

## 8.- ESTRUCTURA DE COSTOS



La estructura de costos para el inicio de "Chef-Driver" refleja la inversión necesaria para poner en marcha la plataforma y el foodtruck, así como para asegurar un despliegue eficiente de las operaciones. Estas cifras aproximadas están diseñadas para abordar los elementos clave que sustentan la transmisión en vivo de programas culinarios y la entrega de ingredientes a los suscriptores.

### *Desarrollo Tecnológico y Plataforma Online (aprox. €80,000):*

La creación y desarrollo de la plataforma web y la aplicación móvil son esenciales para la emisión de programas culinarios y la gestión de pedidos. Los costos incluyen el trabajo de programadores, diseñadores de UX/UI y la implementación de sistemas de pago seguros.

### *Adquisición del Foodtruck y Equipamiento (aprox. €120,000):*

La compra del foodtruck, equipado con cámaras de alta calidad y tecnología de transmisión en vivo, constituye una inversión significativa. Además, se incluyen costos relacionados con la adaptación del vehículo para la preparación de recetas autóctonas y la instalación de equipos de cocina.

### *Gastos de Marketing y Publicidad (aprox. €40,000):*

La promoción inicial de "Chef-Driver" requerirá una inversión en campañas publicitarias digitales, presencia en redes sociales y colaboraciones con influencers y celebridades. Estos gastos son esenciales para generar conciencia de marca y atraer a la audiencia en las primeras etapas.

### *Relaciones con Proveedores y Costos de Ingredientes (aprox. €60,000):*

Establecer relaciones sólidas con proveedores nacionales y locales es crucial. Los costos incluyen la adquisición inicial de ingredientes para las primeras emisiones, así como acuerdos con proveedores para la entrega de ingredientes a los suscriptores.

### *Costos de Personal y Chefs (aprox. €20,000):*

Contratar personal clave, incluidos chefs para la elaboración de recetas y personal de producción, es fundamental para la calidad de las transmisiones. Los costos de personal también cubren salarios iniciales, entrenamiento y compensaciones para colaboradores invitados.





**Logística y Entrega a Domicilio (aprox. €30,000):**

La logística eficiente de entrega a domicilio requiere inversiones en vehículos de reparto, almacenamiento adecuado de ingredientes perecederos, y la implementación de sistemas de seguimiento y gestión de pedidos para garantizar entregas oportunas.

**Equipamiento y Tecnología para Producción (aprox. €25,000):**

La adquisición de equipos de producción, como cámaras, iluminación y sistemas de sonido, es esencial para garantizar transmisiones de alta calidad. Además, los costos incluyen software de edición y producción.

**Costos Administrativos y Legales (aprox. €10,000):**

Gastos relacionados con la creación legal de la empresa, registro de marca, seguros y otros costos administrativos esenciales para garantizar el cumplimiento normativo y la operación legal del negocio.

Total Aproximado de Inversión Inicial: €395,000

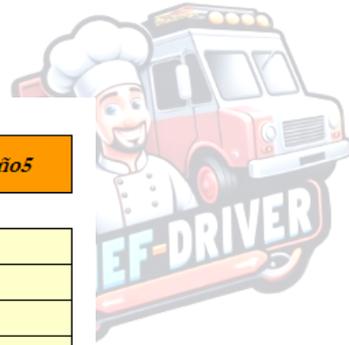
<b>Plan Económico-Financiero</b>			
<b>Nombre de la empresa</b>		Chef-Driver S.L	
<b>Tipo de empresa</b>		Sociedad Limitada	
<b>Actividad</b>		Venta Online	
<b>Dirección</b>		Av.Astorga 25A,24198, La Virgen del Camino, Le	
<b>Población</b>		La Virgen del Camino, León.	
<b>Fecha inicio actividad dd/mm/aaaa</b>		18/12/2024	
<b>Tipo medio de IVA</b>	21,00%	<b>Reserva s/ beneficios %</b>	10,00%
<b>Tipo medio retención a empleados</b>	15,00%	<b>Días de cobro s/ventas</b>	15
<b>Porcentaje Impuesto</b>	15,00%	<b>Días de pago</b>	30
<b>Notas u comentarios:</b>			





<b>INVERSIONES</b>	<b>4 medio Años</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>Inmovilizado Material</b>						
Terrenos		30.000,00				
Construcciones	25%	72.000,00				
Instalaciones y maquinaria	20%	48.000,00				
Elementos de transporte	15%	36.000,00				
Equipo proceso de informac	10%	24.000,00				
Otro inmovilizado material	10%	24.000,00				
<b>Total inmovilizado material</b>		#####	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Inmovilizado Intangible</b>						
Investigación y Desarrollo	15%	35.100,00				
Patentes, licencias y marcas	20%	46.800,00				
Aplicaciones informáticas	15%	35.100,00				
Derechos de traspaso	10%	23.400,00				
Canon franquicia	5%	11.700,00				
<b>Total inmovilizado intangible</b>		152.100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversiones financieras		7.500,00				
Amortización Inmovilizado Material		37.800,00	37.800,00	37.800,00	37.800,00	19.800,00
Amortización Inmovilizado Intangible		22.815,00	22.815,00	22.815,00	22.815,00	22.815,00
Fianzas y Depósitos		4.680,00				

<b>FINANCIACIÓN</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>FINANCIACIÓN PROPIA</b>					
Aportaciones dinerarias	300.000,00				
Subvenciones no reintegrables					
Subvenciones a la inversión					
<b>FINANCIACIÓN AJENA</b>					
<b>Préstamos Bancarios Largo Plazo</b>					
Cuantía del préstamo	120.000,00				
Tipo de interés %	3,50%				
Plazo en años	5				
<b>Préstamos Bancarios Corto Plazo</b>					
Cuantía del préstamo	40.000,00				
Tipo de interés %	4,00%				
Plazo en meses	12				
Gastos financieros	5.800,00	3.416,78	2.606,14	1.767,14	898,76



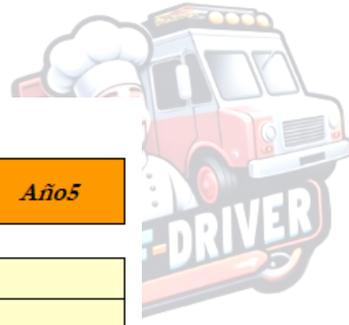
<b>VENTAS - INGRESOS</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<i>Suscripción mensual</i>	1.500.000,00				
<i>Venta online</i>	150.000,00				
<i>Venta entrada clases presenciales</i>	90.000,00				
<b>Total ventas</b>	<b>1.740.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Otros Ingresos</b>					
<i>Otros Ingresos de explotación</i>	12.000,00				
<i>Ingresos financieros</i>	3.000,00				
<i>Ingresos excepcionales</i>	9.000,00				
<i>Imputación de Subvenciones Inver</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.764.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>COMPRAS</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<i>Material audiovisual</i>	30.000,00				
<i>Utilillaje</i>	15.000,00				
<b>Total compras</b>	<b>45.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Servicios exteriores</b>					
<i>Arrendamientos</i>	30.000,00				
<i>Reparación y Conservación</i>	7.000,00				
<i>Servicios Profesionales</i>	21.000,00				
<i>Transportes</i>	10.500,00				
<i>Primas de Seguros</i>	5.600,00				
<i>Servicios bancarios y similares</i>	3.500,00				
<i>Publicidad y Promoción</i>	18.000,00				
<i>Suministros</i>	28.000,00				
<i>Gastos de Viaje</i>	8.400,00				
<i>Tributos</i>	12.600,00				
<i>Gastos establecimiento</i>	10.500,00				
<i>Licencias y altas suministros</i>	4.900,00				
<i>Otros Gastos</i>	24.000,00				
<b>Total servicios exteriores</b>	<b>184.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<i>Gastos excepcionales</i>	20.000,00				
-----------------------------	-----------	--	--	--	--



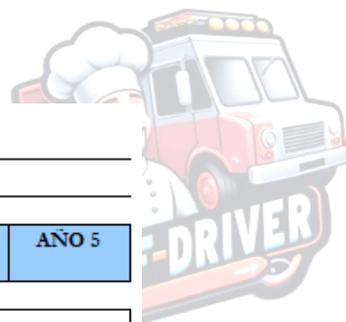
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Sueldos y Salarios</i>	180.000,00				
<i>Seguridad Social</i>	30.000,00				
<i>Otros gastos de personal</i>	12.000,00				
<b>Gastos de personal</b>	222.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Deudores y otros</i>	45.000,00				
<i>Existencias</i>	35.000,00				
<i>Tesorería y Bancos</i>	90.000,00				

<b>OTROS PASIVO</b>	<i>Año1</i>	<i>Año2</i>	<i>Año3</i>	<i>Año4</i>	<i>Año5</i>
<i>Acreeedores l/p</i>	25.000,00				
<i>Otros acreedores a l/p (no bancari</i>	15.000,00				
<b>Total Acreeedores l/p</b>	40.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00

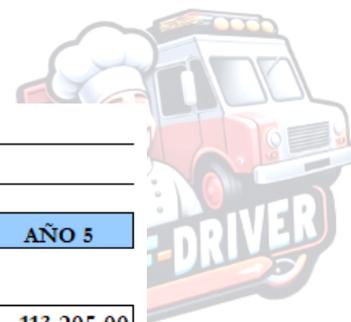


*Pérdidas y Ganancias*



	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Importe cifra de negocio</b>					
Importe cifra de ventas	1.740.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Variación de existencias</b>					
Variación de existencias	35.000,00	-35.000,00	0,00	0,00	0,00
<b>Aprovisionamientos</b>					
Consumo de mercaderías	-80.000,00	35.000,00	0,00	0,00	0,00
<b>Otros ingresos de explotación</b>					
Otros ingresos	12.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subvenciones de explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Gastos de personal</b>					
Gastos de personal	-222.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Otros gastos de explotación</b>					
Arrendamientos	-30.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reparación y conservación	-7.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios profesionales	-21.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Transportes	-10.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Primas de seguros	-5.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios bancarios y similares	-3.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicidad y promoción	-18.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros	-28.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de viaje	-8.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tributos	-12.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos establecimiento	-10.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Licencias y altas suministros	-4.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros gastos	-24.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Amortización del inmovilizado</b>					
Amortización del inmovilizado	-60.615,00	-60.615,00	-60.615,00	-60.615,00	-42.615,00
<b>Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero</b>					
Subvenciones a la inversión	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Otros resultados</b>					
Ingresos Excepcionales	9.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos excepcionales	-20.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>1.229.385,00</b>	<b>-60.615,00</b>	<b>-60.615,00</b>	<b>-60.615,00</b>	<b>-42.615,00</b>
Ingresos financieros	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos financieros	-5.800,00	-3.416,78	-2.606,14	-1.767,14	-898,76
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-2.800,00</b>	<b>-3.416,78</b>	<b>-2.606,14</b>	<b>-1.767,14</b>	<b>-898,76</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1.226.585,00</b>	<b>-64.031,78</b>	<b>-63.221,14</b>	<b>-62.382,14</b>	<b>-43.513,76</b>
Impuesto sobre beneficios	-183.987,75	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>IMPUESTOS</b>	<b>1.042.597,25</b>	<b>-64.031,78</b>	<b>-63.221,14</b>	<b>-62.382,14</b>	<b>-43.513,76</b>

## Balance



ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Activo no corriente</b>	<b>337.665,00</b>	<b>277.050,00</b>	<b>216.435,00</b>	<b>155.820,00</b>	<b>113.205,00</b>
Inmovilizado Intangible			0,00	0,00	0,00
Investigación y Desarrollo	35.100,00	35.100,00	35.100,00	35.100,00	35.100,00
Patentes, licencias y marcas	46.800,00	46.800,00	46.800,00	46.800,00	46.800,00
Aplicaciones informáticas	35.100,00	35.100,00	35.100,00	35.100,00	35.100,00
Derechos de traspaso	23.400,00	23.400,00	23.400,00	23.400,00	23.400,00
Canon franquicia	11.700,00	11.700,00	11.700,00	11.700,00	11.700,00
- Amortización acumulada Inmov. Intan	-22.815,00	-45.630,00	-68.445,00	-91.260,00	-114.075,00
Inmovilizado Material					
Terrenos	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
Construcciones	72.000,00	72.000,00	72.000,00	72.000,00	72.000,00
Instalaciones y maquinaria	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00
Elementos de transporte	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Equipo proceso de información	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
Otro inmovilizado material	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
- Amortización acumulada Inmov. Mate	-37.800,00	-75.600,00	-113.400,00	-151.200,00	-171.000,00
Inversiones financieras	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
Fianzas - depósitos L/P	4.680,00	4.680,00	4.680,00	4.680,00	4.680,00
<b>Activo corriente</b>	<b>1.459.684,49</b>	<b>135.947,53</b>	<b>111.061,43</b>	<b>84.483,67</b>	<b>57.905,90</b>
Existencias	35.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	87.725,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Deudores y otros	45.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Hacienda deudora	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tesorería	90.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros activos corrientes/Recursos lib	1.201.959,49	135.947,53	111.061,43	84.483,67	57.905,90
<b>Total Activo</b>	<b>1.797.349,49</b>	<b>412.997,53</b>	<b>327.496,43</b>	<b>240.303,67</b>	<b>171.110,90</b>
PASIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Patrimonio Neto</b>	<b>1.342.597,25</b>	<b>340.227,95</b>	<b>277.006,80</b>	<b>214.624,67</b>	<b>171.110,90</b>
Capital Social	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00
Reservas		104.259,73	40.227,95	-22.993,20	-85.375,33
Subvenciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultados después de impuestos	1.042.597,25	-64.031,78	-63.221,14	-62.382,14	-43.513,76
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>137.622,24</b>	<b>74.461,25</b>	<b>50.489,63</b>	<b>25.679,00</b>	<b>0,00</b>
Préstamos L/P	97.622,24	74.461,25	50.489,63	25.679,00	0,00
Acreedores L/P (Préstamos no Bancarios)	40.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Esta estimación de costos iniciales proporciona una visión general de la inversión necesaria para lanzar con éxito "Chef-Driver". Es importante tener en cuenta que estas cifras son aproximadas y pueden variar según las circunstancias específicas y las negociaciones con proveedores. La estructura de costos está diseñada para respaldar el crecimiento sostenible y la oferta de experiencias culinarias excepcionales desde el inicio de la empresa.



## 10.- VALORACIÓN GLOBAL

La valoración global del Modelo Canvas de "Chef-Driver" refleja una propuesta de valor robusta y una estrategia de negocio integral. Cada componente del modelo se ha diseñado cuidadosamente para maximizar la experiencia del usuario, la sostenibilidad financiera y la adaptabilidad a las cambiantes dinámicas del mercado.



### *1. Integración de la Propuesta de Valor:*

La integración de la propuesta de valor destaca la combinación única de entretenimiento culinario y conveniencia. La transmisión en vivo de programas culinarios en ubicaciones autóctonas, respaldada por la entrega a domicilio de ingredientes frescos, crea una experiencia envolvente que supera las expectativas de los usuarios. La participación de chefs locales y la colaboración eventual con celebridades agregan un toque de autenticidad y exclusividad.

### *2. Diversificación de Segmentos de Cliente:*

La identificación y segmentación clara de diversos grupos de clientes demuestra la versatilidad de "Chef-Driver". Desde entusiastas culinarios hasta empresas interesadas en programas corporativos, la plataforma aborda una amplia gama de audiencias. La diversificación de programas y recetas asegura que la oferta sea atractiva para diferentes segmentos.

### *3. Estrategia de Distribución Innovadora:*

La estrategia de distribución se destaca por la combinación de la plataforma en línea para transmisiones en vivo, suscripciones mensuales y servicios de entrega a domicilio. La presencia activa en redes sociales y colaboraciones publicitarias contribuyen a la generación de conciencia de marca. La capacidad de llegar directamente a los usuarios en sus hogares refuerza la comodidad y accesibilidad de la propuesta.

### *4. Relaciones con Clientes Centradas en la Participación:*

La atención centrada en el cliente y la interactividad durante las transmisiones en vivo crean relaciones sólidas con los usuarios. La capacidad de recibir retroalimentación en tiempo real y responder a las preferencias de la audiencia refuerza la conexión entre la marca y los consumidores. La atención al cliente eficiente a través de diversos canales contribuye a la satisfacción y fidelización del cliente.

### *5. Flujos de Ingresos Sostenibles:*

La diversificación de flujos de ingresos asegura la estabilidad financiera y la capacidad de adaptación a cambios en el mercado. Las suscripciones mensuales y anuales, ingresos publicitarios, programas corporativos y ventas de productos asociados contribuyen a un modelo de negocio resistente. La flexibilidad en las fuentes de ingresos permite a "Chef-Driver" mantenerse ágil y responder de manera efectiva a las demandas del mercado.



#### *6. Recursos y Actividades Clave Bien Definidos:*

La asignación efectiva de recursos clave, como el desarrollo tecnológico, el foodtruck equipado, relaciones sólidas con proveedores y chefs talentosos, respalda las actividades clave. La producción de programas en ubicaciones autóctonas, la gestión eficiente de pedidos y entregas, y la innovación constante en la oferta de contenido garantizan la calidad y relevancia continuas de la plataforma.

#### *7. Red de Socios Clave Estratégica:*

La red de socios clave abarca proveedores de alimentos, plataformas de entrega a domicilio, chefs y expertos culinarios, empresas tecnológicas, servicios de marketing y publicidad, instituciones de salud, proveedores de logística y almacenamiento, servicios de atención al cliente, e inversores o capital de riesgo. Estas asociaciones estratégicas respaldan el crecimiento y la expansión de "Chef-Driver".

#### *8. Estructura de Costos Inicial Bien Fundamentada:*

La estructura de costos inicial, estimada en aproximadamente €465,000, está bien fundamentada y refleja la inversión necesaria para lanzar con éxito "Chef-Driver". La asignación de recursos a áreas críticas como desarrollo tecnológico, marketing, personal y logística garantiza una implementación eficiente y una operación fluida desde el inicio.

En resumen, la valoración global de "Chef-Driver" revela un enfoque integral y bien ejecutado hacia la creación de una plataforma única en el mercado de transmisiones culinarias en línea. La combinación de innovación, autenticidad y atención centrada en el cliente posiciona a "Chef-Driver" como una propuesta emocionante y sostenible en el mundo culinario digital.

