



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

“REALIZACIÓN DE UN PROYECTO DE EMPRESA EN HOSTELERIA. 1ª PARTE”

AUTORÍA MIGUEL ÁNGEL GIL SÁNCHEZ
TEMÁTICA PROYECTO DE EMPRESA
ETAPA CICLOS FORMATIVOS DE GRADO MEDIO DE COCINA Y PASTELERIA

Resumen

La idea que se planteó a la hora de confeccionar este artículo se basa en un trabajo que se realizó en clase con alumnos de 2º de cocina.

Estos alumnos, al estar en un curso terminal, se les plantean la idea de darle unas nociones básicas con todos los pasos que hay que dar a la hora de montar un negocio, en este caso de Hostelería.

Como veréis en el desarrollo del artículo se les plantea una lluvia de ideas, bastante amplia, y a su vez en la 2ª parte de este artículo veréis todas las ideas que se aportan (por parte de los alumnos y de los profesores) realizando con ello prácticamente el montaje de un establecimiento de Hostelería.

Palabras clave en las que se centra el artículo:

- Objetivos
- Demanda
- Infraestructuras
- Servicio
- Publicidad
- Calidad
- Prevención
- Economía

INNOVACIÓN Y EXPERIENCIAS EDUCATIVAS

ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

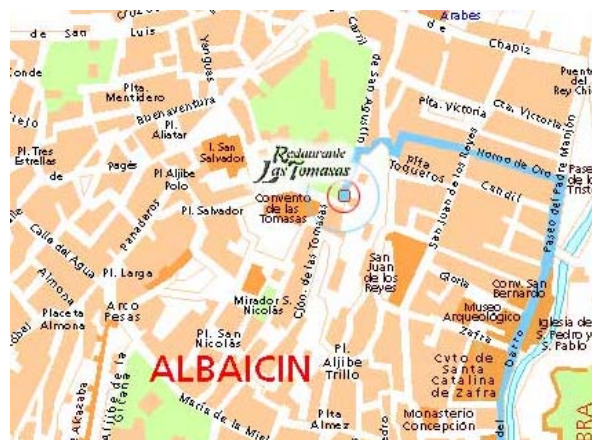
BLOQUES TEMÁTICOS EN LOS QUE HEMOS DIVIDIDO NUESTRO PROYECTO:

- **BLOQUE I : Presentación del Proyecto**
- **BLOQUE II: Área Comercial**
- **BLOQUE III: Área Técnica**
- **BLOQUE IV: Área Económico-Financiera**
- **BLOQUE V: Decisión**
- **BLOQUE VI: Elección de la Forma Jurídica**
- **BLOQUE VII: Anexos y Documentos Complementarios**

PÁGINAS WEB DE INTERÉS

BLOQUE 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

- Introducción
 - Idea de negocio (Justificación de tu empresa)
 - Objetivo (Localización con mapa, componentes, etc.)



BLOQUE II: ÁREA COMERCIAL

Producto o Servicio

¿En qué consiste el producto o servicio que voy a ofertar?

**INNOVACIÓN
Y
EXPERIENCIAS
EDUCATIVAS**

ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

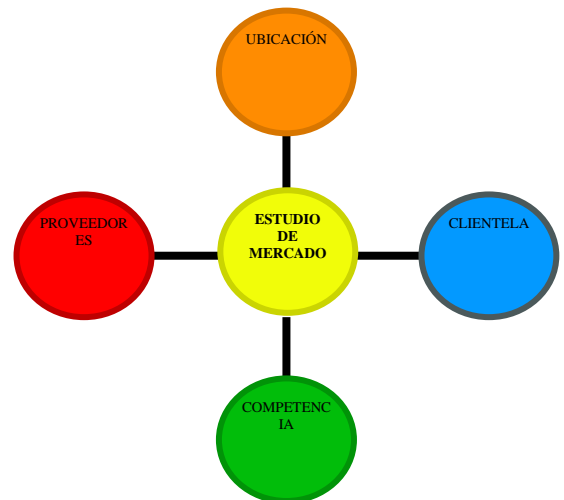
¿Para qué sirve?

¿A quienes va dirigido, a quienes sirve?



Se intenta hacer un estudio de mercado y para ello aportamos los siguientes cuadrantes:

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • • 	<ul style="list-style-type: none"> • •
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • • 	<ul style="list-style-type: none"> • •



BLOQUE III: ÁREA TÉCNICA

- Plan de emplazamiento e Infraestructuras

ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

- Plan de Marketing o Comercialización
- Plan de producción
- Plan de Riesgos Laborales, Seguridad e Higiene
- Plan de Calidad
- Organización, Dirección y Recursos Humanos
- Organigrama de la Empresa
- Horario de Trabajo
- Horario Abierto al Público

- Plan de Emplazamiento e Infraestructuras
 - ¿Qué locales, edificios, terrenos, maquinaria, transporte son necesarios para iniciar la actividad?
 - ¿Debo realizar obras de acondicionamiento, suministros, otros?
 - ¿Cómo voy a distribuir las zonas del local? (Buscar normativa)
 - ¿Qué maquinaria y herramientas son necesarias para mi actividad?

Se trata de valorar qué se necesita y cuánto vale. La forma de conseguirlo puede ser pagarlo al contado, alquilar, segunda mano, etc.



- Plan de Marketing o Comercialización

(Actividad empresarial dirigida a estudiar las necesidades de un mercado -individuos, empresas e instituciones-, para producir, promover y distribuir los bienes y servicios que satisfagan a dicho mercado, con el objetivo de rentabilizar la empresa, a través de ventas con beneficios).



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

Deben analizarse 4 variables: PRODUCTO, PRECIO, DISTRIBUCIÓN O DESTINATARIOS Y COMUNICACIÓN / PROMOCIÓN.

1. PRODUCTO

- ¿Varía la demanda a lo largo del año?
- ¿Deseo ampliar la gama de productos/servicio en el futuro, de qué forma, cuándo?
- ¿El producto es flexible y se puede adaptar a los cambios en la demanda y gustos de mis clientes?

2. PRECIO

- ¿Cómo calculé el precio de mis productos/servicios?, (Costes, competencia, demanda)
- ¿He previsto la realización de descuentos iniciales, campañas de promoción y ofertas?

3. DISTRIBUCIÓN O DESTINATARIOS (Clientes de ámbito local, nacional, internacional)

4. COMUNICACIÓN / PROMOCIÓN

- ¿Cómo voy a dar a conocer mi empresa, sus productos o servicios?

Publicidad, Internet, Prensa escrita, Radio, TV, etc.

- Plan de Producción
 - ¿Qué materiales hacen falta para elaborar mi producto/servicio?
 - ¿Qué precio van a tener?
 - ¿Qué cantidad mínima debo tener en stock?
 - ¿Cuáles son las fases de fabricación o prestación del servicio?
 - ¿Qué técnicas se utilizan para calcular los costes de los servicios ofrecidos? (calcular por año y desglosar por grupos, ej: comidas, postres, bebidas, etc.

INNOVACIÓN
Y
EXPERIENCIAS
EDUCATIVAS

ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009



- Plan de Riesgos Laborales, Seguridad e Higiene
 - ¿Conozco la normativa aplicable en esta materia a mi actividad?
 - ¿He asegurado la actividad de mis trabajadores?
 - ¿Necesito formación en esta área?
 - ¿Qué coste va a tener la Prevención?
 - ¿Qué opciones tengo, Servicio propio, contratar uno ajeno, asumirlo un trabajador?

 - Plan de Calidad
 - ¿Qué criterios manejaré para mis productos/servicios?
 - ¿Solicitaré certificación?, ¿Cuánto costará?
 - ¿Cómo evaluaré los criterios de calidad?

 - Organización, dirección y Recursos Humanos
 - ¿Cómo organizaré la empresa?
 - ¿Cuáles son las áreas básicas de trabajo en la empresa y sus funciones?
- C/ Recogidas Nº 45 - 6ºA 18005 Granada csifrevistad@gmail.com



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

- ¿Cuánto personal necesitaré, con qué cualificación, perfil, disponibilidad, edad?
 - ¿Realizaré un proceso de selección, lo contrataré, acudiré a Bolsas de trabajo específicas o sectoriales?
 - ¿Qué contratos voy a realizar y qué subvenciones/bonificaciones puedo solicitar?
 - ¿Cuál será el coste de personal?
- Organigrama de la Empresa
 - Personal que forma la empresa y funciones de cada uno
 - Horario de Trabajo
 - Hacer cronograma

Se confecciona el siguiente cronograma para que sepan llevar el descanso de los trabajadores bien controlado.

DÍA TRABAJADOR/RA	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
JEFE DE COCINA						
COCINERO/A						
AYUDANTE						



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

BLOQUE IV: ÁREA ECONOMICO - FINANCIERA

- Inversiones
 - ¿Qué inversión necesito hacer, cuanto?
- Capacidad Financiera
 - ¿Dónde obtendré el dinero?
 - ¿Recurriré a un crédito exterior?
- Previsiones de ventas
- Previsiones de gastos

BLOQUE V: DECISIÓN

- Reflexión sobre viabilidad

A la vista de toda la información

- ¿qué conclusión obtengo sobre viabilidad técnica, estratégica y económica?
- ¿Qué perspectivas de crecimiento soy capaz de anticipar?
- En el proceso de evaluación ¿he sido asesorado?, ¿he realizado un análisis D.A.F.O., (Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades)

BLOQUE VI: ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

- **FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA**
- **TRÁMITES ADMINISTRATIVOS**
 - Constitución de la sociedad (Registro mercantil, Notaría, etc.)
 - Ayuntamiento (Licencia de apertura)
 - Hacienda (Declaración censal, alta en el Impuesto de Actividades Económicas).
 - Seguridad Social (Alta en autónomos, Inscripción de la empresa en la Seguridad Social, propuesta de asociación para cobertura de accidentes de trabajo “Mutua”, Alta de los trabajadores).



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

- INEM (Registro de los contratos de trabajo)
- DIRECCIÓN PROVINCIAL DE TRABAJO (Comunicación de apertura del centro de trabajo, diligencia del libro de visitas)

BLOQUE VII: ANEXOS Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS

- **Descripción y características de la cocina** (paredes, suelo, puntos de luz, tomas de gas, iluminación, ventilación y salida de humos, toma de agua, techos, etc.)
- **Listado de proveedores** (maquinaria, materias primas, etc.).
- **Maquinaria** (Presupuesto)
- **Utillaje** (Presupuesto)
- **Plano del local** (Escala)
- **Carta de platos y fichas de elaboración.**
- **Carta de vinos**
- **Publicidad**
- **Hoja de reclamaciones**
- **Modelos de facturas, albaranes, nota de pedidos y recibos.**

PÁGINAS WEB DE INTERÉS

Intentar buscar páginas Web en las que tengamos información sobre productos, trámites jurídicos, etc.

CONCLUSIÓN

Pienso que este trabajo sirvió bastante para abrirles la mente a los alumnos y para darse cuenta del montón de trámites y papeles que se necesitan a la hora de montar un negocio. Pero también sirvió para que algunos de ellos se animaran a ir buscando ideas y lugares para en el futuro montar su propia empresa de Restauración.

En la 2ª parte de este artículo describimos una idea de negocio con estudios realizados para montarlo.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 25 – DICIEMBRE DE 2009

Autoría

- Nombre y Apellidos: Miguel Ángel Gil Sánchez
- Centro, localidad, provincia: IES Hurtado de Mendoza, Granada, Granada.
- E-mail: migueoscar41@hotmail.com