

TACOS DE CANASTA



POR: MARCO ANTONIO ARTEAGA SILVA
Asesor de negocios.

LA SOLUCIÓN A TUS PROBLEMAS FINANCIEROS

Introducción

La Solución a tus Problemas Financieros, con un negocio de Tacos de Canasta.

Si estás leyendo esto, es probable que estés buscando una forma de mejorar tu situación financiera, o quizás estés buscando una oportunidad de negocio que te permita tener un ingreso adicional.

Sea cual sea tu motivo, has llegado al lugar correcto.

En este eBook, te llevaré de la mano a través del fascinante mundo de los tacos de canasta, un negocio que ha demostrado ser rentable y que ha cambiado la vida de muchas personas.

Pero no solo te hablaré de tacos, sino de cómo este sencillo y delicioso platillo puede ser la llave para solucionar tus problemas financieros.

¿Qué aprenderás?

- **El panorama financiero actual:** Entenderás la situación económica actual y por qué muchas personas, al igual que tú, están buscando alternativas para mejorar sus ingresos.
- **La oportunidad detrás de los tacos de canasta:** Descubrirás por qué este negocio es una opción viable y rentable, y cómo ha sido la solución para muchos.
- **Porque iniciar un negocio:** Si todavía no sabes por qué iniciar un negocio te daré más de 10 razones de por qué iniciar ahora mismo.
- **Porque los Tacos de Canasta es una gran oportunidad:** Conocerás como otras personas han logrado grandes resultados gracias al negocio de los Tacos de canasta y como tú puedes hacer lo mismo.
- **Cuáles serían los primeros pasos para iniciar:** Si quieres iniciar un negocio de Tacos de canasta te daremos recomendaciones, para que las aproveches.

Beneficios de leer este eBook:

- **Conocimiento práctico:** Obtendrás información valiosa y práctica que podrás aplicar de inmediato si quieres iniciar un negocio de Tacos de Canasta.
- **Empoderamiento financiero:** Al entender la oportunidad que representan los tacos de canasta, te sentirás más empoderado para tomar el control de tus finanzas.
- **Herramientas para el éxito:** No solo te proporcionaré la teoría, sino también ejemplos de personas que como tu alguna vez tuvieron problemas económicos y hoy tienen una gran tranquilidad financiera.
- **Confianza:** Al conocer los errores comunes y cómo evitarlos, tendrás la confianza y nuestra ayuda para emprender sin miedo a fracasar.

¿Quién soy?

Soy Marco Antonio Arteaga Silva, empresario, consultor e inversionista con más de dos décadas de experiencia en el ámbito gastronómico.

Mi trayectoria me ha permitido colaborar con destacados empresarios tanto de México como de toda América Latina, compartiendo conocimientos, estrategias y visiones de negocio.

Actualmente, tengo el honor de ser el director de Grupo Apoyo Empresarial, una de las empresas líderes en entrenamiento y desarrollo en México.

A través de esta plataforma, hemos brindado asesoría y formación a innumerables emprendedores, ayudándoles a dar sus primeros pasos en diversos sectores empresariales.

Escuchando las inquietudes y solicitudes de mis seguidores en redes sociales, quienes buscaban orientación para emprender, decidí mostrarles el potencial y los beneficios de uno de los negocios más tradicionales y rentables de nuestro país: los tacos de canasta.

Marco A. Arteaga S.



Testimonios

- "Siempre pensé que no tenía lo que se necesita para emprender, pero después de conocer a Marco Antonio y su equipo en Grupo Apoyo Empresarial, me di cuenta de que estaba equivocada.
- Gracias a su entrenamiento, hoy tengo mi propio negocio de tacos de canasta y estoy viendo ganancias que nunca imaginé. ¡Gracias Marco por mostrarme el camino!"
- **Luisa Fernanda Mendoza, Ciudad de México:**
 - El síndrome del impostor me perseguía. A pesar de tener la pasión, sentía que no era lo suficientemente bueno para iniciar mi negocio.
 - Pero después de recibir la mentoría de Marco Antonio, todo cambió. Su experiencia y consejos me dieron la confianza que necesitaba. Hoy, mi negocio de tacos es un éxito en Guadalajara. ¡Infinitas gracias!"
- **Javier Hernández Ruiz, Guadalajara.**

Testimonios

- "Marco Antonio y su equipo en Grupo Apoyo Empresarial me dieron la oportunidad de aprender y crecer.
- Siempre tuve el sueño de tener mi propio negocio, pero no sabía por dónde empezar.
- Gracias a su guía, hoy soy propietaria de una taquería de canasta que es la sensación en Monterrey. ¡No puedo estar más agradecida!"
- **Carolina Pérez Soto, Monterrey.**
 - "Tenía mis dudas sobre si podría hacerlo, pero después de conocer a Marco Antonio, esas dudas desaparecieron.
 - Su entrenamiento es práctico, directo y efectivo.
 - Gracias a él y a su equipo, he logrado establecer un negocio de tacos de canasta que es la envidia de muchos. ¡Gracias por darme las herramientas para triunfar!"
- **Miguel Ángel Torres, Puebla.**

El Problema Financiero Actual

En la sociedad contemporánea, uno de los desafíos más comunes que seguramente también tú estás viviendo es la estabilidad financiera.

A pesar de vivir en una era de avances tecnológicos y oportunidades, muchas personas aún luchan día a día para llegar a fin de mes, seguro sabes de lo que hablo.

La Encrucijada Financiera.

Para muchos, el salario que reciben no es suficiente para cubrir todas sus necesidades y aspiraciones.

Los gastos fijos, como renta, servicios, alimentación y transporte, consumen una gran parte de sus ingresos, dejando poco o nada para el ahorro, el ocio o la inversión en oportunidades de crecimiento personal y profesional.

Esta situación se agrava cuando surgen gastos inesperados, como emergencias médicas o reparaciones en el hogar, que pueden desestabilizar aún más su economía, dime si esto te pasa a ti.

¿Y como estas de tiempo para ti?

Un Doble Desafío

Además de los problemas financieros, seguramente enfrentas otro desafío igualmente importante: la falta de tiempo.

Vivimos en una sociedad acelerada, donde las jornadas laborales son extensas y el tiempo libre es escaso.

Esta falta de tiempo no solo limita las oportunidades de buscar fuentes adicionales de ingreso, sino que también afecta la calidad de vida, el bienestar emocional y las relaciones personales.

El deseo de buscar soluciones y alternativas se ve opacado por la rutina diaria y las responsabilidades inmediatas.

Y estoy seguro de que has querido ver qué alternativas tienes para ganar más dinero y más tiempo, pero siempre hay un obstáculo para lograrlo, **¿te ha pasado?**

Datos que Refuerzan la Gravedad del Problema

- Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el 60% de los trabajadores en México ganan menos de 10,000 pesos mensuales, una cifra que apenas cubre las necesidades básicas en muchas ciudades del país.
- Un estudio reciente reveló que el 70% de los mexicanos no tiene capacidad de ahorro, lo que los deja vulnerables ante emergencias financieras.
- La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) señala que México es uno de los países con las jornadas laborales más extensas, con un promedio de 2,255 horas al año, lo que se traduce en menos tiempo libre para sus ciudadanos.

Estos datos reflejan una realidad preocupante: la mayoría de las personas trabajan largas horas y, aun así, enfrentan dificultades financieras.

Esta combinación de falta de tiempo y recursos limitados crea un círculo vicioso del cual es difícil salir sin la orientación y herramientas adecuadas.

¿Por qué Tacos de Canasta?

Historia y Popularidad de los Tacos de Canasta.

Los tacos de canasta, también conocidos como "tacos sudados" o "tacos al vapor", tienen sus raíces en la rica tradición culinaria de México.

Originarios de la Ciudad de México, estos tacos se han convertido en un ícono de la comida callejera mexicana, amados tanto por locales como por turistas.

Su nombre proviene de la forma en que se transportan y se venden: apilados dentro de una canasta, usualmente cubiertos con un paño para conservar su calor y humedad.

La popularidad de los tacos de canasta no es casualidad.

Su sabor único, combinado con su accesibilidad y precio asequible, los ha convertido en una opción favorita para muchos, desde trabajadores buscando una comida rápida durante su descanso hasta familias que desean disfrutar de un bocado tradicional durante el fin de semana.

Ventajas de este Negocio Frente a Otros

1. **Baja Inversión Inicial:** A diferencia de otros negocios gastronómicos, iniciar un puesto de tacos de canasta no requiere de una gran inversión. No es necesario contar con un local o una cocina industrial. Con los ingredientes adecuados y una canasta, estás listo para comenzar.
2. **Alta Demanda:** Los tacos son una comida amada en todo México. Su demanda es constante, y ofrecer un taco de calidad garantiza un flujo constante de clientes.
3. **Flexibilidad de Ubicación:** Los tacos de canasta pueden venderse en diferentes lugares: desde esquinas concurridas hasta eventos o ferias. Esta movilidad permite adaptarse a las zonas con mayor demanda.
4. **Margen de Ganancia:** Debido a su bajo costo de producción y su precio de venta, los tacos de canasta ofrecen un margen de ganancia atractivo. Además, al ser un producto que se vende rápidamente, el retorno de inversión es rápido.
5. **Tradición y Cultura:** Al vender tacos de canasta, no solo estás ofreciendo comida, sino también una experiencia cultural. Esto puede ser un punto de venta único, especialmente en áreas con muchos turistas.

Ventajas de este Negocio Frente a Otros

- **Adaptabilidad:** Los tacos de canasta pueden adaptarse a diferentes gustos y dietas. Puedes innovar con rellenos vegetarianos, veganos o con ingredientes regionales, lo que te permite atraer a un público más amplio.
- **Crecimiento y Escalabilidad:** Una vez que tu negocio de tacos de canasta esté establecido, es fácil escalarlo. Puedes expandirte a más ubicaciones, ofrecer catering para eventos o incluso considerar abrir un local fijo.

Ahora si vamos a hablar de los ingresos, que seguramente quieres saber cuánto puedes ganar.

Potencial de Ingresos

Desglose de Posibles Ganancias.

El negocio de tacos de canasta, aunque sencillo en su concepción, tiene un potencial de ingresos significativo. Para entenderlo mejor, desglosemos las posibles ganancias:

1. Costo por Taco: Supongamos que el costo de producción por taco (incluyendo ingredientes, gas, y otros insumos) es de \$4 MXN.
2. Precio de Venta: En el mercado, un taco de canasta puede venderse a un precio de \$9 MXN, lo que nos da una ganancia neta de \$5 MXN por taco.
3. Ventas Diarias: Si en un día promedio vendes 200 tacos, tus ganancias netas diarias serían de \$1,000 MXN.
4. Ventas Mensuales: Si trabajas 25 días al mes, tus ganancias netas mensuales serían de \$25,000 MXN.
5. Gastos Operativos: Considerando gastos como transporte, permisos, y otros costos operativos, podríamos estimar un gasto mensual de \$10,000 MXN.
6. Ganancia Neta Mensual: Restando los gastos operativos, tu ganancia neta mensual sería de \$15,000 MXN.

Ejemplos de Casos Reales o Estimaciones

- **Caso 1: Doña Leticia en CDMX:** Doña Leticia comenzó vendiendo tacos de canasta en una esquina cerca de una estación de metro. En su primer mes, vendía alrededor de 100 tacos diarios. Sin embargo, con el tiempo y gracias al boca a boca, logró duplicar sus ventas, alcanzando un ingreso neto mensual de \$30,000 MXN.
- **Caso 2: Los Hermanos García en Monterrey:** Los hermanos García decidieron innovar y ofrecer variedades de carnes y guisados de tacos de canasta. Aunque su inversión inicial fue mayor debido a los ingredientes especializados, su propuesta única les permitió vender a un precio más alto, \$20 MXN por taco. Sus ganancias netas mensuales superan los \$45,000 MXN.
- **Estimación para un Emprendedor:** Si un emprendedor decide comenzar con un puesto de tacos de canasta en una zona concurrida y trabaja en la promoción (por ejemplo, a través de redes sociales), podría esperar vender entre 150 a 250 tacos diarios. Esto le daría una ganancia neta mensual de entre \$35,000 a \$55,000 MXN, dependiendo de la ubicación, la calidad del producto, y la estrategia de marketing.

Costos Iniciales para Comenzar el Negocio

Iniciar un negocio de tacos de canasta requiere una inversión inicial que, aunque es menor en comparación con otros negocios gastronómicos, es esencial para garantizar la calidad y la operatividad desde el primer día.

A continuación, se detallan los costos iniciales más comunes:

1. **Ingredientes:** La compra de ingredientes frescos y de calidad es esencial. Esto incluye tortillas, guisados, salsas, y otros complementos. Estimación: \$5,000 MXN.
2. **Equipo y Utensilios:** Necesitarás una estufa portátil, tanques de gas, sartenes, utensilios, canastas y paños para mantener los tacos calientes. Estimación: \$3,000 MXN.
3. **Permiso de Venta:** Dependiendo de la localidad, es posible que necesites un permiso para vender en la vía pública. Estimación: \$2,000 MXN.

Costos Iniciales para Comenzar el Negocio

- **Publicidad Inicial:** Esto puede incluir la creación de volantes, tarjetas de presentación, y una inversión inicial en publicidad en redes sociales.
- **Estimación:** \$1,000 MXN.
- **Uniformes y Presentación:** Tener un delantal o camiseta con el logo de tu negocio puede dar una imagen más profesional.
- **Estimación:** \$1,000 MXN.
- **Gastos Misceláneos:** Siempre es bueno tener un fondo para gastos imprevistos o emergencias. Estimación: \$2,000 MXN.
- **Total Estimado de Inversión Inicial:** de \$8,000 a \$14,000 MXN.

Comparativa de Inversión vs. Retorno Esperado

Si consideramos la inversión inicial de \$8,000 a \$14,000 MXN y las ganancias netas mensuales estimadas de \$20,000 a \$40,000 MXN (como se mencionó anteriormente), el retorno de la inversión es bastante atractivo.

- Retorno en el Primer Mes: Si en tu primer mes logras ganancias netas de \$40,000 MXN, después de descontar tu inversión inicial, tus ganancias serían de \$26,000 MXN.
- Retorno Acumulado en Tres Meses: Si mantienes un promedio de \$40,000 MXN de ganancias netas mensuales, al final de tres meses habrías acumulado \$120,000 MXN.
- **Descontando tu inversión inicial, tus ganancias netas acumuladas serían de \$106,000 MXN.**

Comparativa de Inversión vs. Retorno Esperado

Esto significa que en menos de medio mes habrías recuperado tu inversión inicial y comenzado a generar ganancias.

Es evidente que el negocio de tacos de canasta, con una estrategia adecuada y un producto de calidad, ofrece un retorno de inversión rápido y atractivo.

Ahora tengo unas preguntas para ti...

¿Te gustaría que te ayudáramos a iniciar tu propio negocio de tacos de canasta?

¿Quieres conocer más de números, más de la inversión y de cómo podrías iniciar con ventas desde el día uno?

Únete al grupo de WhatsApp para invitarte a los eventos en vivo, que tenemos para ti, son sin costo, solo da clic en el link y únete.

[Unirme a la comunidad de WhatsApp](#)

Síguenos en redes Sociales.

No olvides seguirnos en nuestras redes sociales, ahí obtendrás más ayuda y acompañamiento para iniciar tu negocio.



Síguenos en YouTube



Síguenos en Facebook



Síguenos en Instagram

Unirme a la comunidad de WhatsApp