA - 26/11/2005

El sector de los restaurantes se está dando un festín. Los más de diez años de expansión de la economía, el auge del turismo y los cambios en el comportamiento social han disparado la demanda. La oferta ha respondido al reto y se ha multiplicado. La rentabilidad media del sector, entre el 15% y el 20% sobre ventas, lo merece

Hay que estar dispuesto a cumplir las normativas municipales y superar las inspecciones, lidiar con los más o menos beligerantes vecinos, conseguir una cierta continuidad en los empleados y fidelizar a la clientela. Casi nada. Puede parecer misión imposible, pero no lo es tanto y, si se superan las dificultades, el negocio de un restaurante está asegurado. Al menos, eso es lo que se deduce de los datos de distintas instituciones y organismos públicos recopilados por la Federación Española de Hostelería (Fehr), que dejan entrever un auténtico boom en el negocio de dar de comer a los demás. A finales del 2004 había en España 66.259 restaurantes - unos 30.000 más que hace veinte años- con casi 4 millones de plazas disponibles, más del doble que a mitad de los 80. La facturación del sector ha pasado de 13.000 a 20.000 millones de euros entre 1998 y el 2004.

¿Qué está pasando? **Emilio Gallego, secretario de la Fehr**, explica que el crecimiento del sector obedece a un conjunto de circunstancias, todas ellas favorables. Entre las más importantes están el aumento de la población, que en los últimos años ha sumado además a cuatro millones de inmigrantes, el mayor poder adquisitivo de los ciudadanos, la fuerte caída del paro y los cambios sociológicos, con cada vez más mujeres incorporadas al mundo laboral.

Todo esto, unido al auge del turismo, que aporta cerca

de un tercio del negocio del sector de la restauración, ha disparado la demanda y, en consecuencia, ha ayudado a multiplicar la oferta. Con todo, no se debe olvidar que la restauración es un sector con buenas perspectivas y nichos de negocio interesantes, pero existe una cierta saturación debido a que no hay apenas barreras de entrada y sí mucha competencia.

Cada año se abren miles de restaurantes y se cierran también muchos. **"No es un negocio fácil, tiene sus claves y hay que conocerlas"**, avisa Gallego.

No todos lo consiguen. Maquinaria Solsona, empresa que se dedica a la compraventa de todo tipo de material de segunda mano, ha dejado de adquirir temporalmente utensilios de cocina. "Hay muchos restaurantes que cierran, sobre todo en verano y ahora hemos decidido no comprarles más cosas porque ya no nos cabe el género", afirma Ana Solsona. El elevado número de los inevitables fracasos está motivado por la inexperiencia, el cansancio después de años a pie de cocina y otros muchos motivos.

La no despreciable *tasa de mortalidad* no ensombrece lo más mínimo el dinamismo del sector, que sigue creando nuevos empresarios todos los días y ha atraído el interés de los inversores financieros, como el fondo de capital riesgo Nazca, que este año compró la cadena de tapas Lizarrán. Los hoteles, sobre todo los de cuatro y cinco estrellas, se han apuntado al banquete y cuidan más que nunca su oferta gastronómica, en ocasiones con la colaboración de algunos de los más reputados cocineros.

Gisela Carrasco, de la división de restaurantes de la consultora Christie + Co, asegura que las transacciones de restaurantes están a la orden del día. En el caso de esta consultora, que ya ha intermediado la

compraventa de 15 restaurantes en Barcelona en lo que va de año, cerca de la mitad de los compradores que han llamado a la puerta de su oficina buscando asesoramiento son extranjeros. Entre los grupos más activos se encuentran Vips, Moncho's y Zena, pero hay muchos más, con o sin experiencia en el negocio. Para todos ellos, el caramelo es la rentabilidad media de los restaurantes que, sin contar los ingresos distraídos al fisco, se sitúa entre el 15% y el 20% de los ingresos. Gerard Duelo, de GDA & Business Brokers también ha participado en numerosas operaciones de compraventa de restaurantes. Desde su experiencia, los inversores se interesan por el sector "porque genera caja B, es un negocio que precisa poco capital circulante, relativamente fácil de controlar y seguro: no está afectado por las grandes crisis".

Aunque las cadenas y grupos de restauración cada vez tienen más fuerza, el sector está tremendamente atomizado. Miguel A. García Antolíñ tiene dos restaurantes en el barrio barcelonés de Ciutat Vella, la Vinateria del Call y el Viníssim, y está satisfecho de la evolución del negocio. "La verdad es que se trata de un buen sector, como lo demuestra el hecho de que en los traspasos de hoy en día se pagan auténticas barbaridades", dice. Una de las razones es que, al menos en el centro de las grandes ciudades, los ayuntamientos conceden pocas licencias nuevas. El que quiera tener su restaurante debe comprar, pero con tiento, para evitar una indigestión. Los intermediarios aconsejan tener en cuenta la facturación, la ubicación, el estado de las instalaciones y las condiciones del contrato de alquiler, entre otros aspectos. Además, recuerda Gisela Carrasco, "es necesario que se compense un traspaso elevado con una renta mensual moderada, o al revés".

# Marzá



vehículos comerciales

Concesionario Oficial  
Políg. Ind. Pí Gros, N-13-16  
Tel. 964 34 21 50  
Fax 964 34 21 53  
ventas.marza.industriales@servosa.com

## ASHOTUR

Ponemos en su conocimiento, esta acción comercial dirigida al colectivo de hostelería y que supone una excelente oportunidad dentro del mercado de los vehículos industriales de gama alta. Los modelos comprendidos dentro de esta acción son los más representativos, dentro de nuestra marca como son el Caddy y el Transporter.

### Caddy Furgon 2.0 SDI

\*14.750 €



- ABS + CONTROL DE TRACCION
- AIRBAG CONDUCTOR
- AIRE ACONDICIONADO
- DIRECCIÓN ASISTIDA ELECTRICA
- MEDIDAS INTERIORES 1,78 m x 1,56 m x 1,26 m
- VOLUMEN 3,2 m3
- ORDENADOR DE A BORDO
- RADIO CD

\* IVA Y MATRICULACION INCLUIDOS . PLAN PREVER NO INCLUIDO

### Transporter

\*19.990 €



- ABS + CONTROL DE TRACCION
- AIRBAG CONDUCTOR
- AIRE ACONDICIONADO
- DOBLE PUERTA POSTERIOR
- PACK ELECTRICO (CC + EE + RETROV. ELECT.)
- MEDIDAS INTERIORES 2,54 m x 1,70 m x 1,41 m
- VOLUMEN 5,8 m3
- RADIO CD

\* IVA Y MATRICULACION INCLUIDOS. PLAN PREVER NO INCLUIDO

Consulte otras ofertas y disponibilidad de carrozados especiales (Isotermos, equipos de frio, etc)  
Ante cualquier duda o consulta, contactar con ENRIQUE MONFERRER, Tlf. 626 49 31 69 - 964 34 21 50