

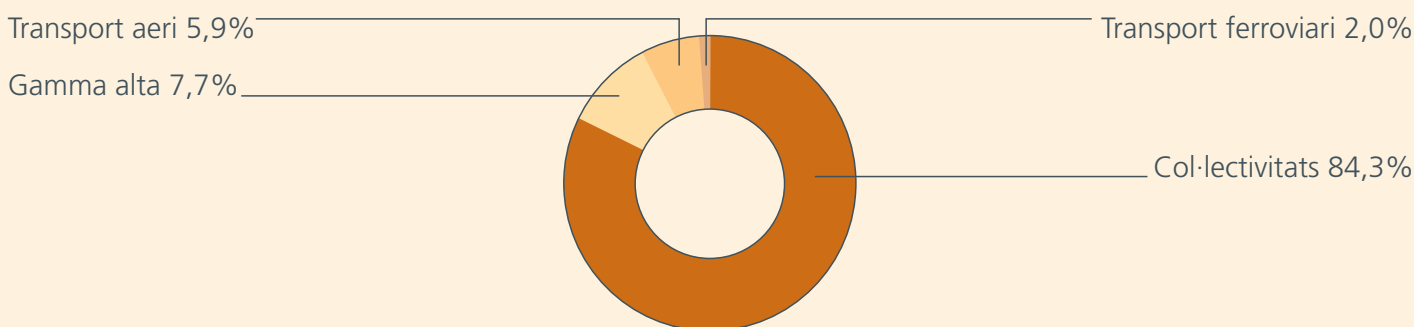
CONTEXT SECTORIAL

Després de les caigudes dels dos anys anteriors, el volum de negoci derivat de la prestació de servicis de catering va repuntar l'any 2014, gràcies al millor comportament de l'activitat en alguns dels principals sectors de clients, dins d'un context de reactivació econòmica.

El volum de negoci del sector del catering va arribar als 3.160 milions d'euros l'any 2014, el qual suposa un increment de l'1,9% respecte de l'any anterior.

La millora de la conjuntura i el manteniment de la tendència de subcontractació del servici de menjar en alguns col·lectius, com ara els de sanitat i ensenyament, van impulsar el creixement en el segment de col·lectivitats.

DISTRIBUCIÓ DEL MERCAT DELS SERVICIS DE CATERING, ESPANYA, 2014 (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Forta competència interna centrada en el preu - Nova competència de les grans superfícies d'alimentació que venen menjar preparat - Grans empreses que operen en el mercat de col·lectivitats - Intrusisme de bars i restaurants	- Desenvolupament de nous hàbits de consum - Tendència de subcontractació del servici de menjar en alguns col·lectius, com ara els de sanitat i ensenyament - Aparició de nous nínxols de mercat (celebracions i esdeveniments) - Importancia del turismo de congresos en la comunidad
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Possibilitat de diferenciació en producte i de servicis addicionals - Possibilitat de diferenciació mitjançant l'especialització en cuina i servicis - Millora de l'equipament - Millora del procés de conservació del producte	- Necessitat d'elevades inversions per a l'inici de l'actividad - Escassesa de personal format - Forta estacionalitat de la demanda - Falta de diversificació de l'activitat - Augment del preu de productes primaris

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Després de caure un 2,1% l'any 2013, en acusar la debilitat de la demanda privada, la contracció de la despesa pública i la forta pressió sobre els preus, el sector del catering inicia enguany la seua recuperació. La Comunitat Valenciana concentra el 12 % dels operadors del mercat, per darrere només de Madrid i Catalunya.

CLIENTS

Els tres tipus de clients més habituals són els menjadors col·lectius, les cafeteries i les activitats puntuals (bodes, comunions, exposicions, etc).

Fora de les col·lectivitats, els servicis que més demanen els particulars són: xicotetes celebracions, banquets de boda, catering per a batejos i comunions i, per últim, els servicis de menjar a domicili.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Si estudiem on es localitzen este tipus d'establiments, observem com la majoria es localitzen a la província de València (53,7%), seguida per ordre d'importància d'Alacant (35,8%) i finalment Castelló (10,7%).

El 67,4% de les empreses factura menys de 300.000 euros, mentre que el 72,3% té una plantilla formada per menys de 5 empleats. La forma jurídica que predomina en este tipus d'empresa és la de Societat Limitada (73,1%).

QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Menjar per a bodes, esdeveniments i celebracions	Organització d'esdeveniments
Menjar per a col·lectivitats: col·legis, empreses, sanitat, etc.	Decoracions temàtiques
Menjar per a servicis de transport	Lloguer d'equips de so
Gestió de cafeteries públiques	Servici d'animacions, discjòqueis, etc.

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA DE CATERING TIPUS

CNAE	56.21
SIC	58.12
IAE	677.9
Condició jurídica	Empresari individual
Facturació	193.500 euros
Localització	Àrees urbanes
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor, 1 cuiner a jornada completa, 1 ajudant de cuina a jornada completa i 1 conductor-repartidor a mitja jornada
Instal·lacions	90 m ²
Clients	Menjadors col·lectius d'institucions i empreses. Cafeteries. Esdeveniments puntuals com ara bodes, exposicions i resta d'actes públics
Ferramentes promocionals	Internet, boca en boca, directoris comercials, imatge corporativa, anuncis en premsa escrita, etc.
Valor de l'immovilitzat/Inversió	47.050 euros
Import despeses anuals	181.214,40 euros
Resultat brut (%)	6,34%

RECOMANACIONS

Per a poder oferir un servici integral, en el cas de dirigir-te als esdeveniments i les celebracions, la teua oferta ha d'incloure tant alimentació (entrants, plats principals i postres) com begudes, elements decoratius i servicis d'animació.

El preu ha d'estar definit pel tipus de productes i servicis que oferisques i no allunyar-se dels del mercat, tot i que la diferenciació quant a oferta i servicis et pot permetre apujar-los.

Has d'utilitzar diferents ferramentes publicitàries i promocionals per tal de fer conèixer la teua empresa: directoris comercials, bustiada, imatge corporativa, etc.

Si et dirigeixes a institucions públiques, has d'estar atent als butlletins oficials, als quals s'anuncien els concursos per a este tipus de contractes.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

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