

ENTREVISTA CON DANIEL DOMÍNGUEZ GÁLVEZ (dadogal@hotmail.com)

Autora: María José Foncubierta Rodríguez

EMPRENDEDOR: Daniel Domínguez Gálvez. Fue alumno de la Diplomatura de Ciencias Empresariales en la Escuela Universitaria "Francisco Tomás y Valiente", adscrita a la Universidad de Cádiz, en Algeciras (España)

NEGOCIO: RESTAURANTE-ASADOR "LA CARBONERÍA" (Edificio Europa, Esquina C/Muro-C/Murillo; Algeciras; 956663738)

El restaurante-asador "La Carbonería", especializado en carnes a la parrilla, está situado en la zona más céntrica de Algeciras, en el perímetro de la Plaza Alta, junto a la Capilla de Nuestra Señora de Europa. Cuenta con una plantilla de 10 trabajadores fijos, algunos a tiempo parcial, plantilla que se ve incrementada en las épocas de intensa actividad (veranos, períodos festivos,...).



<<Siempre estoy pendiente a los cuadros de explotación, me intereso por controlarlos personalmente>>

¿Cómo surgió la idea de montar un negocio propio?

Lo de abrir un restaurante surgió por casualidad, sin planificarlo. Yo ya llevaba un tiempo dedicándome a la hostelería, pero a nivel de bar de copas, en un chiringuito que tenemos en la playa de "La Alcadesa" (San Roque, Campo de Gibraltar), - digo tenemos, porque en principio mi hermano y yo habíamos formado una sociedad, que ya está disuelta. Para guardar las cosas del chiringuito necesitábamos un local, buscábamos una nave industrial. Pero la inmobiliaria con la que contactamos para ello nos informó de que no disponían de naves industriales, pero que tenían disponible un local (éste) que ya había sido restaurante previamente, y que estaba cerrado desde hacía tres años. Y sin pensarlo, me vi con un local montado como restaurante, y fue entonces cuando me decidí a abrirlo de nuevo, y a dedicarme a la restauración, pero ya desde otro concepto. Y de esta experiencia salieron otros negocios:

“El Guardagujas” (restaurante asador situado en la Estación de San Roque), el Club Social del Club de Pádel de Algeciras, y una lavandería.

Con esta respuesta me has contestado la siguiente pregunta que tenía previsto hacerte, ¿por qué un restaurante?

Sí, además porque a mí, particularmente, me gusta mucho más el trato directo y pausado con los clientes, no tanto las “bullas” propias de un bar de copas. Además, me encanta entrar en la cocina, y pensar en qué vamos a preparar y servir a los clientes, siempre me ha gustado la cocina, la calidad y la creatividad que ello implica.

¿Qué tipo de estrategia principal desarrollas en este negocio: diversificación, precios, calidad...?

Sin lugar a dudas la calidad del producto, y sobre todo, la especialización en carnes de primera para nuestra parrilla, carnes que adquiero de Argentina. En el chiringuito de “La Alcaldesa” ya habías comprobado que la parrilla funcionaba perfectamente, aunque lo hacíamos a menor escala. Por eso me decidí a especializar este restaurante en carnes a la parrilla. Para mí es una satisfacción ver que tengo clientes muy fieles, que siempre vuelven y siempre salen satisfechos. Por otro lado, éstos van pasando la información a otras personas, y te encuentras que llegan desde muy diversos lugares porque han oído hablar bien de este restaurante. Como ejemplo, hace poco tiempo me llegaron unos clientes desde las Islas Canarias comentándome que venían expresamente porque alguien se lo había recomendado para cuando visitaran Algeciras.

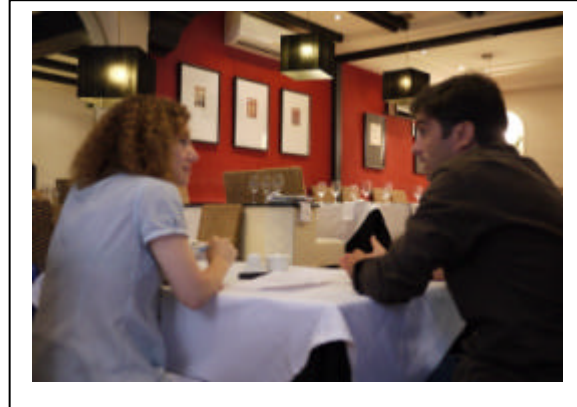
¿Has notado en tu negocio los efectos de la crisis?

Sí, se nota, ¡claro!, creo que en todos los negocios se nota, y más en los dedicados a la hostelería. Yo comparo las cuentas, los cuadros de explotación, entre los mismos períodos de este año y de años anteriores, y desde luego que se nota. Un perfecto chivato de que los clientes ahora buscan ahorrar, -dentro de la calidad que siempre ofrecemos-, es el vino seleccionado para acompañar a las comidas. Los clientes que antes elegían vinos muy buenos, -sin importarles pagar su precio-, ahora se decantan por un vino de la gama inferior, o mientras que antes consumían varias botellas, ahora piden menos, e incluso sustituyen la segunda o posteriores botellas por refrescos o cervezas.

Por otra parte, en años anteriores se veía muchos clientes que venían y pagaban con cheques de empresas. Ahora se nota también una clara disminución de éstos.

¿Has modificado tu estrategia como consecuencia de estos efectos que comentas?

No, yo procuro, como te decía, mantener la calidad de mi producto y mi servicio. No voy a dejar de traer carne argentina de la mejor calidad, porque sería faltar al propio concepto de lo que quiero sea mi restaurante; y ello a pesar de que, lógicamente, seguir adquiriendo la misma carne ahora me resulta más caro. Como te decía, si el cliente quiere ahorrar, pues suele optar por reducir el número de platos, o bien por pedir un vino de menor precio de los que solía consumir antes.



¿Cuáles fueron los principales obstáculos que encontraste al iniciarte como empresario?

Básicamente la búsqueda de personal. No es fácil combinar cualificación con retribuciones y demás condiciones laborales que se han de cumplir por normativa; eso fue lo más complejo, hasta que encuentras el equilibrio entre ambos.

¿Y con respecto a la financiación?

Sinceramente, cuando abrí el negocio las circunstancias en el mercado financiero eran mejores, por lo que los bancos daban líneas de créditos más fácilmente, y más baratas que ahora. No tuve grandes problemas con la financiación a la hora de montar este restaurante, pues tanto el local como la cocina ya estaban montadas, y decidí aprovecharlos y empezar tal y como estaban. Fue ya posteriormente, hace unos tres años, cuando me propuse darle un nuevo aire al interior del restaurante, y cambiar su estilo, estructura, pintura, decoración, mobiliario..., cuando realmente hice una gran inversión, pero, claro, ya tenía recursos generados por este mismo negocio en los años anteriores.

¿Cuáles son tus proyectos de futuro con respecto al negocio?

Mi intención es mantener este restaurante, y abrir, - una vez lo tenga bien estudiado-, un local de tapas (pinchos), al que quiero llamar "La Carbonería Tapas".

De tus estudios en Ciencias Empresariales, ¿qué materias dirías que te ha sido más útil para llevar este negocio?

Lo primero que te das cuenta que te es muy útil son, sin duda, las materias financieras-contables, las que te permiten llevar los números de tu empresa. Luego, puedes pasar a alguna asesoría el que te lleven las cuentas, pero al menos tú sabes interpretarlas. Yo, de hecho, siempre estoy pendiente a los cuadros de explotación, me intereso por controlarlos personalmente.

¿Y alguna o algunas materias que pienses deberían estudiarse en la carrera, y no se hace?

Cuando yo estudié Ciencias Empresariales no se incluía aún la asignatura "Creación de Empresas" (que se añadió como asignatura de carácter obligatorio en la reforma del plan de estudios de 2002). Creo que me faltó justo esa materia: alguien que quiera ser emprendedor se enfrenta a la incertidumbre y el desconcierto de por dónde comenzar, qué hacer, cuántos trámites hacen falta, cuáles y con qué administraciones se han de realizar, qué tipo de ayudas puedes tener, a quién pedirselas, de qué cuantía pueden ser, cuándo las recibirás, etc. Vas aprendiendo a fuerza de "dar palos de ciego". Tienes que hacer un plan financiero, un estudio de posibilidades de clientes, un trabajo serio de mercado potencial, y te encuentras muy desorientado. Pero, ahora que está ya incluido todo esto en esa asignatura, creo que es lo mejor, es imprescindible si se quiere formar empresarios.

Para terminar, ¿qué le recomendarías o sugerirías a los jóvenes emprendedores que, como tú, quieran abrir su propio negocio?

Lo primero que hace falta es tener mucha ilusión, eso siempre. Y, por supuesto, estar dispuesto a trabajar mucho, tener ganas de trabajar por tu negocio (porque debes ser el que más trabaje), y, por tanto, tener espíritu de sacrificio.