

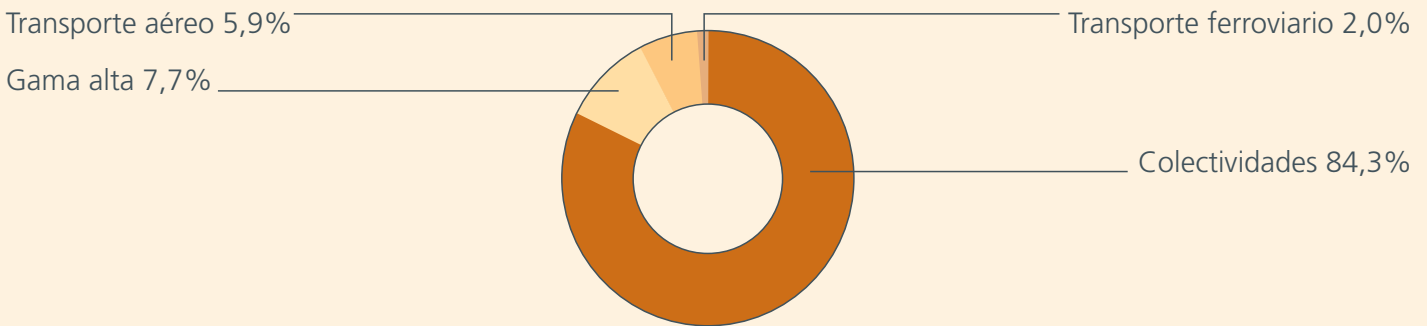
CONTEXTO SECTORIAL

Tras las caídas de los dos años anteriores, el volumen de negocio derivado de la prestación de servicios de catering repuntó en 2014, favorecido por el mejor comportamiento de la actividad en algunos de los principales sectores de clientes, en un contexto de reactivación económica.

El volumen de negocio del sector del catering alcanzó los 3.160 millones de euros en 2014, lo que supone un incremento del 1,9% respecto al año anterior.

La mejora de la coyuntura y el mantenimiento de la tendencia de subcontratación del servicio de comida en algunos colectivos, como los de sanidad y enseñanza, impulsaron el crecimiento en el segmento de colectividades.

DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO DE LOS SERVICIOS DE CATERING, ESPAÑA, 2014 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Fuerte competencia interna centrada en el precio Nueva competencia de las grandes superficies de alimentación que venden comidas preparadas Grandes empresas operando en el mercado de colectividades Intrusismo de bares y restaurantes 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de nuevos hábitos de consumo Tendencia de subcontratación del servicio de comida en algunos colectivos, como los de sanidad y enseñanza Aparición de nuevos nichos de mercado (celebraciones y eventos) Importancia del turismo de congresos en la comunidad
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Posibilidad de diferenciación en producto y de servicios adicionales Posibilidad de diferenciación mediante la especialización en cocina y servicios Mejora del equipamiento Mejora del proceso de conservación del producto 	<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de elevadas inversiones para el inicio de la actividad Escasez de personal formado Fuerte estacionalidad de la demanda Falta de diversificación de la actividad Aumento del precio de productos primarios

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Tras caer un 2,1% en 2013, acusando la debilidad de la demanda privada, la contracción del gasto público y la fuerte presión sobre los precios, el sector del catering inicia su recuperación. La Comunidad Valenciana concentra al 12% de los operadores del mercado, tan sólo por detrás de Madrid y Cataluña.

CLIENTES

Los tres tipos de clientes más habituales son los comedores colectivos, cafeterías y las actividades puntuales (bodas, comuniones, exposiciones, etc.).

Fuera de las colectividades, los servicios más demandados por los particulares son: pequeñas celebraciones, banquetes de boda, catering para bautizos y comuniones y por último los servicios de comidas a domicilio.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Si estudiamos dónde se localizan este tipo de establecimientos, se observa que la mayoría se encuentra localizada en la provincia de Valencia (53,7%), seguida de Alicante (35,8%), y, por último, Castellón (10,7%).

El 67,4% de las empresas factura menos de 300.000 euros y el 72,3% tiene una plantilla formada por menos de cinco empleados. La forma jurídica predominante en este tipo de empresa es la de Sociedad Limitada (73,1%).

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Comida para bodas, eventos y celebraciones	Gestión de cafeterías públicas
Comida para colectividades: colegios, empresas, sanidad, etc.	Organización de eventos
Comida para servicios de transporte	Decoraciones temáticas
Gestión de cafeterías públicas	Alquiler de equipos de sonido
	Servicio de animaciones, dj's, etc.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE CATERING TIPO

CNAE	56.21
SIC	58.12
IAE	677.9
Condición jurídica	Empresario individual
Facturación	193.500 euros
Localización	Áreas urbanas
Personal y estructura organizativa	Emprendedor, 1 cocinero a jornada completa, 1 ayudante de cocina a jornada completa y 1 conductor-repartidor a media jornada
Instalaciones	90 m ²
Clientes	Comedores colectivos de instituciones y empresas. Cafeterías. Eventos puntuales como bodas, exposiciones y actos públicos
Herramientas promocionales	Internet, boca-oído, directorios comerciales, imagen corporativa, anuncios en prensa escrita, etc.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	47.050 euros
Importe gastos anuales	181.214,40 euros
Resultado bruto (%)	6,34%

RECOMENDACIONES

Para poder ofrecer un servicio integral en el caso de dirigirte a los eventos y celebraciones, tu oferta debe incluir tanto alimentación (entrantes, platos principales y postres) como bebidas, elementos decorativos y servicios de animación.

El precio debe venir definido por el tipo de productos y servicios que ofrezcas y no alejarse de los que se manejan en el mercado, aunque la diferenciación en cuanto a oferta y servicios te puede permitir subirlos.

Debes utilizar diferentes herramientas publicitarias y promocionales para dar a conocer tu empresa: directorios comerciales, buzono, imagen corporativa, etc.

Si te diriges a instituciones públicas debes estar atento a los boletines oficiales donde se anuncian los concursos para este tipo de contratos.

ENLACES DE INTERÉS

www.mundocatering.com · www.fehr.es · www.guiacatering.com · www.infohoreca.com · www.fehv.es