

9. Estructuras de Costes de Nutritruck

¿La prioridad de tu negocio es reducir costes o dar valor a tu producto/servicio?

La prioridad de Nutritruck es dar valor a su producto y servicio, asegurando la calidad y seguridad alimentaria para sus clientes, especialmente aquellos con intolerancias alimentarias. Sin embargo, también buscamos optimizar costes sin comprometer la propuesta de valor. Esto significa que algunos gastos se centran en asegurar ingredientes de calidad y en mantener altos estándares de seguridad, mientras que se optimizan otros costes a través de una logística eficiente y una gestión cuidadosa de los recursos.

¿Cuáles son los costes inherentes a nuestro mercado más importantes?

1. Costes de Ingredientes y Materia Prima:

- Los ingredientes representan uno de los mayores gastos, especialmente porque Nutritruck utiliza productos especializados sin gluten y sin lactosa, los cuales suelen tener un importe más alto que los ingredientes convencionales. Además, priorizamos

ingredientes frescos y de calidad, lo cual también impacta en los gastos.

- Debido a la rotación constante de ubicaciones, adaptarnos a proveedores locales implica un esfuerzo adicional en la búsqueda de ingredientes trazables y seguros para nuestros clientes.

2. Costes de Personal:

- Nutritruck invierte en la capacitación de su equipo para asegurar que puedan manejar los alimentos de manera segura y cumplan con las expectativas de atención personalizada. Además, en cada evento o festival, es necesario contar con un equipo

adecuado para atender la demanda, lo cual incrementa los gastos de personal.

- La formación continua en seguridad alimentaria y atención al cliente es clave para mantener el estándar de calidad, lo cual representa un gasto constante en términos de tiempo y recursos.

3. Costes de Logística y Transporte:

- Dado que Nutritruck opera en diferentes localidades y eventos, los gastos de transporte y logística son significativos. Esto incluye el gasto de combustible, el mantenimiento del vehículo (food truck) y cualquier permiso o licencia requerido para

operar en diferentes ubicaciones.

- También existen gastos de almacenamiento para ingredientes y materiales, especialmente en eventos grandes, donde es necesario prever una cantidad mayor de materia prima.

4. Costes de Marketing y Promoción:

- Para mantener una presencia activa en redes sociales y promover nuestras ubicaciones y eventos, Nutritruck invierte en estrategias de marketing digital y colaboraciones con influencers. Estas actividades ayudan a aumentar la visibilidad y

atraer nuevos clientes, pero representan un gasto regular en la estructura financiera.

- Además, la participación en eventos y festivales requiere materiales de promoción física, como carteles y folletos, que también suman al importe de marketing.

¿Qué recursos clave son más caros?

1. Food Truck y Equipamiento de Cocina:

- El food truck en sí mismo es uno de los recursos más costosos. La inversión inicial y el mantenimiento periódico del vehículo, junto con el equipamiento de cocina especializado (refrigeradores, estufas, utensilios seguros para evitar contaminación

cruzada), representan un coste significativo.

- Además, la inversión en equipos adicionales, como terminales de pago y sistemas de almacenamiento de alimentos, es crucial para operar eficientemente y brindar una experiencia de calidad.

2. Ingredientes Especializados:

- Los ingredientes sin gluten y sin lactosa, así como otros productos de alta calidad para satisfacer a personas con intolerancias, son más caros que los ingredientes convencionales. Este es un gasto necesario para asegurar que nuestros productos

sean seguros y cumplan con los estándares de calidad que Nutritruck promete a sus clientes.

3. Capacitación en Seguridad Alimentaria:

- La capacitación continua del personal para manejar alimentos de manera segura y cumplir con las normativas de seguridad alimentaria es un recurso clave y costoso. Esta inversión asegura que nuestro equipo esté preparado para ofrecer un servicio

seguro y confiable.

¿Qué actividades clave son más caras?

1. Participación en Eventos y Festivales:

- Aunque la participación en eventos es una excelente oportunidad para ganar visibilidad y atraer clientes, también representa un gasto considerable. Las tarifas de inscripción, el transporte del food truck, el equipo adicional y la provisión de ingredientes

necesarios para grandes volúmenes de ventas son actividades de alto coste.

- Además, en estos eventos, el equipo de trabajo debe ser ampliado para atender la demanda, lo cual incrementa el gasto en personal.

2. Desarrollo y Experimentación de Nuevas Recetas:

- La innovación en el menú es una actividad constante en Nutritruck para mantener el interés de los clientes y adaptarse a nuevas tendencias de alimentación saludable. Esto implica pruebas de ingredientes, tiempo de preparación y ajustes en las técnicas de cocina, lo cual representa un coste recurrente en la estructura de gastos.

3. Mantenimiento y Actualización del Food Truck:

- Dado que el food truck es el centro de operaciones de Nutritruck, el mantenimiento regular y las actualizaciones son esenciales para mantener el equipo en buenas

condiciones y cumplir con los estándares de seguridad. Esta actividad, aunque costosa, es fundamental para garantizar que el food truck esté siempre listo para operar en diferentes ubicaciones.

Necesidades de adquisición y mantenimiento de programas o materiales:

1. Mantenimiento de Equipos de Cocina y Seguridad Alimentaria:

- Los equipos de cocina y refrigeración requieren mantenimiento regular para asegurar que funcionen correctamente y eviten riesgos de salud. Este mantenimiento es una necesidad constante y representa una parte importante de los gastos de operación.
- Además, los utensilios y herramientas que usamos para manipular ingredientes libres de alérgenos deben ser reemplazados periódicamente para asegurar su calidad e higiene.

2. Sistemas de Gestión y Pago:

- Nutritruck utiliza sistemas de pago y gestión de pedidos para facilitar la experiencia del cliente y mantener un control del inventario. Estos sistemas necesitan mantenimiento y actualizaciones, lo que agrega un coste operativo regular.
- También invertimos en software de gestión de redes sociales y marketing digital para asegurar que nuestra comunicación y promoción sean efectivas y atractivas para los clientes.

3. Materiales de Empaque y Presentación:

- Para cumplir con nuestro compromiso de sostenibilidad y presentación de alta calidad, utilizamos materiales de empaque biodegradables y ecológicos. Estos materiales suelen ser más costosos que las alternativas convencionales, pero son necesarios para alinearse con los valores de Nutritruck y la expectativa de los clientes.

		Plan Económico-Financiero	
Nombre de la empresa		Nutritruck	
Tipo de empresa		Sociedad Limitada	
Actividad		Venta ambulante de alimentación	
Dirección		C/Cervantes 9, 24198	
Población		Virgen del Camino, León	
Fecha inicio actividad dd/mm/aaaa		20/12/2024	
Tipo medio de IVA	21,00 %	Reserva s/ beneficios %	10,00 %
Tipo medio retención a empleados	11,00 %	Días de cobro s/ventas	15
Porcentaje Impuesto	12,00 %	Días de pago	30
Notas y comentarios:			
COLORES DE DATOS Y ETIQUETAS:			Introducir dato Dato calculado

INVERSIONES		<i>% medio Amortiza</i>	<i>Año1</i>
<i>Inmovilizado Material</i>			
<i>Mobiliario</i>			40.000,00
<i>Instalaciones y maquinaria</i>	23 %		10.000,00
<i>Elementos de transporte</i>	18 %		12.000,00
<i>Equipo proceso de informació</i>	8 %		3.000,00
Total inmovilizado material			65.000,00
<i>Inmovilizado Intangible</i>			
<i>Investigación y Desarrollo</i>	20 %		3.500,00
<i>Patentes, licencias y marcas</i>	20 %		5.000,00
<i>Aplicaciones informáticas</i>	10 %		5.000,00
Total inmovilizado intangible			13.500,00
<i>Amortización Inmovilizado Material</i>			4.700,00
<i>Amortización Inmovilizado Intangible</i>			2.200,00

FINANCIACIÓN		<i>Año1</i>
FINANCIACIÓN PROPIA		
<i>Aportaciones dinerarias</i>		70.000,00
<i>Aportación de cada socio de sus c</i>		17.500,00
<i>Gastos financieros</i>		0,00

VENTAS - INGRESOS	Año1
--------------------------	-------------

Subscripción mensual	89.850,00
Venta ambulante	432.000,00
Total ventas	521.850,00

TOTAL INGRESOS	521.850,00
-----------------------	-------------------

COMPRAS	Año1
----------------	-------------

Material audiovisual	1.000,00
Utillaje	2.000,00
Reforma food truck	5.000,00
Total compras	8.000,00

Servicios exteriores	
Servicios Profesionales	21.000,00
Transportes	3.000,00
Primas de Seguros	4.500,00
Publicidad y Promoción	17.000,00
Suministros	25.000,00
Tributos	9.700,00
Gastos establecimiento	10.000,00
Licencias y altas suministros	4.500,00
Otros Gastos	700,00
Total servicios exteriores	95.400,00

GASTOS DE PERSONAL	Año1
Sueldos y Salarios	84.000,00
Seguridad Social	14.000,00
Gastos de personal	98.000,00

ACTIVO CORRIENTE	Año1
Existencias	25.000,00

Pérdidas y Ganancias

		AÑO 1
Importe cifra de negocio	Importe cifra de ventas	521.850,00
Variación de existencias	Variación de existencias	25.000,00
Aprovisionamientos	Consumo de mercaderías	-33.000,00
Gastos de personal	Gastos de personal	-98.000,00
Otros gastos de explotación	Servicios profesionales	-21.000,00
	Transportes	-3.000,00
	Primas de seguros	-4.500,00
	Publicidad y promoción	-17.000,00
	Suministros	-25.000,00
	Tributos	-9.700,00
	Gastos establecimiento	-10.000,00
	Licencias y altas suministros	-4.500,00
	Otros gastos	-700,00
Amortización del inmovilizado	Amortización del inmovilizado	-6.900,00
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN		313.550,00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		313.550,00
	Impuesto sobre beneficios	-37.626,00
BENEFICIO O PERDIDA DESPUÉS DE IMPUESTOS		275.924,00

Balance

ACTIVO	AÑO 1
--------	-------

Activo no corriente	71.600,00
Inmovilizado Intangible	
Investigación y Desarrollo	3.500,00
Patentes, licencias y marcas	5.000,00
Aplicaciones informáticas	5.000,00
- Amortización acumulada Inmov. Intang.	-2.200,00
Inmovilizado Material	
Terrenos	40.000,00
Instalaciones y maquinaria	10.000,00
Elementos de transporte	12.000,00
Equipo proceso de información	3.000,00
- Amortización acumulada Inmov. Material	-4.700,00
Activo corriente	344.908,54
Existencias	25.000,00
Clientes	26.309,94
Otros activos corrientes/Recursos libre dispo	293.598,60
Total Activo	416.508,54

PASIVO	AÑO 1
--------	-------

Patrimonio Neto	345.924,00
Capital Social	70.000,00
Resultados después de impuestos	275.924,00
Pasivo corriente	70.584,54
Proveedores	3.327,50
Acreedores C/P	9.619,50
Seguridad Social	1.166,67
Hacienda pública IRPF	2.310,00
Hacienda pública IVA	16.534,88
Hacienda pública Impuesto Soc.	37.626,00
Total pasivo	416.508,54

VALORACIÓN GLOBAL

La propuesta de Nutritruck ofrece una propuesta de valor innovadora y comprometida. Cada apartado se ha pensado meticulosamente para ofrecer una experiencia confortable para el cliente a la vez que ofrece una sostenibilidad financiera y adaptable a las fluctuaciones de mercado.

1. Propuesta de valor

La propuesta de valor de Nutritruck ofrece una experiencia culinaria que combina la experiencia de la comida callejera adaptada a distintas necesidades alimentarias añadido a la opción de poder recrear las recetas mediante las redes sociales.

2. Segmentos de cliente

Nutritruck apuesta por un segmento de clientes que sabemos que no tiene mucha oferta en este ámbito, por lo que exploramos un segmento con mucho potencial.

3. Distribución innovadora

La combinación de comida ambulante por todo el país junto a la retransmisión de recetas por redes sociales brinda una nueva experiencia al usuario, quien, aunque no haya podido disfrutar físicamente de la experiencia Nutritruck, aún tiene la oportunidad de recrearla el mismo en su casa.

4. Relación con los clientes

El cliente en gustos siempre tiene la razón, por lo que ofrecemos varios canales como físicos o telemáticos para que puedan brindarnos sus experiencias y sugerencias para que la experiencia Nutritruck siempre vaya en positivo.

5. Flujo de ingresos

La diversificación de los ingresos nos ofrece una estabilidad financiera y un margen de adaptación a cualquier cambio negativo en el mercado. La suscripciones para la obtención de

nuevas recetas amplia nuestro segmento de clientes incluso hacia zonas en las que Nutritruck no pueda desplazarse.

6. Estructura de costes

La estimación inicial de costes está bien cimentada y refleja una inversión inicial casi obligatoria. La obtención de un vehículo capaz de satisfacer nuestras necesidades junto a la creación de una red de proveedores de confianza nos facilita una operación fluida desde que comencemos la experiencia Nutritruck

Al final, Nutritruck se enfoca en la intrusión en un segmento de mercado que no está explorado. El enfocarse a las necesidades alimentarias y la transmisión de recetas acorde a estas en la red, ofrece una oportunidad de mercado innovadora.