

# El sector restauración en España

seegman 

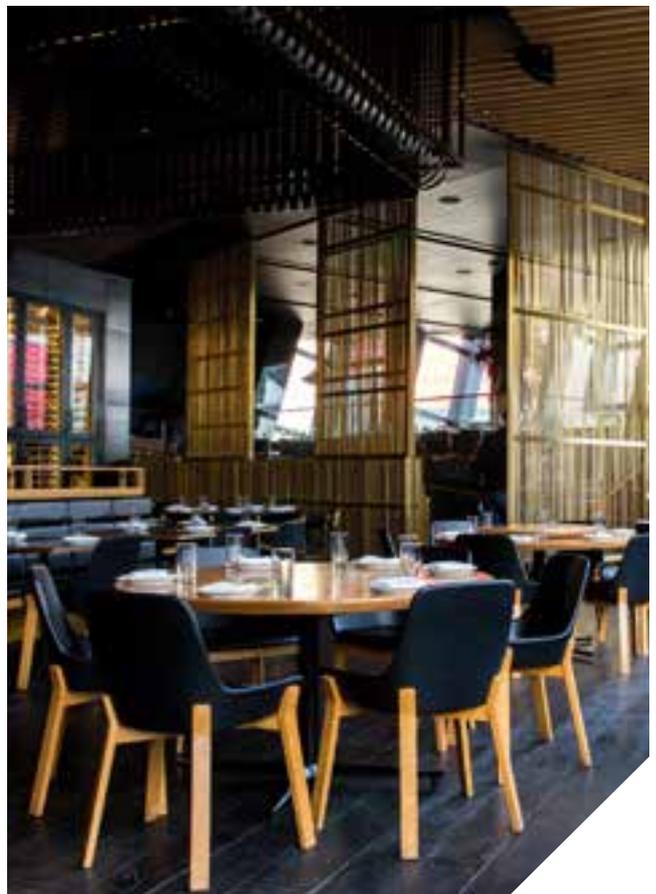


Segmentos

Uno de los sectores que más interesan a los inversores, tanto extranjeros como locales, al momento de emprender en el mercado español, es el de la restauración. Al español le gusta salir. Las oportunidades son muchas. Los retos también. Por esto, hay que tener en cuenta de manera muy especial las modificaciones de los gustos y tendencias de consumo del público actual. Es necesario tener conocimiento y expertise del mercado y de las preferencias de los clientes. También es necesario contar con asesoramiento legal y financiero adecuado.

## El sector de la restauración en España es uno de los más interesantes para inversores. Al español le gusta salir: las oportunidades son muchas; los retos, también.

El sector de la alimentación abarca un abanico de actividades. Además de la restauración propiamente dicha, existen oportunidades de negocios relacionadas con el envase, distribución y logística, en la hostelería, en el manejo de residuos orgánicos e inorgánicos y en el mercado de la construcción. La lista no es taxativa. Son campos profundamente relacionados entre sí y que generan distintas oportunidades de negocio. Además la legislación que regula todas estas materias es cada día más compleja, siendo necesario un asesoramiento jurídico





El sector de la alimentación abarca desde la restauración, con todas sus oportunidades, hasta los negocios relacionados con el mismo y que le dan soporte.



Concretamente, en el segmento de la restauración el abanico de oportunidades es inmenso. Desde las cadenas fast food que franquician sus modelos de negocio (por ejemplo, en España hay más de 500 restaurantes McDonald's, y se estima que las cadenas asociadas a marcas de restauración crecieron más de un 6% en 2018), hasta los restaurantes de alta gama (más de 200 restaurantes con estrellas Michelin), las oportunidades de inversión abundan. Entre medias, todo lo que se pueda pensar.

Únicamente en la Comunidad de Madrid hay más de 31.000 locales dedicados al negocio de la restauración, de los cuales unos 9.000 son restaurantes, alrededor de 2.500 están dedicados al catering, y más de 19.000 son bares. Una cantidad sustancial de estos son microempresas, establecimientos que cuentan con menos de cinco empleados de manera regular.

**España cuenta con  
la mayor tasa del mundo  
de bares per cápita.**

De acuerdo con las cifras del Instituto Nacional de Estadística, el turismo (donde se encuadran los segmentos de hostelería y restauración), representa el 11,7% del Producto Interno Bruto español, contribuyendo con más de 137.000 millones de euros en el año 2017 (según cifras publicadas en diciembre de 2018).

A pesar de la contracción sufrida durante los años de la crisis económica (entre 2008 y 2014), a lo largo de los cuales el sector decreció durante 72 meses consecutivos, la restauración es uno de los segmentos de la economía nacional que ha tenido una recuperación más marcada en los últimos años.

De acuerdo con EuropaPress, citando fuentes del Ministerio del Empleo, en 2017 la hostelería dio trabajo a más de un millón y medio de personas (alrededor del 12% del empleo total creado ese año). Dentro de dicho sector, el mercado de la restauración aumentó sus ventas en 2,5% en el mismo periodo, hasta alcanzar los 36.024 millones de euros.

Ya en 2016, había más establecimientos per cápita dedicados a la consumición de alimentos y bebidas en España que en Estados Unidos. De hecho, un bar por cada 175 personas, la mayor tasa del mundo. De ellos, 6 de cada 10 son los conocidos como el "bar de toda la vida". De manera casi anecdótica, se referencian más bares en el barrio madrileño de Antón Martín que en todo el Reino de Noruega.

En la restauración, los nuevos gustos de consumo aportan también datos significativos. Por ejemplo, el 2% de los consumos en restaurantes van dictados por el interés en comidas saludables y sostenibles. De hecho, según la Agencia EFE, la mitad de los europeos siguen algún tipo de dieta en la que se exige y utilizan ingredientes, productos y combinaciones de alimentos que otorgan beneficios físicos, emocionales o que mejoren aspectos esenciales de autocuidado.

A la hora de invertir en el mercado de la restauración, en consecuencia, hay que tomar en cuenta una cantidad de elementos, estudiar cuidadosamente el mercado, así como el perfil e intereses de cada uno de los inversores.

Por ejemplo, antes de iniciar un proyecto hay que hacer análisis detallado de las opciones que se tienen presentes. En este sentido, una de las primeras preguntas que se debe plantear el inversor es si le resulta mejor iniciar un negocio desde la base, empezando desde cero (lo que supone la obtención de las licencias y permisos correspondientes), o si le resulta preferible adquirir un negocio ya existente, para lo cual deberá negociar el traspaso del punto de comercio (lo que supone realizar las auditorías de compra, o due-diligence, correspondientes).

Contar con asesoría sólida a la hora de diseñar un plan de negocios es esencial. En primer lugar, para determinar si el capital con el que cuenta el inversor es suficiente para que el negocio sea viable, o si deberá acudir a algún tipo de financiación y en su caso, qué tipo de financiación necesitaría. Esto dependerá, en gran medida, de la experiencia previa que tenga el inversor en este tipo de negocios, y del tipo de emprendimiento que va a realizar. Dependiendo de si la inversión tiene como objetivo montar un restaurante, una cafetería o un bar las condiciones financieras serán distintas. Incluso, concretamente, dentro del sector de la restauración hay otras alternativas (por ejemplo, los conocidos Take-Away, deliveries, o agregadores), cuyas particularidades influirán de manera distinta a la hora de preparar un plan de negocios que resulte viable.



En este orden de ideas, hay una cantidad de recursos, incluidas las asociaciones de hostelería, que deben ser consultadas. Las asociaciones gremiales son una estupenda fuente de información a la hora de determinar qué tipo de equipamiento requerirá el local que se pretenda acondicionar (dependiendo del tipo de negocio concreto), los rangos previsibles de inversión en infraestructura y obra civil por metro cuadrado, o las cargas y costes laborales una vez que se haya dado inicio a la operación, entre otras categorías a ser tenidas en cuenta.



## Las asociaciones de hostelería puede ser una magnífica fuente de información a la hora de determinar algunas cuestiones prácticas para la realización y mantenimiento de la inversión.

La necesidad de asesoría jurídica también está presente desde muy temprano en el proceso. Una vez definido el tipo de negocio que se quiere montar, se deberá decidir el tipo de estructura societaria (las formas jurídicas más habituales para establecimientos de restauración son las sociedades anónimas y las sociedades de responsabilidad limitada), el tipo de permisos que se deben obtener, o en el caso de adquisición de un negocio ya existente, los riesgos y consistencias que se puedan prever (laborales, tributarias, societarias, etc.).

Adicionalmente, también es necesario identificar a los organismos de la administración involucrados en el proceso de apertura o traspaso, y supervisión de los establecimientos dedicados a la restauración. En España, esta competencia está delegada principalmente en las Comunidades Autónomas, aunque ciertas competencias recaen en las administraciones locales y otras en la administración central.

## La normativa y regulación del sector sufre de grandes diferencias y dispersión entre las Comunidades Autónomas y los organismos administrativos involucrados.

Una adecuada asesoría en materia mercantil-societaria, de derecho laboral y tributaria, es imprescindible. Dependiendo del establecimiento comercial que se pretenda establecer, las condiciones serán distintas, comenzando desde la obtención de la licencia de actividad, la licencia de apertura y funcionamiento de negocios de restauración, la inscripción en el registro de industrias y establecimientos alimenticios, la revisión de la normativa relacionada con horarios de apertura, con manipulación de alimentos, prevención de tabaquismo, con convenios colectivos o normas de higiene.



Concretamente, en la Comunidad de Madrid los principios reguladores de la actividad turística (dentro de la cual se enmarca el sector de la hostelería y la restauración), están contenidos principalmente, en tres textos normativos:

- Ley 1/1999, de 12 de marzo, de Ordenación del Turismo de la Comunidad de Madrid, modificada por la Ley 1/2003, de 11 de febrero (BOCM de 26 de febrero de 2003),
- Decreto 94/2002, de 6 de junio (BOCM de 27 de junio de 2002), por el que se regula el Registro General de Empresas y Entidades Turísticas,
- Orden 1688/2002, de 25 de abril (BOCM de 6 de mayo de 2002), de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, sobre la comunicación de los precios del sector de restauración a la Dirección General de Turismo.

Sin embargo, hay otras administraciones con competencias en la materia, cuyos textos normativos también deben ser considerados. En este sentido, el Ayuntamiento de Madrid tiene normas específicas sobre la instalación de bares, restaurantes, cafeterías y similares, con regulaciones concretas en esta materia. Igualmente, las regulaciones que establecen las normas de higiene para la elaboración, distribución y comercio de comidas preparadas, están contenidas en una norma de alcance nacional (Real Decreto 3484/2000, de 29 de diciembre).

La diversidad y complejidad del ordenamiento jurídico que regula el mundo de la restauración, variará dependiendo de la Comunidad Autónoma en la que se decida realizar la inversión. Los instrumentos legales citados, de ninguna manera se corresponden con una lista comprensiva de las normas que deben ser tenidas en cuenta en la Comunidad de Madrid. Sencillamente sirven para reflejar la necesidad de contar con asesoría solvente y calificada en los distintos aspectos que deben ser tenidos en cuenta a la hora de considerar una inversión en el mundo de la hostelería y la restauración.



**Patricia Pascual**

ppascual@seegman

Encargada Departamento de Movilidad Internacional

Asesora a clientes internacionales en diseño de estrategias de impatriación y expatriación.

Abogada colegiada especializada en movilidad global corporativa y normativa migratoria. Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense, LLB en derecho inglés por la Universidad de Kent y diversos cursos de especialización en extranjería, materia de movilidad global corporativa y normativa migratoria.



**Leonardo Britto**

lbritto@seegman

Director de la práctica de derecho de inversión.

Asesora a clientes internacionales en el establecimiento de inversiones en España.

Abogado especialista en el asesoramiento a inversores internacionales con intereses principalmente en España, Europa y Latinoamérica en asuntos societarios, derecho de inversiones y resolución de conflictos.

**seegman** 

Seegman es un despacho de abogados localizado en Madrid y con un equipo multidisciplinar e internacional, con una amplia experiencia en la asesoría jurídica personalizada a clientes extranjeros con vocación de invertir en España.

El presente folleto tiene carácter publicitario y meramente informativo. Para la prestación de servicios de asesoría legal profesionales debe dirigirse directamente al despacho a través de los contactos especializados señalados.

Seegman se refiere a la sociedad Seegman Servicios Jurídicos, S.L.P., provisto con NIF B88144852.

Paseo de la Castellana 53  
28046 Madrid. España  
+34 91 080 09 29  
firstcontact@seegman.com  
www.seegman.com

