



# 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.