

Módulo: ADM1814 - Desarrollo emprendedor de negocios - (A52)

Actividad: Reto de aprendizaje 3. Estudio Técnico

Nombre: Roberto Mora Balderas

Asesor: Martín López Jaimes

Fecha: 31 de agosto de 2023

Objetivo:

Desarrollar un plan de producción u operación.

Instrucciones:

- De acuerdo al material de la unidad se deberá desarrollar el **plan de producción o plan de operación**.
- Si es un producto, debes cubrir los aspectos del plan de producción expuestos en la tabla.
- En caso de ser servicio, debes cubrir los aspectos que se muestran en la siguiente tabla correspondientes a un plan de operación.

Plan de producción (producto)	Plan de operación (servicio)
Definir el envase, empaque y embalaje del producto (describir medidas y material) Clasificar el producto.	Describir las características del servicio (alcances y limitaciones) Clasificar el servicio.
Describir el proceso de producción a través de un diagrama de flujo.	Describir el proceso de prestación del servicio a través de un diagrama de flujo.
Describir la maquinaria a utilizar o, en caso de importación, especificar el método a utilizar (si serán rentadas, compradas o si se mandarán a manufacturar)	Describir la maquinaria, herramientas a utilizar (si serán compradas o rentadas)
Describir la ubicación de la planta u oficina y justificar la ubicación.	Describir la ubicación de la oficina y justificar dicha ubicación.
Describir el tipo y número de personal que se requiere para la operación (cargo, puesto y funciones)	Describir el tipo y número de personal que se requiere para la operación (cargo, puesto y funciones)
Describir los canales de distribución (físicos o virtuales)	Describir los canales de distribución (físicos o virtuales)
Establecer un precio de venta, mencionando la estrategia o método de cálculo.	Establecer un precio de venta, mencionando la estrategia o método de cálculo.

Desarrollo:

Servicio de Entrega de Comida Saludable Personalizada

1. Características del servicio:

- **Alcance:**

- Planificación personalizada: Cada cliente recibe un menú basado en sus preferencias alimenticias, restricciones dietéticas, objetivos de salud y actividad física.
- Ingredientes frescos y de origen local: Todas las comidas se preparan utilizando ingredientes frescos, preferiblemente adquiridos de proveedores locales para garantizar la frescura y apoyar la economía local.
- Opciones para diversas dietas: El servicio atiende a una variedad de dietas, desde vegetariana, vegana, paleo, hasta dietas específicas para condiciones médicas.
- Frecuencia de entrega flexible: Los clientes pueden optar por entregas diarias, semanales o quincenales, dependiendo de sus necesidades.
- Empaque sostenible: Todos los envases utilizados son biodegradables o reutilizables, reduciendo el impacto ambiental.
- Consultas y seguimiento: Los clientes tienen la opción de programar consultas mensuales con un nutricionista para revisar y ajustar sus planes según sea necesario.

- **Limitaciones:**

- Área de cobertura: Inicialmente, las entregas se limitarán a la ciudad y sus alrededores. Las áreas más remotas o las ciudades vecinas podrían no ser atendidas en la fase inicial.
- Cantidad de pedidos diarios: Debido a la naturaleza personalizada y la capacidad de producción, el servicio podría tener un límite en la cantidad de pedidos diarios.
- Necesidad de anticipación: Los pedidos deben realizarse con al menos 48 horas de anticipación para permitir la planificación y preparación adecuada.
- No es un servicio de restaurante: No hay opción de comida inmediata o para llevar en el mismo día. Todo es por pedido anticipado.

- **Clasificación del Servicio:**

- Basado en la personalización: A diferencia de los servicios de entrega de comida convencionales, este se enfoca en menús personalizados para cada individuo.
- Servicio de suscripción: Aunque los clientes pueden hacer pedidos únicos, hay una opción de suscribirse para entregas regulares, lo que podría ofrecerles descuentos o beneficios adicionales.
- Eco-amigable: Con un fuerte enfoque en la sostenibilidad, desde la elección de ingredientes hasta el empaque.

2. Proceso de presentación del servicio:



3. Maquinaria y herramientas:

Maquinaria:

- **Hornos industriales:** Estos son esenciales para la cocción y preparación de grandes lotes de alimentos. Considerando hornos industriales de buena calidad, podemos estimar un costo de \$5,000 a \$10,000 por horno.
- **Refrigeradores y congeladores industriales:** Al trabajar con ingredientes frescos, es crucial tener un almacenamiento adecuado. Dependiendo de la capacidad y la marca, estos pueden oscilar entre \$3,000 y \$8,000 cada uno.
- **Procesadores de alimentos y licuadoras industriales:** Estos equipos acelerarán el proceso de preparación y garantizarán una textura y consistencia uniforme en los alimentos. El costo varía entre \$500 y \$2,500 por unidad, dependiendo de la marca y la capacidad.

Herramientas:

- **Utensilios de cocina de calidad:** Desde cuchillos hasta sartenes y ollas. Un juego completo de utensilios puede costar entre \$1,000 y \$3,000, dependiendo de la calidad y la marca.
- **Sistemas de empaque:** Esto incluye máquinas selladoras y materiales de empaque biodegradable. Para una máquina selladora de buena calidad y materiales iniciales, se puede estimar un gasto de \$2,000 a \$4,000.

Adquisición vs. Renta:

- Dada la naturaleza a largo plazo del negocio, la recomendación es comprar la maquinaria en lugar de alquilarla. Aunque la inversión inicial es más alta, se evitan costos recurrentes y se tiene un control completo sobre el mantenimiento y la utilización.

Presupuesto Total Aproximado:

Si sumamos todos los costos máximos y mínimos proporcionados, obtenemos un rango de inversión inicial estimada entre **\$11,500 y \$27,500**. Es importante considerar también un fondo para mantenimiento y posibles reparaciones.

4. Ubicación de la oficina: Ubicada en el centro de la ciudad.

- **Accesibilidad para el personal:** Una ubicación céntrica suele ser de fácil acceso desde diversas zonas de la ciudad, ya sea mediante transporte público o privado.
- **Cercanía con proveedores:** Al estar en el corazón de la ciudad, estamos más cerca de varios proveedores principales, lo que permite entregas más rápidas y eficientes.
- **Visibilidad y Branding:** Una dirección céntrica a menudo ofrece mayor visibilidad. Si bien el servicio es de entrega, tener una presencia física destacada puede funcionar como publicidad gratuita y reforzar la confianza en la marca.
- **Posible expansión para punto de venta o recogida:** Aunque el modelo de negocio se centra en la entrega, una ubicación céntrica permite la flexibilidad de adaptarse a un punto de venta o de recogida en el futuro, si la demanda lo justifica.

5. Tipo y número de personal:

- **Chef principal:** Crea menús y supervisa calidad.
- **Chefs auxiliares (4):** Preparan las comidas.
- **Nutricionista:** Asesora a clientes y crea planes de dieta.
- **Personal de entrega (6):** Entregan las comidas.
- **Atención al cliente (2):** Manejan pedidos y resuelven dudas.
- **Administrativo:** Encargado de finanzas, pagos, etc.

6. Canales de distribución:

- Físico: Entrega directa al cliente mediante vehículos eléctricos.
- Virtual: Plataforma web y aplicación móvil para pedidos.

7. Precio de venta:

Precio basado en coste más margen. Supongamos que el costo promedio por comida es de \$5, se añade un margen del 60% para cubrir gastos y obtener beneficio. Precio final: \$8. Se ofrecerán descuentos por suscripciones mensuales o pedidos múltiples.

Conclusión:

Basándonos en el plan de operación desarrollado para un servicio de entrega de comida saludable personalizada, es evidente que se ha diseñado un servicio integral que busca atender una demanda creciente en la sociedad: una alimentación saludable y conveniente. La elección de ubicar la oficina en el centro de la ciudad y el uso de vehículos eléctricos reflejan una consideración tanto de eficiencia logística como de sostenibilidad ambiental.

El equipo multidisciplinario, que incluye desde chefs hasta nutricionistas, indica un enfoque en la calidad y la personalización, garantizando que los clientes no solo reciban una comida, sino una experiencia alimenticia que se alinee con sus objetivos de salud y bienestar. La estructura de precios basada en coste más margen, con incentivos para suscripciones, sugiere una estrategia de retención de clientes a largo plazo.

En conclusión, este plan presenta un servicio bien pensado que aborda múltiples facetas del negocio, desde la preparación de alimentos hasta la entrega y la atención al cliente. Si se ejecuta correctamente, tiene el potencial de satisfacer una necesidad del mercado y establecerse como líder en el sector de comidas saludables a domicilio. Sin embargo, como con cualquier plan, es esencial mantener una ejecución impecable y estar dispuesto a adaptarse a las retroalimentaciones y cambios del mercado.

Referencias:

- Pérez, F. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. Editorial CEP, S.L.
- Secretaría de la Función Pública. (2017). *1 Elaboración de especificaciones técnicas*. Gobierno de México. <https://cutt.ly/3Suce3F>
- Anáhuac Online. (2023). *Producto o servicio* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Anáhuac Online. (2023). *El producto* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Anáhuac Online. (2023). *Características de un producto* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Anáhuac Online. (2023). *Ubicación de la empresa* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Luna, C. (2016). *Plan estratégico de negocio*. Grupo editorial Patria.
- Pedraza, O. H. (2015). *Modelo del plan de negocios: para la micro y pequeña empresa*. Grupo Editorial Patria.
- Anáhuac Online. (2023). *Canales de comercialización* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Pérez, F. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. Editorial CEP, S.L.
- Torres, J. (2015). *Proyectos de negocios: Método práctico para emprendedores*. Editorial Universidad de Santiago de Chile
- Anáhuac Online. (2023). *Cinco pasos para fijar el precio de un producto o servicio* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Anáhuac Online. (2023). *Estudio técnico del proyecto* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Anáhuac Online. (2023). *Plan de producción u operaciones* [Contenido creado para Anáhuac Online]. México: Anáhuac Online.
- Forbes México (16, enero, 2018). *La planta más grande de Coca-cola Femsa esta en México* [video]. YouTube. <https://cutt.ly/wSudcwi>
- Joanidis, C. (2017). *Plan de negocios: La película*. Pluma Digital Ediciones. E-libro
- Grupo TCC. (2016, septiembre 20). *Empaque y embalaje: pasos claves para el envío de tu mercancía* [video]. YouTube. <https://cutt.ly/ESuvqAP>
- Links to an external site. Líder Emprendimiento. (2016, septiembre 16). *Diferencias entre producto y servicio* [video]. YouTube. <https://cutt.ly/gSuvrqw>