

---

Las furgonetas-restaurante tienen grandes restricciones normativas

## ¿Es negocio un food truck?

---



Con la normativa española actual es difícil que una furgoneta sea rentable si no tienes ya un restaurante o una empresa de catering funcionando. La gran baza de este modelo, la itinerancia, está prohibida por ley. Si ya sabes que **tu furgoneta sólo puede vender comida en recintos privados en eventos, en los que tienes que pagar, de media, 300 euros por fin de semana al organizador.** Si ya sabes que necesitas un local independiente certificado por Sanidad y con todas las licencias al día donde poder cocinar... porque no puedes cocinar la comida en la furgoneta. Si ya sabes que la gracia de este negocio está en poder moverte todos los días de la semana buscando

---

distintas ubicaciones, pero que la legislativa actual no lo permite. Si entiendes que un negocio de este tipo es un negocio de escala: vamos, que el negocio de verdad es una cadena de furgonetas moviéndose todos los días de la semana. Si sabes que las grandes cocinas lo utilizan como una herramienta de marketing y que para ellos es una inversión en publicidad. Si sabes que lo que aparece en los programas de televisión no está permitido en el mundo real. Si ya sabías todo esto, este artículo no es para ti. No te vamos a contar nada nuevo. Si no sabías todo lo anterior, sigue leyendo. En las ferias, sí, ves las colas que tienen estas furgonetas, pero lo que no ves es todos los días que están paradas en un garaje (que, por cierto, tiene un alquiler mensual que alguien tiene que pagar).

### **Ángulo muerto del modelo de negocio**

**¿Eres capaz de rentabilizar una inversión de 149.062 euros trabajando 72 horas cada 15 días?** Esta es la pregunta que te debes hacer a la hora de plantearte el negocio del food truck. Te van a decir que te puedes montar una gastroneta por 20.000 euros, y no es cierto. Puede serlo para un restaurante ya en marcha o para una empresa de catering que compre una vieja furgoneta y la adapte. Pero para alguien que empieza no son 20.000 euros. Está claro que una furgoneta, ya adaptada, la puedes alquilar durante un fin de semana por 600 euros. Pero es que, además, tienes que pagar otros 300 o 600 euros por el alquiler de espacio en una feria, siempre que te acepten, claro está. Pero es que necesitas un local donde cocinar, porque la ley no permite que cocines en la furgoneta: así que tienes que alquilar uno donde fabricar tu producto (que sí, que lo puedes encontrar por 600 euros al mes, pero claro, te tienes que comprometer a dos o tres años de alquiler y sumarle una fianza de dos meses), debes conseguir la certificación de ese local por las autoridades locales y sanitarias. Y ese producto que debe mantener una cadena de frío, para lo que necesitas arcones congeladores que tendrás que transportar hasta los eventos. Y también necesitas un seguro de Responsabilidad Civil (170 euros para tu cocina principal y

---

otros 170 euros para la furgoneta). Y tienes que pensar en las amortizaciones, en todo lo que se puede estropear (un horno, la furgoneta...).

### **La rentabilidad se calcula por mes/año, no por feria**

Y todo esto, ojo, sabiendo tú cocinar, porque si no, tendrá que cocinar alguien. Y alguien te tendrá que ayudar a vender. Y todas estas estimaciones de gastos las tienes que hacer a un año vista. Así que repetimos la pregunta: ¿Eres capaz de rentabilizar la inversión? "La limitación de la normativa hace que el negocio sea inviable. ¿Cuál es la mejor baza de una furgoneta? Moverse buscando localizaciones. Ahora sólo se permite acudir a recintos privados y en eventos, con lo que no hay itinerancia. El beneficio de un food truck está en no tener que pagar un espacio caro en una buena zona y poder cambiar a lo largo de la semana. Es, además, un negocio de escala en el que tienes que estar vendiendo todos los días y no puedes tener la furgoneta parada", resume **Jorge Mas, hostelero con locales** en el Mercado de la Boquería, el Mercado de San Miguel y Platea, al frente de MasGourmets.

### **Restaurantes ya en marcha**

¿Para quién sí es negocio ahora? Para un restaurante ya en marcha con una oferta diferencial que haya hecho primero una prueba de concepto antes de meterse a machete con este concepto de negocio y que mire al largo plazo: en estos momentos, ferias de moda y no tan de moda (ferias en pueblos, por ejemplo), y más adelante una pequeña cadena de puestos fijos en forma de furgoneta. **Micaela Gemianini** lleva ocho años al frente de **su restaurante La Dominga** en Madrid y menos de un año al volante de **su gastroneta Graciana**. A ella sí le salen las cuentas. Hasta tal punto que abre ahora un obrador para ocuparse exclusivamente de su negocio de food truck que populariza las empanadas argentinas.

**¿Qué funciona?** "El monoproducción, con muchas referencias. Cuánto más producto, más se descontrola el negocio. Piensa que son 60-70 food trucks por feria y tienes que competir, te tienes que diferenciar. De empanadas sólo hay una, de hamburguesas hay ocho", comenta Graciniani, que arrancó con una carpa, luego alquilando y después comprando una caravana.

"Empieza a haber mucho canibalismo. Es todo lo mismo. No hay apenas creatividad, no hay verdadera innovación. Ves más de lo mismo. Se copia al que le funciona, al que tiene cola. No hay una gran oferta realmente. Por eso creo que el food truck a día de hoy sirve para una persona con un gran conocimiento de hostelería o

---

marketing, con un enfoque muy claro, que simplifica al máximo la oferta... no puedes irte a una gran oferta de producto porque entonces se te van los costes.... simplifica mucho, se convierte en un superespecialista que luego mete rotación. Es un estilo de vida: vivo con poco, no me forro con el food truck. Si tengo éxito, maravilloso. Esto hay que tenerlo claro. Generalmente da unos ingresos adicionales, pero no garantiza un modelo de negocio", advierte Mas.

**¿Y sólo es negocio para estos restaurantes?** "Para ser rentable se tiene que mover, tiene que abrir muchos días. Si te planteas eventos y haces una buena gestión de marketing con empresas de eventos y vas dinamizando, le puedes sacar partido. El problema está en que hay un número limitado de eventos y empresas de eventos a las que contactar... y no vas a ser el único en tocarles", advierte Mas.

"La gente va a un festival, ve las colas y dice: esto es un negocio redondo. Déjame montar el mío. Pero la realidad es otra. Un fin de semana en Madrid te puede salir bien, pero los dos fines de semana siguientes, a los que no va ese mismo público, te va fatal y lo que ganas en un uno te sirve para cubrir los costes de los dos siguientes porque no ganas dinero", apuntan **Blas** y **Ana**, los chefs venezolanos detrás de **Food Nomads** y la gastronomía vintage Ma Petite Creperie, especializados también en mono-producto (crepes).

"Debes tener precios asequibles y una buena calidad de producto. Una cosa que falla mucho ahora es que vas a un food truck y te cobran 8 euros por un bocadillo... y no lo entiendo. Cobran en la calle lo mismo que en un local en el que te dan servicio, una mesa a la que sentarte. No es tan fácil encontrar el equilibrio de costes. Hay mucha gente que lo hace porque necesita cubrir costes al ofrecer un producto muy bueno, pero es que a lo mejor ese producto tan bueno no encaja con el concepto de street food. Necesitas poner precios asequibles y tener mucho producto", advierten. Y ahí dan en el clavo.

"Es un negocio de escala. Para cubrir estos costes hay que vender. Y para eso **necesitas una economía de escala. Y para ello necesitas muchos días de venta**", continúa.

A Gemianini le funcionan, por ejemplo, las ferias de los pueblos. "Este negocio no es el camioncito molón. Esto es un negocio, no una moda. Esto es un punto de venta característico. Si quieres tener un futuro te tienes que mover. Puedes quedarte con las ferias de moda, pero puedes ir a las ferias de los pueblos. La moda se puede acabar, las ferias locales no. Unas fiestas populares llevan haciéndose desde hace 1.500 años atrás. Este año nos llaman porque está de moda. El año que viene nos llamarán porque se acordarán de que ofrecimos buena

---

comida. Así es como tienes la oportunidad de construir el verdadero negocio y poder decir dentro de cinco años: empanadas argentinas... ah, sí Graciana... una en la puerta del sol... y otra en la puerta del Bernabéu", explica.

Los eventos también resultan clave. "El negocio está también en empresas que quieren un truck un día para 600 personas para una fiesta privada. Fiestas privadas, bodas (para el día después, para la gente que se queda: empanadillas y un desayuno...). Yo tengo un restaurante, soy cocinera, puedo dar más y puedo preparar más y puedo organizar para 600 o 20.000 o 60.000... porque aprendí. No cualquiera puede hacer esto. No cualquiera puede hacer catering. No se te puede ir el coste. Tienes que saber cuánto producto tengo que vender para sacarle beneficio", concluye.

Eso sí, en el momento en el que cambie la ley, este artículo pierde todo su valor. Qué le vamos a hacer.

### **Costes primer año – Sony Croquets food truck –**

**¿Dónde cocinar?** Si no tienes un lugar físico donde manipular tus alimentos no puedes tener, ahora mismo, un food truck. Es una cocina sobre ruedas, pero no se puede cocinar. Y no vale hacerlo en tu casa. Necesitas un local acondicionado y certificado. Ya no tienes el beneficio de no tener un alquiler fijo todos los meses...

**158.992 croquetas.** Lo que no ve el público es cuántos días el camión está parado. Las ferias hacen mucho ruido y están muy bien para popularizar el concepto de food truck. ¿Cuántos días sucede eso? Si son 365 días al año, móntalo ya. Porque si es sólo 25 días al año... ¿puedes soportar los costes con las ventas que eres capaz de hacer? Descuenta la materia prima... para que te hagas una idea, supongamos que vendes las croquetas a 7,50 euros (ocho croquetas con su salsa), necesitarías 19.874 clientes para alcanzar el punto de equilibrio. Eso serían 158.992 croquetas...

**Coste ferias.** Una feria te cuesta, mínimo, 250 euros más IVA por fin de semana. Cuatro fines de semana al mes son 1.000 euros mínimo. Trabajando sólo tres días. Luego hay ferias en las que piden 600 euros por dos días. Otros, 800 euros. Tú sabes que un restaurante pagas un fijo y trabajas todos los días de todo el mes. Aquí no sabes cuántos días y no sabes cómo va a fluctuar. Tus gastos fijos son mensuales, no por feria...



CONCEPTO	AÑO I
Aprovisionamientos y suministros (*)	80.000€
a) Inventario comida	
b) Inventario bebida	
c) Papel para envolver croquetas, servilletas...	
d) Suministros (agua, luz...)	
Alquiler local	8.400€
Alquiler furgoneta (**)	4.800€
Salarios y Seguridad Social	19.764€
Si añades un ayudante más por feria	6.500€
Alquiler espacio ferias (sin IVA)	15.600€
Gastos de constitución	1.000€
Seguros (responsabilidad civil y accidentes)	740€
Amortizaciones	11.000€
Costes desplazamientos (***)	1.258€
Servicios profesionales independientes	7.200€
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>149.062€</b>

(\*) Está pensado para las 26 principales ferias que se celebran al año. El coste de la materia prima dependerá de tu producto, así que hemos hecho una estimación para un producto sencillo como... unas croquetas.

(\*\*) Lo lógico es alquilar para probar y luego comprar, pero hacemos la previsión con el alquiler todo el año.

(\*\*\*) Si se sale fuera de la ciudad hay que pensar en alojamiento y transporte. Pensamos en cinco ferias.