

Proyecto Empresarial y Relación de Ventas

ASIGNATURA 4.1



CHEF DE COCINA INTERNACIONAL

Técnico Superior Universitario

OBJETIVOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

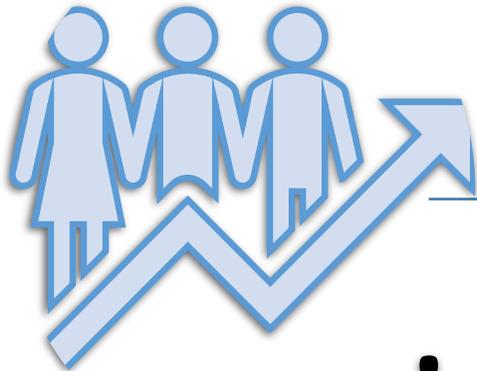
Al finalizar este tema y subtemas del capítulo del Técnico Superior Universitario, el alumno será capaz de:



1. Analizar la información contable y financiera básica de un servicio de alimentos y bebidas para su desarrollo.



2. Identificar los elementos necesarios para la elaboración y seguimiento de un reporte financiero.



3. Manejar adecuada y productivamente la operación de un restaurante en sus inicios.

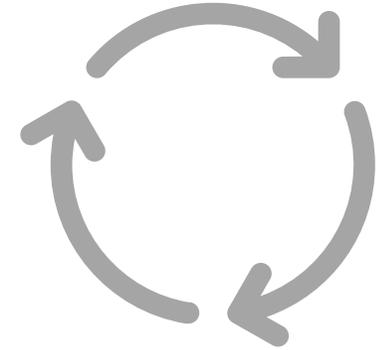
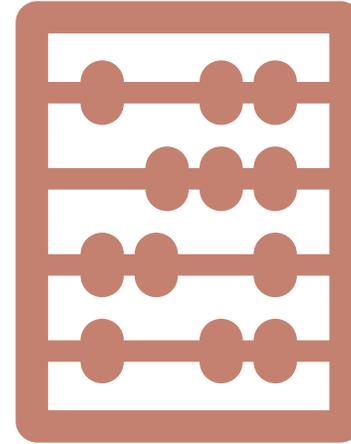
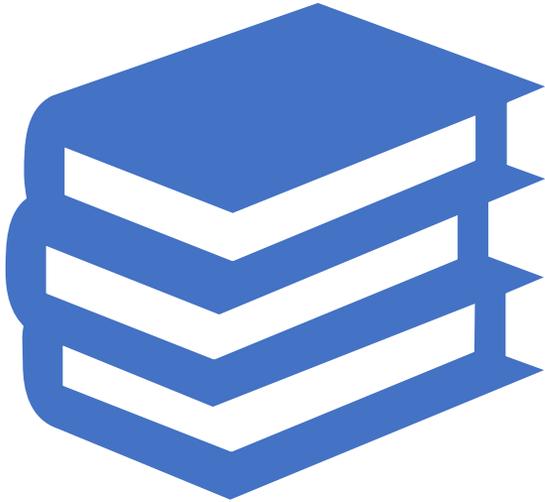


4. Confeccionar un plan empresarial, describiendo las características principales así como su viabilidad.

PLAN DE ESTUDIOS

4to SEMESTRE

ASIGNATURA 4.1



Tema 1: El Proyecto Empresarial

- ***Conceptualización***
- ***Estructura***
- ***Desarrollo***

Tema 2: El Precio de venta

- ***Conceptualización***
- ***Aplicación de Cálculos***

Tema 3: Implementación de Sistemas Operativos

- ***Aplicación a corto mediano y largo plazo***

Introducción

Recibe la bienvenida al emocionante tramo final de tu carrera. Te encuentras a punto de alcanzar la cima como Técnico Superior Universitario especializado en la operatividad culinaria. A estas alturas, es probable que hayas comprendido que un restaurante es más que simplemente crear y servir platos.

Un establecimiento de alimentos y bebidas es un organismo complejo, que cumple las actividades de departamentos que las grandes corporaciones poseen, puesto que requiere cada uno con funciones específicas como: administración, contabilidad, legal, logística de distribución, diseño, marketing, almacenamiento, producción, atención al cliente y mantenimiento.

En las próximas 10 clases, guiaremos tu ascenso hacia la cima de esta montaña metafórica, brindándote las herramientas para desarrollar habilidades que te permitirán operar y participar activamente en estos diversos departamentos cuando inicies tu próxima etapa profesional.





Tema 1: El Proyecto Empresarial

La empresa en papel



CLASE 1



1.1: Conceptualización



Proyec... ¿qué?

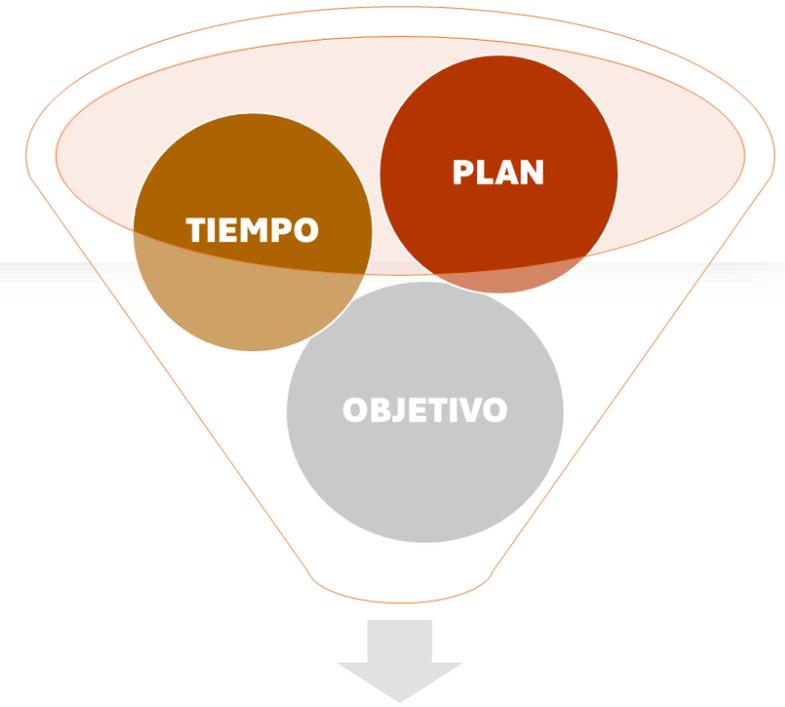
- Un **Proyecto Empresarial** se define como una **iniciativa** estratégica que busca la **creación, desarrollo y gestión** de una entidad comercial. Este **emprendimiento planificado** involucra la integración de **recursos** financieros, humanos y técnicos con el **objetivo** de alcanzar **metas** y objetivos predefinidos.
- En el contexto de la industria culinaria, un Proyecto Empresarial abarca la concepción y puesta en marcha de un establecimiento de alimentos y bebidas, incorporando aspectos clave como la identificación del mercado, la estructura organizativa, la planificación financiera y las estrategias operativas.
- Adoptar un enfoque **sistemático** en la elaboración del proyecto permite a los emprendedores culinarios anticipar desafíos, mitigar riesgos y maximizar oportunidades de éxito en un entorno empresarial dinámico.



Conceptos

Los fundamentos empresariales se tejen a través de conceptos clave.

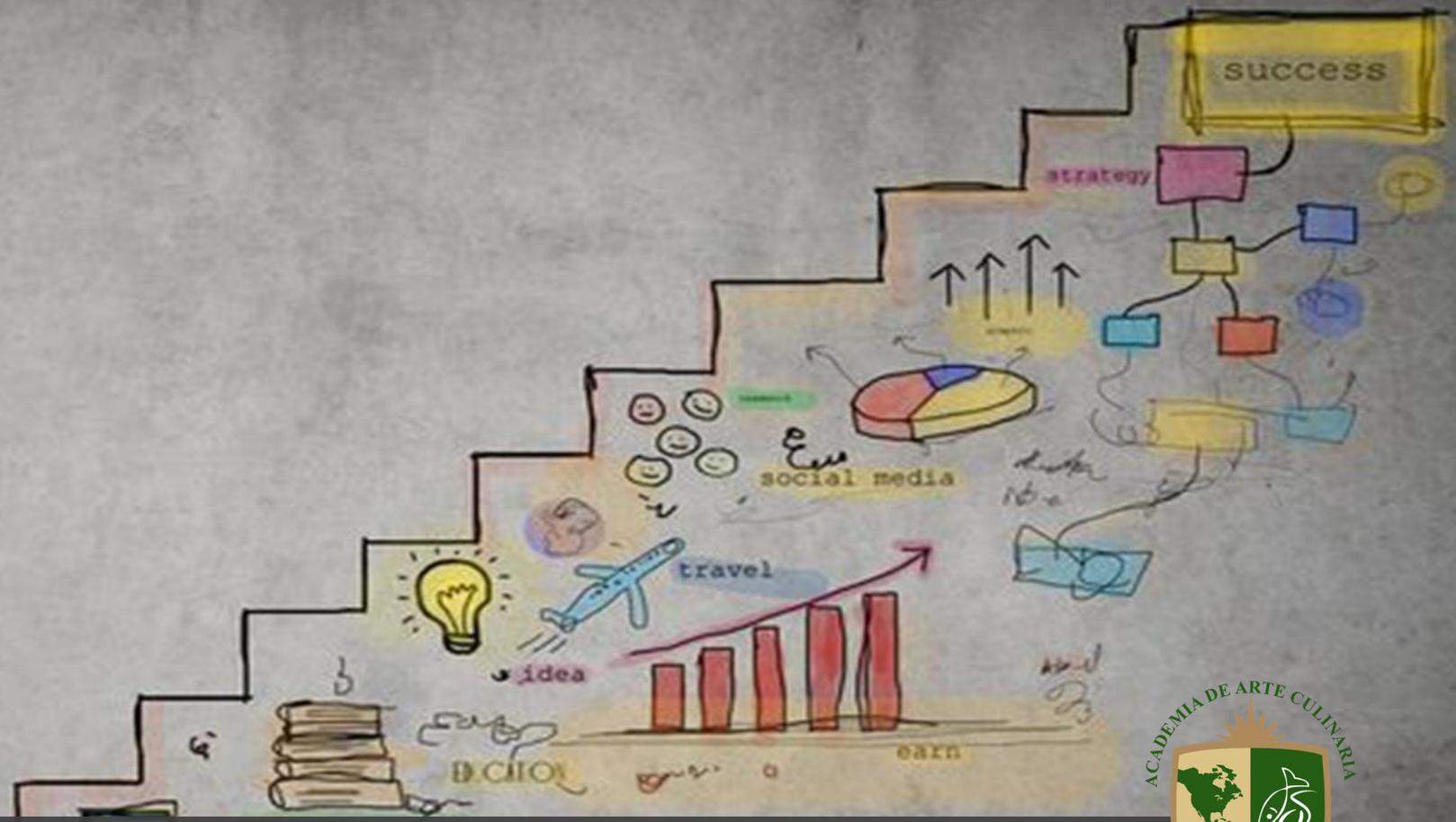
Término	Etimología	Definición
Proyecto	LAT "lanzar hacia adelante".	Un plan o propuesta que busca alcanzar un objetivo específico en un período de tiempo determinado .
Plan	LAT "llano" o "nivel".	Un conjunto de acciones detalladas y coordinadas diseñadas para alcanzar un objetivo específico.
Empresa	LAT "emprender" o "presa".	Una entidad comercial que se dedica a actividades económicas con el propósito de obtener ganancias .
Sistema	GR "combinación" o "conjunto ordenado".	Conjunto de elementos interrelacionados que trabajan juntos para un fin o función.
Organizar	LAT "disponer u ordenar".	Disponer y coordinar elementos para lograr un objetivo específico de manera eficiente.
Recursos	LAT "recurrir" o "acudir".	Elementos o activos disponibles para ser utilizados en la consecución de un objetivo.
Capital	LAT "relativo a la cabeza".	Los recursos financieros, humanos y políticos que posee una entidad y que se utiliza para operar y expandir sus actividades .





Entonces ¿Dónde inicio?

- Toda empresa surge a partir de una idea.
- Esta chispa puede surgir al **identificar oportunidades** en el mercado, descubrir **necesidades no satisfechas** o **captar tendencias emergentes**. Al detectar una oportunidad, los emprendedores observan el mercado en busca de **espacios por llenar**.
- Enfrentar necesidades específicas convierte al emprendedor en un solucionador de problemas, creando productos o servicios innovadores.
- La capacidad de anticipar y aprovechar tendencias exitosas también impulsa la creación empresarial.
- En esencia, cada empresa se origina desde el hecho de tener visión.

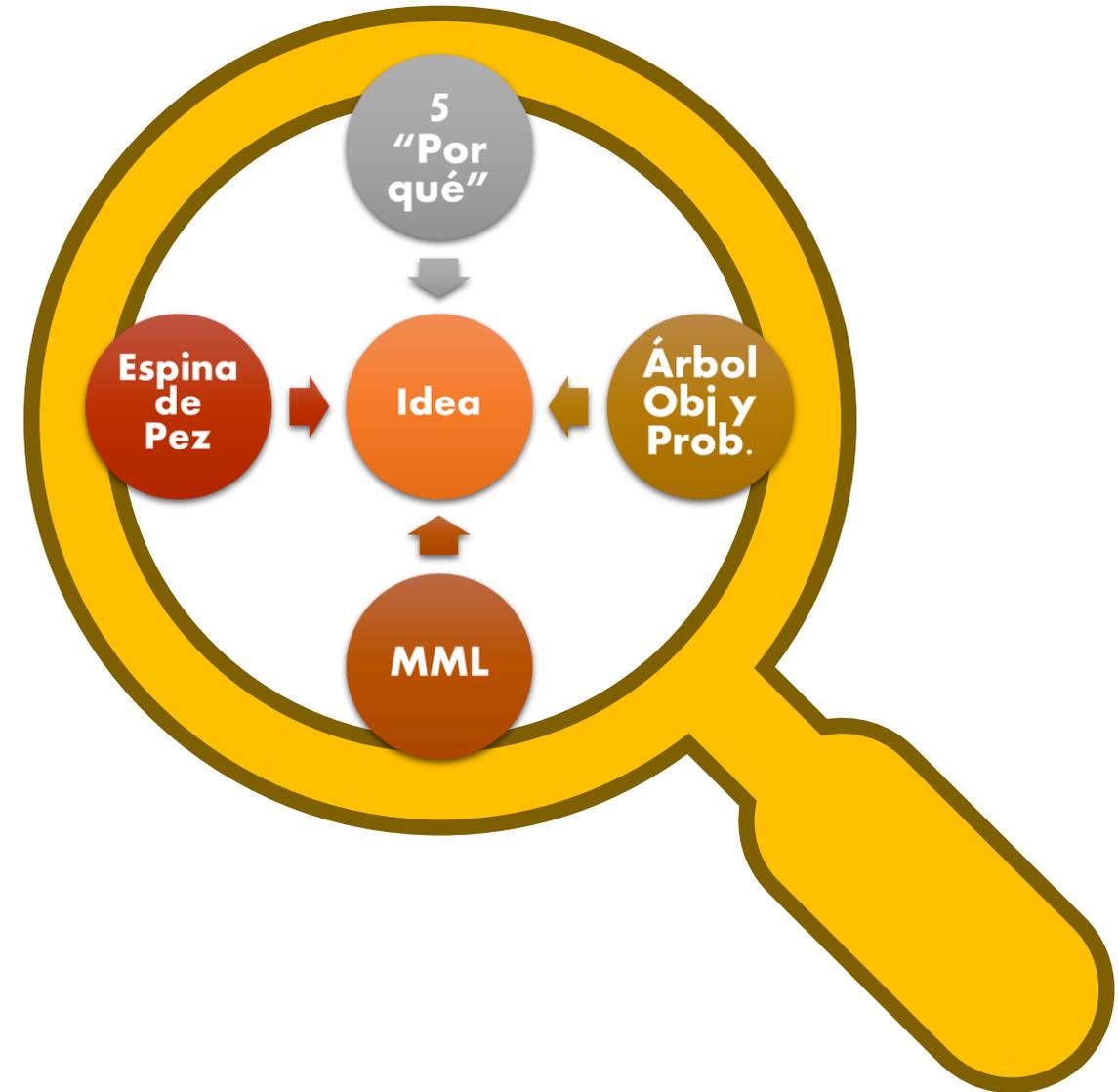


1.1.1: Análisis de Oportunidades



¿Cómo detecto oportunidades?

- Detectar oportunidades empresariales requiere una mente analítica y estratégica, existen muchas herramientas que puedes desarrollar para detectar oportunidades en cualquier entorno, incluso en el gastronómico. A continuación, se presentarán algunas de ellas.
- Pero antes, debemos tener en claro que, en gran medida, la necesidad básica que buscan cubrir la gran mayoría de empresas de este medio gastronómico es la de “brindar alimentos a aquellos que los puedan pagar”. Sin embargo, como ya se mencionó, existen múltiples áreas de oportunidad tanto de mejora, como de negocio, que se pueden detectar mediante la observación de un detalle simple y ejecutando tales herramientas de análisis.



Metodología de los 5 “por qué”

- Es una técnica de análisis profundo que busca entender las causas fundamentales detrás de un problema o situación.
- Aplicada a la identificación de oportunidades de negocio, comienza cuestionando repetidamente el porqué de un fenómeno hasta llegar a su raíz.
- Por ejemplo, al preguntar "¿Por qué las ventas han disminuido?", se pueden explorar capas subyacentes.
- Este enfoque sistemático revela aspectos ocultos y desencadena ideas innovadoras. Al aplicar los 5 "porqués" a las áreas clave del negocio, se pueden descubrir oportunidades significativas para mejorar, innovar y prosperar en el mercado.

Ejemplo de los 5 “por qué” (Método)

Observación:

Los restaurantes de comida rápida están perdiendo clientes a un ritmo acelerado.

¿Por qué los restaurantes de comida rápida están perdiendo clientes?

Los clientes están buscando una experiencia gastronómica más auténtica y personalizada.

¿Por qué los clientes están buscando una experiencia gastronómica más auténtica y personalizada?

Los clientes están cansados de la comida rápida tradicional, que es a menudo aburrida y poco saludable.

¿Por qué los clientes están cansados de la comida rápida tradicional?

La cultura gastronómica está cambiando. Los clientes están más interesados en experimentar nuevos sabores y texturas.

¿Por qué la cultura gastronómica está cambiando?

La globalización está haciendo que las personas estén más expuestas a diferentes culturas gastronómicas.

¿Por qué la globalización está haciendo que las personas estén más expuestas a diferentes culturas gastronómicas?

Los medios de comunicación, como la televisión, Internet y las redes sociales, están facilitando que las personas se conecten con culturas de todo el mundo.



Ejemplo de los 5 “por qué”: (Resultado)

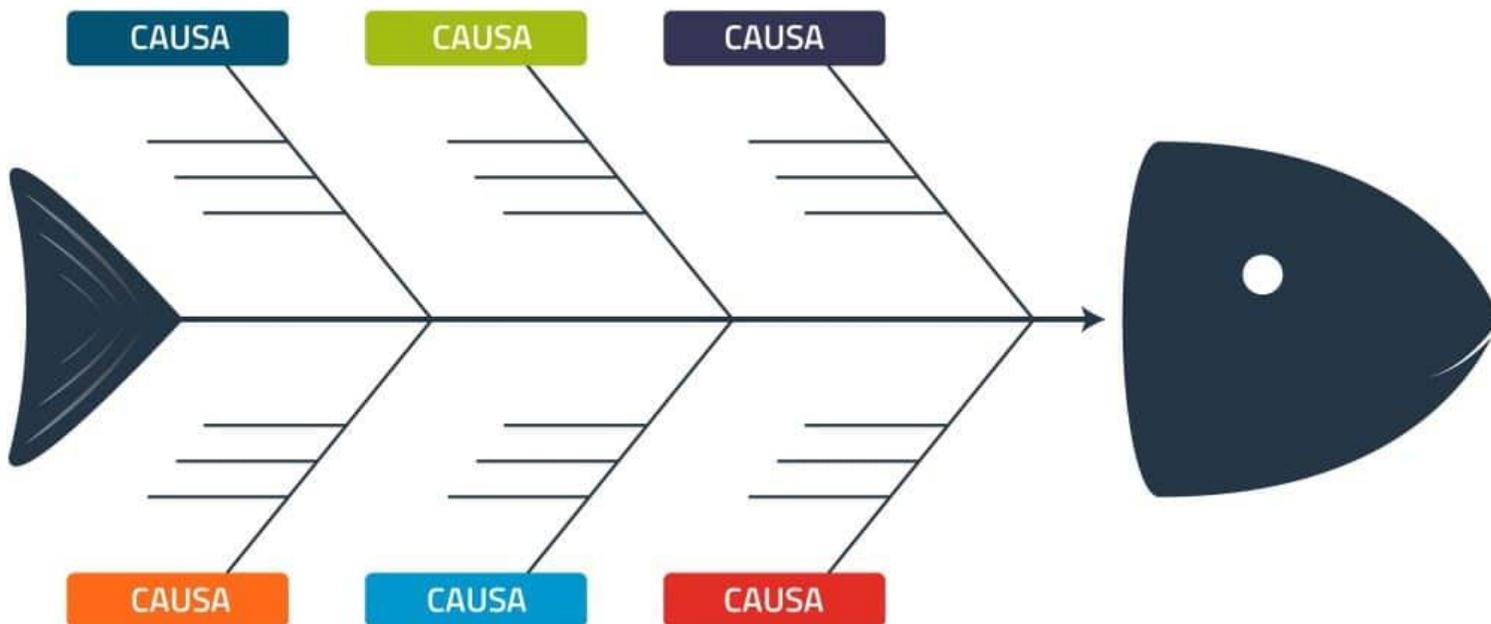
- Como resultado se sugiere un restaurante que ofrezca una experiencia gastronómica auténtica y personalizada.
- Dada la tendencia hacia la exploración de nuevos sabores y texturas, este negocio podría especializarse en proporcionar opciones culinarias diversas e innovadoras.
- Un enfoque en platos saludables y creativos podría atraer a aquellos clientes que buscan escapar de la monotonía de la comida rápida tradicional. La globalización y la exposición a diversas culturas gastronómicas sugieren la oportunidad de crear un menú que celebre la diversidad culinaria, brindando a los clientes una experiencia única y emocionante.
- La conexión con culturas de todo el mundo puede reflejarse en la oferta gastronómica y en la ambientación del lugar, creando así un espacio distintivo y atractivo para aquellos que buscan una experiencia más enriquecedora.

Abriré de un restaurante de cocina fusión “Tai-Mex” con buffet de tacos y ensaladas.



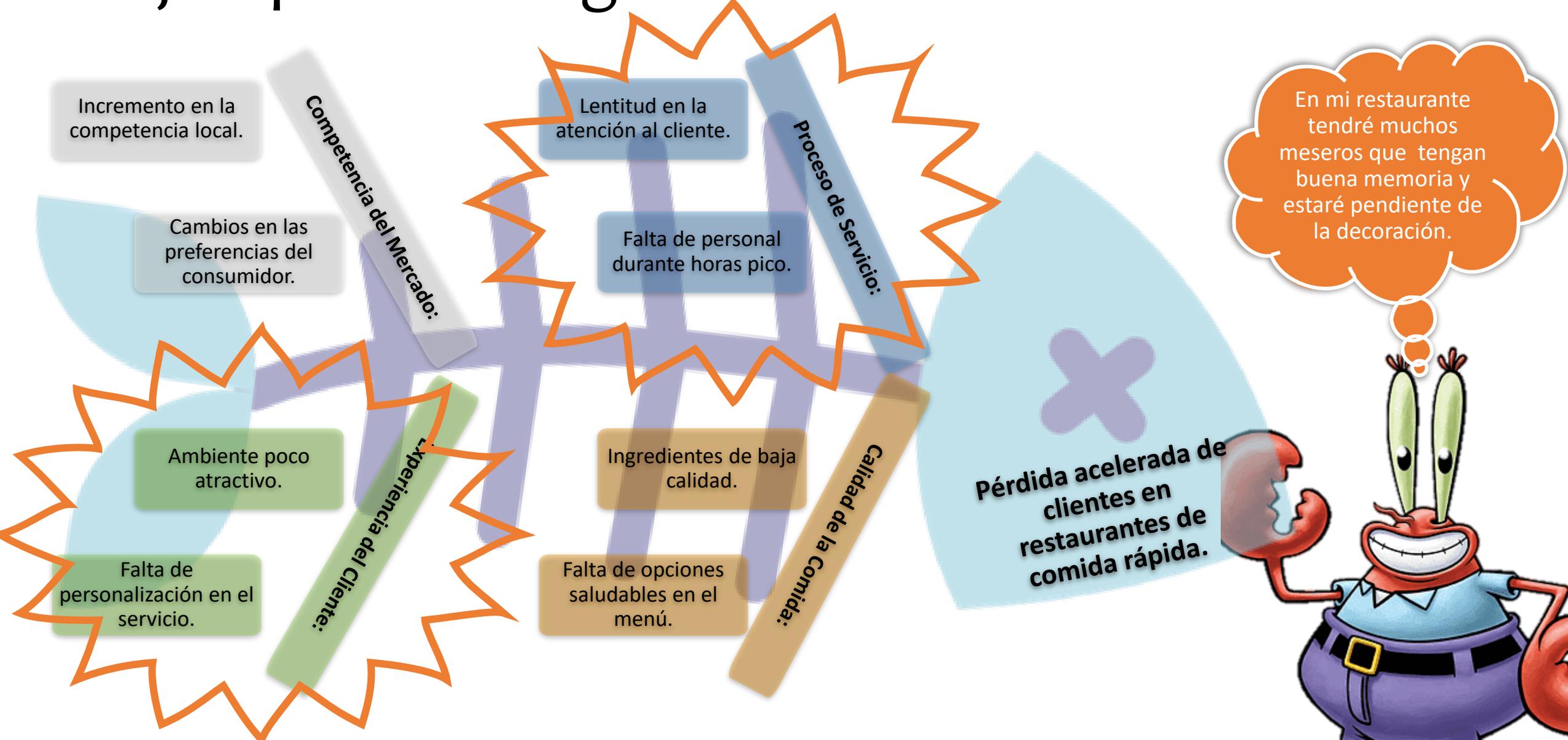
Diagrama de Ishikawa

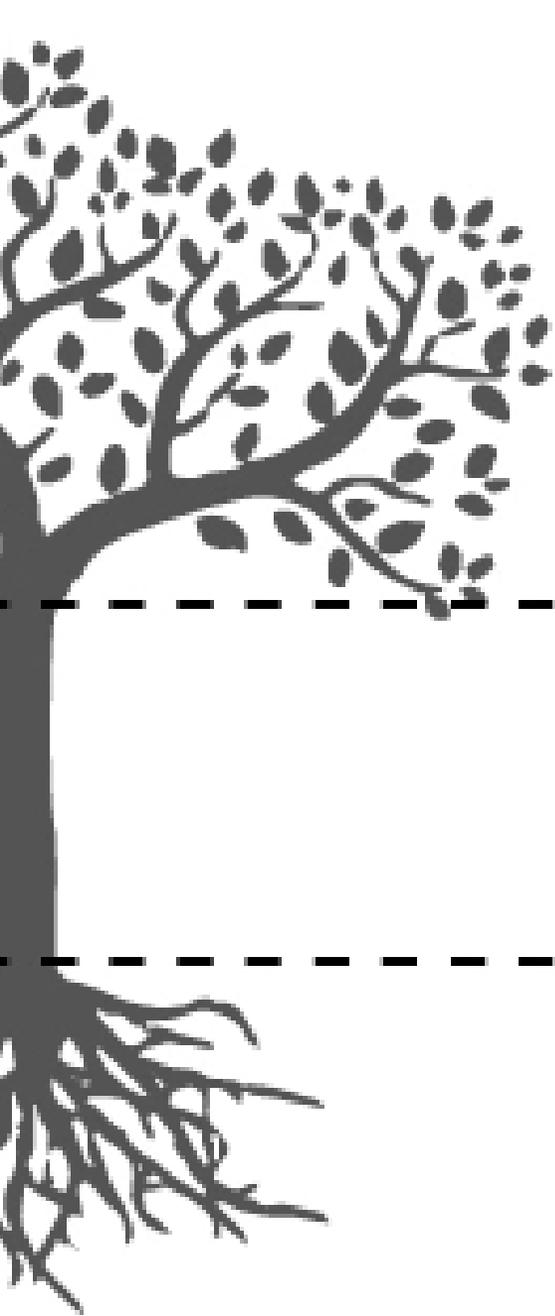
(“Espina de Pez” o “Causa-Efecto”)



- Es una herramienta visual que ayuda a analizar las posibles causas de un problema específico.
- Aplicado a la identificación de oportunidades en la industria gastronómica, se inicia con la definición clara del problema, como la disminución en la satisfacción del cliente.
- Las "espinas principales" del diagrama representan diferentes **categorías o factores** globales que podrían estar contribuyendo al problema, como la calidad de los ingredientes, la eficiencia operativa o la creatividad en el menú.
- Al explorar estas categorías, se identifican posibles áreas de mejora o innovación.

Ejemplo del diagrama de Ishikawa





EFFECTOS

PROBLEMA

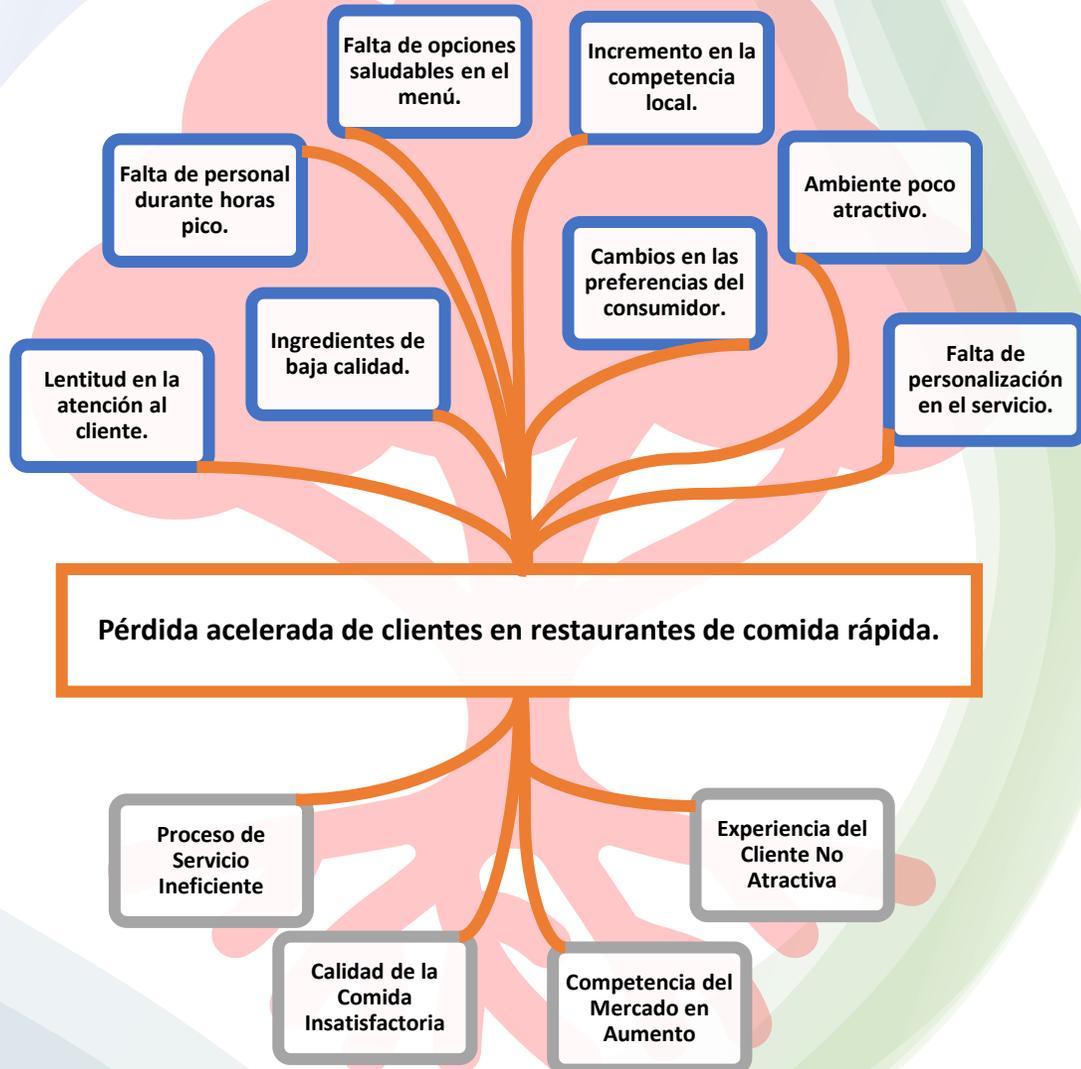
CAUSA

Árbol de Problemas

- El Árbol de Problemas, también conocido como Método de Árbol Causal, es una herramienta de análisis que visualiza de manera jerárquica las causas y efectos de un problema central.
- Inicia identificando el problema principal y desglosa sus causas en ramificaciones.
- Al analizar cada rama, se revelan las causas raíz del problema, proporcionando una base estructurada para desarrollar estrategias de mejora.

Ejemplo del Árbol de Problemas

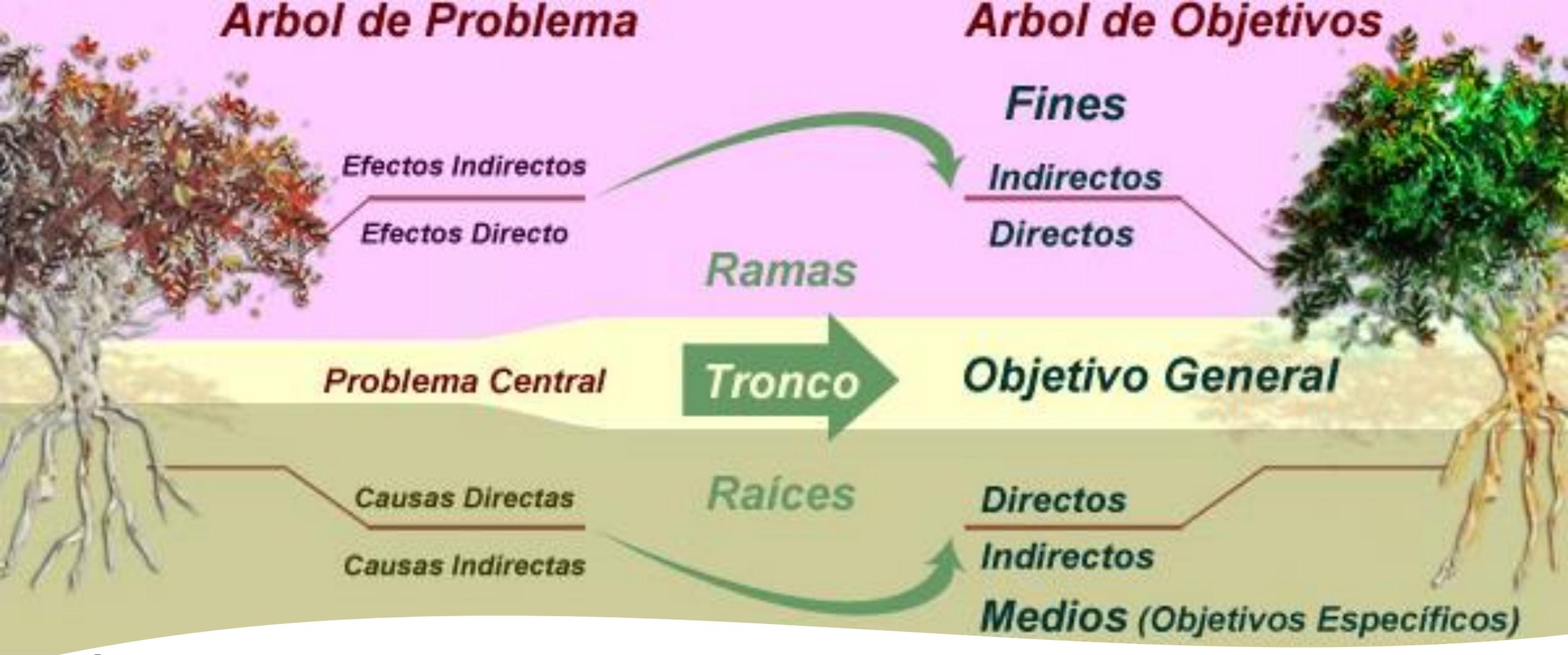
- En el contexto de la pérdida de clientes en restaurantes de comida rápida, este método ayuda a identificar áreas específicas de intervención, como mejorar la eficiencia del servicio, elevar la calidad de la comida y adaptarse a las tendencias cambiantes del mercado, permitiendo así la implementación de soluciones efectivas.



Ok, también estaré pendiente de la calidad de los ingredientes y de la competencia.

Árbol de Problema

Árbol de Objetivos



Árbol de Objetivos

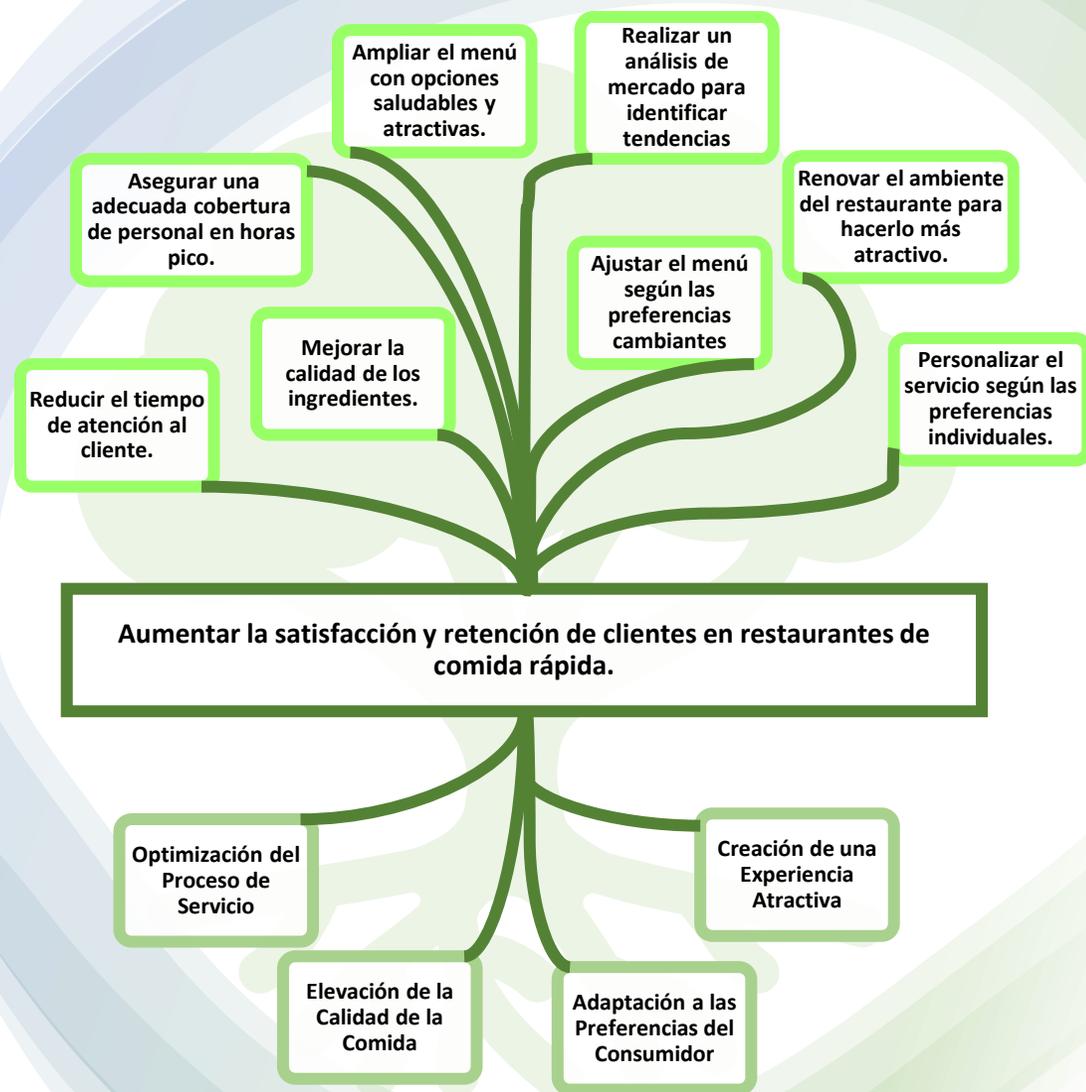
- El Árbol de Objetivos es una herramienta que estructura de manera jerárquica los objetivos necesarios para alcanzar una meta central

Ejemplo del Árbol de Objetivos

- En este caso, el objetivo principal es mejorar la experiencia del cliente en restaurantes de comida rápida.
- Desglosando este objetivo central en subobjetivos específicos, como optimizar el servicio, elevar la calidad de la comida, adaptarse a las preferencias del consumidor y crear una experiencia atractiva, se establece una guía clara para desarrollar estrategias y tácticas que contribuyan a la retención de clientes y al crecimiento del negocio..



¡Si, ya entendí!
Esto no va a ser sencillo.



ESTRUCTURA DE LA MATRIZ DEL MARCO LÓGICO

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
FIN Es una definición de cómo el proyecto contribuirá a la solución del problema.	Mide el impacto general que tendrá el proyecto.	Fuentes de información que se pueden utilizar para verificar los objetivos logrados.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones necesaria para la sostenibilidad.
PROPÓSITO Es el impacto directo a ser logrado a partir de los resultados.	Describe el impacto logrado al final del proyecto.	Fuentes de información que permitan ver si los objetivos se están logrando.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones para que el PROPÓSITO contribuyan para el logro del FIN.
RESULTADOS Son las obras, servicios y capacitación que se requiere para el proyecto.	Descripciones breves de cada uno de los Resultados que se tienen que terminar en el proyecto.	Dónde se puede encontrar información para verificar que los Resultados han sido producidos.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones para que los RESULTADOS para alcanzar el PROPÓSITO.
ACTIVIDADES Tareas que se deben cumplir para alcanzar los resultados.	Contiene el presupuesto para cada Actividad a ser producido por el proyecto.	Información dónde se puede verificar si el presupuesto ha sido gastado de acuerdo a lo planificado.	Indican acontecimientos, decisiones o condiciones que tiene que suceder para completar los RESULTADOS.

- Es un parte de un enfoque sistemático utilizado en la planificación y gestión de proyectos.
- Se estructura en torno a un análisis detallado de los problemas, objetivos, resultados esperados, actividades, supuestos y riesgos asociados a un proyecto.
- Proporciona una visión clara y detallada de cómo se espera que un proyecto alcance sus metas, permitiendo una comprensión profunda de las interrelaciones entre las diferentes partes.
- A través de la identificación de indicadores de éxito y fuentes de verificación, el Marco Lógico facilita la medición y evaluación del progreso, mejorando la toma de decisiones y la eficacia en la implementación de estrategias.

Matriz de Marco Lógico (MML)

Es todo un método...

La Metodología de Marco Lógico (MeML) es un enfoque integral en la planificación y evaluación de proyectos.

- Comienza con un análisis detallado de los involucrados, identificando sus roles y necesidades.
- Luego, se investigan los problemas y objetivos, desglosando cada uno en causas y efectos.
- Las alternativas se exploran para abordar los problemas identificados.
- La Estructura Analítica organiza y visualiza los componentes clave del proyecto.
- La Matriz de Marco Lógico fusiona objetivos, indicadores, medios de verificación y supuestos.
- La Evaluación Intermedia permite ajustes, mejoras y correcciones en tiempo real.

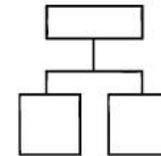
Esta metodología facilita la comunicación entre los participantes, promueve la transparencia en la toma de decisiones y garantiza la alineación efectiva entre los esfuerzos del proyecto y los resultados deseados.

ESTRUCTURA METODOLÓGICA DE MARCO LÓGICO

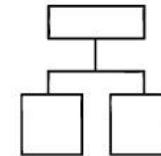
1 Análisis de involucrados



2 Análisis de problemas



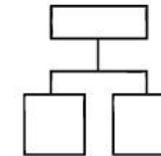
3 Análisis de objetivos



4 Análisis de alternativas

OPCIÓN 1		
OPCIÓN 2		

5 Estructura analítica proyecto



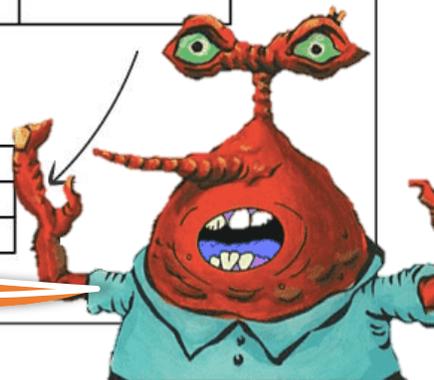
6 Matriz de marco lógico

OBJETIVOS	INDICADORES	M. VERIFICACIÓN	HIPÓTESIS
FIN			
PROPÓSITO			
COMPONENTE			
ACTIVIDADES			

7 Evaluación intermedia

	PROYECT/REAL	EVALUACIÓN
INDICADOR 1		

No tenía idea de lo complejo que puede ser.



Ejemplo de la MML

	Nivel	Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Objetivos a Largo Plazo	Fin	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Aumentar la satisfacción y retención de clientes en restaurantes de comida rápida. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Clientes recurrentes. ❑ Índice de satisfacción del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Datos de ventas y frecuencia de visitas. ❑ Encuestas de satisfacción del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Los clientes valorarán las mejoras en la experiencia.
	Propósito	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Lograr una experiencia del cliente mejorada y adaptada a las tendencias actuales del mercado gastronómico. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Número de elementos de menú adaptados a tendencias. ❑ Porcentaje de clientes que mencionan la mejora en la experiencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Menús actualizados ❑ Registros de comentarios de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Las tendencias de mercado reflejarán las preferencias actuales.
Objetivos a Mediano Plazo	Resultados	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Reducción del tiempo promedio de atención. ❑ Incremento en la puntuación de calidad de ingredientes. ❑ Actualización mensual del menú. ❑ Aumento en reseñas positivas. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Tiempo de atención. ❑ Puntuación de encuestas de salida. ❑ Menús. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Datos de tiempo de atención y encuestas de satisfacción. ❑ Encuestas de calidad de alimentos. ❑ Menús actualizados y análisis de mercado. ❑ Plataformas de críticas en línea. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ El personal se adaptará eficientemente a los cambios en procesos. ❑ Los proveedores suministrarán ingredientes de mayor calidad.
Objetivos a Corto Plazo	Actividades	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Implementar entrenamiento para mejorar la eficiencia. ❑ Establecer relaciones con proveedores de calidad. ❑ Realizar encuestas de mercado. ❑ Renovar el diseño del restaurante. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Cursos y asistencia ❑ No. De Acuerdos ❑ No. De encuestas ❑ Registros de renovación. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ Registros de capacitación y eficiencia del personal. ❑ Acuerdos con proveedores y diversificación del menú. ❑ Datos de encuestas y análisis de mercado. ❑ Registros de renovación del diseño. 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ El personal participará activamente en el entrenamiento. ❑ Los proveedores cumplirán con los estándares de calidad. ❑ La renovación atraerá a más clientes.

¿Cómo?

¿Para qué?

Innovar y crear

- La innovación y la creatividad constituyen los pilares fundamentales que impulsan la diferenciación y el triunfo en el mundo empresarial. Son las fuerzas motrices que permiten trascender lo convencional y sobresalir en un mercado competitivo.
- En el contexto de un proyecto empresarial, la capacidad de generar ideas disruptivas y soluciones innovadoras se convierte en un activo invaluable.
- No se trata simplemente de seguir las tendencias, sino de adelantarse a ellas y liderar el cambio.
- La creatividad nutre la capacidad de pensar más allá de los límites establecidos, mientras que la innovación traduce esas ideas audaces en acciones tangibles.
- En conjunto, estas fuerzas dinámicas no solo conducen al éxito empresarial, sino que también cultivan un terreno fértil para la evolución constante y la adaptación en un entorno empresarial en constante cambio.

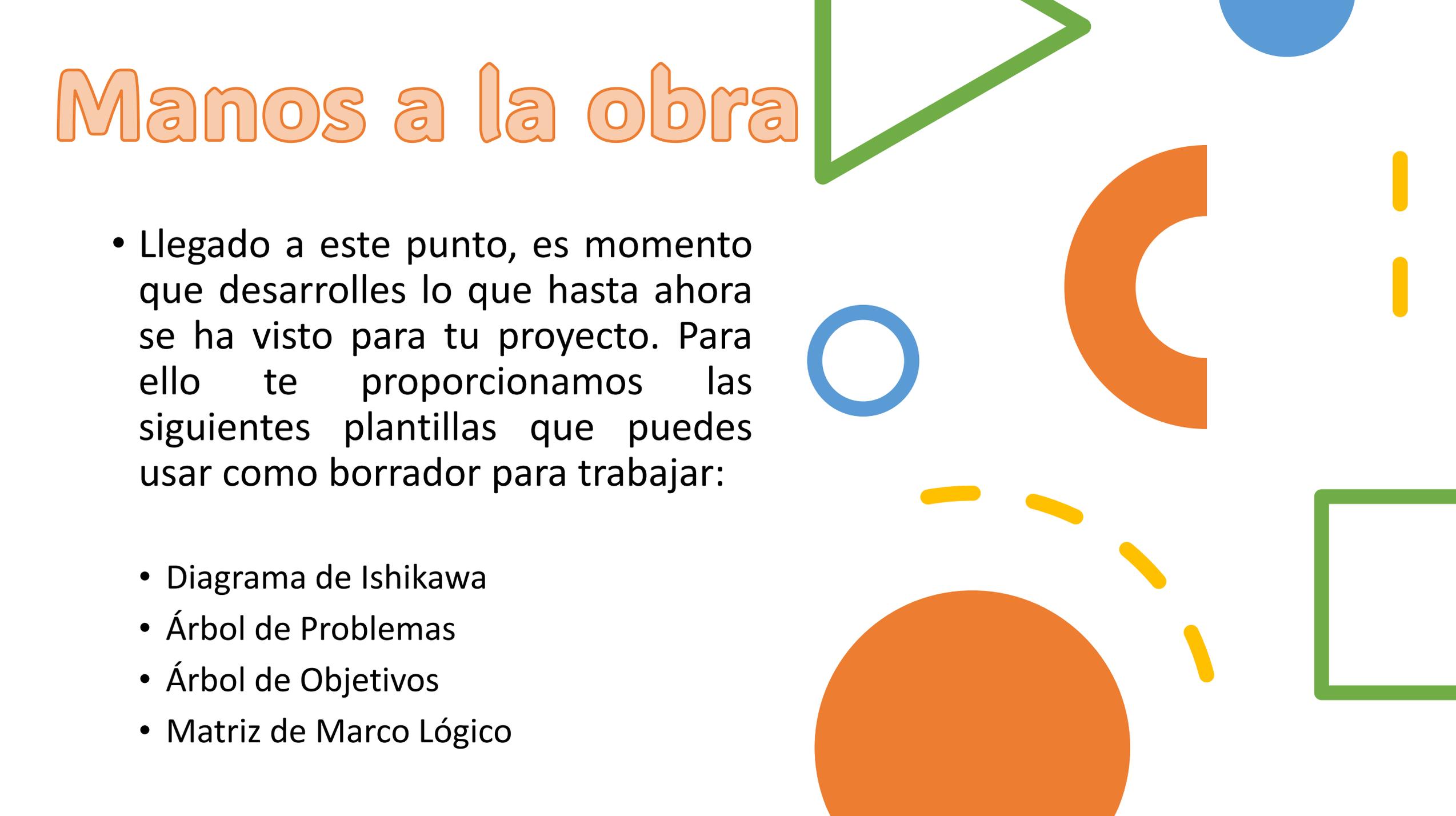




Ok, ok, tengo mi idea de negocio... ¿Y después?

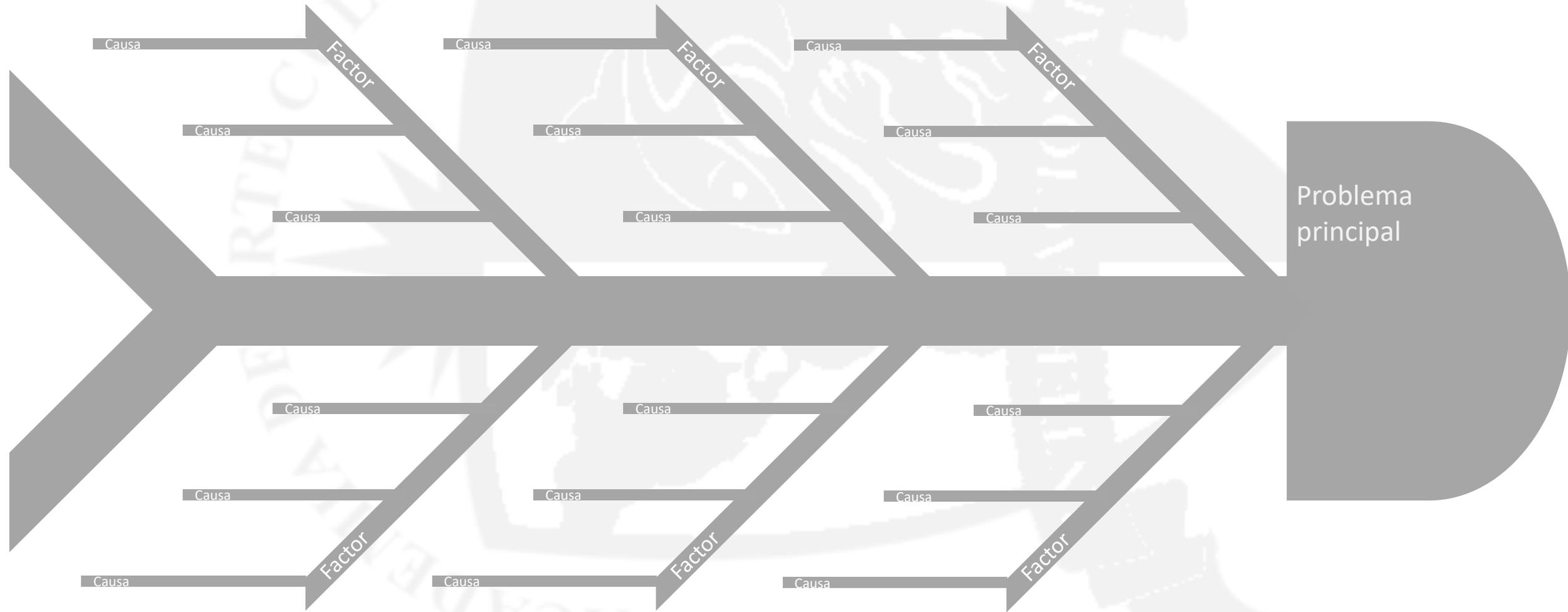
- Una vez que has definido la idea a emprender, es esencial dar paso a la **planeación estratégica**.
- Este proceso implica traducir la visión inicial en un mapa detallado de acciones.
- Comienza por definir metas y objetivos claros, seguido de un análisis exhaustivo del entorno empresarial y la competencia. La asignación eficiente de recursos, la identificación de fortalezas y debilidades, y la elaboración de estrategias específicas son pasos cruciales.
- La planeación estratégica permite anticipar desafíos, optimizar oportunidades y establecer una hoja de ruta coherente para guiar el crecimiento y desarrollo de la empresa.
- En resumen, el siguiente paso es armar el plano general de tu emprendimiento.

Manos a la obra

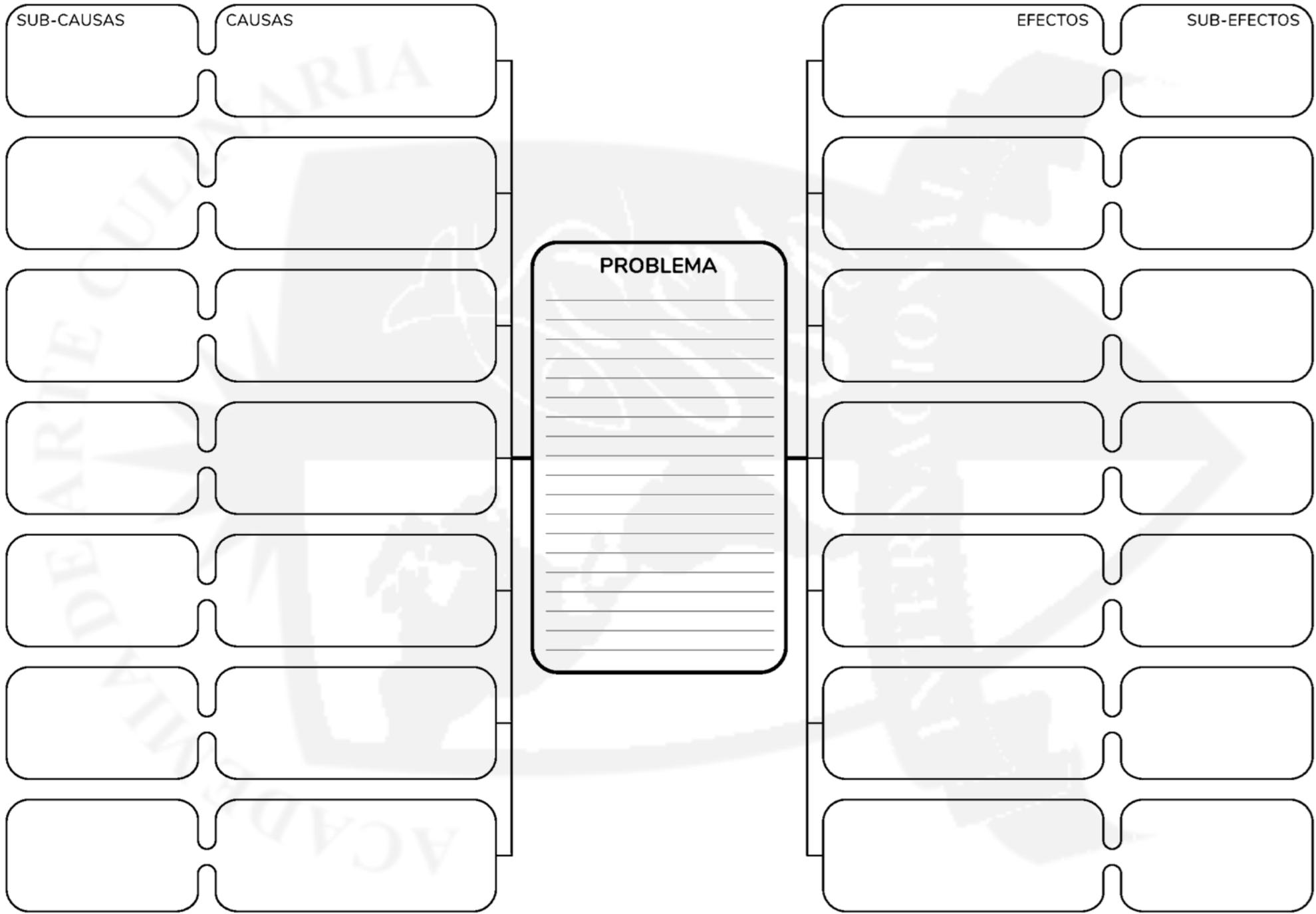


- Llegado a este punto, es momento que desarrolles lo que hasta ahora se ha visto para tu proyecto. Para ello te proporcionamos las siguientes plantillas que puedes usar como borrador para trabajar:
 - Diagrama de Ishikawa
 - Árbol de Problemas
 - Árbol de Objetivos
 - Matriz de Marco Lógico

Diagrama de Ishikawa

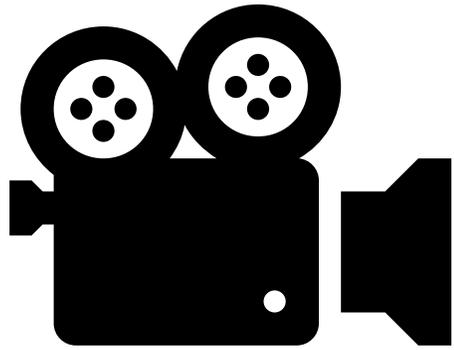


Árbol de Problema



Matriz de Marco Lógico

Nivel	Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Fin				
Propósito				
Resultados				
Actividades				



1.1. Videos complementarios

Video Complementario

Conceptualización de Proyecto

- de Administración Financiera Uq, P. [@programadeadministracionfi6083]. (2016, marzo 15). 1 QUE ES UN PROYECTO. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=rlMoQ3NODdw>



Video Complementario

•
•

Metodología 5 “por qué”

- SPC Consulting Group
[@SPCConsultingGroupMonterrey]. (2023, enero 23).
5 Porqués ¿Qué es la metodología 5 Porqués?
Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=NYVaKkbXSgo>



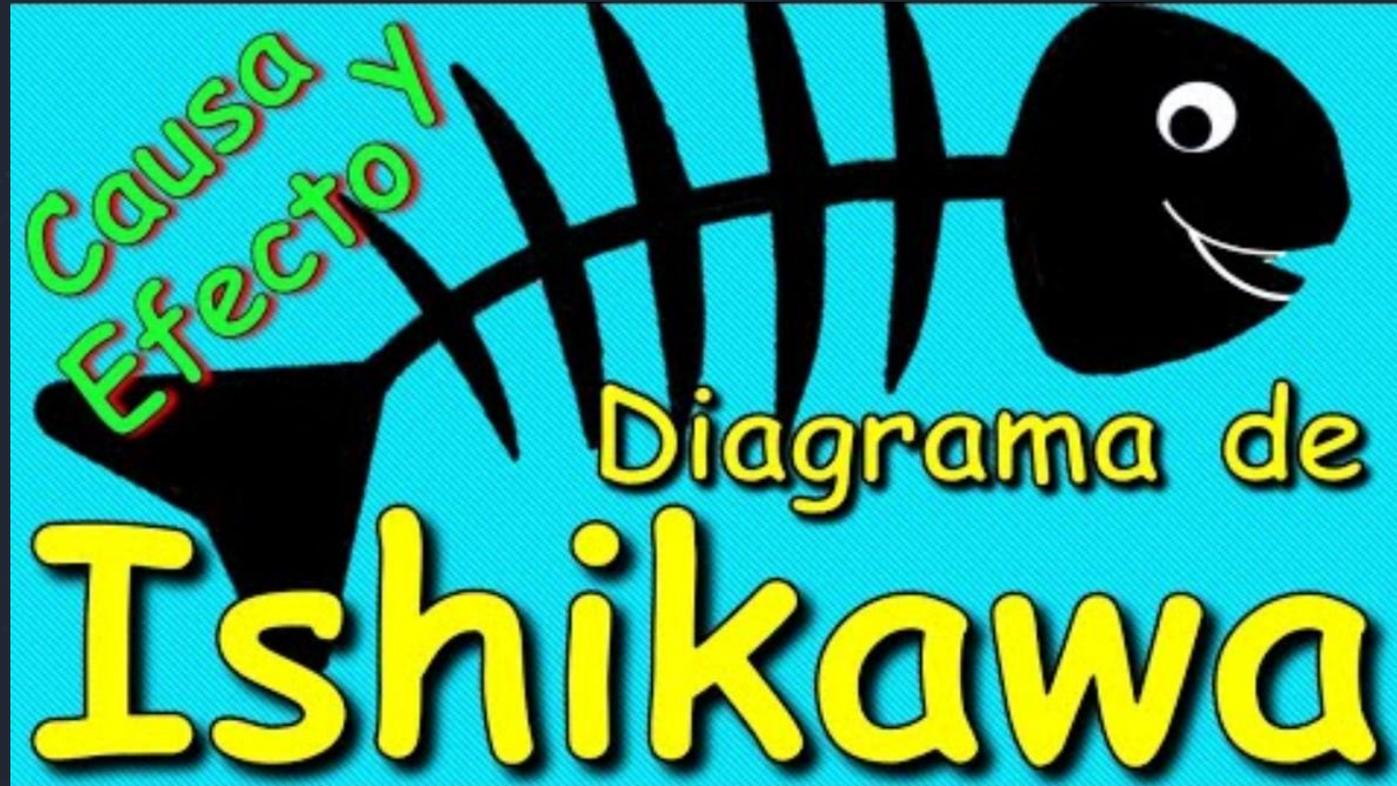
Video Complementario

•
•

Metodología Ishikawa

- Casas, J. A. H. [@JOSUEHURTADOC]. (2021, noviembre 14). DIAGRAMA DE ISHIKAWA espina de pescado + fácil ejemplo del Paso a Paso   . Youtube.

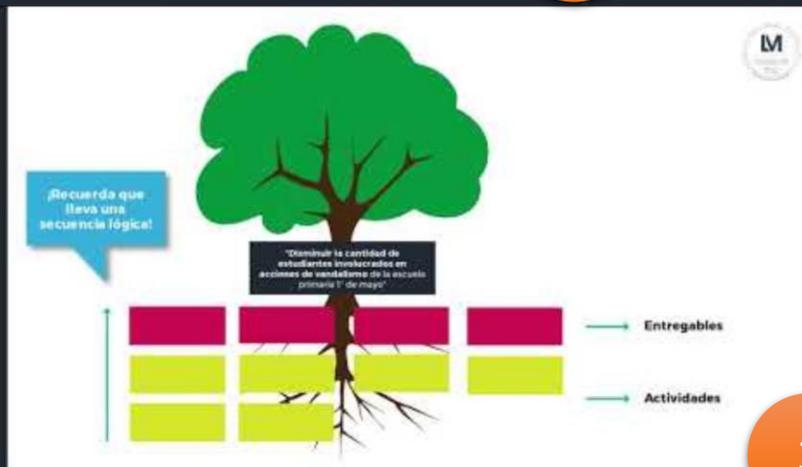
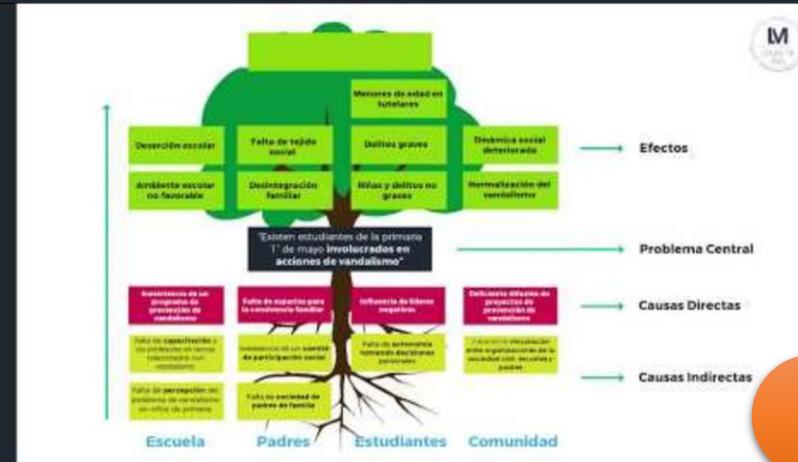
<https://www.youtube.com/watch?v=NKZfnW9WPKU>



Video Complementario

Metodología del Marco Lógico (Árboles de problema y objetivos, MML)

- LegalidadMéxico.Org. (s/f). Aprende a Diseñar un Proyecto. Legalidadpormexico.org. Recuperado el 13 de enero de 2024, de https://legalidadpormexico.org/mcl/menu_inicio/menuinicio.html



Video Complementario

Creatividad e Innovación

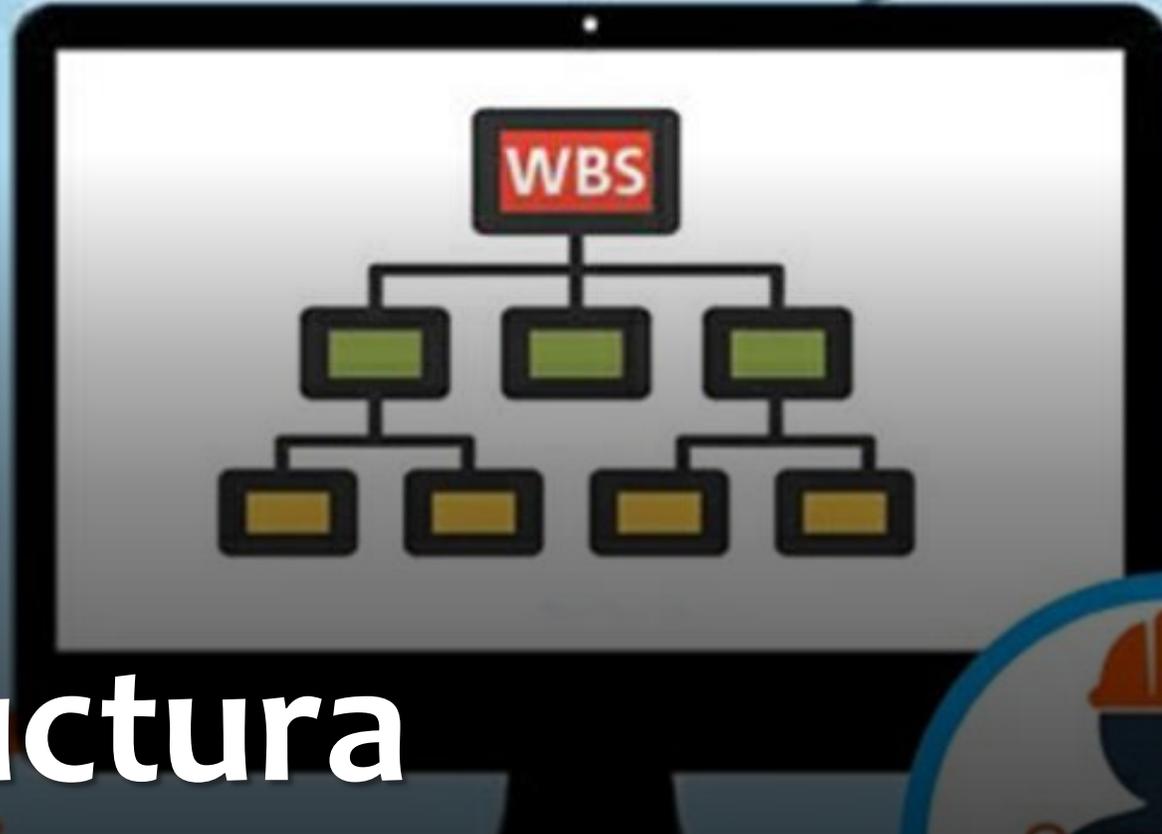
- LUKKAMENTE [LUKKA]. (2020, septiembre 24). CREATIVIDAD VS INNOVACIÓN 🧠 Diferencias · Conceptos Básicos 🧠. Youtube.
https://youtu.be/fxKK2pBQpil?si=EfjqGKKMkv_o73Yp



CLASE 2



1.2: Estructura del proyecto





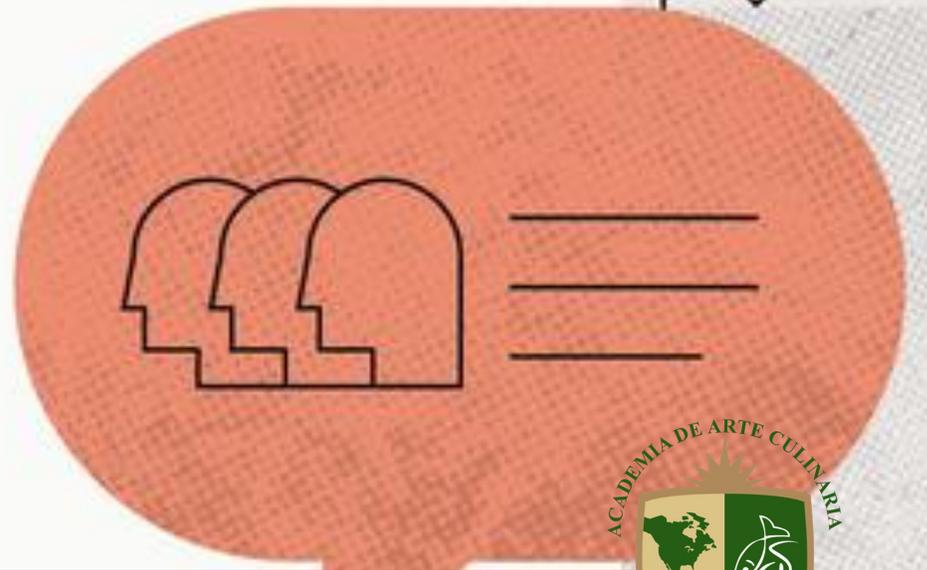
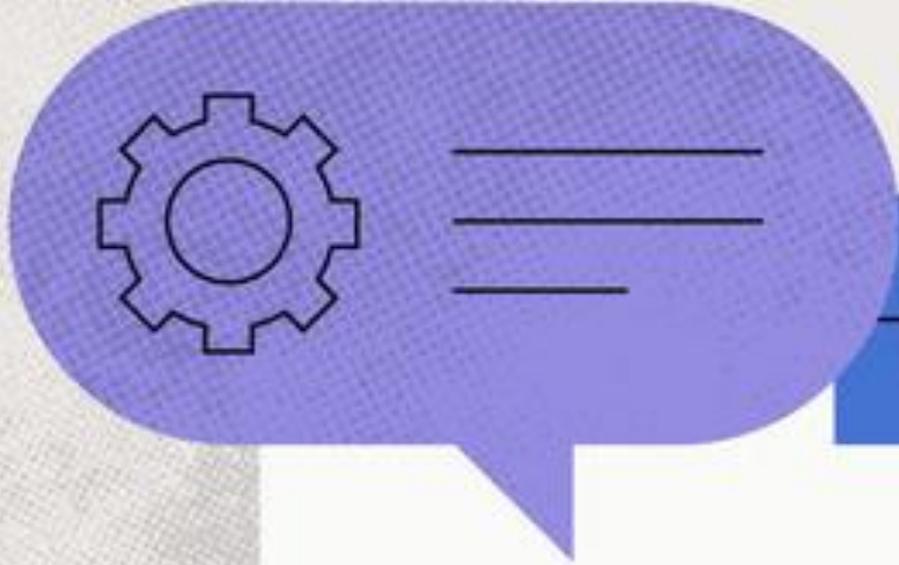
¿Por qué hacerlo?

- La estructuración de un Plan Estratégico (Plan de negocios o Business Plan) es esencial para el éxito y sostenibilidad de cualquier organización.
- Este proceso no solo implica definir metas y objetivos, sino también comprender profundamente el entorno competitivo, las fortalezas internas y debilidades, así como las tendencias del mercado.
- Al crear un Plan Estratégico sólido, se establece una hoja de ruta que guía a la organización hacia el logro de sus metas a largo plazo.
- Este documento no solo es un marco estratégico, sino también un instrumento dinámico que permite la adaptación ágil a cambios en el entorno empresarial.
- La estructuración cuidadosa del Plan Estratégico sirve como un faro que orienta las decisiones y acciones, proporcionando un mapa claro para el crecimiento y la excelencia organizacional.

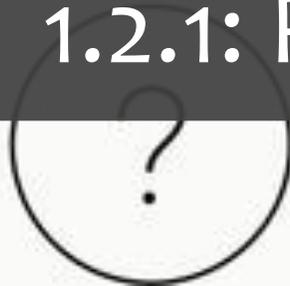
Elementos de un plan de acción estratégica	Es decir:
Propósito	¿Qué voy a hacer?
Misión y Visión	¿Por qué?
Objetivos y metas	¿Para qué?
Valores y Políticas	¿Basado en qué?
Estrategias	¿Cómo?
Programas	¿Cuándo y dónde?
Recursos y Presupuestos	¿Con qué?
Actividades: Procedimientos y/o métodos	El “paso a paso” de cada programa.

¿Cómo lo hago?

- Un Plan Estratégico bien estructurado se compone de elementos fundamentales que responden a preguntas esenciales.
 - El **Propósito** define claramente "¿Qué voy a hacer?" mientras que la **Misión y Visión** responden al "¿Por qué?" al establecer un propósito claro y una dirección a largo plazo.
 - Los **Objetivos y Metas** abordan el "¿Para qué?" al alinear las acciones con la misión organizacional.
 - Las **Políticas y Valores** están "Basadas en qué" mediante análisis interno y externo.
 - Las **Estrategias** detallan el "¿Cómo?" delineando el enfoque para lograr los objetivos.
 - Los **Programas** responden a "¿Cuándo y dónde?" con plazos y ubicaciones definidos.
 - Los **Recursos y Presupuestos** especifican "¿Con qué?" y las **Actividades** describen el "Paso a paso" de cada programa, detallando procedimientos y métodos para una ejecución efectiva.



1.2.1: Pensamiento Estratégico



Entonces ...

¿Qué vas a hacer?

- Definir el propósito de una empresa es esencial para establecer su razón de ser y orientar todas las actividades hacia un objetivo común.
- Para lograrlo, es crucial reflexionar sobre la misión fundamental de la organización, identificando su contribución única y valor agregado al mundo.
- La redacción del propósito debe ser clara, inspiradora y centrada en el impacto positivo que la empresa aspira a lograr.
- Debe responder a la pregunta fundamental de "¿Por qué existimos?" y alinear los valores y objetivos de la empresa con las necesidades del mercado y la sociedad. Un propósito bien definido sirve como guía estratégica, motivando a los empleados, atrayendo a los clientes y estableciendo un marco ético para la toma de decisiones, contribuyendo así al éxito sostenible de la empresa.



Ejemplo de objetivo general

En nuestro restaurante, buscamos crear una experiencia culinaria única al fusionar la vibrante tradición de los tacos mexicanos con la exquisita diversidad de la cocina tailandesa. Nos comprometemos a ofrecer a nuestros comensales una experiencia gastronómica inigualable, donde los sabores auténticos se entrelazan para crear una sinfonía de delicias en cada bocado. Buscamos ser el epicentro de la creatividad culinaria, brindando no solo una variedad excepcional de platillos, sino también un ambiente acogedor que celebra la diversidad de culturas. Aspiramos a deleitar paladares, promover la conexión entre personas y ser reconocido como un destino culinario que va más allá de las fronteras tradicionales, uniendo lo mejor de dos mundos en cada experiencia gastronómica.



Si, si, si niño...
Pero el restaurante es mío y lo
que quiero es \$\$





¿Por qué?

- El propósito de una empresa actúa como el cimiento sobre el cual se construyen la misión y visión, delineando la esencia y dirección estratégica.
 - **La misión** es una declaración concisa que define el propósito inmediato de la empresa, describiendo qué hace, para quién y cómo. Debe ser clara, inspiradora y centrada en la acción.
 - **La visión**, por otro lado, proyecta el futuro deseado de la empresa, ofreciendo una imagen inspiradora y atractiva. Debe ser ambiciosa y motivadora, pintando un panorama a largo plazo.
- Ambas declaraciones, cuando redactadas con precisión, orientan la estrategia y guían las acciones, estableciendo un marco claro para el éxito organizacional.

	Para estructurarlo
Misión	<p>Tiempo presente Define la razón de ser. Resuelve el: ¿Qué hacemos?, ¿Para quién?, ¿Qué necesidades satisfacemos?, ¿Qué valoran nuestros clientes? y <u>¿Cuál es nuestro valor añadido?</u></p>
Visión	<p>Tiempo futuro Debe ser deseable, clara, inspiradora, concisa y memorable. Resuelve el: ¿Cómo queremos ser percibidos en el futuro?</p>

Ejemplos



Misión:

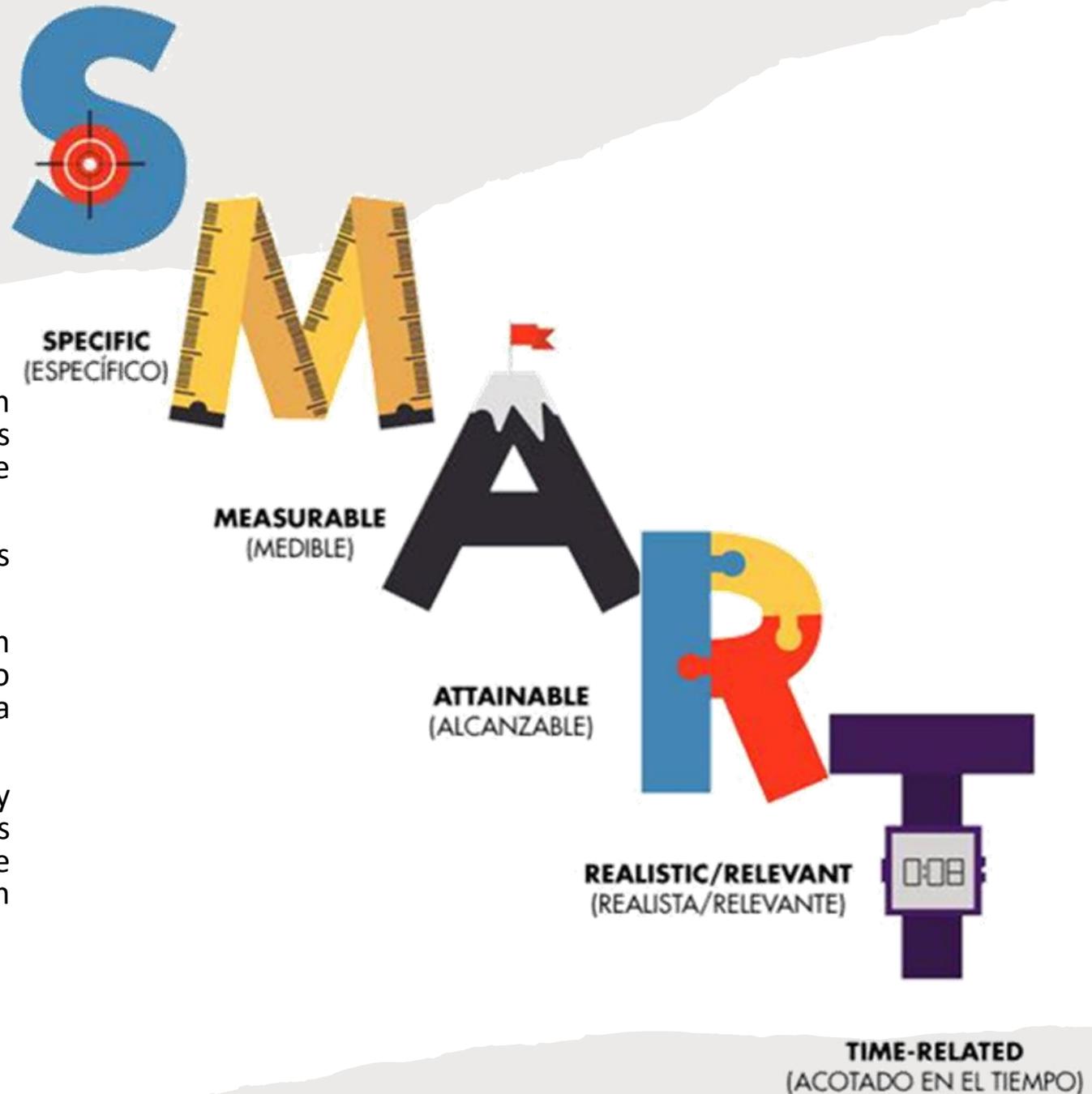
- Nuestra misión es deleitar a cada comensal a través de una experiencia gastronómica única y memorable. Nos esforzamos por ofrecer una selección auténtica y creativa, fusionando sabores con maestría. Guiados por la calidad, la innovación y el compromiso con la satisfacción del cliente, buscamos crear un espacio donde la diversidad culinaria se celebre, conectando comunidades a través de la pasión por la comida.

Visión:

- Nuestra visión es ser reconocidos como el destino gastronómico preferido para aquellos que buscan una fusión audaz de sabores. Aspiramos a establecer nuestro restaurante como un referente de excelencia culinaria, donde la creatividad y la autenticidad se encuentran en cada rincón. Buscamos ser un lugar de encuentro donde las culturas convergen, los paladares se deleitan y cada visita es una experiencia única. A través de nuestro compromiso con la innovación y la hospitalidad, nos proyectamos como líderes en la escena gastronómica, trascendiendo las expectativas y dejando una huella sabrosa en cada cliente que nos elige.

¿Para qué?

- Es momento de plasmar tus metas y objetivos.
- El **Objetivo General** puede definirse como la agrupación o conjunto de metas. Los objetivos representan las metas generales y más amplias que una empresa se propone alcanzar.
- **Las metas** son los resultados específicos y cuantificables que contribuyen al logro de los objetivos.
- En este sentido, los objetivos proporcionan la dirección estratégica general, mientras que las metas actúan como hitos concretos que ayudan a medir el progreso hacia esos objetivos.
- La relación entre objetivos y metas es intrínseca y colaborativa, ya que el éxito en la consecución de metas contribuye al éxito global del objetivo. Para plasmarlos te sugerimos utilizar la Metodología SMART (EMART en español).



Ejemplo de Objetivo y Metas

Objetivo general	Metas	S Específico	M Medible	A Alcance	R Relevante	T Tiempo
Establecer la presencia y excelencia de TakoTai como un destacado restaurante fusión de tacos y comida tailandesa, logrando reconocimiento y preferencia en el mercado local.	Aumentar la participación en el mercado local en un 10% en el próximo año.	Cuota de Mercado	Participación en el mercado	10%	Captar una parte significativa de la clientela local.	Próximo año
	Introducir 5 nuevos platillos cada trimestre para diferenciarnos y atraer a clientes experimentados.	Menú Innovador	Nuevos platillos introducidos	5 cada trimestre	Diferenciarnos y atraer a clientes experimentados.	Trimestralmente
	Introducir 5 nuevos platillos cada trimestre para diferenciarnos y atraer a clientes experimentados.	Experiencia del Cliente	Índice de satisfacción	90%	Asegurar la fidelidad de los clientes y crear una reputación positiva.	Primer año
	Reducir los costos de operación en un 8% en los próximos seis meses para optimizar recursos y mejorar la rentabilidad.	Eficiencia Operativa	Costos de operación	Reducción del 8%	Optimizar recursos y mejorar rentabilidad.	Próximos seis meses
	Conseguir un mínimo del 80% de calificaciones positivas en plataformas online en el primer año para construir una sólida reputación.	Reconocimiento en Línea	Reseñas positivas	Mínimo 80%	Construir una sólida reputación online.	Primer año

¿Basado en qué VALORES?

Transparencia y **honestidad**

Respeto a sus colaboradores

Análisis y **autocrítica**

Constancia y **dedicación**

La máxima **calidad** como meta

Responsabilidad social

Aprendizaje y **adaptación**



- Los valores empresariales son los principios fundamentales que orientan el comportamiento y las decisiones dentro de una organización. Estos valores sirven como cimientos éticos y culturales, definiendo la identidad y la forma en que una empresa interactúa con su entorno. Los valores van más allá de simples declaraciones; son pautas arraigadas que influyen en la toma de decisiones y en las interacciones diarias.
- La claridad en los valores es esencial para establecer la cultura corporativa. Pueden incluir la integridad, la responsabilidad, la innovación, la colaboración y el compromiso social. La alineación entre los valores de la empresa y los de los empleados crea un ambiente laboral coherente y fomenta la cohesión organizacional.

Siguiendo con el Ejemplo...

- Buscamos constantemente formas creativas de fusionar sabores y técnicas culinarias, brindando a nuestros clientes una experiencia única y memorable.

Innovación:



- Valoramos la autenticidad en cada platillo, respetando las tradiciones culinarias tanto de la cocina mexicana como de la tailandesa, para ofrecer una experiencia gastronómica genuina.

Autenticidad Cultural:



- Creamos un ambiente cálido y acogedor, donde cada cliente se sienta como en casa, y nuestro personal trata a todos con amabilidad y profesionalismo.

Hospitalidad :



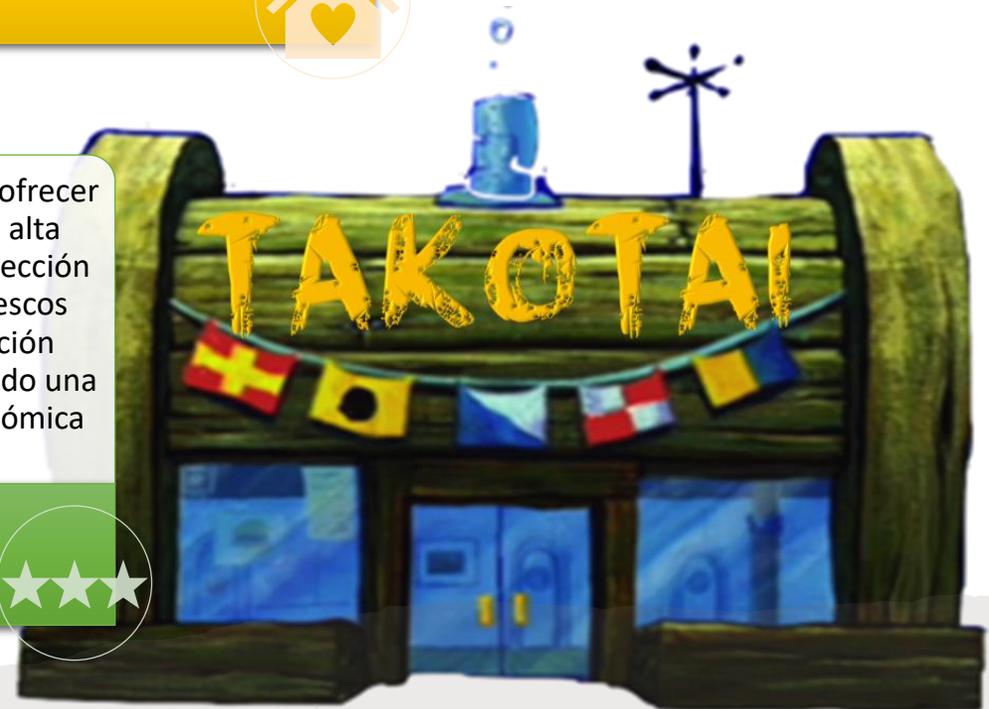
- Nos comprometemos a utilizar ingredientes frescos y sostenibles, minimizando nuestro impacto ambiental y apoyando a proveedores locales siempre que sea posible.

Sostenibilidad:



- Nos esforzamos por ofrecer platillos de la más alta calidad, desde la selección de ingredientes frescos hasta la presentación exquisita, garantizando una experiencia gastronómica excepcional.

Pasión por la Calidad:



Manos a la obra



- Llegado a este punto, es momento que desarrolles lo que hasta ahora se ha visto para tu proyecto. Para ello te proporcionamos las siguientes plantillas que puedes usar como borrador para trabajar:
 - Caratula de proyecto:
 - Generalidades
 - Propósito
 - MVPV
 - Misión y Visión
 - Políticas y Valores
 - OyV
 - Objetivos y metas

Nombre de la empresa*:

Eslogan*:

Logotipo*:

*Esta parte lo desarrollarás a profundidad en la clase 4



CEO

Dirección de contacto de la empresa

Número telefónico

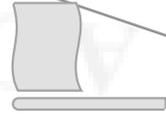
Correo electrónico

Propósito, Misión, Visión y Valores



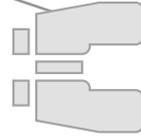
Propósito

Empty box for defining the Purpose (Propósito).



Misión

Empty box for defining the Mission (Misión).



Visión

Empty box for defining the Vision (Visión).



Valores

Empty box for defining the Values (Valores).

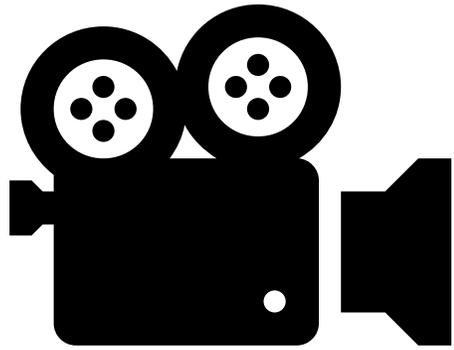
Objetivos y Metas



Objetivo General



Metas	S Específico	M Medible	A Alcance	R Relevante	T Tiempo



1.2.1 Videos complementarios

Video Complementario

Objetivos SMART

- Full Perception [@FullPerception]. (2020, enero 14).
Objetivos SMART • Cómo Fijar y Alcanzar tus Objetivos.
Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=fPU1zEPR1yY>



Video Complementario

Misión Vision y Valores

- EAS [StraTgia Planeamiento Estratégico]. (2018, julio 31). Aprende a hacer la visión, misión y valores en menos de 5 minutos -Ilustración Animada-. Youtube.

https://youtu.be/4I9_I5dRgFg?si=DguwPBDK3EdQm6aq



CLASE 3



PROCESO DE PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO



Misión

Lineamientos permanentes
y semipermanentes



Visión



Valores

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

**Diagnóstico
estratégico**

FODA
Modelos
Mediciones

**Ventaja
competitiva**

Estrategia
Competitiva

**Operacionalización
Estratégica**

Objetivos
Actividades
Tareas
Responsables
Fechas

1.2.2: Planeación estratégica





¿Basado en qué POLÍTICAS?

- Las políticas empresariales son **directrices y reglas internas** que definen cómo se deben llevar a cabo ciertas actividades dentro de una organización. Estas políticas abarcan una amplia gama de áreas, desde recursos humanos hasta ética empresarial, seguridad y privacidad.
- Las políticas proporcionan estructura y coherencia, asegurando que todos los miembros de la organización comprendan las expectativas y los estándares. Al establecer políticas claras, se minimizan los riesgos legales y se promueve la equidad y la transparencia.
- La efectividad de las políticas depende de su comunicación clara y su aplicación justa. Además, deben adaptarse a medida que la empresa evoluciona y se enfrenta a nuevos desafíos.
- En conjunto, los valores y las políticas forman el **marco ético y operativo** de una empresa, contribuyendo a su identidad y éxito a largo plazo.

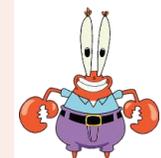
¿Cómo redacto políticas efectivas?

- La redacción efectiva de políticas requiere cuatro elementos esenciales.
- En primer lugar, deben **ser positivas**, delineando claramente las circunstancias bajo las cuales se aplicarán, como en el caso de devoluciones, especificando las condiciones para su aceptación.
- Además, cada política debe **asignar responsabilidades** de manera explícita, identificando quién es responsable de su aplicación.
- La **claridad en los límites** de actuación es crucial, definiendo con precisión las condiciones y restricciones para evitar interpretaciones ambiguas.
- Finalmente, la **aplicación inmediata** de las políticas garantiza una respuesta ágil a situaciones específicas.
- Estos cuatro factores trabajan en conjunto para formar políticas sólidas y efectivas, alineadas con los objetivos y valores de la empresa.



Ejemplos de políticas

Política	Descripción	Procedimientos	Límite	Responsable
Calidad de Ingredientes	Utilizaremos ingredientes frescos y de alta calidad, siguiendo estándares estrictos de almacenamiento y preparación.	- Inspección diaria de la frescura de los ingredientes.	Cumplir con fechas de caducidad y calidad.	Chef y equipo de cocina
Sostenibilidad	Comprometidos con prácticas sostenibles, minimizando residuos y eligiendo proveedores que compartan nuestros valores ambientales.	- Reciclaje de residuos y uso eficiente de recursos.	Reducción del desperdicio de alimentos.	Gerencia y equipo de cocina
Atención al Cliente	Brindaremos un servicio amigable y atento, garantizando tiempos de espera razonables durante las horas pico.	- Capacitación constante para el personal de atención al cliente.	Espera máxima de 10 minutos durante picos.	Todo el personal
Diversidad e Inclusión	Fomentaremos un ambiente inclusivo, respetando y celebrando la diversidad entre clientes y empleados.	- Programas de formación sobre diversidad e inclusión.	Crear un entorno libre de discriminación.	Gerencia y equipo de RRHH





Objetivo



Estrategias



Idea

¿Cómo logro mi objetivo y cumpla mis metas?

- Mediante **estrategias** empresariales, estas son planes de acción diseñados para lograr los objetivos establecidos.
- Representan la guía general sobre cómo una organización avanzará hacia el éxito, considerando sus recursos, ventajas competitivas y el entorno.
- Las estrategias proporcionan una dirección clara para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades, siendo fundamentales para el desarrollo sostenible.

Detectar y armar estrategias

- Para detectar y armar estrategias, es crucial comprender la misión, visión y objetivos de la empresa y realizar un DIAGNOSTICO.
- Es decir, identificar fortalezas y debilidades internas, así como oportunidades y amenazas externas.
- Al generar estrategias, debemos apegarnos a los parámetros SMART para tener éxito. Además, debemos buscar que estas se alineen con la cultura organizacional y ser flexibles para adaptarse a cambios en el entorno empresarial.



Diagnostico Estratégico





Análisis FODA DAFO o SWOT

- El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta estratégica crucial para evaluar la posición de una empresa en su entorno.
- Para llevar a cabo un análisis FODA efectivo, se deben identificar y evaluar aspectos internos y externos, considerando cómo aprovechar las fortalezas y oportunidades, y abordar las debilidades y amenazas.
- Este proceso proporciona información valiosa para la formulación de estrategias que potencien el éxito y la sostenibilidad del restaurante.

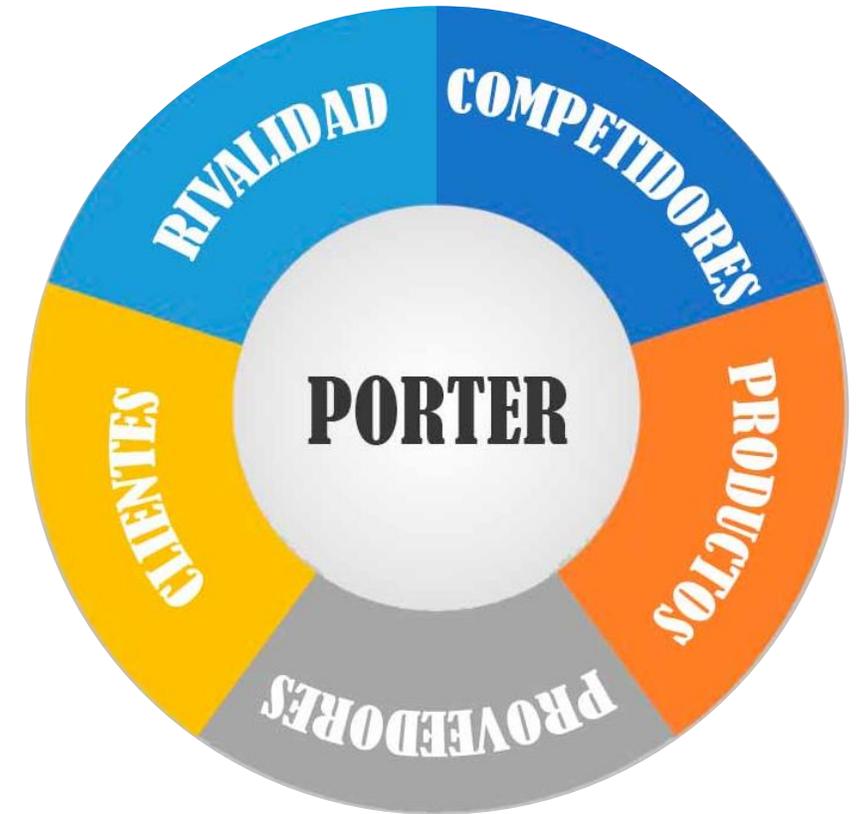
Ejemplo FODA



Análisis

“5 fuerzas de Porter”

- El análisis de las 5 Fuerzas de Porter, ideado por Michael Porter, es esencial para comprender la dinámica competitiva en cualquier industria.
- Las fuerzas clave incluyen la rivalidad entre competidores existentes, la amenaza de nuevos participantes, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza de productos sustitutos. Estas fuerzas influyen en la rentabilidad y la posición competitiva de las empresas.
- En la industria gastronómica, la rivalidad entre competidores existentes puede ser significativa, especialmente en áreas urbanas con una densidad de restaurantes. Los proveedores de ingredientes clave pueden tener un poder de negociación sustancial, especialmente si ciertos ingredientes son exclusivos o de alta demanda. La amenaza de nuevos participantes puede variar, dependiendo de factores como la accesibilidad a ubicaciones estratégicas, la reputación culinaria y las inversiones requeridas para establecer un restaurante. Estos elementos, junto con la preferencia del consumidor por experiencias culinarias únicas, pueden influir en la dinámica competitiva dentro de la industria gastronómica.
- Comprender estas fuerzas ayuda a las empresas a desarrollar estrategias sólidas y a anticipar cambios en el entorno competitivo.



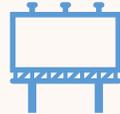
Para desarrollarlo.



1. Proveedores:

Evaluar la disponibilidad de recursos clave.

Considerar la importancia estratégica de los proveedores.



2. Clientes:

Evaluar la sensibilidad al precio de los compradores.

Analizar la capacidad de cambiar de proveedor.



3. Nuevos Participantes:

Analizar las barreras de entrada al mercado.

Examinar las economías de escala y el acceso a canales de distribución.



4. Amenazas de Sustitutos:

Identificar alternativas disponibles en el mercado.

Evaluar la capacidad de los productos sustitutos para satisfacer las mismas necesidades.



5. Competencia:

Identificar y evaluar la intensidad de la competencia.

Considerar factores como la diferenciación de productos y la estructura de costos.

5 FUERZAS DE PORTER

Las cinco fuerzas de Porter analiza el entorno específico de una empresa, analizando el sector al que pertenece.



Capacidad de los proveedores para fijar condiciones y precios:

- N° de proveedores
- Capacidad para asociarse
- Capacidad para llegar a alianzas

PROVEEDORES

capaces los clientes de negociar condiciones y precios o tienen que asumir los precios y condiciones de la empresa:

- N° Clientes
- Capacidad de asociarse
- Existe lealtad a la marca

CLIENTES

Competencia actual

- ¿Quiénes son?
- Puntos fuertes y débiles.
- En qué nos diferenciamos de la competencia o cómo nos podemos diferenciar.
- ¿Cómo podemos ser mejores que la competencia?

Cómo de difícil es entrar al mercado:

- Barreras de Entrada:
 - Económicas
 - Legales
 - Culturales y de conocimiento
 - Otras

NUEVOS
COMPETIDORES

Productos que cubren la misma necesidad:

- ¿Cómo de bien cubre la necesidad?
- ¿La cubre mejor que nuestra empresa?
- ¿Podría llegar a ser un competidor actual?

SUSTITUTIVOS

Ejemplo “5 Fuerzas”

• Disponibilidad de Ingredientes:

- La obtención de ingredientes clave para las fusiones culinarias puede depender de proveedores específicos, otorgándoles cierto poder de negociación.



Proveedores:

• Sensibilidad al Precio:

- Los clientes pueden ser sensibles al precio, pero la exclusividad del menú y la experiencia culinaria única pueden moderar su poder de negociación.



Clientes:

Intensidad Competitiva:
TakoTai compete con varios restaurantes de comida fusión en la zona. La diferenciación a través de su innovador menú de tacos y la calidad de sus platillos son factores clave.



Competencia Actual

• Barreras de Entrada:

- La especialización en la fusión de cocinas puede crear barreras para nuevos participantes. Sin embargo, la accesibilidad a ingredientes clave podría facilitar la entrada.



Nuevos Participantes:

• Alternativas en el Mercado:

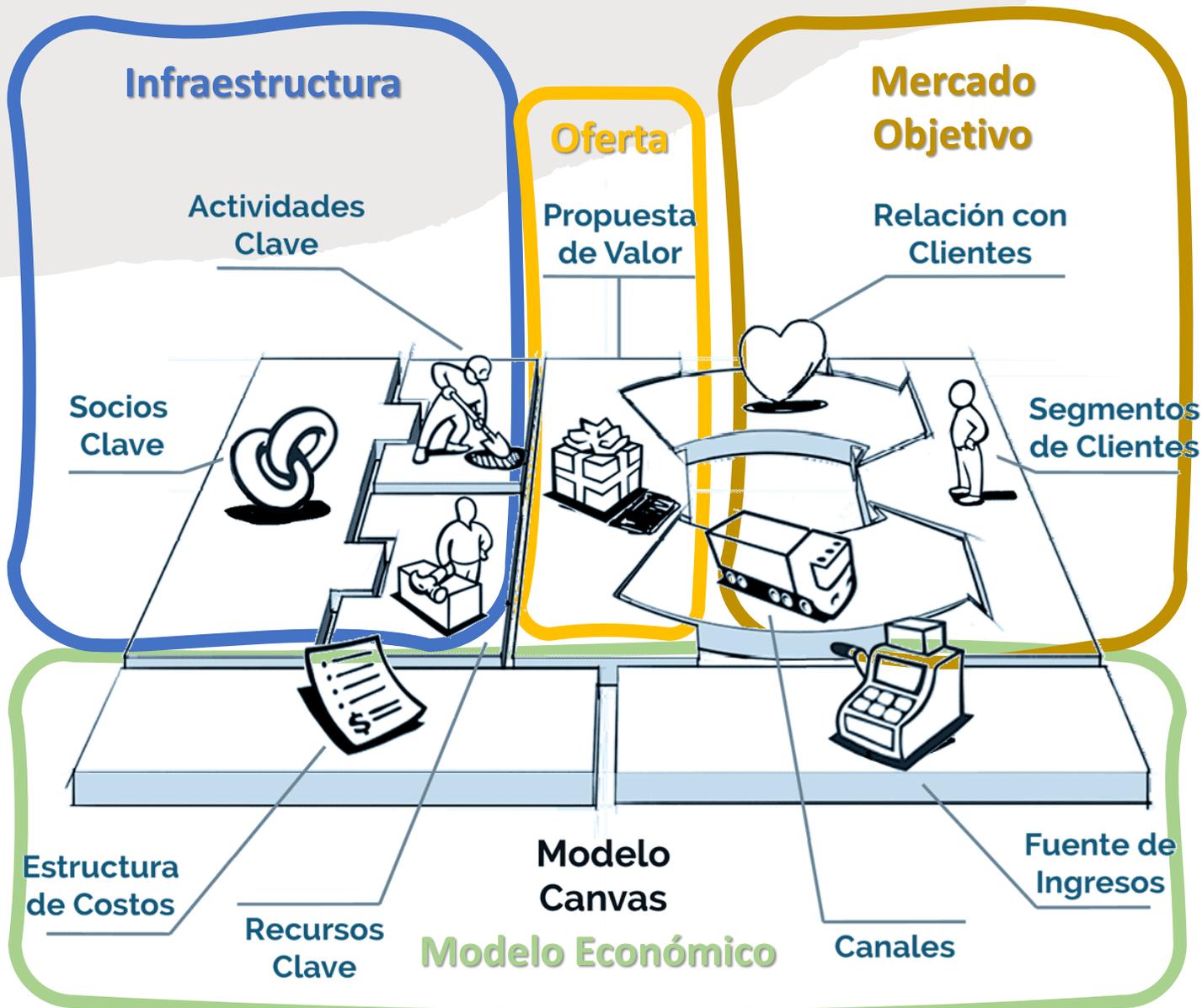
- Otros restaurantes que ofrecen opciones de comida rápida o experiencias gastronómicas alternativas pueden representar amenazas de productos sustitutos.



Sustitutos:

Modelo Canvas

- Es una herramienta visual que ofrece una visión holística de cómo opera una empresa y crea valor. Consta de nueve bloques clave que abarcan aspectos fundamentales del negocio.
- En el centro se encuentra la Propuesta de Valor, que define lo que hace que tu **oferta** de producto o servicio sea única. Los bloques de Segmento de Clientes, Relaciones con Clientes y Canales describen el **mercado objetivo**, la forma en que se relaciona con los clientes y cómo llega a ellos.
- La Estructura de Costos y Fuentes de Ingresos detallan el **modelo económico**, mientras que los bloques de Recursos Clave, Actividades Clave y Asociaciones Clave abordan la **infraestructura** esencial del negocio. Este enfoque visual y estructurado facilita la comprensión y la iteración constante para adaptarse a los cambios en el entorno empresarial.



Para el llenado, pregúntate:



Socios Clave

- ¿Quiénes son nuestros socios clave?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
- ¿qué recursos clave vamos a adquirir a los socios?
- ¿qué actividades clave realizan los socios?



Actividades clave

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales de distribución?
- ¿Nuestras relaciones con clientes?
-



Recursos clave

- ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?
- ¿Fuentes de ingresos?



Propuesta de valor

- ¿Qué valor entregamos al cliente?
- ¿Cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
- ¿Qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
- ¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?



Relaciones con clientes

- ¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?



Canales

- ¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?



Segmentos de cliente

- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?



Estructura de costes

- ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
- ¿Qué recursos clave son los más caros?
- ¿Qué actividades clave son las más caras?



Fuentes de Ingresos

- ¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Para qué pagan actualmente?
- ¿Cómo están pagando ahora?
- ¿Cómo preferirían pagar?
- ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

Adaptación según el negocio.

- Este mismo canvas puede adaptarse según el tipo de negocio.
- Como ejemplo está el canvas presentado por la empresa MasteRestaurant, que adapta la metodología a los restaurantes.

Nombre Restaurante:		Creado por:		Fecha:		Módulo:		Canvas Modelo Restaurante y Negocios Gastronómicos	
Razón/Momento Consumo	Propuesta de Valor	Alimentos y Bebidas		Segmentos de Mercado					
		Diseño Servicio y Tema							
		Instalaciones Físicas							
		Canales/Modelos de Venta							
Canales de Mercadeo		Fuentes de Ingresos							
Estructura de Costos									

www.masterrestaurant.com
Diseñado por: Diego F Parra P creador de MASTERRESTAURANT



Ejemplo



Socios Clave

- Colaboraciones con proveedores de alimentos frescos y exclusivos.
- Alianzas estratégicas con servicios de entrega.

Actividades Clave



- Desarrollo y mejora continua del menú.
- Gestión eficiente de la cadena de suministro.



Recursos Clave

- Chef especializado en fusiones culinarias.
- Ingredientes exclusivos y proveedores de calidad

Propuesta de valor



Menú innovador con tacos fusionados y postres únicos.

Ambiente acogedor y decoración que refleja la fusión cultural.

Relación con los Clientes



- Servicio personalizado y atención amigable.
- Interacción a través de redes sociales
- Programas de lealtad.

Canales



Local físico
Redes sociales
Aplicaciones de alimentos

Segmento de Clientes



Clientes que buscan experiencias gastronómicas únicas y fusiones culinarias.



Estructura de Costos

- Costos de ingredientes y materias primas.
- Gastos operativos, personal y marketing



Fuentes de ingresos

- Ventas directas en el restaurante.
- Ingresos por entregas a domicilio y pedidos en línea.



Ya analicé mi empresa... y ¿Ahora qué?

- Al analizar una empresa a través de herramientas que te hemos mostrado, se revelan áreas clave para la formulación de estrategias. Identificar oportunidades y desafíos permite diseñar estrategias adecuadas.
- Desde el FODA, las debilidades pueden convertirse en áreas de mejora, mientras que las fortalezas pueden ser potenciadas. Las 5 Fuerzas de Porter indican dónde enfocar esfuerzos competitivos. El Modelo Canvas proporciona insights para innovar y diversificar.
- Al integrar estas herramientas, se descubren estrategias que capitalizan fortalezas, abordan debilidades, aprovechan oportunidades y mitigan amenazas, brindando un enfoque holístico para el desarrollo empresarial.
- Cabe señalar que existen otros análisis que puedes desarrollar para tus emprendimientos futuros, como el análisis PESTEL, el de Océanos Rojos y Azules, La matriz BCG o la de Ansoff y el Árbol de Decisiones; sin embargo, con las herramientas que te hemos presentado tienes ya las bases para comenzar.

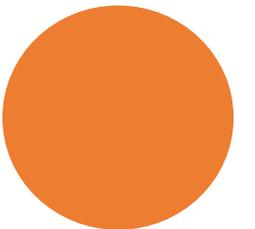


Plasmar las estrategias

Para desarrollar tus estrategias, puedes utilizar una tabla que incluya las siguientes columnas:

- **Estrategia:**
 - Enuncia cada estrategia de manera clara y concisa.
- **Objetivo Relacionado:**
 - Asocia cada estrategia con el objetivo específico que busca alcanzar.
- **Responsable:**
 - Indica la persona o equipo responsable de implementar la estrategia.
- **Plazo:**
 - Establece un plazo de tiempo para la ejecución de cada estrategia.
- **Indicadores Clave de Rendimiento (ICRs):**
 - Define métricas que permitan medir el éxito de cada estrategia.

Estrategia	Objetivo	Responsable	Plazo	Indicador



Ejemplo las estrategias

Estrategia	Objetivo Relacionado	Responsable	Plazo	Indicadores Clave de Rendimiento (ICRs)
Expansión de Menú	Diversificar la oferta gastronómica	Chef y Gerencia	Próximos 6 meses	Incremento del 15% en ventas de nuevos platillos
Fortalecimiento de Presencia Online	Aumentar visibilidad online	Equipo de Marketing	Próximos 4 meses	Aumento del 25% en interacciones en redes sociales
Programa de Fidelización de Clientes	Mejorar la retención de clientes	Equipo de Atención al Cliente	Próximos 12 meses	Incremento del 20% en clientes recurrentes
Colaboraciones Locales	Incrementar participación en eventos comunitarios	CANIRAC	Próximos 6 meses	Participación en al menos 3 eventos locales
Optimización de Procesos Internos	Mejorar eficiencia operativa	Jefe de Operaciones	Próximos 8 meses	Reducción del 15% en tiempos de preparación

Con esto, en un año seré muy rico...



Manos a la obra



- Llegado a este punto, es momento que desarrolles lo que hasta ahora se ha visto para tu proyecto. Para ello te proporcionamos las siguientes plantillas que puedes usar como borrador para trabajar:
 - Matriz de Desarrollo de Políticas
 - FODA
 - Matriz de “5 Fuerzas”
 - Matriz Canvas de Negocio
 - Matriz de Estrategias

Matriz de Desarrollo Políticas

Política	Descripción	Procedimientos	Límite	Responsable

FODA

FORTALEZAS



OPORTUNIDADES



DEBILIDADES



AMENZAS



Matriz 5 Fuerzas

PROVEEDORES

CLIENTES

COMPETENCIA ACTUAL

NUEVOS PARTICIPANTES

SUSTITUTOS

Modelo Canvas



Socios Clave

Actividades Clave



Propuesta de valor



Relación con los Clientes



Segmento de Clientes



Recursos Clave

Canales



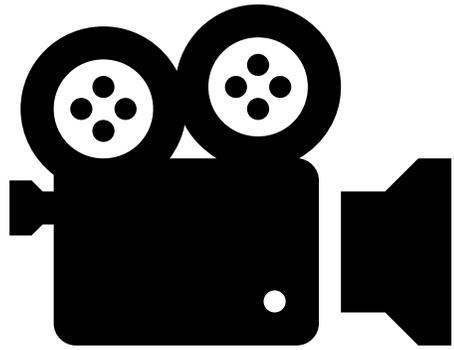
Estructura de Costos



Fuentes de ingresos

Matriz de Estrategias

Estrategia	Objetivo Relacionado	Responsable	Plazo	Indicadores Clave de Rendimiento (ICRs)



1.2.2 Videos complementarios

Video Complementario

:

Redactar Políticas Efectivas

- Consultorias, A. [Albe Consultorias]. (2019, julio 22). 4 Pasos para redactar políticas empresariales aplicativas. Youtube. <https://youtu.be/5SzLgpA-jmU?si=apSw1LRYv9OfZ5Qc>



Video Complementario

Análisis FODA

- Estrategia en Acción con Iván Martínez Lima [@IvanMartinezLima]. (2018, septiembre 19). 💡 Qué es y cómo se hace un Análisis FODA - Planeación Estratégica - DOFA -SWOT - Planificación. Youtube.
https://www.youtube.com/watch?v=_6vz0-Hx9cE

Iván Martínez Lima
www.mallicorp.com

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA ANÁLISIS FODA

Análisis FODA

AMENAZAS Situaciones que ponen en peligro el entorno externo de la organización. Ejemplos: Cambios de clientes Regulación gubernamental Cambios en la legislación	FORTALEZAS Capacidades internas o recursos que ayudan a la empresa. Ejemplos: Buen talento humano Propiedad en el mercado Conocimiento del mercado
DEBILIDADES Factores que ponen en riesgo la capacidad de la organización. Ejemplos: Limitado presupuesto Falta de experiencia	OPORTUNIDADES Factores que ayudan a mejorar o aprovechar en el entorno de la empresa. Ejemplos: Innovación en los productos Materiales más baratos

Video Complementario

•
•

Desarrollo de Estrategias a partir de FODA

- Estrategia en Acción con Iván Martínez Lima [@IvanMartinezLima]. (2023, junio 19). Método para hacer Iniciativas Estratégicas FÁCIL - Cómo hacer un Plan Estratégico - Video 14. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=1wyAmgV9rq8>



Video Complementario

•
•

Desarrollo de 5 Fuerzas de Porter

- del Emprendimiento, L. [@liderdelemprendimiento]. (2021, noviembre 24). Las 5 fuerzas de Porter. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=9hMHK_yzUAY



Video Complementario

Desarrollo de Canvas de Negocios

- Casa, T. D. [@trabajardesdecasasi]. (2014, octubre 2). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>



CLASE 4



PROCESO DE PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO



Misión



Visión



Valores

Lineamientos permanentes
y semipermanentes

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

**Diagnóstico
estratégico**

FODA
Modelos
Mediciones

**Ventaja
competitiva**

Estrategia
Competitiva

**Operacionalización
Estratégica**

Objetivos
Actividades
Tareas
Responsables
Fechas

1.2.3: Planificación Estratégica 2



Estrategia competitiva



Solo recordando...

- 1.- Debes presentar los análisis que realices respecto a las “5 P’s” de la mercadotecnia

Producto



Promoción



Plaza



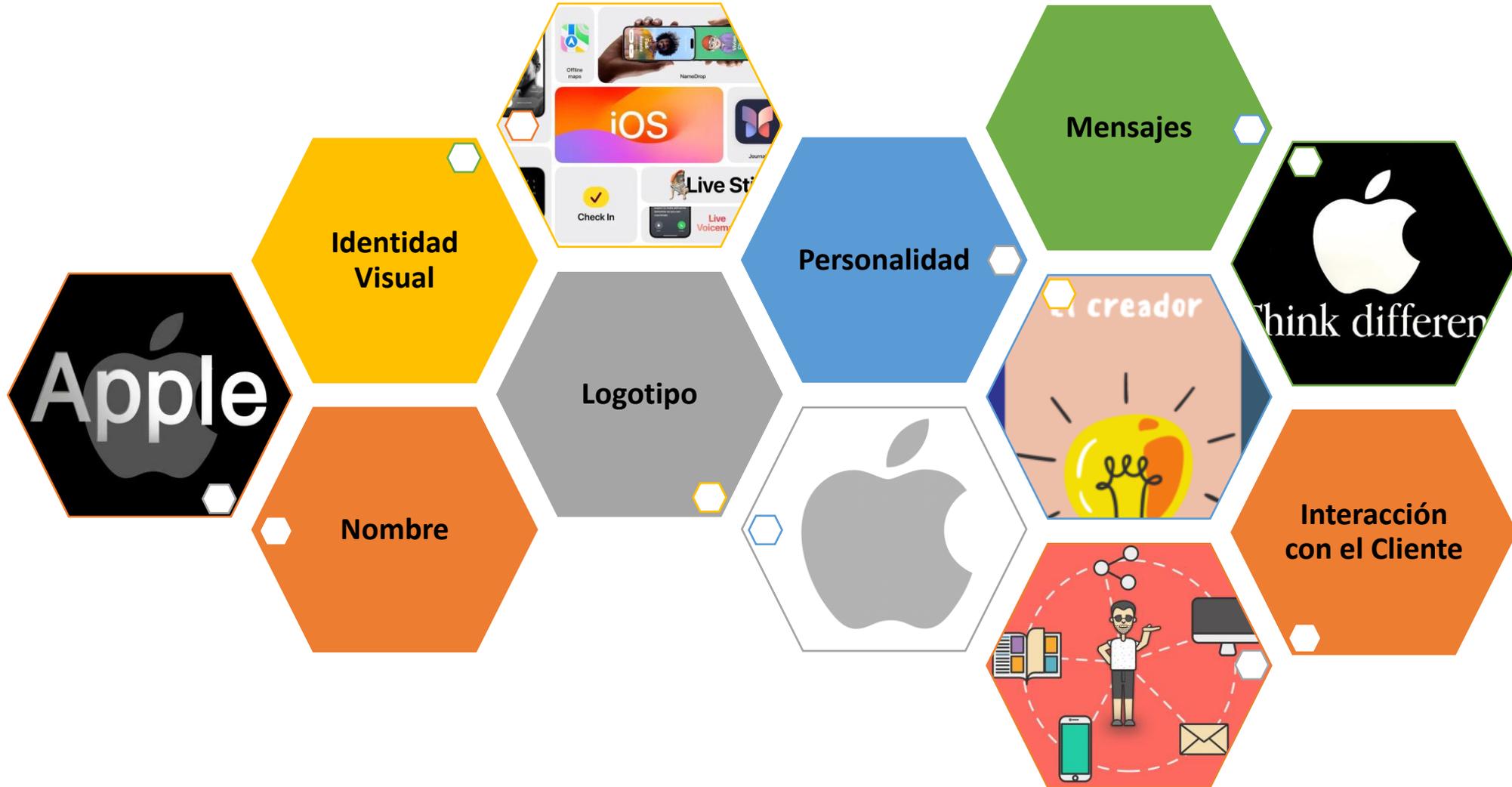
Precio



Personas



Expón la identidad de tu marca

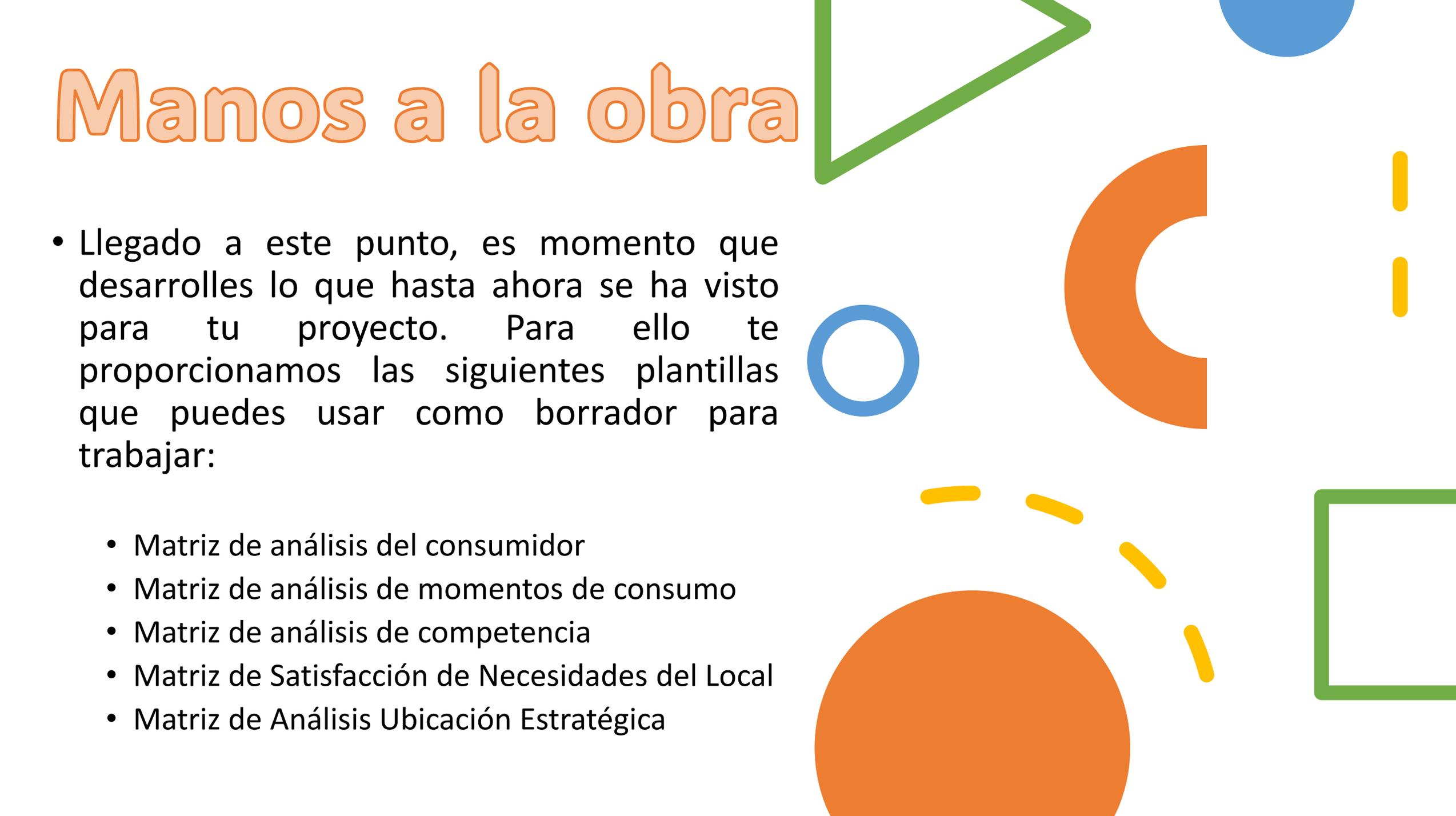


Presenta tu local

- Recuerda que la **ubicación** de un emprendimiento influye significativamente en su éxito.
- Por ello es necesario que dentro de tu Proyecto Empresarial presentes al menos las conclusiones de los análisis que desarrollaste respecto de la **Ubicación Estratégica** de tu empresa.
- Si tu proyecto es para conseguir algún socio o financiamiento, será preponderante que presentes la documentación que avala que cuenta con los permisos legales necesarios.



Manos a la obra



- Llegado a este punto, es momento que desarrolles lo que hasta ahora se ha visto para tu proyecto. Para ello te proporcionamos las siguientes plantillas que puedes usar como borrador para trabajar:

- Matriz de análisis del consumidor
- Matriz de análisis de momentos de consumo
- Matriz de análisis de competencia
- Matriz de Satisfacción de Necesidades del Local
- Matriz de Análisis Ubicación Estratégica

Matriz de análisis del consumidor

Rango de edad		Forma de contacto	
Sexo		Necesidades	
Religión/Cultura		Problemas	
Fuente de ingresos		Afiliaciones	
Ingresos promedio		Comportamiento en redes sociales	
Momentos de consumo		Otros	

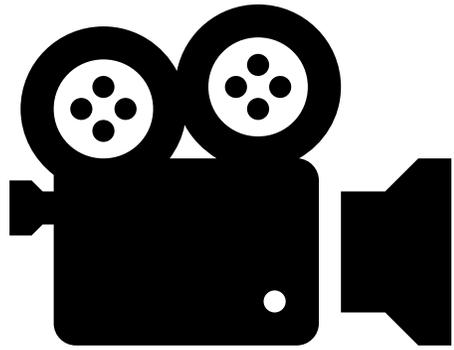
Matriz de Satisfacción de Necesidades del Local

Local 1=		
ASPECTO	PUNTUACIÓN (1-5)	COMENTARIOS
INFRAESTRUCTURA		
Espacio Construido		
Equipamiento de Cocina		
Sistema de Ventilación y Extracción		
Mobiliario		
Baños		
LOGÍSTICA		
Almacenamiento		
Accesibilidad		
Salidas de Emergencia		
Espacio de Estacionamiento		
ADMINISTRACIÓN		
Cumplimiento Normativo		
Sistemas de Seguridad		
Gestión de Costos		

Local 2=		
ASPECTO	PUNTUACIÓN (1-5)	COMENTARIOS
INFRAESTRUCTURA		
Espacio Construido		
Equipamiento de Cocina		
Sistema de Ventilación y Extracción		
Mobiliario		
Baños		
LOGÍSTICA		
Almacenamiento		
Accesibilidad		
Salidas de Emergencia		
Espacio de Estacionamiento		
ADMINISTRACIÓN		
Cumplimiento Normativo		
Sistemas de Seguridad		
Gestión de Costos		

Matriz de Ubicación Estratégica

Aspecto	Puntuación (1-5)	Preguntas Evaluativas
Demografía del Área		
- Comprender el público objetivo		¿La población en el área coincide con el grupo objetivo del restaurante?
- Nivel de Ingresos del Público Objetivo		¿La demografía del área indica capacidad adquisitiva para los productos ofrecidos?
- Edad y Gustos		¿Se ajusta la oferta del restaurante a los gustos y edades predominantes en la zona?
Competencia		
- Presencia de competidores cercanos		¿Existen competidores directos en las cercanías?
- Diferenciación de Oferta		¿Cómo se diferencia el restaurante de la competencia en términos de oferta?
- Reseñas y Opiniones		¿Qué percepción tienen los clientes sobre los competidores cercanos?
Accesibilidad y Visibilidad		
- Ubicación de fácil acceso		¿El local es fácilmente accesible para peatones y vehículos?
- Nivel de Tráfico Peatonal		¿Hay un flujo constante de personas en la ubicación?
- Visibilidad desde Calles Principales		¿Es visible el restaurante desde calles o avenidas transitadas?
Tráfico Peatonal y Vehicular		
- Flujo de personas y vehículos en la zona		¿La ubicación atrae a un número significativo de personas y vehículos?
- Estacionamiento Disponible		¿Hay suficientes opciones de estacionamiento cercanas?
- Accesibilidad para Transporte Público		¿El local es fácilmente accesible desde opciones de transporte público?
Zona Comercial y Residencial		
- Naturaleza de la zona (comercial/residencial)		¿La ubicación es principalmente residencial, comercial o mixta?
- Densidad Poblacional		¿Cuántas personas residen o trabajan en la zona?
- Actividades y Eventos Locales		¿Existen actividades y eventos que atraigan a clientes potenciales?
Potencial de Crecimiento		
- Desarrollo futuro y potencial de crecimiento		¿La zona tiene proyectos de desarrollo que podrían impulsar la clientela?
- Inversiones Planeadas en la Zona		¿Hay inversiones planificadas que puedan beneficiar al restaurante?
- Cambios en Infraestructura		¿Se esperan cambios en la infraestructura que puedan afectar positivamente al negocio?



1.2.3 Videos complementarios

Video Complementario

:

Branding

Moreno, F. [@FrankMorenoEndor]. (2021, diciembre 23).
¿Qué es BRANDING? | Definición de expertos. Youtube.
<https://www.youtube.com/watch?v=ZdFpM6cOlpQ>



Video Complementario

⋮

Momentos y canales de consumo

- Masterrestaurant [@masterrestaurant]. (2023, mayo 1). MicroCápsulas #001 Para restaurantes y negocios gastronómicos Masterrestaurant. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=7BoMQpyzHwA>



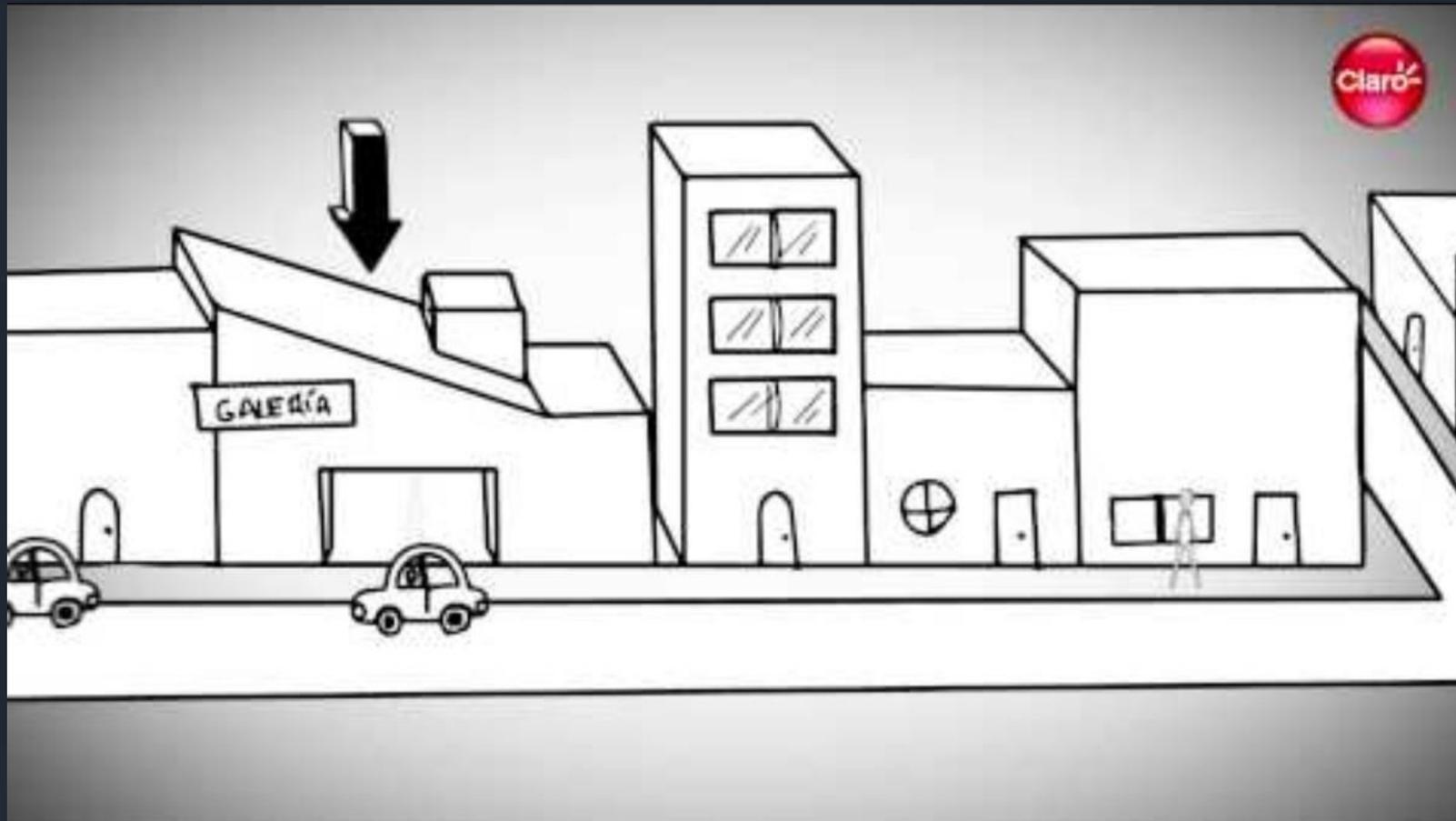
Video Complementario

:

Claves para elegir un local

- Claro [Claro Perú]. (2013, agosto 8). Claves para ubicar tu local. Youtube.

https://youtu.be/r_HsQrQ1Tr0?si=UgXP47FGOg8sl8wQ



CLASE 5



PROCESO DE PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO



Misión

Lineamientos permanentes y semipermanentes



Visión



Valores

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Diagnóstico estratégico

FODA
Modelos
Mediciones

Ventaja competitiva

Estrategia
Competitiva

Operacionalización Estratégica

Objetivos
Actividades
Tareas
Responsables
Fechas

1.2.4: Planificación Estratégica 3



Operación Estratégica



¿Cuándo empezamos?

- Es momento de empezar a programarnos, para ello es necesario valorar el tiempo que tardamos en realizar cada actividad en el proceso de desarrollo del proyecto empresarial. La programación de actividades es una práctica esencial que proporciona una estructura temporal para llevar a cabo tareas específicas.
- Al asignar plazos a cada fase del proyecto, se establece un marco temporal realista y alcanzable. La programación no solo ayuda a evitar la procrastinación, sino que también facilita la gestión eficiente del tiempo y de los recursos disponibles.
- Además, permite anticipar posibles obstáculos, ajustar los plazos según las necesidades y evaluar el progreso de manera sistemática.
- Utilizar herramientas como diagramas de Gantt o calendarios detallados contribuye a una visualización clara de las tareas y sus interdependencias, fomentando una ejecución organizada y exitosa del proyecto empresarial.
- La programación efectiva es clave para cumplir con metas establecidas y garantizar un desempeño fluido y eficiente en cada etapa del proyecto.

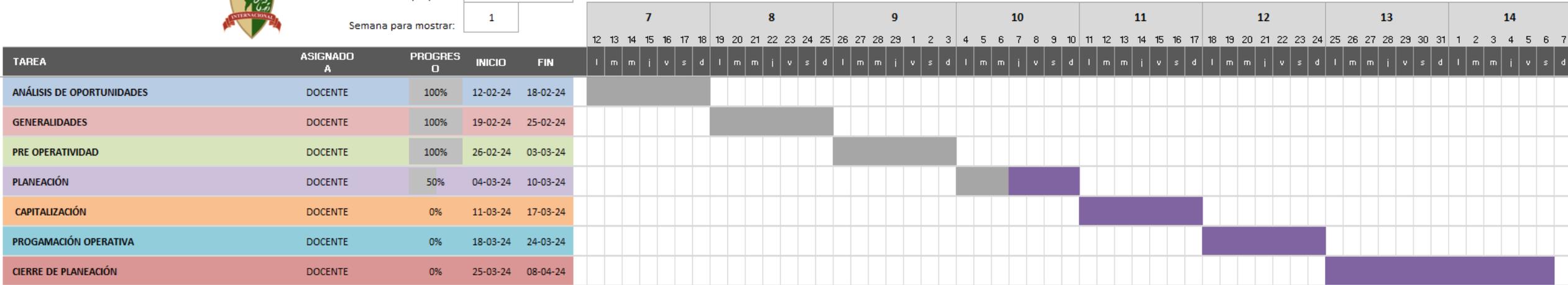


CLASE DE PROYECTO EMPRESARIAL

GRUPOS DE EGRESO
DOCENTE EN TURNO

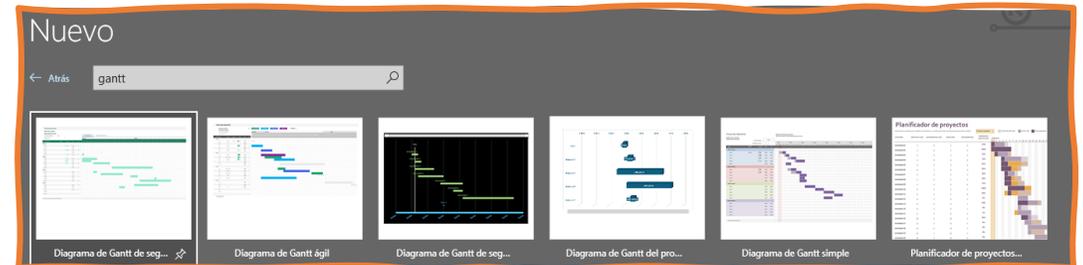


Inicio del proyecto:
Semana para mostrar:



- Con Excel, puedes generar fácil y rápidamente tu propio diagrama, solo búscalo así Plantilla/ Gantt

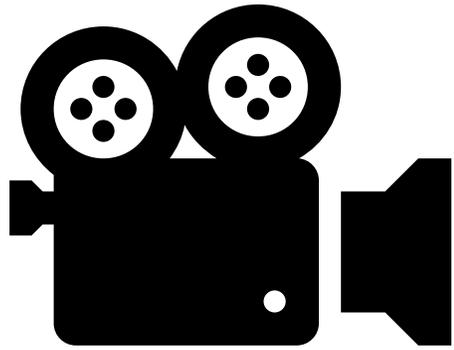
Ejemplo



Manos a la obra



- Llegado a este punto, es momento que desarrolles lo que hasta ahora se ha visto para tu proyecto. Para ello te proporcionamos las siguientes plantillas que puedes usar como borrador para trabajar:
 - Diagrama de Gantt



1.2.4 Videos complementarios

Video Complementario

⋮

Diagrama de Gantt

- Online, I. [@ILERNAOnline]. (2020, noviembre 6). ¿Qué es el Diagrama de Gantt? Youtube.
<https://www.youtube.com/watch?v=7dXAFrxBOCY>



1.2.5: Capitalización



El capital.

- Se refiere a los recursos financieros y económicos que la empresa utiliza para financiar sus actividades y alcanzar sus objetivos. **La gestión** efectiva de estos capitales es clave para el éxito y sostenibilidad de un establecimiento de A&B. En el contexto de A&B, existen varios tipos de capital, entre ellos:

Capital Financiero:

- Representa el dinero disponible para la inversión, cubriendo gastos operativos, adquisición de equipos y otros aspectos económicos.

Capital Humano:

- Se relaciona con el conocimiento, habilidades y esfuerzos del personal, esencial para la calidad del servicio y la operación eficiente.

Capital Social:

- Refleja las relaciones y conexiones de la empresa con clientes, proveedores y la comunidad, impactando la reputación y lealtad.

Capital Intelectual:

- Incluye la propiedad intelectual, know-how y otros activos intangibles que aportan valor a la empresa.

Capital Físico:

- Engloba los bienes tangibles, como el equipo de cocina, mobiliario y las instalaciones físicas.

The image features a dark background with a grid pattern. In the upper left, there are several colorful line graphs (green, red, yellow) with data points. In the lower left, there are two stacks of silver coins, one taller than the other. The overall theme is financial and investment.

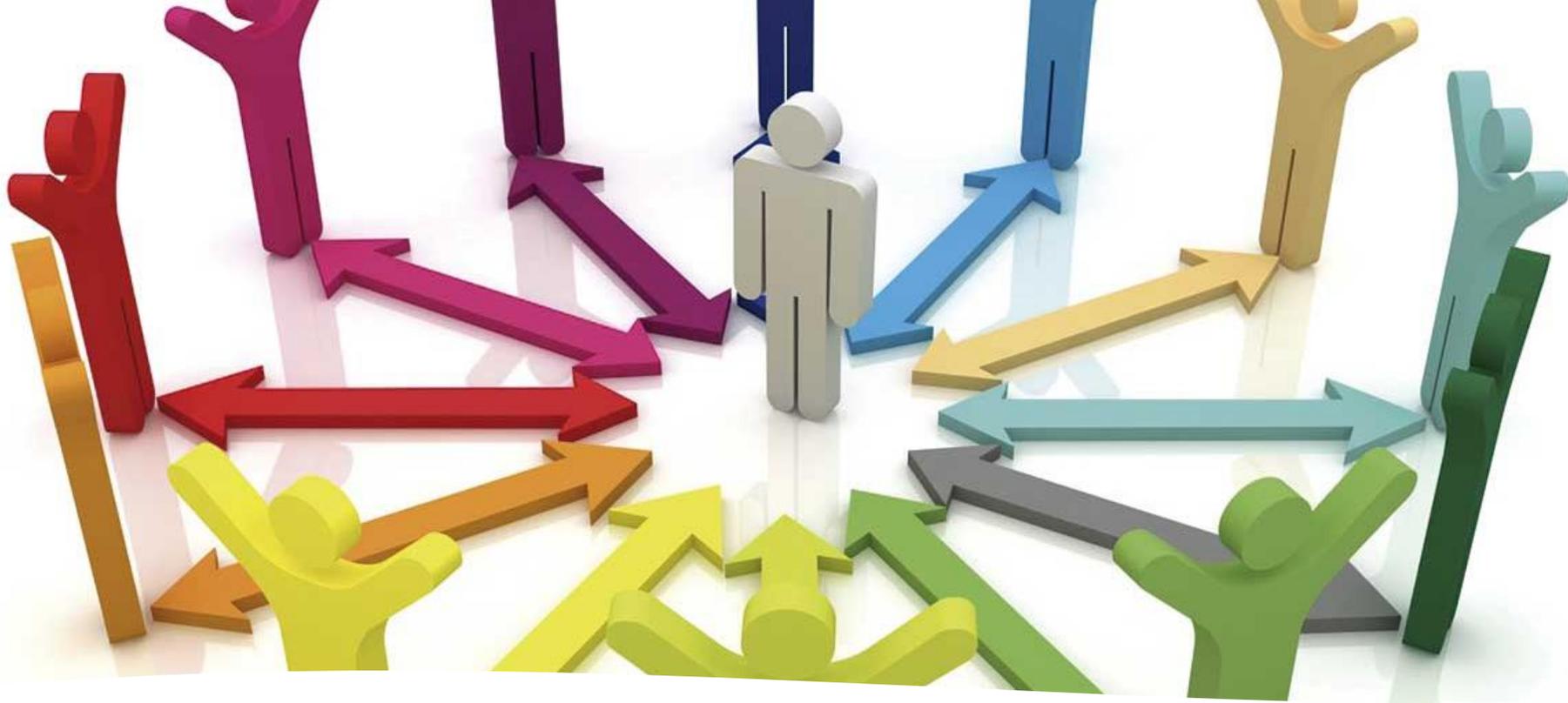
El capital financiero

- El capital financiero se identifica mediante la evaluación de los recursos monetarios disponibles para el establecimiento, incluyendo inversiones, ingresos y gastos.
- **Conformación:** Está compuesto por ingresos, inversiones, préstamos y beneficios netos.
- **Incremento:** Se puede aumentar mejorando la gestión de ingresos, diversificando fuentes financieras, reduciendo costos y optimizando procesos.
- **Disminución :** por malas inversiones, pérdida de clientes o crisis económicas.

Capital Humano

- Se identifica por el conocimiento, habilidades y dedicación del personal. La evaluación del rendimiento y la capacitación son indicadores clave.
- **Conformación:** Incluye el talento, experiencia y compromiso del equipo. Aumentar implica desarrollo profesional, formación continua y programas de motivación.
- **Incremento:** Inversiones en capacitación, reconocimientos y beneficios. Reducción de conflictos laborales y promoción de un ambiente positivo.
- **Reducción:** La pérdida ocurre por rotación alta o falta de desarrollo.





- Se identifica por las relaciones con clientes, proveedores y comunidad. La reputación y el impacto social son elementos clave.

Capital Social

- **Conformación:** Consiste en las conexiones y redes de la empresa.
- **Incremento:** Estrategias de marketing relacional, participación en eventos comunitarios y programas de responsabilidad social.
- **Reducción:** Puede disminuir por crisis de reputación (escándalos) o falta de compromiso social.

Capital Intelectual



- Se identifica por la propiedad intelectual, know-how y procesos innovadores de la empresa.
- **Conformación:** Incluye patentes, marcas registradas y conocimientos exclusivos. Incrementar implica la generación constante de ideas innovadoras y protección de propiedad intelectual.
- **Incremento:** Fomento de la innovación, desarrollo de investigaciones y protección legal.
- **Reducción:** La pérdida puede ocurrir por filtración de información o falta de actualización.

Capital Físico

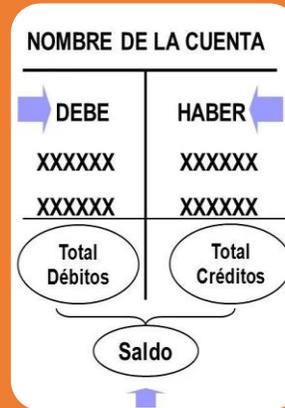
- Se identifica por los activos tangibles como instalaciones, maquinaria y equipamiento físico.
- **Conformación:** Consiste en edificaciones, equipo de cocina, mobiliario, etc. Incrementar implica adquisiciones estratégicas y mantenimiento adecuado.
- **Incremento:** Inversiones en equipos modernos, mantenimiento regular y renovaciones planificadas.
- **Pérdida:** La pérdida puede ocurrir por falta de mantenimiento o inversiones insuficientes. Por desgaste, obsolescencia o eventos catastróficos.



¿Cómo lo presento?

- Mediante el Esquema en T y el Balance general y el Estado financiero.
- Estos son documentos esenciales para respaldar la capitalización de una empresa.
- Sin embargo, estos temas los abordaremos en la siguiente unidad.

El Esquema en T y Balance General



- Proporcionan una representación visual de los activos y pasivos, permitiendo una visión clara del patrimonio neto. Este documento categoriza los recursos y obligaciones de manera que se pueda evaluar fácilmente el equilibrio financiero y la salud de la empresa.

Estados financieros



- Presenta el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, y el estado de flujo de efectivo, ofrecen una visión más detallada de la posición financiera de la empresa. Estos informes proporcionan datos específicos sobre ingresos, costos, ganancias y pérdidas, brindando información crucial para entender el rendimiento financiero a lo largo del tiempo.

Manos a la obra

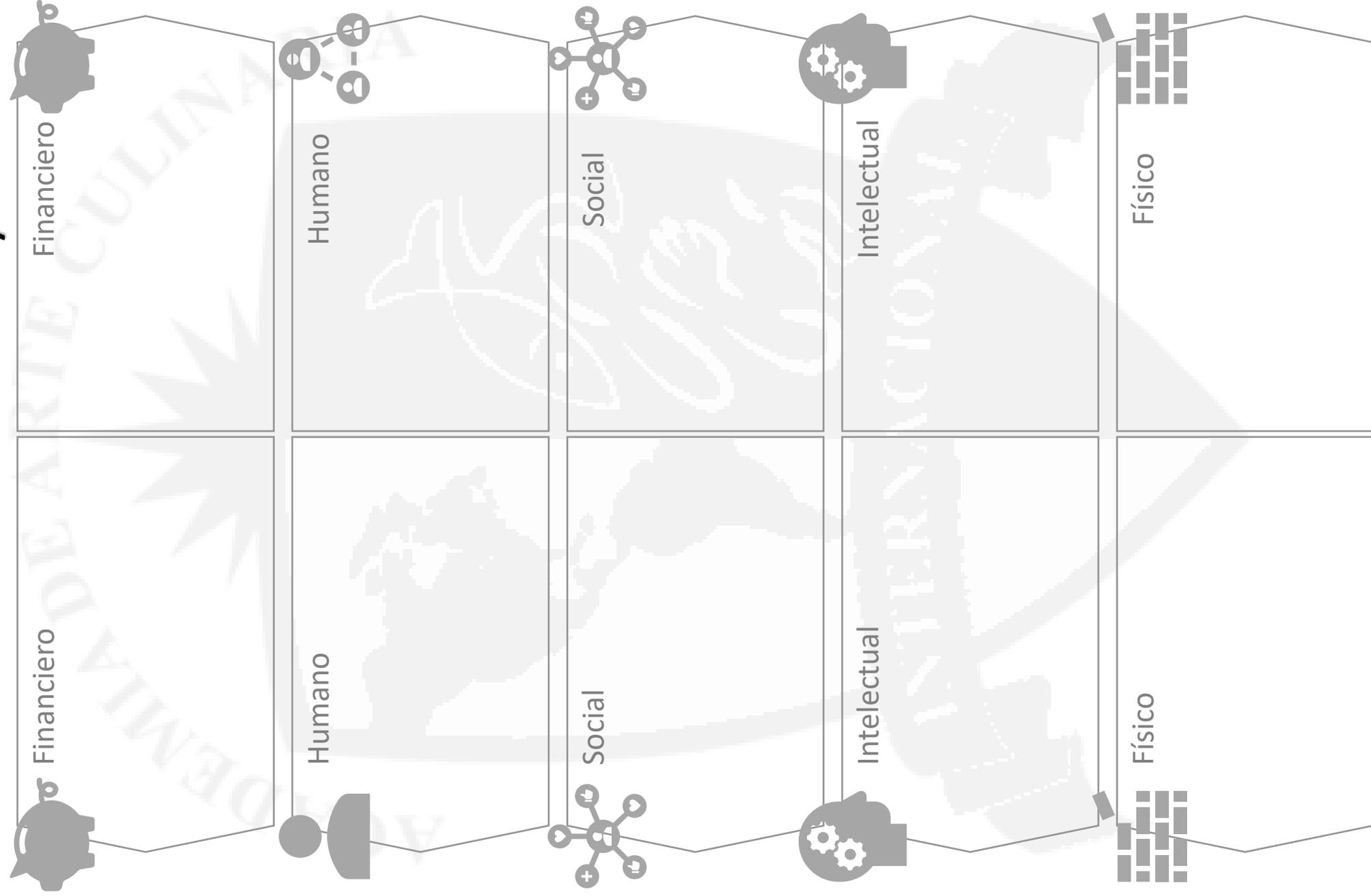


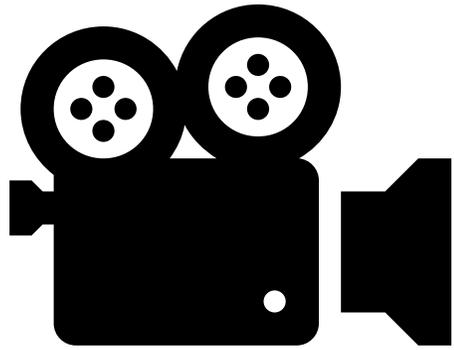
- Como estos temas se desarrollarán a profundidad más adelante, en esta ocasión solo te invitamos a que hagas un ejercicio reflexivo, en el cual enlistes todos los bienes que conforman tus diversos capitales, tanto personal como de tu proyecto.

Identificación de Capitales

Personal

Proyecto





1.2.5 Videos complementarios

Video Complementario

:

Leer un estado financiero

- Negocios, L. M. [@LuisMiNegocios]. (2023, julio 27). COMO LEER UN BALANCE GENERAL. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=v6mQBFVLjzc>



CLASE 6



Importancia de la organización de actividades y sus responsables

- Como te habrás dado cuenta, la administración de proyectos, la organización de actividades y la asignación clara de responsabilidades se vuelven imperativos para alcanzar el éxito. Aunque en el ámbito culinario se experimenta con jerarquías definidas en cocina y servicio, un proyecto empresarial implica la coordinación de diversos departamentos, como Contabilidad, Asesoría Legal, Marketing, Recursos Humanos y Administración. Mantener una estructura organizativa sólida se traduce en una comunicación fluida, asignación eficaz de tareas y una toma de decisiones ágil.
- La organización detallada de actividades permite anticipar desafíos y minimizar posibles obstáculos en la ejecución del proyecto. Asimismo, la identificación precisa de responsables asegura la rendición de cuentas, promoviendo la eficiencia y la transparencia en cada fase del proceso. Este enfoque organizacional no solo optimiza la gestión interna, sino que también contribuye al establecimiento de una cultura de trabajo colaborativa y orientada a resultados.



Herramientas para la administración

- La necesidad de establecer roles y responsabilidades de manera clara y precisa en una empresa impulsa la creación de dos documentos fundamentales: el **Manual de Organización** y el **Manual de Procedimientos**. Estos manuales no solo ofrecen directrices estructuradas para el desempeño eficiente de las actividades, sino que también fortalecen la cohesión organizativa y garantizan la consistencia en todas las áreas.
- Cabe señalar que, en el caso de tu establecimiento gastronómico, deberás considerar tu recetario estandarizado como parte del manual de procedimientos.



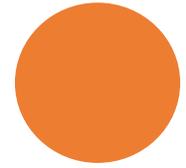
Manual de
Procedimientos

- El cómo hacer las cosas



Manual de
Organización

El quien hace las cosas



Estructura del Manual de Organización (MO):

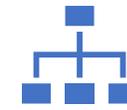
- Establece la estructura jerárquica y funcional de la empresa.



Generalidades

Misión, visión y valores.

- Proporcionando una visión general de la identidad corporativa.



Estructura organizacional

Organigrama

Cargos y actividades en orden jerárquico

- Especificando los roles y responsabilidades de cada departamento y puesto.



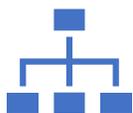
Anexos

Incorpora políticas internas, procesos de toma de decisiones y flujos de comunicación,

- Brindando un marco claro para la interacción interna.

Estructuración del Manual de Procedimientos (MP):

- Se enfoca en las tareas diarias y procedimientos específicos para ejecutar las funciones asignadas. Este manual ofrece una guía práctica para el desempeño operativo eficiente, asegurando la consistencia y calidad en la entrega de productos o servicios.



Generalidades

Misión, visión, valores y organigrama.

- Resume la filosofía empresarial y aborda la organización del equipo de trabajo.



Procedimientos

Enlista cada uno de los procedimientos de la empresa.

- Designa responsables
- Asigna tiempos estimados.
- Detalla funciones, operaciones ordinarias y extraordinarias.

Desarrolla Mapas de procedimientos.

- Que sirvan como ejemplo gráfico de cada operación.



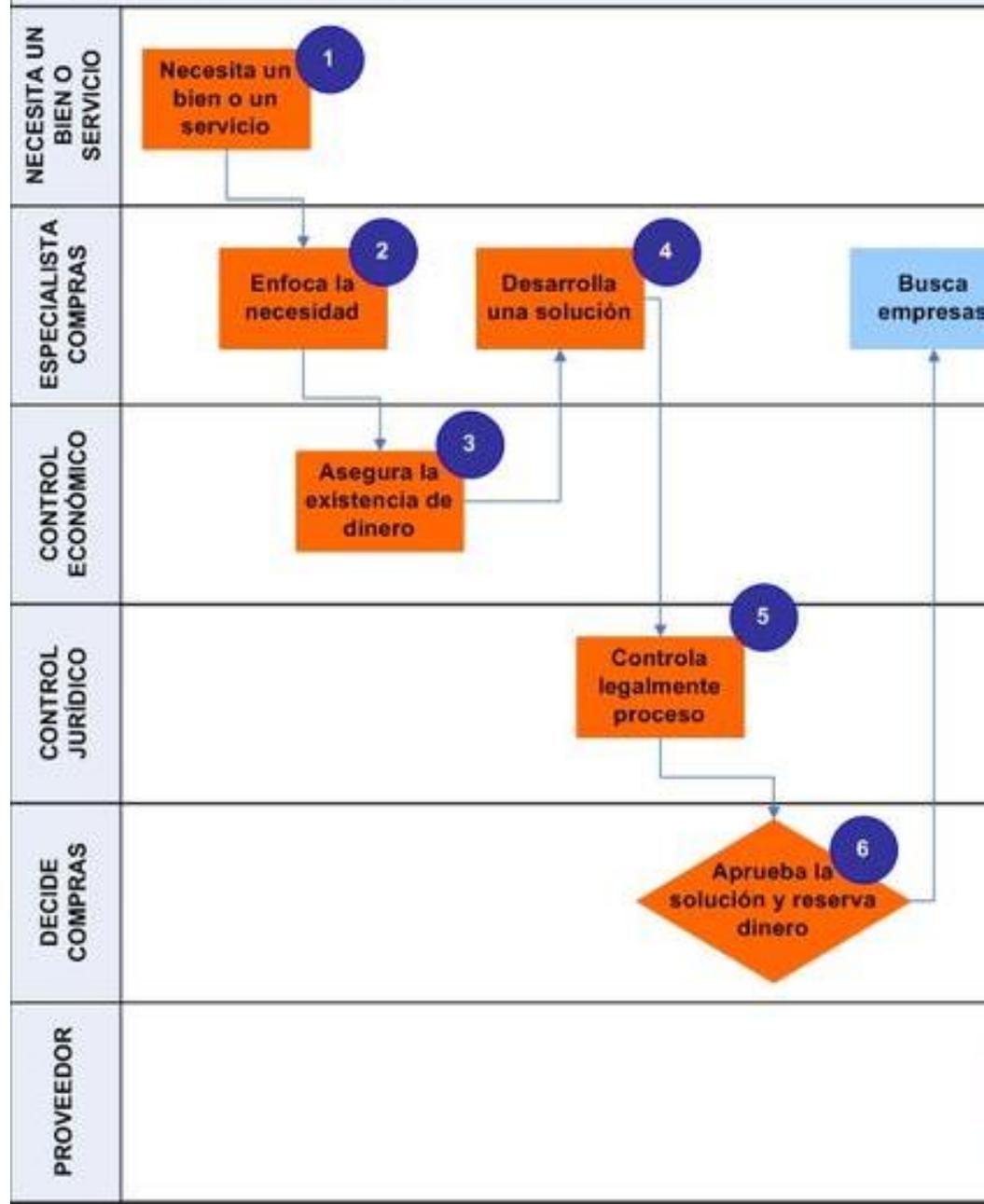
Anexos

Todo documento que complemente las actividades

- Recetarios
- Formatos de requisición
- Órdenes de compra
- Actas administrativas
- Etc.

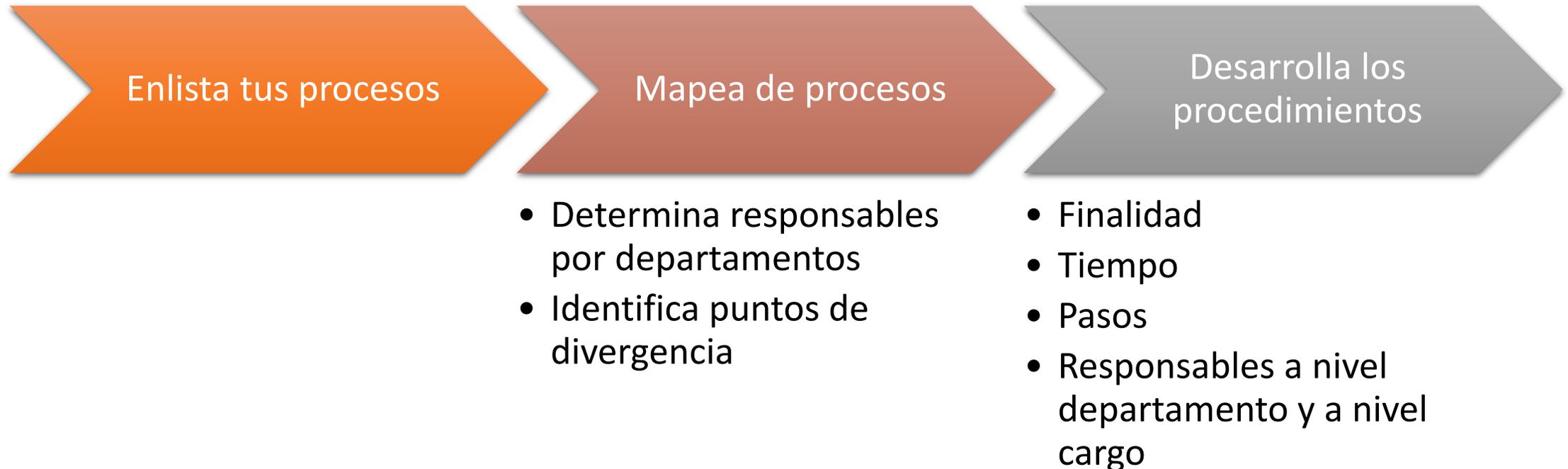
MAPA PROCESO

PROCESO DE COMPRAS



Proceso de elaboración del MP

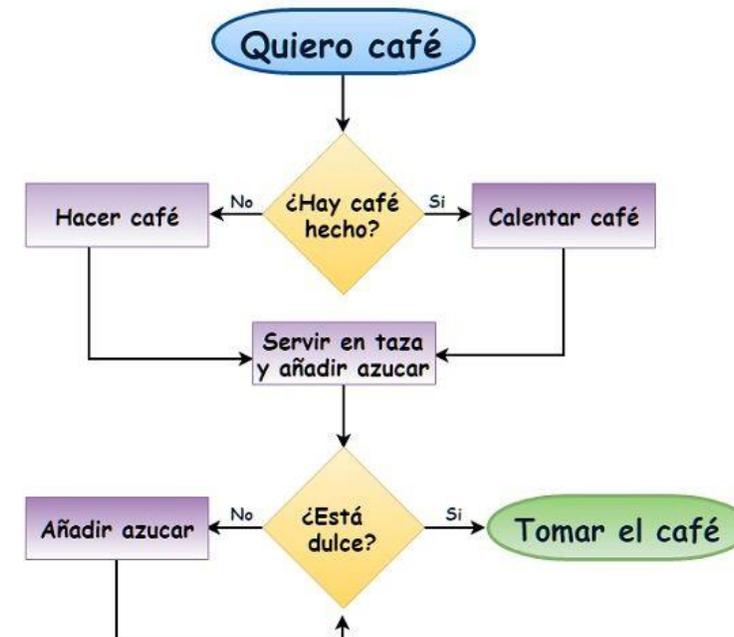
Dada la experiencia, te sugerimos los siguientes pasos para desarrollar tu MP, esto independientemente de que al momento de su estructura final se presenten en diferente orden.



Simbología Básica de Mapas de Procedimientos

Existen símbolos que deberás identificar dentro de un mapa de procedimientos ya que tienen algunos usos particulares.

Símbolo	Función
Líneas de flujo	Conectan los pasos, etapas, decisiones y otros elementos que intervienen en los diagramas
Decisión	Se usan para indicar las elecciones y decisiones realizadas.
Datos	Ofrecen información nueva, de interés o de gran valor para el desarrollo del proceso representado.
Actividad	Indican las acciones que se transforman en datos que dan continuidad al proceso.
Inicio / final	Se utiliza cada vez que se indica el problema/ solución en el diagrama de flujo marcando el inicio y cierre de mismo.



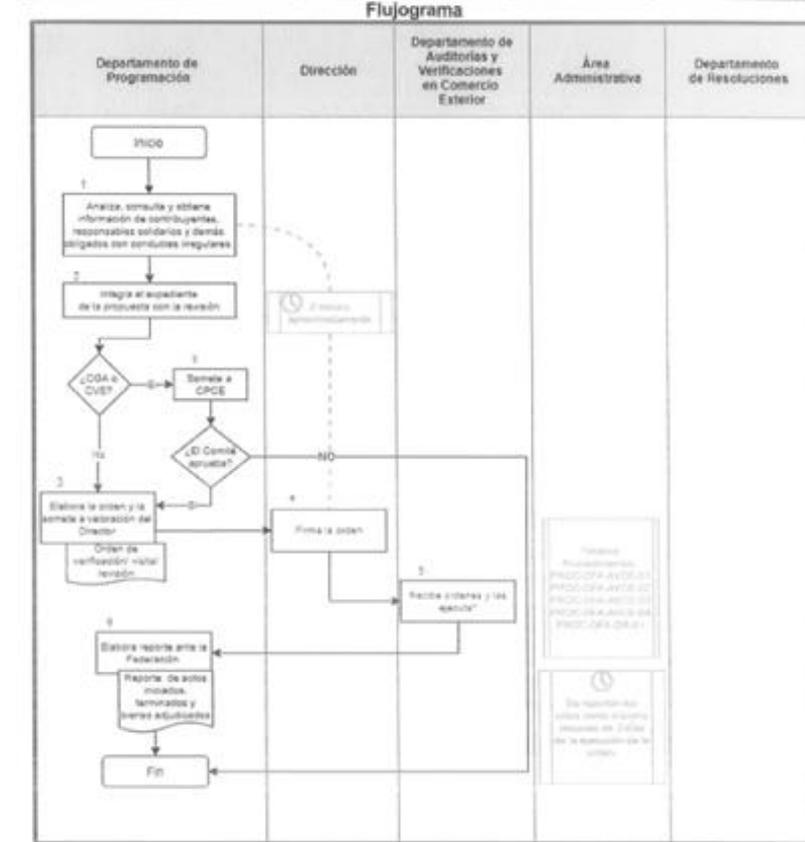
Secretaría de Finanzas y Administración del Gobierno del Estado de Baja California Sur		Clave del procedimiento PROC-DFA-DP-01	
Nombre del procedimiento: Planeación y programación de auditorías en materia de comercio exterior		Fecha:	Enero 2021
Unidad Administrativa: Dirección de Fiscalización Aduanera	Área Responsable: Departamento de Programación	Versión:	1.0
		Página:	1 de 1

Objetivo	Programar, proponer y emitir actos de fiscalización del cumplimiento de las disposiciones que gravan y regulan la entrada de mercancías al territorio nacional y de los vehículos de procedencia extranjera, excepto aeronaves, ferrocarriles y embarcaciones, así como de su legal almacenaje, estancia o tenencia, transporte o manejo en el país cuando circulen en el territorio de Baja California Sur y, en su caso, la determinación de créditos fiscales.
Alcance	La Dirección busca detectar y proponer para su fiscalización a los contribuyentes responsables solidarios o terceros con ellos relacionados, con omisiones y/o irregularidades en su conducta fiscal en materia de comercio exterior.
Normas de Operación	Ley Aduanera, Código Fiscal de la Federación, Estrategias y Subprogramas emitidos por la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior. Convenio de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal, celebrado entre la SHCP y el Estado de Baja California Sur. Anexo No. 8 al Convenio de Colaboración Administrativa en Materia Fiscal Federal, celebrado entre la SHCP y el Estado de Baja California Sur. Manual Específico de Organización de la Dirección de Fiscalización Aduanera.

Secretaría de Finanzas y Administración del Gobierno del Estado de Baja California Sur		Clave del procedimiento PROC-DFA-DP-01	
Nombre del procedimiento: Planeación y programación de auditorías en materia de comercio exterior		Fecha:	Enero 2021
		Versión:	1.0
Unidad Administrativa: Dirección de Fiscalización Aduanera	Área Responsable: Departamento de Programación	Página:	1 de 1
		Tiempo:	2 meses aproximadamente

Descripción de Actividades			
Paso	Responsable	Descripción de Actividad	Documento Trabajo
1		Analiza, consulta y obtiene información de contribuyentes, responsables solidarios y demás obligados con conductas irregulares.	Bases de datos Consulta en Sistemas
2	Jefe de Programación	Integra el expediente de la propuesta con la revisión de: a) Operaciones de comercio exterior b) Cruces y validación de la información c) Análisis estadístico de comercio exterior d) Enfoque de programación contundente y sancionable. Somete a aprobación del Comité de Programación de Comercio Exterior (CPCE) solo las propuestas de revisiones sustantivas (CGA y CVS). Elabora la orden y la turna a consideración y firma del Director	Datos generales del contribuyente, Consultas en sistema (DP-01 y DP-02) Reglas de operación de subprogramas de fiscalización, comportamiento fiscal y aduanero.
3	Director	Valida y firma la orden.	Orden (CVV-01, CVM-01, CVD-01, CGA-01 o CVS-01)
4	Director	Entrega las órdenes al Departamento de Auditorías y Verificaciones en Comercio Exterior.	Orden y acuerdo de entrega
5	Jefe de Programación	Elabora reporte ante la Federación de: actos iniciados, terminados y bienes adjudicados	Reporte
FIN			

Secretaría de Finanzas y Administración del Gobierno del Estado de Baja California Sur		Clave del procedimiento PROC-DFA-DP-01	
Nombre del procedimiento: Planeación y programación de auditorías en materia de comercio exterior		Fecha:	Enero 2021
		Versión:	1.0
Unidad Administrativa: Dirección de Fiscalización Aduanera	Área Responsable: Departamento de Programación	Página:	1 de 1
		Tiempo:	2 meses aproximadamente



Ejemplo de MP

Manual de organización

- Generalidades del manual y la empresa
 - Fecha de elaboración, versión y elaborador
 - Misión, visión, objetivo general y valores



MANUAL DE ORGANIZACIÓN DE

Nombre de la empresa*:

Eslogan:*

Logotipo:



Elaborado por	Aprobado por	Fecha: _____
		Versión: _____

Dirección de contacto de la empresa

Número telefónico _____

Correo electrónico _____

Organigrama



Elaborado por	Aprobado por	Fecha: _____
		Versión: _____

Manual de procedimientos

- Generalidades del manual y la empresa
 - Fecha de elaboración, versión y elaborador
 - Misión, visión, objetivo general
- Organigrama
- Listado de actividades por departamento
- Desarrollo de procesos por departamento
 - Objetivo, departamentos involucrados, pasos, productos generados
 - Mapeo de actividades



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE

Nombre de la empresa*:

Eslogan:*

Logotipo:



Elaborado por	Aprobado por	Fecha: _____
		Versión: _____

Dirección de contacto de la empresa

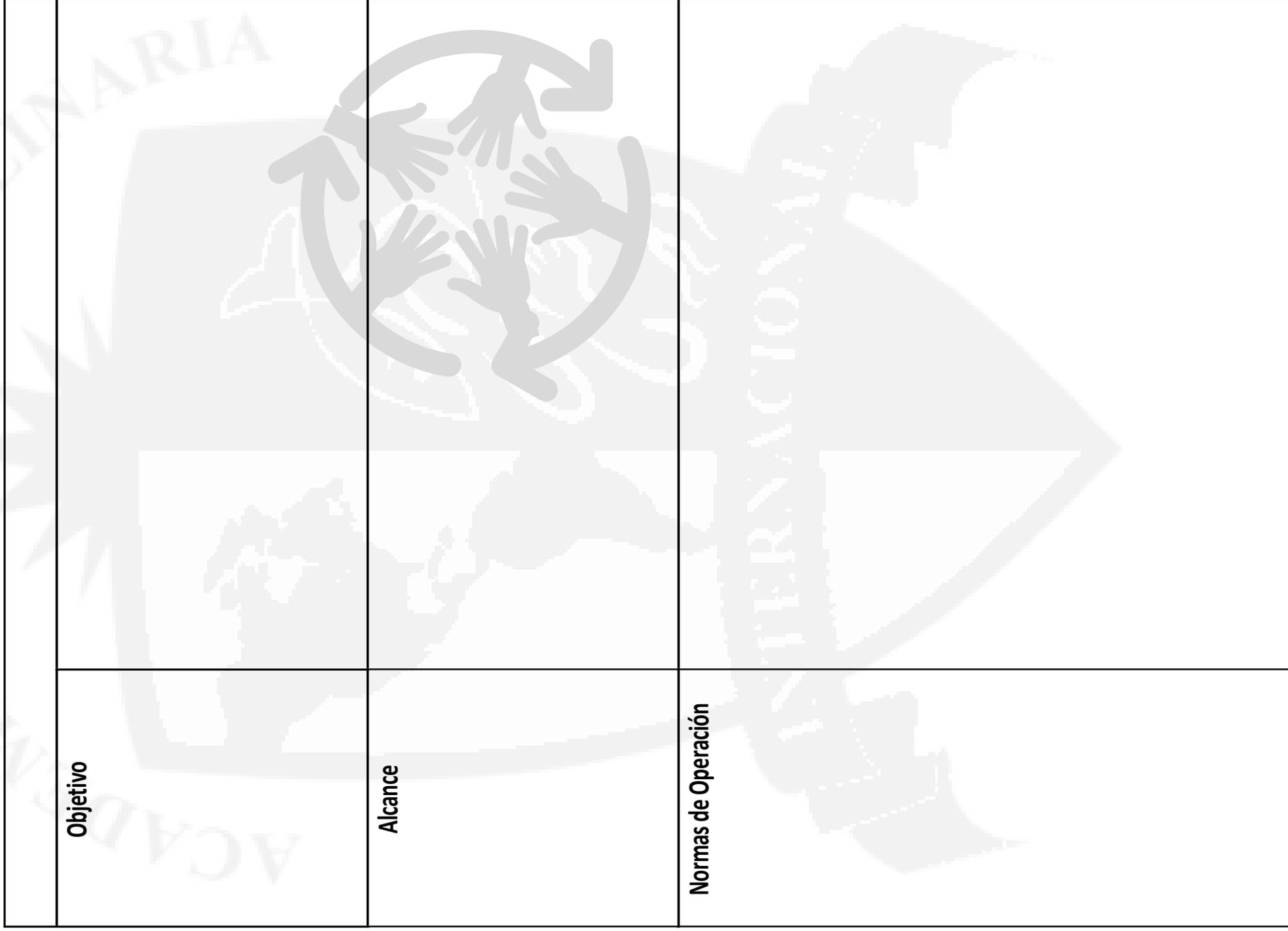
Número telefónico _____

Correo electrónico _____

Hoja de descripción de proceso

Empresa:	Clave del procedimiento		
Nombre del procedimiento:	Fecha:		
Departamento:	Área:	Versión:	
		Página:	

Objetivo	
Alcance	
Normas de Operación	



Hoja de descripción de actividades

Empresa:	Clave del procedimiento		
Nombre del procedimiento:	Fecha:		
Departamento:	Área:	Versión:	
		Página:	

Paso	Responsable	Descripción de Actividad	Documento Trabajo

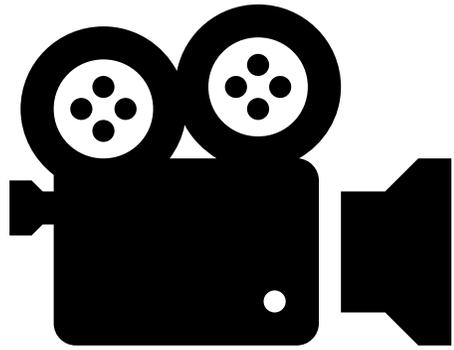
Continúa o Fin

Hoja de mapeo de actividades

Empresa:		Clave del procedimiento	
Nombre del procedimiento:		Fecha:	
Departamento:	Área:	Versión:	
		Página:	

D1	D2	D3	D4





1.2.5 Videos complementarios

Video Complementario

•

Manual de Organización

- Calidad-SSOMA, G. [@GestorCalidadSSOMA]. (2021, marzo 11). MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES [MOF] | 5.3. NORMA ISO. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=4o9J4-LqKco>



Video Complementario

:

Manual de Procedimientos

- Consultores, P. [@ProcemConsultores]. (2018, abril 17). Cómo hacer un manual de procesos. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=SW8u2cRvqTY>

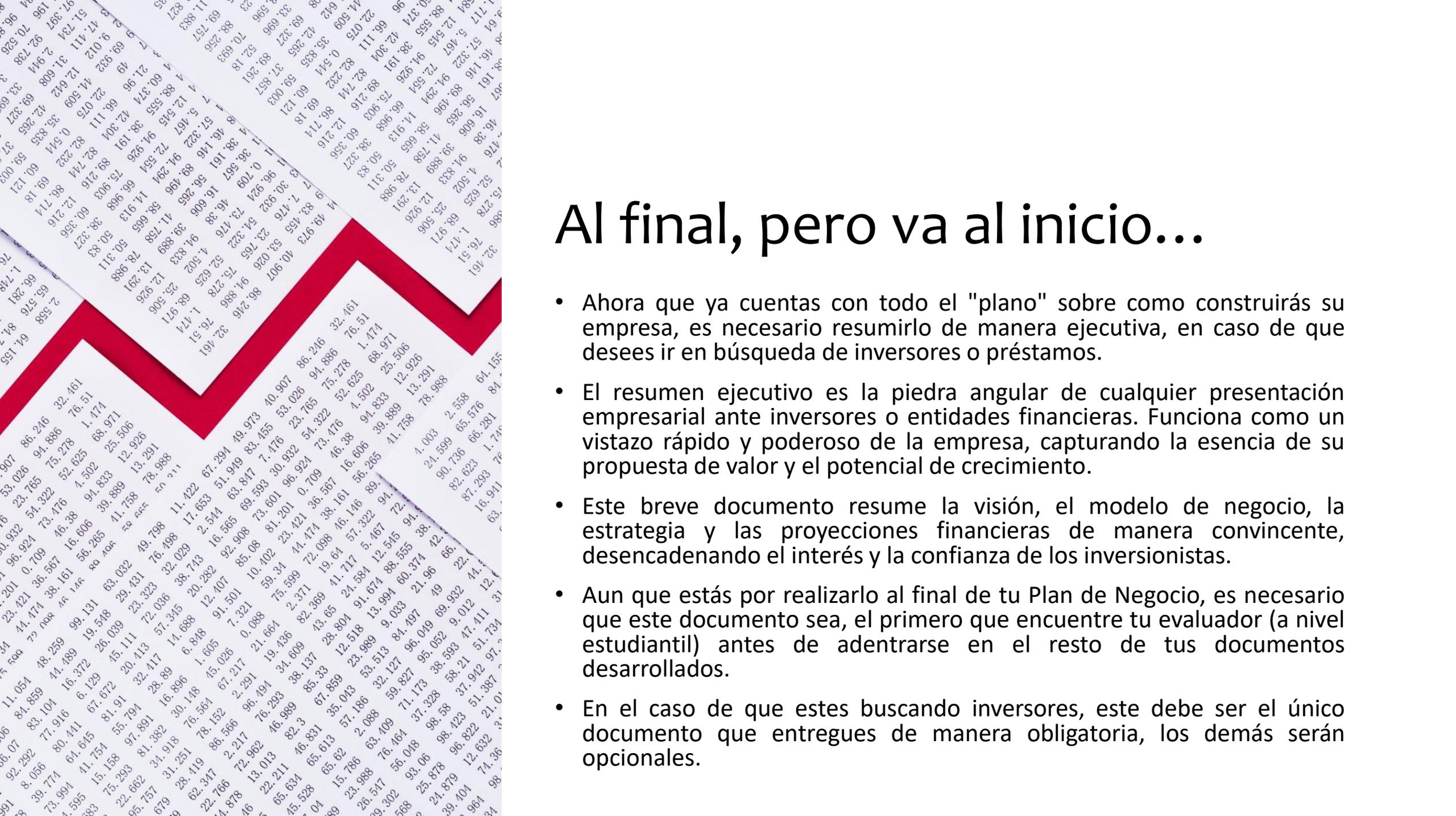


CLASE 7



1.2.6: Pasos finales





Al final, pero va al inicio...

- Ahora que ya cuentas con todo el "plano" sobre como construirás su empresa, es necesario resumirlo de manera ejecutiva, en caso de que desees ir en búsqueda de inversores o préstamos.
- El resumen ejecutivo es la piedra angular de cualquier presentación empresarial ante inversores o entidades financieras. Funciona como un vistazo rápido y poderoso de la empresa, capturando la esencia de su propuesta de valor y el potencial de crecimiento.
- Este breve documento resume la visión, el modelo de negocio, la estrategia y las proyecciones financieras de manera convincente, desencadenando el interés y la confianza de los inversionistas.
- Aun que estás por realizarlo al final de tu Plan de Negocio, es necesario que este documento sea, el primero que encuentre tu evaluador (a nivel estudiantil) antes de adentrarse en el resto de tus documentos desarrollados.
- En el caso de que estes buscando inversores, este debe ser el único documento que entregues de manera obligatoria, los demás serán opcionales.

Características

- El resumen ejecutivo debe ser claro, persuasivo y atractivo, proporcionando una visión completa pero concisa que invite a los inversionistas a profundizar en el plan de negocio completo.
- Lo ideal es que tu documento sea de un máximo de 2 a 3 páginas, pues si entregas todo lo que has desarrollado hasta ahora a tus posibles inversores, estos pueden llegar a convertirse en tu competencia.



Estructura



Introducción:

Breve descripción de la empresa y su misión.

Indicación clara del sector y mercado al que se dirige.



Propuesta de Valor:

Destacar qué hace única a la empresa y cómo satisface las necesidades del mercado.



Modelo de Negocio:

Descripción sucinta del modelo de ingresos y estrategias de crecimiento.



Estrategia y Ejecución:

Resumen de la estrategia comercial y cómo la empresa planea alcanzar sus objetivos.



Equipo Directivo:

Breve presentación de los líderes clave y sus antecedentes.



Proyecciones Financieras:

Destacar los principales hitos financieros y proyecciones a corto y largo plazo.



Necesidades de Financiamiento:

Especificar la cantidad de financiamiento necesaria y cómo se utilizará.



Cierre Convocante:

Conclusión poderosa que refuerce el potencial y la viabilidad del proyecto.

Ejemplo

Introducción:

TakoTai emerge como un innovador concepto gastronómico, fusionando sabores mexicanos y tailandeses para ofrecer una experiencia culinaria única. Ubicado estratégicamente en el corazón de la ciudad, apunta a satisfacer la creciente demanda de autenticidad y variedad en la escena gastronómica.

Propuesta de Valor:

Nuestra propuesta se centra en la fusión creativa de tacos tradicionales mexicanos con la exquisita cocina tailandesa, brindando una experiencia culinaria inigualable que cautivará a los paladares más exigentes.

Modelo de Negocio:

Con un enfoque de servicio rápido estilo buffet y ambiente acogedor, TakoTai busca capturar la atención de comensales en busca de sabores auténticos y vibrantes. El modelo de ingresos se basa en la venta de tacos fusión, servicios adicionales como catering para eventos y organización de los mismos, así como alianzas estratégicas con proveedores locales.

Estrategia y Ejecución:

La estrategia se basa en la calidad de los ingredientes, la eficiencia operativa y la conexión con la audiencia a través de plataformas digitales. Con un equipo experto en la gestión gastronómica, nos enfocamos en expandir nuestra presencia mediante eventos, promociones y asociaciones.

Equipo Directivo:

Dirigido por el Gerente Don Cangrejo y el experimentado Chef Bob, ambos apasionados y experimentados en la fusión culinaria, respaldados por profesionales en marketing y gestión, el equipo de TakoTai está comprometido con el éxito y crecimiento sostenible del proyecto.

Proyecciones Financieras:

Con proyecciones sólidas y cifras optimistas, anticipamos un crecimiento constante en los primeros años, respaldado por estrategias de marketing efectivas y una gestión financiera disciplinada.

Necesidades de Financiamiento:

Buscamos una inversión de \$200,000 para la apertura y operación inicial, que se utilizará para el acondicionamiento del local, marketing y capital de trabajo.

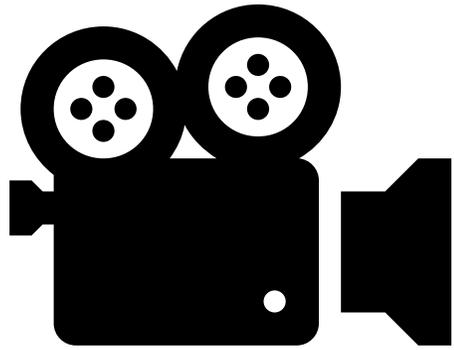
Cierre Convocante:

TakoTai representa una oportunidad única en el mercado gastronómico, fusionando dos culturas culinarias con maestría. Estamos preparados para deleitar a nuestros clientes y capturar una parte significativa del mercado en constante expansión. ¡Únase a nosotros en este viaje culinario emocionante!

Manos a la obra



- Nuevamente, al tratarse de un trabajo particular, te invitamos a desarrollar tu documento siguiendo la guía y ejemplo que te hemos presentado.



1.2.6 Videos complementarios

Video Complementario

:

Hacer un resumen ejecutivo.

- Peñarroya, M. [@MontsePenarroya]. (2018, enero 3).
Cómo crear un Resumen Ejecutivo. Youtube.
<https://www.youtube.com/watch?v=yS972RgxSuo>

**CÓMO CREAR UN
RESUMEN
EJECUTIVO
(CON 2 EJEMPLOS)**

Todo listo...

Con el Plan de Negocio delineado, ahora nos sumergimos en el núcleo financiero de cualquier empresa: las Ventas y el Manejo de Cuentas.

Esta etapa abordará a fondo los Estados Financieros, detallando cómo las proyecciones y estrategias se traducen en cifras tangibles.

Exploraremos la dinámica de ventas, analizaremos los indicadores clave y profundizaremos en la gestión de cuentas para garantizar un crecimiento financiero saludable.

A través de este enfoque detallado, desentrañaremos los secretos del éxito financiero y proporcionaremos las herramientas necesarias para una administración eficaz.

Desde la optimización de ingresos hasta el control de costos, nuestro próximo capítulo guiará a través de un viaje práctico hacia la prosperidad financiera.





Tema 2: Relación de ventas

Bienvenido a los términos financieros...



CLASE 8

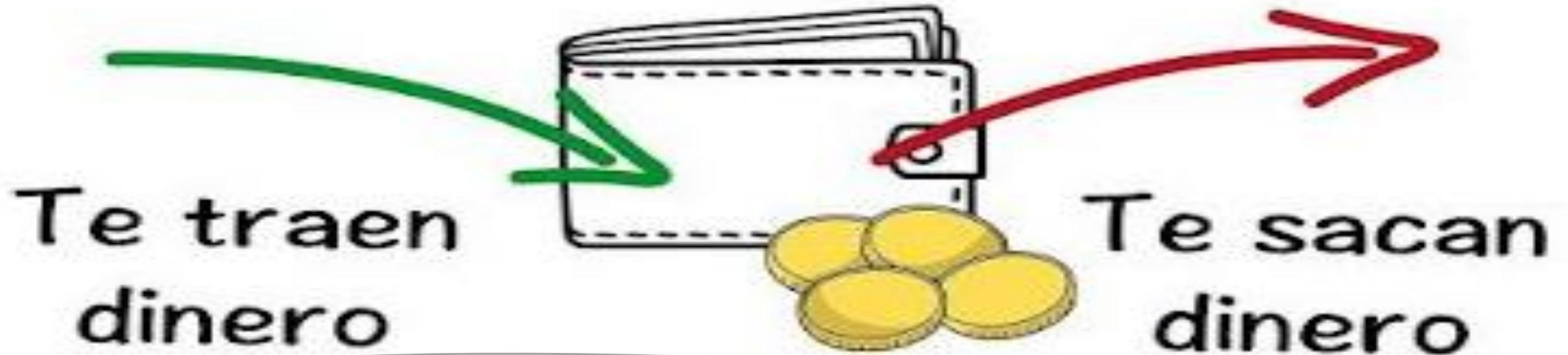


2.1: Conceptualización



ACTIVOS

PASIVOS



- Aunque ya has tenido oportunidad de ver estos temas en el pasado (en la materia de Administración, Costos y Manejo de Almacén, así como en Planeación de Menú), resulta importante refrescarlos para que puedas desarrollarlos de manera correcta) En el ámbito financiero, los capitales son el eje central que impulsa el éxito empresarial. Comprender los conceptos de Activos y Pasivos es esencial para una gestión financiera efectiva.
 - Los **Activos** representan los **recursos y propiedades de la empresa**, desde efectivo y propiedades hasta inversiones y cuentas por cobrar. Estos generan valor y respaldan el crecimiento.
 - Por otro lado, los **Pasivos** engloban las **obligaciones financieras**, como préstamos o cuentas por pagar. La habilidad para equilibrar y gestionar activos y pasivos determina la salud financiera de la empresa.

Activos

- Los activos en una empresa son **recursos que generan valor y respaldan el funcionamiento y crecimiento**. Estos se dividen en dos categorías principales:

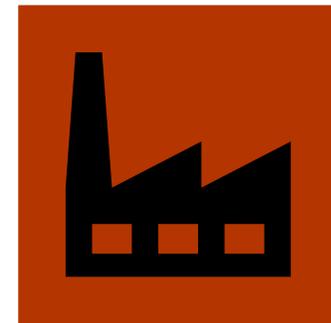


Circulantes/ Corrientes

- Dinero, inventario, cuentas por cobrar.
- Bienes y recursos de la empresa
- Finalidad de crear ganancias económicas
- Previsión a corto tiempo

Fijos

- Edificios, mobiliario y equipo
- Bienes y derechos de la organización
- Finalidad de cumplir con una función o cubrir una necesidad
- No son comerciables



- La gestión eficiente de activos implica equilibrar su rentabilidad y liquidez.



Rentabilidad y Liquidez

- La **rentabilidad** proviene de la capacidad de generar ingresos, mientras que la **liquidez** se refiere a la facilidad de convertir los activos en efectivo.

Pasivos

- Los pasivos representan las obligaciones financieras y deudas de una empresa. Se dividen en dos categorías principales: corrientes y fijos (no corrientes). Los pasivos **corrientes** son deudas que deben pagarse en el corto plazo, como cuentas por pagar y préstamos a corto plazo. Por otro lado, los **fijos** incluyen obligaciones a largo plazo, como préstamos hipotecarios y bonos.
- La relación entre activos y pasivos, conocida como solvencia, es esencial para evaluar la salud financiera de una empresa. Un equilibrio adecuado contribuye a la estabilidad y el crecimiento sostenible del negocio.

Pasivos corrientes

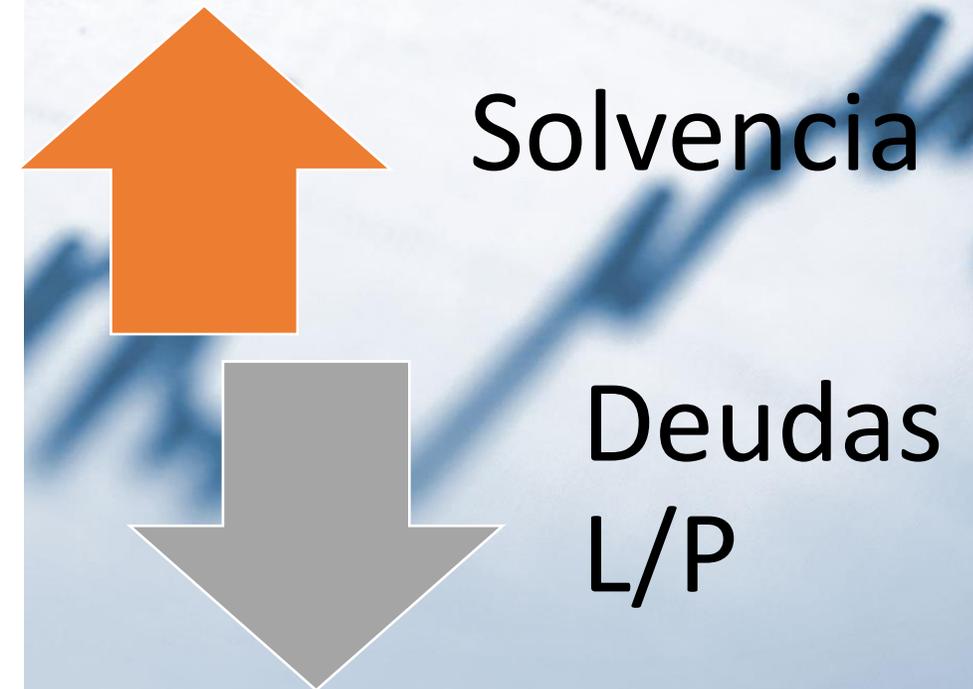
- Arriendos.
- Deudas con proveedores.
- Impuestos.
- Créditos a corto plazo.

Pasivos no corrientes

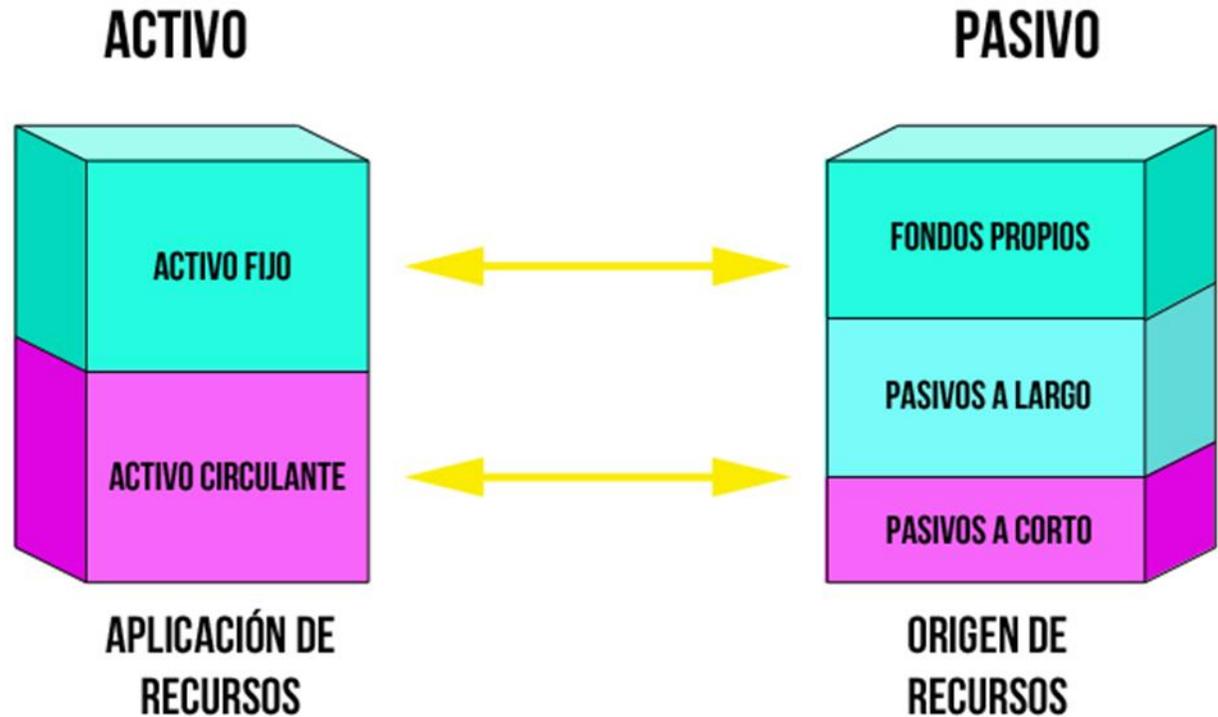
- Préstamos bancarios a más de un año.
- Créditos a largo plazo.
- Pasivos por impuesto diferido.
- Otras obligaciones a largo plazo.

Solvencia y Patrimonio

- La **solvencia** es la capacidad para cumplir con sus obligaciones a largo plazo. Se mide comparando el patrimonio con los pasivos totales. El **patrimonio (o capital propio)**, representa los recursos residuales después de restar los pasivos de los activos.
- Un alto nivel de solvencia indica que la empresa puede cumplir con sus deudas y compromisos financieros a lo largo del tiempo.
- Además de su papel en la solvencia, el patrimonio también actúa como un colchón financiero que respalda las operaciones y permite la inversión y el crecimiento.



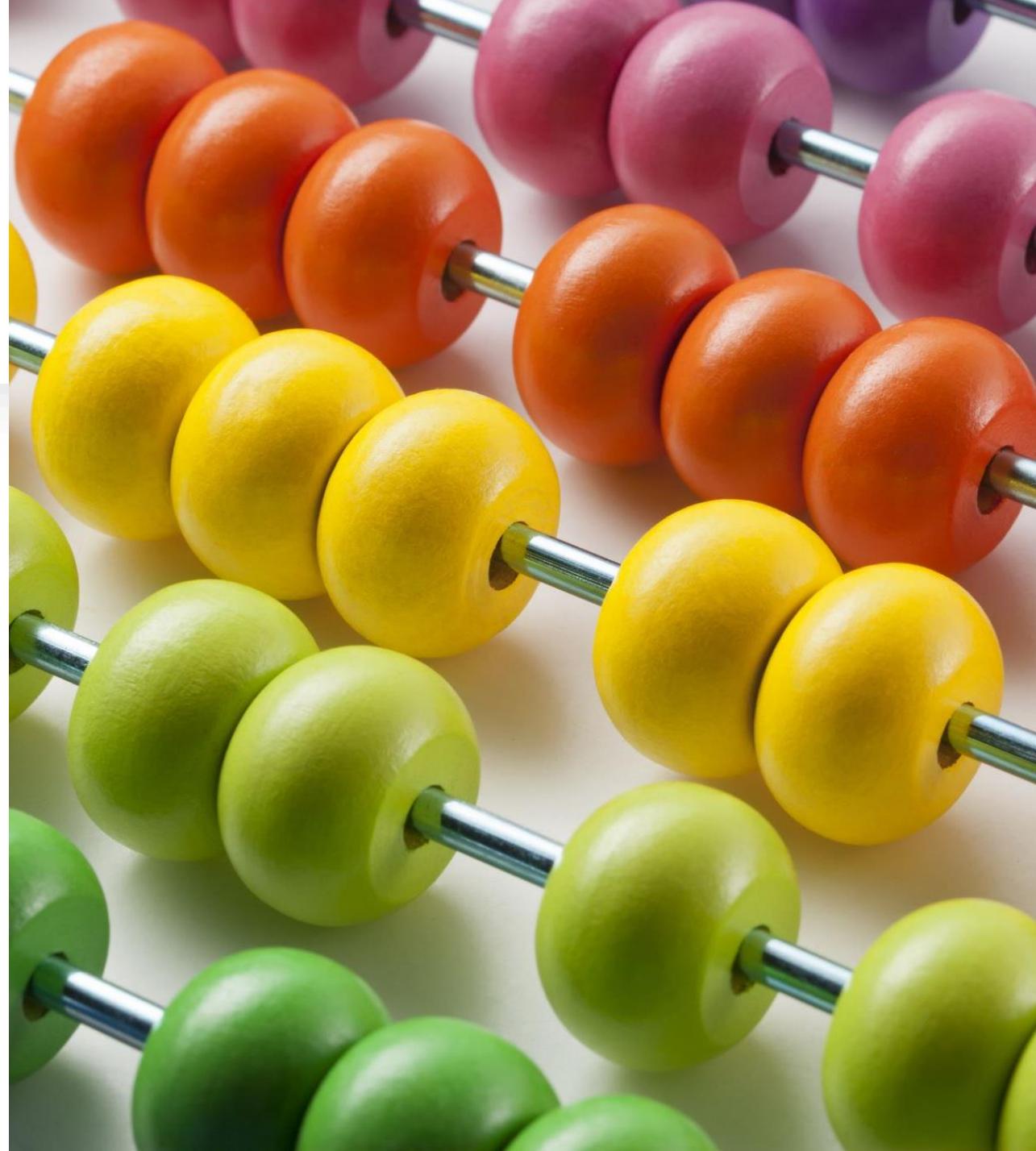
Ley de igualdad



- Establece que los recursos financieros de una empresa, es decir, sus activos, son financiados por dos fuentes principales: el capital propio (patrimonio) y el capital ajeno (pasivos).
- Matemáticamente, esta ley se expresa como:
- $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$

Los 3 documentos clave.

- Comprender las diferencias entre activo, pasivo y capital es esencial, pero también lo es saber cómo registrar estos elementos.
- Para ello, se recurre a herramientas contables fundamentales: las cuentas T, el Balance General y el Estado de Resultados.
- Estos documentos financieros son herramientas cruciales para evaluar la salud financiera de un negocio y tomar decisiones informadas.



Estructura de cuentas T

La estructura de una cuenta T es una representación gráfica simple pero poderosa en contabilidad. En ella, el nombre de la cuenta se coloca en la parte superior, seguido por dos lados: el lado izquierdo, llamado "Debe", y el lado derecho, llamado "Haber". Cada lado representa una columna donde se registran las transacciones contables.

El "Debe" se utiliza para registrar los cargos, débitos o aumentos en la cuenta, mientras que el "Haber" se utiliza para registrar los abonos, créditos o disminuciones.

Por ejemplo, si se está registrando un aumento en efectivo, se colocaría en el lado "Haber" de la cuenta de efectivo. La estructura clara de la cuenta T facilita el seguimiento y la comprensión de las transacciones financieras para mantener un registro preciso de las operaciones comerciales.

Nombre cuenta	
DEBE	HABER
Anotar en el debe { Cargar Debitar Adeudar	Abonar Acreditar } Anotar en el haber
Cantidad abonada	Cargo
suma del Debe	Abono
suma de Haber	
SALDO	

Las cuentas y su registro

- Las cuentas T abarcan una variedad de categorías contables. Entre las más comunes se encuentran las cuentas de activo, pasivo y capital. Ejemplos de cuentas de activo incluyen *efectivo*, *cuentas por cobrar* e *inventario*. En el lado del pasivo, se encuentran cuentas como *cuentas por pagar* y *préstamos a corto plazo*. Por último, las cuentas de capital representan la *inversión de los propietarios en el negocio*.
- Es fundamental entender que, en la contabilidad de **partida doble**, cada transacción afecta al menos dos cuentas. Esto asegura que el balance se mantenga equilibrado y que los activos siempre sean iguales a los pasivos más el capital.
- Para **cancelar una cuenta** en la cuenta T, se debe realizar un registro igual y opuesto en el lado contrario. Por ejemplo, si se desea cancelar una transacción que aumentó una cuenta de activo, se realizaría un registro en el lado contrario de la cuenta T para disminuirlo.

Ejemplo de registro en cuenta T:

La mesa 2 consumió \$2,000 pesos, pago en efectivo el 01/ene/2024

Cuenta de Activo

Caja	
Debe	Haber
1) \$2,000	

Cuenta de Pasivo

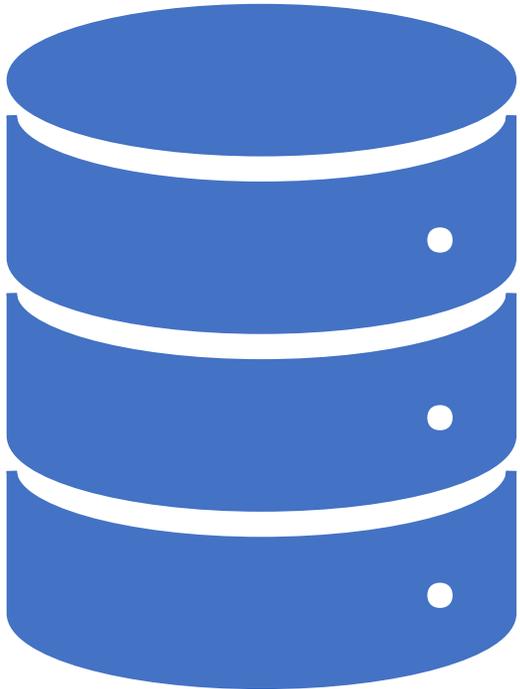
Clientes	
Debe	Haber
	\$2,000 (1)

Registros en libro mayor

El libro de mayor funciona como una sola cuenta T que unifica y esclarece los registros esto ayuda a realizar el Balance General mucho más fácilmente.

Ejemplo de registro en Estado de Resultados:

La mesa 2 consumió \$2,000 pesos, pago en efectivo la mitad y el resto con tarjeta de crédito el 01/ene/2024



Fecha	Asiento	Cuenta	Debe	Haber
01/ene/2024	1	Efectivo en Caja	\$1,000	
		Bancos	\$1,000	
		Clientes		\$2,000
Cierre del día: # Facturas:		1		
Pagos en efectivo:		1		
Pagos c/ TC:		1		
Sumatorias			\$2,000	\$2,000

Balance General

- El balance general es un informe financiero que muestra la situación económica y financiera de una empresa en un momento específico.
- Se divide en dos secciones principales: activos y pasivos más el capital.
- Los activos incluyen propiedades, inversiones y efectivo, mientras que los pasivos abarcan deudas y obligaciones. La diferencia entre activos y pasivos representa el patrimonio o capital de la empresa.



Estado de Resultados



- También conocido como la **cuenta de pérdidas y ganancias**, es una herramienta financiera que muestra el rendimiento económico de una empresa durante un período específico. Este documento resume los ingresos generados y los gastos incurridos, calculando así el beneficio neto o pérdida.
- En el Estado de Resultados, los **ingresos** se desglosan por categorías, como ventas o servicios prestados, mientras que los **gastos** abarcan costos operativos, impuestos y otros gastos relacionados con la actividad comercial.
- **La diferencia entre los ingresos y los gastos revela el beneficio o pérdida de la empresa.**
- Este estado proporciona una visión de la rentabilidad y eficiencia operativa de la empresa.

Ejemplo

CEMEX, S.A.B. de .V. y subsidiarias

(Millones de pesos mexicanos, excepto por la pérdida por acción)

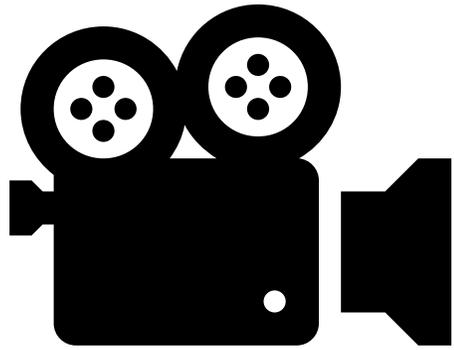
Estado de Resultados del 01 de enero al 31 de diciembre del 2013

	<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Cantidad</i>
	Ventas netas		4,500,000
<i>Menos</i>	costo de ventas		1,310,000
<i>Igual</i>	Utilidad bruta		3,190,000
<i>Menos</i>	<i>Gastos de operación</i>		
	Gastos de venta	1,387,500	
	Gastos de administración	750,000	2,137,500
<i>igual</i>	Utilidad de operación		1,052,500
<i>Menos</i>	Gastos financieros	155,000	
<i>Menos</i>	Otros gastos (incluye ptu)	179,750	334,750
<i>igual</i>	Utilidad neta antes de Impts		717,750
<i>menos</i>	Impuestos a las utilidades		239,250
<i>igual</i>	Utilidad neta después impts		478,500

Lo recomendable

- Optimizar la rentabilidad en un restaurante requiere comprender la distribución adecuada de los ingresos.
- Este análisis estratégico guía una gestión financiera efectiva para maximizar las ganancias y mantener la sostenibilidad del restaurante.

Concepto	Desglose	Porcentaje Estimado de los Ingresos
Ingresos (Ventas netas)	Ventas totales del restaurante	100%
Costo de Alimentos (Food Cost)	Costo de preparación de alimentos (25-30%), desperdicio (5-10%)	35%
Costo de Mano Obra (personal)	Sueldos del personal cocina (15-20%), sueldo del personal del salón (8-12%), beneficios y capacitación del personal (4-7%)	29%
Gastos Generales (Overhead)	Alquiler o arrendamiento del espacio (6-8%), servicios públicos (2-4%), seguros (-13%), mantenimiento y reparaciones (-13%), publicidad y marketing (-24), suministros oficina y administrativos (-3.5), licencia y permisos (-2), otros gastos generales (-23%)	20%
Utilidad (Profit)	Utilidad neta después deducir todos los costos y gastos	16%



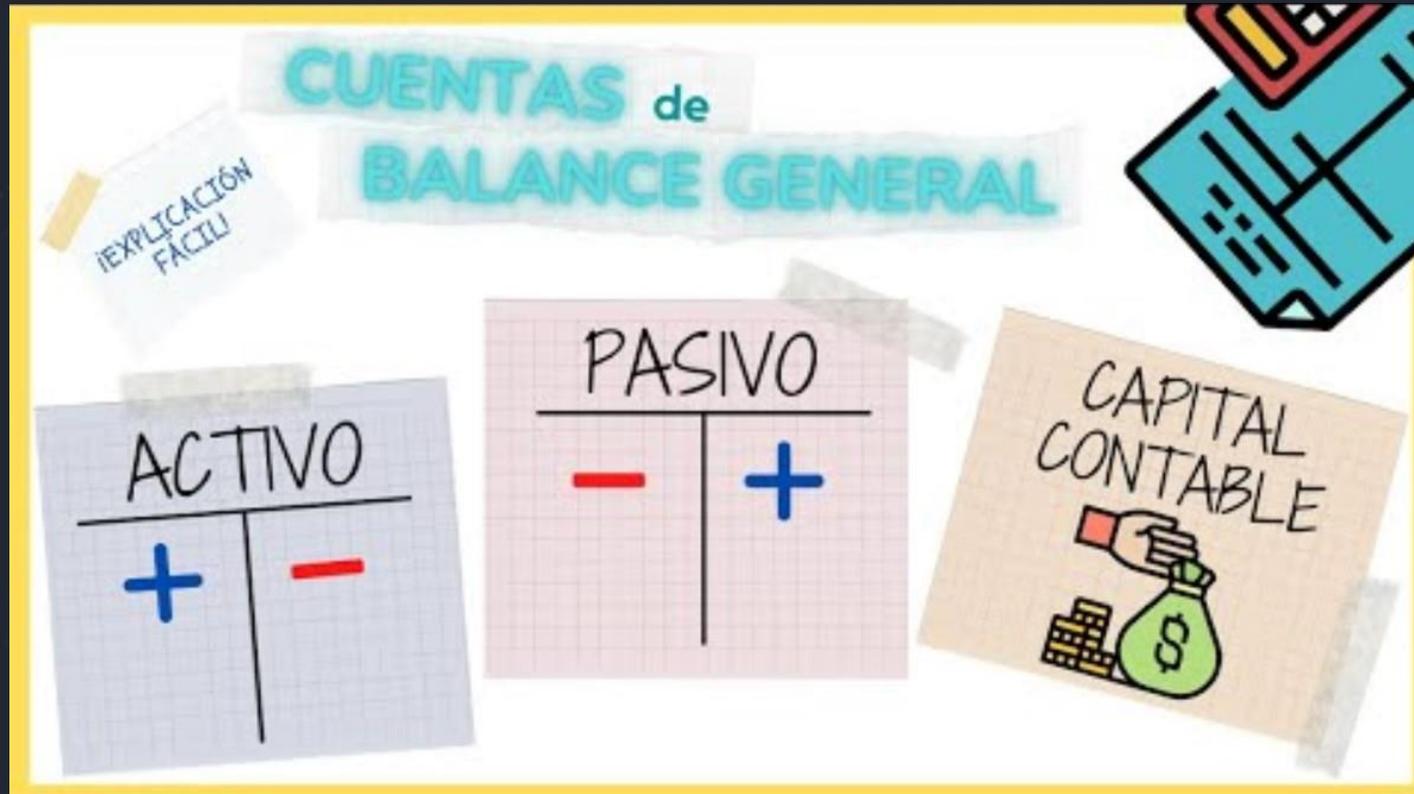
2.1 Videos complementarios

Video Complementario

Activo, Pasivo, Patrimonio y cuentas T

- Contadores, F. [@futuroscontadores1430]. (2021, diciembre 10). CUENTAS DE BALANCE GENERAL: Activo, Pasivo y Capital Contable ✓ EXPLICACIÓN FÁCIL. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=BDNRUeiwJCU>

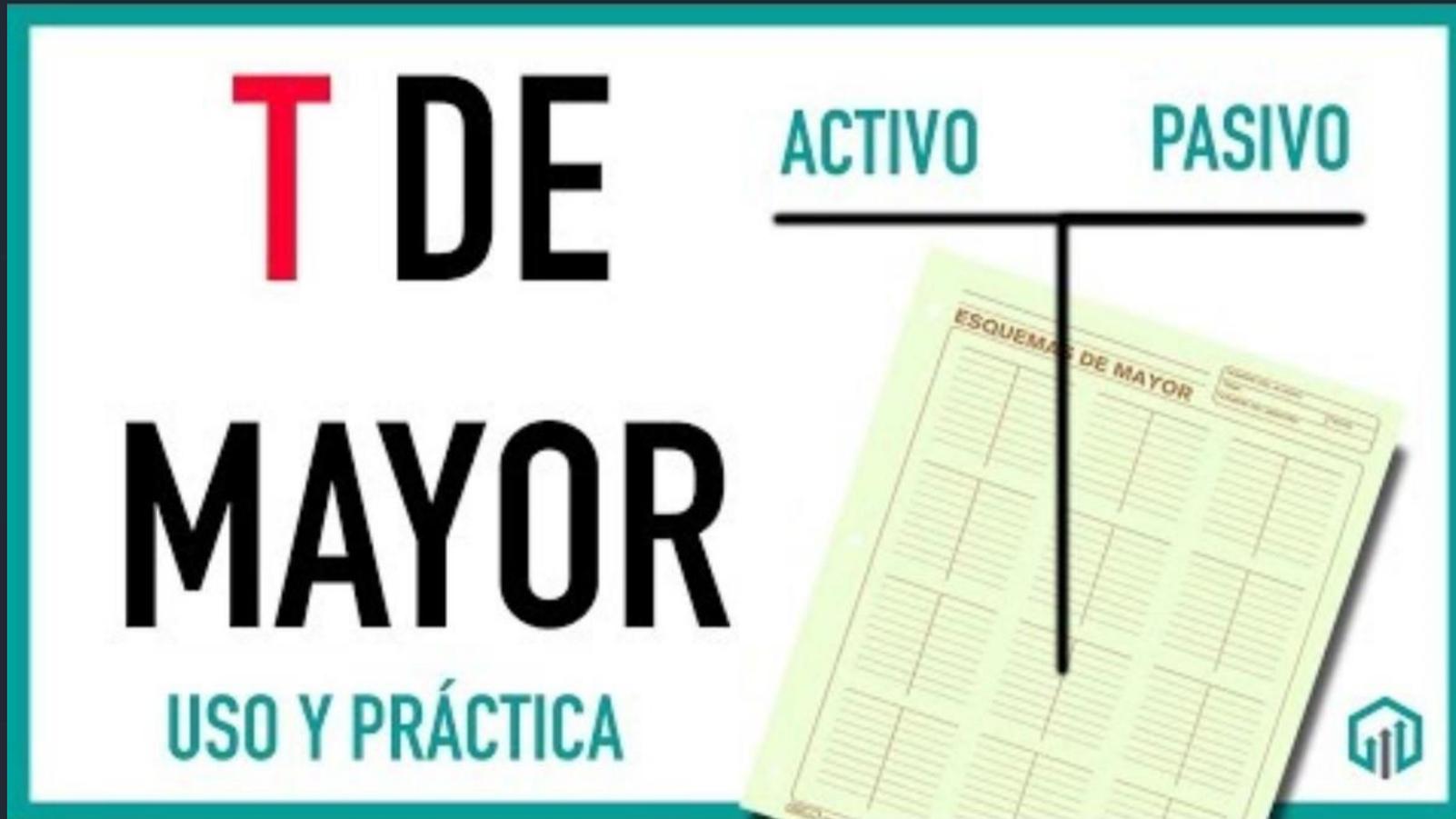


Video Complementario

:

Cuentas T

- Contado, C. [@contadorcontado]. (2019, julio 8). LA T DE MAYOR - USO, PRÁCTICA Y EJEMPLOS - CONTABILIDAD BÁSICA. Youtube.
https://www.youtube.com/watch?v=vz_K6uCW9Nk



Video Complementario

Balance General

- Contadores, F. [@futuroscontadores1430]. (2021, diciembre 10). CUENTAS DE BALANCE GENERAL: Activo, Pasivo y Capital Contable ✓ EXPLICACIÓN FÁCIL. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=BDNRUeiwJCU>

BALANCE GENERAL

PARA NO CONTADORES
(Y CONTADORES TAMBIÉN)

ACTIVO

PASIVO

CAPITAL

TORNILLOS Y TUERCAS, S.A.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

ACTIVO

Caja o bancos	800,000
Cuentas	400,000
Almacén	300,000
Total activo	1,500,000



Suma Activo 1,500,000

PASIVO

Proveedores	300,000
Crédito Bancario	100,000
Total Pasivo	400,000

CAPITAL

Capital Social	1,000,000
Reserva de Retención	100,000
Total Capital	1,100,000

Suma Pasivo y Capital 1,500,000



Video Complementario

Estado de Resultados

- Contado, C. [@contadorcontado]. (2018b, julio 25). Estado de resultados paso a paso en excel para principiantes ✓. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=yKXwLn3LZuM>

ESTADO DE RESULTADOS

PARA NO CONTADORES
(Y CONTADORES TAMBIÉN)

VENTAS
GASTOS

COSTO DE
VENTAS



CLASE 9



2.2: Aplicación de Cálculos



Cuentas que integran los conceptos del Estado de Resultados

Ingresos:

Ventas de productos.

Ingresos por servicios prestados.

Otros ingresos operativos.

Costos de Ventas:

Costo de bienes vendidos (COGS).

Gastos directamente relacionados con la producción.

Gastos Operativos:

Gastos de venta.

Gastos de marketing.

Gastos generales y administrativos.

Depreciación y amortización.

Otros Ingresos y Gastos:

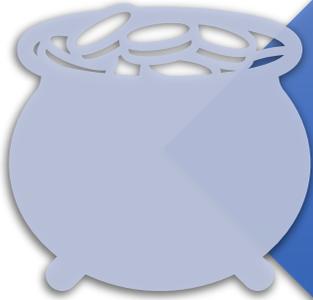
Ingresos financieros.

Gastos financieros.

Otros ingresos y gastos no operativos.

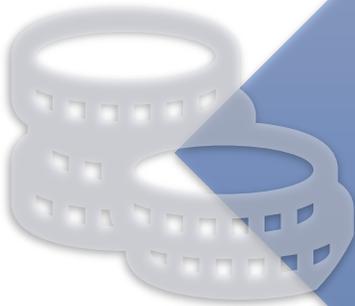


Bruto y Neto



Bruto

- Se refiere a la cantidad total de pérdida o ganancia (utilidad) antes de realizar deducciones o adiciones adicionales, como otros gastos denominados deducciones.



Neto

- Es el valor bruto al que se le han restado todos los gastos y deducciones aplicables, representando así la cantidad final después de considerar todos los elementos relevantes.

Formulario de Estado de Resultados

Concepto	Abreviatura	Formula	Ejemplo
Costo de producción	CP	Sumatoria de costos de fabricación	Queso.....\$100 Tortilla de harina.....\$50 Gas.....\$3 Sueldos.....\$3 CP.....\$156
Costo Unitario	CU	CP/Cantidad de Bienes Producidos (CBP) CP/CBP	\$156 / 20 =7.8 CU = \$7.8
Costo de los bienes vendidos	CBV	CU x Cantidad Vendida (CV) CU x CV	CBV= \$7.8 * 15 CBV =\$117
Precio de Unitario Venta	PUV	CU+ (100%+% de ganancia esperada) (GE) CU + (100%+% GE)	\$ 7.8 *(100%+30%) PUV=\$ 10.14
*Utilidad Bruta	UB	(PUV – CU) x CV	(\$10.14 – \$7.8) =2.34 2.34 *15 UB=.....\$35.10
*Ganancia Neta	GN	UB– Deducciones	35.10 – 5% (ISR) GN = \$33.345

* Si se trata de analizar un solo producto se le llama Contribución Marginal

Utilidad Bruta



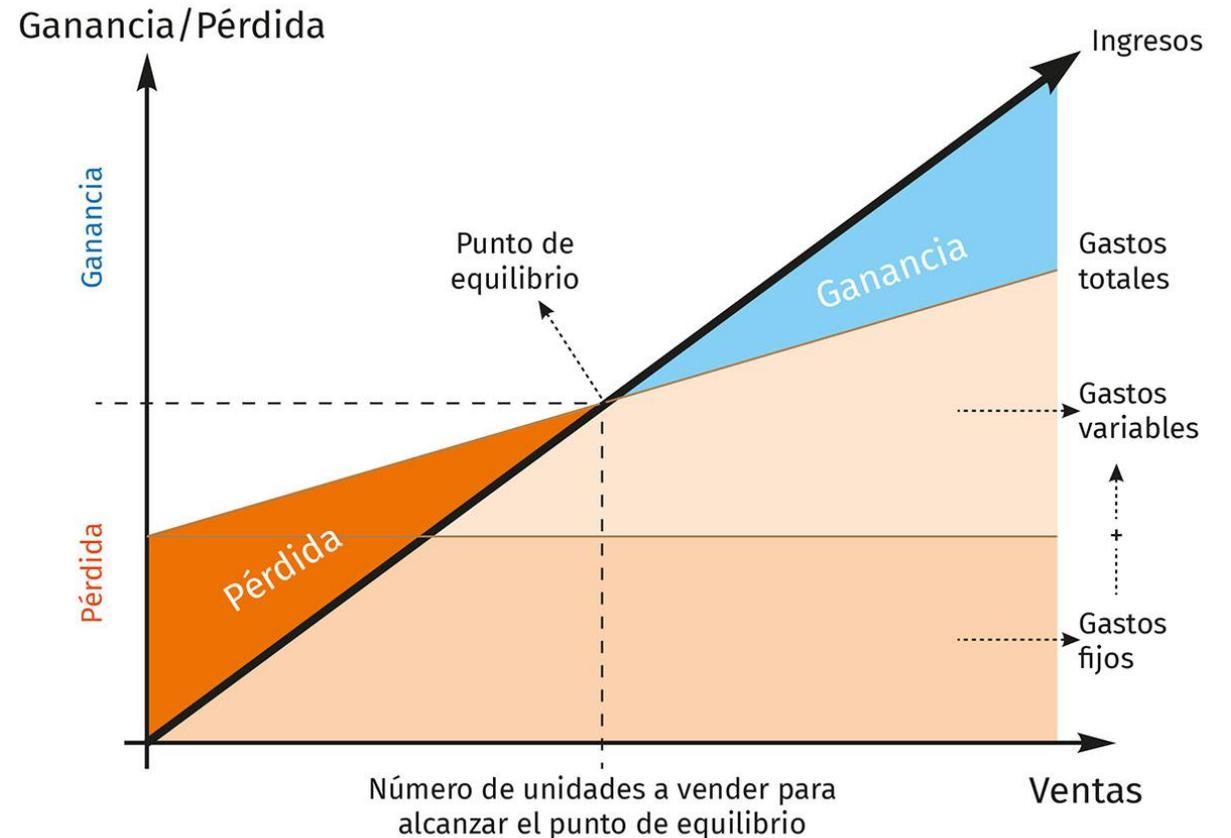
$$120 - 100 = 20$$

Dividir para obtener el porcentaje de margen

$$20/120 = 0.1667 = 16.67\%$$

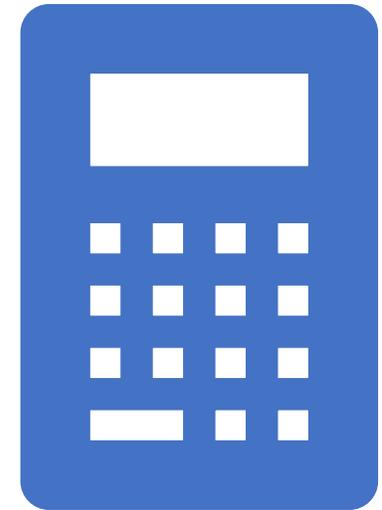
Punto de equilibrio

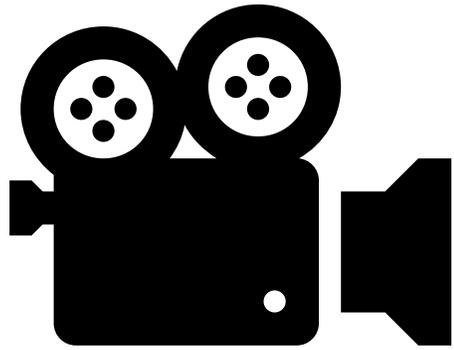
- Es un indicador financiero que revela el nivel de actividad necesario para que los ingresos totales igualen los costos totales, sin generar ganancias ni pérdidas.
- En este punto, la empresa cubre todos sus costos fijos y variables, y no experimenta utilidades ni pérdidas netas.
- Permite identificar el umbral a partir del cual las operaciones se vuelven rentables.



Calcular el Punto de Equilibrio

- Se calcula dividiendo los Costos Fijos Totales (CFT) entre la Contribución Marginal Unitaria (CMU), que es la contribución que cada unidad vendida aporta para cubrir los costos fijos y contribuir a las utilidades. La fórmula es:
 - **$PE = \text{Costos Fijos Totales (CFT)} / \text{Contribución Marginal (CM)}$**
 - **$PE = CFT / PUV - \text{Costo Variable Unitario}$**
 - Siguiendo el ejemplo
 - $CFT = \$6 / CMNeta = \$10.45 - \$3 = 7.45$
 - $PE = 0.805$
 - Por lo tanto, el Punto de Equilibrio sería aproximadamente 0.805 unidades. Esto significa que la empresa necesita vender alrededor de 0.805 unidades para cubrir los costos fijos y variables y llegar al equilibrio, donde los ingresos igualan los costos. En la práctica, el número real de unidades no puede ser fraccionario, por lo que se redondearía a la unidad más cercana, lo que en este caso sería 1 unidad.





2.2 Videos complementarios

Video Complementario

:

Contabilidad de Costos

- Contado, C. [@contadorcontado]. (2021, marzo 10). Contabilidad de costos CLASE 1 | Curso gratis para principiantes | Definiciones y conceptos. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=rqpiFPRxiUY>



Video Complementario

•
•

Estado de Costos

- Contado, C. [@contadorcontado]. (2021b, marzo 18). Contabilidad de COSTOS | Estado de Costos de Producción y Ventas | contabilidad Intermedia | CLASE 2. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=aoKL-BddPcM>



**CONTABILIDAD DE
COSTOS**

CLASE #2

**ESTADO DE COSTOS
DE PRODUCCIÓN Y VENTAS**

materia prima

mano de obra

cargos indirectos

Video Complementario

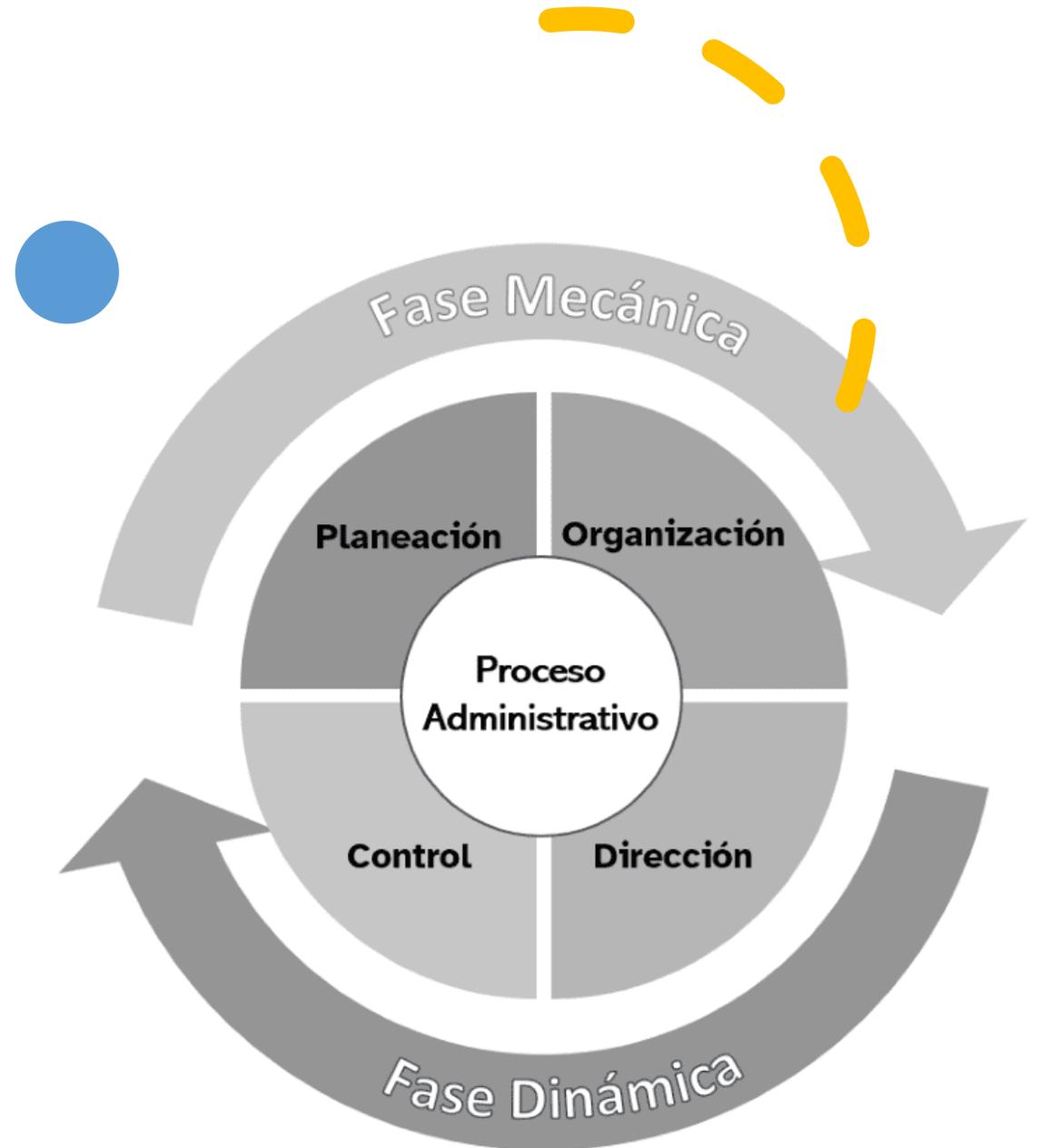
Punto de equilibrio

- Masterrestaurant [@masterrestaurant]. (2024, enero 2). ¿Qué es eso del punto de equilibrio en restaurantes? Youtube.

https://www.youtube.com/watch?v=ce_-JNC5Xfc



- Como hemos visto hasta ahora, la comprensión profunda de la relación de ventas y costos es esencial para el éxito empresarial.
- Al proporcionar una visión detallada de la rentabilidad y eficiencia operativa, permitiendo tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias financieras sólidas.
- Con esta base, es momento de explorar la implementación de Sistemas Operativos, herramientas cruciales que facilitan la gestión eficiente, el seguimiento de ventas y costos, y la toma de decisiones ágiles.
- La integración de estos sistemas potencia la eficiencia, la transparencia y la capacidad de adaptación en el dinámico entorno empresarial, allanando el camino hacia el crecimiento sostenible y el éxito continuo.





Tema 3: Implementación de sistemas Operativos

Manos a la obra

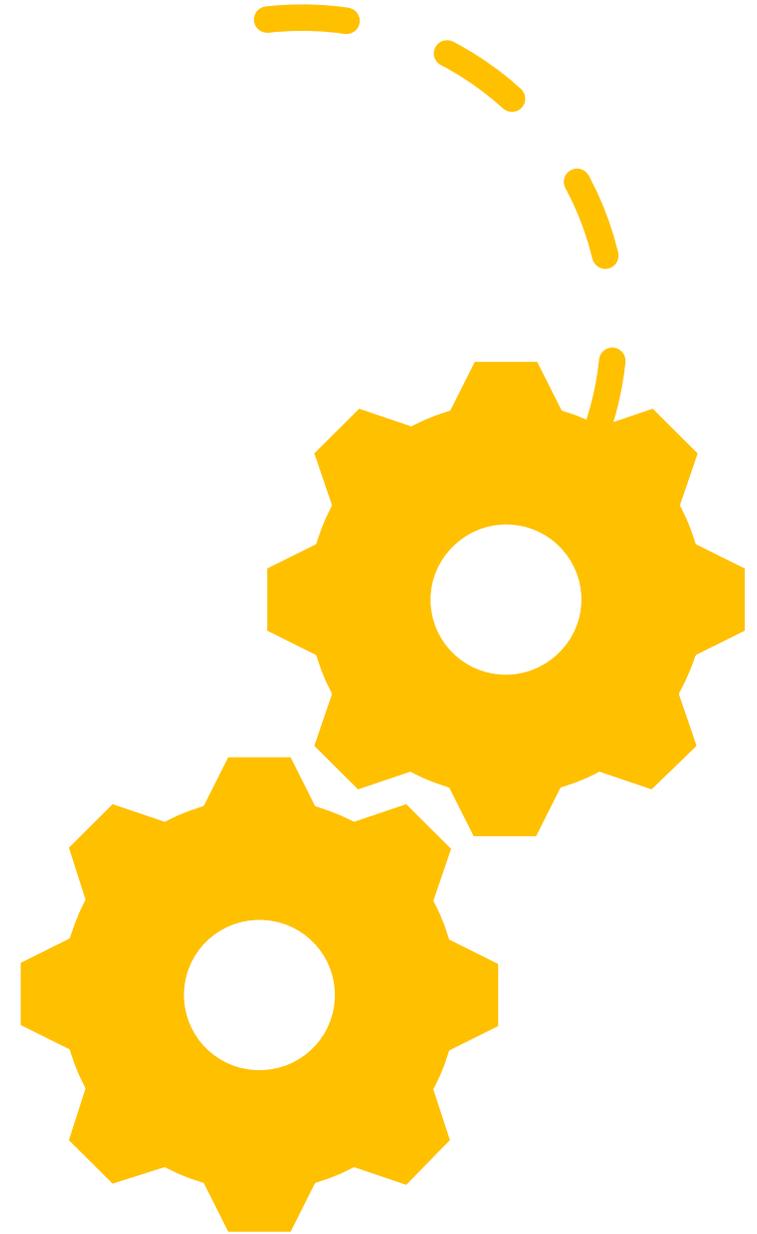


CLASE 10



Los sistemas operativos

- En el contexto empresarial, se refieren a herramientas integrales diseñadas para gestionar y optimizar diversos procesos internos.
- Desde la gestión de inventarios hasta el seguimiento de ventas y costos, estos sistemas permiten una toma de decisiones informada al proporcionar datos en tiempo real.
- Su capacidad para agilizar procesos, mejorar la coordinación entre departamentos y ofrecer una visión panorámica contribuye a una gestión empresarial más efectiva y a la adaptabilidad en entornos cambiantes, fundamentales para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.
- En estas páginas, te explicaremos brevemente los dos más sencillas para desarrollar en tu proyecto



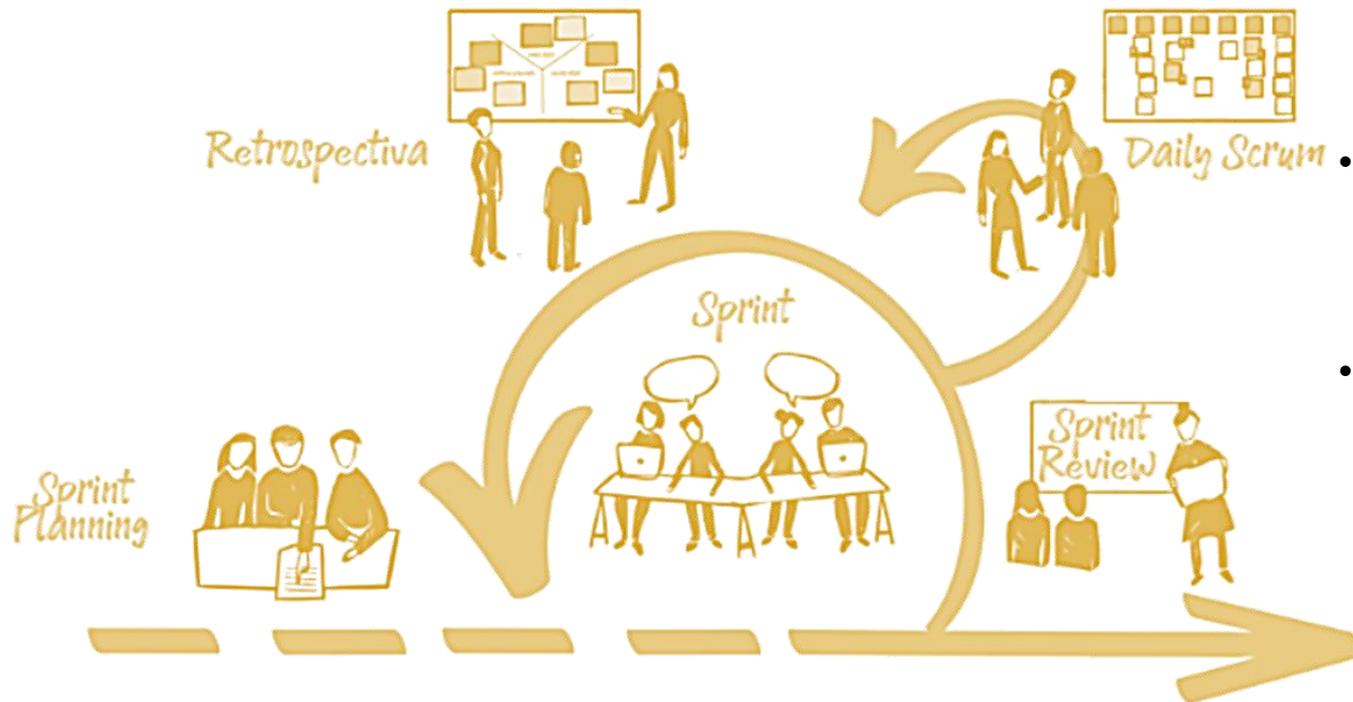
¡OJO!

- Si bien el éxito de un proyecto empresarial radica en la correcta administración y gestión de sus recursos. Cabe hacer énfasis en diferenciar ambos términos.

Concepto	Administrar	Gestionar
Palabras clave	Prever, Proveer, Dirigir	Hacer, disponer, actuar
Elemento clave	Organizar lo que se tiene. -Planificar-	Ejecutar de acuerdo a la situación. -Improvisar-
Dificultad	Controlar-Vigilar el uso de los recursos.	Obtener-hacerse de recursos.
Objetivo	Proveer un beneficio o servicio.	Cubrir una necesidad.
Tipo de decisiones	Decisiones planeadas y analizadas desde varias perspectivas.	Decisiones inmediatas.
Enfoque	Técnico.	Práctico.

Metodología Scrum

- Scrum es una metodología ágil ampliamente adoptada en la gestión de proyectos, especialmente en el desarrollo de software. Su enfoque se basa en la flexibilidad y la adaptabilidad a medida que avanza el proyecto.



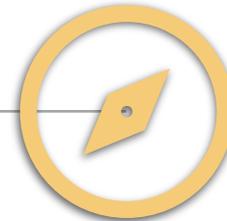
- Scrum divide el trabajo en **sprints**, iteraciones de tiempo corto, generalmente de dos a cuatro semanas, durante los cuales se enfocan en entregas incrementales de funcionalidades.
- Con roles claramente definidos, Scrum promueve la colaboración y la comunicación continua. Las reuniones diarias, retrospectivas y planificación de sprints son fundamentales.
- Este enfoque permite la adaptación rápida a cambios, mejora la eficiencia y fomenta la innovación, lo que lo convierte en una metodología valiosa para proyectos dinámicos y evolutivos.

Roles del SCRUM



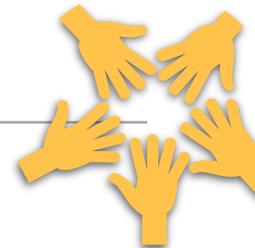
Producto owner:

- Responsable de Producto
- Moderador
- Representa al cliente y define sus necesidades.



Scrum master:

- Responsable de Proyecto
- Modera y facilita el proceso de desarrollo



Team developer:

- Equipo de trabajo
- Construye la solución con diferentes habilidades

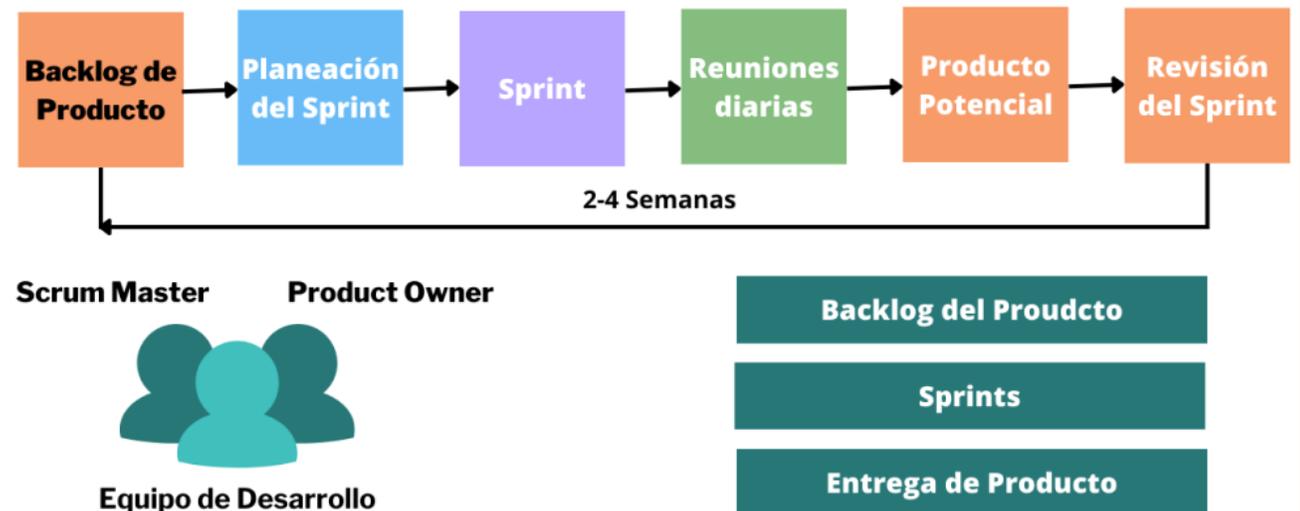
Scrum

Funcionamiento

- Dicho documento se le hace de conocimiento a los tres Roles mediante una **Reunión De Metas** donde se fijarán los **Sprints** a trabajar durante un plazo de 2-4 semanas.
- Sin embargo, las **reuniones de trabajo** deberán ser diarias (15 min max) para revisar el cumplimiento o estado de las tareas fijadas.
- Una vez que se tiene el producto final, se realizará una reunión final en la que se hará una retroalimentación del cumplimiento del proyecto.

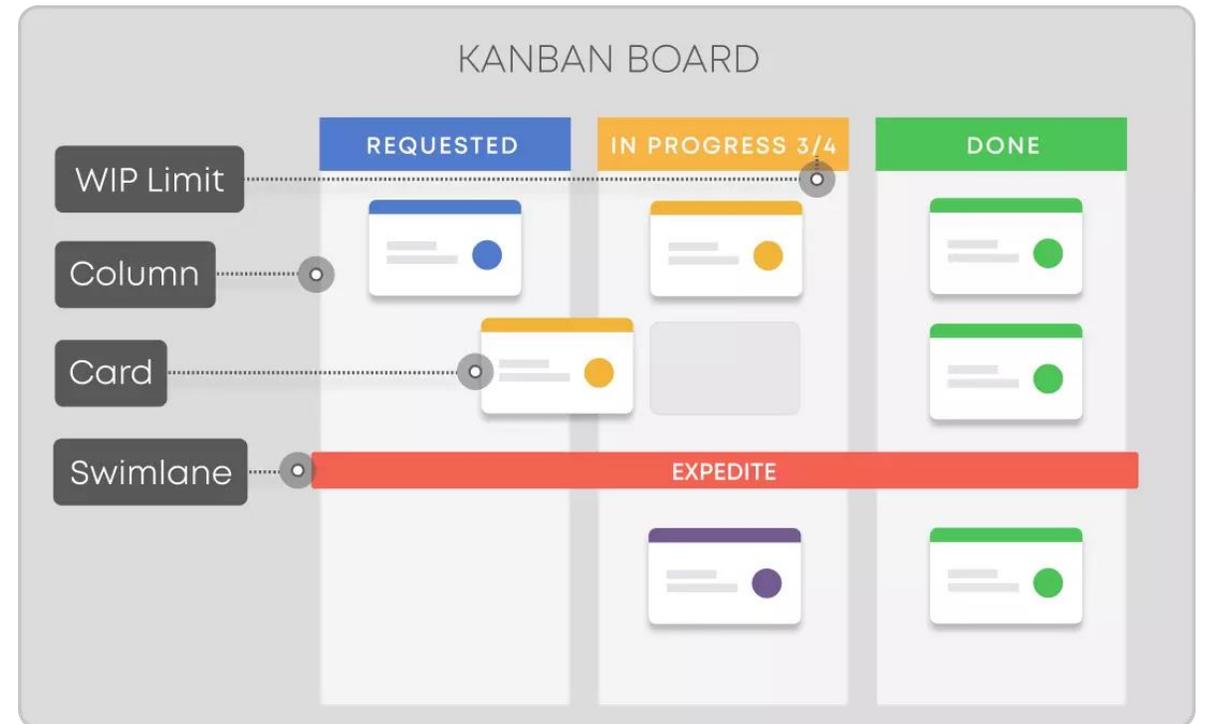
- Esta metodología genera un documento llamado **Product BackLog**, este documento contiene:
 - Actividades
 - Ideas
 - Necesidades
 - Requisitos

Flujo de Trabajo en Scrum



Metodología Kanban

- Es una metodología visual que se centra en la eficiencia y la gestión visual del trabajo.
- Originaria de la producción japonesa, se ha adaptado a diversos contextos, incluidos proyectos de software y negocios.
- Utiliza un tablero Kanban para visualizar las tareas y su progreso, dividiéndolas en columnas como "Por Hacer," "En Progreso" y "Hecho".
- Las tarjetas representan tareas individuales y se mueven por el tablero según su estado.
- Este método permite un control visual en tiempo real del flujo de trabajo, identificando cuellos de botella y mejorando la eficiencia.



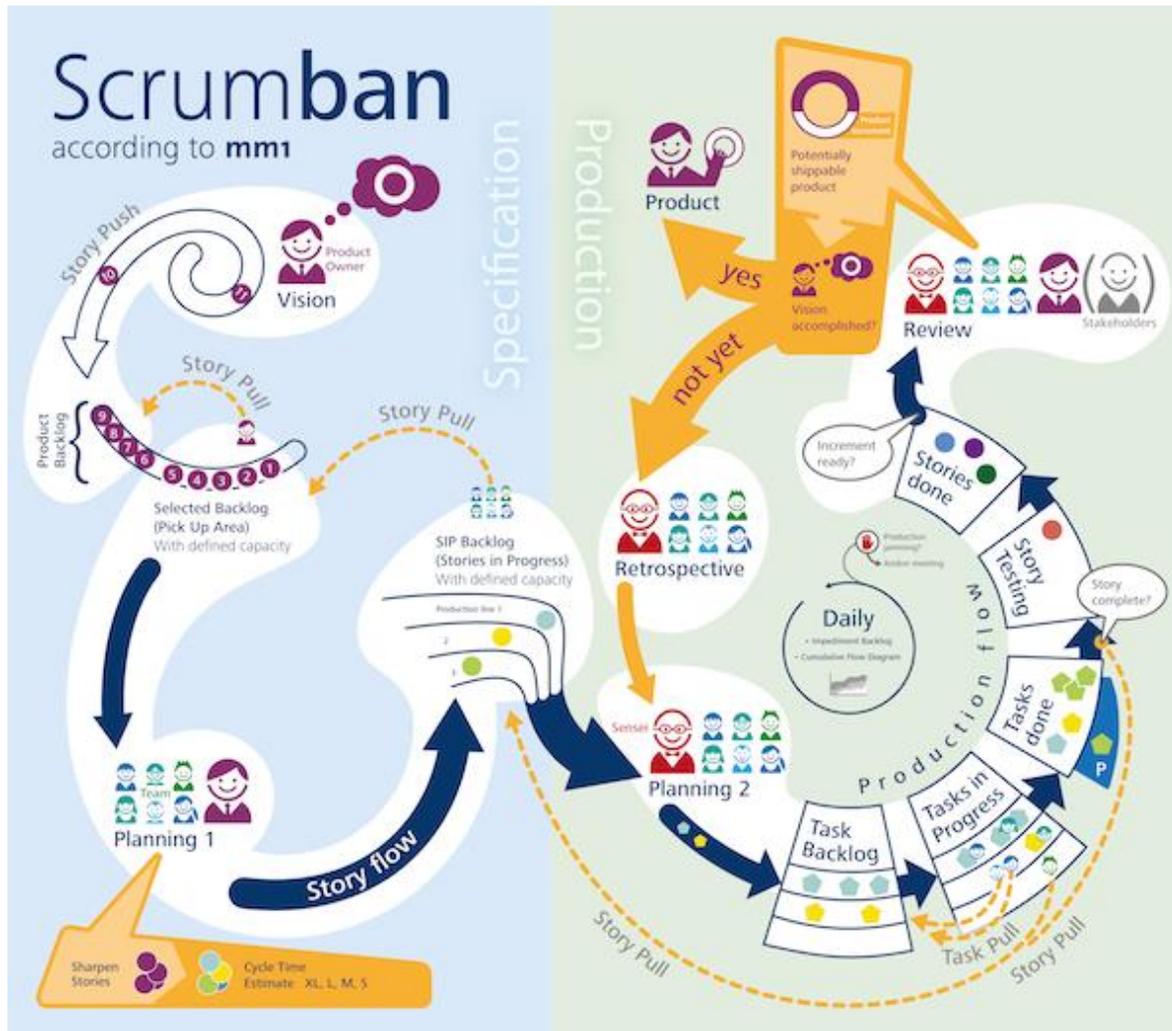
Tablero de Trabajo Kanban

Responsable	Por Hacer	En Progreso	Hecho
Los Alumnos	Se usan post-its para cada tarea		
El Somm		Se van moviendo de una columna a otra según el avance	
INMEDIATO			
El Chef			Se priorizan las tareas más importantes

Importante

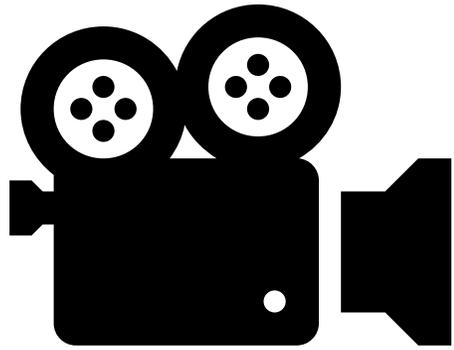
Se pueden añadir detalles, comentarios, fechas, etiquetas y checklists a cada tarea.





Métodos Mixtos

- En la gestión empresarial, la flexibilidad es clave, y es posible combinar varios métodos según las necesidades específicas de un proyecto. Por ejemplo, la combinación de Scrum y Kanban, conocida como Scrumban, permite aprovechar la estructura planificada de Scrum con la visibilidad y flexibilidad visual de Kanban.
- Esta sinergia permite gestionar sprints mientras se mantiene una vista clara del flujo de trabajo.
- La clave radica en adaptar las metodologías a la naturaleza única de cada proyecto, aprovechando las fortalezas de cada enfoque.
- La combinación estratégica de métodos puede ofrecer un enfoque más holístico y adaptable para la gestión efectiva de proyectos empresariales.



3. Videos complementarios

Video Complementario

Scrum

- Henao, C. [@CristianDavidHenao]. (2018, junio 27). 🙌 #3. SCRUM en 👉 6 minutos 👉 | Metodologías Ágiles. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=HhC75lonpOU>



Video Complementario

•
•

Kanban

- Instituto de Marketing Ágil
[@InstitutodeMarketingAgil]. (2017, noviembre 3).
Kanban: la forma de trabajar sin estrés. Youtube.
<https://www.youtube.com/watch?v=UxXmXp12cAM>

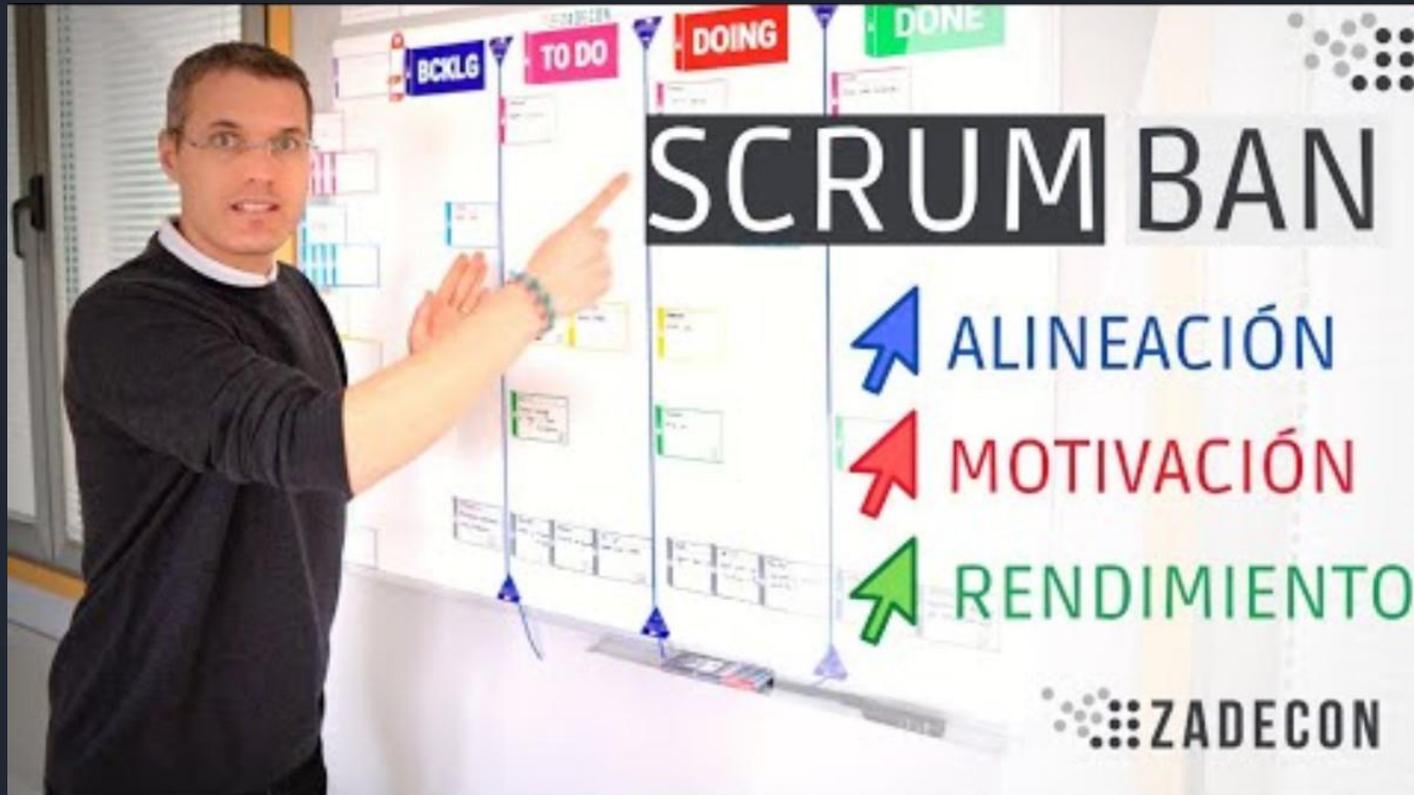


Video Complementario

Métodos mixtos

- La Productividad, M. [@ZADECON]. (2022, marzo 24). SCRUM + KANBAN [metodología ágil] / EJEMPLO /. Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=6ZBIE0XJU1M>





- En este extenso recorrido, has explorado los fundamentos esenciales para emprender con éxito. Desde la concepción de la idea hasta la implementación de sistemas operativos y metodologías ágiles, has adquirido herramientas vitales para la gestión empresarial.
- Te instamos a aplicar con destreza los conocimientos adquiridos y a adaptarte continuamente a las dinámicas del mercado. Recuerda que cada desafío es una oportunidad de aprendizaje y crecimiento.
- ¡Éxito en tus futuros proyectos empresariales! Que esta travesía te inspire a seguir explorando, innovando y construyendo el camino hacia tus metas emprendedoras.

**¡Adelante con confianza
y determinación!**

Bibliografía

Este material fue elaborado en enero de 2024 por el Maitre Alberto JP Valadez Rodríguez, basado en su investigación y experiencia, teniendo como fuentes de consulta el siguiente listado:

biografía

<https://www.youtube.com/watch?v=rqjFPRxjUY>

de 2024, de https://legalidadpormexico.org/mcl/menu_inicio/menuinicio.html

Alfredo. (2022, septiembre 19). Conoce más de la gestión de activos fijos en PyMES - SAAF. Software Activo Fijo. <https://softwareactivo.fijo.com/gestion-de-activos-fijos-en-pymes/>

Contado, C. [@contadorcontado]. (2021b, marzo 18). Contabilidad de COSTOS | Estado de Costos de Producción y Ventas | contabilidad Intermedia | CLASE 2. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=aoKL-BddPcM>

LUKKAMENTE [LUKKA]. (2020, septiembre 24). CREATIVIDAD VS INNOVACIÓN - Diferencias · Conceptos Básicos. Youtube. https://youtu.be/fxKK2pBQpiI?si=EfjGKMKmV_073Yp

Arturo, C., & Valadez, A. (2020). Manual Específico de la Organización de la Dirección de Fiscalización Aduanera del Gob. Edo. de BCS. https://secfin.bcs.gob.mx/fnz/wp-content/themes/fnz_bcs/assets/images/normatividad/Manuales%20Organizacion/MANUAL%20E SPECIFICO%20DE%20ORGANIZACION%20DE%20LA%20DIRECCION%20DE%20FISCALIZACION%20ADUANERA.pdf

Contadores, F. [@futuroscontadores1430]. (2021, diciembre 10). CUENTAS DE BALANCE GENERAL: Activo, Pasivo y Capital Contable - EXPLICACIÓN FÁCIL. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=BDNRUeiwJCU>

Masterrestaurant [@masterrestaurant]. (2023, mayo 1). MicroCápsulas #001 Para restaurantes y negocios gastronómicos Masterrestaurant. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=7BoMQpyzHwA>

Asana. (2023, mayo 14). Las 12 metodologías más populares para la gestión de proyectos. Asana. <https://asana.com/es/resources/project-management-methodologies>

Cosío Hurtado, J. M. (2011). Los proyectos y los planes de negocios. Perspectivas, 27, 23-45. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425941231003>

Masterrestaurant [@masterrestaurant]. (2024, enero 2). ¿Qué es eso del punto de equilibrio en restaurantes? Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=ce_-JNC5Xfc

Black, S. (2023). El Manual del Emprendedor. Planeta Publishing.

de Administración Financiera Uq, P. [@programadeadministracionfi6083]. (2016, marzo 15). 1 QUE ES UN PROYECTO. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=rMoQ3NODdw>

Masterrestaurant - Home. (s/f). Masterrestaurant.com. Recuperado el 18 de enero de 2024, de <http://masterrestaurant.com>

Blog. (s/f). MakingLovemarks.es. Recuperado el 25 de enero de 2024, de <https://www.makinglovemarks.es/blog/>

del Emprendimiento, L. [@liderdelemprendimiento]. (2021, noviembre 24). Las 5 fuerzas de Porter. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=9hMHK_yzUAY

Moreno, F. [@FrankMorenoEndor]. (2021, diciembre 23). ¿Qué es BRANDING? 1 Definición de expertos. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=ZdFpM6cOlPQ>

Calidad-SSOMA, G. [@GestorCalidadSSOMA]. (2021, marzo 11). MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES [MOF] | 5.3. NORMA ISO. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=4o9J4-LqKco>

EAS [StraTgia Planeamiento Estratégico]. (2018, julio 31). Aprende a hacer la visión, misión y valores en menos de 5 minutos - Ilustración Animada -. Youtube. https://youtu.be/4I9_I5dRgFg?si=DguwPBDK3EdQm6aq

Negocios, L. M. [@LuisMiNegocios]. (2023, julio 27). COMO LEER UN BALANCE GENERAL. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=6mQBVLjzc>

Casa, T. D. [@trabajardesdecasasi]. (2014, octubre 2). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>

Estrategia en Acción con Iván Martínez Lima [@IvanMartinezLima]. (2018, septiembre 19). ¿Qué es y cómo se hace un Análisis FODA - Planeación Estratégica - DOFA - SWOT - Planificación. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=6_v20-Hx9cE

Nielsen, S. L., Klyver, K., Evald, M. R., & Bager, T. (2021). Entrepreneurship in theory and practice: Paradoxes in play, third edition (3a ed.). Edward Elgar Publishing.

Casas, J. A. H. [@JOSUEHURTADOC]. (2021, noviembre 14). DIAGRAMA DE ISHIKAWA espina de pescado + fácil ejemplo del Paso a Paso. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=NKZfnW9WPkU>

Estrategia en Acción con Iván Martínez Lima [@IvanMartinezLima]. (2023, junio 19). Método para hacer Iniciativas Estratégicas FÁCIL - Cómo hacer un Plan Estratégico - Video 14. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=1wyAmgV9qr8>

Online, I. [@ILERNAOnline]. (2020, noviembre 6). ¿Qué es el Diagrama de Gantt? Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=7dXAFrBOCY>

Claro [Claro Perú]. (2013, agosto 8). Claves para ubicar tu local. Youtube. https://youtu.be/r_HsQrQ1Tro?si=UgXP47FGOG8sl8wQ

Full Perception [@FullPerception]. (2020, enero 14). Objetivos SMART • Cómo Fijar y Alcanzar tus Objetivos. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=fPU1zEPR1yY>

Peñarroya, M. [@MontsePenarroya]. (2018, enero 3). Cómo crear un Resumen Ejecutivo. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=yS972RgxSuo>

Consultores, K. [@KeisenConsultores]. (2021, junio 25). Tip Q7: Verdadero Diagrama de Causa y Efecto (Ishikawa). Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=bELL18H-bU>

Gastronomía Rentable. (s/f). Gastronomía Rentable. Recuperado el 25 de enero de 2024, de <https://www.gastronomiarentable.com/>

¿Qué es Kanban? Principales características y funciones. (s/f). Kanban Software for Agile Project Management. Recuperado el 25 de enero de 2024, de <https://businessmap.io/es/recursos-de-kanban/primeros-pasos/que-es-kanban>

Consultores, P. [@ProcemConsultores]. (2018, abril 17). Cómo hacer un manual de procesos. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=SW8u2cRvqTY>

Reyes, E. (2022, octubre 7). Aprende a sacar la utilidad bruta de tu negocio. Emprendedor Inteligente. <https://www.emprendedorinteligente.com/aprende-a-sacar-la-utilidad-bruta/>

Consultorias, A. [Albe Consultorias]. (2019, julio 22). 4 Pasos para redactar políticas empresariales aplicativas. Youtube. <https://youtu.be/5SzLgpA-jmU?si=apSw1LRYv9OfZ5Qc>

SPC Consulting Group [@SPCConsultingGroupMonterrey]. (2023, enero 23). 5 Porqués ¿Qué es la metodología 5 Porqués? Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=NYVaKkbXSgo>

Contado, C. [@contadorcontado]. (2018a, julio 10). Balance General paso a paso y fácil. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=iSNMvzR8-8U>

Herruzo-Gómez, E., Hernández-Sánchez, B. R., Cardella, G. M., & Sánchez-García, J. C. (2019). EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN: OPORTUNIDADES PARA TODOS. DYKINSON, S.L.

Trias de Bes, F. (2021). Libro negro del emprendedor, El: No digas que nunca te lo advirtieron. Ediciones Urano México.

Contado, C. [@contadorcontado]. (2018b, julio 25). Estado de resultados paso a paso en excel para principiantes. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=yKXwLn3LZuM>

Instituto de Marketing Agil [@InstitutedeMarketingAgil]. (2017, noviembre 3). Kanban: la forma de trabajar sin estrés. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=UxXmXp12cAM>

Valadez, A., & Calderón, A. (2021). Manual de Organización de la Dirección de Fiscalización Aduanera del Gob. Edo. BCS. <https://finanzas.bcs.gob.mx/wp-content/themes/voice/assets/img/normatividad/procedimientos/Manual%20de%20Procedimientos%20de%20Fiscalizacion%20Aduanera.pdf>

Contado, C. [@contadorcontado]. (2019, julio 8). LA T DE MAYOR - USO, PRÁCTICA Y EJEMPLOS - CONTABILIDAD BÁSICA. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=vz_K6uCW9Nk

La Productividad, M. [ZADECON]. (2022, marzo 24). SCRUM + KANBAN [metodología ágil] / EJEMPLO /. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=6ZBIEoXJU1M>

Contado, C. [@contadorcontado]. (2021a, marzo 10). Contabilidad de costos CLASE 1 | Curso gratis para principiantes | Definiciones y conceptos. Youtube.

LegalidadMéxico.Org. (s/f). Aprende a Diseñar un Proyecto. Legalidadpormexico.org. Recuperado el 13 de enero