

Fase 7. Análisis de mi proyecto

Castro Calderon Carlos Fabian G56

Asesor Virtual: Miriam L. Martín Castillo

1. **Recopila las actividades que has realizado a lo largo del módulo 22.** Realiza una lectura general de cada una de ellas para que recuerdes los planteamientos que has hecho y sea el preámbulo de la reflexión.

2. **Realiza el análisis y la reflexión sobre los principales puntos.** En un documento, elabora una tabla como la que se muestra a continuación, analiza y reflexiona sobre tu trabajo y complétala. En la columna del **planteamiento inicial**, retoma aquella información que planteaste en tus actividades. En la columna de **análisis de viabilidad**, apóyate de las preguntas que se realizan, quizá esa primera idea que tenías era muy general y con el trabajo que has realizado se ha ido afinando. En la columna de **replanteamiento**, escribe los ajustes que realizarías al componente del proyecto y redacta cómo quedaría.

Componente del proyecto	Planteamiento inicial	Análisis de viabilidad	Replanteamiento del componente del proyecto
Idea General	Crear un emprendimiento de comida en casa para tener ingresos extra y ayudar a mi familia.	¿La idea era suficiente? Al principio era muy vaga. Con el análisis de la competencia (Benchmarking), me di cuenta de que "vender comida" no basta; necesitaba un modelo de negocio como la <i>Dark Kitchen</i> para reducir costos fijos y ser competitivo frente a la comida rápida de la zona.	Implementar una "Dark Kitchen Familiar" (Cocina Oculta) enfocada en gastronomía saludable y casera, operada bajo un esquema de bajo costo y alta flexibilidad horaria.
Problema, necesidad u oportunidad	Los cocineros ganan poco dinero (salarios bajos) y trabajan muchas horas, lo que causa estrés.	¿Es solo un problema de dinero? Reflexioné que el problema real no es solo el salario, sino la <i>incompatibilidad</i> de los horarios de restaurante con la crianza de mi hija. La oportunidad real es resolver la falta de tiempo, no solo la falta de dinero.	La incompatibilidad entre las jornadas laborales extensas de la gastronomía tradicional y la necesidad de ejercer una paternidad activa y responsable con mi hija de 2 años.
Público al que va dirigido	A todas las personas de Cuernavaca que quieran comer rico.	¿Puedo venderle a todos? No tengo capacidad para repartir en toda la ciudad. Definí que mi viabilidad depende de la cercanía para usar mi moto sin gastar tanta gasolina. Mi público debe valorar lo "casero" sobre lo "rápido".	Familias y oficinistas de la colonia inmediata y zonas aledañas en Cuernavaca, que buscan alternativas de alimentación saludable y apoyan el comercio local.
Causas y Efectos	Causa: Jefes explotadores. Efecto: No tengo dinero y me	¿Cuál es la raíz? Identifiqué que la causa	Causa: Cultura laboral rígida y precaria en el sector restaurantero.

Fase 7. Análisis de mi proyecto
 Castro Calderon Carlos Fabian G56
 Asesor Virtual: Miriam L. Martín Castillo

	enfermo.	estructural es la cultura laboral del sector y la falta de políticas de conciliación. El efecto más grave es el "abandono involuntario" de la crianza, no solo la enfermedad.	Efecto: Imposibilidad de conciliación familiar y riesgo de desarrollo inadecuado para la infancia (mi hija).
Objetivo General	Vender comida desde mi casa para ganar dinero y cuidar a mi hija.	¿Era medible? Faltaba definir <i>cuánto</i> quería ganar y <i>cuándo</i> . Al investigar salarios (Data México), establecí una meta económica concreta para considerar el proyecto exitoso (superar el salario mínimo).	Implementar un modelo de Dark Kitchen en 2026 mediante venta digital y uso de insumos locales, para lograr ingresos superiores a \$8,000 MXN y asegurar la flexibilidad horaria para la crianza.
Objetivos Específicos	1. Comprar cosas baratas. 2. Cocinar rico. 3. Repartir rápido.	¿Eran estrategias reales? Cambié "comprar barato" por "alianzas con mercado local" (más calidad). Cambié "repartir rápido" por "venta anticipada" para evitar mermas y estrés, priorizando la estrategia de Cero Desperdicio.	1. Establecer alianzas con el Mercado A. López Mateos. 2. Gestionar ventas por WhatsApp para evitar comisiones de Apps. 3. Diseñar menús semanales para minimizar mermas.
Metas	Tener muchas ventas y que a la gente le guste la comida.	¿Qué es "mucho"? Necesitaba números. En la Fase 6 definí que "muchas ventas" significa específicamente 20 clientes recurrentes para que los números cuadren con mis gastos de vida.	1. Lograr 20 clientes recurrentes semanales en los primeros 3 meses. 2. Obtener una utilidad neta de \$9,000 mensuales al finalizar el primer año.
Estrategia de Solución	Usar aplicaciones como UberEats o Didi Food para vender más.	¿Era viable financieramente? En la Fase 5 analicé que las Apps cobran 30% de comisión. Eso mataría mi ganancia. Replanteé la estrategia hacia la venta directa para quedarme con el 100% del ingreso.	Estrategia de Venta Directa y Comunitaria: Uso exclusivo de WhatsApp Business y grupos vecinales, con reparto en motocicleta propia para eliminar intermediarios y comisiones.

Fase 7. Análisis de mi proyecto
Castro Calderon Carlos Fabian G56
Asesor Virtual: Miriam L. Martín Castillo

3. **Elabora una conclusión.** A partir del llenado de la tabla, elabora una conclusión en la que respondas a las siguientes preguntas:

¿Realicé algún cambio al proyecto?

Sí. Aunque la esencia de vender alimentos desde casa se mantiene, realicé cambios significativos en el **Objetivo General** y, principalmente, en la **Estrategia de Solución**. Inicialmente, mi planteamiento era vago ("vender comida para ganar dinero") y dependía de plataformas externas. Ahora, el proyecto se ha transformado en un modelo de negocio estructurado con metas financieras específicas y una logística propia.

¿Por qué realicé el cambio?

El cambio principal (descartar las Apps de delivery como UberEats) surgió tras el análisis financiero de la Fase 5. Me di cuenta de que las comisiones del 30% que cobran estas plataformas hacían imposible cumplir mi meta de superar el salario mínimo de un cocinero (\$8,000 MXN). Además, comprendí que la "rapidez" que exigen las apps entraba en conflicto directo con mi prioridad número uno: el cuidado y crianza de mi hija. Necesitaba un modelo que se adaptara a mis tiempos, y no al revés.

¿Es un cambio muy drástico?

No considero que sea un cambio drástico en la misión del proyecto (cocinar rico y saludable), pero sí es un cambio estratégico fundamental en la operación. Pasé de un enfoque pasivo (esperar a que caigan pedidos por una app) a un enfoque activo y comunitario (gestionar yo mismo las ventas por WhatsApp y crear relaciones con los vecinos). Es un cambio de "canal de venta", no de "producto".

¿En qué beneficia este cambio al proyecto?

Este replanteamiento beneficia al proyecto en tres aspectos clave:

1. **Viabilidad Económica:** Al eliminar intermediarios, retengo el 100% de la ganancia, lo que hace realista la meta de ingresos.
2. **Sostenibilidad:** El modelo de venta directa por pedido anticipado elimina el desperdicio de comida, protegiendo mi inversión.
3. **Calidad de Vida:** Me devuelve el control de mi tiempo, asegurando que el negocio sirva a mi vida familiar (conciliación) y no se convierta en una fuente de estrés o "esclavitud digital".