Food Truck passion

GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDEDORES

Del sueño al food truck rentable.

Los números, las decisiones técnicas y las estrategias que de verdad marcan la diferencia al diseñar, comprar y hacer rentable un negocio de comida sobre ruedas.

16 capítulos prácticos

+25 fórmulas, tablas y diagramas

6 plantillas listas para usar



Escrita desde el taller por el equipo de
Food Truck Passion · fabricantes de food trucks a medida

foodtruckpassion.com
+34 722 38 28 01

ANTES DE EMPEZAR

Cómo usar esta guía

Esta no es la típica guía de "10 consejos para tu food truck". Está escrita desde el taller: desde lo que vemos cuando un cliente llega con una idea, cuando le preparamos una cotización y cuando, meses después, le entregamos su unidad y le explicamos cómo funciona.

Encontrarás fórmulas que puedes aplicar a tu caso, tablas para dimensionar la cocina, la energía y el agua, una lista de preguntas para evaluar cualquier presupuesto de fabricación y un plan para aprovechar los meses de fabricación y llegar al primer día de venta con todo preparado.

Sobre las cifras

Todas las cantidades son **referencias orientativas** para razonar y comparar. Confirma consumos con la ficha técnica de cada aparato, normativa con tu ayuntamiento y comunidad autónoma, y precios con presupuestos reales.

Índice

16 CAPÍTULOS · DE LA IDEA A LA PRIMERA VENTA

01 Las 7 preguntas que deciden si tu food truck funcionará

02 Los números de verdad: cómo gana dinero un food truck

03 Canales de ingreso: dónde vender (y dónde no)

04 Un menú pensado para la ventanilla

05 Diseño interior que factura

06 Energía, agua y gas sin errores

07 Remolque, furgoneta, vintage o contenedor

08 Cómo evaluar un presupuesto de fabricación

09 Permisos: el mapa para no perderte

10 Eventos: conseguirlos, negociarlos y acertar con el stock

11 Marketing que funciona sobre ruedas

12 Operación diaria, mantenimiento y seguridad

13 Los indicadores de cada semana

14 Tu plan mientras se fabrica tu food truck

15 Los 12 errores más caros que vemos

16 Plantillas: briefing, checklist y calculadora

Fórmulas
Ventas, punto de equilibrio, potencia, agua y eventos, listas para aplicar.

Diagramas
Flujos de cocina, capas de permisos, matrices de decisión.

Checklists
Para evaluar presupuestos, salir a un evento y cerrar el día.

CAPÍTULO 01 · ANTES DE COMPRAR

Las 7 preguntas que deciden si tu food truck funcionará

El vehículo es la parte visible. Pero lo que hace que un food truck sea rentable se decide antes de dibujar el primer plano.

1 ¿Qué vendes y por qué alguien haría cola por ello?

Un food truck compite con bares, restaurantes y otros trucks en el mismo evento. Necesitas un producto que se entienda en dos segundos desde diez metros: "smash burgers", "pizza napolitana al momento", "churros rellenos". Si tienes que explicarlo, pierdes la venta. Define tu **producto estrella** y construye todo alrededor de él.

2 ¿Dónde vas a vender realmente?

"En la calle" no es un plan. En muchas ciudades españolas la venta en vía pública está muy limitada y los permisos municipales son escasos. La mayoría de food trucks rentables viven de una **combinación** de eventos, mercados, ferias, bodas, catering para empresas y una o varias ubicaciones privadas recurrentes. Antes de comprar, haz una lista de al menos **diez sitios o eventos concretos** donde podrías vender.

3 ¿Cuál será tu ticket medio?

El ticket medio marca el techo de tu facturación. Un café de 2,5 € y una hamburguesa con bebida de 13 € son negocios completamente distintos aunque vendan el mismo número de pedidos.

Ejercicio: tus 10 sitios o eventos concretos

HAZLO HOY

01	02
03	04
05	06
07	08
09	10

2,5 € / ticket

Café de especialidad: necesitas mucho volumen y velocidad.

13 € / ticket

Hamburguesa + bebida: 5 veces más ingreso por cada cliente atendido.

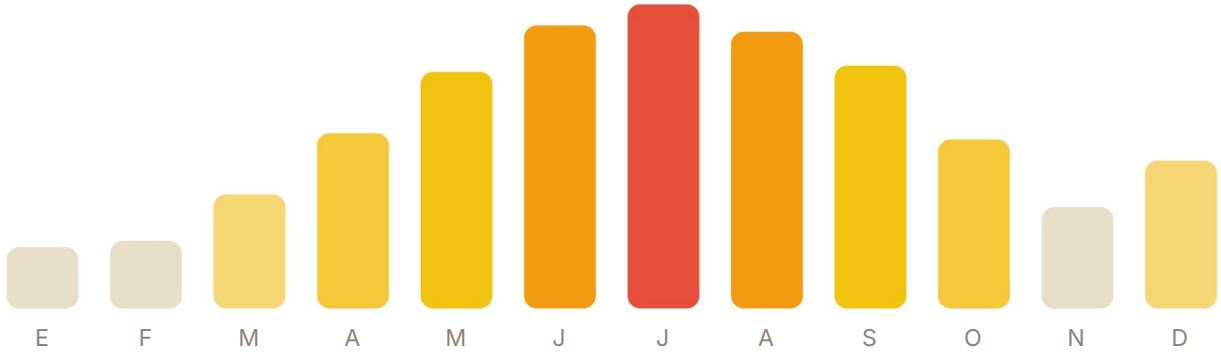
4 ¿Cuántos pedidos por hora puedes servir?

Es la pregunta que casi nadie se hace y la que más dinero cuesta. En un festival tendrás picos de una hora en los que se decide el día. Si tu proceso tarda tres minutos por pedido, aunque haya cola de 80 personas solo servirás 20. Lo veremos a fondo en el capítulo 2.

5 ¿Qué pasa en enero?

La temporada alta de eventos en España suele concentrarse entre primavera y otoño. Si tu plan depende solo de festivales de verano, necesitas un plan B para los meses fríos: catering corporativo, mercados navideños, ubicaciones fijas o un producto de invierno.

Estacionalidad típica de eventos ILUSTRATIVO



Los meses grises son los que tienes que cubrir con catering, mercados de invierno o ubicaciones fijas.

6 ¿Qué exige tu ayuntamiento y tu comunidad?

Requisitos sanitarios, licencia de actividad o de venta ambulante, ocupación de vía pública, horarios, ruido de generadores... Varían mucho entre municipios. Pregunta **antes** de cerrar el diseño: a veces un requisito local cambia la distribución interior o el equipamiento.

7 ¿Cuánto dinero necesitas además del vehículo?

El food truck no es la única inversión. Esto también forma parte de tu presupuesto:

- Stock inicial
- Menaje y envases
- Uniformes
- Imagen y rotulación
- Seguros
- Gestoría
- Primeros cánones
- Colchón de caja



Regla práctica del colchón

Reserva el equivalente a **3–6 meses de gastos fijos** antes de tu primer día de venta. Los primeros meses son de ajuste: aprenderás qué eventos funcionan, qué platos se venden y cuánto stock llevar.

CAPÍTULO 02 · ECONOMÍA DEL NEGOCIO

Los números de verdad: cómo gana dinero un food truck

La facturación no depende de cuántas personas pasan por delante, sino de cuántos pedidos eres capaz de servir en las horas punta.

LA FÓRMULA BASE

Ventas del día = pedidos por hora × horas efectivas × ticket medio

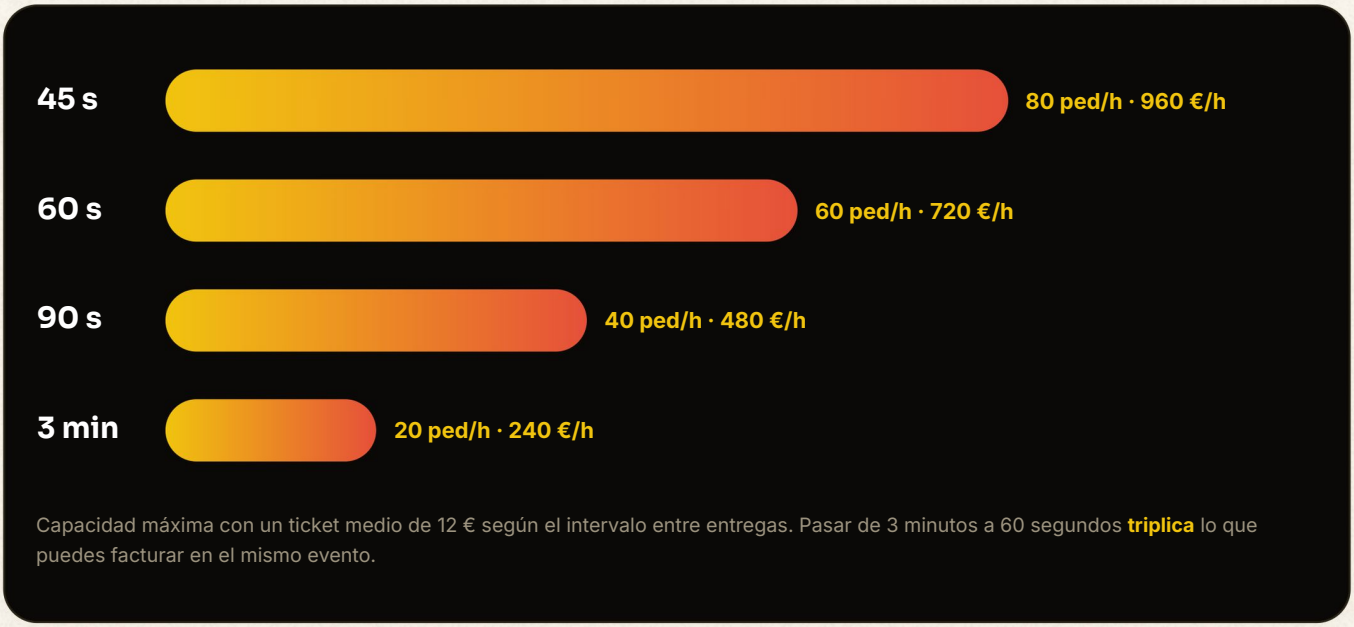
A El cuello de botella: la capacidad de servicio

Mide el tiempo desde que el cliente pide hasta que recibe su pedido, pero sobre todo el **intervalo entre dos entregas consecutivas** en hora punta. Ese intervalo marca tu capacidad real.

PALANCA 1
Pedidos por hora
Menú corto, ensamblaje y distribución interior.

PALANCA 2
Horas efectivas
Elegir eventos con picos largos y llegar montado.

PALANCA 3
Ticket medio
Combos, extras y precios redondos.



Capacidad máxima con un ticket medio de 12 € según el intervalo entre entregas. Pasar de 3 minutos a 60 segundos **triplica** lo que puedes facturar en el mismo evento.

B La estructura de costes

PARTIDA	REFERENCIA	CÓMO CONTROLARLA
Materia prima	25–35 % de la venta	Fichas técnicas por plato, pedidos mínimos, ingredientes compartidos
Envases	Unos puntos de la venta	Pocos formatos, compras por volumen
Personal	La más variable	Turnos según la previsión de cada evento
Cánones	Fijo, % o mixto	Negociar según previsión (cap. 10)
Energía	Generador, gas, km	Equipos eficientes, rutas agrupadas
Fijos	Seguros, gestoría, cuota, TPV…	Revisarlos cada trimestre



Materia prima	30 %
Personal	25 %
Fijos	12 %
Cánones	10 %
Energía y transporte	6 %
Envases	4 %
Margen	13 %

EJEMPLO ILUSTRATIVO

C Tu punto de equilibrio

VENTAS MÍNIMAS AL MES

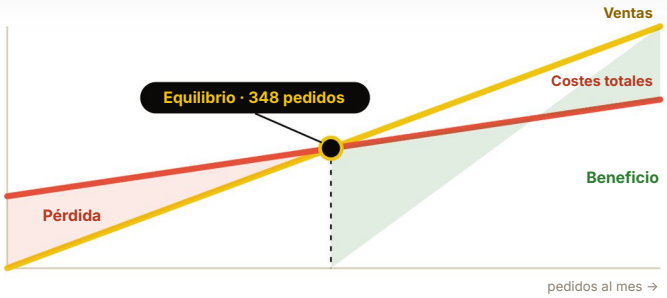
gastos fijos mensuales ÷ (1 − % de costes variables)

EJEMPLO RESUELTO

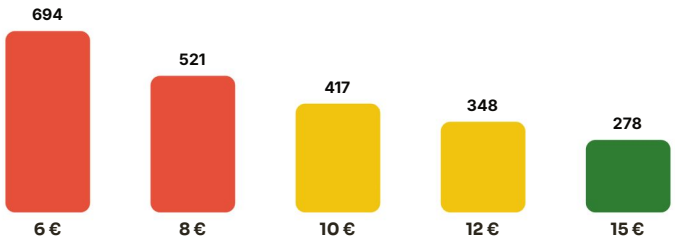
Gastos fijos de **2.500 €/mes**. Costes variables del **40 %**.

2.500 ÷ 0,60 = 4.167 €/mes

Con 12 € de ticket: **348 pedidos al mes**. En 12 días de trabajo, unos **29 pedidos al día**. A partir de ahí, cada pedido deja margen.



Pedidos al mes para cubrir 2.500 € de fijos, según tu ticket medio



La palanca más rápida

Subir el ticket medio de 10 a 12 € con un combo baja tu punto de equilibrio de **417 a 348 pedidos** al mes. Es casi un 17 % menos de pedidos para no perder dinero.

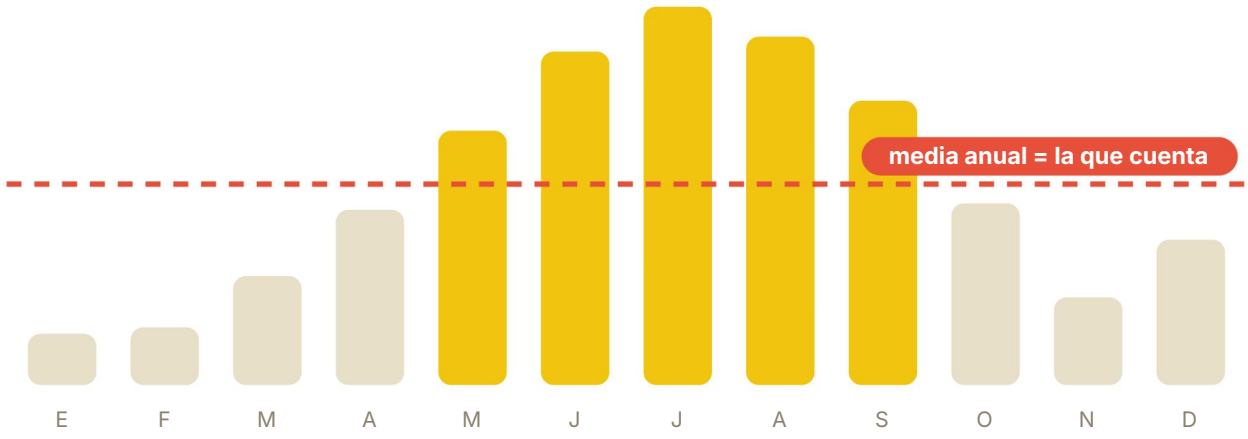
D Cuánto tardarás en recuperar la inversión

MESES DE RECUPERACIÓN

inversión total ÷ beneficio mensual medio

Usa el **beneficio medio del año**, no el de agosto. Si en temporada alta ganas mucho y en invierno casi nada, divide el beneficio anual entre 12. Y suma a la inversión todo lo que no es el vehículo: stock inicial, imagen, permisos y colchón.

Beneficio mensual vs. media anual — ILUSTRATIVO



Haz la cuenta en las dos direcciones

Calcula también qué pasaría con un **30 % menos de ventas** de lo previsto. Si con ese escenario el negocio sigue cubriendo gastos, tu plan es robusto.

Los tres escenarios

Optimista	ventas previstas + 15 %
Realista	tu previsión prudente
Prudente	ventas previstas − 30 %

E Señales de que tu plan es robusto

01

Cubres fijos con la base

Tus privados, empresas y ubicación fija pagan los gastos fijos sin depender de festivales.

02

Aguantas el −30 %

Con un 30 % menos de ventas el negocio sigue sin perder dinero.

03

Inviertes con colchón

La inversión total incluye stock, imagen, permisos y 3–6 meses de fijos.

÷12 Truco rápido: suma el beneficio previsto de los 12 meses y divídelo entre 12. Ese es el número que debes usar en la fórmula, nunca el del mejor mes.

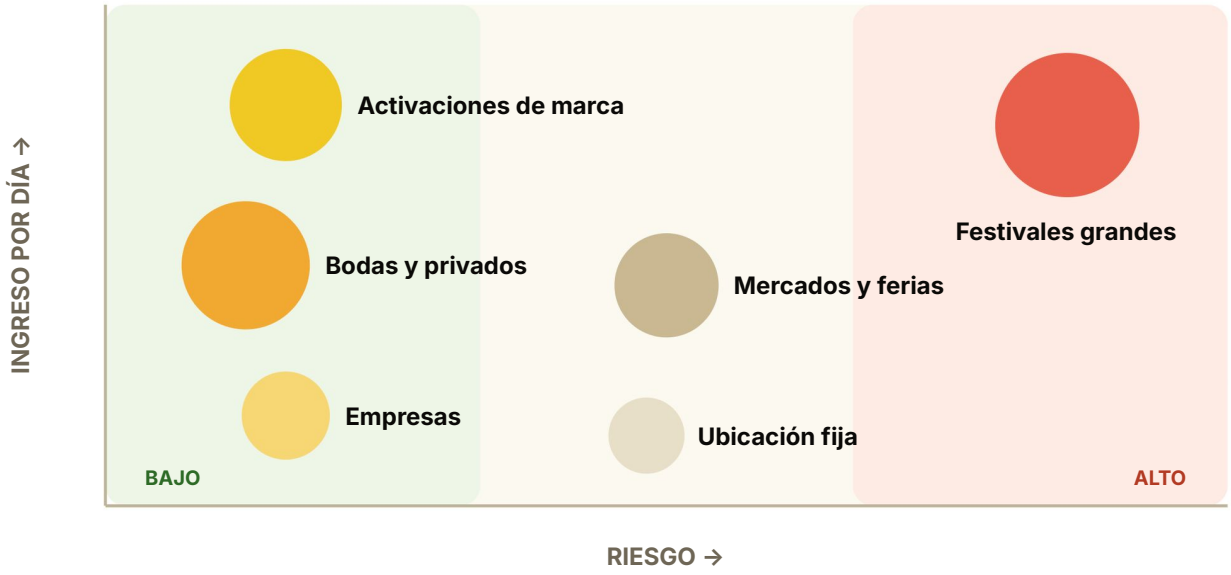
CAPÍTULO 03 · ESTRATEGIA COMERCIAL

Canales de ingreso: dónde vender (y dónde no)

Los food trucks que mejor funcionan no dependen de un solo canal. Combinan ingresos seguros con apuestas de alto volumen.

Mapa de canales: riesgo frente a ingreso potencial por día

ORIENTATIVO



El tamaño de cada círculo representa el volumen de trabajo y stock que exige. Los canales de la zona verde construyen la base; los de la zona roja, el beneficio extra.

CANAL	INGRESO	RIESGO	CLAVES
Eventos privados y bodas	Pactado por adelantado	Bajo	Precio por invitado o mínimo garantizado. Menú cerrado. El más predecible.
Catering para empresas	Recurrente	Bajo	Comidas de equipo, inauguraciones, jornadas. Agenda entre semana.
Activaciones de marca	Alto por día	Bajo	Marcas que contratan tu truck para promociones. Tu vehículo es un soporte publicitario.
Mercados y ferias	Variable	Medio	Calendario estable, público fiel. Canon fijo o porcentaje.
Festivales grandes	Muy alto o nulo	Alto	Cánones elevados, mucho stock y personal. El tiempo o una mala ubicación pueden arruinar el fin de semana.
Ubicación fija privada	Estable	Medio	Polígonos, campus, bodegas, playas privadas, gasolineras. Acuerdo con el propietario del suelo.

La cartera ideal

Piensa en tu calendario como en una cartera de inversión: una base de ingresos seguros que cubra tus gastos fijos, y encima los eventos de alto volumen, que generan el beneficio extra del año.



1 Calcula tus fijos

Seguros, gestoría, cuota, aparcamiento, TPV: el mínimo mensual.

2 Cúbrelos con la base

Privados, empresas y una ubicación fija recurrente.

3 Suma volumen

Mercados y festivales elegidos con la fórmula del capítulo 10.

Una idea que muchos pasan por alto

Tu food truck es también una **valla publicitaria móvil**. Agencias y marcas buscan unidades atractivas para presentaciones, rodajes y promociones. Un diseño exterior cuidado y versátil te abre este canal, que suele pagar bien y con poco riesgo.

CAPÍTULO 04 · PRODUCTO

Un menú pensado para la ventanilla

Un restaurante puede tener 40 platos. Un food truck rentable suele tener entre 5 y 8. Cada plato de más cuesta espacio, stock, merma y segundos de servicio.

Las 6 reglas del menú sobre ruedas

5–8 PLATOS

01
Un producto estrella
El que aparece en tu rotulación, en tus fotos y en lo que la gente recomienda. Que sea el más rentable de la carta.

↑ MÁS MARGEN

02
Ensamblaje, no cocina
En hora punta, montar con elaboraciones preparadas. Objetivo: cada pedido en menos de 60–90 segundos.

↑ MÁS VELOCIDAD

03
Aprovechamiento cruzado
Cada ingrediente en al menos dos platos: menos stock, menos merma, menos frío.

↑ MENOS MERMA

04
Un solo "cuello" caliente
Reparte la carga entre plancha, freidora y horno para que trabajen en paralelo.

↑ MÁS VELOCIDAD

05
Para comer de pie
Con una mano, sin cubiertos o con uno solo, y sin que se desmonte.

↑ MEJOR EXPERIENCIA

06
Precios redondos y combos
Simplifican el cobro y suben el ticket medio con muy poco esfuerzo.

↑ TICKET MÁS ALTO

A Ingeniería de menú en 15 minutos

Haz una tabla con cada plato: precio, coste de materia prima, margen en euros, unidades vendidas por semana y tiempo de montaje. Después clasifícalos en esta matriz:

POPULARIDAD →

MARGEN →	Se vende mucho	Se vende poco
Alto	**★ Estrella** Destácalo, fotografíalo y ponlo el primero.	**↗ Promociónalo** Combo o recomendación en ventanilla.
Bajo	**⟳ Revísalo** Sube el precio o baja el coste de la receta.	**✕ Elimínalo** Te ocupa espacio, stock y tiempo.

30×

Mide tu menú con cronómetro

Antes de la inauguración, haz un ensayo con **30 pedidos seguidos** y cronometra cada uno. El plato más lento es el que limitará tu facturación en los días buenos.

B Dos menús, no uno

MENÚ DE EVENTO

3–4 platos

Máxima velocidad para festivales y picos de demanda. Solo lo que se monta en menos de un minuto.

MENÚ COMPLETO

5–8 platos

Para mercados, ubicación fija y eventos privados. Así no tienes que rediseñar el negocio cada fin de semana.

CAPÍTULO 05 · DISEÑO

Diseño interior que factura

El interior de un food truck es una línea de producción en pocos metros cuadrados. Cada paso de más que da tu equipo es dinero que se pierde en hora punta.

Vista en planta: flujo lineal sin cruces

ESQUEMA



La cola avanza mientras se cocina: pedir y recoger en puntos distintos.

A Principios que aplicamos en cada proyecto

Flujo en una dirección
Del frío a lo caliente, de lo caliente al montaje, del montaje a la entrega. Sin cruces.

Una estación por persona
Define quién hace qué en hora punta y diseña una estación completa para cada uno.

Pedido y entrega separados
Un punto para pedir y cobrar, otro para recoger, cuando esperas colas.

Frío bajo el montaje
Los ingredientes de reposición, justo debajo de donde se usan.

Almacenamiento calculado
Para el servicio más largo que harás, no para uno medio.

Lavado y residuos aparte
Una zona que no interfiera con la línea de producción.

B Preguntas para definir la distribución

- [ ] ¿Cuántas personas trabajarán dentro en hora punta?
- [ ] ¿Cuál es el plato más lento y qué equipo usa?
- [ ] ¿Cuántos servicios haces sin reponer stock?
- [ ] ¿Se cobra en ventanilla o con camarero?
- [ ] ¿Necesitas exponer producto (vitrina) para vender?
- [ ] ¿Desde qué lado se abrirá la ventanilla en tus eventos?
- [ ] ¿Quieres barra exterior o toldo integrado?
- [ ] ¿Aportas maquinaria propia? Mide cada equipo.

Lleva estas respuestas a la primera reunión con tu fabricante: con ellas, el plano sale casi solo y el presupuesto es mucho más preciso.

1
estación completa por persona en hora punta

60–90 s
objetivo de montaje por pedido

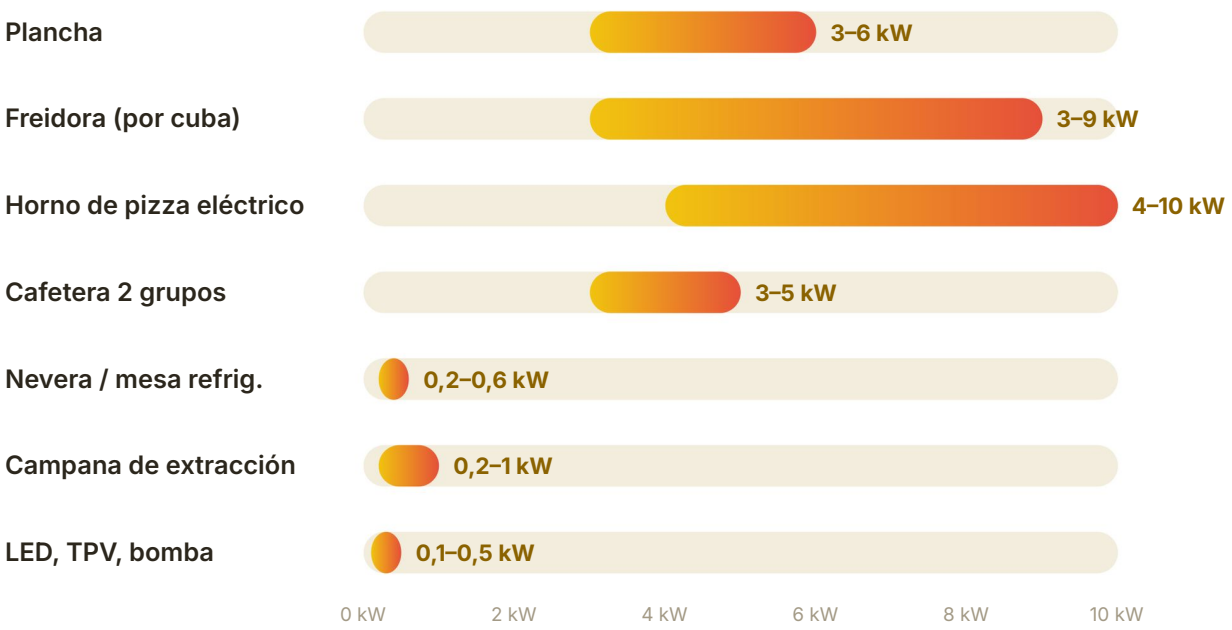
0
cruces en el recorrido del producto

CAPÍTULO 06 · INSTALACIONES

Energía, agua y gas: cómo dimensionarlo sin errores

El fallo técnico más habitual no es la cocina: es quedarse sin potencia en mitad de un evento o descubrir que el organizador solo ofrece un enchufe doméstico.

1 Lista tus equipos y su potencia



Rangos orientativos de potencia eléctrica. Usa siempre la potencia de la placa o la ficha técnica del modelo concreto.

2 Calcula la potencia que realmente necesitas

POTENCIA NECESARIA

suma de potencias × simultaneidad (0,6–0,8)

No todos los equipos están a máxima potencia a la vez, pero en hora punta casi todos lo están. Sé conservador: usa **0,8** si tu menú depende de fritura y plancha.

EJEMPLO

Plancha	**4,0 kW**
Freidora doble	**6,0 kW**
Frío + campana	**1,0 kW**
Varios	**0,3 kW**
Suma × 0,8	**≈ 9 kW**
Generador × 1,25	**≈ 11,3 kW**

3 Elige la fuente

Toma del evento

Pregunta si es mono o trifásica, amperios y distancia. Lleva tus propios cables y conectores.

Generador

Con margen (≈1,25× la potencia necesaria) e insonorizado o inverter: cada vez más eventos limitan el ruido.

Baterías

Perfectas para frío, iluminación y TPV en servicios cortos; no para planchas o freidoras eléctricas durante horas.

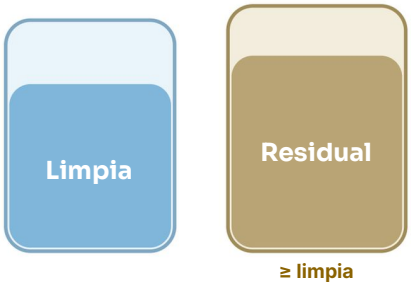
Gas para el calor

Pasar plancha, freidora u horno a gas reduce mucho la potencia eléctrica. Con instalación y certificación adecuadas.

Monofásica o trifásica

Con potencias altas (varias planchas, freidoras dobles, hornos), la instalación trifásica reparte la carga y evita saltos. **Decídelo al principio del proyecto:** cambiarlo después cuesta mucho más.

4 Agua: haz la cuenta en litros por servicio



DEPÓSITO DE AGUA LIMPIA

≥ litros por servicio × servicios sin reponer

Suma lavado de manos, limpieza de utensilios, elaboración y limpieza final. El depósito de **aguas residuales** debe ser igual o algo mayor que el de agua limpia. Si tu actividad lo necesita, prevé agua caliente desde el diseño.

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Litros por servicio	**25 L**
Servicios sin reponer	**× 2**
Agua limpia mínima	**≥ 50 L**
Aguas residuales	**≥ 50 L**

07

CAPÍTULO 07 · EL VEHÍCULO

Remolque, furgoneta, vintage o contenedor

No existe el mejor formato. Existe el que encaja con dónde vas a vender, cómo te vas a mover y qué imagen quieres transmitir.

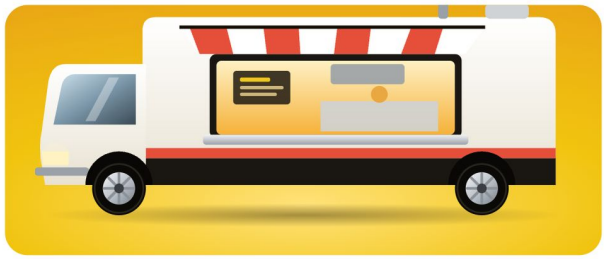


Remolque 01

Muy configurable y versátil. Necesita vehículo tractor.

Ideal: Eventos, mercados, ubicación semifija

Ojo: Peso y carné



Furgoneta / camión 02

La imagen clásica: un solo vehículo, autónomo.

Ideal: Rutas y muchos desplazamientos

Ojo: Mantenimiento del motor

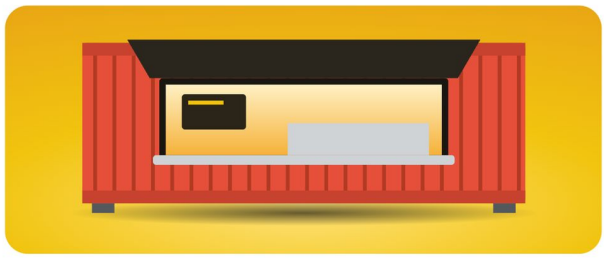


Vintage 03

Máximo impacto visual sobre base clásica.

Ideal: Bodas, marcas, cafés, eventos premium

Ojo: Estado de la base



Contenedor 04

Amplio, moderno y urbano.

Ideal: Puntos fijos o temporadas largas

Ojo: Transporte con grúa

A Peso, carné y documentación: lo que debes saber

En España, como regla general, con el **permiso B** puedes arrastrar un remolque ligero de hasta 750 kg de masa máxima autorizada (MMA). Un remolque de más de 750 kg también puede llevarse con el permiso B si la suma de las MMA del vehículo y del remolque no supera los 3.500 kg. Por encima se necesita una habilitación o permiso superior (B96 o B+E, según el conjunto). Los remolques de más de 750 kg necesitan su propia matrícula e inspección técnica.



El error que más vemos

Diseñar un interior muy equipado y descubrir al final que el peso real supera lo que tu vehículo o tu carné permiten arrastrar. Comparte desde el principio qué vehículo y qué carné tienes, y pide que el presupuesto indique el **peso estimado**.

B Comparativa rápida

	REMOLQUE	FURGONETA / CAMIÓN	VINTAGE	CONTENEDOR
Movilidad	Necesita tractor	Autónomo	Remolque o clásico	Grúa o camión
Espacio	Muy configurable	Limitado por carrocería	Limitado	Amplio
Imagen	Versátil	Clásica	Máximo impacto	Moderna, urbana
Ideal para	Eventos, mercados, semifija	Rutas, muchos desplazamientos	Bodas, marcas, cafés premium	Puntos fijos, temporadas largas
A vigilar	Peso y carné	Mecánica del motor	Estado de la base	Transporte y emplazamiento

Antes de elegir formato, responde

- ☐ ¿Cuántos kilómetros harás a la semana?
- ☐ ¿Dónde guardarás la unidad por la noche?
- ☐ ¿Qué vehículo y qué carné tienes hoy?
- ☐ ¿Qué imagen quieres que vea tu cliente?

CAPÍTULO 08 · COMPRA INTELIGENTE

Cómo evaluar un presupuesto de fabricación

Dos presupuestos con el mismo precio pueden ser dos food trucks completamente distintos. Responde estas preguntas antes de firmar con cualquier fabricante.

01 · LO QUE SE FABRICA

- [ ] ¿Plano o distribución aprobada por ti antes de empezar?
- [ ] ¿Materiales interiores y aislamiento?
- [ ] ¿Maquinaria exacta: marca, modelo, medidas y potencia?
- [ ] ¿Instalación eléctrica: fases, tomas, protecciones?
- [ ] ¿Agua, gas y extracción incluidos?
- [ ] ¿Peso aproximado de la unidad terminada?

02 · LO QUE SE GESTIONA

- [ ] ¿Qué documentación, ingeniería u homologación incluye y cuál no?
- [ ] ¿Cómo se entrega o recoge la unidad? ¿Te explican su funcionamiento?
- [ ] ¿Qué plazo orientativo tiene y desde cuándo cuenta?
- [ ] ¿Qué formación o explicación recibes al recibir la unidad?
- [ ] ¿Quién gestiona el transporte si vives lejos?

03 · LAS CONDICIONES

- [ ] ¿Calendario de pagos? ¿Se fracciona durante la fabricación?
- [ ] ¿Qué pasa si cambias algo a mitad del proyecto?
- [ ] ¿Qué cobertura tiene la posventa y a quién llamas?
- [ ] ¿Puedes visitar el lugar donde se fabrica?
- [ ] ¿Puedes hablar con clientes que ya tengan su unidad?

Todo por escrito y con plano. Un presupuesto serio describe lo que se fabrica, lo que se gestiona y las condiciones. Si algo no está escrito, no está incluido.

Señales de alerta

- Presupuestos de una línea sin detalle de maquinaria ni instalaciones.
- Precios muy por debajo del mercado sin explicar qué se ha quitado.
- Ninguna referencia a peso, documentación o cómo se entrega la unidad.
- No poder ver trabajos reales ni hablar con clientes.

Así trabajamos en Food Truck Passion

7 días
Presupuesto personalizado, habitualmente en un máximo de 7 días.

Planos
Revisión de distribución, maquinaria y acabados antes de empezar.

50 %
Al inicio. El resto en cuotas pactadas durante la fabricación.

Fábrica
Puedes visitarnos en Arbúcies (Girona) con cita previa.

Entrega
En tu puerta, en toda Europa, explicándote su funcionamiento en persona.

Plantilla: comparador de presupuestos

CRITERIO	FABRICANTE A	FABRICANTE B	FABRICANTE C
Plano aprobado antes de empezar			
Maquinaria detallada (marca, modelo, kW)			
Instalación eléctrica y de gas			
Peso estimado de la unidad			
Documentación incluida			
Plazo orientativo			
Calendario de pagos			
Entrega y explicación en persona			
Posventa			
Visita a fábrica y clientes reales			

Compara presupuestos con esta lista

Pide a cada fabricante que responda las 16 preguntas de la página anterior por escrito. El que no pueda hacerlo te está dando la respuesta más importante.

16

CAPÍTULO 09 · LEGALIDAD

Permisos: el mapa para no perderte

No existe una "licencia de food truck" única en España. Hay varias capas, y cada municipio tiene la última palabra sobre dónde y cómo puedes vender.



Estrategia para empezar rápido

Muchos food trucks arrancan en eventos privados, mercados y ferias donde el organizador ya gestiona la autorización del espacio. Mientras tanto, tramitan con calma los permisos municipales para ubicaciones propias.

Este mapa es general, no asesoramiento jurídico. Los requisitos cambian entre comunidades y municipios: consulta siempre con la administración correspondiente o con una gestoría especializada.

Pregunta en tu ayuntamiento antes de cerrar el diseño

- [ ] ¿Qué licencia necesito para vender en vía pública o en mi parcela?
- [ ] ¿Hay zonas, horarios o límites de ruido?
- [ ] ¿Qué requisitos sanitarios piden al vehículo?
- [ ] ¿Cuánto tarda la tramitación?

CAPÍTULO 10 · EVENTOS

Eventos: cómo conseguirlos, negociarlos y acertar con el stock

Un buen calendario de eventos no se improvisa: se construye con meses de antelación y con números, no con intuiciones.

Cómo conseguirlos

- Prepara un **dossier de una página**: fotos del truck y del producto, menú, precios, medidas, necesidades eléctricas y de agua, y seguros.
- Planifica la temporada con **6–9 meses** de antelación: los buenos festivales cierran plazas pronto.
- Contacta con agencias de eventos, wedding planners, ayuntamientos, promotores de mercados y empresas.
- Lleva un **registro de solicitudes**: a quién escribiste, cuándo y qué respondió.
- Tras cada evento, pide una **referencia o reseña** al organizador: es tu mejor carta para el siguiente.

Pregunta al organizador

- [ ] Asistencia prevista y perfil del público
- [ ] Número de food trucks y qué venden
- [ ] ¿Exclusividad por tipo de producto?
- [ ] Horario real de venta
- [ ] Canon: fijo, porcentaje o mixto
- [ ] Electricidad y agua disponibles
- [ ] Ubicación de tu truck en el recinto
- [ ] Ediciones anteriores: ¿qué vendieron otros?

A Estima tus ventas antes de aceptar

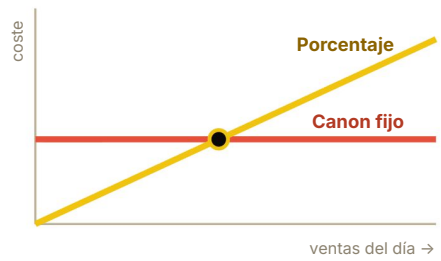
PEDIDOS PREVISTOS

asistentes × % que come en el evento ÷ nº de puestos de comida



Ejemplo ilustrativo. Si el evento podría darte 600 pedidos pero solo puedes servir 300 en las horas punta, tu techo es 300.

B Canon fijo o porcentaje



Con un **canon fijo** asumes tú el riesgo y te quedas el beneficio de un gran día. Con un **porcentaje**, el riesgo se reparte con el organizador.

En un evento nuevo o con mucha competencia, intenta negociar porcentaje o un fijo reducido con porcentaje a partir de cierta venta.

C El stock: ni tirar, ni quedarte sin nada

PREVISIÓN REALISTA

Lleva stock para tu estimación de pedidos, no para el escenario soñado.

- ☐ Parte de los pedidos estimados
- ☐ Ajusta por clima y horario
- ☐ Revisa lo que sobró la última vez

Stock = pedidos × ración

LARGA DURACIÓN

Margen de seguridad en congelados y envasados: lo que sobra no se pierde.

- ☐ Panes, salsas y bebidas envasadas
- ☐ Congelados de reposición rápida
- ☐ Envases y desechables de sobra

Margen: + 15–20 %

FRESCOS EN TANDAS

Elabora por tandas y guarda parte sin terminar para poder reaprovecharla.

- ☐ Tandas según el ritmo de venta
- ☐ Bases sin montar, mejor que platos hechos
- ☐ Etiqueta fecha y hora de cada tanda

Menos merma, más margen

CAPÍTULO 11 · MARKETING

Marketing que funciona sobre ruedas

La gran pregunta de tus clientes no es qué vendes, sino dónde estás hoy.

Tu calendario, siempre visible

Publica cada semana dónde estarás. Una historia diaria con la ubicación y el plato del día es lo que más se comparte.

Ficha de Google

Fotos reales, horarios y enlace a tu calendario. Pide reseñas con un código QR en la ventanilla.

El vehículo es tu anuncio

Logo grande y legible a distancia, producto estrella visible y tus redes en grande.

El plato que se fotografía

Diseña al menos una presentación pensada para la foto: publicidad gratis en las redes de tus clientes.

Fidelización

Una tarjeta de sellos, física o digital, funciona muy bien en mercados y ubicaciones recurrentes.

Base de datos B2B

Guarda cada empresa, organizador y pareja que te contrate. Una felicitación y una oferta generan repetición.

Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Agenda de la semana	Tu producto estrella	Detrás de la cocina	Un cliente o reseña	Dónde estás el finde	Directo desde el evento	Resumen y gracias

> **Tu mejor cliente de catering suele salir de alguien que te probó en un mercado.**

CAPÍTULO 12 · OPERACIÓN

Operación diaria, mantenimiento y seguridad

Las rutinas son las que evitan que un buen día de ventas se convierta en un mal día de problemas.



Checklist de salida

- [ ] Depósitos: limpia llena, residual vacía
- [ ] Gas: nivel y conexiones revisadas
- [ ] Generador: combustible y aceite
- [ ] Frío funcionando y temperaturas anotadas
- [ ] Stock según previsión del evento
- [ ] Envases, servilletas, bolsas, cambio
- [ ] TPV cargado y conectado
- [ ] Extintores y botiquín a bordo
- [ ] Cables, alargadores y conectores
- [ ] Documentación del vehículo y seguros

Checklist de cierre

- [ ] Apagar equipos y cerrar gas
- [ ] Vaciar aguas residuales en punto autorizado
- [ ] Limpieza de superficies y campana
- [ ] Producto sobrante: conservar o desechar
- [ ] Registro de temperaturas y ventas
- [ ] Revisión de daños y lista de reposición
- [ ] Portones, toldo y patas asegurados
- [ ] Luces y neumáticos antes de circular
- [ ] Cuadre de caja y cierre del TPV
- [ ] Pedido a proveedores para el próximo servicio

A Calendario de mantenimiento orientativo

Cada servicio	Limpieza de equipos, filtros de campana si hay fritura intensa, aceite de freidora
Semanal	Juntas de neveras, bomba de agua, iluminación, estado de cables y conectores
Mensual	Limpieza profunda de campana y conductos, revisión de gas y generador
Antes de temporada	Neumáticos, frenos, luces, rodamientos, enganche, sellados, extintores en vigor

B Seguridad, sin atajos

- Extintores adecuados a tu tipo de cocina y **en vigor**.
- Generador **nunca** cerca de las ventanas de servicio ni en espacios cerrados.
- Revisa las **conexiones de gas** con regularidad.
- Forma a todo el equipo ante un **fuego de aceite**.

C Plantilla: registro diario

FECHA	EVENTO / LUGAR	VENTAS	PEDIDOS	HORA PUNTA	TEMP. FRÍO	MERMA	INCIDENCIAS

5' **La revisión de cinco minutos**

Antes de arrancar cada día, una vuelta completa al vehículo: luces, neumáticos, enganche, toldo y portones. Cinco minutos que evitan la mayoría de averías en carretera.

13

CAPÍTULO 13 · CONTROL

Los indicadores que debes mirar cada semana

Una hoja de cálculo con una fila por día de trabajo es suficiente. Lo importante es apuntarlo siempre.

TICKET MEDIO
12,40 €
Ventas ÷ nº de pedidos
Medir combos y upselling

PEDIDOS EN HORA PUNTA
58
Pedidos en la mejor hora
¿Te limita el público o tu capacidad?

FOOD COST
29 %
Materia prima ÷ ventas
Detectar subidas y raciones descontroladas

MERMA
4 %
Tirado ÷ comprado
Ajustar el stock por evento

RENTABILIDAD POR EVENTO
+640 €
Ventas − canon − personal − materia prima
Decidir a qué eventos volver

INGRESOS POR CANAL
45 / 35 / 20
% privados / mercados / eventos
Equilibrar tu cartera

Ticket medio por semana

EJEMPLO



Rutina del lunes · 15 min

- [ ] Pasa los registros diarios a tu hoja
- [ ] Compara con la semana anterior
- [ ] Decide una sola mejora

Valores de ejemplo para ilustrar un panel semanal. Tras una temporada sabrás con precisión qué eventos repetir y cuáles descartar.

CAPÍTULO 14 · PLANIFICACIÓN

Tu plan mientras se fabrica tu food truck

La fabricación a medida suele llevar varios meses. Bien aprovechados, son tu mayor ventaja: llegarás al primer día con permisos, menú probado, proveedores y agenda.

Mes 1

- [ ] Cierra diseño y maquinaria
- [ ] Consulta ayuntamiento y sanidad
- [ ] Forma jurídica con tu gestoría
- [ ] Formación de manipulador
- [ ] Abre cuenta y TPV

01

Mes 2

- [ ] Recetas y fichas técnicas
- [ ] Costes por plato
- [ ] Selección de proveedores
- [ ] Logo, rotulación y menú
- [ ] Uniformes y fotos de producto

02

Mes 3

- [ ] Pruebas de menú cronometradas
- [ ] Redes sociales y ficha de Google
- [ ] Dossier para eventos
- [ ] Primeros contactos con organizadores
- [ ] Lista de espera de clientes

03

Mes 4

- [ ] Cierra los primeros eventos
- [ ] Seguros contratados
- [ ] Plan de autocontrol
- [ ] Menaje, envases y TPV
- [ ] Calendario de los 3 primeros meses

04

Entrega

- [ ] Recibe tu food truck en tu puerta
- [ ] Aprende su funcionamiento en persona
- [ ] Ensayo completo con amigos
- [ ] Ajusta tiempos y estaciones
- [ ] ¡Primer evento real!

★

★ **Anuncia el lanzamiento antes de tenerlo.** Comparte el proceso de fabricación en redes: planos, pruebas de color, la cocina tomando forma. Cuando llegue el truck, ya tendrás público esperándolo.

CAPÍTULO 15 · APRENDE DE OTROS

Los 12 errores más caros que vemos

Todos tienen solución si se detectan a tiempo. La mayoría, antes incluso de firmar el presupuesto.



01 Elegir el vehículo antes que el concepto
Primero el producto y el canal; después el formato.

02 Un menú demasiado largo
Más stock, más merma, más lentitud.

03 No calcular la capacidad de servicio
Colas enormes y facturación pequeña.

04 Infravalorar la potencia eléctrica
Saltos de luz en el peor momento.

05 Ignorar el peso
Una unidad que tu vehículo o carné no pueden arrastrar.

06 Comprar sin plano ni detalle
Sorpresas al recibirla.

07 No preguntar antes al ayuntamiento
Un requisito local puede cambiar el diseño.

08 Depender de un solo festival
Una lluvia y el mes se arruina.

09 No tener colchón de caja
Los primeros meses son de aprendizaje.

10 Pagar cánones sin estimar ventas
Haz siempre la cuenta del capítulo 10.

11 Una imagen exterior genérica
Tu truck es tu escaparate y tu anuncio.

12 No medir nada
Sin datos no sabrás qué eventos repetir.

CAPÍTULO 16 · HERRAMIENTAS

Plantillas: briefing, checklist y calculadora

Envía esta información a tu fabricante y recibirás un presupuesto mucho más preciso, y antes.

Briefing para tu fabricante

PLANTILLA 1

- [ ] Tipo de negocio y menú (producto estrella)
- [ ] Formato: remolque, furgoneta, vintage, contenedor o food bike
- [ ] ¿Tienes vehículo o maquinaria? Modelos y medidas
- [ ] Medidas o personas trabajando dentro
- [ ] Maquinaria necesaria
- [ ] Energía prevista, gas y agua
- [ ] Ciudad y país donde trabajarás
- [ ] Presupuesto aproximado y fecha objetivo
- [ ] Vehículo tractor y carné (si es remolque)
- [ ] Imagen: colores, logo, referencias que te gustan

2 Mini calculadora de rentabilidad

PLANTILLA 2

A	Ticket medio (€)	
B	Pedidos por día de trabajo	
C	Días de trabajo al mes	
D	Costes variables (%)	%
E	Gastos fijos al mes (€)	
=	**Ventas al mes**	A × B × C
=	**Beneficio al mes**	Ventas × (1 − D) − E
=	**Punto de equilibrio**	E ÷ (1 − D)

EJEMPLO RESUELTO

A · Ticket medio	**12 €**
B · Pedidos/día	**90**
C · Días/mes	**14**
D · Variables	**40 %**
E · Fijos	**2.500 €**
Ventas	**15.120 €**
Beneficio	**6.572 €**
Equilibrio	**4.167 €**

Cifras ilustrativas antes de impuestos, para practicar con la fórmula.

Hoja de evento

PLANTILLA 3

Evento y fecha	
Asistentes previstos	
% que come en el evento	%
Puestos de comida	
Pedidos estimados	
Tu capacidad máxima	ped.
Canon	€ / %

Decide con números

- ☐ Pedidos estimados ≤ capacidad: tu techo es la estimación
- ☐ Pedidos estimados > capacidad: tu techo es tu capacidad
- ☐ Ventas previstas − canon − personal − materia prima > 0
- ☐ Stock y personal según el techo, no según el sueño

4 Checklist de la primera semana

ANTES DE ABRIR

- ☐ Ensayo completo con 30 pedidos
- ☐ Precios y combos visibles
- ☐ TPV y datáfono probados

PRIMER EVENTO

- ☐ Stock por previsión realista
- ☐ Equipo con estación asignada
- ☐ Registro de ventas por hora

TRAS EL EVENTO

- ☐ Rentabilidad del evento
- ☐ Qué plato fue más lento
- ☐ Contactos para repetir

¿Prefieres hacerlo en un clic?

Usa la **calculadora de rentabilidad y el configurador de proyecto** gratuitos de foodtruckpassion.com.

TU SIGUIENTE PASO

¿Hablamos de tu food truck?

En Food Truck Passion diseñamos y fabricamos food trucks, remolques gastronómicos y soluciones móviles a medida. Te acompañamos desde la primera idea hasta la entrega en tu puerta.

Presupuesto en 7 días
Personalizado, habitualmente en un máximo de 7 días.

Pagos flexibles
Normalmente un 50 % al inicio y el resto en cuotas durante la fabricación.

Entrega en toda Europa
Te lo llevamos y te explicamos su funcionamiento en persona.

Visita a fábrica
En Arbúcies (Girona), con cita previa.

5,0 en Google
La valoración de nuestros clientes en nuestra ficha.

Clientes premiados
Mejor Food Truck de España en 2017 y 2018.



Cuéntanos tu proyecto →

+34 722 38 28 01 · WhatsApp y teléfono

info@foodtruckpassion.com

foodtruckpassion.com

© Food Truck Passion. Esta guía es informativa y no sustituye el asesoramiento técnico, legal o fiscal profesional. Cifras orientativas.