

# PROYECTO INTERMODULAR

Alumno: Yoël Gómez Benítez - 2º DAW

---

## Idea inicial de Proyecto

**Título del proyecto:** De mi casa a la tuya (título inicial sujeto a cambios).

**Introducción al sector:** El sector de la gastronomía se encuentra en constante evolución, y con el paso del tiempo, se busca un servicio más íntimo, personal y exclusivo.

Las principales tendencias tecnológicas que afectan al sector incluyen:

- Digitalización de la gestión de reservas y pedidos.
- Uso de aplicaciones web y móviles para la promoción de servicios gastronómicos.
- Integración de herramientas de calendario y notificaciones para la organización eficiente.
- Presencia digital para la promoción y desarrollo personal.

**Análisis del problema:** Por lo general, un chef independiente tiende a enfrentarse a las siguientes dificultades:

- La falta de visibilidad online, la cual reduce enormemente el posible alcance que pueden tener sus servicios y, por consiguiente, minimiza enormemente el mercado en cual se puede trabajar.
- La gestión manual de citas, que maximiza la probabilidad de errores y la pérdida de tiempo.

- 
- La ausencia actual de una herramienta unificada que combine las utilidades citadas anteriormente.

**Propuesta de solución:** Se propone el desarrollo de una aplicación la cual sirva tanto de punto de apoyo para la publicidad de un chef independiente, como para la sistematización y automatización de procesos que ayuden en su trabajo en el día a día.

- Funcionalidades planteadas:
  - Sitio web con información del chef, biografía, estudios, menús y precios.
  - Calendario de disponibilidad.
  - Sistema de reservas online.
  - Diseño responsive, accesible desde dispositivos móviles.
  - Panel privado para el chef, mediante el cual gestionar:
    - Clientes.
    - Citas (CRUD de reservas).
    - Menús.

### **Viabilidad preliminar:**

- Viabilidad técnica:
  - HTML5, CSS3, JavaScript, PHP, MySQL, Bootstrap para el frontend.
  - Infraestructura básica: web, base de datos y navegador.
- Viabilidad económica:
  - Costes iniciales bajos, ya que se utilizarían herramientas de código abierto y, en caso de una situación real, se podría usar un hosting económico.
  - Para un chef privado, es un gasto asequible y que se toma en cuenta como una inversión la cual le devolverá un beneficio económico, por lo que hace la idea más atractiva.

- 
- Viabilidad de mercado:
    - Existe una demanda creciente de chef privados y experiencias gastronómicas exclusivas hoy en día.
    - Actualmente, pocos profesionales cuentan con una herramienta del estilo, lo cual aporta una buena oportunidad de diferenciación.
    - La aplicación es altamente escalable a otros grupos profesionales del sector (catering, eventos privados...), lo cual refuerza su valor de mercado.

Aspectos a mejorar:

1. Justificación tecnológica{ Tabla Comparativa (proveedores de almacenamiento web)
2. Viabilidad económica → Detalle económico
3. Competición

---

## ASPECTOS DE MEJORA

*Tabla comparativa de posibles proveedores de hosting + tecnologías*

<b>Categoría</b>	<b>Opción / Tecnología</b>	<b>Coste aproximado</b>	<b>Observaciones</b>
<b>Hosting</b>	Hostinger (compartido)	2,99 USD/mes (36€/año)	Fácil para principiantes, incluye SSL gratuito en la mayoría de planes.
	OVHcloud	~3-8 €/mes (36-96 €/año)	Data centers en Europa, soporte PHP/MySQL.
	SiteGround	3-5 USD/mes en promoción(≈ 12-15 €/mes después)	Soporte destacado, backups automáticos.
	AWS Lightsail (VPS gestionado)	desde 3,50-5 USD/mes (~50-60 €/año)	Fácil de escalar dentro de AWS; curva de aprendizaje si crece.

---

<b>Frontend</b>	HTML5 / CSS3 / JavaScript	0 €	Estándares web, sin coste.
	Bootstrap	0 €	Framework CSS, rápido de implementar.
	Alternativa: Tailwind CSS	0 €	Mayor personalización, curva ligera de aprendizaje.
<b>Backend</b>	PHP	0 €	Amplio soporte en hostings compartidos.
	Alternativa: Node.js	0 €	Requiere VPS o servidor dedicado para producción.
	Alternativa: Django (Python)	0 €	Potente, pero hosting VPS casi obligatorio.
<b>Base de datos</b>	MySQL / MariaDB	0 €	Soportado en todos los hostings compartidos.

---

	Alternativa: PostgreSQL	0 €	Mejor rendimiento en algunos entornos, más flexible.
	Alternativa: SQL Server	Licencia desde ≈ 209 USD/año	Muy caro para un proyecto pequeño, no recomendado.
<b>Extras comunes</b>	Dominio (.com / .es)	≈ 10–15 €/año	Coste fijo básico.
	Certificado SSL	Gratuito (Let's Encrypt) o 10–80 €/año	Necesario para seguridad y SEO.  Sin él no estableceremos seguridad con el cliente.
	CDN / Backups avanzados	Gratuito en algunos planes, o 5–20 €/mes	Mejora velocidad y seguridad.

○ Resumen de la tabla:

■ Hosting:

- Si buscamos abaratar los costes y conseguir un plus de facilidad, la opción más viable sería Hostinger o

---

SiteGround, debido a que suelen ser la opción más rápida y barata para nuestro modelo de negocio.

- Por otra parte, si el proyecto empieza a tornarse a una mayor escala, sería conveniente usar VPS/Cloud, para conseguir mayor escalabilidad.
- Opciones de pago como SQL Server (hosting gestionado premium), superan los 200 euros al año y estimamos que no son viables para un chef independiente.
- Tecnologías: Teniendo en cuenta que usaremos las tecnologías citadas con anterioridad (PHP, MySQL, HTML, CSS, JS, Bootstrap), el coste sería 0. Si estudiamos sus alternativas (Node.js, Django, PostgreSQL, Tailwind, AWS), aunque sean igualmente gratuitas implican costes indirectos, como pueden ser la inversión de tiempo al aprender y perfeccionar su uso.

### *Viabilidad económica → Detalle económico*

La viabilidad económica del proyecto es altamente positiva, ya que se hace uso de muchos recursos open source sobre una infraestructura de coste mínimo. Aquí tenemos una tabla con las posibles elecciones finales y su respectivo coste:

---

## 1. Costes iniciales

Concepto	Descripción	Coste estimado (€)
Dominio web (.com / .es)	Registro anual	10 – 15 €/año
Hosting web (Hostinger)	Plan compartido (MVP) o VPS básico	36 – 70 €/año
Certificado SSL	Let's Encrypt gratuito	10 €/año
Diseño y desarrollo web	Si lo realizo yo → coste 0 €. Si se contrata un trabajador(100 h × 40 €/h aprox.)	4.000 €
Mantenimiento y copias de seguridad	Actualizaciones y soporte técnico (si se externaliza)	150 – 300 €/año
Publicidad inicial / SEO básico	Presencia online, redes sociales, Google Ads inicial	50 – 150 €

Total estimado (desarrollado por mí):

Entre 50 y 100 € el primer año.

Total estimado (con desarrollo profesional):

Entre 4.200 y 4.600 € el primer año.



---

## 2. Costes anuales

- Renovación de dominio: 10–15 €
- Hosting / VPS: 36–70 €
- Mantenimiento (si se da el caso): 150–300 €
- Total anual estimado (sin desarrollo adicional): **≈ 200–400 €/año**

## 3. Escenarios posibles

Escenario	Descripción	Coste estimado anual	Retorno potencial
Chef en solitario	Página personal con reservas	50–100 €	Recuperable en 1–2 servicios
Varios chefs	Panel multiusuario y base de datos ampliada	150–300 €	Escalable a negocio compartido
Marketplace completo	Plataforma con pagos online y API	500–1.000 €	Modelo de negocio rentable a medio plazo

---

#### 4. Conclusión económica

El proyecto es altamente viable y sostenible desde su versión más simple (la que se plantea para el proyecto de fin de grado). Esto se consigue gracias a su bajo costo de lanzamiento (inferior a 100 €) y a que las herramientas empleadas son en su mayoría gratuitas.

Además para un chef independiente, esto no es un gasto, sino una inversión, ya que en unas dos sesiones de trabajo se podría recuperar fácilmente el costo.

### *Competición*

Nos encontramos ante un mercado emergente el cual tiene alguna empresa consolidada pero no con el mismo enfoque que nuestro proyecto. Ninguna ataja el problema que intentamos solventar de una manera sencilla y accesible.

#### 1. Principal competidor:

Competidor	Tipo de servicio	Fortalezas	Debilidades	Diferenciación frente a nuestro proyecto
Take a Chef	Marketplace global de chefs para eventos.	Gran visibilidad internacional, proceso automatizado de reserva.	Alta comisión por servicio, poca personalización del perfil del chef.	Nuestro proyecto es más económico y ofrece control total al chef sobre sus clientes.

---

Take a Chef es el único servicio con relevancia en el mercado el cual puede asemejarse a nuestro proyecto, y aún así no aborda el problema que intentamos abarcar.

## **2. Oportunidad de mercado**

- El mercado español de chefs privados generó alrededor de 285 millones de USD en 2024, con previsión de crecimiento anual (CAGR > 6%) hasta 2030.
- Existe una tendencia global hacia la gastronomía experiencial: los consumidores buscan cenas personalizadas y exclusivas más que delivery.
- La mayoría de profesionales todavía no disponen de una web propia ni de sistemas automatizados de reserva, lo que deja un hueco claro en el mercado.

## **3. Ventajas competitivas del proyecto**

- Autonomía total del chef (sin comisiones ni intermediarios).
- Gestión de reservas, menús y calendario.
- Diseño responsive y profesional, adaptable a móviles.
- Bajo coste de implementación y mantenimiento.
- Escalabilidad futura a marketplace o plataforma multiusuario.