

Gastronomía Familiar: Modelo de Negocio Sostenible desde Casa

Fase 1: Diagnóstico. Identificación del proyecto

Carlos Fabian Castro Calderon G56

Asesor virtual: MIRIAM LUZ MARTÍN CASTILLO

Tabla

Situaciones de tu interés	¿A qué ámbito pertenece?	¿Cómo se relaciona con tu entorno?
Emprendimiento gastronómico local	Económico	<i>Se relaciona directamente con mi familia, ya que busco mejorar el sustento para mi hija, y con mi comunidad en Cuernavaca, al ofrecer servicios o productos de consumo local.</i>
Calidad educativa y espacios seguros para la infancia	Educativo / Social	<i>Impacta principalmente en mi familia (el futuro de mi hija), pero también involucra al estado y la comunidad, pues depende de la seguridad y las escuelas disponibles en mi zona.</i>
Cuidado del agua y manejo de residuos	Ambiental	<i>Se relaciona con mi comunidad y estado, ya que la escasez de agua en Cuernavaca nos afecta a todos, y desde mi oficio (cocina) el manejo de basura impacta en el entorno inmediato.</i>

1. Situación de Interés

Emprendimiento Gastronómico

Como cocinero de 30 años y padre, mi mayor interés es capitalizar mi experiencia en el ámbito económico y social.

El objetivo es crear un negocio propio que no solo genere ingresos, sino que aporte valor a la cultura gastronómica de Cuernavaca.



2. ¿Por qué es importante?



Familia

Asegurar un futuro estable para mi hija de 2 años y tener flexibilidad de horario para estar presente en su crianza.



Profesional

Aplicar mis habilidades culinarias en un proyecto propio, superando el rol de empleado.



Entorno

Ofrecer opciones de comida rica y saludable en un mercado saturado de comida rápida procesada.

3. Diagnóstico Situacional

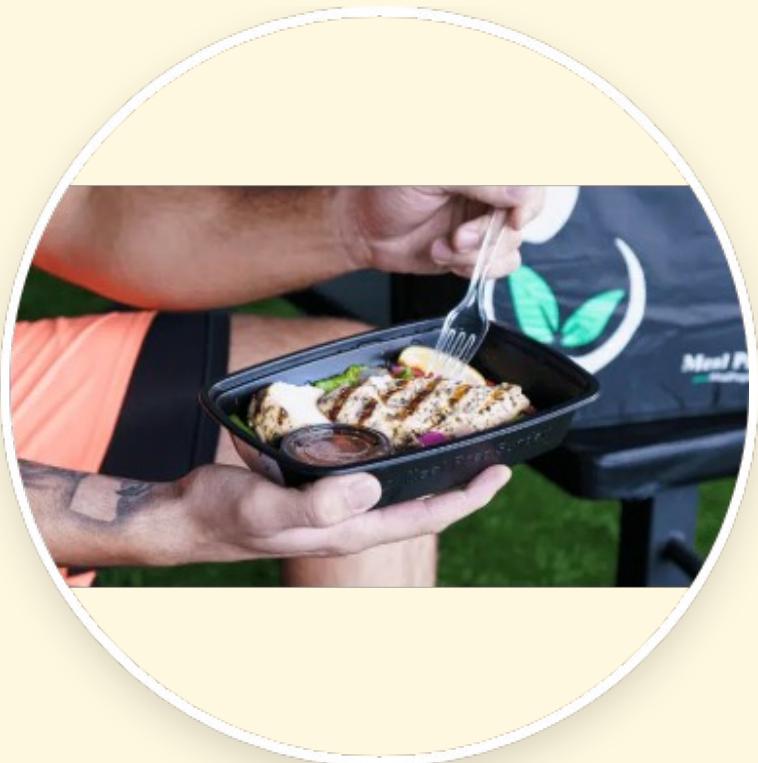
Necesidades / Problemas

- Los costos de renta de locales comerciales en zonas seguras de Cuernavaca son muy elevados.
- Existe una falta de tiempo en las familias trabajadoras para cocinar saludablemente.

Oportunidades de Mejora

- Auge de las aplicaciones de entrega a domicilio y ventas por redes sociales.
- Acceso a ingredientes frescos y económicos de alta calidad en el Mercado Adolfo López Mateos.

4. Propuesta de Solución



Modelo "Dark Kitchen"

Establecer una cocina oculta o servicio de *Meal Prep* desde casa. Esto elimina el costo de renta de un local con atención al público, permitiendo invertir en la calidad de los ingredientes y empaques ecológicos. El menú se centrará en planes semanales de comida equilibrada para oficinas y familias.

5. Beneficiarios

Mi Familia (Directo): Generación de un patrimonio propio y mejora de la calidad de vida de mi hija.

Clientes Locales: Familias y oficinistas de Cuernavaca que obtienen acceso a alimentación nutritiva y casera.

Productores Locales: Al comprometerme a comprar insumos en el mercado local, apoyo la economía circular de la región.



6. y 7. Investigación Requerida

Información Necesaria	Fuentes de Información
Costos actuales de insumos a mayoreo (frutas, verduras, proteínas).	Visitas directas al Mercado Adolfo López Mateos y proveedores locales.
Permisos de operación comercial y salubridad para venta de alimentos.	Página web y oficinas del Ayuntamiento de Cuernavaca .
Precios de la competencia y demanda actual.	Apps de entrega (UberEats, DidiFood) y grupos de Facebook de la comunidad.
Tendencias de comida saludable.	Internet, blogs de gastronomía y redes sociales (Instagram/TikTok).

8. Técnicas de Recolección

-  **Visitas de Campo:** Recorridos semanales al mercado para monitorear la fluctuación de precios de temporada.
-  **Análisis Comparativo:** Estudio de menús de competidores en apps para identificar huecos en la oferta gastronómica.
-  **Encuestas Digitales:** Pequeños cuestionarios en grupos de vecinos (WhatsApp) para validar el interés en menús semanales.
-  **Pruebas de Producto:** Degustaciones con conocidos para recibir retroalimentación honesta sobre sabor y porciones.

Mapa conceptual



Gastronomía Familiar: Modelo de Negocio Sostenible desde Casa

