



HUB Kitchens

“Satisfaciendo Necesidades Urbanas en Food Delivery”

*Resumen
Ejecutivo*



INDICE

Introducción	3
1. Problema.....	5
2. Solución	6
3. Modelo de Negocio	7
4. Plan Financiero	8
5. Nuestro Equipo	10

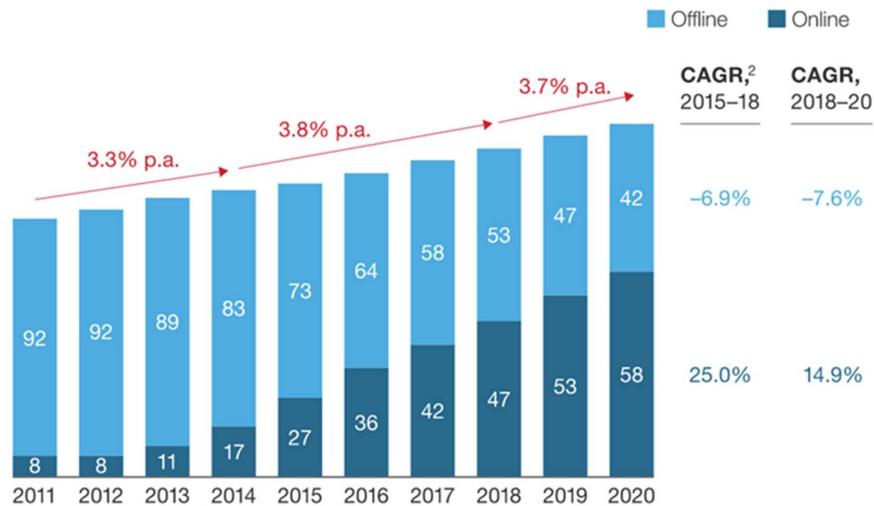


INTRODUCCIÓN

El sector en el que va a desarrollarse HUB Kitchens, es el sector de la comida a domicilio o más conocido como el sector del “**Food Delivery**”. Dentro de este sector destacan fundamentalmente dos aspectos muy importantes: por un lado la tasa de crecimiento de dicho sector y por otro, la fuerte inversión de capital riesgo en empresas enmarcadas en él.

El **crecimiento del sector del food delivery** viene marcado desde 2017 y se estima, siga en una senda de crecer a doble dígito hasta 2023. Esto es no sólo síntoma de que el sector de la restauración tiene un crecimiento estable, si no que el subsector de la comida a domicilio al que pertenece, está sufriendo una digitalización que afecta directamente a un cambio de comportamiento del consumidor.

Total addressable classic food-delivery market,¹ %



¹For selected countries only.
²Compound annual growth rate.

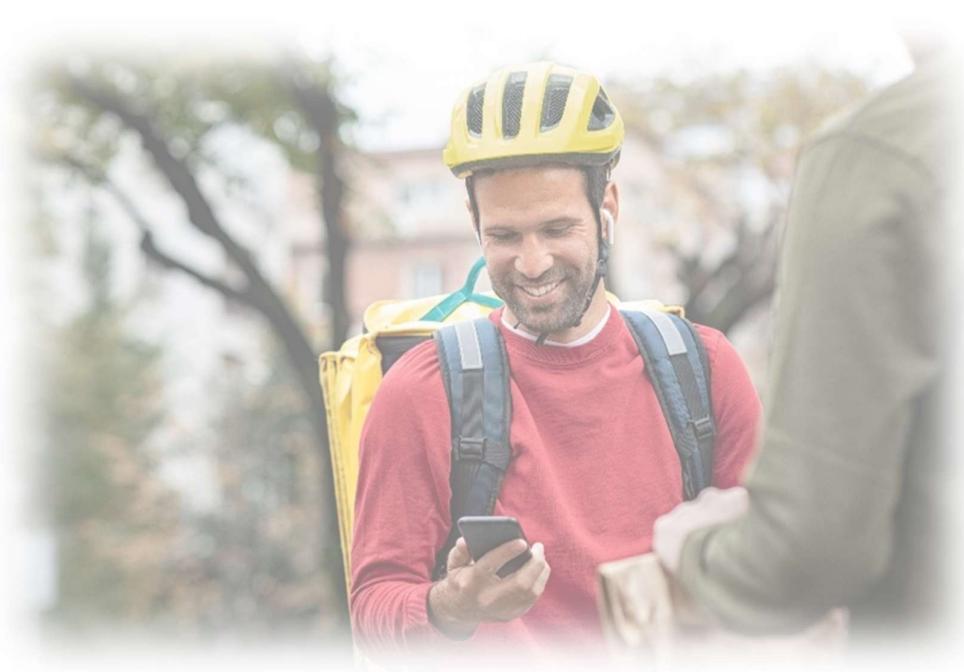
Puede de ello, son el surgir de empresas dedicadas 100% al delivery como Glovo, Just Eat, Uber eats o Deliveroo entre otras; haciendo de impulsoras en este sector e invirtiendo grandes cantidades de en la captación de clientes y restaurantes para que realicen sus compras en sus market place.

Por otro lado, **grandes oportunidades de financiación** surgen ante este crecimiento. Caben destacar, inversiones estratégicas de fondos tan importantes como: la inversión de SoftBank de 1.000 millones de dólares en la latinoamericana “Rappi”, los más de 400 millones de euros que lleva invertidos en la compañía “Glovo” o los 575 millones de dólares invertidos por Amazon en Deliveroo.

También es síntoma de lo activo que está el sector, las **adquisiciones** entre su competencia como la compra de “Instamaki” por “Glovo” por 5 millones de euros en España en el último trimestre de 2019, o fuera de nuestras fronteras “Delivery Hero” y la compra de “Woowa” por 3.600 millones de euros, ó la compra de “Take Away” a “Just Eat” por más de 5.400 millones de euros.



Con este escenario ante nosotros, existe una gran oportunidad en el sector de la que poder obtener beneficio; por un lado de las grandes inversiones en marketing de estos marketplaces y por otro de una financiación ante la posibilidad de crecimiento del negocio de HUB Kitchens.



1. PROBLEMA

La situación por tanto que nos encontramos con este sector, es de una oportunidad de negocio que se puede aprovechar, pero ante todo teniendo claro cuáles son los problemas y soluciones y valor diferencial de que podemos ofrecer al cliente.

El problema que se encuentra el cliente no es sólo uno, sino varios:

- **Poco tiempo para cocinar**
- **Necesidad de rapidez y comodidad**
- **Cansado de la comida tradicional y quiere probar cosas nuevas**

Adicionalmente a estos “Pains” que sufre el cliente, si el mismo está dispuesto a realizar un pedido para comer a domicilio (o en el lugar donde se encuentre), se sigue encontrando con más problemas como: una oferta gastronómica limitada, un pedido con un importe demasiado alto para poder sustituir a una comida elaborada en casa y un reparto poco eficiente, con unos tiempos de entrega en algunos casos, demasiados altos.

Además los **restaurantes** actuales, tienen grandes problemas para adaptarse a la demanda de los clientes, los cambios de estilos de cocina y la poca predisposición a digitalización de sus cartas y tener un packaging adaptado al reparto de comida a domicilio.



2. SOLUCIÓN

Para dar **solución** a este problema con esas razones, nace HUB Kitchens: un servicio de restauración con reparto de comida a domicilio totalmente online sin establecimiento físico. En el argot del sector, se trata de una Cocina Ciega o Dark Kitchen.

HUB Kitchens establecerá 4 Restaurantes Virtuales que operarán, se publicitarán y serán utilizados por los clientes de forma 100% online. Nosotros vamos a iniciar un modelo de negocio basado en la eficiencia de las operaciones, aprovechando una venta en crecimiento asegurada, en parte, por el marketing de los mayores markets places (Uber Eats, Just Eat, Glovo, Deliveroo, etc.), encargándose de la distribución una empresa externa a las plataformas y con una oferta variada, cambiante, dependiendo de lo que más demande el cliente final. Para esto ofrecemos:



3. MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio en HUB Kitchens está basado en la venta de comida mediante “**Cocinas Virtuales**”. Este concepto de cocina viene del resultado de juntar diferentes cocinas en un una sola que da servicio a varios restaurantes virtuales. HUB Kitchens apuesta por 4 restaurantes virtuales.



HUB Kitchens

REI WA Sushi
Japonesa

Sin Remordimientos
Healthy

HONOLULU TRIFIDO
Hawaiana

Texas RODEO AMERICAN TASTE
Americana

Mediante la **optimización del proceso operativo-tecnológico**, podemos realizar la preparación de los platos de 4 tipos de cocina en un único local, gestionado por un único equipo de cocina. La clave para esto es poder tener la tecnología suficiente que aglutine todos los canales de venta en el mercado y ofertar un número de marcas con aceptación por el consumidor. De esta manera es necesario:

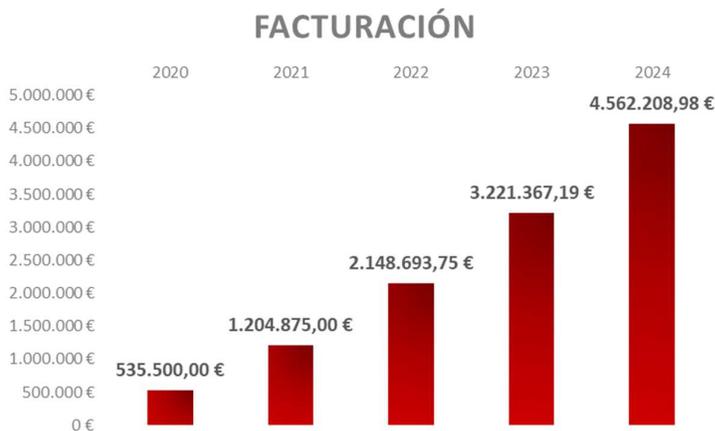
- **Utilizar ingredientes comunes:** Poder de negociación ante el proveedor
- **Tecnología aglutinadora de canales de venta:** Ventaja competitiva para el volumen
- **Pocos número de platos:** La suma de los platos de las 4 marcas hacen una carta
- **Fuerte presencia online:** Apuesta por más del 75% de los ingresos por esta vía.

4. PLAN FINANCIERO

Para desarrollar este modelo de negocio HUB Kitchens ha desarrollado un plan financiero acorde al crecimiento estimado por nuestro plan de marketing y de expansión. Para que el comienzo de la actividad se lleve acabo, se conseguirán 60.000 euros de los fundadores como capital social y 140.000 euros a través de socios inversores con prima de emisión de 134.000 euros.

Con todo esto, cabe destacar que todas las estimaciones, estudios de mercado y resultado obtenidos de nuestros productos mínimos viables, han sido tomadas para elaborar el plan financiero pero siempre de un modo muy conservador. Ejemplo de ello es que, tras las estimaciones de venta obtenidas de estos estudios, pilotos elaborados y validaciones del modelo, se considera el inicio del negocio con sólo un 40% de las mismas.

Para llegar a la cifra total de ventas de HUB Kitchens se considera la expansión a otras ciudades y geografías gracias a la fácil **escalabilidad** del modelo.



Con esta estrategia el crecimiento de HUB Kitchens se refleja en una evolución exponencial llegando a una facturación de **más de 4 millones y medio de Euros** al cabo de 5 años.

Dicho modelo financiero se refleja en la siguiente cuenta de resultados a 5 años vista:

Ejercicio	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos					
Sevilla	535.500,00	669.375,00	836.718,75	1.045.898,44	1.307.373,05
Valencia		535.500,00	669.375,00	836.718,75	1.045.898,44
Vigo			642.600,00	803.250,00	1.004.062,50
Lisboa				535.500,00	669.375,00
Oporto					535.500,00
Total Ingresos	535.500,00	1.204.875,00	2.148.693,75	3.221.367,19	4.562.208,98
Costes Variables					
Sevilla	169.254,00	211.567,50	264.459,38	330.574,22	413.217,77
Valencia		169.254,00	211.567,50	264.459,38	330.574,22
Vigo			203.104,80	253.881,00	317.351,25
Lisboa				169.254,00	211.567,50
Oporto					169.254,00
Total Costes Variables	169.254,00	380.821,50	679.131,68	1.018.168,59	1.441.964,74
Margen Bruto	366.246,00	824.053,50	1.469.562,08	2.203.198,59	3.120.244,24
Costes Fijos					
Sevilla	448.680,00	454.064,16	460.875,12	465.944,75	472.002,03
Valencia		335.660,16	340.695,06	344.442,71	348.920,46
Vigo			340.695,06	344.442,71	348.920,46
Lisboa				344.442,71	348.920,46
Oporto					348.920,46
Total Costes Fijos	448.680,00	789.724,32	1.142.265,25	1.499.272,87	1.867.683,88
EBITDA	(82.434,00)	34.329,18	327.296,83	703.925,72	1.252.560,36
	-15,39%	2,85%	15,23%	21,85%	27,46%
Amortización	17.000,00	34.000,00	52.700,00	71.400,00	90.100,00
BAII	(99.434,00)	329,18	274.596,83	632.525,72	1.162.460,36
	-18,57%	0,03%	12,78%	19,64%	25,48%
Intereses	(5.814,68)	(4.904,78)	(16.330,46)	(44.946,78)	(98.798,42)
BAI	(93.619,32)	5.233,96	290.927,29	677.472,51	1.261.258,78
	-17,48%	0,43%	13,54%	21,03%	27,65%
Impuestos (25%)		1.308,49	72.731,82	169.368,13	315.314,70
Beneficio Neto	(93.619,32)	3.925,47	218.195,47	508.104,38	945.944,09
	-17,48%	0,33%	10,15%	15,77%	20,73%

EQUITY VALUE

8.460.886,49 €

5. NUESTRO EQUIPO

Para poder desarrollar este negocio, HUB Kitchens cuenta con un equipo de profesionales que suman más de 40 años de experiencia laboral liderando proyectos financieros y operativos en sectores del food delivery y del sector tecnológico





HUB Kitchens

“Satisfaciendo Necesidades
Urbanas en Food Delivery”

*Resumen
Ejecutivo*