



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

FACULTAD DE NEGOCIOS Y TECNOLOGÍAS
CAMPUS IXTACZOQUITLÁN

PROGRAMA EDUCATIVO:

Licenciatura en Administración

ACTIVIDAD:

Taqueria TAKIRIN

EXPERIENCIA EDUCATIVA:

Formulación y Evaluación de proyectos

DOCENTE:

Cecilia Goytia Acevedo

PRESENTAN:

Ibáñez Domínguez Carlos
Martínez Gorgonio Alfonso
Mata Martínez Ana Laura
Ponce Quiroz Flavio César
Rivera Luna Perla Guadalupe
Tolentino Campos Martín
Velázquez Pineda Gloria Anel

IXTACZOQUITLÁN, VER. A 06 DE NOVIEMBRE DE 2025



CADENA DE VALOR DE “TAQUERÍA TAKIRIN LA CHIMENEA”

La cadena de valor del proyecto “Taquería Takirin La Chimenea” se encuentra estructurada a partir de los procesos que permiten la creación, entrega y mejora continua de los productos y servicios ofrecidos. Con base en la información documentada en los estudios de mercado, técnico, legal y operativo, se identifican las actividades primarias y las actividades de soporte que conforman el funcionamiento integral del negocio.

1. Actividades Primarias

1.1 Logística interna (abastecimiento)

Esta etapa comprende la recepción, control y almacenamiento de todos los insumos necesarios para la operación diaria. La taquería recibe carne, tortillas, verduras, refrescos, especias y gas estacionario, los cuales se registran y se almacenan en condiciones adecuadas para garantizar su conservación. Esta actividad permite que el establecimiento mantenga la disponibilidad constante de materia prima para los dos turnos de trabajo.

1.2 Operaciones (producción y preparación de alimentos)

Es el núcleo de la cadena de valor, ya que implica la transformación de los insumos en productos finales. Incluye actividades como el marinado de carnes, la cocción en trompo, parrilla o plancha, la preparación diaria de salsas, el armado del trompo al pastor, la preparación de guarniciones y la organización de estaciones de trabajo. Los procesos están estandarizados para asegurar calidad, sabor, rapidez y consistencia en cada platillo.

1.3 Logística externa (entrega del servicio y distribución)

Considera la entrega de productos al cliente, tanto dentro del local como en pedidos para llevar y, especialmente, en el servicio a domicilio, que representa el mayor porcentaje de las ventas. Se utilizan empaques que conservan la temperatura y presentación de los alimentos, y se mantiene coordinación constante con repartidores. La futura incorporación de maquinaria automatizada permitirá agilizar el empaquetado de salsas y guarniciones.

1.4 Marketing y ventas

Incluye todas las estrategias orientadas a captar y fidelizar clientes. La taquería emplea promoción visual mediante menús ilustrados, redes sociales, WhatsApp Business, tarjetas de fidelización, ofertas semanales y combos especiales. Además, se destaca su identidad visual sólida y la aplicación de precios competitivos y estrategias como 2x1 o descuentos por volumen.



1.5 Servicio y atención al cliente

La atención personalizada y la buena experiencia del cliente son elementos clave del modelo de negocio. El personal ofrece un trato amable, servicio rápido y resolución inmediata de dudas o inconvenientes. La empresa también gestiona reseñas en plataformas digitales y recopila retroalimentación constante, lo que permite mejorar procesos y fortalecer la fidelidad de los consumidores.

2. Actividades de Soporte

2.1 Infraestructura de la empresa

Incluye la estructura organizacional, la administración general, la gestión financiera, el cumplimiento legal, los permisos y la operación formal del negocio. La taquería cuenta con un organigrama definido, procesos administrativos consolidados, cumplimiento fiscal ante el SAT, normas sanitarias, licencias municipales y manejo profesional de recursos humanos.

2.2 Gestión del talento humano

El capital humano es fundamental en el proceso productivo. La empresa cuenta con personal capacitado y organizado en dos turnos, con roles bien definidos como gerentes, parrilleros, meseros, cajeros, personal de envíos, área de compras y lavalozas. La capacitación en higiene, atención al cliente, cocción y manipulación de alimentos es una constante dentro del negocio.

2.3 Desarrollo tecnológico

El proyecto contempla la modernización de procesos mediante la adquisición de maquinaria automatizada para el empaquetado de salsas y guarniciones, lo cual reducirá tiempos y variabilidad operativa. Además, utiliza herramientas tecnológicas como redes sociales, sistemas de pedidos digitales y aplicaciones de mensajería, contribuyendo a mejorar eficiencia, calidad y comunicación con los clientes.

2.4 Abastecimiento y gestión de proveedores

El departamento de compras se encarga de adquirir diariamente los productos necesarios, manteniendo inventarios bajo estrategias de máximos y mínimos. Se trabaja con proveedores confiables que garantizan calidad y puntualidad en la entrega. También se emplean empaques biodegradables como parte del compromiso con la sostenibilidad y la modernización.

La cadena de valor de “Taquería Takirin La Chimenea” refleja un modelo operativo sólido, estructurado y orientado al crecimiento. Las actividades primarias garantizan una producción eficiente y un servicio de calidad, mientras que las actividades de soporte aportan los recursos, tecnología, organización y estructura necesarios para mantener la competitividad.

Este análisis evidencia que el negocio cuenta con los elementos necesarios para continuar expandiéndose, mejorar su capacidad productiva e incrementar su presencia en el mercado mediante procesos estandarizados, modernización tecnológica y un enfoque centrado en el cliente.