

DICOTOMÍA AROMÁTICA, S.L.



"A maior dificultade foi atopar un local apropiado e o financiamento para levar a cabo o proxecto"

Rubén Darío Romero Souto

Datos básicos

Actividade:	Restaurante, pastelería
Sector de actividade	Turismo, hostalería e restauración
Nº empregados	8
Inversión inicial	300.500 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios e un préstamo avalado por AFIGAL. A partida máis importante foi a decoración do local.
Web:	www.postreria.com
Municipio:	A Coruña, A Coruña
Ano creación:	2006

Descrición do proxecto

Trátase dun espazo no que o produto estrela son os sobremesas, aínda que abarca diferentes ofertas dentro do sector da restauración.

Ofrecemos almozos, comidas, merendas, ceas e a primeira copa da noite nunha atmosfera de libros, música e diferentes ambientes. Creamos espazos diferentes adaptándonos a cada franxa horaria, xogamos coa luz e a decoración, cos sons e a música, e por suposto, ofrecemos un produto de restauración no que nos esmeramos para acadar a excelencia en refinamento e calidade.

Datos empresa

Claves do éxito

Para calquera empresa cando empeza, os primeiros meses son os peores.

En hostalería ocorre precisamente o contrario. O boom prodúcese ao principio, cando é unha novidade e o boca – oído funciona moi ben. O difícil é manterse.

No noso caso, creo que o éxito debería estar baseado na orixinalidade da idea, o coñecemento profundo do sector e, sobre todo, nunha consciencia absoluta sobre o que facemos. Ter os pés sobre a terra e saber que fixemos unha aposta arriscada, que pode dar moito de si pero non perder de vista onde están os límites.

Situación actual

De momento non podemos facer valoracións, estamos á expectativa porque atopámonos nesa primeira fase de euforia do mercado. Observamos coidadosamente como evoluciona o noso negocio e preparámonos para reaccionar a tempo perante calquera sinal. Aínda témonos que adaptar sobre a marcha e limar detalles dos proxectos que queremos emprender.

Perfil cliente

No estudo de mercado, unha das dificultades foi definir o perfil de cliente que buscábamos. Chegamos á conclusión de que sería un cliente de nivel sociocultural medio – alto, que busca un produto que non atopa noutro lugar, independentemente do prezo. A realidade é que vén todo o mundo, desde xente nova polas noites, parellas a cear ou a tomar unha copa, donas maiores polas tardes ou empresarios á hora do almorzo.



Idea inicial

Despois de traballar moitísimo durante sete anos en cociñas de varios restaurantes, sentín o desexo de montar algo pola miña conta, para facer o que me gusta e fuxir da monotonía diaria do traballo nunha cociña. Doutra banda, a liña de traballo que me gustaría seguir é moi complicada de defender en Galicia, así que busquei outros derroteros e comecei a desenvolver a miña idea.

As sobremesas, a nivel creativo, están moi pouco desenvolvidas. Para tomar unha boa sobremesa hai que ir a un restaurante dun nivel moi alto. Este proxecto permitíame traballar nun campo sen explotar e permitíame facer cociña de autor con responsabilidade. Hoxe estase xeneralizando o uso do conxelado para o pan e a pastelería. Desaparecen as pastelerías tradicionais porque é moi difícil competir cando cos conxelados aforras persoal. Os provedores están ofrecendo de forma masiva produto precociñado, conxelado e pos para todo, e é moi difícil rexeitalo porque o custo é ridículo (aínda que a calidade é pésima). Eu apostei pola artesanía e pola calidade.

Principales dificultades y amenazas futuras

A maior dificultade foi atopar un local apropiado e o financiamento para levar a cabo o proxecto.

No que fai ás ameazas, a principal é a competencia. Comezarán a crearse novos locais enfocados nesta liña. No mundo da restauración, os fenómenos de moda funcionan moi ben, pero chegan a esgotarse ao cabo dun tempo. Hai que renovarse e cambiar ou o negocio consúmese. En todo caso, é un local moi versátil.

Perfil promotores

Rubén D. Romero aporta formación no Centro Superior de Hostalería de Galicia e experiencia en varios restaurantes.

A empresa conta con outro socio máis.

Aptitudes necesarias

Ter as ideas claras.
Firmeza e constancia.



Guía de Actividad

Restaurante : Cocina innovadora (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta
Dirixir persoas e organizacións**

O reto que supón

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si, estudei na Escola Superior de Hostalería de Galicia.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Si.

Anecdotalio

Estámonos prantexando escribir un libro sobre as reaccións da xente cando entra nun local que considerabamos normal aínda que cunha decoración bonita. En realidade foi un fenómeno de moda.

