



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 17 DE DICIEMBRE DE 2025

Índice

1. Empresa elegida, su actividad y tamaño	8
1.1 Empresa elegida.....	8
1.2. Actividad económica	9
1.3. Tamaño de la empresa	9
2. Balance General y Estado de Resultados.....	10
3. Análisis de necesidades financieras	11
3.1. Análisis del activo.....	12
3.2. Análisis del pasivo	13
3.3. Análisis del capital	13
3.4. Tendencias y comportamientos.....	14
3.5. Razones financieras	16
3.5.1. Solvencia	16
3.5.2. Liquidez.....	16
4. Análisis FODA.....	16
4.1. Matriz FODA.....	17
4.1.1 Fortalezas.....	17
4.1.2 Oportunidades.....	17
4.1.3 Debilidades	18
4.1.4 Amenazas	18
4.2. Análisis estratégico	19
4.3. Priorización de estrategias	19
5. Cuadro de Inversión.....	20
6. Resumen ejecutivo	20
6.1. Breve descripción del proyecto.....	21
6.2. Objetivo general	21
6.3. Objetivos específicos	21
6.4. Justificación.....	22

6.5. Información sobre la inversión requerida	22
6.5.1. Inversión inicial.....	23
6.5.2. Retorno esperado	23
6.5.3. Plazos y cronograma de ejecución.....	23
6.5.4. Conclusión de la inversión requerida	24
7. Análisis de mercado	25
7.1 Estudio de oferta y demanda	25
7.1.2. Competencia indirecta	27
7.1.3. Oferta diferencial	27
7.1.4. Demanda insatisfecha.....	27
7.1 Segmentación de Mercado	29
7.1.1 Identificación de necesidades	29
7.2. Precios y estrategias de marketing	30
7.3 Imagen Comercial	32
7.4 Estrategias de introducción al mercado	33
7.4.1 Programas de involucramiento local.....	34
7.5 Estrategias de publicidad y promoción.....	34
7.6 Estrategias de comercialización	36
7.7 Estrategia de producto.....	36
7.8 Estrategia de precio	37
7.9 Estrategia de distribución.....	38
7.10 Estrategia de comunicación	38
7.11 Plan de implementación de estrategias	39
8. Estudio técnico	40
8.1 Descripción detallada del producto y especificaciones físicas	40
8.2 Descripción del proceso de preparación (Manufacturación)	42
8.3 Infraestructura y localización	44
8.3.1 Resumen Ejecutivo.....	44
8.3.2 Estudio de Macro-Localización	44

8.3.3 Estudio de Micro-Localización	45
8.4 Estudio ampliado de macro y micro-localización para taquería en Córdoba, Veracruz.....	45
8.4.1 Macro-localización: factores externos, regionales, impactos generales ...	45
8.4.2 Datos de renta de locales, precios de mercado en Córdoba	47
8.4.3 Micro-localización desarrollada: criterios más finos + ejemplos locales ..	48
8.4.5 Caso numérico estimado para local ideal	52
8.4.6 Mapas, flujos y rutas de transporte	52
8.5 Diseño y distribución de la nueva sucursal.....	53
8.5.1 Infraestructura actual.....	54
8.5.2 Proyectos de expansión y de remodelación.....	55
8.5.3 Maquinaria y recursos	56
8.5.4. Tecnología y sostenibilidad	56
8.6 Procesos de producción o prestación de servicios.....	57
8.6.1 Introducción	57
8.6.2 Organización de la jornada laboral	58
8.6.3 Procesos del turno matutino (9:00 a.m. – 5:00 p.m.)	58
8.6.4 Procesos del turno vespertino (4:00 p.m. – 1:00 a.m.)	59
8.6.5 Adquisición de recursos y preparación	60
8.5.6 Prestación del servicio	61
8.5.7 Entrega final del servicio y retroalimentación	62
8.6 Capacidad instalada	63
8.6.1 Capacidad para el servicio.....	64
8.6.2 Evaluación de la demanda.....	65
8.7 Perfil de puestos	67
8.8 Organigrama	78
8.9 Organigrama de la nueva sucursal.....	79
8.1.0 Conclusión del estudio técnico	80
9.1 Datos generales del negocio	82

9.2 Marco legal aplicable.....	82
9.2.1 Código Fiscal de la Federación.....	83
9.2.2 Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR)	83
9.2.3 Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA).....	84
9.2.4 Ley Federal del Trabajo (LFT)	85
9.2.5 Ley General de Salud y Reglamento en materia de Control Sanitario	86
9.2.6 Reglamento Municipal de Comercio de Córdoba, Veracruz	87
9.2.7 Ley del Seguro Social (IMSS)	87
9.3 Obligaciones de declaración fiscal	88
9.3.1 Inscripción y actualización en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	89
9.3.2 Emisión de Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI).....	89
9.3.3 Declaraciones provisionales mensuales	89
9.3.4 Declaración anual.....	90
9.3.5 Declaración informativa de operaciones con terceros (DIOT)	91
9.3.6 Pago de cuotas obrero-patronales ante el IMSS.....	91
9.3.7 Declaraciones municipales y licencias de funcionamiento	92
9.3.8 Obligaciones adicionales según la Ley General de Salud	92
9.3.9 Conservación de la contabilidad y documentos fiscales	93
9.3.1.0 Sanciones por incumplimiento fiscal.....	93
9.4 Obligaciones laborales y de seguridad social	94
9.4.1 Obligaciones patronales conforme a la Ley Federal del Trabajo (LFT)	94
9.4.2 Prestaciones laborales mínimas	96
9.5 Conclusión del Estudio Legal.....	98
10. Estudio organizacional	99
10.1 Objetivos del estudio organizacional.....	100
10.1.1 Objetivo general	100
10.1.2 Objetivos específicos	100
10.2 Estructura organizacional de la taquería.....	101

10.2.1 Nivel directivo	101
10.2.2 Nivel administrativo.....	101
10.2.3 Nivel operativo	102
10.3 Organigrama de la taquería	103
10.4 Segregación de funciones y control interno	104
10.5 Importancia del estudio organizacional para el proyecto de inversión.....	104
11. Planeación del recurso humano para el crecimiento del proyecto	105
11.1 Capacitación y desarrollo del personal	106
11.2 Liderazgo y toma de decisiones en la organización.....	107
11.2.1 Cultura organizacional y clima laboral	107
11.2.2 Importancia del estudio organizacional dentro del proyecto de inversión	108
11.3 Conclusión de estudio organizacional.....	108
12. Análisis de riesgos del proyecto	108
12.1 Clasificación de los riesgos del proyecto	109
12.1.1 Riesgos operativos	109
12.1.2 Identificación de riesgos operativos.....	109
12.2 Evaluación del riesgo operativo	109
12.2.1 Estrategias de mitigación	110
12.2.2 Riesgos organizacionales.....	110
12.2.3 Identificación de riesgos organizacionales	110
12.3 Evaluación del riesgo organizacional.....	110
12.3.1 Estrategias de mitigación	110
12.3.2 Riesgos de mercado	111
12.3.3 Identificación de riesgos de mercado.....	111
12.4 Evaluación del riesgo de mercado.....	111
12.4.1 Estrategias de mitigación	111
12.5 Riesgos legales y normativos	111
12.5.1 Identificación de riesgos legales	111

12.5.2 Evaluación del riesgo legal	112
12.5.3 Estrategias de mitigación	112
12.6 Riesgos tecnológicos	112
12.6.1 Identificación de riesgos tecnológicos	112
12.6.2 Evaluación del riesgo tecnológico.....	112
12.6.3 Estrategias de mitigación	113
13. Evaluación integral del proyecto de inversión.....	113
13.1 Integración del estudio de mercado	114
13.2 Integración del estudio técnico.....	115
13.3 Integración del estudio legal.....	115
13.4 Integración del estudio organizacional	116
13.5 Integración del análisis de riesgos	117
13.6 Coherencia y alineación entre los estudios	118
13.7 Viabilidad global del proyecto de inversión	118
14. Impacto del proyecto	119
14.1 Impacto económico.....	119
14.1.1 Impacto económico a nivel empresarial.....	119
14.1.2 Impacto económico en el mercado local	120
14.2 Impacto social	121
14.2.1 Impacto social en el empleo	121
14.2.2 Impacto social en los consumidores	121
14.2.3 Impacto social en la comunidad.....	122
14.3 Impacto organizacional.....	122
14.3.1 Impacto en la estructura organizacional	122
14.3.2 Impacto en la cultura organizacional	122
14.4 Impacto local y regional	123
14.4.1 Impacto en el desarrollo local	123
14.4.2 Impacto en el sector gastronómico.....	123
14.5 Impacto a corto, mediano y largo plazo	123

15.1 Recomendaciones estratégicas operativas	124
15.1.1 Optimización de procesos productivos	125
15.1.2 Mejora del servicio a domicilio	125
15.2 Recomendaciones estratégicas organizacionales.....	126
15.2.1 Planeación del recurso humano	126
15.2.2 Capacitación y desarrollo del personal	126
15.3 Recomendaciones estratégicas de mercado	127
15.3.1 Estrategias de posicionamiento	127
15.3.2 Diversificación de servicios.....	127
15.4 Recomendaciones estratégicas legales y normativas.....	127
15.4.1 Cumplimiento y actualización normativa	128
15.5 Recomendaciones estratégicas financieras	128
15.6 Recomendaciones estratégicas de gestión de riesgos	128
15.7 Recomendaciones a corto, mediano y largo plazo.....	129
16. Conclusión del proyecto de inversión.....	130

1. Empresa elegida, su actividad y tamaño

El presente proyecto de inversión se desarrolla a partir del análisis de una empresa del sector gastronómico que cuenta con una trayectoria consolidada en el mercado local. La selección de esta empresa responde a su estabilidad operativa, su posicionamiento entre los consumidores y su potencial de crecimiento, lo que la convierte en un caso adecuado para el desarrollo de un proyecto de inversión orientado a la mejora de su infraestructura, procesos y competitividad.

La empresa ha logrado mantenerse vigente gracias a la adaptación de sus servicios a las nuevas necesidades del mercado, particularmente mediante el fortalecimiento del servicio a domicilio y la diversificación de sus canales de atención al cliente. Asimismo, su estructura organizacional y operativa permite identificar áreas de oportunidad que pueden ser atendidas a través de una planeación estratégica adecuada.

1.1 Empresa elegida

La empresa seleccionada es un negocio gastronómico dedicado a la preparación y comercialización de alimentos, principalmente orientado al consumo inmediato y al servicio a domicilio. Cuenta con presencia en el mercado local de la ciudad de Córdoba, Veracruz, donde ha logrado consolidar una base de clientes frecuente, lo que le ha permitido sostener sus operaciones de manera constante.

Actualmente, la organización opera con dos establecimientos en renta, lo que ha contribuido a ampliar su cobertura geográfica y a fortalecer su posicionamiento dentro del sector. Además, la empresa dispone de manuales de procesos y organización, lo cual refleja un nivel de formalidad administrativa que favorece la estandarización de actividades, la eficiencia operativa y la mejora continua.

Otro aspecto relevante es que la empresa ha recibido apoyo por parte de programas gubernamentales locales, como el programa *Modernízate en Córdoba*, el cual ha

brindado asesoría y recursos enfocados en la modernización del negocio y el fortalecimiento de su competitividad dentro del sector gastronómico.

1.2. Actividad económica

La actividad económica principal de la empresa corresponde al sector terciario, específicamente dentro del giro de servicios de alimentos preparados. Su operación se centra en la elaboración, venta y distribución de productos alimenticios dirigidos tanto a clientes que acuden directamente al establecimiento como a consumidores que realizan pedidos mediante el servicio a domicilio.

Una parte significativa de sus ingresos proviene del servicio de entrega a domicilio, lo que ha llevado a la empresa a implementar un kiosco exclusivo para la gestión de pedidos y la coordinación de entregas. Esta modalidad de servicio ha permitido responder a las tendencias actuales del mercado, donde los consumidores priorizan la comodidad, la rapidez y la accesibilidad.

Adicionalmente, la empresa ofrece servicios especializados para eventos, ampliando así su portafolio de servicios y fortaleciendo su propuesta de valor. Estas actividades posicionan al negocio como una opción versátil dentro del mercado local y le permiten diversificar sus fuentes de ingreso.

1.3. Tamaño de la empresa

De acuerdo con sus características operativas, número de colaboradores y nivel de producción, la empresa se clasifica como una **pequeña empresa**. Cuenta con una estructura organizacional definida, integrada por personal operativo, administrativo y de apoyo, distribuidos entre la matriz y la sucursal.

La capacidad instalada de la empresa le permite atender una demanda diaria considerable, con una producción aproximada de cientos de unidades al día, lo que refleja un nivel de operación constante y sostenido. No obstante, el crecimiento de la demanda, especialmente en el servicio a domicilio, ha evidenciado la necesidad de

invertir en maquinaria, infraestructura y recursos tecnológicos que permitan mejorar la eficiencia y reducir tiempos de entrega.

A pesar de operar en locales rentados, la empresa ha demostrado estabilidad en sus operaciones y un potencial claro de expansión. Por ello, el tamaño de la organización, combinado con su experiencia en el mercado y su proyección de crecimiento, justifica el desarrollo de un proyecto de inversión orientado a fortalecer su estructura y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

2. Balance General y Estado de Resultados

TAQUERÍA EL TAKIRIN LA CHIMENEA					
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE 2024					
Activo circulante	%	Pasivo Circulante	%		
Caja	\$ 10,000.00	2.24%	Proveedores Nacionales	\$ 33,500.00	41.75%
Bancos	\$ 133,639.00	29.90%	Socios y Accionistas	\$ -	0.00%
Clientes	\$ -	0.00%	Acreedores Diversos	\$ 32,104.00	40.01%
Inventario	\$ -	0.00%	Impuestos Por Pagar	\$ 950.00	1.18%
Deudores Diversos	\$ 65,800.00	14.72%	Otros Pasivos	\$ 13,689.00	17.06%
Contribuciones a favor	\$ 72,500.00	16.22%			
Anticipo a Proveedores	\$ 165,000.00	36.92%			
Total Activos Circulantes	\$ 446,939.00		Total Pasivo Circulante	\$ 80,243.00	
Activos Fijos					
Edificios	\$ -	0%			
Maquinaria y equipos	\$ 120,500.00	25%			
Mobiliario y equipo	\$ 150,000.00	31%			
Equipo de transporte	\$ 250,000.00	52%			
Equipo de cómputo	\$ 35,000.00	7%			
Otro activo	\$ 0	0%			
Depreciación acumulada	-\$78,154				
Total activo fijo	\$ 477,346.00				
Activos diferido					
Gastos de instalación	\$ 160,000.00	100%			
Pagos Anticipados	\$ -				
Otros activos diferidos ISR	\$ -				
Amortización	\$ -				
Total Activo diferido	\$ 160,000.00				
SUMA DEL ACTIVO	\$ 1,084,285.00				
Pasivo a largo plazo					
Documentos por pagar a largo plazo	\$ 0				
Total Pasivo a Largo Plazo	\$ 0				
SUMA DEL PASIVO	\$80,243				
Capital Contable					
Capital social	\$ 200,000.00	20%			
Pérdidas Acumuladas	\$ -	0%			
Utilidades Acumuladas	\$ 367,638.00	37%			
Otras cuentas de capital	\$ 0	0%			
Resultado del ejercicio	\$ 436,404.00	43%			
SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	\$ 1,004,042.00				
SUMA DE PASIVO + CAPITAL CONTABLE	\$ 1,084,285.00				

ESTADO DE RESULTADOS		
INGRESOS		
Ingresos Propios de la actividad	\$1,852,301	100%
Otros ingresos		
Total de Ingresos	\$1,852,301	100%
EGRESOS		
Compras Nacionales	\$654,120	35%
Gastos de Administración	\$385,245	21%
Gastos de Venta	\$367,412	20%
Gastos Financieros	\$9,120	0%
Total de Egresos	\$1,415,897	76%
Utilidad o pérdida del ejercicio	\$436,404	24%

3. Análisis de necesidades financieras

Como resultado del análisis del estado de situación financiera de la taquería Takirin La Chimenea en el periodo comprendido al 31 de diciembre de 2024 se emitió el siguiente informe, realizando la comparación de los años 2023 y 2024, de esta manera se realizaron distintos procedimientos para poder decidir sobre la taquería.

La taquería se encuentra constituida por un activo de \$1,084,285.00, sus pasivos ascienden a \$ 80,243.00 y su capital se encuentra constituido por \$ 1, 004, 042.00. Mientras tanto, en el año 2023 la empresa estaba constituida por un activo de \$647, 881.00, pasivos de \$80,243.00 y un capital constituido por \$567, 638.00. Al ser una empresa industrial, la taquería representa una estructura correcta con respecto a lo establecido.

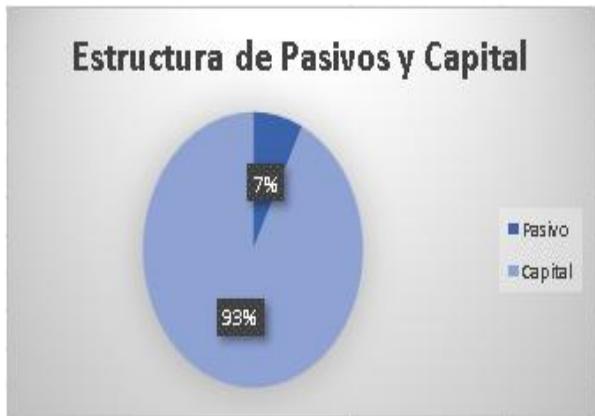
3.1. Análisis del activo



Analizando los activos se puede observar que en el año 2024 su activo circulante se conforma por un valor de \$446,939.00 representando un 41% del total del activo, así mismo el activo fijo consta de un valor de \$477,346.00 representando un 59% del total del activo, mientras tanto, su activo diferido consta de un valor de \$160,000.00. Con los datos anteriormente proporcionados podemos observar que la estructura económica de la empresa se encuentra aparentemente equilibrada, ya que al hablar de una empresa de giro industrial el activo fijo debe de representar un valor aproximado del 60% de la estructura económica de la entidad, en este caso, cuenta con el 59%.

La cuenta con mayor importancia relativa en el activo circulante es la de Anticipo a proveedores esta cuenta consta de un valor de \$165,000.00 representando un 36.92% del total del activo. Esto significa que la empresa realizó un pago anticipado a sus proveedores sobre un bien o servicio acordado. Por otro lado, se observó que la cuenta con mayor valor en el activo fijo es equipo de transporte con un valor de \$250,000.00 representando un 52% del total del activo fijo. Esto hace referencia a que la empresa posee una buena infraestructura en sus transportes, tienen un alto valor. Esto refleja estabilidad a largo plazo, aunque también indica que una parte importante del capital está inmovilizada y no genera ingresos directos en él a corto plazo. En activos diferido gastos de instalación es la cuenta que más predomina con un valor de \$160,000.00 ya que recientemente la taquería abrió otra sucursal por lo que realizaron distintos gastos impactando en esa cuenta.

3.2. Análisis del pasivo



Los pasivos de la taquería ascienden a \$80, 243.00, representa el 7% de la estructura de la empresa. Esto indica que la taquería está bajo el control de los accionistas y socios de la empresa, se traduce a que se financia principalmente con recursos propios y no por medio de externos generando deudas, lo cual indica una buena salud financiera y menores riesgos. Refleja solidez ya que, en caso de dificultades, se tiene la capacidad para responder sin depender tanto de acreedores.

3.3. Análisis del capital

El capital contable se encuentra constituido por el 93% de su estructura financiera total. Esto indicaba una base patrimonial sólida, en la que más de la mitad de los recursos provenían de aportaciones de los socios y de utilidades acumuladas. Esta proporción permitía operar con una relativa independencia financiera, con menor exposición al riesgo de endeudamiento excesivo, reduciendo su dependencia del financiamiento externo y mejorando su perfil financiero ante inversionistas, instituciones crediticias y socios estratégicos. Esta situación coloca a la empresa en una posición favorable para afrontar nuevos desafíos, crecer de manera sostenible y mejorar su competitividad en el sector industrial. Sin embargo, la taquería deja en evidencia su desconocimiento y baja participación en las inversiones debido a las utilidades acumuladas en el capital. No obstante, se recomienda continuar con un monitoreo constante de este indicador, asegurando que el capital continúe generando valor y que exista un equilibrio adecuado entre los recursos propios y ajenos para maximizar la eficiencia financiera.

3.4. Tendencias y comportamientos

Método Horizontal	2023	2024	Var. Absoluta 2023-2024	Var. Porcentual 2023-2024
Caja	\$ 2,500.00	\$ 10,000.00	7,500.00	300%
Bancos	\$ 67,851.00	\$ 133,639.00	65,788.00	97%
Clientes	\$ -	\$ -	-	-
Inventario	\$ -	\$ -	-	-
Deudores Diversos	\$ 70,150.00	\$ 65,800.00	-4,350.00	-6%
Contribuciones a favor	\$ 42,000.00	\$ 72,500.00	30,500.00	73%
Anticipo a Proveedores	\$ 150,000.00	\$ 165,000.00	15,000.00	10%
Total activo circulante	\$ 332,501.00	\$ 446,939.00	114,438.00	34%
Edificios	\$ -	\$ -	-	-
Maquinaria y equipos	\$ 70,500.00	\$ 120,500.00	50,000.00	71%
Mobiliario y equipo	\$ 25,000.00	\$ 150,000.00	125,000.00	500%
Equipo de transporte	\$ 250,000.00	\$ 250,000.00	-	0%
Equipo de cómputo	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	-	0%
Otro activo	\$ -	\$ -	-	-
Depreciación acumulada	-\$65,120	-\$78,154	-	20%
Total activo fijo	\$ 315,380.00	\$ 477,346.00	161,966.00	51%
Gastos de instalación	\$ -	\$ 160,000.00	160,000.00	-
Pagos Anticipados	\$ -	\$ -	-	-
Otros activos diferidos ISR	\$ -	\$ -	-	-
Amortización	\$ -	\$ -	-	-
Total Activo diferido	\$ -	\$ 160,000.00	160,000.00	
Total del activo	\$ 647,881.00	\$ 1,084,285.00	436,404.00	67%
Proveedores Nacionales	\$ 41,200.00	\$ 33,500.00	-7,700.00	-19%
Socios y Accionistas	\$ -	\$ -	-	-
Acreedores Diversos	\$ 33,200.00	\$ 32,104.00	-1,096.00	-3%
Impuestos Por Pagar	\$ 1,015.00	\$ 950.00	-65.00	-6%
Otros Pasivos	\$ 4,828.00	\$ 13,689.00	8,861.00	184%
Total Pasivo Circulante	\$ 80,243.00	\$ 80,243.00	-	0%
Documentos por pagar a largo plazo	\$ -	\$ -	-	-
Total Pasivo a Largo Plazo	\$ -	\$ -	-	
Total pasivo	\$ 80,243.00	\$ 80,243.00	-	0%
Capital social	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	-	0%
Pérdidas Acumuladas	\$ -	\$ -	-	-
Utilidades Acumuladas	\$ -	\$ 367,638.00	367,638.00	-
Otras cuentas de capital	\$ -	\$ -	-	-
Resultado del ejercicio	\$ 367,638.00	\$ 436,404.00	68,766.00	19%
SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	\$ 567,638.00	\$ 1,004,042.00	436,404.00	77%
SUMA DE PASIVO + CAPITAL CONTABLE	\$ 647,881.00	\$ 1,084,285.00	436,404.00	67%

Al realizar un análisis comparativo entre el año 2023 y el 2024 podemos observar que, existen variaciones importantes en las cuentas de Takirín La Chimenea, tanto en Activos Circulantes como en otras partidas relevantes del estado financiero. Estos cambios reflejan una tendencia de crecimiento en ciertos rubros, aunque también se evidencian disminuciones que conviene atender.

Iniciando con la cuenta de caja y bancos, teniendo un crecimiento del 300% y del 96.9% respectivamente, lo cual indica una mejor posición en efectivo disponible y fortalece la capacidad de cumplimiento en obligaciones a corto plazo. De la misma manera se detecta un incremento en las contribuciones a favor incrementándose en un 72.6%, lo que representa un ingreso adicional que impacta de manera positiva en el activo circulante. Así mismo se puede observar un aumento del 10% para anticipos a proveedores, siendo este incremento un indicio de la implementación de estrategias de compra o negociaciones futuras con estos.

En términos generales el activo circulante mostró un crecimiento del 34.4% al pasar de \$332,501 en 2023 a \$446,939 en 2024, lo cual refleja un fortalecimiento en la estructura de su Activo Circulante. Por otro lado, el activo fijo del 2023 aumentó en un 51% para el 2024 representando \$161,966 pesos mexicanos; este cambio fue significativo debido a la adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo. De esta manera se obtiene un aumento total del 67% en el Activo para el 2024 con respecto al 2023 representando una diferencia de \$436,404.

Dentro de los pasivos no surgió una diferencia significativa más allá de otros pasivos con un aumento del 184% representando \$8,861. Las demás cuentas disminuyeron en cantidades menores, o nulas. Si bien el crecimiento de El Takirín es exponencial y evidente, cuando se analiza el capital contable, se puede observar una clara problemática presente dentro de El Taquirín; Este aumentó en un 77% para el 2024 debido a que los socios inversores no han decidido en qué o como realizar inversiones y mantienen las utilidades acumulándose año con año; esto refleja una gestión financiera deficiente en cuanto a la toma de decisiones, lo cual representa un riesgo significativo para los recursos acumulados de la empresa, especialmente si se consideran los posibles cambios e incertidumbres en la economía del país.

3.5. Razones financieras

3.5.1. Solvencia

La empresa presenta en el año 2024 una solvencia de 13.50, lo que significa que por cada peso que debe a corto y largo plazo, cuenta con \$13.50 en activos totales para respaldar cualquier problema. El resultado si bien parece positivo por el gran superávit que este representa, significa todo lo contrario, la empresa no sabe manejar bien sus activos, pues estos, aunque en su mayoría son fijos, también cuenta con una fuerte cantidad de corrientes en comparación a sus deudas a corto y largo plazo. Lo anterior mencionado, permite visualizar una falta grave de inversión de los activos para generar mayor utilidad y el poco aprovechamiento que se les da.

3.5.2. Liquidez

El grado de liquidez de la taquería es 5.6, sin embargo, el balance general no considera la cuenta de inventarios por lo que los datos no son correctos al no tener el valor de la cuenta, esto no significa que los inventarios sean inexistentes, la taquería no tiene un control de estos lo que da resultados incorrectos. Se recomienda llevar un control de inventarios para evaluar los datos correctamente.

4. Análisis FODA

El análisis FODA permite identificar y evaluar los factores internos y externos que influyen en el desempeño de la empresa, con el objetivo de reconocer sus condiciones actuales, detectar áreas de oportunidad y formular estrategias que favorezcan su crecimiento y sostenibilidad. Este análisis se construye a partir de la experiencia operativa de la empresa, su posicionamiento en el mercado local y las condiciones del entorno económico y social en el que desarrolla sus actividades.

4.1. Matriz FODA

4.1.1 Fortalezas

La empresa cuenta con una presencia consolidada en el mercado local, lo que le ha permitido mantener una base sólida de clientes y generar confianza en sus productos y servicios. Sus procesos de producción se encuentran definidos y estandarizados, favoreciendo la eficiencia operativa y la calidad en la atención de la demanda. Asimismo, ha recibido apoyo gubernamental a través del programa *Modernízate en Córdoba*, lo cual fortalece su competitividad mediante asesoría y recursos orientados a la modernización del negocio.

Dispone de infraestructura específica para el servicio a domicilio, incluyendo un kiosco destinado a la gestión de pedidos y entregas. La distribución estratégica del local facilita un flujo de trabajo ordenado tanto para pedidos a domicilio como para clientes en punto de venta. Además, la existencia de manuales de procesos y de organización contribuye a la mejora continua y a la estabilidad operativa. La empresa también ha logrado ampliar su cobertura al operar con dos locales en renta y ofrece servicios especializados para eventos a domicilio, diversificando sus fuentes de ingreso.

4.1.2 Oportunidades

El entorno externo presenta diversas oportunidades para el crecimiento de la empresa. Destaca el acceso a fuentes de financiamiento externo que pueden ser aprovechadas para la adquisición de maquinaria y la expansión del negocio. El desarrollo urbano en las zonas aledañas al segundo local propicia un aumento en la demanda potencial y fortalece la proyección de crecimiento.

Asimismo, existen programas de apoyo dirigidos al sector gastronómico y a las PyMES, los cuales permiten acceder a capacitación y asesoría especializada. La tendencia hacia la automatización de procesos representa una oportunidad para mejorar la productividad y optimizar costos. De igual forma, la disponibilidad de

inmuebles comerciales en la región de Córdoba facilita la apertura de nuevos puntos de venta y el fortalecimiento de la presencia en el mercado.

4.1.3 Debilidades

Entre las principales debilidades se identifican las limitaciones en la maquinaria disponible, lo que dificulta atender de manera eficiente la totalidad de la demanda diaria. La imagen física del establecimiento resulta poco atractiva para el consumidor, lo que puede afectar la percepción del negocio. Además, la empresa presenta deficiencias en sus estrategias de mercadotecnia digital, al no contar con campañas constantes y estructuradas.

Otra debilidad relevante es la dependencia de servicios externos de entrega, lo cual reduce el control directo sobre la calidad y puntualidad del servicio a domicilio. La empresa opera en locales rentados, generando dependencia de arrendamientos y limitando su estabilidad económica. Asimismo, se encuentra en proceso de conversión a persona moral y carece de sistemas de seguridad como cámaras de vigilancia, lo que representa una vulnerabilidad para la protección de bienes, trabajadores y clientes.

4.1.4 Amenazas

Dentro de las amenazas del entorno se identifican el posible incremento en los costos de renta de los locales, lo cual podría afectar la rentabilidad del negocio. La inseguridad en la región representa un riesgo para la operación diaria. El aumento en el costo de la materia prima, derivado de variaciones en los precios de insumos básicos, puede impactar los costos de producción.

Adicionalmente, la dependencia de sistemas externos de entrega implica el riesgo de fallas en el servicio que afecten la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa. La inestabilidad económica nacional, así como la variación en las tasas de interés, representan amenazas para el consumo y para la obtención de financiamiento.

4.2. Análisis estratégico

El análisis estratégico del FODA evidencia que la empresa cuenta con fortalezas significativas que le permiten mantenerse competitiva dentro del mercado local, especialmente su posicionamiento, su experiencia operativa y su capacidad para atender la demanda mediante el servicio a domicilio. Estas fortalezas pueden ser aprovechadas para impulsar estrategias de crecimiento, modernización y expansión.

No obstante, el análisis también revela debilidades internas que requieren atención prioritaria, como la modernización de la maquinaria, el fortalecimiento de la imagen comercial, la implementación de estrategias de mercadotecnia digital y la reducción de la dependencia de servicios externos de entrega. Asimismo, las amenazas del entorno económico y social hacen necesario adoptar estrategias que permitan reducir riesgos y fortalecer la estabilidad financiera y operativa del negocio.

4.3. Priorización de estrategias

A partir de la matriz FODA, se identifican estrategias orientadas a aprovechar las fortalezas y oportunidades de la empresa, al tiempo que se atienden las debilidades y se mitigan las amenazas. Entre las estrategias prioritarias se encuentra la gestión de financiamiento externo para la adquisición de maquinaria y la modernización de los procesos productivos, lo que permitirá atender de manera eficiente la demanda creciente.

Asimismo, se considera estratégica la construcción o adquisición de un local propio cercano a la matriz, con el fin de reducir la dependencia de arrendamientos y mitigar el impacto del incremento en los costos de renta. La implementación de un sistema de reparto propio y la instalación de sistemas de seguridad contribuirán a mejorar el control operativo y la protección de la empresa. Finalmente, el fortalecimiento de la mercadotecnia digital y la formalización jurídica como persona moral permitirán mejorar la imagen institucional y facilitar el acceso a nuevos programas de apoyo y financiamiento.

5. Cuadro de Inversión

CONCEPTO	FIRA	TAKIRIN	TOTAL			
Cap. Trabajo	0.00	0.00	0.00			
Inv. Fija	1,127,676.71	820,000.00	1,947,676.71			
Inv. Diferida	312,151.51	0.00	312,151.51			
Total	1,439,828.22	820,000.00	2,259,828.22			
%	63.71%	36.29%	100.00%			

CAPITAL DE TRABAJO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO	TOTAL	FIRA	TAKIRIN
INVERSIÓN FIJA						
EDIFICIO	1	UNIDAD	\$ 604,576.32	\$ 604,576.32	\$ 604,576.32	
TERRENO	1	LOTE	\$ 820,000.00	\$ 820,000.00		\$ 820,000.00
MAQUINARIA DE EMPAQUETADO	2	UNIDADES	\$ 59,908.16	\$ 119,816.32	\$ 119,816.32	
PLANCHAS	2	UNIDADES	\$ 42,380.00	\$ 84,760.00	\$ 84,760.00	
TRAMPA DE ACEITE	1	UNIDAD	\$ 2.00	\$ 8,131.73	\$ 8,131.73	
TROMPOS	2	UNIDADES	\$ 10,944.25	\$ 21,888.50	\$ 21,888.50	
CAMPANA	2	UNIDADES	\$ 9,174.44	\$ 18,348.88	\$ 18,348.88	
MOLINOS INDUSTRIALES	2	UNIDADES	\$ 29,135.72	\$ 58,271.44	\$ 58,271.44	
CONGELADORES	2	UNIDADES	\$ 17,699.28	\$ 35,398.56	\$ 35,398.56	
MOBILIARIO	20	JUEGOS	\$ 3,951.00	\$ 79,020.00	\$ 79,020.00	
MESAS DE TRABAJO	4	UNIDADES	\$ 21,412.46	\$ 85,649.84	\$ 85,649.84	
INSTRUMENTOS DE COCINA	4	JUEGOS	\$ 906.53	\$ 3,626.12	\$ 3,626.12	
EQUIPO DE REGISTRO DE VENTA	1	UNIDADES	\$ 3,599.00	\$ 3,599.00	\$ 3,599.00	
EQUIPO DE REGISTRO DE VENTA TERMINAL	3	UNIDADES	\$ 1,530.00	\$ 4,590.00	\$ 4,590.00	
				\$ 1,947,676.71	\$ 1,127,676.71	\$ 820,000.00

INVERSIÓN DIFERIDA						
CAPACITACION	1	SERVICIO	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	
PAGO DE HONORARIOS	1	SERVICIO		\$ 292,151.51		
				\$ 312,151.51	\$ 20,000.00	\$ -

0%	CONCEPTO	FIRA	TAKIRIN	TOTAL	%
	Cap. Trab.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Inv. Fija	\$ 1,127,676.71	\$ 820,000.00	\$ 1,947,676.71	86%
	Inv. Diferida	\$ 312,151.51	\$ -	\$ 312,151.51	14%
100	Total	\$ 1,439,828.22	\$ 820,000.00	\$ 2,259,828.22	100%
	%	63.71	36.29	100%	

6. Resumen ejecutivo

La primera opción era la secretaría de economía para el financiamiento que buscamos, sin embargo, no cumple con los requerimientos mínimos para el proyecto de inversión resaltando que el monto máximo que ofrecen sus programas es menor al necesario para llevar a cabo el proyecto de inversión. Por ello, se ha decidido realizar la búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento, lo cual nos llevó a FIRA BANCO DE MÉXICO, este tiene un monto más adecuado dirigido al tipo de financiamiento que se requiere para el proyecto planteado, tomando en cuenta que se necesita maquinaria, adquisición de terreno y la elaboración de un nuevo edificio

para el crecimiento comercial del negocio. La taquería se ubica en la ciudad de Córdoba, Veracruz.

6.1. Breve descripción del proyecto

El presente proyecto de inversión se desarrolla a partir del análisis de una empresa del sector gastronómico ubicada en la ciudad de Córdoba, Veracruz, la cual cuenta con una trayectoria consolidada en el mercado local y una base sólida de clientes. El proyecto tiene como finalidad fortalecer la estructura operativa del negocio mediante la mejora de su infraestructura, la modernización de procesos y la optimización del servicio a domicilio.

La empresa opera actualmente con dos establecimientos en renta y presenta una alta participación del servicio delivery dentro de sus ventas totales, lo que ha evidenciado la necesidad de invertir en maquinaria, recursos tecnológicos y mejoras físicas que permitan atender de manera eficiente la demanda creciente. El proyecto busca responder a estas necesidades y consolidar la posición competitiva del negocio en el mercado local.

6.2. Objetivo general

Desarrollar un proyecto de inversión que permita fortalecer la estructura operativa y competitiva de la empresa del sector gastronómico, mediante la mejora de su infraestructura, procesos productivos y servicios, con el fin de asegurar su crecimiento sostenible en el mercado local.

6.3. Objetivos específicos

- Analizar la situación actual de la empresa a través del estudio del entorno interno y externo.
- Identificar las necesidades operativas y de infraestructura derivadas del crecimiento de la demanda.
- Evaluar las oportunidades de expansión y modernización del negocio.

- Proponer estrategias que permitan mejorar la eficiencia operativa y la calidad del servicio.
- Fortalecer la competitividad de la empresa dentro del sector gastronómico local.

6.4. Justificación

La elaboración del presente proyecto de inversión se justifica por la necesidad de atender el crecimiento sostenido de la demanda, especialmente en el servicio a domicilio, el cual representa una parte significativa de las ventas de la empresa. La falta de maquinaria suficiente, la dependencia de servicios externos y la operación en locales rentados hacen necesario implementar estrategias orientadas a mejorar la eficiencia y la estabilidad del negocio.

Asimismo, el proyecto permitirá aprovechar oportunidades del entorno, como el acceso a programas de apoyo y financiamiento, la tendencia hacia la automatización de procesos y el desarrollo urbano en zonas estratégicas de la ciudad. De esta manera, la inversión propuesta contribuirá a fortalecer la estructura organizacional, mejorar la calidad del servicio y asegurar la sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

6.5. Información sobre la inversión requerida

Para el proyecto planteado se requiere una inversión total de \$2,259,828.22, esto comprende tanto lo que “Takirin La Chimenea” pondrá, ósea el terreno y lo que FIRA financiará, ósea el edificio, maquinaria de empaquetado, planchas, trampa de aceite, trompos, campana, molinos industriales, congeladores, mobiliario, mesas de trabajo, instrumentos de cocina, equipo de punto de venta y las terminales de venta. Así mismo se necesita una inversión diferida para la capacitación y el pago de honorarios.

6.5.1. Inversión inicial

De FIRA solo se busca \$1,439,828.22, los cuales comprenden lo anteriormente mencionado, esto para establecer una nueva ubicación estratégica para “Takirin La Chimenea” y la optimización de los procesos dentro del sistema productivo.

6.5.2. Retorno esperado

Se proyecta que para el primer año “Takirin La Chimenea” tenga unas ventas de \$15,123,330 y unos costos totales de \$4,853,900.56, lo que da como resultado unas ganancias de \$10,269,429.44.

6.5.3. Plazos y cronograma de ejecución

MESES	Total de prestamo con interes	TASA DE INTERES	INTERES	DEUDA ACUMULADA	PAGO CAPITAL	PAGO INTERES	PAGO TOTAL	SALDO
1	\$1,508,408.56	1.83%	\$20,580.10	\$1,148,256.81	\$31,324.35	\$20,580.10	\$51,904.45	\$1,096,352.36
2	\$1,508,408.56	1.83%	\$20,008.43	\$1,116,360.79	\$31,324.35	\$20,008.43	\$51,332.78	\$1,065,028.00
3	\$1,508,408.56	1.83%	\$19,436.76	\$1,084,464.76	\$31,324.35	\$19,436.76	\$50,761.11	\$1,033,703.65
4	\$1,508,408.56	1.83%	\$18,865.09	\$1,052,568.74	\$31,324.35	\$18,865.09	\$50,189.44	\$1,002,379.30
5	\$1,508,408.56	1.83%	\$18,293.42	\$1,020,672.72	\$31,324.35	\$18,293.42	\$49,617.78	\$971,054.94
6	\$1,508,408.56	1.83%	\$17,721.75	\$988,776.70	\$31,324.35	\$17,721.75	\$49,046.11	\$939,730.59
7	\$1,508,408.56	1.83%	\$17,150.08	\$956,880.67	\$31,324.35	\$17,150.08	\$48,474.44	\$908,406.24
8	\$1,508,408.56	1.83%	\$16,578.41	\$924,984.65	\$31,324.35	\$16,578.41	\$47,902.77	\$877,081.89
9	\$1,508,408.56	1.83%	\$16,006.74	\$893,088.63	\$31,324.35	\$16,006.74	\$47,331.10	\$845,757.53
10	\$1,508,408.56	1.83%	\$15,435.07	\$861,192.61	\$31,324.35	\$15,435.07	\$46,759.43	\$814,433.18
11	\$1,508,408.56	1.83%	\$14,863.41	\$829,296.58	\$31,324.35	\$14,863.41	\$46,187.76	\$783,108.83
12	\$1,508,408.56	1.83%	\$14,291.74	\$797,400.56	\$31,324.35	\$14,291.74	\$45,616.09	\$751,784.47
13	\$1,508,408.56	1.83%	\$13,720.07	\$765,504.54	\$31,324.35	\$13,720.07	\$45,044.42	\$720,460.12
14	\$1,508,408.56	1.83%	\$13,148.40	\$733,608.52	\$31,324.35	\$13,148.40	\$44,472.75	\$689,135.77
15	\$1,508,408.56	1.83%	\$12,576.73	\$701,712.49	\$31,324.35	\$12,576.73	\$43,901.08	\$657,811.41
16	\$1,508,408.56	1.83%	\$12,005.06	\$669,816.47	\$31,324.35	\$12,005.06	\$43,329.41	\$626,487.06
17	\$1,508,408.56	1.83%	\$11,433.39	\$637,920.45	\$31,324.35	\$11,433.39	\$42,757.74	\$595,162.71
18	\$1,508,408.56	1.83%	\$10,861.72	\$606,024.43	\$31,324.35	\$10,861.72	\$42,186.07	\$563,838.36
19	\$1,508,408.56	1.83%	\$10,290.05	\$574,128.40	\$31,324.35	\$10,290.05	\$41,614.40	\$532,514.00
20	\$1,508,408.56	1.83%	\$9,718.38	\$542,232.38	\$31,324.35	\$9,718.38	\$41,042.73	\$501,189.65
21	\$1,508,408.56	1.83%	\$9,146.71	\$510,336.36	\$31,324.35	\$9,146.71	\$40,471.06	\$469,865.30
22	\$1,508,408.56	1.83%	\$8,575.04	\$478,440.34	\$31,324.35	\$8,575.04	\$39,899.39	\$438,540.94
23	\$1,508,408.56	1.83%	\$8,003.37	\$446,544.31	\$31,324.35	\$8,003.37	\$39,327.73	\$407,216.59
24	\$1,508,408.56	1.83%	\$7,431.70	\$414,648.29	\$31,324.35	\$7,431.70	\$38,756.06	\$375,892.24
25	\$1,508,408.56	1.83%	\$6,860.03	\$382,752.27	\$31,324.35	\$6,860.03	\$38,184.39	\$344,567.88
26	\$1,508,408.56	1.83%	\$6,288.36	\$350,856.25	\$31,324.35	\$6,288.36	\$37,612.72	\$313,243.53
27	\$1,508,408.56	1.83%	\$5,716.69	\$318,960.22	\$31,324.35	\$5,716.69	\$37,041.05	\$281,919.18
28	\$1,508,408.56	1.83%	\$5,145.02	\$287,064.20	\$31,324.35	\$5,145.02	\$36,469.38	\$250,594.82
29	\$1,508,408.56	1.83%	\$4,573.36	\$255,168.18	\$31,324.35	\$4,573.36	\$35,897.71	\$219,270.47
30	\$1,508,408.56	1.83%	\$4,001.69	\$223,272.16	\$31,324.35	\$4,001.69	\$35,326.04	\$187,946.12
31	\$1,508,408.56	1.83%	\$3,430.02	\$191,376.13	\$31,324.35	\$3,430.02	\$34,754.37	\$156,621.77
32	\$1,508,408.56	1.83%	\$2,858.35	\$159,480.11	\$31,324.35	\$2,858.35	\$34,182.70	\$125,297.41
33	\$1,508,408.56	1.83%	\$2,286.68	\$127,584.09	\$31,324.35	\$2,286.68	\$33,611.03	\$93,973.06
34	\$1,508,408.56	1.83%	\$1,715.01	\$95,688.07	\$31,324.35	\$1,715.01	\$33,039.36	\$62,648.71
35	\$1,508,408.56	1.83%	\$1,143.34	\$63,792.04	\$31,324.35	\$1,143.34	\$32,467.69	\$31,324.35
36	\$1,508,408.56	1.83%	\$571.67	\$31,896.02	\$31,324.35	\$571.67	\$31,896.02	\$0.00
TOTAL			\$380,731.85		\$1,127,676.71	\$380,731.85	\$1,508,408.56	

CONCEPTO	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES											
	MES											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Construir un local propio												
Analizar la demanda de delivery por zona												
Diseñar política de precios y tiempos de entrega												
Contratar y capacitar repartidores												
Implementar canales de pedido												
Optimizar rutas y tiempos de entrega												
Ampliar cobertura del servicio												
Medir la satisfacción del cliente												
Definir público objetivo por zona												
Crear un calendario de contenido en redes sociales												
Incentivar reseñas y recomendaciones de clientes												
Publicar contenido constante en redes sociales												
Colaborar con influencers												
Implementar dinámicas en redes sociales												

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES SEGUNDO AÑO												
CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Identificar programas municipales, estatales y federales												
Aplicar a apoyos de capacitación												
Identificar insumos críticos												
Buscar proveedores alternos												
Negociar contratos o acuerdos con proveedores convenientes												
Diseñar un sistema de evaluación de proveedores												
Mantener una cartera diversificada y balanceada												

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES TERCER AÑO												
CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Estandarización total de recetas y procesos												
Capacitación continua del personal												
Programa de lealtad para clientes												
Participación en ferias nacionales fuera de la región												
Implementar un sistema de control de mermas KPI's												
Optimizar layout de las distintas áreas												

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES CUARTO AÑO												
CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Posicionamiento a nivel nacional												
Crear una cadena de restaurantes												
Implementar auditorías internas												
Capacitar al personal para mantenimiento a la maquinaria												

6.5.4. Conclusión de la inversión requerida

El financiamiento que se busca con FIRA para poder invertir en el nuevo local y maquinaria es de suma importancia para el crecimiento del negocio, así mismo, se puede apreciar en las proyecciones, que la taquería Takirin La Chimenea, tendrá un retorno de la inversión sumamente fuerte y estable, lo que indica que la inversión es algo por lo que si hay que apostar y hacerlo antes posible.

7. Análisis de mercado

7.1 Estudio de oferta y demanda

El análisis de la taquería “Takirin La Chimenea” muestra factores que influyen dentro del consumo del mercado.

- Competencia interna: “Takirin La Chimenea” tiene reseñas, en las cuales se confirma que los tacos al pastor son “de los mejores de la zona”, lo cual permite competir directamente contra otra taquería de nombre “Tacos Santa Rosa 3000”. Con la información de las reseñas podemos encontrar que la carne de pastor que proporciona “Takirin La Chimenea” cumple con las expectativas del mercado.
- Contraste con rivales: En el municipio de Córdoba Veracruz, se encuentran varios establecimientos de tacos, mientras que competidores como “La Taquiza”, el cual se centra más en la preparación de gringas y quesos, al igual que la “Taquería la Birria” el cual se enfoca en birria, no son de gran impacto para “Takirin La Chimenea” ya que se considera un “supermercado” del taco. Ofreciendo gran variedad de productos, tales como tacos al pastor, maciza, suadero, cabeza, bistec y longaniza de un precio de \$16.00, se cuenta con tacos de tripa de \$19.00, toda esta amplia variedad hace que las amenazas de rivales especializados se diluyan.
- Liderazgo en platillos mixtos: El menú de “Takirin La Chimenea” revela una amplia especialización en platillos mixtos y matahambres, como antojo árabe, diablito, entre otros, no da una ventaja sobre la competencia que solo ofrece órdenes sencillas o alambres básicos.
- Ataque a la oferta promocional: competencia como “La Taquiza” oferta carne por kilo y órdenes de tacos al pastor al 2x1, es una competencia que afecta a “Takirin La Chimenea”.

Otro de los factores que se toma en cuenta, es la satisfacción de los clientes, dentro de ella, “Takirin La Chimenea” y gracias a las opiniones que tiene en Google Maps,

“Takirin La Chimenea” tiene una calificación de 4.4 estrellas, superando el promedio de la competencia directa, “La Taquiza” que tiene una puntuación de 4.2 y “Triangulo’s” con 3.9, los cuales se acercan al estándar de la excelencia general de “Taqueria San José”, el cual tiene la mayor puntuación en el municipio con 4.5. Las reseñas de “Takirin La Chimenea” destacan que el negocio no solo cumple, sino que supera las expectativas de los clientes en tres áreas:

- Porciones abundantes: comentarios recurrentes como “órdenes muy bien surtidas” y “porciones grandes”. Muestran que la experiencia que tienen los clientes obtiene gran valor por su dinero.
- Calidad del sazón: comentarios de “sazón deliciosa”, “guacamole recién hecho” y “salsas muy ricas” cumplen con las expectativas de calidad y autenticidad.
- Valor del menú: al ofrecer una amplia variedad de tacos a tan solo \$16.00, se atiende la demanda de comida rica y barata, mitigando la presión de los competidores.

7.1.1. Competencia directa

La competencia directa que tiene “Takirin La Chimenea” son taquerías que tienen el taco al pastor como pilar.

- Tacos Santa Rosa Huilango 3000, el cual es reconocido por sus tacos al pastor, al igual que destacan que la atención al cliente es excelente, añadido de igual manera su amplia variedad de carnes. Proporcionan a esta taquería una solidez en producto y atención convirtiéndolo en un rival a superar.
- La Taquiza “Taquero Mucho” esta taquería de distingue por su oferta de combinaciones de grings y quesos. Sin embargo, presenta debilidades críticas en limpieza y servicio a domicilio, lo que proporciona a “Takirin La Chimenea” una oportunidad directa para proporcionar un enfoque superior en higiene y atención al cliente.
- El Pastorcito “Pásele Joven” tiene una amplia clientela, al igual que estrategias de mercado activas, lo cual clasifica como una competencia fuerte y consolidada.

- Triangulo's Taquería, su calificación sugiere que tiene áreas de mejora en el servicio y limpieza, lo que indica estos factores necesarios para los clientes.

7.1.2. Competencia indirecta

En esta competencia, las taquerías ofrecen productos sustitutos, que satisfacen la misma necesidad de comida rápida y económica.

- Taquería “San José” es el competidor con la calificación más alta en el municipio, es reconocido por su sabor tradicional y casero. Aunque no proporciona tacos al pastor, su reputación establece el estándar de calidad de servicio y sabor para el mercado.
- Tacos “Doña Güicha”, este establecimiento se centra en los tacos de guisado y antojitos, siendo un sustituto que compite por la preferencia del mercado.
- Taquería La Birria, este mismo es un puesto callejero, el cual goza con una buena reputación, lo que muestra el valor de la especialización en un nicho.
- Jhonny Los Mejores Tacos de Córdoba, Ofrece una amplia variedad de carnes, tales como lengua, cabeza y sesos, compitiendo por el cliente que busca opciones premium o poco comunes.
- Taquería Los hermanos paco y Luis los cuales, pese a su alta puntuación su poca presencia y reseñas negativas lo posicionan como un competidor de menor relevancia.

7.1.3. Oferta diferencial

Al ser considerado como un “supermercado de tacos” se ha creado un ecosistema de comida rápida mexicana, donde el cliente no tiene que sacrificar la variedad, el valor o la calidad, algo que las taquerías tradicionales no pueden ofrecer.

7.1.4. Demanda insatisfecha

Los comentarios históricos de hace aproximadamente un año sobre el servicio revelan una crítica de insatisfacción, centrada en la efectividad logística y la

consistencia operativa. Aunque estos problemas ya han pasado, son vitales porque señalan las fallas de confianza en los clientes.

La demanda insatisfecha se manifestaba en tres áreas principales que comprometían el valor percibido por el cliente:

- Falla Logística Extrema: Las quejas de que el pedido "tardó más de 1 hora y media en llegar" y que, además, "cobró \$80 de envío", indicaban una ruptura total de la promesa de conveniencia de la comida rápida. El cliente pagaba un alto costo por un servicio que resultaba ser frustrante, ineficiente y lento. Esta falla hacía que el producto de alta calidad de Takirin La Chimenea fuera inaccesible para el cliente digital.
- Compromiso de la Calidad del Producto: Directamente relacionado con la tardanza, el comentario de que el pedido "llegó frío y todo mal" arruinaba la experiencia. El excelente sabor del pastor y los Matahambres se degradaba por el mal manejo del producto en tránsito, traicionando la promesa de sabor que se logra en el local.
- Inconsistencia en la Atención: Las críticas de que "tardan demasiado en tomar la orden" y que la "página no sirve bien" revelaban cuellos de botella operacionales en el local y en los canales de venta. Esto generaba frustración incluso antes de que el cliente probara la comida, afectando la percepción de profesionalismo y rapidez.

La oportunidad estratégica para Takirin La Chimenea consiste en convertir esta historia de inconsistencia en una propuesta de servicio diferencial. Al corregir activamente estas fallas, Takirin La Chimenea se posiciona no solo como el líder en producto, sino también como la opción más confiable del mercado.

Para ello Takirin la Chimenea ha implementado las siguientes soluciones:

- Eficiencia en la Atención de Pedidos: El "ahora" se distingue claramente, pues las opiniones recientes elogian que el personal "te atiende en seguida" y es "super amable", neutralizando la crítica histórica de la lentitud en la toma de órdenes. Esto convierte la ineficiencia pasada en una fortaleza actual.
- Garantía Logística y de Calidad: Takirin La Chimenea debe asegurar a sus clientes que los problemas de las entregas de 90 minutos y los pedidos fríos

han sido erradicados. Esto se logra mediante la optimización de rutas y el uso de empaques térmicos superiores, asegurando que los platillos Matahambres lleguen a casa con la misma calidad y temperatura que en el restaurante. Esta confiabilidad es clave para captar a los clientes insatisfechos de competidores como La Taquilla, que aún reportan fallas en su servicio a domicilio.

7.1 Segmentación de Mercado

La clientela potencial está conformada principalmente por personas adultas jóvenes y de mediana edad, con ingresos constantes obtenidos de empleos formales, que acostumbran a reunirse para compartir comidas fuera de casa. La mayoría proviene de la ciudad de Córdoba y de localidades cercanas como Orizaba, Fortín y Yanga, aunque también se atiende a visitantes ocasionales. Este tipo de consumidores suele buscar un lugar con ambiente agradable, precios accesibles y sabores auténticos, lo que convierte a la taquería “Takirin” en una alternativa atractiva para quienes desean disfrutar de Tacos en un espacio cómodo y bien ubicado.

7.1.1 Identificación de necesidades

Para reconocer a los clientes potenciales de la taquería es necesario considerar también sus preferencias y expectativas al momento de consumir. Algunos buscan opciones económicas para compartir con sus familias, mientras que otros prefieren menús variados o promociones grupales que les permitan disfrutar de diferentes sabores. También existen clientes que valoran un ambiente cómodo para convivir con amigos, así como aquellos que priorizan la rapidez en el servicio para consumir durante su jornada laboral.

El análisis del público para la taquería revela que el negocio puede atraer a diversos segmentos, desde familias que desean compartir una comida tradicional hasta trabajadores y estudiantes que buscan una opción práctica y accesible. La clave para captar su atención será ofrecer un servicio personalizado, así como sabores y promociones atractivas que destaquen frente a otras alternativas en la zona.

7.2. Precios y estrategias de marketing

Para lograr un mayor alcance y posicionamiento en el mercado local del nuevo local de nuestro proyecto de inversión, es fundamental implementar estrategias de marketing que permitan atraer y fidelizar a los distintos segmentos de clientes. Una de las principales acciones será fortalecer la presencia digital de nuestras herramientas digitales como Facebook e Instagram, donde se comparten fotografías atractivas de los platillos.



Promociones semanales y reseñas de clientes satisfechos, lo que ayudara a generar confianza y atraer nuevos consumidores. Asimismo, se llevarán a cabo promociones temáticas en días específicos, como descuentos o combos especiales, con el fin de incentivar la visita frecuente y aumentar el volumen de ventas.



Otra estrategia importante será la creación de programas de fidelización, en los que los clientes puedan acumular puntos o recibir productos gratuitos después de cierto número de compras, fomentando de esta manera su regreso al establecimiento. Además, se considerará la organización de eventos especiales, como noches temáticas, para ofrecer experiencias diferentes y fortalecer el vínculo con el público.



En cuanto a la estrategia de precios, se establecerá costos accesibles que se mantenga dentro del promedio del mercado, esto se hará en base a los precios ya anteriormente establecidos por las dos anteriores sucursales ya establecidas. Con el objetivo de atraer a estudiantes, trabajadores y familias. Se implementarán los combos más solicitados por los clientes con anterioridad a la vez que se diseñarán combos y paquetes nuevos, buscando incrementar el consumo promedio por cliente.

Finalmente se aplicarán descuentos por volúmenes en pedidos grandes o grupales, lo que permitirán atender celebraciones o reuniones y ampliar el alcance del negocio.

Estas estrategias combinadas

TACOS		ESPECIALIDADES	
Suadero (Res) \$16	Maciza (Res)	Sartenada \$260	Balleñita \$280
Cabeza (Res)	Birria (Res)	Carnes al pastor, bistec, tocino, chicharrón, chile, cebollines, chile, pibilano, jitomate y queso gratinado.	Carnes al pastor, bistec, tocino, chicharrón, chile, cebollines, chile, pibilano, jitomate y queso gratinado.
Bistec (Cerdo) \$19	Longaniza (Cerdo)		
Tripa (Res) \$19			
Orden al Pastor Tortilla de maíz con carne al pastor, cebolla, cilantro, 3 pzas. \$75	Orden de Orientales Tortilla de maíz, carne al pastor, cebolla, cilantro, 3 pzas. \$65	Puntas de Arrachera \$160	Norteño \$240
Tacos con Queso Tortilla de maíz con carne a elegir (suadero, bisteck o bife) y queso gratinado. 3 pzas. \$75	Tacos Árabes Gigantes Pan árabe delgado con carne oriental con especias finas. 2 pzas. \$130	400g de puntas de arrachera picadas y asadas, cebollines y un nopal asado.	500g de bistec de res, tocino, cebolla, poblano, nopal y queso gratinado.
Matahambre \$40	Sencilla \$50	Costilla de res	Parrillada \$460
Preparado asado de carne al pastor, cebolla al carbonado, pibilano, jitomate, cilantro y mayonesa.	Una carne a elegir lechuga y mayonesa. Elegir tu carne: Bistec / Arabe	Sencilla con queso \$130 Orden de 4 tacos de costilla de res asada.	Arrachera, Rib Eye, chuleta, longaniza, cebollines y nopalas.
TORTAS		HAMBURGUESAS	
Sencilla \$50	Especial \$60	Birria Estilo Jalisco	CARNE X KILO
Una carne a elegir, mayonesa, cebolla, lechuga, queso gratinado. Elegir tu carne: Bistec / Arabe	Queso gratinado, una carne elegir, lechuga, mayonesa. Elegir tu carne: Bistec / Arabe	Cocinado con carne de res ligeramente condimentado al estilo jalisciense. Cebolla, lechuga, guarnición de pan o tortilla. Chico (250 ml)...\$40 Mediano (500 ml)...\$60 Para Llevar (1 Litro)...\$100	1/2 Kg Al Pastor \$180 Bistec \$180 Arabe \$180 Suadero \$190 1 Kg Inciso 12 Tortillas \$360 Inciso 20 Tortillas \$380 Con queso +\$40
Especial \$60	Hawaiana \$75	Queso derretido con ingredientes a elegir (carne al pastor, bistec, chicharrón, chile, cebolla) y 20 tortillas.	
Una carne a elegir, mayonesa y queso gratinado. Elegir tu carne: Bistec / Arabe	Piña, una carne a elegir, lechuga y queso gratinado. Elegir tu carne: Bistec / Arabe	Con Champiñón \$70 Con Chorizo \$70 Con Pastor \$70 Con Bistec \$70	
		Complementos: Orden de cebollines \$25 Orden de tortillas \$13	

permitirán que el proyecto de inversión se posicione de manera efectiva en el mercado, diferenciados de la competencia y satisfaciendo las necesidades y expectativas de los clientes.

7.3 Imagen Comercial

El logotipo de la taquería es una representación visual de su identidad como marca, utilizando colores cálidos como el rojo y el amarillo que evocan energía, sabor y tradición mexicana.



En el diseño se integra la figura de una chimenea en el centro, simbolizando el ambiente cálido y hogareño, destacando su importancia dentro del concepto del negocio. La tipografía elegida es llamativa y moderna, trasmitiendo cercanía y confianza al cliente. En un buen local en el cual la venta de alimentos como lo son los tacos, tortas, consomés, etc. Debe de contar con diversas Características que promuevan una experiencia satisfactoria para los clientes y contribuyan al éxito del negocio.

Encontramos que un local tiene que contener los siguientes elementos:

1.- Ubicación Estratégica: Es fundamental que el local este situado en una zona con alto flujo de personas, como avenidas principales, cerca escuelas o áreas comerciales, para atraer a más clientes.

2.- Higiene y limpieza: La limpieza del área de cocina, mesas y utensilios debe ser impecable, ya que esto genera confianza en los consumidores y cumple con las normas sanitarias.

3.- Ambiente agradable: El espacio debe ser cómodo, con buena iluminación, ventilación y un ambiente agradable que invite a quedarse y regresar.

4.- Rapidez en el servicio: La atención debe ser eficiente y ágil, especialmente porque muchos clientes buscan una comida rápida, pero con un sabor agradable.

5.- Variedad en el menú: Ofrecer diferentes tipos de tacos, salsas y guarniciones permite atraer a distintos gustos y preferencias.

6.- identidad visual atractiva: Un buen nombre, logotipo llamativo y decoración coherente refuerzan la imagen de un negocio que no solo busca la venta de sus productos también espera que sus clientes tengan una experiencia favorable e incentive su regreso al local.

7.- Atención al cliente: El trato amable, personalizado y atento crea una experiencia positiva que motiva a las personas a regresar.

8.- Opciones para llevar o entrega a domicilio: Adaptarse a las necesidades actuales ofreciendo servicio para llevar o delivery amplía el alcance del negocio y mejora su competitividad.

La arquitectura de la nueva sucursal de la taquería “Takirin” está pensada para ofrecer un espacio cálido, funcional y atractivo, que invite a los clientes a disfrutar de sus alimentos en un ambiente agradable. El diseño combina elementos tradicionales con toque modernos, utilizando materiales típicos como la madera y ladrillo, junto con una iluminación adecuado que resalta el área de servicio y comedor.

La distribución del lugar permitirá un flujo cómodo tanto para los clientes como para el personal, garantizando rapidez y eficiencia en la atención. Este enfoque aporta un valor adicional al negocio, ya que crea un entorno agradable que motiva a las personas a regresar y disfrutar de la experiencia.

7.4 Estrategias de introducción al mercado

Para introducir de manera efectiva el proyecto de inverso el nuevo local de la taquería “Takirin” en la ciudad de Córdoba y captar a los clientes potenciales, se implementarán las siguientes estrategias:

1.- Promociones y combos: Diseñar ofertas especiales como combos familiares o “2x1” en días específicos, buscando incentivar la prueba del producto y la visita frecuente.

2.- Fidelización de clientes: Implementar programas de lealtad que incluyan descuentos para clientes frecuentes (10%), promociones a partir de la segunda visita (5%) y beneficios especiales para adultos mayores (60+), incentivando la repetición de compra.

3.- Promoción de la cultura y el ambiente: Incorporar iniciativas que resalten la identidad cultural de la zona y la sostenibilidad, como el uso de envases biodegradables o la implementación de acciones ecológicas dentro del local.

4.- Distribución estratégica de recursos: Organizar adecuadamente los espacios y horarios de atención para evitar saturación en el local, garantizando comodidad y rapidez en el servicio durante los picos de afluencia.

7.4.1 Programas de involucramiento local

La taquería implementará programas de involucramiento con la comunidad local, fomentando la colaboración con productores, proveedores y espacios culturales de Córdoba y sus alrededores. Esto permitirá ofrecer experiencias auténticas y sostenibles a los clientes, conectándolos de manera más cercana con la identidad de la región.

Se promoverá la participación de los visitantes en actividades como la plantación de árboles o flores seleccionadas por ellos mismos en espacios comunitarios o áreas verdes cercanas, generando un vínculo positivo con el entorno y fomentando la conciencia ambiental.

Además, se podrán establecer alianzas con atracciones locales, reforzando la presencia de la taquería en la región y contribuyendo al desarrollo económico y cultural de Córdoba.

7.5 Estrategias de publicidad y promoción

Objetivo general: aumentar la visibilidad local, atraer nuevos clientes (especialmente jóvenes y estudiantes) y convertir pedidos de primera vez en clientes frecuentes.

La taquería Takirin actualmente cuenta únicamente con redes sociales como medio de publicidad, lo cual limita su alcance y posicionamiento en el mercado. Por ello, se considera necesario implementar estrategias adicionales que fortalezcan la visibilidad de la marca y contribuyan a la fidelización de los clientes.

Entre las principales acciones, se propone el diseño de un plan de contenidos en redes sociales que combine publicaciones visuales de alta calidad, promociones semanales y encuestas interactivas para generar mayor cercanía con los consumidores.

1. Plan de contenido en redes sociales

- Público objetivo: 18-45 años.
- Calendario de publicaciones: de 2 a 3 publicaciones semanales (promociones, combos, fotos de consumidores).
- Formatos: Reels cortos (como emplatado del producto, proceso de preparación de algunos menús) stories con encuestas, menú del día, etc.

2. Optimización de ficha local (Maps)

Completar horario, fotos, menú, responder reseñas. Solicitar reseñas a clientes satisfechos se podría implementar un incentivo: cupón del 10% en próxima compra. Ventaja: clientes nuevos buscan “taquería cerca”.

3. WhatsApp Business + catálogo

- Implementar catálogo, respuestas rápidas, mensajes automáticos para confirmación y seguimiento del pedido.
- Listas de difusión para ofertas semanales (segmentar por clientes frecuentes).

4. Promociones en punto de venta y empaque

- Insertar un cupón físico dentro de bolsas de domicilio que inviten a los clientes a pedir de nuevo o dejar reseña.

5. Marketing directo

- Participación en ferias locales (como la feria del taco).

6. Programas de fidelización

- Tarjeta de fidelidad implementando en el consumo de los clientes que, al juntar 5 visitas, recibe una orden de tacos al pastor gratis, si llega a visitas su consumo gratis (aplicable solo para una persona). (con promedio de compra por visita)
- De horario de 14:00 hrs a 17:00 hrs se consideran las horas de menor frecuencia de clientes, para lo cual se implementaría una estrategia para atraer más clientes, al momento de pedir la cuenta, se le entregara un dado, el cual el cliente lanzará, y si cae el número 1, su consumo será gratis (si va acompañado, solo una persona se le hará aplicable esta promoción).

7.6 Estrategias de comercialización

La estrategia de comercialización de Takirin se sustenta en una propuesta de valor que busca ofrecer tacos auténticos, con un equilibrio entre sabor, rapidez y precio accesible, garantizando al mismo tiempo higiene y calidad en cada pedido. Esta propuesta responde a las necesidades del mercado local, caracterizado por consumidores jóvenes y adultos que demandan alimentos prácticos y de confianza.

Los canales de comercialización principales se concentran en tres modalidades: consumo en el lugar, pedidos para llevar y servicio a domicilio. Este último representa la mayor proporción de ventas, lo que obliga a dar prioridad a su optimización. En este sentido, se plantea la implementación de empaques higiénicos y estandarizados, que serán fortalecidos con la futura incorporación de maquinaria automatizada.

Asimismo, se considera la segmentación de ofertas de acuerdo con el perfil del cliente. Para los estudiantes se ofrecerán combos accesibles en horarios de menor consumo, mientras que los trabajadores nocturnos podrán acceder a paquetes familiares y menús nocturnos. De igual manera, se proyecta el desarrollo de servicios de catering para eventos.

7.7 Estrategia de producto

El producto principal de la taquería se conforma por tacos y combos acompañados de guarniciones y salsas, los cuales se promueven a través de imágenes atractivas en el punto de venta y en redes sociales. No obstante, la estrategia de producto busca ir más allá de la simple venta, garantizando consistencia en la calidad y ampliando la oferta de acuerdo con las tendencias del mercado.

Para lograrlo, se plantea la elaboración de fichas técnicas de cada platillo, con el fin de estandarizar porciones, tiempos de preparación y costos unitarios. Esto permitirá reducir la variabilidad en el servicio y asegurar la satisfacción del cliente. Igualmente, se promoverá la imagen del menú para identificar aquellos productos estrella de alta rotación y aquellos con mayor margen de rentabilidad, de modo que se destaque en el catálogo y en la comunicación visual.

La presentación de los productos también constituye un eje fundamental, por lo que se buscará el uso de empaques que conserven la temperatura y estética de los alimentos, reforzando la percepción de calidad, y en este caso, con nuestra propuesta del comprar nueva maquinaria.

7.8 Estrategia de precio

La política de precios de Takirin se sustenta en una combinación de precios de penetración y precios de prestigio. Por un lado, se ofrecen opciones accesibles en tacos tradicionales, lo que atrae a un amplio número de consumidores y permite mantener competitividad en el mercado local. Por otro lado, se incluyen productos de mayor valor, como cortes premium, que generan márgenes de rentabilidad más elevados; como parte de la estrategia, se consideran promociones dirigidas a segmentos específicos, tales como descuentos a estudiantes en horarios de baja demanda, precios especiales para pedidos grandes o familiares, y promociones temporales como “2x1 en tacos seleccionados” en horarios nocturnos. Asimismo, se emplearán técnicas de precios psicológicos que favorezcan la percepción de accesibilidad, como el uso de precios terminados en .90 o .99.

En el canal de delivery, se contempla la diferenciación de precios respecto al consumo en el local, compensando los costos de logística y comisiones de

plataformas, sin embargo, se incentivará el uso de pedidos directos mediante descuentos exclusivos en WhatsApp, con el fin de reducir costos y reforzar la relación directa con los clientes.

7.9 Estrategia de distribución

La estrategia de distribución de Takirin busca garantizar que el producto llegue en condiciones óptimas al consumidor, independientemente del canal de venta elegido. Actualmente se manejan tres modalidades: consumo en el lugar, servicio para llevar y reparto a domicilio, siendo este último el más representativo en términos de ingresos, en esta línea, se plantea optimizar el servicio de delivery mediante una combinación de reparto propio y el uso de plataformas digitales, lo que permite ampliar la cobertura y asegurar un control adecuado de la calidad y tiempos de entrega. Para fortalecer este canal, se proyecta el uso de empaques con divisiones internas y materiales termoaislantes que preserven la temperatura de los alimentos.

En el mediano plazo, la adquisición de maquinaria permitirá envasar salsas y guarniciones en sachets higiénicos, lo que incrementará la eficiencia y mejorará la presentación de los pedidos. Asimismo, se contempla la posibilidad de incursionar en nuevas líneas de distribución, como la venta de salsas en tienditas locales y la prestación de servicios de catering para eventos y oficinas.

7.10 Estrategia de comunicación

La comunicación constituye un eje fundamental para consolidar la relación entre Takirin y sus clientes. El objetivo principal es generar confianza, mantener una interacción constante y reforzar la identidad de la taquería como un negocio cercano y auténtico, las redes sociales serán el principal canal de interacción, a través de publicaciones periódicas que destaque promociones, combos y mensajes alusivos a la calidad y rapidez del servicio. La comunicación se caracterizará por un tono cercano y positivo, acompañado de imágenes y videos que transmitan autenticidad. Además, se dará especial importancia a la gestión de reseñas en Google y redes

sociales, respondiendo en tiempo oportuno tanto a comentarios positivos como negativos, lo que fortalecerá la reputación del negocio.

Para mantener un contacto más directo, se implementará WhatsApp Business como canal de pedidos y comunicación, lo cual permitirá enviar catálogos digitales, promociones exclusivas y mensajes de seguimiento que fortalezcan la fidelidad. Asimismo, se habilitarán encuestas de satisfacción accesibles mediante códigos QR en los empaques, incentivando la retroalimentación de los clientes.

De manera interna, se capacitará al personal en protocolos de atención y manejo de quejas, asegurando un servicio estandarizado en todos los puntos de contacto. Con estas acciones, la taquería busca consolidar una comunicación bidireccional, en la que el cliente no solo reciba información, sino que también participe en el proceso de mejora continua.

7.11 Plan de implementación de estrategias

El siguiente plan resume las estrategias propuestas para la taquería Takirin La Chimenea, considerando los recursos disponibles, los tiempos estimados y los responsables de ejecución. Este plan tiene como finalidad garantizar una aplicación ordenada, medible y coherente con los objetivos de crecimiento y posicionamiento del negocio.

Estrategia	Acciones específicas	Responsable	Plazo estimado	Costo aproximado
Redes sociales	Plan de contenido con 3 publicaciones semanales (fotos, reels, promociones).	Encargado de marketing	Corto plazo (0-3 meses)	\$1,500 mensuales
Google Business	Optimización de perfil, fotografías y respuesta de reseñas.	Administrador	Corto plazo (1 mes)	\$0
WhatsApp Business	Implementación de catálogo digital y	Encargado de pedidos	Corto plazo (2 meses)	\$500

	mensajes automatizados.			
Programas de fidelización	Tarjetas o cupones con recompensas por consumo frecuente.	Administrador	Mediano plazo (3–6 meses)	\$800

8. Estudio técnico

Objetivo: Demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

Los objetivos del estudio técnico para el presente proyecto son los siguientes:

- Determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación.
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.
- Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación.
- Comprobar que existe la viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.

A continuación, se presenta el estudio técnico del proyecto el cual consiste en adquirir maquinaria automatizada para agilizar los procesos de preparación y empaquetado, además de abrir una nueva sucursal.

8.1 Descripción detallada del producto y especificaciones físicas

Los productos de Takirín La Chimenea se clasifican principalmente como antojitos mexicanos con un fuerte enfoque en la carne a la parrilla y marinada.

1. Tacos al Pastor (Producto Central)

Característica	Especificación	Materia Prima / Insumo Principal
Porción	Orden de 5 tacos	Tortillas de maíz de 10-12 cm de diámetro.
Carne	Cerdo, cortada en láminas delgadas, cocinada en trompo.	Carne de cerdo (lomo o pierna), Adobo (chiles guajillo, ancho), especias (achiote, comino, orégano), vinagre.
Aderezo	Piña asada.	Piña fresca.
Acompañamiento	Cilantro y cebolla picados.	Cilantro y cebolla blanca frescos.
Salsas	Salsas rojas, verde y/o de aguacate (específicas de la casa).	Chiles, tomate, tomatillo, especias, aceite.

2. Tacos Árabes Gigantes

Característica	Especificación	Materia Prima / Insumo Principal
Porción	2-3 piezas por orden.	Pan árabe (tipo pita delgado y suave).
Carne	Cerdo (o mixta) con marinado oriental y especias finas.	Carne de cerdo/res, especias (comino, clavo, pimienta), jugo de limón/naranja.

Formato	Enrollado o doblado en el pan.	
----------------	--------------------------------	--

3. Platillos Gratinados (Ej. Matahambre, Fortachón)

Característica	Especificación	Materia Prima / Insumo Principal
Base	Guiso servido en cazuela o sartén. Peso aproximado de 350-500g.	Queso manchego para gratinar (alto rendimiento).
Carnes	Mezcla de pastor, bistec de cerdo, longaniza, tocino.	Variedad de cortes de cerdo.
Vegetales	Cebolla, chile poblano en rajas, jitomate.	Vegetales frescos de la región.
Presentación	Acompañado de tortillas de maíz o harina para taquear.	

8.2 Descripción del proceso de preparación (Manufacturación)

El proceso de preparación combina técnicas de adobo (marinado), cocción vertical (trompo) y cocción a la plancha/parrilla, típicas de una taquería profesional.

Fase 1: Preparación de Materia Prima (Insumos)

1. Marinado de Pastor (Adobo): La carne de cerdo se corta en láminas y se sumerge en el adobo (mezcla de chiles secos rehidratados, especias, vinagre y achiote) por un mínimo de 12 horas para asegurar la penetración del sabor.

2. Marinado Árabe: La carne (cerdo o mixta) se marina con especias orientales, pimienta y cítricos.
3. Preparación de Bases Gratinadas: Las carnes (bistec, longaniza, tocino) y vegetales (cebolla, poblano) se cortan y reservan para la cocción rápida.
4. Salsas: Se preparan diariamente por cocción y molienda de chiles, tomatillos y especias.

Fase 2: Procesos Tecnológicos de Cocción

Proceso	Técnica / Herramienta	Aplicación Específica
Cocción de Pastor	Trompo Vertical a Gas/Carbón (giratorio).	Las láminas de carne adobada se ensartan en el trompo y se cocinan lentamente con calor lateral, asegurando una capa externa crujiente y un interior jugoso. El taquero realiza cortes verticales y finos (rasurado).
Cocción de Árabe	Parrilla o plancha de Metal.	La carne se cocina a alta temperatura, a veces con un ligero contenido de grasa para sellar los jugos.
Platillos Gratinados	Plancha de metal.	La carne y vegetales se saltean en la plancha. Se agrega el queso rallado y se coloca bajo un Salamandra (grill superior) o se tapa para el proceso de gratinado, que derrite y dora el queso rápidamente.

Fase 3: Ensamblaje y Finalización

1. **Tacos:** Se calientan las tortillas. El taquero coloca la carne recién cortada del trompo o la plancha sobre la tortilla, y añade piña (en caso del pastor). El cliente agrega cilantro, cebolla y la salsa de su elección.
2. **Gringas / Quesadillas:** Se calientan las tortillas de harina, se esparce el queso y la carne. Se dobla la tortilla para derretir el queso uniformemente antes de servir.
3. **Servicio:** Los platillos gratinados se sirven humeantes en platos de servicio así mismo como la variedad de tacos.

Este proceso garantiza que los productos de Takirín La Chimenea mantengan la frescura de los ingredientes y la autenticidad del sabor del adobo, combinados con la técnica de cocción distintiva del trompo y la plancha.

8.3 Infraestructura y localización

8.3.1 Resumen Ejecutivo

La mejor opción inicial para ubicar la taquería es el Centro Histórico de Córdoba, alrededor del Parque 21 de mayo. Es una zona con alta afluencia peatonal, turística y visibilidad. Como alternativa, la zona del Bulevar Córdoba–Fortín y plazas comerciales ofrece alto tráfico vehicular y fácil acceso en automóvil. También es viable la Terminal de Autobuses y el Mercado Hidalgo si se busca un modelo de venta rápida.

8.3.2 Estudio de Macro-Localización

Demandas y flujo regional: Córdoba es un nudo comercial entre la Ciudad de México y el Puerto de Veracruz. Esto favorece la demanda de alimentos para turistas, locales y trabajadores.

Economía local y fuentes de insumos: La región agroindustrial permite el abastecimiento fácil de insumos frescos.

Regulación: El municipio exige registro en la Dirección de Comercio y permisos sanitarios.

Competencia y oferta: Existen plazas comerciales, mercados y otras taquerías, lo que requiere diferenciación.

8.3.3 Estudio de Micro-Localización

A continuación, se presentan las zonas sugeridas para instalar la taquería, con ventajas y desventajas.



8.4 Estudio ampliado de macro y micro-localización para taquería en Córdoba, Veracruz

8.4.1 Macro-localización: factores externos, regionales, impactos generales

Estos factores influyen, aunque no estén al nivel del local exacto, pero condicionan éxito, costos, accesibilidad, y riesgos.

Factor	Detalles en Córdoba	Implicaciones para taquería
Demografía y crecimiento poblacional	Córdoba tiene población urbana considerable, con población flotante (viajeros, turismo, trabajadores de comercio e industria). Las colonias y ciudades cercanas permiten cierto “soporte domiciliario” para delivery o clientes recurrentes.	Buena base para demanda local diaria; el flujo turístico/eventual incrementa ventas en temporadas altas. Permite pensar en formatos mixtos: local físico + reparto.
Infraestructura de transporte	Carreteras que conectan Córdoba con otras ciudades de Veracruz y Puebla; servicio de autobuses; avenidas interiores principales bastante desarrolladas. Sin embargo, calles secundarias pueden tener problemas de mantenimiento.	Facilita abastecimiento y llegada de clientes. Es clave que el local esté cerca de rutas principales para proveedores o distribución.
Costos de operación	Costos de servicios (agua, luz, gas) pueden variar mucho según zona; trámites municipales (usos de suelo, licencia de funcionamiento, salud) obligatorios, posiblemente costosos dependiendo de zona (centro vs periferia).	Al elegir local, estimar estos costos aparte del alquiler; margen de operación debe cubrir renta + servicios + permisos.
	Uso de suelo, reglamentos de señalización, normativas para	Verificar antes de firmar contrato que el uso del

Regulación urbanística y permisos	establecimientos de comida (sanitarios, de residuos, seguridad) pueden ser más estrictos en zonas como el centro histórico. También regulaciones de movilidad (por ejemplo, sistema “1x1” para mejorar tráfico).	local es comercial para alimentos; obtener permisos de salud y operar dentro de horarios permitidos. Planificar costes y tiempos para esas licencias.
Competencia regional	Hay muchas taquerías, puestos de comida popular, pero también oferta de restaurantes formales, comida rápida en plazas, cafeterías. En plazas comerciales se entra a competencia con food courts.	Diferenciación crucial; evaluar cercanía de competidores similares; estudiar precios, producto, servicio. Evitar ubicarse muy cerca de un fuerte competidor sin aporte diferencial.
Ciclos económicos, turismo, eventos	Córdoba tiene turismo histórico (centro, museos, Parque 21 de mayo), ferias y eventos locales, además de compras por mercado tradicional. Ciclos estacionales pueden afectar afluencia.	Planificar promociones/eventos, ofrecer menú especial en temporadas altas; tener capacidad de adaptarse a variaciones de demanda.

8.4.2 Datos de renta de locales, precios de mercado en Córdoba

Para dimensionar lo que cuesta operar, estas son referencias reales actuales:

- En el centro, locales de ~90-100 m² se rentan entre **\$30,000 - \$70,000 MXN** mensuales, dependiendo de cuán “premium” sea la avenida, el estado, visibilidad, peatones.

- Locales muy pequeños (30-50 m²) en zonas menos centrales pueden estar en rangos más bajos, alrededor de **\$15,000-25,000 MXN** si la visibilidad o el tránsito no es tan alto.
- Locales grandes o de esquina, con doble fachada, cerca de bancos, plazas comerciales o lugares de alto tráfico (avenidas principales) tienden a subir mucho más el precio. Ejemplo: 300 m² en zona céntrica con estacionamiento, puerta de cristal, buen acceso puede costar $\approx \$80,000$ MXN o más.

Estas cifras nos ayudaran a estimar el porcentaje de ventas que debemos destinar a pago de renta, amortización de inversión, etc.

8.4.3 Micro-localización desarrollada: criterios más finos + ejemplos locales

Para elegir una ubicación concreta, conviene aplicar un análisis comparativo cuantitativo (puntuación) con variables. Aquí Ampliamos los criterios y ejemplos.

a) Variables con peso sugerido

Podemos asignar puntuaciones de 1 a 5 para cada variable, y multiplicarlas por un peso según lo importante que sea para el proyecto (por ejemplo, visibilidad > estacionamiento > competencia). Algunas variables:

Variable	Peso sugerido (%)	Descripción concreta
Flujo peatonal	15-20%	Cantidad de personas caminando frente al local en horas clave.
Flujo vehicular	15-20%	Tráfico autos, motos, que pueden ver o pasar cerca.
Estacionamiento	10-15%	Disponibilidad, accesibilidad, seguridad de estacionamientos cercanos.

Ventanas / Fachada / Visibilidad	10-15%	Si se ve desde calle principal, esquina, frente, altura.
Competencia cercana	10%	Cantidad de taquerías/restaurantes similares a <200 m.
Costo de renta + mantenimiento + servicios	10-15%	Debes compararlo con capacidad de ingresos esperados.
Accesos de proveedor y logística	5-10%	Que puedan llegar vehículos para entregar insumos, horario de carga/descarga.
Seguridad – percepción / incidencia delictiva	5-10%	Zona iluminada, calles limpias, vigilancia.
Normativa / permisos / facilidad de trámites	5-10%	Que uso de suelo esté aprobado, permisos municipales alineados.

Luego sumas puntos para cada local y comparamos.

b) Zonas locales concretas mejor evaluadas

Basándonos en los datos de renta y los mapas, aquí algunas zonas que destacan:

Zona	Puntos fuertes	Debilidades / riesgos	Ejemplo de local encontrado
Av. 1 / Av. 3 cerca del Zócalo / Centro histórico	Altísima visibilidad, flujo peatonal turístico y local, prestigio, cercanía a oficinas, bancos, instituciones.	Renta alta; estacionamiento limitado; posibles restricciones de fachada u horario; tráfico/ruido; competencia intensa.	Local de ~100 m ² en Av. 1, Centro, para comida, con renta estimada de \$70,000 MXN.

Esquina Av. 3 / Calle 4, Centro	Esquina + doble fachado + proximidad al palacio municipal, plazas, transporte. Buenas vías de acceso.	Puede ser costoso acondicionamiento; posiblemente horas de baja tránsito; logística de proveedores complicada en calles angostas.	Anuncio de local esquina 185 m ² , \$35,000 MXN.
Zona de plazas comerciales / cerca de Chedraui / supermercados grandes	Gran afluencia vehicular; clientes que combinan compras + comida; estacionamiento; mayor visibilidad desde vía rápida.	Muchas plazas ya tienen competidores; costos de plaza (mantenimiento, comisión) + reglas internas; posiblemente menos flujo peatonal si usuario llega directo al super / cine y se va.	Local en oferta dentro de plaza, tamaño mediano, precio elevado de mantenimiento.
Colonia San José / Colonias residenciales cercanas	Más asequible; clientes locales constantes; menor presión competitiva directa.	Menos visibilidad; menor flujo de turistas; puede requerir inversión en marketing y delivery para captar clientes; horarios de menor tráfico limitan ingresos.	Local de ~129 m ² en San José, \$25,978 MXN renta aproximada.

8.4.4 Ventajas y desventajas ampliadas

Integrando los anteriores factores, Ordenamos en una lista ventajas y desventajas detalladas para distintos tipos de ubicación, con ejemplos:

- **Centro histórico / zonas peatonales**

- *Ventajas:* prestigio, turistas, autoridad de marca; puedes tener precios más altos; fuerte visibilidad.
- *Desventajas:* costos fijos altos; estacionamiento mínimo; horas pico concentradas; mantenimiento más exigente; reglamentos de conservación patrimonial si aplica.

- **Avenidas principales comerciales**

- *Ventajas:* flujo vehicular constante; buena visibilidad desde autos; facilidades de acceso; fácil captar clientes espontáneos.
- *Desventajas:* costos de renta mayores; ruido/tráfico; competencia de grandes cadenas; fachada puede demandar más inversión estética; señales y permisos más exigentes.

- **Plazas comerciales / malls / supermercados grandes**

- *Ventajas:* ya atraen gran cantidad de clientes; estacionamientos; servicios de seguridad; mantenimiento ya estructurado; posibilidad de marketing conjunto.
- *Desventajas:* comisiones / porcentajes sobre ventas (en algunas plazas); restricciones de horarios; reglas estrictas de imagen; menos libertad; altos costes iniciales de adecuación.

- **Colonias residenciales / zonas mixtas**

- *Ventajas:* menor renta; fidelidad de vecinos; tráfico diario estable; menos exigencias de fachada/comerciales; posibilidades de delivery local fuerte.

- *Desventajas:* menor visibilidad turística; flujo menos intenso; necesidad de ganar reputación local; limitaciones de estacionamiento; menos venta “espontánea”.

8.4.5 Caso numérico estimado para local ideal

Para ayudarnos a visualizar, un ejemplo estimado:

- Supongamos elegimos un local de 100 m² en Av. 1 / Centro histórico, con renta mensual de **\$70,000 MXN** + mantenimiento / servicios (unos \$10,000 MXN) = **\$80,000 MXN** fijos de costo local.
- Si el ticket promedio de taquería es de \$120 MXN por cliente, necesitaríamos al mes unos ≈ 667 **clientes** solo para cubrir alquiler y servicios ($=80,000 / 120$), solo para ese ítem. Para cubrir costos de personal, insumos, permisos, marketing, etc., digamos que multiplicas ese número por 3-4, lo que da una meta de $\sim 2,000\text{-}3,000$ clientes/mes (unos 70-100 clientes/día).
- Esa meta es plausible en zona de mucho tráfico, pero tal vez imposible en zona residencial pequeña, por eso la importancia de prever ingreso por delivery, combos, horarios de alta demanda, diferenciar producto (sabores, calidad, servicio rápido).

8.4.6 Mapas, flujos y rutas de transporte

El mapa de CANACO Córdoba muestra puntos principales de comercio; al identificar las avenidas de mayor densidad puedes superponer posibles locales.

Algunos datos útiles:

- El sistema vial “1x1” ha sido aplicado en varias avenidas y calles para equilibrar ciclo vehicular y peatones; esto indica dónde hay flujo importante de vehículos y peatones que puede afectar tiempos de entrega / acceso del cliente.

- Zonas verdes y parques públicos como el Parque 21 de Mayo son atractores naturales, útiles para ubicar locales cercanos.
- Calles turísticas / áreas de recorrido cultural (museos, cafés, portales) también convienen por visibilidad y ambiente favorable para comer al aire libre o en ambiente agradable.

8.5 Diseño y distribución de la nueva sucursal

El diseño de la distribución de la nueva planta replicará en gran medida el trazado actual de la sucursal matriz. No obstante, se implementarán modificaciones puntuales para optimizar el espacio y la funcionalidad de la nueva ubicación.

- **Modificaciones en las Áreas**

La principal diferencia radica en la eliminación del área de oficinas y de la sala de proyección con las que sí cuenta la sucursal matriz. Esta decisión se basa en las necesidades operacionales específicas de la nueva sede, permitiendo enfocar el espacio disponible en las áreas de servicio al cliente.

- **Cambios en la Ubicación de la Zona de Espera**

Se realizará un cambio significativo en la ubicación del área de espera. Esta zona se reubicará estratégicamente cercana a la entrada principal de la sucursal. De esta manera, ya no será como en la sucursal matriz, que está situada entre ambos salones de mesas destinados a los comensales. Este ajuste busca mejorar el flujo de clientes y la experiencia de espera.

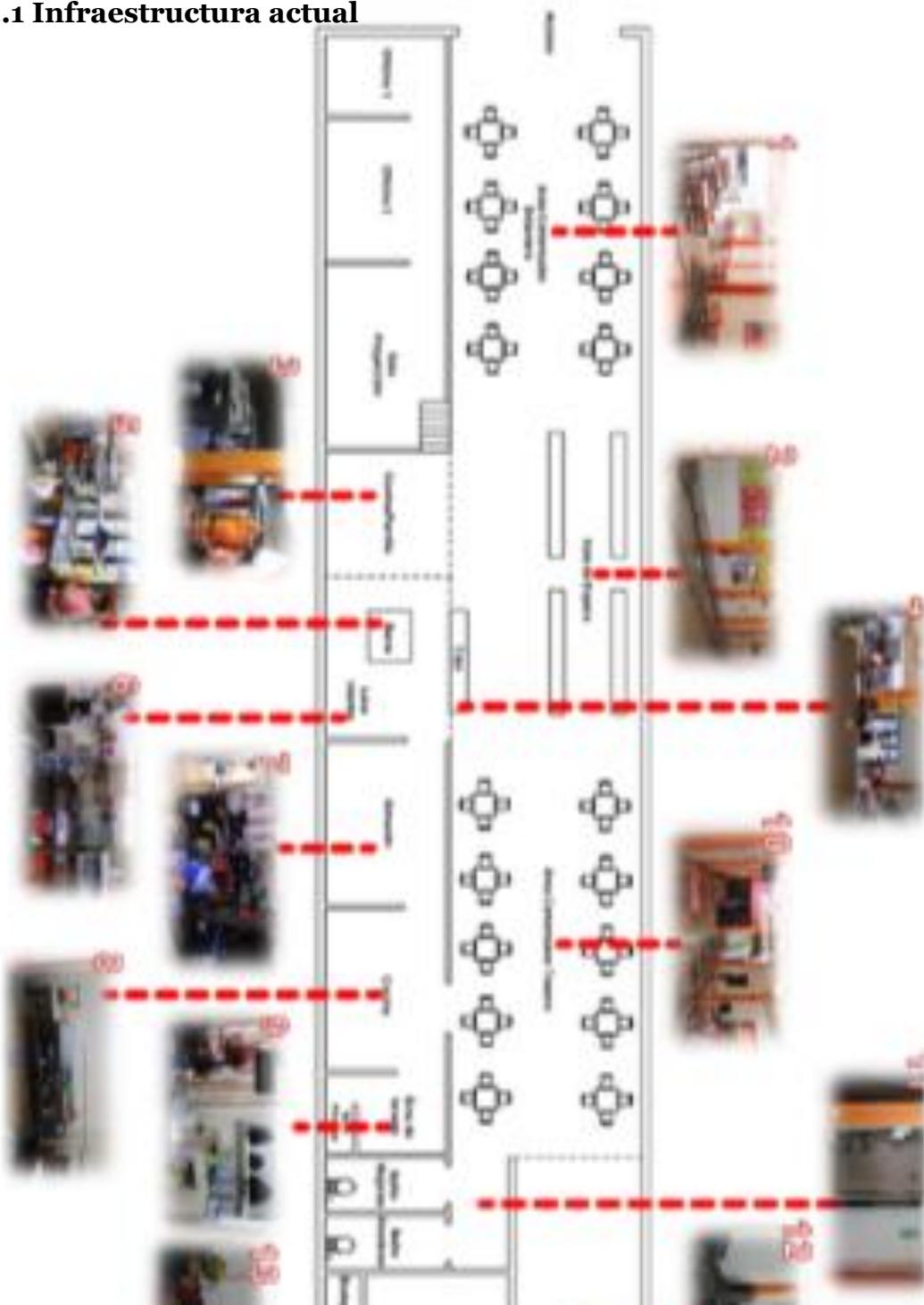
- **Gestión del Área de Eventos y Taquizas**

En cuanto a la gestión de eventos, se mantendrá el enfoque ya implementado en la segunda sucursal existente. El área física para eventos —presente en la sucursal matriz— no se replicará en la nueva sucursal (la tercera).

En su lugar, la nueva sede se limitará a gestionar la toma de pedidos para eventos o taquizas. Todo el material y los insumos necesarios para la realización de estos servicios se continuarán centralizando y despachando desde la sucursal matriz.

En resumen, el proyecto contempla un diseño de planta basado en la matriz, pero simplificado, eliminando oficinas y sala de proyección, reubicando el área de espera a la entrada, y manteniendo la centralización del servicio de taquizas en la sucursal matriz.

8.5.1 Infraestructura actual



8.5.2 Proyectos de expansión y de remodelación

El crecimiento sostenido de la taquería Takirin ha generado la necesidad de fortalecer su infraestructura mediante proyectos que contemplen tanto la expansión física como la remodelación operativa.

En cuanto a la expansión, se proyecta la apertura de una nueva sucursal en la ciudad de Córdoba, Veracruz, en una zona estratégica que permita captar una mayor proporción de los consumidores. Esta nueva unidad de negocio busca incrementar la cobertura de la marca, ofrecer mayor comodidad a los clientes y reducir la saturación que actualmente enfrenta la sucursal matriz. Con esta apertura también se pretende generar empleos adicionales, fortaleciendo el impacto social y económico de la empresa en la región.

Respecto a la remodelación, el proyecto está enfocado únicamente en la incorporación de nueva maquinaria que permita modernizar los procesos internos de producción. En particular, se contempla la adquisición de una máquina de empaquetado automático para salsas y guarniciones, que contribuirá a reducir los tiempos de preparación, estandarizar las porciones, disminuir el error humano y garantizar la calidad del servicio, especialmente en los pedidos a domicilio que representan la mayoría de las ventas. Esta remodelación tecnológica no implica cambios estructurales en las instalaciones, sino una actualización de los recursos operativos para optimizar la productividad y mejorar la experiencia del cliente.

De esta manera, tanto la expansión mediante la apertura de una nueva sucursal como la remodelación a través de la incorporación de maquinaria especializada responden a la necesidad de consolidar a Takirin como un negocio competitivo, moderno y con capacidad para atender la creciente demanda del mercado local.

8.5.3 Maquinaria y recursos

Número	Nombre	Cuadro comparativo					
		KoLice		Zonesun		E-Bay	
Cantidad	Precio	Cantidad	Precio	Cantidad	Precio	Cantidad	Precio
1	Fully Automatic Liquid Filling Machine, Beverage Juice Filling Machine, Bagging Form Fill Seal Sachet Water Drinking Pure Water Packing Machine (50-500ml)	1	\$102,627.73	1	\$27,041.57	1	\$58,905.28
2	Envio	1	\$0.00	1	\$38,233.21	1	\$0.00
Total		\$102,627.73		\$65,274.78		\$58,905.28	

*Precio incluye IVA

Especificaciones técnicas	
Nombre	ZS-GJH1000 Fully Automatic Liquid Filling Machine, Beverage Juice Filling Machine, Bagging Form Fill Seal Sachet Water Drinking Pure Water Packing Machine (50-500ml).
Capacidad	Llenado de 50-500 ml (por bolsa) de entre 33-37 bolsas por minuto.
US Plug Power	1600w
Consumo de energía	110V, 60Hz
Dimesniones	500x700x1700mm, 275Kg
Material	Acero inoxidable
Dimensiones de bolsas procesadas	40-150mm
Tipo de sellado	Posterior

Nota:

Esta maquinaria generará un proceso productivo alterno a la tradicional en la entrega de productos a domicilio generando una oportunidad de mejorar los tiempos de entrega y no requerir de esfuerzos innecesarios por parte del personal al embolsar las salsas.



8.5.4. Tecnología y sostenibilidad

En la actualidad, la taquería Takirin no dispone de maquinaria automatizada en sus procesos, lo cual representa una oportunidad de mejora importante para aumentar la eficiencia y responder de manera más adecuada a la creciente demanda de clientes.

La implementación de equipos especializados, como una máquina de empaquetado automático para salsas, guarniciones y complementos, se considera fundamental para reducir los tiempos de preparación y agilizar la entrega, sobre todo en el servicio a domicilio, que constituye un alto porcentaje de las ventas.

El uso de tecnología en la taquería también permitirá estandarizar los procesos, mejorar la calidad del servicio y disminuir la variación causada por el error humano. Con ello, se garantiza una mayor consistencia en los productos ofrecidos, generando confianza en los clientes y elevando el nivel de competitividad en el mercado local.

En cuanto a la sostenibilidad, se reconoce la necesidad de integrar prácticas responsables que reduzcan el impacto ambiental. Una de las principales estrategias es la incorporación de empaques biodegradables y reciclables para pedidos a domicilio, lo cual no solo contribuye a la preservación del medio ambiente, sino que también mejora la percepción de los consumidores hacia el negocio. Asimismo, la estandarización que permitirá la maquinaria contribuirá a un mejor control de las porciones, evitando el desperdicio de alimentos e insumos.

Por lo tanto, la inversión en tecnología no se concibe únicamente como un elemento de modernización, sino como un paso hacia la construcción de una empresa más eficiente, responsable y sostenible, capaz de responder a las exigencias del mercado actual.

8.6 Procesos de producción o prestación de servicios

“Informe de Procesos de Producción y Prestación de Servicios en una Taquería en México”

8.6.1 Introducción

El presente informe describe detalladamente los procesos operativos que se realizan la taquería Takirin en Córdoba, desde la apertura hasta el cierre del establecimiento.

La taquería opera en un horario amplio, de 9:00 a.m. a 1:00 a.m., distribuyendo sus actividades en dos turnos laborales para asegurar un servicio continuo. El turno matutino cubre de 9:00 a.m. a 5:00 p.m., mientras que el turno vespertino se extiende de 4:00 p.m. a 1:00 a.m. Además, el establecimiento ofrece servicio a domicilio, el cual funciona de 1:00 p.m. a 12:00 a.m.

8.6.2 Organización de la jornada laboral

El trabajo diario está dividido en dos turnos que permiten una operación eficiente:

- Turno matutino: 9:00 a.m. – 5:00 p.m.
- Turno vespertino: 4:00 p.m. – 1:00 a.m.

Cada turno realiza tareas específicas que contribuyen al correcto funcionamiento del negocio, desde la preparación de materias primas hasta la atención al cliente.

8.6.3 Procesos del turno matutino (9:00 a.m. – 5:00 p.m.)

1. Apertura y preparación del local (9:00 – 10:00 a.m.)

- Revisión de instalaciones, encendido de equipos (parrillas, planchas y refrigeradores) y verificación de sistemas de gas y agua.
- Limpieza general de áreas de cocina, mostradores, mesas y baños.
- Organización de áreas de trabajo y preparación de utensilios.

1. Armado del trompo y preparación básica (10:00 – 11:00 a.m.)

- En este horario se realiza principalmente el armado del trompo de carne al pastor, actividad fundamental para el servicio del día.
- Se supervisa el estado del producto cárnico y se colocan las piezas marinadas para su cocción posterior.

2. Recepción de insumos y abastecimiento (10:00 a.m. – 12:00 p.m.)
 - Recepción de proveedores, quienes entregan carne, tortillas, refrescos y gas estacionario.
 - El departamento de compras realiza la adquisición de verduras, especias y otros ingredientes frescos necesarios para la elaboración de salsas y guarniciones.
 - Se realiza el registro de entradas y la correcta colocación en cámaras de refrigeración o almacenamiento.

3. Preparación operativa y servicio limitado (12:00 p.m. – 1:00 p.m.)

- Revisión final de equipos y productos para el inicio del servicio.
- Ajuste del trompo y organización de estaciones de trabajo.

4. Inicio del servicio y coordinación con entregas (1:00 p.m. – 5:00 p.m.)

- Comienza el servicio a domicilio y el despacho de pedidos en el local.
- Preparación de tacos, cocción de carnes y atención a clientes en mostrador o mesas.
- Coordinación con repartidores y seguimiento de pedidos externos.

8.6.4 Procesos del turno vespertino (4:00 p.m. – 1:00 a.m.)

1. Preparación del área y ajuste del servicio (4:00 – 5:00 p.m.)

- Revisión del estado del trompo y cocción constante de carne.
- Verificación de inventarios y reposición de insumos necesarios.
- Elaboración de guarniciones básicas para el día siguiente, con el fin de optimizar tiempos al día siguiente.
- Encendido de parrillas y planchas, y acondicionamiento de guarniciones y salsas preparadas.

2. Servicio continuo y horas pico (5:00 p.m. – 11:00 p.m.)

- Atención constante al público en el local y vía pedidos a domicilio.
- Cocción y despacho de tacos, tortas, quesadillas y otros productos.
- Supervisión de calidad, sabor, temperatura y presentación en cada pedido.
- Coordinación eficiente entre cocina, atención al cliente y repartidores.

3. Servicio final y cierre (11:00 p.m. – 1:00 a.m.)

- Disminución progresiva de la producción conforme baja la demanda.
- Última tanda de pedidos a domicilio (hasta las 12:00 a.m.).
- Limpieza profunda del área de trabajo, utensilios, planchas, parrillas, refrigeradores y baños.
- Registro de ventas, control de inventario final y desecho adecuado de residuos.
- Apagado de equipos, aseguramiento del local y cierre general del negocio.

8.6.5 Adquisición de recursos y preparación

La taquería Takirin requiere de una adecuada planeación para garantizar la disponibilidad de los recursos necesarios en cada jornada de trabajo. El proceso inicia con la adquisición de insumos frescos, materias primas, utensilios y combustibles, los cuales representan la base de la operación diaria.

En cuanto a insumos, se establece una relación con proveedores confiables que garantizan la entrega puntual de carne de cerdo y res, tortillas, vegetales, especias y refrescos. La carne es marinada con anticipación, siguiendo la receta tradicional de la taquería, lo que asegura la consistencia en el sabor y la calidad de los productos. Para complementar, se adquieren empaques biodegradables y resistentes, destinados principalmente a los pedidos a domicilio.

La preparación del servicio comienza con la recepción y verificación de los productos entregados. Posteriormente, se almacenan bajo condiciones óptimas: refrigeradores

para carnes y verduras, así como áreas de resguardo seco para tortillas, especias y bebidas. Esto permite cumplir con los estándares de higiene y conservación de alimentos establecidos por la normativa sanitaria.

Además de los insumos, se consideran recursos materiales como gas LP, utensilios de cocina (cuchillos, tablas, recipientes, sartenes), parrillas, planchas y trompos, así como equipo complementario (refrigeradores, mesas de trabajo, vitrinas y empaquetadoras). En el futuro, la incorporación de maquinaria automatizada optimizará las labores de preparación y empaquetado, disminuyendo tiempos de servicio y evitando cuellos de botella.

El recurso humano también es clave en la fase de preparación. Cada turno cuenta con personal capacitado para organizar áreas de trabajo, encender y calibrar equipos, verificar la limpieza de las instalaciones y disponer los ingredientes en estaciones estratégicas. Este proceso asegura que, al iniciar la atención al cliente, todo se encuentre listo para operar de manera fluida y eficiente.

8.5.6 Prestación del servicio

La prestación del servicio en la taquería Takirin está enfocada en brindar una experiencia de consumo rápida, higiénica y satisfactoria para el cliente. Actualmente, el proceso se lleva a cabo de manera tradicional, mediante la preparación manual de los alimentos y la atención directa en el punto de venta. Los colaboradores reciben los pedidos, ya sea en el local o para llevar, y posteriormente los canalizan al área de cocina, donde se preparan de acuerdo con los estándares de sabor y frescura que caracterizan a la taquería.

Sin embargo, el crecimiento de la demanda ha puesto en evidencia la necesidad de modernizar los procesos de prestación del servicio. En especial, el área de empaquetado de salsas, guarniciones y complementos para pedidos a domicilio suele convertirse en un punto de saturación, ya que el 70% de las ventas corresponde a este canal. La implementación futura de maquinaria automatizada para el envasado

y sellado de estos productos permitirá agilizar la entrega, reducir los tiempos de espera y mejorar la presentación de los pedidos.

El servicio contempla tres modalidades principales: consumo en el lugar, servicio para llevar y entrega a domicilio. En todas ellas se busca mantener altos niveles de calidad, utilizando empaques que conserven la temperatura, el sabor y la presentación de los alimentos. A mediano plazo, la incorporación de nuevas tecnologías permitirá que el proceso de atención y entrega sea más eficiente y ordenado, fortaleciendo la imagen de la taquería como un negocio innovador y comprometido con la satisfacción de sus clientes.

Finalmente, se promueve la retroalimentación constante como parte esencial de la prestación del servicio. La opinión de los clientes ya sea expresada de manera directa en el local o a través de redes sociales, es considerada una herramienta valiosa para identificar áreas de mejora y consolidar la lealtad de los consumidores recurrentes.

8.5.7 Entrega final del servicio y retroalimentación

La taquería el Takirin, ha logrado consolidar una imagen positiva entre sus comensales, especialmente en plataformas de pedidos a domicilio como Rappi México. La retroalimentación de los usuarios refleja una experiencia en general satisfactoria, destacando atributos clave que fortalecen su reputación.

En Rappi, los clientes valoran principalmente la precisión en los pedidos, con un 22% de las opiniones señalando que recibieron “justo lo que pedí”. Asimismo, la calidad de la comida es reconocida en un 18% de los comentarios, mientras que un 11% resalta que la entrega fue “tal como lo pedí”, lo que refuerza la confianza en la consistencia del servicio. La presentación de los alimentos también obtiene menciones positivas (7%), lo que sugiere un esfuerzo por cuidar los detalles.

No obstante, existen áreas de mejora. Entre las observaciones menos favorables, un 11% de los clientes considera que la presentación de los platillos podría mejorar, y un 7% expresa haber tenido experiencias de mala presentación. Estos aspectos, aunque

minoritarios, representan una oportunidad para elevar la percepción general del servicio y reforzar la fidelización.

Por otro lado, en Facebook, el restaurante proyecta una imagen igualmente positiva. Su página oficial muestra que el 94% de los usuarios lo recomiendan, con base en 13 opiniones registradas. Este indicador respalda la idea de que, más allá de los pedidos a domicilio, Takirin La Chimenea mantiene un buen posicionamiento como restaurante mexicano en el ámbito digital.

En conclusión, la experiencia de los clientes con Takirin La Chimenea es mayormente favorable, destacando la calidad de los alimentos, la confiabilidad en la entrega y la satisfacción general. Si bien la presentación de los platillos aparece como el punto a reforzar, la combinación de buenos comentarios en Rappi y el alto nivel de recomendación en Facebook consolidan al restaurante como una opción confiable y bien valorada en la zona centro.

8.6 Capacidad instalada

La capacidad instalada de la taquería Takirin se encuentra determinada por la infraestructura disponible, los recursos humanos y la eficiencia de los procesos productivos. Actualmente, el negocio cuenta con dos sucursales en la ciudad de Córdoba, operadas por un total de 39 colaboradores: 28 en la matriz y 11 en la sucursal secundaria.

En términos de equipamiento, la matriz dispone de dos planchas de gran tamaño y dos trompos al pastor, mientras que la sucursal complementaria cuenta con una plancha y dos trompos adicionales. La potencia de los quemadores, medida en BTU, así como el correcto manejo de los equipos, influyen directamente en la producción diaria. Asimismo, la mano de obra disponible en cada turno constituye un factor clave para mantener un flujo de trabajo constante y cubrir la demanda de clientes.

Con la estructura actual, la taquería Takirin alcanza una producción aproximada de 450 tacos diarios. Este nivel de producción se adapta principalmente a la alta

proporción de ventas mediante pedidos a domicilio, que representan la mayor parte de los ingresos del negocio. Gracias a este modelo de operación, no se presentan cuellos de botella significativos, ya que los pedidos suelen ser específicos y con menor variabilidad en comparación con el consumo presencial.

Además, la taquería ha demostrado flexibilidad para atender diferentes modalidades de servicio: consumo en el local, pedidos para llevar, entregas mediante aplicaciones y, en ocasiones, renta del espacio para eventos especiales. El personal, capacitado para desempeñar más de una función, permite cubrir ausencias sin afectar la continuidad del servicio, lo que constituye una ventaja competitiva en términos de eficiencia operativa.

La incorporación de procesos de automatización y la planeación de nuevas sucursales representan un paso estratégico hacia el crecimiento del negocio. Dada la organización existente, este modelo puede replicarse en futuras expansiones sin comprometer la calidad de los productos ni la satisfacción del cliente.

8.6.1 Capacidad para el servicio

La taquería Takirin tiene una estructura en el establecimiento que permite la correcta coordinación de las actividades. El personal conoce sus funciones lo que permite que las realicen de manera fluida. Esto genera que los clientes reciban un buen servicio evitando retrasos.

La taquería cuenta con atención directa hacia el consumidor. El personal además de preparar y entregar los alimentos ofrece también un trato amable solucionando cualquier inconveniente con respecto a los clientes. Gracias a esto los clientes reflejan mayor confianza hacia el local lo que lo convierte en un valor agregado.

La taquería cuenta con distintas modalidades de atención. Los que piden para llevar, los que consumen ahí y los que utilizan las aplicaciones. Esto permite cubrir la alta demanda sin necesidad de que el producto se vea afectado. Además, la taquería no

se limita y también atiende solicitudes especiales en la que el local puede ser rentado para eventos especiales.

La taquería tiene buena capacitación para sus empleados, ya que se rotan los puestos entre sí (a excepción de cocina). El personal está capacitado para realizar más de una función, lo que permite cubrir ausencias sin necesidad de detener el servicio.

La incorporación de la automatización de procesos y la apertura de una nueva sucursal representa un paso hacia su crecimiento. El modelo de trabajo que tiene puede ser transferible a otros puntos de venta, por lo que el negocio está preparado para responder a una expansión en un futuro sin perjudicar la calidad de sus productos.

La capacidad del servicio de la taquería se debe principalmente a la capacitación del dueño, lo que permite transferir sus conocimientos al personal teniendo como fundamento la organización. Cumple con todos los lineamientos y materiales para continuar brindando un increíble servicio. El negocio demuestra que cumple para mantener una buena capacidad del servicio tanto ahora como en un crecimiento futuro.

8.6.2 Evaluación de la demanda

The screenshot shows the INEGI DENU-E (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas) interface. At the top, there's a navigation bar with links to Temas, Programas de información, Sistemas de Consulta, Desarrollo social, Infraestructura, Acerca del INEGI, English, and a help icon. Below the navigation is a breadcrumb trail: Inicio / Sistemas de Consulta / Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. The main content area features a large satellite map of a densely built urban area with numerous buildings and roads. Overlaid on the map are several interactive elements: a search bar with 'Buscar' and 'Consultar' buttons, a 'Nueva búsqueda' button, and various map control icons like zoom in/out, pan, and orientation. On the left side of the map, there are filters for 'Actividad económica', 'Tamaño del establecimiento', and 'Área geográfica'. A small legend indicates 'Ver más' (View more) for additional filters. At the bottom of the map, there are coordinates (18.8884, -90.0955), a scale bar (500 m), and buttons for 'Mapa base' (Base map) and 'Satélite de Google' (Google Satellite).

Imagen, extraída del portal de INEGI.

<https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue>

Córdoba tiene 204,000 habitantes (2020).

Según ENIGH, en Veracruz alrededor del 35–40% de los hogares reporta gasto frecuente en antojitos (tacos, tortas, garnachas, etc.).

Para tener un cálculo aproximado de un posible de la oferta en la demanda de tacos de la zona tendríamos que tomar un porcentaje y dividirlo entre la cantidad de habitantes de la zona.

Esto nos da que suponiendo que de los 204,000 de habitantes el 40% de los habitantes consumen tacos/antojitos, dividiéndolo nos da que hay aproximadamente 81,600 personas en Córdoba que consumen tacos.

Esto nos expone que, en la zona de Córdoba, la demanda de tacos es de un aproximando de 40% de sus habitantes junto con es estudio de que los locales que se especializan en la venta de tacos/antojitos son de un total de 300 en la zona.

(Como lo muestra la imagen de arriba)

Es viable la introducción de un nuevo local ya que con esto tendríamos la capacidad de atender a un sector más de los posibles 81,600 clientes/personas que consumen tacos en la zona.

La siguiente tabla cuenta con los links así como los datos que utilizamos para el cálculo de la oferta y la demanda de nuestro mercado en la venta de tacos.

DATO	FUENTE	DETALLE
Población total de Córdoba	INEGI vía data México	“La población total de Córdoba en 2020 fue de 204,721 habitantes...” (https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/cordoba)
Población total (confirmación municipal)	Sitio del Ayuntamiento de Córdoba	Confirmación del mismo dato (https://cordoba.gob.mx/sala-de-prensa/haremos-equipo-con-el-inegi-en-los-censos-economicos-2024-anuncia-el-alcalde-juan-martinez?utm_source)
Gasto en comidas fuera del hogar (trimestral promedio nacional)	Artículo que cita ENIGH 2024	1,299 pesos/hogar trimestral por “comidas fuera del hogar” (https://www.nacion321.com/ciudadanos/2025/07/30/en-que-gastamos-mas-los-mexicanos-en-el-hogar-el-inegi-responde/?utm_source)
Proporción de ingreso dedicada a alimentos en Veracruz	Reporte estatal basado en ENIGH 2024	37.7 % del ingreso del hogar va a alimentos; “alimentos fuera del hogar” son 3,896 pesos trimestrales (https://municipiosdeveracruz.com/alimentos-salud-y-bebidas-en-lo-que-mas-gastan-los-veracruzanos?utm_source)

8.7 Perfil de puestos

III. Descripción de puestos

Puesto	Área	Reporta a:		
Gerente	Servicio, producción, administración	Dirección		
Objetivo	<p>Se encargará de ofrecer un menú de alta calidad y de motivar a nuestro personal para ofrecer una excelente atención al cliente. garantizar que el funcionamiento del restaurante sea eficiente, además de mantener un nivel elevado de producción, productividad, calidad y estándares de servicio al cliente. Queremos que sepa cómo supervisar el restaurante, comprobar que todo está bien con los clientes y aprovechar la capacidad del restaurante al máximo. También es esencial experiencia en gestión de parrilla, ya que contratará parrilleros y personal de servicio, creará los horarios de trabajo, supervisará la preparación de la comida y garantizará que se cumplan las normativas de salud y seguridad en el restaurante. Esperamos que de ejemplo y anime a nuestro personal en los momentos más ajetreados en un entorno de ritmo rápido. En último término, se encargará de garantizar que nuestro restaurante funcione óptimamente y que los clientes tengan una experiencia culinaria agradable.</p>			
Responsabilidades y obligaciones				
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener los ingresos, rentabilidad y objetivos de calidad del restaurante • Gestión del personal: Contratar, capacitar y motivar al equipo de trabajo • Supervisión del servicio al cliente: Garantizar que los clientes tengan una experiencia excelente • Control de costos y presupuesto: Seguir los ingresos y gastos, y ajustar los presupuestos • Planificación de menús: Colaborar con el chef para planificar menús sostenibles • Relación con proveedores: Gestionar la compra de ingredientes y la relación con proveedores • Gestión de reservas y horarios: Coordinar para optimizar el flujo de clientes • Gestión operativa: Asegurar que todas las operaciones fluyan sin contratiempos • Planificación estratégica: Tomar decisiones clave para el éxito a largo plazo del restaurante 				
Relaciones externas		Relaciones internas		
Comensales		Todo el personal del restaurante		

Proveedores	
Perfil:	Habilidades:
<ul style="list-style-type: none"> • Edad mínima: 25 años • Edad máxima: 50 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Indistinto • Escolaridad: Lic. en gastronomía • Idiomas: español • Experiencia: 1 año en puestos a fin • Conocimientos: En administración y gastronomía 	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Comunicación • Gestión del tiempo • Habilidades interpersonales • Adaptación • Resolución de problemas • Orientación al cliente • Conocimiento gastronómico • Habilidades financieras • Capacidad de trabajo bajo presión • Dotes de parrilla y servicio

III. Descripción de puestos		
Puesto	Área	Reporta a:
Jefe de compras	Compras	Gerencia
Objetivo		
Realizar, controlar y validar las compras de productos o servicios que requiera el restaurante tanto en las cantidades y plazos establecidos, con los niveles de calidad necesarios y al mejor precio que permita el mercado		
Responsabilidades y obligaciones		
Realizar las compras diarias, manteniendo los diferentes almacenes bajo la estrategia de máximos y mínimos sin poner el riesgo de algún faltante		
Relaciones externas		Relaciones internas
<ul style="list-style-type: none"> • Clientes • Proveedores 		<ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Meseros • Parrillas
Perfil:		Habilidades:
<ul style="list-style-type: none"> • Edad mínima: 22 años • Edad máxima: 50 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Indistinto • Escolaridad: Preparatoria • Idiomas: español • Experiencia: 1 año en puestos similares 		<ul style="list-style-type: none"> • Excelentes habilidades organizativas • Fuertes habilidades de comunicación • Buena comprensión de las matemáticas • Capacidad para comprender los riesgos potenciales y las recompensas de varias compras. • Comprensión del mercado y el valor de los bienes de consumo

III. Descripción de puestos

Puesto	Área	Reporta a:
Cajera	Servicio	Gerencia
Objetivo		
Administrar y procesar los pagos de los clientes, entregar facturas y atender el servicio a domicilio		
Responsabilidades y obligaciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Recibir pagos en efectivo, tarjetas, cheques, vales, entre otros • Emitir recibos, reembolsos y cambios • Resolver dudas y quejas de los clientes • Mantener el orden y la limpieza de la zona de caja • Ayudar a mantener el comedor limpio y surtido • Realizar ventas adicionales • Cumplir con las normas de seguridad e higiene 		
Relaciones externas		Relaciones internas
<ul style="list-style-type: none"> • Clientes • Proveedores 		<ul style="list-style-type: none"> • Gerentes • Meseros • Parrilla
Perfil:		Habilidades:
<ul style="list-style-type: none"> • Edad mínima: 20 años • Edad máxima: 50 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Indistinto • Escolaridad: Preparatoria 		<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Comunicación • Gestión del tiempo • Resolución de problemas • Conocimiento gastronómico

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Idiomas: español• Experiencia: 1 año en puestos Similares• Conocimientos: Manejo de aplicaciones, manejo de preferencias del sistema SOF restaurant, Manejo de office | <ul style="list-style-type: none">• Capacidad de trabajo bajo presión• Buen trato al cliente |
|---|---|

III. Descripción de puestos		
Puesto	Área	Reporta a:
Parrillero	Parrilla	Gerencia
Objetivo		
Preparar y asar alimentos a la parrilla en un restaurante		
Responsabilidades y obligaciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Preparar, sazonar y condimentar la carne • Asar diferentes cortes de carne, pollo y vegetales • Controlar la temperatura de la parrilla • Mantener la limpieza y organización de la estación de la parrilla • Trabajar en la colaboración con otros puestos de cocina • Supervisar y capacitar al personal de la parrilla 		
Relaciones externas		Relaciones internas
<ul style="list-style-type: none"> • Clientes • Proveedores 		<ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Personal de servicios • Supervisor de envíos • Lavaliza • Producción
Perfil:		Habilidades:
<ul style="list-style-type: none"> • Edad mínima: 20 años • Edad máxima: 50 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Indistinto 		<ul style="list-style-type: none"> • Ser organizado y ordenado • Saber manejar varios procesos al mismo tiempo • Trabajar bajo presión

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Escolaridad: Preparatoria• Idiomas: español• Experiencia: 1 año en puestos a fin | <ul style="list-style-type: none">• Tener buenos hábitos de higiene personal• Cumplir con el código de vestimenta de la empresa• Ser capaz de trabajar en horario flexible• Tener conocimientos básicos de funcionamiento y mantenimiento de equipos de cocina• Manejo y conocimiento de las normas y procedimientos para la seguridad alimentaria |
|--|--|

III. Descripción de puestos

Puesto	Área	Reporta a:
Mesero	Servicio	Gerente

Objetivo

El objetivo principal de un mesero es atender y satisfacer las necesidades de los clientes asegurarse de que los clientes en el restaurante tengan una experiencia agradable y satisfactoria. Esto implica ser amable, atento y dispuesto a responder cualquier pregunta que los clientes puedan tener sobre el menú o el servicio.

también aumentar las ventas, promocionando los especiales del día, ofreciendo sugerencias y complementarios, asegurándose de que la experiencia gastronómica supere las expectativas de los clientes.

Responsabilidades y obligaciones

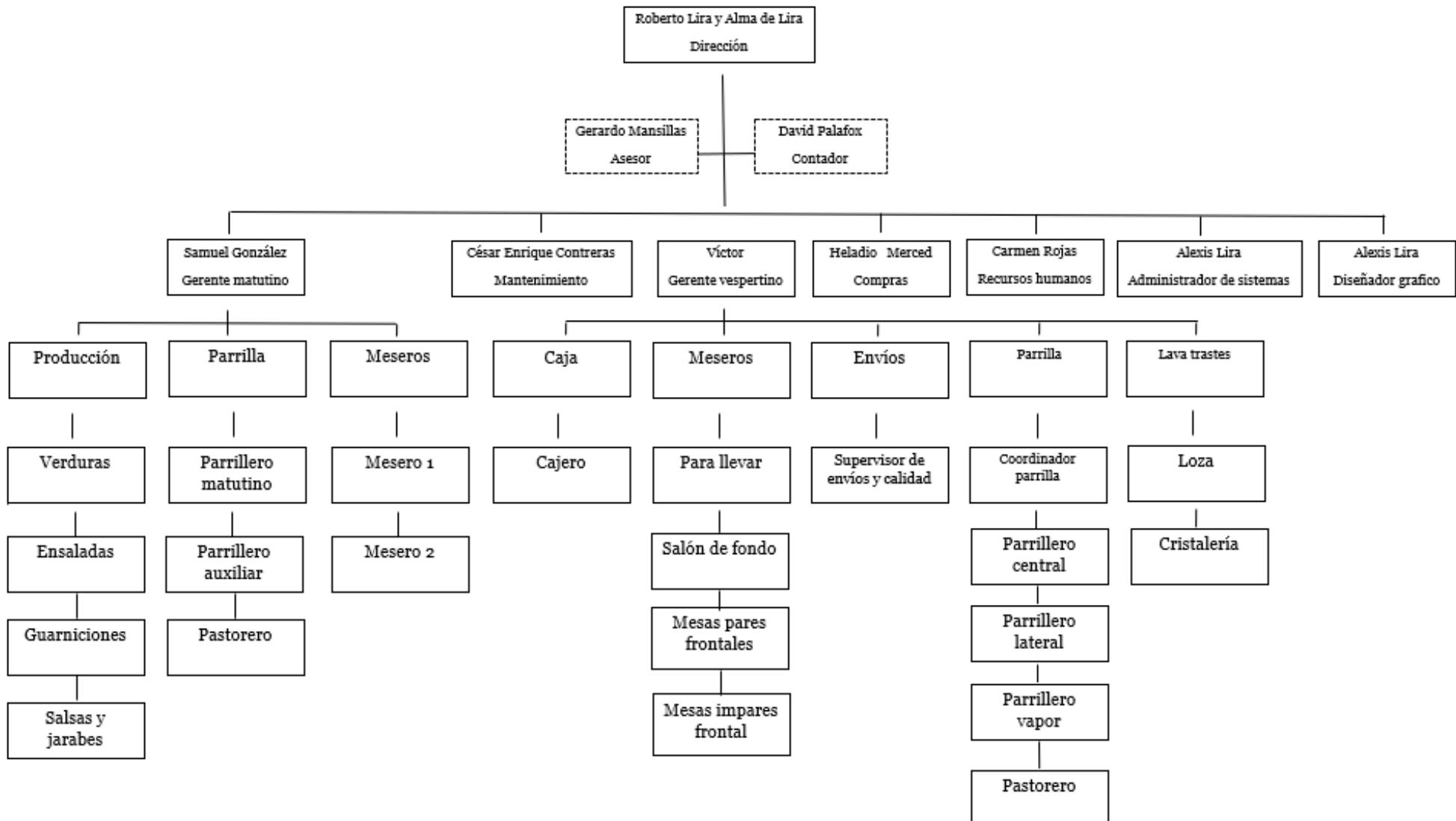
Este es el tipo de servicio más común: los meseros se encargan de todas las actividades necesarias en la sección de las mesas. Desde tomar la orden y servir a los alimentos hasta gestionar el pago. En este tipo de restaurantes, el servicio es más personalizado, ya que se atiende a los clientes directamente y por ende se pueden satisfacer solicitudes especiales, en comparación con otros tipos de establecimiento.

- Llevar las comandas de la cocina a las mesas de los clientes con rapidez y precisión
- Actuar como punto de contacto entre el personal de salón y el de cocina
- Comunicar las comandas en el sistema de comida a los parrilleros, prestando atención a prioridades y peticiones especiales (Alergias alimentarias)
- Llevar las comandas de la cocina a las mesas de los clientes con rapidez y precisión
- Poner las mesas, llevando y colocando los platos, saleros y servilletas
- Servir bebidas y entrantes cuando lleguen los clientes
- Asegurarse de que la comida se sirva siguiendo los estándares de seguridad
- Comprobar si todo está bien con los clientes y llevar cualquier comanda adicional o servir más agua, según sea necesario
- Retirar los platos y utensilios sucios
- Responder a las preguntas de los clientes sobre los ingredientes y artículos de menú
- Informar al gerente del restaurante sobre la opinión de los clientes

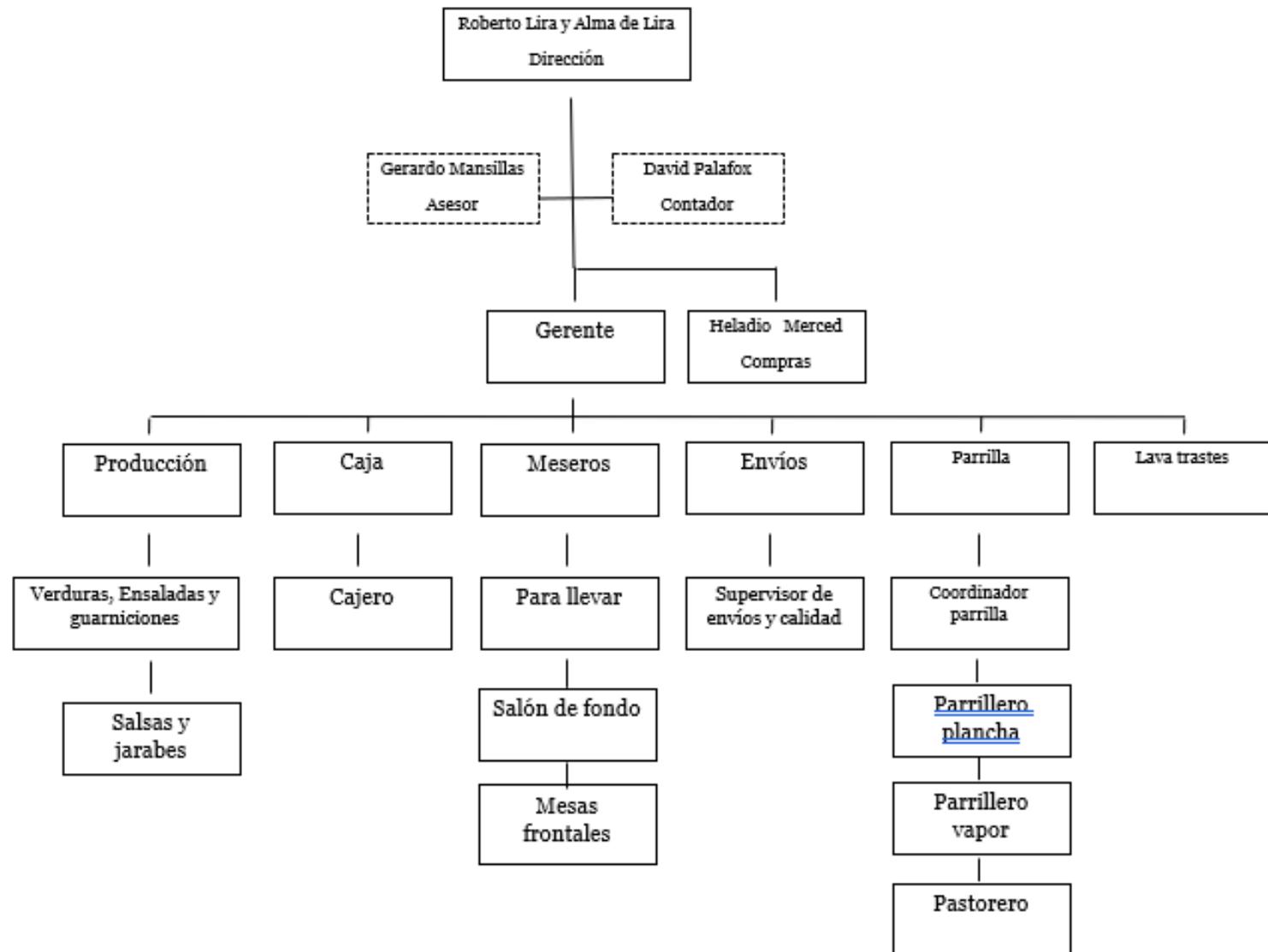
Relaciones externas	Relaciones internas
<ul style="list-style-type: none"> • Comensales 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Parrilleros • caja
Perfil:	Habilidades:
<ul style="list-style-type: none"> • Edad mínima: 21 años • Edad máxima: 40 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Indistinto • Escolaridad: Preparatoria • Idiomas: español • Experiencia: 1 año en puestos a fin • Conocimientos: Básico de atención a clientes 	<p>Este es el tipo de servicio más común: los meseros se encargan de todas las actividades necesarias en la sección de las mesas. Desde tomar la orden y servir los alimentos hasta gestionar el pago. En este tipo de restaurantes, el servicio es más personalizado ya que se atiende a los clientes directamente y por ende se puede satisfacer solicitudes especiales en comparación con otros tipos de establecimientos.</p>

III. Descripción de puestos		
Puesto	Área	Reporta a:
Lavalozza	Cocina	Gerencia
Objetivo		
La limpieza, organización de todos los utensilios de cocina		
Responsabilidades y obligaciones		
<ul style="list-style-type: none"> • Lavar y desinfectar platos, utensilios y equipos de cocina • Raspar en caso necesario los utensilios • Sacar los platos, vasos y cubiertos y organizarlos • Vaciar los contenedores de basura • Barrer y fregar la cocina • Limpiar los lugares de preparación de alimentos 		
Relaciones internas		
<ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Parrilla • Servicio 		
Perfil:		Habilidades:
<ul style="list-style-type: none"> • Edad mínima: 18 años • Edad máxima: 50 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Indistinto • Escolaridad: Preparatoria • Idiomas: español • Experiencia: Ninguna • Conocimientos: Limpieza 		<ul style="list-style-type: none"> • Estar de pie durante un turno de 8 horas • Levantar y llevar hasta 20 kg • Agacharse, trepar, alzarse, inclinarse y moverse rápidamente • Organización • Trabajar bajo presión • Buena actitud • Trabajar en equipo

8.8 Organigrama



8.9 Organigrama de la nueva sucursal



8.1.0 Conclusión del estudio técnico

El estudio técnico realizado para el proyecto de inversión de la taquería Takirin La Chimenea permite concluir que el negocio cuenta con las condiciones operativas necesarias para llevar a cabo su expansión y modernización de manera viable y sostenible. A partir del análisis detallado del producto, los procesos de preparación, la infraestructura, la localización, la capacidad instalada y la organización del personal, se identificó que la empresa posee una base técnica sólida que respalda la implementación del proyecto propuesto.

En primer lugar, se concluye que los productos ofrecidos por la taquería cuentan con especificaciones claras y procesos bien definidos, lo que garantiza la calidad, consistencia y aceptación en el mercado. La estandarización del proceso de preparación, basada en técnicas tradicionales como el uso del trompo y la plancha, combinada con la posible incorporación de maquinaria automatizada, permitirá mejorar la eficiencia operativa sin afectar el sabor ni la identidad del negocio.

Respecto a los procesos de producción y prestación del servicio, el análisis evidencia que la empresa opera bajo una estructura organizada, con turnos claramente definidos y personal capacitado para desempeñar múltiples funciones. Esta flexibilidad operativa ha permitido atender una alta demanda, especialmente en el servicio a domicilio, que representa la mayor proporción de las ventas. No obstante, también se identificó que el área de empaquetado y preparación de pedidos para delivery constituye un punto crítico, lo que justifica la inversión en tecnología automatizada para reducir tiempos, errores y cuellos de botella.

En cuanto a la infraestructura y localización, el estudio confirma que la ciudad de Córdoba, Veracruz, ofrece condiciones favorables para la operación y expansión del negocio, gracias a su densidad poblacional, flujo comercial y ubicación estratégica dentro de la región. El análisis de macro y micro-localización demuestra que existen zonas viables para la apertura de una nueva sucursal, capaces de generar el volumen de clientes necesario para sostener los costos fijos y asegurar la rentabilidad del

proyecto. Asimismo, la propuesta de replicar el diseño de la sucursal matriz, con ajustes funcionales, permite optimizar el uso del espacio y mejorar el flujo de clientes y personal.

En relación con la capacidad instalada, se concluye que la taquería cuenta actualmente con los recursos humanos y técnicos suficientes para atender la demanda presente, alcanzando una producción aproximada de 450 tacos diarios. Sin embargo, el crecimiento sostenido del mercado y el alto porcentaje de pedidos a domicilio hacen necesario ampliar la capacidad operativa. La incorporación de maquinaria automatizada y la apertura de una nueva sucursal permitirán incrementar la producción, mejorar la eficiencia y mantener los estándares de calidad del servicio.

Asimismo, el análisis de la demanda demuestra que existe un mercado amplio y activo para el consumo de tacos en la ciudad de Córdoba, lo que respalda la viabilidad técnica de introducir una nueva unidad de negocio. La evaluación de opiniones y retroalimentación de clientes en plataformas digitales confirma una percepción mayormente positiva del servicio, destacando la calidad de los alimentos y la confiabilidad en las entregas, aunque también señala áreas de mejora en la presentación, las cuales pueden ser atendidas mediante la modernización de procesos y el uso de empaques adecuados.

Finalmente, el estudio técnico concluye que la estructura organizacional, los perfiles de puesto y la capacitación del personal permiten una operación eficiente y replicable. El conocimiento y experiencia del propietario, junto con la organización interna del negocio, constituyen un factor clave para garantizar que el proyecto de inversión pueda implementarse sin afectar la calidad del servicio ni la satisfacción del cliente.

En síntesis, el estudio técnico demuestra que Takirin La Chimenea cuenta con la viabilidad técnica necesaria para ejecutar el proyecto de inversión, ya que dispone de procesos definidos, infraestructura adaptable, personal capacitado y un mercado

suficiente que respalda la expansión. La implementación de nuevas tecnologías y la apertura de una nueva sucursal no solo optimizarán la operación actual, sino que también fortalecerán la competitividad y sostenibilidad del negocio a mediano y largo plazo.

9. Estudio Legal

9.1 Datos generales del negocio

Nombre comercial: Taquería Takirin La Chimenea

Propietario: Roberto Lira Hernández

RFC: LIHR800918FF5

CURP: LIHR800918HPLRRB02

Domicilio fiscal: Calle 15 número 221, Colonia Córdoba Centro, Municipio de Córdoba, Veracruz de Ignacio de la Llave, C.P. 94500

Régimen fiscal: Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales

Fecha de inicio de operaciones: 1 de enero de 2004

Estatus en el padrón del SAT: Reactivado (último cambio: 14 de julio de 2021)

Actividad económica principal: Elaboración de alimentos frescos para consumo inmediato.

El establecimiento se dedica a la preparación y venta de alimentos típicos mexicanos, especialmente tacos, en un modelo de servicio rápido. El giro del negocio implica cumplir con diversas disposiciones legales, fiscales y sanitarias tanto a nivel federal como estatal y municipal.

9.2 Marco legal aplicable

El marco legal aplicable a Taquería Takirin La Chimenea abarca un conjunto de leyes, reglamentos y normas que rigen las actividades comerciales, sanitarias,

fiscales, laborales y ambientales relacionadas con la preparación y venta de alimentos. Estas disposiciones buscan garantizar la seguridad del consumidor, la competencia leal, la higiene en los procesos y el cumplimiento de las obligaciones tributarias del establecimiento.

9.2.1 Código Fiscal de la Federación

Régimen aplicable:

Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales

Artículos aplicables:

Artículo 27

- Establece la obligación de inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) ante el SAT. Takirin La Chimenea cumple esta disposición al contar con su RFC (LIHR800918FF5) vigente.
- Además, este artículo exige mantener actualizada la información fiscal, como domicilio, régimen y actividad económica.

Artículo 28

- Obliga a llevar contabilidad electrónica, conservar los comprobantes fiscales digitales (CFDI) y los registros de ingresos y gastos del negocio.

Artículo 31

- Señala que todo contribuyente debe **presentar declaraciones** y pagar las contribuciones conforme a las leyes fiscales aplicables, es decir, ISR e IVA.

9.2.2 Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR)

Régimen aplicable: Régimen de Personas Físicas con Actividades Empresariales y Profesionales (Título IV, Capítulo II, Sección I de la Ley del ISR).

Artículos aplicables:

Artículo 100, fracción I

- Define que las personas físicas con actividad empresarial deben calcular el ISR sobre la utilidad fiscal del ejercicio.

Artículo 106, fracción I

- Establece que los contribuyentes deben efectuar pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto anual.

Artículo 110, fracción II

- Permite deducir gastos estrictamente indispensables para la actividad (insumos, renta, energía, sueldos, mantenimiento).

Artículo 151, fracción I

- Señala la obligación de conservar comprobantes fiscales y documentación contable que respalte las deducciones realizadas.

9.2.3 Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Régimen aplicable: Enajenación de alimentos preparados para consumo inmediato.

La Ley del IVA establece las reglas para el cobro y entero del impuesto sobre bienes y servicios. En el caso de la taquería, aplica el IVA del 16% por la venta de alimentos preparados.

Artículo 1, fracción I

- Indica que deben pagar IVA quienes enajenen bienes o presten servicios en territorio nacional.

Artículo 2-A, fracción I, inciso i

- Determina que los alimentos preparados para su consumo en el lugar, para llevar o a domicilio están gravados con el 16% de IVA.

- Por ejemplo, los tacos, tortas o bebidas preparadas que se vendan en el establecimiento o por reparto a domicilio.

Artículo 5, fracción I

- Señala que el impuesto deberá declararse mensualmente y pagarse en el mes siguiente al que correspondan las operaciones.

Takirin La Chimenea debe trasladar el IVA en cada venta, registrarlo en sus CFDI y presentarlo mensualmente ante el SAT junto con su declaración de ISR.

9.2.4 Ley Federal del Trabajo (LFT)

Régimen aplicable: Relaciones individuales y colectivas de trabajo en establecimientos de servicios.

La Ley Federal del Trabajo regula la relación entre el propietario y los trabajadores de la taquería, protegiendo los derechos laborales y asegurando condiciones seguras e higiénicas.

Artículo 20, fracción I

- Define la relación laboral como la prestación de un trabajo personal subordinado a cambio de un salario.

Artículo 82

- Establece que el salario debe pagarse en moneda de curso legal y nunca por debajo del salario mínimo.

Artículo 132, fracciones I, III, IX, XV y XVII.

I. Cumplir con las disposiciones de la Ley y sus reglamentos.

III. Proporcionar herramientas e insumos para el trabajo.

IX. Conceder permisos para cumplir obligaciones cívicas.

XV. Garantizar condiciones seguras e higiénicas en el lugar de trabajo.

XVII. Cumplir con las normas de seguridad e higiene emitidas por la STPS.

Artículo 133, fracción I

- Prohíbe al patrón realizar actos de discriminación o despido injustificado.

Artículo 517, fracción II

- Dispone que el patrón debe conservar la documentación laboral durante al menos un año posterior a la relación laboral.

Estos artículos aseguran que los trabajadores de la taquería cuenten con seguridad, respeto, salario justo y condiciones higiénicas en la preparación de alimentos.

9.2.5 Ley General de Salud y Reglamento en materia de Control Sanitario

Régimen aplicable: Establecimientos dedicados a la elaboración y venta de alimentos.

La Ley General de Salud garantiza que los alimentos se preparen y vendan bajo condiciones higiénicas adecuadas.

Artículo 13, fracción I.

- Confiere a la Secretaría de Salud la facultad de regular y supervisar los establecimientos dedicados a alimentos.

Artículo 194, fracción III.

- Obliga a los establecimientos a presentar Aviso de Funcionamiento ante la COFEPRIS o la autoridad sanitaria local.

Artículo 199 Bis 1, fracción II.

- Indica que los negocios deben cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) aplicables, principalmente la NOM-251-SSA1-2009, sobre buenas prácticas de higiene.

Artículo 401, fracción IV.

- Establece que los establecimientos deben mantener limpieza, control de temperatura y protección de alimentos contra contaminación.

Esto implica contar con áreas limpias, utensilios sanitizados, personal con uniforme, bitácoras de limpieza y un manejo adecuado de residuos y temperaturas.

9.2.6 Reglamento Municipal de Comercio de Córdoba, Veracruz

Régimen aplicable: Actividades comerciales, de servicios y alimentos preparados en el municipio.

Artículo 15, fracción I.

- Establece la obligación de tramitar una licencia de funcionamiento municipal antes de iniciar operaciones.

Artículo 24, fracción II.

- Dispone que el uso de suelo debe ser compatible con la actividad comercial, autorizado por la Dirección de Desarrollo Urbano.

Artículo 42, fracción III.

- Regula los horarios de operación para establecimientos de alimentos, generalmente de 6:00 a 23:00 horas.

Artículo 59, fracción I.

- Obliga a los negocios a mantener sus instalaciones limpias, seguras y en cumplimiento con Protección Civil.

Este reglamento garantiza que la taquería cumpla con las disposiciones locales, evitando sanciones y fortaleciendo su imagen formal en la comunidad cordobesa.

9.2.7 Ley del Seguro Social (IMSS)

Régimen aplicable: Régimen Obligatorio del Seguro Social.

Artículo 12, fracción I.

- Determina que las personas que presten servicios permanentes a un patrón son sujetos de aseguramiento obligatorio.

Artículo 15, fracciones I y II.

- Obliga al patrón a registrar a sus trabajadores dentro de los cinco días hábiles siguientes a su contratación y pagar las cuotas obrero-patronales.

Artículo 18, fracción II.

- Exige que el patrón lleve un registro de los salarios y días trabajados.

Artículo 39, fracción I.

- Dispone que las cuotas se paguen mensualmente, dentro de los primeros 17 días del mes siguiente.

Cumplir con cada una de estas disposiciones permite que Taquería Takirin La Chimenea opere dentro del marco jurídico mexicano, fortaleciendo su imagen de responsabilidad social y legalidad.

El respeto al Código Fiscal, las leyes laborales, sanitarias y municipales asegura una operación estable, protege los derechos de los empleados y consumidores, y promueve el desarrollo sostenible del negocio en la región.

Además, el cumplimiento fiscal y sanitario otorga ventajas competitivas, acceso a financiamientos, confianza de proveedores y credibilidad ante los clientes, consolidando a Takirin La Chimenea como una empresa formal y socialmente responsable.

9.3 Obligaciones de declaración fiscal

La correcta gestión fiscal es un elemento esencial para el funcionamiento formal y sostenible de Taquería Takirin La Chimenea. Cumplir con las obligaciones tributarias garantiza la permanencia legal del negocio, evita sanciones y contribuye al desarrollo económico local.

9.3.1 Inscripción y actualización en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

Fundamento legal: Código Fiscal de la Federación (CFF), Artículo 27, fracciones I y II.

Toda persona física que realice actividades empresariales debe inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y mantener actualizada su información, incluyendo el domicilio fiscal, nombre comercial y régimen.

En el caso de Taquería Takirin La Chimenea, la inscripción permite emitir facturas, deducir gastos y acceder a programas de apoyo fiscal.

Cualquier cambio en el domicilio o en la estructura del negocio debe notificarse al SAT dentro de los 10 días siguientes al hecho que lo motive.

9.3.2 Emisión de Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI)

Fundamento legal: CFF, Artículo 29 y 29-A, fracciones I a VIII.

El negocio debe emitir facturas electrónicas (CFDI) por cada venta de productos o prestación de servicios.

- Estos comprobantes deben contener:
- RFC del cliente.
- Clave del producto o servicio.
- Importe total, impuestos trasladados (IVA) y forma de pago.

Takirin La Chimenea debe emitir CFDI incluso en ventas al público en general, consolidando sus operaciones diarias en un comprobante global emitido al final del día o del mes.

El incumplimiento en la emisión de CFDI puede derivar en multas de entre \$17,000 y \$93,000 pesos, según el CFF.

9.3.3 Declaraciones provisionales mensuales

Fundamento legal:

- Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR), Artículo 106, fracción I.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), Artículo 5, fracción I.

Cada mes, Taquería Takirin La Chimenea debe presentar ante el SAT sus pagos provisionales de ISR y declaración mensual de IVA a más tardar el día 17 del mes siguiente.

a) ISR mensual:

Se calcula sobre los ingresos percibidos, restando los gastos deducibles.

b) IVA mensual:

Se determina el IVA cobrado a los clientes menos el IVA pagado a proveedores (acreditamiento).

Por ejemplo: **si la taquería cobra \$16,000 con IVA y paga \$4,000 de IVA en insumos, debe enterar \$12,000 de IVA al SAT.**

Estas declaraciones deben realizarse en línea a través del portal del SAT y pagarse mediante línea de captura.

9.3.4 Declaración anual

Fundamento legal:

- Ley del ISR, Artículo 116, fracción I.
- Reglamento del CFF, Artículo 31.

La declaración anual resume los ingresos y deducciones del ejercicio fiscal.

Debe presentarse a más tardar el 30 de abril de cada año y permite determinar si existen impuestos pendientes o saldos a favor.

En el caso de Takirin La Chimenea, la declaración anual incluye:

- Total de ingresos acumulados.
- Gastos deducibles.

- Pagos provisionales efectuados.
- Determinación final del ISR.
- Presentar esta declaración en tiempo y forma evita multas y facilita la devolución de saldos a favor.

9.3.5 Declaración informativa de operaciones con terceros (DIOT)

Fundamento legal:

- Ley del IVA, Artículo 32, fracción V.
- Regla 4.5.1 de la Resolución Miscelánea Fiscal vigente.

La DIOT es una obligación mensual que detalla las operaciones con proveedores y clientes que implican IVA.

En ella se reportan los RFC, montos de IVA acreditable y trasladado, y el tipo de operación realizada.

- Taquería Takirin La Chimenea debe presentar esta declaración dentro de los primeros 17 días del mes siguiente.
- Su omisión puede generar sanciones de entre \$10,000 y \$20,000 pesos por cada periodo no presentado.

9.3.6 Pago de cuotas obrero-patronales ante el IMSS

Fundamento legal:

- Ley del Seguro Social, Artículos 15, fracciones I y II, y 39, fracción I.

El propietario está obligado a registrar a los trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y realizar el pago mensual de las cuotas obrero-patronales.

Estas cuotas incluyen los seguros de:

- Enfermedades y maternidad.
- Riesgos de trabajo.
- Invalidez y vida.

- Retiro, cesantía y vejez.

El pago debe efectuarse dentro de los primeros 17 días naturales del mes siguiente, utilizando el Sistema IMSS desde su portal en línea.

El incumplimiento puede ocasionar sanciones, recargos y la suspensión del registro patronal.

9.3.7 Declaraciones municipales y licencias de funcionamiento

Fundamento legal:

- Reglamento Municipal de Comercio de Córdoba, Veracruz, Artículos 15 y 24.

A nivel local, Taquería Takirin La Chimenea debe tramitar:

- Licencia de funcionamiento municipal.
- Permiso de uso de suelo.
- Dictamen de Protección Civil y Salud.

Estos permisos deben renovarse anualmente y son requisito para seguir operando legalmente dentro del municipio.

En caso de ampliación del local o incorporación de maquinaria, deberá notificarse al ayuntamiento y solicitar actualización de licencia.

9.3.8 Obligaciones adicionales según la Ley General de Salud

Fundamento legal:

- Ley General de Salud, Artículo 194, fracción III.
- Reglamento de Control Sanitario, Artículo 401, fracción IV.

Además de las obligaciones fiscales, la taquería debe cumplir con las disposiciones sanitarias, entre ellas:

- Presentar Aviso de Funcionamiento ante la autoridad sanitaria (COFEPRIS o jurisdicción local).
- Cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas, como la NOM-251-SSA1-2009, relativa a buenas prácticas de higiene.
- Mantener actualizados los registros de limpieza y control de plagas.

El incumplimiento puede derivar en sanciones, multas o suspensión temporal de actividades.

9.3.9 Conservación de la contabilidad y documentos fiscales

Fundamento legal:

- CFF, Artículo 30, fracción I.

El negocio debe conservar su contabilidad, comprobantes fiscales y declaraciones durante un periodo mínimo de cinco años, contados a partir de la fecha en que se presentaron o generaron.

Esta disposición permite que el SAT verifique la correcta aplicación de deducciones, pagos e ingresos.

En caso de auditoría, estos documentos son fundamentales para acreditar el cumplimiento legal.

9.3.1.0 Sanciones por incumplimiento fiscal

Fundamento legal:

- CFF, Artículos 83 y 84, fracciones I a X.

Las sanciones pueden ir desde multas hasta la cancelación del RFC, dependiendo de la gravedad de la falta.

Entre las infracciones más comunes se encuentran:

- No presentar declaraciones.
- Emitir comprobantes con errores.

- No llevar contabilidad.
- No inscribirse en el RFC.

Las multas pueden oscilar entre \$1,400 y \$93,000 pesos, y en casos graves se puede iniciar un procedimiento de clausura temporal.

Cumplir con todas las obligaciones fiscales permite que Taquería Takirin La Chimenea mantenga su operación formal y sostenible.

Además de evitar sanciones, el cumplimiento otorga beneficios como:

- Acceso a créditos y programas gubernamentales.
- Transparencia ante proveedores y clientes.
- Credibilidad comercial y confianza del consumidor.

La formalidad fiscal no solo fortalece la estabilidad económica del negocio, sino que refleja su compromiso con la legalidad y el desarrollo de la comunidad en Córdoba, Veracruz.

9.4 Obligaciones laborales y de seguridad social

El cumplimiento de las obligaciones laborales y de seguridad social garantiza que Taquería Takirin La Chimenea opere conforme a la ley, protegiendo los derechos de sus trabajadores y promoviendo un ambiente laboral seguro, equitativo y saludable.

Estas obligaciones están establecidas principalmente en la Ley Federal del Trabajo (LFT) y la Ley del Seguro Social (LSS), además de normas complementarias emitidas por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

9.4.1 Obligaciones patronales conforme a la Ley Federal del Trabajo (LFT)

La LFT regula las relaciones entre patrones y trabajadores.

El cumplimiento de sus disposiciones garantiza estabilidad, respeto a los derechos laborales y cumplimiento de condiciones de seguridad e higiene.

Obligación	Fundamento legal (LFT)	Descripción y aplicación práctica en Taquería Takirin La Chimenea
Formalizar contrato individual de trabajo	Art. 25, fracción I al VIII	Cada trabajador debe contar con un contrato que especifique jornada, salario, funciones, duración y derechos.
Pago de salario justo y puntual	Art. 82 al 94	El salario debe cubrirse en efectivo y no ser menor al salario mínimo vigente. En el giro restaurantero, puede incluir propinas.
Jornada laboral	Art. 58, 61 y 63	Establece una jornada diurna máxima de 8 horas, con un descanso de al menos 30 minutos.
Descanso semanal y vacaciones	Art. 69, 76 y 78	Los trabajadores tienen derecho a un día de descanso a la semana y vacaciones pagadas después del primer año laboral.
Aguinaldo anual	Art. 87	El patrón debe pagar al menos 15 días de salario como aguinaldo antes del 20 de diciembre de cada año.
Seguridad e higiene	Art. 132, fracciones XV y XVII	Garantizar que el área de cocina, comedor y almacenamiento cumpla con condiciones seguras y sanitarias.
Afiliación al IMSS	Art. 132, fracción XIX	Inscribir a los trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social desde el inicio de la relación laboral.
Capacitación y adiestramiento	Art. 153-A al 153-X	Implementar programas de capacitación para mejorar las habilidades del personal en manejo higiénico de alimentos y atención al cliente.

9.4.2 Prestaciones laborales mínimas

De acuerdo con la LFT, los trabajadores deben gozar de prestaciones mínimas que garanticen su bienestar social y económico.

Prestación	Fundamento legal (LFT)	Condiciones aplicables en el negocio
Vacaciones	Art. 76 y 78	Mínimo 12 días el primer año, incrementando dos días por cada año subsecuente hasta llegar a 20.
Prima vacacional	Art. 80	25% adicional al salario durante el periodo vacacional.
Aguinaldo	Art. 87	Pago equivalente a 15 días de salario antes del 20 de diciembre.
Día de descanso semanal	Art. 69	Mínimo un día de descanso por cada seis de trabajo.
Días festivos	Art. 74	Derecho a descanso con goce de sueldo en días oficiales (1 de enero, 16 de septiembre, 25 de diciembre, etc.).
Prima dominical	Art. 71	25% adicional si se labora en domingo.
Licencias de maternidad y paternidad	Art. 132, fracción XXVII Bis y Art. 170	Derecho a 12 semanas de licencia pagada por maternidad y 5 días por paternidad.
Participación en utilidades (PTU)	Art. 117 al 131	Derecho a recibir el 10% de las utilidades netas de la empresa, cuando aplique.

9.4.3 Normas de seguridad e higiene laboral

Además de las leyes laborales, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) establece Normas Oficiales Mexicanas (NOM) aplicables a los centros de trabajo.

Norma	Nombre oficial	Aplicación práctica en el negocio
NOM-017-STPS-2008	Equipo de protección personal.	Uso obligatorio de guantes, mandiles y cofias para el personal de cocina.
NOM-019-STPS-2011	Comisiones de seguridad e higiene.	Formación de una comisión que supervise la limpieza y el orden en el área de preparación de alimentos.
NOM-030-STPS-2009	Servicios preventivos de seguridad y salud en el trabajo.	Realizar evaluaciones de riesgo y mantener un botiquín de primeros auxilios.
NOM-251-SSA1-2009	Buenas prácticas de higiene para alimentos.	Establecer procedimientos para el lavado de manos, limpieza de utensilios y control de plagas.

El estudio legal de Taquería Takirin La Chimenea constituye la base fundamental para su operación formal, segura y sostenible, ya que cumplir con las disposiciones fiscales, laborales, sanitarias, ambientales y municipales garantiza que el negocio no solo cumpla con la ley, sino que también promueva una cultura de responsabilidad social y transparencia ante clientes, empleados y autoridades.

El análisis integral de las leyes y normas aplicables demuestra que la taquería requiere mantener actualizados sus permisos de funcionamiento, licencias sanitarias, declaraciones fiscales y registros laborales, así como implementar medidas continuas de higiene, seguridad y capacitación, estas acciones no solo previenen sanciones, sino que fortalecen la imagen del negocio como una empresa seria y confiable, asimismo, la observancia de la Ley Federal del Trabajo y la Ley del Seguro Social protege los derechos del personal, fomenta un ambiente laboral digno y reduce los riesgos de conflictos laborales, de igual forma, la aplicación de la Ley General de Salud, junto con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM-251, NOM-017,

NOM-002, entre otras), asegura que la preparación de los alimentos se realice bajo estándares de calidad e inocuidad, protegiendo la salud del consumidor.

En el ámbito fiscal, cumplir con las obligaciones ante el SAT y el IMSS contribuye al desarrollo económico formal, permitiendo que la taquería acceda a programas de apoyo, créditos y beneficios empresariales. Por su parte, la observancia de los reglamentos municipales y ambientales garantiza el respeto al entorno y la convivencia responsable con la comunidad cordobesa.

9.5 Conclusión del Estudio Legal

El estudio legal realizado permite concluir que la empresa cuenta con un marco normativo claramente identificado que respalda su operación dentro del sector gastronómico. A partir del análisis de las disposiciones legales, fiscales, laborales, sanitarias y municipales aplicables, se determinó que el negocio se encuentra en condiciones de operar conforme a la legislación vigente, siempre que se mantenga el cumplimiento adecuado de los requisitos establecidos por las autoridades correspondientes.

En primer lugar, se identificó que la empresa cumple con las disposiciones fiscales aplicables, tales como la inscripción ante el Servicio de Administración Tributaria, la emisión de comprobantes fiscales digitales y la presentación de declaraciones periódicas. Este cumplimiento fiscal permite a la empresa operar de manera formal, generar confianza ante clientes y proveedores, y acceder a programas de apoyo y financiamiento que requieren comprobación de la situación fiscal.

En materia laboral, el estudio legal demuestra que la empresa reconoce la importancia del cumplimiento de la Ley Federal del Trabajo y de las obligaciones relacionadas con la seguridad social. La correcta afiliación del personal, el respeto a las jornadas laborales, el pago de prestaciones y la implementación de condiciones adecuadas de trabajo contribuyen a la estabilidad del personal y reducen riesgos legales que pudieran afectar la continuidad de las operaciones.

Asimismo, el análisis del marco sanitario evidencia que la empresa se rige por las disposiciones aplicables al manejo de alimentos, particularmente aquellas relacionadas con la higiene, la seguridad alimentaria y el control de procesos. El cumplimiento de normas sanitarias, como las disposiciones establecidas en la normativa correspondiente, es fundamental para garantizar la calidad de los productos ofrecidos y proteger la salud de los consumidores, además de prevenir sanciones administrativas o la suspensión de actividades.

En cuanto a los permisos y regulaciones municipales, el estudio legal confirma que la empresa cuenta con los requisitos necesarios para operar en la localidad, tales como licencias de funcionamiento, uso de suelo y demás autorizaciones emitidas por la autoridad municipal. Estos permisos resultan indispensables para asegurar la legalidad de las operaciones y respaldar cualquier proyecto de expansión o remodelación que se contemple dentro del proyecto de inversión.

Adicionalmente, el estudio legal considera la importancia de la formalización jurídica de la empresa y su adecuación a las disposiciones normativas aplicables, lo cual fortalece la estructura legal del negocio y facilita el acceso a financiamiento, contratos y programas de apoyo institucional. La observancia del marco legal también contribuye a mejorar la imagen del negocio y a generar mayor certidumbre para inversionistas y terceros interesados.

En conclusión, el estudio legal demuestra que la empresa cuenta con las bases normativas necesarias para desarrollar el proyecto de inversión de manera legal y ordenada. El cumplimiento de las disposiciones fiscales, laborales, sanitarias y municipales reduce riesgos legales, fortalece la operación y proporciona un entorno de seguridad jurídica que favorece la sostenibilidad y el crecimiento del negocio a mediano y largo plazo. Por ello, se concluye que el marco legal analizado respalda de forma sólida la viabilidad del proyecto de inversión.

10. Estudio organizacional

El estudio organizacional tiene como objetivo analizar la estructura interna de la empresa, definiendo la distribución de funciones, responsabilidades, niveles jerárquicos y mecanismos de coordinación que permiten el funcionamiento eficiente de la taquería. Este análisis es fundamental dentro de un proyecto de inversión, ya que una estructura organizacional adecuada garantiza el correcto uso de los recursos humanos, mejora la toma de decisiones y facilita el crecimiento sostenible del negocio.

En el caso de la taquería objeto de estudio, la organización interna cobra especial relevancia debido al alto volumen de operaciones diarias, la combinación de ventas en punto físico y servicio a domicilio, así como la proyección de expansión y modernización planteada en el proyecto. Por ello, el estudio organizacional se enfoca en describir de manera detallada cómo se articula el trabajo del personal, cómo fluye la información y cómo se ejerce el control operativo y administrativo.

10.1 Objetivos del estudio organizacional

10.1.1 Objetivo general

Analizar y describir la estructura organizacional de la taquería, con el fin de identificar la distribución de funciones, responsabilidades y niveles de autoridad que permitan una operación eficiente, ordenada y alineada con los objetivos del proyecto de inversión.

10.1.2 Objetivos específicos

- Identificar las áreas funcionales que integran la organización.
- Definir los niveles jerárquicos y líneas de autoridad.
- Describir los principales puestos que conforman la estructura organizacional.
- Analizar la coordinación entre áreas operativas y administrativas.
- Evaluar la capacidad organizacional para sostener el crecimiento del negocio.
- Establecer una base organizativa que facilite la apertura de nuevas sucursales o el incremento de la demanda.

10.2 Estructura organizacional de la taquería

La estructura organizacional de la taquería se caracteriza por ser funcional y flexible, adaptada a las necesidades propias del sector gastronómico. Esta estructura permite responder de manera ágil a la demanda del mercado, especialmente en horarios de alta afluencia y en el servicio a domicilio, sin perder el control de las operaciones internas.

La organización se encuentra conformada por un nivel directivo, un nivel administrativo y un nivel operativo, los cuales trabajan de manera coordinada para asegurar el correcto funcionamiento del negocio. Cada nivel cumple funciones específicas que, en conjunto, permiten alcanzar los objetivos establecidos.

10.2.1 Nivel directivo

Propietario

El propietario funge como la máxima autoridad dentro de la organización y es responsable de la toma de decisiones estratégicas. Entre sus principales funciones se encuentran la planeación general del negocio, la supervisión de todas las áreas, la autorización de inversiones, el control de resultados y la definición de estrategias de crecimiento.

Asimismo, el gerente general se encarga de representar legalmente a la empresa, establecer relaciones con proveedores, evaluar el desempeño del personal y asegurar el cumplimiento de las normas internas, sanitarias y fiscales. Su experiencia y conocimiento del negocio constituyen un factor clave para la estabilidad y continuidad de la taquería.

10.2.2 Nivel administrativo

Área administrativa

El área administrativa es responsable de apoyar la gestión del negocio mediante el control de registros, la organización de documentos y el seguimiento de actividades internas. Esta área permite mantener orden en las operaciones diarias y facilita la toma de decisiones del nivel directivo.

Entre sus funciones se encuentran el control de ingresos y egresos, la elaboración de cortes de caja, el registro de ventas, el control de gastos, el seguimiento de compras y el apoyo en trámites administrativos. Además, esta área colabora en la organización de horarios, control de asistencia y comunicación interna.

Área contable (apoyo externo o interno)

El área contable se encarga del registro y control de las operaciones financieras, así como del cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes. Dependiendo del tamaño de la empresa, esta función puede ser realizada por personal interno o por un despacho externo especializado.

Su función principal es garantizar que la información financiera sea clara, ordenada y confiable, lo que resulta indispensable para evaluar el desempeño del negocio y respaldar futuras decisiones de inversión.

10.2.3 Nivel operativo

Área de producción (cocina)

El área de producción constituye el núcleo operativo de la taquería. En esta área se llevan a cabo las actividades relacionadas con la preparación de alimentos, desde la recepción de insumos hasta la elaboración final del producto. El personal de cocina debe cumplir con estándares de calidad, higiene y tiempos de preparación establecidos.

Las funciones principales incluyen la preparación de carnes, salsas y complementos, el manejo adecuado de insumos, el control de porciones y la verificación de la calidad del producto antes de su entrega al cliente.

Área de atención al cliente y pedidos

Esta área es responsable de la interacción directa con los clientes, tanto en el punto de venta como en el servicio a domicilio. Sus funciones incluyen la recepción de pedidos, la captura correcta de órdenes, la atención de dudas o aclaraciones y la coordinación con el área de producción.

Una atención eficiente y clara en esta área es fundamental para evitar errores en los pedidos, reducir tiempos de espera y mejorar la experiencia del cliente.

Área de logística y reparto (delivery)

Dado que el servicio a domicilio representa una parte importante de las ventas, el área de logística y reparto es estratégica para el negocio. Sus funciones incluyen la asignación de pedidos a repartidores, el control de tiempos de entrega, el seguimiento de rutas y la verificación de la entrega correcta de los pedidos.

Esta área contribuye directamente a la satisfacción del cliente y a la reputación de la taquería, ya que una entrega puntual y en buenas condiciones influye en la percepción del servicio.

Área de limpieza y apoyo general

El área de limpieza y apoyo general tiene como función mantener las instalaciones en condiciones óptimas de higiene y orden. Sus actividades incluyen la limpieza constante de áreas de trabajo, utensilios y equipos, así como el apoyo en tareas generales cuando la operación lo requiere.

El cumplimiento de estas funciones es indispensable para garantizar la seguridad alimentaria y el cumplimiento de normas sanitarias.

10.3 Organigrama de la taquería

La estructura organizacional de la taquería se representa mediante un organigrama funcional, donde se establece claramente la jerarquía y la relación entre los distintos puestos. En la cúspide se encuentra el propietario o gerente general, seguido por el área administrativa y, posteriormente, las áreas operativas.

Este organigrama permite visualizar de manera clara las líneas de autoridad y comunicación, facilitando la coordinación entre las distintas áreas y evitando la duplicidad de funciones. Asimismo, constituye una base para la capacitación del personal y para la integración de nuevos colaboradores conforme el negocio crece.

10.4 Segregación de funciones y control interno

La segregación de funciones dentro de la taquería permite reducir riesgos operativos y administrativos. Al asignar responsabilidades específicas a cada puesto, se evita la concentración de funciones críticas en una sola persona, fortaleciendo el control interno del negocio.

Esta práctica contribuye a mejorar la transparencia, prevenir errores y facilitar la supervisión por parte del nivel directivo, lo cual es especialmente relevante en un negocio con alto flujo de efectivo y múltiples operaciones diarias.

10.5 Importancia del estudio organizacional para el proyecto de inversión

El estudio organizacional demuestra que la taquería cuenta con una estructura interna capaz de sostener el crecimiento proyectado en el proyecto de inversión. La definición clara de funciones, la organización del personal y la existencia de procesos básicos de control permiten implementar mejoras operativas sin afectar la continuidad del servicio.

Asimismo, esta estructura facilita la apertura de nuevas sucursales, la incorporación de nueva maquinaria y la ampliación del servicio a domicilio, ya que proporciona una base organizativa replicable y adaptable a mayores niveles de operación.

En conclusión, el estudio organizacional evidencia que la taquería dispone de una estructura funcional y flexible que responde a las necesidades actuales del negocio y a las proyecciones de crecimiento planteadas. La correcta distribución de funciones, la definición de niveles jerárquicos y la coordinación entre áreas permiten una operación eficiente y ordenada.

Esta estructura organizacional constituye un elemento clave para el éxito del proyecto de inversión, ya que asegura el uso adecuado del recurso humano, fortalece el control interno y facilita la implementación de mejoras técnicas, operativas y administrativas. Por ello, se concluye que la organización interna de la taquería es viable y adecuada para respaldar el desarrollo y consolidación del proyecto.

11. Planeación del recurso humano para el crecimiento del proyecto

La planeación del recurso humano constituye un elemento estratégico dentro de los proyectos de inversión, ya que permite anticipar las necesidades de personal derivadas del crecimiento del negocio y asegurar que la estructura organizacional sea capaz de sostener el incremento en la demanda. En el caso de la taquería, la expansión del servicio a domicilio y la posible apertura de una nueva sucursal hacen indispensable una adecuada planificación del capital humano.

Una correcta planeación del recurso humano permite asignar funciones de manera eficiente, evitar la sobrecarga laboral del personal existente y garantizar la continuidad operativa sin afectar la calidad del servicio. Asimismo, contribuye a reducir la rotación de personal, mejorar el clima laboral y fortalecer el control interno.

Área	Puesto	Situación	Necesidad	Justificación
		actual	futura	
Producción	Taquero / Cocinero	Personal suficiente en	Incremento en horas pico	Aumento de pedidos delivery

		horarios normales		
Atención	Cajero / Tomador de pedidos	Limitado en picos de demanda	Refuerzo en turnos críticos	Reducción de errores en pedidos
Logística	Repartidor	Dependencia parcial de terceros	Sistema de reparto propio	Mejor control y tiempos
Administrativo	Auxiliar administrativo	Función parcial	Formalización del puesto	Control interno y registros

Esta planeación asegura que el crecimiento del negocio se realice de manera ordenada y sostenible.

11.1 Capacitación y desarrollo del personal

La capacitación del personal es un factor determinante para la eficiencia operativa y la calidad del servicio en el sector gastronómico. En un entorno altamente competitivo, la formación continua permite estandarizar procesos, reducir errores y mejorar la experiencia del cliente.

En el proyecto de inversión de la taquería, la capacitación adquiere especial relevancia ante la incorporación de nueva maquinaria, el fortalecimiento del servicio a domicilio y la expansión de la operación.

Área de capacitación	Contenido	Objetivo
Higiene y manejo de alimentos	Normas sanitarias, limpieza, almacenamiento	Cumplimiento normativo
Atención al cliente	Trato, resolución de quejas	Mejora de experiencia
Operación de maquinaria	Uso correcto y mantenimiento básico	Eficiencia y seguridad

Logística de entregas	Control de rutas y tiempos	Reducción de retrasos
------------------------------	----------------------------	-----------------------

La capacitación constante contribuye a la profesionalización del personal y fortalece la cultura organizacional.

11.2 Liderazgo y toma de decisiones en la organización

El liderazgo dentro de la taquería recae principalmente en el propietario o gerente general, quien desempeña un papel fundamental en la coordinación de las áreas operativas y administrativas. Su experiencia y conocimiento del negocio permiten una toma de decisiones ágil y orientada a resultados.

Un liderazgo efectivo facilita la comunicación interna, motiva al personal y asegura el cumplimiento de los objetivos organizacionales. En proyectos de inversión, el liderazgo se convierte en un factor clave para la implementación exitosa de cambios y mejoras.

Aspecto	Descripción
Tipo de liderazgo	Directivo–operativo
Nivel de decisión	Centralizado
Comunicación	Directa y constante
Supervisión	Permanente

11.2.1 Cultura organizacional y clima laboral

La cultura organizacional se manifiesta en los valores, actitudes y prácticas que guían el comportamiento del personal. En la taquería, esta cultura se basa en el trabajo en equipo, la rapidez en el servicio y el compromiso con la calidad del producto.

Un clima laboral positivo contribuye a la productividad del personal y a la satisfacción del cliente. La correcta organización del trabajo y la claridad en las funciones permiten reducir conflictos y mejorar la coordinación interna.

Elemento	Impacto
Trabajo en equipo	Mayor eficiencia
Responsabilidad	Cumplimiento de procesos
Comunicación	Reducción de errores
Compromiso	Lealtad del personal

11.2.2 Importancia del estudio organizacional dentro del proyecto de inversión

El estudio organizacional permite asegurar que el recurso humano y la estructura interna del negocio estén alineados con los objetivos del proyecto de inversión. Una organización bien definida facilita la implementación de mejoras técnicas, la expansión de la capacidad productiva y el fortalecimiento del servicio a domicilio.

Asimismo, este estudio proporciona una base sólida para evaluar la viabilidad del proyecto, ya que demuestra que la empresa cuenta con los recursos humanos y la organización necesaria para sostener el crecimiento proyectado.

11.3 Conclusión de estudio organizacional

En conclusión, el estudio organizacional demuestra que la taquería cuenta con una estructura funcional, flexible y adecuada para respaldar el proyecto de inversión. La definición clara de áreas, puestos y responsabilidades permite una operación eficiente y ordenada, reduciendo riesgos y fortaleciendo el control interno.

La planeación del recurso humano, la capacitación constante, el liderazgo efectivo y una cultura organizacional sólida constituyen elementos clave para garantizar la sostenibilidad del negocio. Por ello, se concluye que la estructura organizacional propuesta es viable y suficiente para apoyar el crecimiento y consolidación de la taquería a mediano y largo plazo.

12. Análisis de riesgos del proyecto

El análisis de riesgos del proyecto de inversión tiene como finalidad identificar, evaluar y prever aquellos factores internos y externos que podrían afectar el correcto desarrollo, operación y sostenibilidad del negocio. En proyectos del sector gastronómico, este análisis resulta fundamental, ya que se trata de un giro altamente expuesto a variaciones del mercado, cambios regulatorios, factores operativos y riesgos asociados al recurso humano.

La identificación temprana de los riesgos permite a la empresa anticiparse a posibles escenarios adversos, diseñar estrategias de mitigación y fortalecer la toma de decisiones. De esta manera, el análisis de riesgos no solo cumple una función preventiva, sino que también contribuye a mejorar la estabilidad operativa y financiera del proyecto a mediano y largo plazo.

12.1 Clasificación de los riesgos del proyecto

Para una mejor comprensión, los riesgos del proyecto se agrupan en diferentes categorías, considerando su origen y el área de impacto dentro de la organización.

12.1.1 Riesgos operativos

Los riesgos operativos están relacionados con el funcionamiento diario del negocio y con los procesos internos de producción y servicio.

12.1.2 Identificación de riesgos operativos

Entre los principales riesgos operativos se encuentran:

- Fallas en la maquinaria o equipo de trabajo.
- Saturación en horas pico de demanda.
- Errores en la preparación o entrega de pedidos.
- Retrasos en el servicio a domicilio.
- Falta de estandarización en los procesos.

Estos riesgos pueden generar insatisfacción del cliente, pérdida de ventas y afectaciones a la reputación del negocio.

12.2 Evaluación del riesgo operativo

El riesgo operativo se considera moderado a alto, debido al volumen de pedidos diarios y a la dependencia del correcto funcionamiento de los procesos internos. No

obstante, la empresa cuenta con procesos definidos y experiencia operativa que permiten reducir la probabilidad de ocurrencia.

12.2.1 Estrategias de mitigación

- Implementación de maquinaria adicional para reducir cuellos de botella.
- Capacitación continua del personal operativo.
- Mejora en la organización del flujo de trabajo.
- Supervisión constante de procesos críticos.

12.2.2 Riesgos organizacionales

Los riesgos organizacionales se relacionan con la estructura interna, el recurso humano y la gestión del personal.

12.2.3 Identificación de riesgos organizacionales

- Alta rotación de personal.
- Falta de capacitación adecuada.
- Sobrecarga de funciones en determinados puestos.
- Deficiente comunicación interna.
- Dependencia excesiva del propietario para la toma de decisiones.

12.3 Evaluación del riesgo organizacional

Este riesgo se clasifica como **moderado**, ya que, aunque la empresa cuenta con una estructura organizacional definida, el crecimiento del negocio puede generar presión adicional sobre el personal existente.

12.3.1 Estrategias de mitigación

- Planeación del recurso humano ante el crecimiento.
- Definición clara de funciones y responsabilidades.
- Programas de capacitación y desarrollo.

- Fortalecimiento del liderazgo y delegación de funciones.

12.3.2 Riesgos de mercado

Los riesgos de mercado están asociados a factores externos relacionados con la competencia, el comportamiento del consumidor y las condiciones económicas.

12.3.3 Identificación de riesgos de mercado

- Incremento en la competencia local.
- Cambios en las preferencias del consumidor.
- Reducción del poder adquisitivo.
- Dependencia del servicio a domicilio.
- Variaciones en la demanda por temporadas.

12.4 Evaluación del riesgo de mercado

El riesgo de mercado se considera **moderado**, debido a que la empresa opera en un sector con alta competencia; sin embargo, cuenta con una base sólida de clientes y un posicionamiento favorable en el mercado local.

12.4.1 Estrategias de mitigación

- Diversificación de servicios (eventos, promociones).
- Fortalecimiento de la imagen comercial.
- Estrategias de fidelización de clientes.
- Ajuste flexible de estrategias de marketing.

12.5 Riesgos legales y normativos

Los riesgos legales están relacionados con el cumplimiento de las disposiciones fiscales, laborales, sanitarias y municipales.

12.5.1 Identificación de riesgos legales

- Incumplimiento de normas sanitarias.
- Omisiones fiscales.
- Falta de actualización de permisos o licencias.
- Sanciones administrativas.

12.5.2 Evaluación del riesgo legal

Este riesgo se clasifica como **bajo a moderado**, siempre que la empresa mantenga el cumplimiento normativo. No obstante, cualquier omisión puede generar consecuencias significativas.

12.5.3 Estrategias de mitigación

- Revisión periódica del cumplimiento legal.
- Asesoría contable y legal especializada.
- Capacitación del personal en normas sanitarias.
- Control documental de permisos y licencias.

12.6 Riesgos tecnológicos

Los riesgos tecnológicos se relacionan con el uso de sistemas, equipos y herramientas digitales.

12.6.1 Identificación de riesgos tecnológicos

- Fallas en sistemas de pedidos.
- Dependencia de plataformas externas.
- Falta de mantenimiento de equipos.
- Vulnerabilidad ante fallos técnicos.

12.6.2 Evaluación del riesgo tecnológico

El riesgo tecnológico se considera **moderado**, especialmente por la dependencia del servicio a domicilio y de sistemas digitales para la gestión de pedidos.

12.6.3 Estrategias de mitigación

- Mantenimiento preventivo de equipos.
- Implementación de sistemas de respaldo.
- Capacitación en el uso de tecnología.
- Evaluación de un sistema propio de pedidos.

Tipo de riesgo	Nivel	Impacto	Estrategia principal
Operativo	Moderado–Alto	Servicio y calidad	Mejora de procesos
Organizacional	Moderado	Personal y control	Planeación RH
Mercado	Moderado	Ventas	Diversificación
Legal	Bajo–Moderado	Operación	Cumplimiento normativo
Tecnológico	Moderado	Pedidos	Mantenimiento y respaldo

El análisis de riesgos permite concluir que, aunque el proyecto de inversión enfrenta diversos riesgos inherentes al sector gastronómico, estos se encuentran identificados, evaluados y controlables. La experiencia operativa de la empresa, su estructura organizacional y la implementación de estrategias de mitigación reducen significativamente la probabilidad de impactos negativos severos.

Por lo tanto, se concluye que los riesgos asociados al proyecto no representan un obstáculo para su implementación, siempre que se mantenga una gestión adecuada y una supervisión constante de los factores críticos identificados.

13. Evaluación integral del proyecto de inversión

La evaluación integral del proyecto de inversión tiene como objetivo analizar de manera conjunta y sistemática los resultados obtenidos en los distintos estudios que conforman el proyecto, con el fin de determinar su viabilidad global. A diferencia de

los análisis parciales, la evaluación integral permite identificar la coherencia entre los estudios de mercado, técnico, legal, organizacional y de riesgos, así como su alineación con los objetivos generales del proyecto.

En el contexto de una tesis, este apartado resulta fundamental, ya que demuestra la capacidad del proyecto para sostenerse desde una perspectiva multidimensional, evitando decisiones basadas únicamente en un solo enfoque. En el caso de la taquería objeto de estudio, la evaluación integral permite confirmar que el crecimiento propuesto no solo es deseable, sino también factible y sostenible.

13.1 Integración del estudio de mercado

El estudio de mercado evidencia la existencia de una demanda activa y creciente de alimentos preparados en la ciudad de Córdoba, Veracruz, particularmente en el servicio a domicilio. Los cambios en los hábitos de consumo, la preferencia por la comodidad y el uso de plataformas digitales han favorecido el posicionamiento del negocio dentro del mercado local.

La evaluación integral del mercado confirma que:

- Existe una base sólida de clientes recurrentes.
- La competencia es alta, pero el negocio cuenta con una oferta diferenciada.
- La demanda insatisfecha representa una oportunidad de crecimiento.
- El servicio a domicilio constituye un canal estratégico de ventas.

Elemento evaluado	Resultado	Impacto en el proyecto
Demandा local	Alta	Favorece expansión
Competencia	Moderada–Alta	Requiere diferenciación
Preferencia por delivery	Alta	Justifica inversión
Aceptación del producto	Positiva	Reduce riesgo comercial

A partir de estos resultados, se concluye que el mercado respalda el proyecto de inversión y justifica la ampliación de la capacidad operativa.

13.2 Integración del estudio técnico

El estudio técnico analizó los aspectos operativos del negocio, incluyendo el producto, los procesos, la infraestructura, la localización, la capacidad instalada y la organización técnica. La evaluación integral de este estudio demuestra que el proyecto es técnicamente viable, ya que cuenta con procesos definidos y con posibilidades claras de optimización.

Entre los principales hallazgos se identifican:

- Capacidad operativa suficiente para atender la demanda actual.
- Necesidad de modernizar maquinaria y procesos.
- Infraestructura adaptable al crecimiento.
- Localización estratégica dentro de la ciudad.

Aspecto técnico	Situación actual	Evaluación
Procesos productivos	Estandarizados	Viables
Infraestructura	Funcional	Mejorable
Capacidad instalada	Limitada para crecimiento	Expandible
Tecnología	Básica	Requiere actualización

La evaluación integral confirma que las mejoras técnicas propuestas fortalecerán la eficiencia operativa y permitirán atender la demanda futura sin comprometer la calidad del servicio.

13.3 Integración del estudio legal

Desde una perspectiva integral, el estudio legal aporta certeza jurídica al proyecto de inversión. El análisis de las disposiciones fiscales, laborales, sanitarias y municipales demuestra que el negocio cuenta con un marco normativo claro y definido para su operación.

La evaluación integral del estudio legal confirma que:

- El negocio puede operar de forma formal y regulada.
- El cumplimiento normativo reduce riesgos legales.
- La formalización facilita el acceso a financiamiento.
- El marco legal respalda la expansión y remodelación.

Evaluación de viabilidad legal

Área legal	Cumplimiento	Impacto
Fiscal	Adecuado	Operación formal
Laboral	En proceso de fortalecimiento	Estabilidad
Sanitaria	Crítica pero controlable	Continuidad
Municipal	Requerida para expansión	Legalidad

Desde esta perspectiva, el estudio legal no representa una limitante, sino un respaldo para el desarrollo del proyecto.

13.4 Integración del estudio organizacional

El estudio organizacional demuestra que la empresa cuenta con una estructura interna funcional, capaz de sostener la operación actual y adaptarse al crecimiento proyectado. La evaluación integral confirma que la organización del recurso humano es coherente con las necesidades del negocio.

Aspectos clave identificados:

- Estructura organizacional clara.
- Definición de funciones y responsabilidades.
- Capacidad de liderazgo del propietario.
- Posibilidad de replicar el modelo organizacional.

Evaluación de viabilidad organizacional

Elemento organizacional	Evaluación	Impacto
-------------------------	------------	---------

Organigrama	Funcional	Control interno
Recurso humano	Suficiente	Continuidad
Liderazgo	Centralizado	Agilidad
Cultura organizacional	Positiva	Productividad

La evaluación integral concluye que la organización interna respalda plenamente el proyecto de inversión.

13.5 Integración del análisis de riesgos

El análisis de riesgos permitió identificar factores críticos que podrían afectar el proyecto. Sin embargo, la evaluación integral demuestra que dichos riesgos son **gestionables** mediante estrategias de mitigación adecuadas.

Los riesgos más relevantes se relacionan con:

- Saturación operativa.
- Dependencia del delivery.
- Cumplimiento sanitario.
- Crecimiento acelerado.

Síntesis del nivel de riesgo del proyecto

Tipo de riesgo	Nivel	Control
Operativo	Moderado–Alto	Mitigable
Organizacional	Moderado	Controlable
Mercado	Moderado	Estratégico
Legal	Bajo–Moderado	Preventivo
Tecnológico	Moderado	Mejorable

La evaluación integral indica que los riesgos no comprometen la viabilidad global del proyecto.

13.6 Coherencia y alineación entre los estudios

Uno de los principales aportes de la evaluación integral es la identificación de la coherencia entre los distintos estudios. En este proyecto, se observa una alineación clara entre:

- La demanda del mercado y la capacidad técnica propuesta.
- La estructura organizacional y el crecimiento proyectado.
- El marco legal y las acciones de expansión.
- Los riesgos identificados y las estrategias de mitigación.

Esta coherencia fortalece la solidez del proyecto y reduce la incertidumbre asociada a su implementación.

13.7 Viabilidad global del proyecto de inversión

A partir de la integración de los estudios realizados, se concluye que el proyecto de inversión presenta una **viabilidad global positiva**. La demanda del mercado, la factibilidad técnica, el respaldo legal, la organización interna y la gestión de riesgos conforman un conjunto sólido que sustenta la ejecución del proyecto.

Desde una perspectiva académica y práctica, el proyecto demuestra que la inversión propuesta no solo es viable, sino necesaria para garantizar la continuidad y crecimiento del negocio en el entorno competitivo actual.

Conclusión de la evaluación integral

La evaluación integral del proyecto de inversión permite concluir que la taquería cuenta con las condiciones necesarias para implementar el proyecto de manera exitosa. La integración de los estudios de mercado, técnico, legal, organizacional y de riesgos evidencia una propuesta coherente, sustentada y alineada con los objetivos planteados.

En consecuencia, se concluye que el proyecto de inversión es integralmente viable, ya que presenta un equilibrio adecuado entre oportunidades, capacidades internas y control de riesgos, sentando las bases para un crecimiento sostenible a mediano y largo plazo.

14. Impacto del proyecto

El análisis del impacto del proyecto de inversión tiene como objetivo evaluar los efectos que la implementación del proyecto generará en distintos ámbitos, tanto internos como externos a la organización. En el contexto de una tesis, este apartado permite trascender el análisis meramente operativo y demostrar que el proyecto contribuye de manera significativa al entorno económico, social y organizacional en el que se desarrolla.

El impacto del proyecto no se limita únicamente a los resultados financieros, sino que abarca transformaciones en la estructura interna del negocio, en la calidad del empleo, en la dinámica del mercado local y en el bienestar de los actores involucrados. En este sentido, el proyecto de inversión de la taquería representa una iniciativa con efectos positivos que se extienden más allá de la operación cotidiana.

14.1 Impacto económico

14.1.1 Impacto económico a nivel empresarial

Desde una perspectiva empresarial, el proyecto de inversión tiene un impacto económico directo en la eficiencia y sostenibilidad del negocio. La modernización de procesos, la ampliación de la capacidad operativa y la mejora en la organización interna permiten optimizar el uso de los recursos y fortalecer la competitividad de la empresa dentro del sector gastronómico.

La inversión propuesta contribuye a:

- Incrementar la capacidad de atención de la demanda.

- Reducir costos operativos asociados a errores y retrasos.
- Mejorar la productividad del personal.
- Fortalecer la rentabilidad del negocio a mediano y largo plazo.

Impacto económico interno del proyecto

Aspecto	Situación previa	Impacto esperado
Capacidad operativa	Limitada	Incrementada
Productividad	Media	Alta
Control de procesos	Parcial	Estructurado
Eficiencia operativa	Variable	Estable

Este impacto económico interno permite consolidar la operación del negocio y reducir la vulnerabilidad ante cambios del entorno.

14.1.2 Impacto económico en el mercado local

El proyecto de inversión también genera un impacto económico positivo en el mercado local de la ciudad de Córdoba, Veracruz. La expansión del negocio implica una mayor circulación de recursos económicos, tanto a través del consumo local como de la relación con proveedores y prestadores de servicios.

Entre los principales efectos se encuentran:

- Incremento en la compra de insumos locales.
- Mayor contratación de servicios auxiliares.
- Generación de empleo directo e indirecto.
- Estímulo a la economía local.

Impacto económico externo

Elemento	Impacto
Proveedores locales	Incremento de demanda

Servicios de apoyo	Mayor contratación
Consumo local	Dinamización
Empleo	Generación de puestos

Este impacto fortalece la integración del negocio dentro de la economía regional.

14.2 Impacto social

14.2.1 Impacto social en el empleo

El proyecto de inversión tiene un impacto social relevante en términos de generación y estabilidad del empleo. La expansión de la operación requiere la incorporación de nuevo personal y la formalización de puestos existentes, lo que contribuye a mejorar las condiciones laborales y la seguridad social de los trabajadores.

El impacto social en el empleo se refleja en:

- Creación de nuevas fuentes de trabajo.
- Formalización de relaciones laborales.
- Capacitación y desarrollo del personal.
- Mejora en la estabilidad laboral.

Impacto social en el recurso humano

Aspecto	Impacto
Empleo	Incremento
Capacitación	Fortalecida
Estabilidad laboral	Mejorada
Desarrollo profesional	Favorecido

14.2.2 Impacto social en los consumidores

Desde la perspectiva del consumidor, el proyecto genera un impacto social positivo al mejorar la calidad del servicio, reducir tiempos de entrega y ofrecer una

experiencia más confiable. La mejora en los procesos internos se traduce directamente en un mayor nivel de satisfacción del cliente.

Entre los beneficios sociales para los consumidores se encuentran:

- Mayor rapidez en la atención.
- Menor incidencia de errores en pedidos.
- Mejora en la presentación del producto.
- Mayor confianza en el servicio a domicilio.

14.2.3 Impacto social en la comunidad

El proyecto también impacta positivamente en la comunidad local al fortalecer un negocio que forma parte del tejido económico y social de la ciudad. La consolidación de la taquería como empresa formal contribuye a la estabilidad del entorno comercial y promueve prácticas responsables dentro del sector gastronómico.

14.3 Impacto organizacional

14.3.1 Impacto en la estructura organizacional

El proyecto de inversión impulsa una transformación organizacional orientada a la profesionalización del negocio. La definición clara de funciones, la planeación del recurso humano y la implementación de mecanismos de control fortalecen la estructura interna de la empresa.

- Este impacto organizacional se refleja en:
- Mejora en la coordinación entre áreas.
- Reducción de duplicidad de funciones.
- Mayor claridad en las responsabilidades.
- Fortalecimiento del liderazgo interno.

14.3.2 Impacto en la cultura organizacional

La implementación del proyecto contribuye a consolidar una cultura organizacional basada en la eficiencia, la responsabilidad y el trabajo en equipo. La capacitación constante y la mejora de procesos refuerzan el compromiso del personal con los objetivos del negocio.

Impacto organizacional interno

Elemento	Impacto
Organización interna	Fortalecida
Comunicación	Mejorada
Cultura laboral	Consolidada
Control interno	Estructurado

14.4 Impacto local y regional

14.4.1 Impacto en el desarrollo local

El proyecto de inversión contribuye al desarrollo local al fortalecer un negocio que genera empleo, impulsa el consumo y participa activamente en la economía de la región. La permanencia y crecimiento de empresas locales como la taquería analizada fomentan la estabilidad económica y social del entorno.

14.4.2 Impacto en el sector gastronómico

La modernización de procesos y la profesionalización de la operación pueden servir como referencia para otros negocios del sector gastronómico local, promoviendo mejores prácticas y elevando el nivel competitivo del mercado.

14.5 Impacto a corto, mediano y largo plazo

Impacto temporal del proyecto

Horizonte	Impacto principal
-----------	-------------------

Corto plazo	Mejora operativa
Mediano plazo	Consolidación
Largo plazo	Crecimiento sostenible

Este análisis temporal demuestra que los beneficios del proyecto no son inmediatos únicamente, sino que se extienden de forma progresiva en el tiempo.

El análisis del impacto del proyecto permite concluir que la implementación del proyecto de inversión generará efectos positivos significativos en los ámbitos económico, social, organizacional y local. La mejora en la eficiencia operativa, la generación de empleo, el fortalecimiento de la estructura organizacional y la contribución al desarrollo económico local evidencian que el proyecto trasciende el interés empresarial y aporta valor al entorno en el que se desarrolla.

Desde una perspectiva de tesis, el impacto del proyecto respalda la pertinencia y relevancia de la inversión propuesta, demostrando que su ejecución no solo es viable, sino también deseable por los beneficios que genera a corto, mediano y largo plazo.

15. Recomendaciones estratégicas del proyecto

Las recomendaciones estratégicas del proyecto de inversión se formulan a partir del análisis integral de los estudios realizados (mercado, técnico, legal, organizacional, riesgos e impacto), con el propósito de orientar la toma de decisiones y maximizar los beneficios derivados de la implementación del proyecto. En el contexto de una tesis, este apartado no solo propone acciones, sino que justifica su pertinencia con base en los resultados obtenidos.

Las recomendaciones se presentan de manera estructurada, considerando diferentes áreas clave del negocio, lo que permite una visión clara y ordenada de las acciones sugeridas a corto, mediano y largo plazo.

15.1 Recomendaciones estratégicas operativas

Las recomendaciones operativas se enfocan en mejorar la eficiencia de los procesos productivos y del servicio, así como en optimizar el uso de los recursos técnicos disponibles.

15.1.1 Optimización de procesos productivos

Se recomienda realizar una revisión periódica del flujo del proceso productivo, con el objetivo de identificar cuellos de botella y áreas de mejora, especialmente en los horarios de mayor demanda. La estandarización de procedimientos permitirá reducir errores, tiempos muertos y variaciones en la calidad del producto.

Recomendaciones clave:

- Documentar y actualizar los procesos operativos.
- Definir tiempos estándar de preparación.
- Asignar responsabilidades claras por etapa del proceso.
- Implementar controles de calidad en puntos críticos.

Tabla de recomendaciones operativas

Área	Problema identificado	Recomendación	Beneficio esperado
Producción	Saturación en horas pico	Reorganizar turnos	Mayor eficiencia
Preparación	Variabilidad en tiempos	Estandarización	Calidad constante
Empaque	Errores en pedidos	Control previo	Menos devoluciones
Servicio	Retrasos	Flujo definido	Satisfacción del cliente

15.1.2 Mejora del servicio a domicilio

Dado que el servicio a domicilio representa un canal estratégico para el negocio, se recomienda fortalecer su operación mediante una mejor coordinación logística y el uso de herramientas tecnológicas.

Acciones sugeridas:

- Evaluar la implementación de un sistema propio de reparto.
- Establecer rutas y tiempos de entrega definidos.
- Capacitar al personal en gestión de pedidos.
- Monitorear indicadores de desempeño del delivery.

15.2 Recomendaciones estratégicas organizacionales

Las recomendaciones organizacionales buscan fortalecer la estructura interna del negocio y asegurar que el crecimiento proyectado sea sostenible.

15.2.1 Planeación del recurso humano

Se recomienda elaborar un plan formal de recursos humanos que considere las necesidades actuales y futuras del negocio, especialmente ante la posibilidad de expansión.

Tabla de planeación del recurso humano

Puesto	Situación actual	Recomendación
Producción	Personal justo	Incrementar plantilla
Atención	Sobrecarga	Reforzar turnos
Reparto	Dependencia externa	Sistema propio
Administrativo	Función parcial	Formalizar puesto

15.2.2 Capacitación y desarrollo del personal

Se recomienda implementar programas de capacitación continua orientados a mejorar el desempeño del personal y fortalecer la cultura organizacional.

Áreas prioritarias de capacitación:

- Higiene y manejo de alimentos.
- Atención al cliente.
- Uso de maquinaria y tecnología.
- Seguridad y prevención de riesgos.

15.3 Recomendaciones estratégicas de mercado

Las recomendaciones de mercado se orientan a fortalecer el posicionamiento del negocio y mejorar su competitividad.

15.3.1 Estrategias de posicionamiento

Se recomienda reforzar la identidad del negocio mediante estrategias de marketing enfocadas en la calidad del producto, la rapidez del servicio y la confianza del cliente.

Tabla de estrategias de mercado

Estrategia	Objetivo	Impacto esperado
Promociones	Aumentar ventas	Mayor demanda
Fidelización	Retener clientes	Lealtad
Presencia digital	Visibilidad	Alcance local
Imagen comercial	Diferenciación	Posicionamiento

15.3.2 Diversificación de servicios

Se recomienda fortalecer la atención a eventos a domicilio y explorar nuevas líneas de servicio que permitan diversificar los ingresos y reducir la dependencia de un solo canal de venta.

15.4 Recomendaciones estratégicas legales y normativas

El cumplimiento legal debe mantenerse como una prioridad permanente para garantizar la continuidad del negocio.

15.4.1 Cumplimiento y actualización normativa

Se recomienda realizar revisiones periódicas del cumplimiento fiscal, laboral y sanitario, así como mantener actualizados los permisos y licencias necesarias para la operación y expansión.

Tabla de control legal

Área legal	Acción recomendada	Frecuencia
Fiscal	Revisión contable	Mensual
Laboral	Actualización contratos	Anual
Sanitaria	Verificación normas	Permanente
Municipal	Renovación permisos	Según vigencia

15.5 Recomendaciones estratégicas financieras

Aunque el análisis financiero se desarrollará posteriormente, se emiten recomendaciones generales orientadas a fortalecer la gestión económica del proyecto.

Recomendaciones financieras clave:

- Llevar un control detallado de ingresos y egresos.
- Evaluar opciones de financiamiento para expansión.
- Destinar recursos a mantenimiento preventivo.
- Crear un fondo de contingencia.

15.6 Recomendaciones estratégicas de gestión de riesgos

A partir del análisis de riesgos, se recomienda implementar un sistema de gestión preventiva que permita identificar y atender oportunamente posibles amenazas.

Tabla de gestión de riesgos

Riesgo	Recomendación	Responsable
Operativo	Supervisión constante	Gerencia
Organizacional	Planeación RH	Administración
Legal	Asesoría especializada	Contabilidad
Tecnológico	Mantenimiento	Operación

15.7 Recomendaciones a corto, mediano y largo plazo

Tabla de horizonte estratégico

Horizonte	Recomendaciones principales
Corto plazo	Organización interna, control
Mediano plazo	Expansión operativa
Largo plazo	Consolidación y crecimiento

Las recomendaciones estratégicas propuestas permiten fortalecer integralmente el proyecto de inversión, ya que abordan de manera coordinada los aspectos operativos, organizacionales, de mercado, legales y de gestión de riesgos. Su implementación contribuirá a mejorar la eficiencia, reducir la incertidumbre y maximizar el impacto positivo del proyecto.

Desde una perspectiva académica y práctica, estas recomendaciones constituyen una guía para la toma de decisiones estratégicas y representan un elemento clave para asegurar la sostenibilidad y el éxito del proyecto a largo plazo.

16. Conclusión del proyecto de inversión

El desarrollo del presente proyecto de inversión permitió analizar de manera integral la viabilidad de la empresa objeto de estudio, considerando los principales factores que influyen en su operación, crecimiento y sostenibilidad. A lo largo del trabajo se evaluaron de forma sistemática los aspectos de mercado, técnicos, legales, organizacionales y de riesgo, lo que permitió obtener una visión completa y fundamentada para la toma de decisiones.

El estudio de mercado evidenció la existencia de una demanda real y constante para los productos y servicios ofrecidos por la empresa, así como oportunidades claras de crecimiento derivadas de la demanda insatisfecha y de las nuevas tendencias de consumo. El análisis del entorno competitivo permitió identificar que, aunque existe competencia en el sector, la empresa cuenta con elementos diferenciadores que le permiten posicionarse de manera favorable dentro del mercado local. En este sentido, se concluye que el mercado respalda la implementación del proyecto de inversión.

Desde el punto de vista técnico, el proyecto demostró que la empresa dispone de procesos productivos definidos, infraestructura funcional y una localización adecuada para el desarrollo de sus actividades. No obstante, también se identificaron áreas de oportunidad relacionadas con la optimización de procesos, la ampliación de la capacidad instalada y la incorporación de mejoras tecnológicas. La ejecución de estas mejoras permitirá incrementar la eficiencia operativa, reducir tiempos de atención y elevar la calidad del servicio, fortaleciendo así la competitividad del negocio.

El estudio legal permitió confirmar que la empresa cuenta con un marco normativo claro que regula su operación, incluyendo obligaciones fiscales, laborales, sanitarias y municipales. El cumplimiento de estas disposiciones resulta indispensable para garantizar la continuidad del negocio y reducir riesgos legales. Asimismo, la formalización legal de la empresa constituye un elemento clave para respaldar el

crecimiento proyectado y brindar certeza jurídica a las actividades derivadas del proyecto de inversión.

En cuanto al estudio organizacional, se concluyó que la empresa posee una estructura interna funcional, con una distribución de funciones adecuada para su tamaño y nivel de operación. La planeación del recurso humano, la capacitación del personal y el fortalecimiento del liderazgo se identificaron como factores determinantes para sostener el crecimiento del negocio. La organización analizada es capaz de adaptarse a nuevas exigencias operativas, lo que representa una ventaja importante ante la implementación del proyecto.

El análisis de riesgos permitió identificar los principales factores internos y externos que podrían afectar el desarrollo del proyecto. Si bien existen riesgos inherentes al sector, estos se consideran controlables mediante la aplicación de estrategias de mitigación adecuadas, la supervisión constante de los procesos y la toma de decisiones oportunas. La identificación anticipada de dichos riesgos fortalece la planeación del proyecto y reduce la incertidumbre asociada a su ejecución.

Asimismo, el análisis del impacto del proyecto evidenció que la inversión propuesta generará efectos positivos en los ámbitos económico, social y organizacional. La generación de empleo, el fortalecimiento de la economía local, la mejora en la calidad del servicio y la profesionalización de la empresa reflejan que el proyecto no solo busca beneficios financieros, sino que también contribuye al desarrollo del entorno en el que se inserta.

En conclusión, el proyecto de inversión analizado es viable desde una perspectiva integral, ya que cuenta con el respaldo del mercado, la factibilidad técnica, el cumplimiento legal, una organización interna adecuada y una gestión de riesgos controlable. La implementación del proyecto permitirá fortalecer la operación de la empresa, mejorar su competitividad y consolidar su posicionamiento en el mercado.

Finalmente, se concluye que la ejecución del proyecto de inversión representa una oportunidad estratégica para el crecimiento y sostenibilidad de la empresa a

mediano y largo plazo. El desarrollo del presente proyecto cumple con los objetivos planteados y aporta información relevante para la toma de decisiones, por lo que se considera una propuesta sólida y fundamentada para su implementación.