

CONTEXTO SECTORIAL

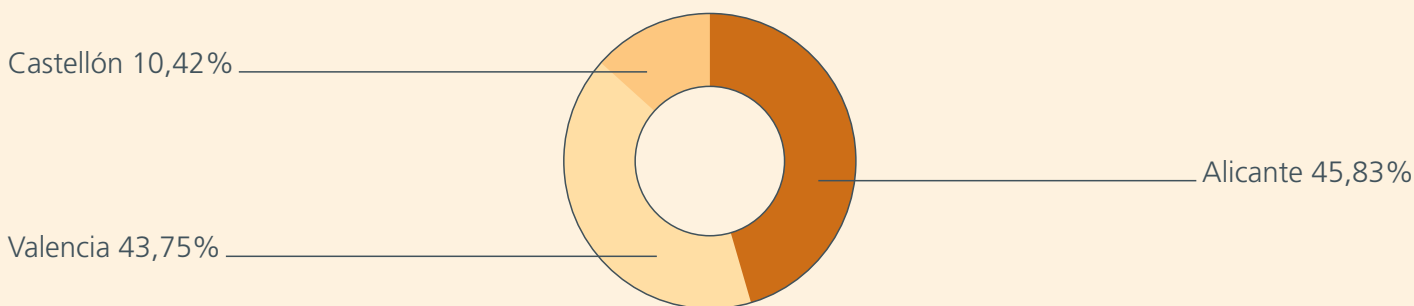
Los *Food Truck* son vehículos de diseño donde se sirve comida y se localizan en ferias, mercadillos y eventos privados. El negocio representaba el 1% el total de la restauración en Estados Unidos en 2012, según la agencia Emergent Research, y se espera que en 2017 esta cifra se multiplique por cuatro.

Sin embargo, en España la normativa vigente impide a estos vehículos vender alimentos preparados en la vía pública y cada Ayuntamiento decide, en su ordenanza de venta ambulante, qué se vende y cómo.

Muchas caravanas surgen como la extensión de un negocio ya existente, establecimientos que quieren llegar a un público más amplio o de una manera más informal. Uno de los pilares de este negocio es mantener la calidad gastronómica.

Según el periódico *El Independiente*, en 2016 se celebraron en España más de 4.000 eventos en los que intervino una *Food Truck*.

DISTRIBUCIÓN DE LOS *FOOD TRUCK* POR PROVINCIAS, COMUNITAT VALENCIANA, 2017 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Normativa reguladora compleja Hábitos sociales diferentes Imagen de la comida ambulante como algo barato y con poca higiene Climatología 	<ul style="list-style-type: none"> Nueva tendencia de consumo Diferenciación Tendencia a la profesionalización de estos negocios Incremento de eventos para <i>food truck</i>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Calidad y exclusividad de los productos Atención personalizada y conocimiento del producto Servicio móvil, capacidad de desplazarse a las zonas de influencia Servicio rápido y eficaz, y precio asequibles 	<ul style="list-style-type: none"> Poca capacidad de almacenamiento Estructuras empresariales poco desarrolladas Relativamente alta inversión inicial Normativas, permisos y licencias Componente estacional marcado por eventos

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Dada la situación de la actividad, que todavía no está regulada, no se recogen estadísticas específicas sobre el negocio de los *Food Trucks* en España.

CLIENTES

En su mayoría son particulares que acuden a eventos, conciertos o fiestas. También puede haber clientes empresa, para la realización de eventos privados e, incluso, clientes institucionales.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La mayor parte de las empresas de *Food Truck* de la Comunitat Valenciana se localizan en las provincias de Valencia y Alicante, con 21 y 22 empresas, respectivamente.

El volumen de facturación que pueden alcanzar las empresas de *Food Truck* dependerá de factores como el tipo de producto que elabore, el número de trabajadores que tenga, el volumen de producción que pueda alcanzar, los precios que fije por producto y el tipo de clientes principales o eventos a los que se dirija.

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Hamburguesas, bocadillos, pitas, sandwiches, perritos, pizzas, fajitas, burritos, nachos, tacos, comida vegana, ensaladas, barbacoa, brochetas, crepes, comida asiática, tapas, <i>cupcakes</i> , golosinas, macarrones, <i>cakepops</i> , yogures, helados con <i>toppings</i> , bebidas, cafés	Servicios de decoración Organización de eventos Zona de comida con mesas y sillas Actividades de animación

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL *FOOD TRUCK* TIPO

CNAE/SIC	5610 / 5621
IAE	5812
Condición jurídica	Autónomo / Sociedad Limitada
Facturación	200.000 euros
Localización	Ferias, eventos y fiestas
Personal y estructura organizativa	1 emprendedor y 3 empleados
Instalaciones	Furgoneta acondicionada como <i>Food Truck</i> , con mobiliario de cocina caliente y fría
Clientes	Particulares que asisten a ferias, eventos y fiestas
Herramientas promocionales	Boca-oído, página web, redes sociales y asistencia a eventos
Valor de lo inmovilizado/Inversión	65.000 euros
Importe gastos fijos	185.000 euros
Resultado bruto (%)	7,5%

RECOMENDACIONES

Los productos que ofrecen estas empresas abarcan una amplia gama. Determinar los que vas a ofrecer constituye una decisión estratégica de gran importancia.

Para poder gestionar un negocio de este tipo es imprescindible tener cierta experiencia en hostelería, así como conocer los requisitos legales.

Es importante disponer de un local que sirva como centro de logística del negocio.

Sería interesante probar primero alquilando la furgoneta antes de hacer la inversión en el vehículo, para poder probar el producto y comprobar los costes.

Para poder iniciar la actividad, consulta la ordenanza municipal de tu Ayuntamiento en relación a la venta ambulante.

Consulta con la Conselleria de Sanidad de la Comunitat Valenciana los requisitos para conseguir la autorización sanitaria.

ENLACES DE INTERÉS

www.foodtruckya.com · www.sigaelfoodtruck.com · foodtrucksvalencia.com · www.furgourmet.com