

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
OCCIDENTE**

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

**Programa de desarrollo de la gestión en las funciones
sustantivas de las empresas**



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

**3J01 Desarrollo de Capacidades para la comercialización y ventas
Nacionales CEDECOM**

“Propuesta de comercialización para la empresa Taquería El Infierno”

PRESENTAN

Lic. en Mercadotecnia y Dirección Comercial Denisse Andrea Sánchez
Castro

Lic. en Administración Financiera Montserrat López Vargas

Lic. en Ingeniería Industrial Ana Victoria Nuztas Wong

Lic. en Comercio y Negocios Globales Diego Ibarra Ascencio

Profesor PAP: Mtra. Abril Gómez Rodríguez

Tlaquepaque, Jalisco, Julio de 2024

ÍNDICE

REPORTE PAP	3
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional ...	3
Resumen.....	3
1. Introducción	4
1.1 Antecedentes del proyecto y contexto	4
1.2 Problemática u oportunidad detectada.	4
1.3 Objetivo general.	5
1.4 Objetivos específicos.....	5
2. Planeación y seguimiento del proyecto.....	5
2.1 Metodología.....	5
2.2 Cronograma o plan de trabajo	7
2.3 Productos y entregables	8
3. Desarrollo	8
3.1 Sustento teórico.....	8
3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados	23
3.2.1 Analizar la competencia digital y tradicional.....	23
3.2.2 Realizar estudio de mercado.....	29
3.2.3 Realizar un diagnóstico de mercadotecnia.....	35
3.2.4 Hacer FODA.....	39
3.2.5 Crear un plan financiero.	46
3.2.5.1 Plan Financiero local taquería	46
3.2.5.2 Plan Financiero Rappi.....	76
3.2.6 Desarrollar diagnóstico de procesos y propuestas de mejora. 95	
3.2.6.1 Modelo de negocio CANVAS	95
3.2.6.2 Política de calidad.....	99
3.2.6.3 Tabla de madurez	101
3.2.6.4 Instrucciones de trabajo	108
3.2.6.5 Diagnóstico Lean Manufacturing	111
3.2.7 Desarrollar estrategias de promoción y publicidad.....	117
3.2.8 Realizar sesión fotográfica.....	119
3.2.9 Diseñar menú/catálogo digital.....	120
3.2.10 Realizar gestión de recursos humanos.....	123
3.2.10.1 Customer Journey Map	123
3.2.10.2 Plan de Mejora del Servicio al Cliente y Capacitación del Personal.....	125
3.2.10.3 Estudio de Sueldos y Condiciones Laborales de Trabajadores en Taquerías.....	131

4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.....	136
4.1 Aprendizajes profesionales (en equipo)	136
4.2 Aprendizajes sociales (personal).....	137
4.3 Aprendizajes éticos (personal).....	141
4.4 Aprendizajes en los personal (personal).....	144
5. Conclusiones y recomendaciones.....	148
5.1 Bibliografía.....	149
5.2 Sustento teórico.....	149
5.3 Páginas consultadas.....	155
5.4 Anexos	155

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional son una modalidad educativa del ITESO en la que los estudiantes aplican sus saberes y competencias socio-profesionales a través del desarrollo de un proyecto en un escenario real para plantear soluciones o resolver problemas del entorno. Se orientan a formar para la vida, a los estudiantes, en el ejercicio de una profesión socialmente pertinente.

A través del PAP los alumnos acreditan el servicio social, y la opción terminal, en tanto sus actividades contribuyan de manera significativa al escenario en el que se desarrolla el proyecto, y sus aprendizajes, reflexiones y aportes sean documentados en un reporte como el presente.

Resumen

Este proyecto se enfoca en el desarrollo de una estrategia de comercialización para la taquería “El Infierno”, un restaurante especializado en la venta de tacos con grandes especialidades cortes a las brasas. El objetivo primordial de este proyecto es optimizar la gestión financiera y operativa de la compañía y diseñar nuevas estrategias de marketing para impulsar principalmente el crecimiento de la marca dentro de las aplicaciones móviles de compra y venta de productos. Actualmente, la sucursal de la taquería “El Infierno” en Guadalajara, Jalisco enfrenta el desafío de desconocer los precios de venta de sus principales productos.

Los productos y entregables del proyecto de la taquería “El Infierno” incluirán una variedad de documentos. Estas acciones que realizamos a lo largo del verano buscan principalmente aumentar la rentabilidad, mejorar la eficiencia operativa de la compañía y elevar la satisfacción del cliente.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

En 1969 se fundó la primera sucursal en Apatzingán Michoacán, por Hortensia Toscano Mora y Emiliano Toscano Mora. El infierno es pionero de las carnes asadas a las brasas en Michoacán por lo que estamos comprometidos en ofrecer carnes de la más alta calidad; la familia Toscano nos esmeramos para lograr que siempre sea la única opción en carnes asadas al carbón.

Existe una amplia variedad de platillos que van desde las endiabladamente sabrosas salsas hasta nuestro delicioso Filete Apatzingán, Diablas, Diablitos, Diablas Especiales, Filete, Frijoles Charros, entre otras deliciosas especialidades todo para asegurar la satisfacción de nuestros comensales.

1.2 Problemática u oportunidad detectada.

En palabras de la empresaria “La principal problemática que presenta nuestra sucursal es de costos y de recursos humanos (rotación de meseros, me gustaría saber cómo se manejan en GDL los sueldos”.

La taquería enfrenta una clara problemática en la gestión de sus costos y distribución, aunque vende una gran cantidad de tacos, no tiene claridad sobre el costo real de cada producto, lo cual limita su capacidad para optimizar precios, maximizar márgenes de ganancia y tomar decisiones financieras informadas.

Asimismo, la taquería presenta dificultades con sus canales de distribución, especialmente con plataformas como Rappi. Estas dificultades pueden incluir problemas con la logística, el manejo de pedidos y la visibilidad en la plataforma, lo que afecta negativamente la experiencia del cliente y las ventas. La falta de contenido digital atractivo y bien estructurado también limita su alcance en plataformas de entrega a domicilio.

1.3 Objetivo general.

Optimizar la gestión financiera y operativa de la taquería mediante el desarrollo e implementación de un sistema de control de costos preciso, diseño de menú digital y la mejora de su presencia y efectividad en plataformas de distribución digital; con el fin de aumentar la rentabilidad, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

1.4 Objetivos específicos.

1. Analizar la competencia digital y tradicional.
2. Realizar estudio de mercado.
3. Realizar un diagnóstico de mercadotecnia.
4. Hacer FODA.
5. Crear un plan financiero.
6. Desarrollar diagnóstico de procesos y propuestas de mejora.
7. Desarrollar estrategias de promoción y publicidad.
8. Elaborar contenido digital.
9. Diseñar menú/catálogo digital.
10. Realizar gestión de recursos humanos.

2. Planeación y seguimiento del proyecto.

2.1 Metodología.

1. Analizar la competencia digital y tradicional.
 - a. Realizar un estudio detallado de los competidores directos e indirectos.
2. Realizar estudio de mercado.
 - a. Hacer una encuesta.
3. Realizar un diagnóstico de mercadotecnia.
 - a. 4P's.
 - b. Hacer el buyer persona.

4. Hacer FODA.
 - a. Identificar cada punto del FODA.
 - b. Hacer una revisión y análisis de los puntos.
5. Crear un plan financiero.
 - a. Hacer un diagnóstico (análisis) de costos y precios.
 - b. Elaborar punto de equilibrio.
 - c. Hacer diagnóstico de costos y punto de equilibrio para plataforma de Rappi
 - d. Entregar propuesta final del plan financiero.
6. Desarrollar diagnóstico de procesos y propuestas de mejora.
 - a. Modelo de negocio CANVAS.
 - b. Política de calidad.
 - c. Tabla de madurez.
 - d. Instrucciones de trabajo.
 - e. Diagnóstico Lean Manufacturing.
 - f. Aplicación de metodología Seis Sigma.
7. Desarrollar estrategias de promoción y publicidad.
 - a. Análisis digital de competencia (RRSS).
 - b. Hacer propuesta de estrategias de publicidad en redes sociales.
 - c. Hacer propuesta de promoción para Rappi.
 - d. Entregar ideas de colaboraciones.
 - e. Entregar propuesta final de promoción y publicidad.
8. Realizar sesión fotográfica.
 - a. Hacer un moodboard de producto.
 - b. Tomar fotografías del producto.
 - c. Editar contenido.
 - d. Utilizar las fotografías tomadas para el menú digital y plataforma de Rappi.
9. Diseñar menú/catálogo digital.
 - a. Diseñar menú digital para plataformas de delivery: Rappi.

- ## 2.2 Cronograma o plan de trabajo

Cronograma imagen 2.2

2.3 Productos y entregables

- 7

6. Documento de diagnóstico de procesos y propuestas de mejora.
7. Documento de estrategias de promoción y publicidad.
8. Documento de sesión fotográfica.
9. Documento de diseño de menú/catálogo digital.
10. Documento de gestión de recursos humanos.

3. Desarrollo

3.1 Sustento teórico

Análisis de la competencia

El análisis de la competencia es un estudio de la situación de una empresa existente o en proceso de creación en su entorno de mercado para determinar la intensidad de la competencia. Es un componente importante de la investigación de mercado y del análisis estratégico de una organización. Permite establecer un mapa de los actores presentes en el mercado objetivo e identificar sus fortalezas y debilidades para adoptar un posicionamiento y una estrategia diferenciadora.¹

Estudio de mercado

El estudio de mercado es un proceso de investigación que se lleva a cabo para comprender mejor las características, necesidades, preferencias y comportamientos de los consumidores dentro de un determinado mercado. Este análisis proporciona información valiosa que ayuda a las empresas a

¹Análisis de la competencia: definición y aplicación | Qualtrics. (2022b, mayo 10). Qualtrics. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/marca/analisis-de-la-competencia/>

tomar decisiones informadas sobre cómo comercializar sus productos o servicios de manera más efectiva (Zendesk, 2024).²

Encuesta

Según el autor Westreicher, G., la encuesta es un instrumento para recoger información cualitativa y/o cuantitativa de una población estadística. Para ello, se elabora un cuestionario, cuyos datos obtenidos serán procesados con métodos estadísticos.³

Diagnóstico de mercadotecnia

El diagnóstico de mercadotecnia es un proceso que las empresas llevan a cabo para evaluar su posición en el mercado y su entorno competitivo. Consiste en analizar el mercado, la competencia, los recursos internos de la empresa y el entorno externo. El objetivo es identificar oportunidades y amenazas, así como fortalezas y debilidades, para desarrollar estrategias de marketing efectivas. Esto permite a las empresas adaptarse mejor al mercado y competir de manera más exitosa. (Castro, 2023)⁴

4 P's

Según el artículo de Inbound Cycle, las 4P 's ofrecen una estructura sólida para la formulación de estrategias de marketing, capacitando a las empresas para comprender y gestionar aspectos esenciales de su producto y su interacción con el mercado. No obstante, en el panorama actual del

² Estudio de mercado

Zendesk. (s.f.). ¿Qué es el estudio de mercado? Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>

³ Encuesta

Westreicher, G. (2020). Economipedia. Encuesta. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

⁴ Diagnóstico de mercadotecnia

Castro, R. M. (2023, noviembre 22). Análisis de Mercado: 6 Pasos para Crear una Estrategia de Marketing Infalible. Semrush Blog. Recuperado el 30 de mayo del 2024 <https://es.semrush.com/blog/pasos-para-hacer-un-analisis-de-mercado/>

marketing, este modelo ha sido enriquecido con enfoques más holísticos que abarcan una diversidad de variables y reconocen la centralidad del cliente y el contexto competitivo.⁵

Buyer Persona

El concepto de buyer persona se refiere a la creación de perfiles ficticios que representan a segmentos clave de la audiencia de un negocio. Estos perfiles están basados en información demográfica, psicográfica y conductual de los clientes ideales. Los buyer personas ayudan a comprender a profundidad a los potenciales clientes, incluyendo aspectos como su personalidad, comportamiento, necesidades, hábitos de consumo, desafíos y preferencias en redes sociales. Al crear estos perfiles, las empresas pueden personalizar estrategias y mensajes de marketing de manera precisa, lo que permite dirigirse de manera efectiva a su audiencia objetivo y satisfacer sus necesidades de manera más eficiente. (Hubspot, 2024)⁶

FODA

Según Steph Manzanilla, el análisis FODA se usa para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de un negocio o proyecto determinado. De esa forma, pueden establecerse estrategias y acciones efectivas para el desarrollo del proyecto.

Esta técnica puede ser usada tanto en ámbitos profesionales como personales, puesto que ayuda a tener mayor visibilidad de oportunidades

⁵ 4 P's

Inbound Cycle. (s.f.). Las 4 P's del marketing que debes conocer. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>

⁶ Buyer persona

Pursell, S. (2024, April 3). Qué es un buyer persona y cómo crearlo (con plantillas gratis). Hubspot.es. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://blog.hubspot.es/marketing/que-son-buyer-personas>

competitivas de mejora y de los posibles obstáculos internos y externos que se nos pueden presentar en el futuro.⁷

Plan Financiero

Un Plan Financiero es un informe esencial que proporciona un análisis de la salud financiera de una empresa y establece una hoja de ruta para gestionar los recursos de manera eficaz con el objetivo de garantizar su viabilidad. Este documento sirve como punto de partida para el diseño de estrategias comerciales y es una herramienta fundamental en la dirección y gestión empresarial. Cualquier iniciativa destinada a satisfacer las demandas del mercado debe estar respaldada por un plan financiero que abarque los costos relacionados con el marketing, las herramientas operativas y la inversión publicitaria (Master MBA Online, s.f.).⁸

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel volumen en unidades de producción o unidades monetarias en la que una empresa cubre los costos fijos y variables, dentro de este punto, considerado punto muerto, es donde los ingresos y egresos están al nivel, por lo tanto, no hay ganancias ni pérdidas.⁹

⁷ FODA

Blanco, E., & Siqueira, A. (2022, marzo 24). Análisis FODA: qué es y cómo aplicarlo en tu Empresa. Blog de Inbound Marketing y Ventas | RD Station. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.rdstation.com/blog/es/analisis-foda-como-hacerlo/>

⁸ Plan Financiero

Master MBA Online. (s.f.). ¿Qué es un plan financiero y por qué es importante? Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.master-mbaonline.com/finanzas/plan-financiero/>

⁹ Punto de equilibrio Rivera, A. J. (2020, febrero 20). ¿Qué es el punto de equilibrio financiero?. El Economista. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.eleconomista.com.mx/economia/que-es-el-punto-de-equilibrio-financiero-20200220-0077.html>

Costos Variables

Los costos variables son los gastos que toma la empresa para crear o entregar cada unidad de producción, estos cambian de acuerdo con el volumen o en proporción a la actividad de producción.¹⁰

Costos Fijos

Los costos fijos son los gastos que una empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, aquellos costos que debe cumplir sin importar sus ingresos.¹¹

Insumo

Un insumo es todo lo disponible para el uso en la vida humana que se encuentra en la naturaleza, hasta que se procesa y forma parte del producto final.¹²

Materia prima

La materia prima son materiales de origen natural que se obtienen y procesan para su uso en actividades humanas.¹³

¹⁰ Costos Variables

Claustro. (2023, diciembre 12). Costes variables: qué son y fórmulas - Blog MBA Online. *MBA Online*. Recuperado el 19 de junio de 2024. [https://www.master-mbaonline.com/finanzas/costes-variables/#%C2%BFQue son los costes variables](https://www.master-mbaonline.com/finanzas/costes-variables/#%C2%BFQue%20son%20los%20costes%20variables)

¹¹ Costos Fijos

Coca, M. (2023, 16 agosto). Gastos fijos y variables, ¿en qué consisten y cómo se diferencian? BBVA. Recuperado el 19 de junio de 2024. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/gastos-fijos-y-variables-en-que-consisten-y-como-se-diferencian/>

¹² REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: Diccionario de la lengua española, 23.^a ed., [versión 23.7 en línea]. <<https://dle.rae.es>> Recuperado el 19 de junio de 2024.

¹³ Materia prima

DailyFX (2020) ¿Qué son las materias primas? [Vídeo]. IG. Recuperado el 19 de junio de 2024. <https://www.ig.com/es/materias-primas/que-son-las-materias-primas-y-como-operar>

Mano de obra

La mano de obra es el número total de personas que se encuentran trabajando en una empresa dentro de un trabajo en particular responsable de garantizar las metas de productividad de una empresa, sin la mano de obra adecuada, el trabajo no puede realizarse.¹⁴

Gastos Indirectos de Fabricación

Los gastos indirectos de fabricación son aquellos que provienen de actividades que no están implicadas directamente en la cadena de producción o fabricación. (Llamas, 2022)¹⁵

Margen de contribución

El margen de contribución es el resultado de restar el precio de venta unitario y el costo de venta unitario, esta resta nos indica el excedente de ganancia que se obtiene del producto, esta diferencia puede ser en unidades monetarias o en valores relativos (%); en caso de querer sacar el margen de contribución en valores porcentuales es necesario dividir el costo de venta entre el precio de venta, al obtener el resultado en porcentaje, este indica el porcentaje de ganancia o utilidad que se adquiere sobre la venta.¹⁶

¹⁴ Mano de obra

Indeed (2023) ¿Qué significa mano de obra: planificación y tipos? Indeed. Recuperado el 20 de junio de 2024. <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/como-encontrar-empleo/significa-mano-obra>

¹⁵ Gastos Indirectos de Fabricación

Llamas, J. (2022, 24 noviembre). Costos indirectos de fabricación. Economipedia. Recuperado el 20 de junio de 2024. <https://economipedia.com/definiciones/costos-indirectos-de-fabricacion.html>

¹⁶ Margen de contribución

Díaz, C. (2019, septiembre 23). ¿Qué es el margen de contribución y cómo se calcula? Lean Finance. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://leanfinance.es/que-es-el-margen-de-contribucion-y-como-se-calcula/>

Diagnóstico de procesos

El diagnóstico de procesos es una evaluación detallada del estado actual de una empresa, diseñada para facilitar la creación de un sistema efectivo de gestión de la calidad. Consiste en un análisis exhaustivo de los procesos organizacionales con el objetivo de identificar áreas de mejora que puedan optimizar el uso de recursos, ya sea en términos de dinero, tiempo o espacio. Este análisis no solo busca incrementar la eficiencia operativa, sino también fortalecer la capacidad de la empresa para adaptarse a cambios y alcanzar sus objetivos estratégicos de manera más efectiva.¹⁷

Modelo de negocio CANVAS

El Business Model Canvas o Modelo Canvas es un modelo muy visual con el que podremos ordenar nuestras ideas a la hora de definir cuál será nuestro modelo de negocio. Se trata de un modelo ideal para determinar y crear modelos innovadores con el objetivo de generar valor para los clientes, definiendo y creando modelos de negocio innovadores a través de cuatro grandes áreas (los clientes, la oferta, la infraestructura y la viabilidad económica) que se desarrollan en nueve divisiones, apartados o casillas.¹⁸

Política de calidad

La política de calidad según la norma ISO 9001 es un documento que define los objetivos de calidad de una organización y establece el compromiso de la dirección con la satisfacción del cliente y la mejora continua. Es un requisito que esta política sea aprobada por la dirección y comunicada a toda la organización. El responsable de la política de calidad se encarga de

¹⁷ Diagnóstico de procesos
Carro, R. (s. f.). Administración de la calidad total. *Administración de las Operaciones*. https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1614/1/09_administracion_calidad.pdf

¹⁸ Modelo de negocio CANVAS
Molina, D. (2022, 4 noviembre). Qué es el Modelo Canvas y ejemplos de Canvas reales. Thinking For Innovation. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>

mantener y gestionar la documentación del sistema de gestión de calidad, realizar auditorías internas, dar seguimiento a procedimientos y acciones correctivas, así como informar a la organización sobre los cambios en el sistema de gestión. La política debe ser revisada periódicamente para asegurar su adecuación a los cambios organizacionales y a las necesidades del cliente (Grupo ACMS, 2024).¹⁹

Tabla de madurez

La tabla de madurez de los controles de calidad en la dimensión de captura y manejo de los requisitos del cliente proporciona una evaluación detallada de cómo las organizaciones gestionan las necesidades y preferencias de sus clientes en diferentes niveles de madurez. Desde un enfoque inicial sin estudios formales en el nivel 1, hasta la integración avanzada de herramientas especializadas de marketing y sistemas de gestión de la relación con el cliente en el nivel 5. Cada nivel refleja el grado de sofisticación y eficacia en la captura, análisis y respuesta a los requisitos del cliente, con un enfoque en la mejora continua y la adaptación proactiva a las demandas cambiantes del mercado (Eby, 2022).²⁰

Diagnóstico Lean Manufacturing

Un diagnóstico de Lean Manufacturing se concentra en la optimización continua del sistema de producción mediante la eliminación de desperdicios y actividades que no añaden valor. Este enfoque, inicialmente desarrollado para la manufactura, se adapta eficazmente al sector de servicios al identificar y corregir ineficiencias como tiempos de espera innecesarios y errores en la entrega de servicios. Utiliza herramientas como el análisis de desperdicios (MUDA), visitas al lugar de trabajo (Gemba), técnicas de error-

¹⁹ Política de calidad

Grupo ACMS (2024). *¿Qué es la política de calidad?* GRUPO ACMS Consultores. <https://www.grupoacms.com/consultora/que-es-la-politica-de-calidad-en-la-norma-iso-9001>

²⁰ Tabla de madurez

Eby, K. (2022). Guía esencial para la madurez de los procesos: Modelos, consejos y plantillas. Smartsheet. <https://es.smartsheet.com/content/process-maturity>

proofing (Poka Yoke), mejora continua (Kaizen), y medición de desempeño (KPIs) para mejorar la calidad y eficiencia operativa, reduciendo costos y tiempos de ciclo en el proceso.²¹

Metodología Seis Sigma

La metodología Six Sigma es un enfoque orientado a la calidad que busca reducir la variabilidad de un proceso hasta alcanzar cero defectos. Utiliza datos precisos y la voz del cliente para identificar y eliminar defectos en productos y procesos, mejorando así la calidad general. Originalmente desarrollada por Motorola en 1986 para la industria manufacturera, Six Sigma se ha extendido a diversas áreas como logística, administración y servicios. La metodología se implementa a través del ciclo DMAIC (Definir, Medir, Analizar, Mejorar y Controlar), que guía desde la identificación de problemas hasta la implementación de soluciones basadas en datos estadísticos y la medición continua del desempeño para garantizar mejoras sostenibles y significativas.²²

Estrategias de promoción y publicidad

Una estrategia publicitaria comprende el conjunto de iniciativas implementadas por una empresa con el propósito de introducir un producto o servicio en el mercado y alcanzar a los consumidores. Su finalidad principal radica en establecer la presencia y reconocimiento de una marca a través de diversos canales de comunicación.²³

²¹ Diagnóstico Lean Manufacturing
Touren, J (2021). *Lean manufacturing*. Sistemas OEE - Technology to Improve. <https://www.sistemasoe.com/lean-manufacturing/>

²² Metodología Seis Sigma
Macanudo, A. (2023, March 12). Descubre qué es six sigma | UCSP. *Escuela de Postgrado de la Universidad Católica San Pablo*. <https://postgrado.ucsp.edu.pe/articulos/que-es-six-sigma/>

²³ Estrategias de promoción y publicidad
HubSpot. (s.f.). Estrategias de publicidad. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-de-publicidad>

Contenido digital

Según Ángeles C., los contenidos digitales son toda la información que tenemos la posibilidad de mostrar en un medio digital. Tanto en tu propia página web como en redes sociales o en cualquier rincón de internet.²⁴

Herramienta Inflact

Inflact es una herramienta multifacética de marketing digital que también incluye funcionalidades específicas para el análisis digital de la competencia. Cuando se utiliza para este propósito, Inflact ofrece una variedad de características que permiten a las empresas y profesionales del marketing obtener información valiosa sobre sus competidores y su posición en el mercado. Las principales funcionalidades de Inflact para el análisis digital de competencia incluyen:

- **Monitoreo de Competidores:** Permite seguir de cerca las actividades de los competidores en redes sociales, incluyendo sus publicaciones, interacciones y estrategias de contenido.
- **Análisis de Rendimiento:** Proporciona métricas detalladas sobre el rendimiento de los competidores, como el crecimiento de seguidores, el nivel de compromiso, y el alcance de sus publicaciones.
- **Identificación de Tendencias:** Ayuda a identificar tendencias y patrones en las estrategias de los competidores, facilitando la comprensión de qué tácticas están funcionando y por qué.
- **Comparación de Hashtags:** Ofrece herramientas para comparar el uso y la efectividad de los hashtags utilizados por los competidores, permitiendo ajustar la propia estrategia de hashtags en consecuencia.

²⁴ Contenido digital

Ángeles. (2023, 17 marzo). Contenidos digitales: qué son, tipos y ejemplos. Pantallea. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.pantallea.com/contenidos-digitales-tipos-ejemplos/>

- **Análisis de audiencia:** Proporciona información sobre la audiencia de los competidores, incluyendo datos demográficos y de comportamiento, para entender mejor a los seguidores compartidos y potenciales.
- **Alertas y Notificaciones:** Configura alertas y notificaciones para mantenerse al tanto de cualquier actividad relevante de los competidores, asegurando una respuesta rápida y adecuada a cambios o movimientos importantes.
- **Informes Comparativos:** Genera informes comparativos que muestran cómo se posiciona la propia marca frente a los competidores en diversos aspectos, ayudando a identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento.

Estas funcionalidades de Inflect permiten a las empresas obtener una visión integral y detallada del panorama competitivo en el ámbito digital, lo que es esencial para desarrollar estrategias más efectivas y mantenerse a la vanguardia en su industria.²⁵

Analizador de perfiles

El Analizador de perfiles de Instagram es una herramienta de inteligencia artificial que realiza un análisis exhaustivo del perfil de Instagram. Las métricas y los gráficos visualizados ayudarán a tu promoción y generación de ideas de contenido cuando analices los perfiles en tu nicho.²⁶

Menú digital

Un menú digital en el contexto de un restaurante es una versión digital del menú tradicional al que los clientes pueden acceder utilizando sus dispositivos móviles. Este tipo de menú generalmente se implementa

²⁵ Hwung, C. (2023, 13 enero). Inflect by Ingramer - Everything You Need to Know. <https://www.videoproc.com/resource/inflect.htm>

²⁶ Instagram Profile Analyzer - Best Instagram Analytics Tool. (s. f.). <https://inflect.com/tools/profile-analyzer/>

mediante un código QR que los clientes escanean. Al escanear el código QR, los clientes son redirigidos a una página web donde pueden ver el menú del restaurante.²⁷

Plataformas de delivery

Las plataformas de delivery son servicios en línea que permiten a los clientes ordenar comida de diversos restaurantes y recibirla directamente en su ubicación deseada. Estas plataformas actúan como intermediarios entre los restaurantes y los clientes, facilitando el proceso de pedido y entrega a través de aplicaciones móviles y sitios web.²⁸

Recursos humanos

Según una definición ampliamente aceptada, los recursos humanos (RRHH) comprenden a todos los empleados y cualquier persona física vinculada directamente a una organización, sector o economía. En el ámbito de la administración empresarial, este término abarca la gestión de procesos relacionados con los empleados, desde la contratación hasta su eventual salida de la organización. Los recursos humanos no solo se ocupan de la administración del personal, sino que también se centran en el desarrollo y la retención del talento humano (Martín, 2024).²⁹

²⁷ Menú digital

Cloned, E. B.-. (2024, 10 junio). TODO LO QUE TIENES QUE SABER SOBRE EL MENÚ DIGITAL. Barcelona Culinary Hub. <https://www.barcelonaculinaryhub.com/blog/menu-digital-gr#:~:text=Antes%20de%20nada%2C%20es%20imprescindible,trav%C3%A9s%20de%20un%20c%C3%B3digo%20qr>.

²⁸ S, I. I. I. (2023, 10 abril). El trabajo en las plataformas digitales de reparto, «Apps de delivery»: modelo de negocio o tergiversación de las relaciones laborales. <https://www.linkedin.com/pulse/el-trabajo-en-las-plataformas-digitales-de-reparto-apps-ibarra-s/>

²⁹ Recursos humanos

Martín, D. (2024, 29 abril). Recursos Humanos: definición, concepto y funciones. *OpenHR*. <https://www.openhr.cloud/blog/recursos-humanos-funciones-dentro-de-la-empresa>

Customer Journey Map

Un customer journey map es una representación visual del proceso que sigue un cliente desde que interactúa con una empresa hasta que alcanza su objetivo. Este mapa identifica las motivaciones, necesidades y puntos críticos del usuario a lo largo de su experiencia. Ayuda a mejorar la relación empresa-cliente al señalar momentos clave, emociones y áreas de fricción. Al visualizar cada etapa, las empresas pueden implementar estrategias para optimizar la experiencia del usuario y así aumentar la satisfacción y la fidelización (Hammond, 2024).³⁰

Capacitación

La capacitación es esencial para que las empresas se desarrollen y sobrevivan, ya que los empleados deben estar actualizados en sus tareas. Consiste en actividades planificadas para mejorar los conocimientos, habilidades y actitudes de los empleados, permitiéndoles trabajar eficientemente. Incluye el adiestramiento, que se centra en habilidades físicas, pero también abarca tareas con contenido intelectual. La capacitación es una obligación de la empresa (Nacional Financiera, 2004).³¹

Mura, Muri, Muda

Mura, Muri y Muda son términos utilizados en Lean Manufacturing para identificar y eliminar inefficiencias. Muda es el desperdicio de recursos como tiempo y materiales, Mura es la irregularidad en la carga de trabajo que causa

³⁰ Customer Journey Map
Hammond, M. (2024, 8 febrero). Customer Journey Map. *Hubspot*.
<https://blog.hubspot.es/service/customer-journey-map>

³¹ Capacitación
Nacional Financiera (2004). Fundamentos de negocio Recursos Humanos > Cómo enfrentar y dirigir los cambios (Desarrollo organizacional) > La capacitación en la empresa.
https://www.nafin.com/portalfn/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Recursos%20Humanos/recursos_humanos5_3.pdf

cuellos de botella, y Muri es la sobrecarga de recursos, lo que lleva al desgaste del personal y las máquinas.³²

Kaizen

Kaizen, una palabra japonesa que combina "bueno" y "cambio", es un sistema de mejora continua donde pequeñas y constantes mejoras generan grandes beneficios a largo plazo.³³

Poka Yoke

Poka-yoke es una técnica japonesa desarrollada en los años 60 en Toyota por el ingeniero Shigeo Shingo, destinada a evitar errores en las operaciones de una empresa. Significa "a prueba de errores" y forma parte de la mejora continua. Sus principios clave son que los errores son inevitables, pero los defectos no lo son, y que se deben detectar los errores antes de que se conviertan en defectos. Poka-yoke incluye estrategias de optimización como el método Kaizen y las 5S.³⁴

³² Mura, Muri, Muda
LeanSherpa. (2021, August 21). *El modelo 3M de Toyota*. LeanSherpa.
<https://leansherpa.es/muda-mura-muri-toyota/>

³³ Kaizen
Anáhuac, R. G. (2023, August 3). *Método Kaizen. ¿Qué es y cómo puedes beneficiarte de él?* Generación Anáhuac. <https://www.anahuac.mx/generacion-anahuac/metodo-kaizen-que-es-y-como-puedes-beneficiarte-de-el>

³⁴ Poka Yoke
Flores, N. (2023, May 5). Poka-Yoke, un método a prueba de errores. *Maestrías y Diplomados*. <https://blog.maestriasydiplomados.tec.mx/poka-yoke-un-metodo-a-prueba-de-errores>

Instrucción de trabajo

Una instrucción de trabajo es un documento que detalla paso a paso cómo realizar correctamente una actividad o tarea específica que forma parte de un procedimiento. Además, sirve para unificar criterios y enfoques de aplicación. Su objetivo es proporcionar información clara sobre lo que se necesita hacer, de modo que, en ausencia de la persona asignada, y si la dirección lo considera adecuado, otro funcionario pueda ser delegado para llevar a cabo las actividades.³⁵

Recorrido Gemba

Un Recorrido Gemba es un recorrido por el lugar de trabajo diseñado para observar directamente a los empleados, discutir sus actividades y encontrar oportunidades de mejora en la productividad. Derivado de las palabras japonesas "Gemba" o "Gembutsu", que significan "el lugar real" y "el objeto real", respectivamente, este término se refiere literalmente a la práctica de ver dónde y cómo se lleva a cabo el trabajo real. Los empresarios utilizan el Gemba Walk como una herramienta sencilla pero poderosa dentro del marco Lean para fomentar la mejora continua.³⁶

³⁵ Instrucción de trabajo. INSTRUCCIÓN DE TRABAJO PARA LA CREACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROTOCOLOS. (2017). *Tribunal Supremo de Elecciones Normativa*. <https://www.tse.go.cr/pdf/normativa/creacionelaboracionprotocolos.pdf>

³⁶ Recorrido Gemba. *Team, S. C. (2024, February 8). Qué es un Gemba Walk y cómo hacerlo en 4 pasos | SafetyCulture*. SafetyCulture. <https://safetyculture.com/es/temas/gemba-walk/>

El análisis abarca los siguientes aspectos clave:

Un panorama competitivo en el que hemos identificado 19 establecimientos similares en la zona, analizando en detalle 9 competidores directos. Las taquerías seleccionadas anteriormente ofrecen productos similares, con gran experiencia en el mercado, y un gran servicio que se le ofrece al consumidor. Para cada uno, proporcionamos información sobre su ubicación, menú, precios promedio, calificaciones de clientes, horarios de operación y presencia en plataformas de delivery en formato de tabla.

	Taquerías “El Infierno”	Tacos A Patria	Tacos Naranja	Taquería del Norte	Los Sarapes
Dirección:	Av Naciones Unidas 5386, Vallarta 45110 Zapopan, Jal.	Av. Patria 1472, San Wenceslao, 45110 Zapopan, Jal.	Av. Patria 4398, Universitaria, 45110 Zapopan, Jal.	C. León Tolstoi 5440, Vallarta Universidad, 45110 Zapopan, Jal.	Av. Naciones Unidas 5329, Vallarta Universidad, 45110 Zapopan, Jal.
Especialidades:	Cortes, Quesos, Complementos, Tacos, Quesadillas, Charros Especiales, Diablas Especiales, Chicharrón con Queso, Bebidas, Taco Diablo, Diablos, Chicharrón Especial con Queso, Postres.	Papas Rellenas, Órdenes, Tortas ahogadas y lonches, Tacos, Gringas y Vampiros.	Tacos, Gringas, Papas Rellenas, Órdenes, Lonches	Tacos, Tortas, Vampiros, Frijoles Charros, Pirata, Bebidas.	Lonches, Tacos, Órdenes, Gringas, Vampiros, Papas Rellenas, Orden Especial, Aguas, Licuados,
Promedio Precio Taco:	\$40.57	\$20.38	\$23.67	\$29.67	\$18.57
Reseña:	3.9 Estrellas	4.0 Estrellas	4.3 Estrellas	3.2 Estrellas	4.4 Estrellas
Horario:	11:00 am - 02:00 am	8:00 am - 01:00 am	09:00 am - 02:00 am		09:00 am - 01:00 am
Plataformas de comida:	Rappi	Uber Eats	Entrega a Domicilio	Entrega a Domicilio	Uber Eats, Rappi

Redes Sociales:	Instagram: @infiernotaquerasmx	Instagram: @tacos_a_patria	@lataqueriadelnorte	Facebook: Los Sarapes tacos y papas Instagram,: naranjatos
------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	---------------------	---

Tabla de los competidores directos #1

	Tacos Charlie	Tecoripa Tacos y Cortes	Tacos Los Lojan	Tacos Don Miguelón
Dirección:	Av. Naciones Unidas 5040-A, Jardines Universidad, 45110 Zapopan, Jal.	Av. Naciones Unidas 5161-1, Jardines Universidad, 45110 Zapopan, Jalisco, Mexico	Av. Rafael Sanzio 598B, Arcos de Guadalupe, 45037 Zapopan, Jal.	Av. Terranova 1415, Providencia 4a. Secc., 44639 Guadalajara, Jal.
Especialidades:	Tacos Blandos, Tacos Dorados, Orden grande y mediana de Barbacoa, Lonches, Quesadillas y Consomé.	Tacos, Hamburguesas, Burritos, Papas al Horno.	Tacos, Quesadillas, Chorreadas, Vampiros, Órdenes, Taco Macho, Mula.	Tacos, Órdenes, Quesadillas, Volcanes, Gringas, Chili Queso.
Promedio Precio Taco:	\$19.00	\$53.25	\$40.00	\$24.26
Reseña:	4.5 Estrellas	3.5 Estrellas	3.9 Estrellas	4.3 Estrellas
Horario:	07:00 am - 05:00 pm	01:00 pm - 10:00 pm	07:00 pm - 12:00 am	01:45 pm - 11:00 pm
Plataformas de comida:	Rappi, Uber Eats	Rappi, Uber Eats	Entrega a Domicilio	Rappi, Uber Eats
Redes Sociales:	Instagram: @tacoscharliegdl	Instagram: @tecorigpatacosycortes	Instagram: @los_lojantacos	Facebook: Tacos Don Miguelón

Tabla de los competidores directos #2

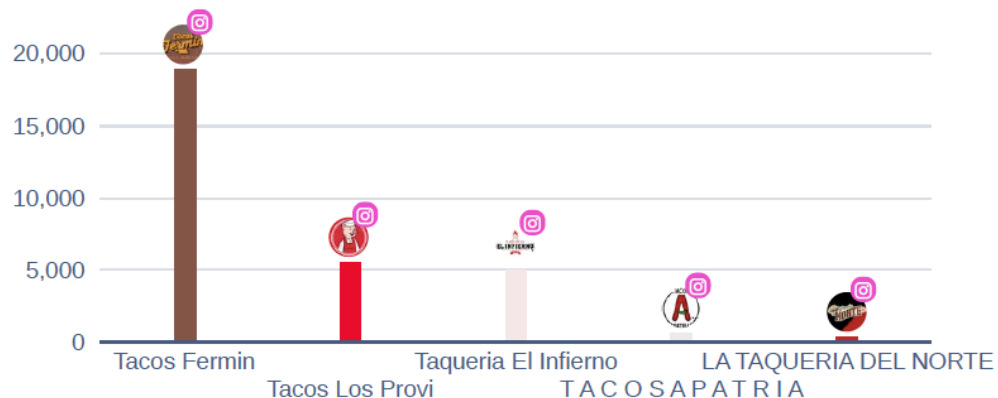
Utilizando herramientas especializadas (Fanpage Karma), hemos examinado la presencia en Instagram de los principales competidores de la taquería “El Infierno”. Este análisis revela patrones de interacción, mejores prácticas y oportunidades para destacar en el ámbito digital.

Nombre	
	LA TAQUERIA DEL NORTE @lataqueriadelnorte
	LOS LOJAN TACOS ® @los_lojantacos
	TACOS APATRIA @tacos_a_patria
	Tacos Fermin @tacos_fermin
	Tacos Los Provi @tacoslosprovi
	Taqueria El Infierno @infiernotaqueriasmx

Taquerías con mayor presencia en Instagram imagen #2

Perfiles con más seguidores en Instagram:

Perfiles con más seguidores



Taquerías con mayor presencia en Instagram imagen #3

Basándonos en datos de la competencia, hemos identificado los mejores días y horarios para publicar en redes sociales, así como los hashtags más efectivos en nuestro nicho.

fanpage karma

Mejores horas para publicar

Cuanto más grande es un punto, más se publicó en ese momento. Cuanto más verde, más se interactuó con las publicaciones.



Mejores horas para publicar imagen #4

El gráfico sugiere que los jueves y viernes son los días con más publicaciones, y los puntos de color más verde indican que las publicaciones durante esos días también tuvieron una mayor tasa de interacción. Por otro lado, los fines de semana (sábado y domingo) parecen tener menos publicaciones y una tasa de interacción más baja.

Descripción: Los mejores horarios y días para publicar comparando todas las taquerías anteriormente mencionadas son las siguientes:

- Lunes (3:00 pm - 6:00 pm)
- Miércoles (6:00 pm - 9:00 pm)
- Viernes (12:00 pm - 3:00 pm)
- Sábado (3:00 pm - 6:00 pm)

Top 50 Hashtags: Tasa de interacción de las publicaciones

Cuanto más grande es la palabra, más se usó.
Cuanto más verde, más se interactuó con estas
publicaciones.



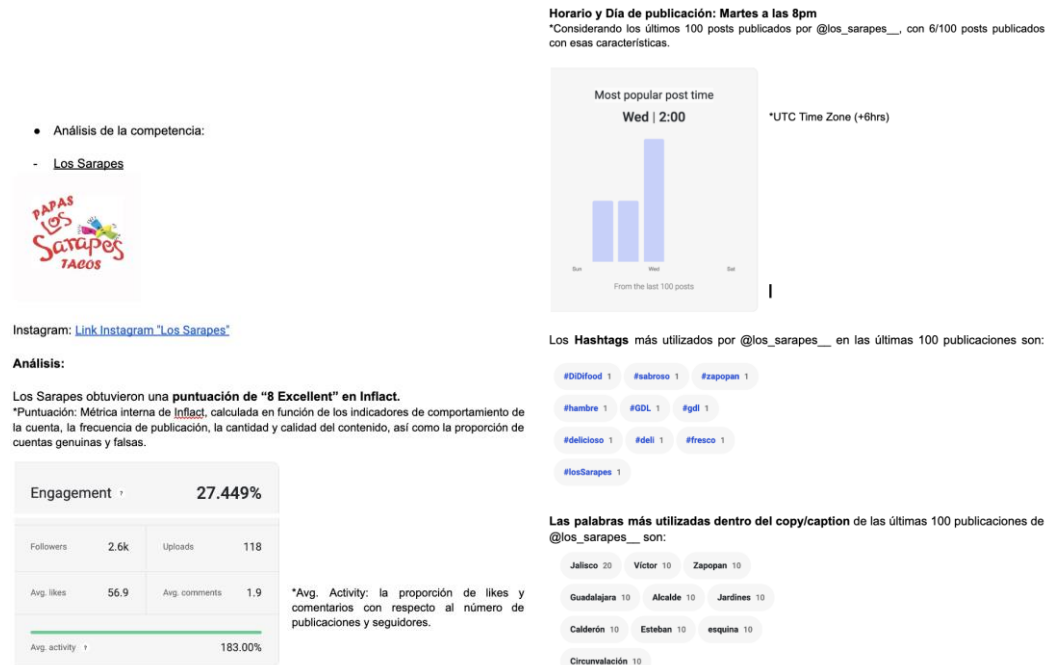
Top 50 hashtags imagen #5

La imagen también explica que cuanto más grande sea la palabra del hashtag, más se usó y cuanto más verde sea, más interacción hubo con esas publicaciones. Este análisis no sólo nos permite entender mejor a la competencia, sino que también nos proporciona insights valiosos para optimizar las estrategias de marketing, precios y operaciones de la taquería “El Infierno”.

Para visualizar el documento completo visitar el siguiente link: [Análisis de competencia](#)

Asimismo, se realizó un análisis de las cuentas de Instagram de la competencia utilizando la herramienta Inflact, enfocándonos en los principales competidores por ubicación: Los Sarapes (150 mts), Tecoripa (350 mts), Tacos Charlie (550 mts), Taquería del Norte (240 mts) y Los Lojan, que es la competencia principal por popularidad. Utilizando el Analizador de perfiles de Instagram de Inflact, una herramienta de inteligencia artificial que realiza un análisis exhaustivo del perfil de Instagram. Las métricas y los gráficos visualizados ayudaron a nuestra promoción y generación de ideas de contenido al analizar los perfiles TOP en nuestro nicho. Se analizaron métricas como engagement, seguidores, likes y comentarios promedio, publicaciones, actividad, horario y día de publicación, hashtags y palabras más utilizadas.

Análisis de perfiles de Instagram “Los Sarapes”



Análisis perfiles de Instagram “Los Sarapes” imágenes #6 y 7

Para mejor visualización visitar el link al documento: [Estrategias de Promoción y Publicidad](#)

3.2.2 Realizar estudio de mercado.

Para tener un mejor conocimiento del mercado meta se realizó una encuesta en Google Forms diseñada a partir de un cuestionario con preguntas formuladas por nosotros, las cuales abordan distintos aspectos, esta encuesta fue realizada con el fin de que las personas que visitaran la taquería El Infierno pudieran contestar la encuesta al terminar su consumo. De igual manera, creamos un código QR que fue impreso y pegado en las mesas y el cual al escanearlo direcciona a las personas al link de la encuesta en Google Forms.



Código QR encuesta imagen #8

Para visualizar el documento del código QR visitar el siguiente link: [Código QR encuesta taquería](#)

Se tomó una muestra de 78 personas a las que les preguntamos sobre su edad y género para comprender mejor a quién nos estamos dirigiendo, así poder conocer sobre su ocupación, la frecuencia con la que consumen tacos y la frecuencia con la que visitan la Taquería El Infierno; esto nos permitiría ofrecer promociones más atractivas adaptado al consumo de los clientes.

Para visualizar la lista de preguntas visitar el siguiente link: [Preguntas Encuesta](#)

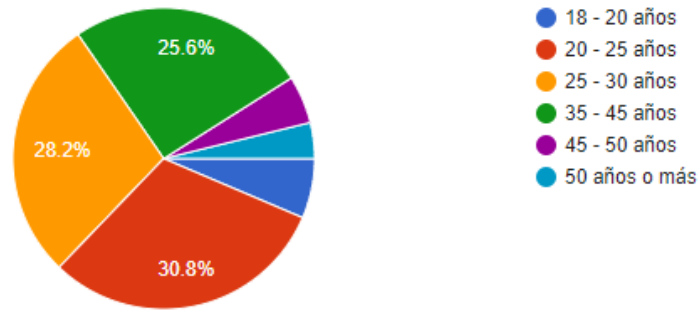
Asimismo, incluimos preguntas como la zona que los visitan para poder tener mejor conocimiento sobre el rango de distancia que la gente toma en este caso al ir a la taquería. Además de estas preguntas, agregamos algún otro referente a las preferencias días y horarios de visita, así como también una pregunta referente al nivel de satisfacción del cliente, esto, para tener presente una mejoría si es necesaria.

Una vez recolectados los datos de la encuesta, los analizamos y pudimos recabar información que formó parte sumamente importante para definir mercado meta, analizar las 4p's (producto, precio, plaza y promoción), crear el buyer persona, analizar puntos del análisis FODA y desarrollar el modelo de negocio CANVAS.

El 30.8% de la muestra (24 personas) tienen entre 20-25 años de edad, el 28.2% (22 personas) tienen entre 25-30 años y el 25.6% (20 personas) tienen entre 35-45 años de edad.

Edad

78 respuestas

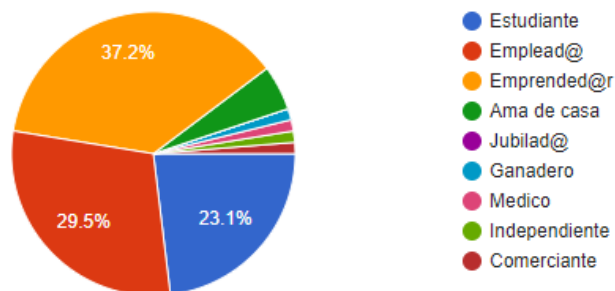


Encuesta estudio de mercado imagen #9

El 51.3% de la muestra (40 personas) son de género masculino y el 48.7% (38 personas) son de género femenino. En cuanto a la ocupación el mayor porcentaje de la muestra (37.2%, 29 personas) son emprendedores, el 29.5% son empleados y el 23.1% son estudiantes.

Ocupación

78 respuestas



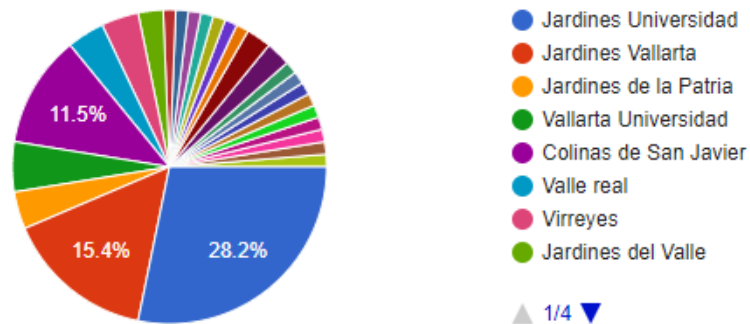
Encuesta estudio de mercado imagen #10

Dentro de los porcentajes representativos de la muestra el 28.2% viven dentro de Jardines Universidad, el 15.4% vive en Jardines Vallarta y el 11.5% se

encuentra en Colinas de San Javier; esta pregunta nos mostró que también hay personas que residen en otras zonas más alejadas de la taquería, pero siguen frecuentando el lugar.

¿De qué zona nos visitas?

78 respuestas

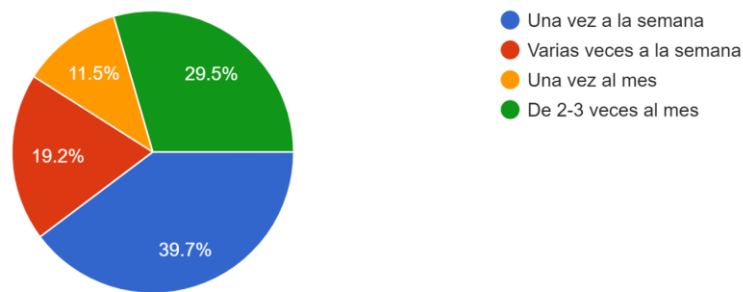


Encuesta estudio de mercado imagen #11

El 39.7% de los consultados consume tacos una vez a la semana, el 29.5% consume tacos de 2-3 veces al mes, el 19.2% consume tacos varias veces a la semana y el 11.5% consume tacos una vez al mes.

¿Con qué frecuencia consumes tacos?

78 respuestas

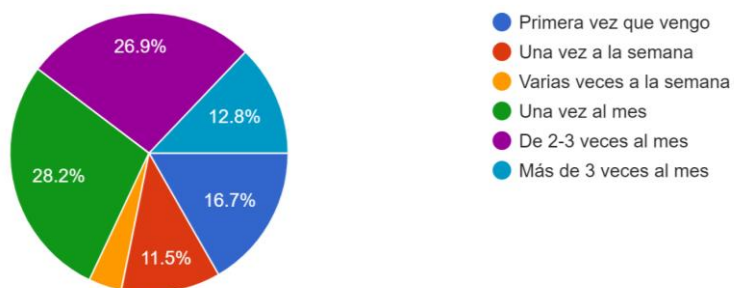


Encuesta estudio de mercado imagen #12

El 28.2% de los consultados visita la Taquería El Infierno una vez al mes y el 26.9% visita la taquería de 2-3 veces al mes.

¿Con qué frecuencia visitas Taquería El Infierno?

78 respuestas

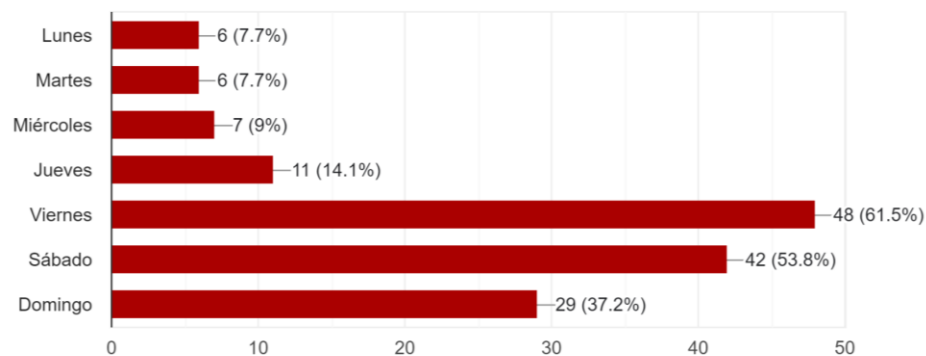


Encuesta estudio de mercado imagen #13

La mayoría de los usuarios prefiere visitar la taquería los viernes, sábado y domingo.

¿Qué días de la semana sueles visitar nuestra taquería? (Marca los que correspondan)

78 respuestas

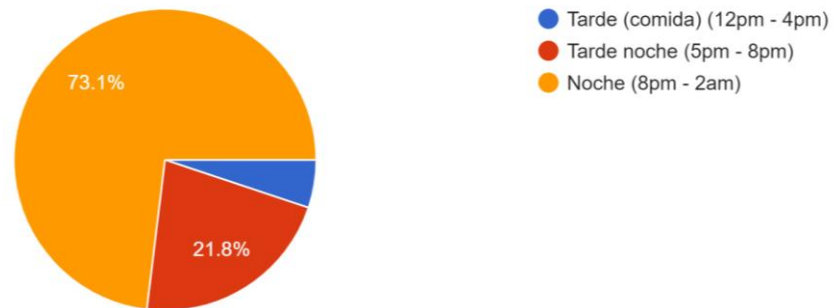


Encuesta estudio de mercado imagen #14

Y el 73.1% (57 personas) prefiere visitar la taquería en la noche dentro del horario (8pm - 2am)

¿En qué horario prefieres visitarnos?

78 respuestas

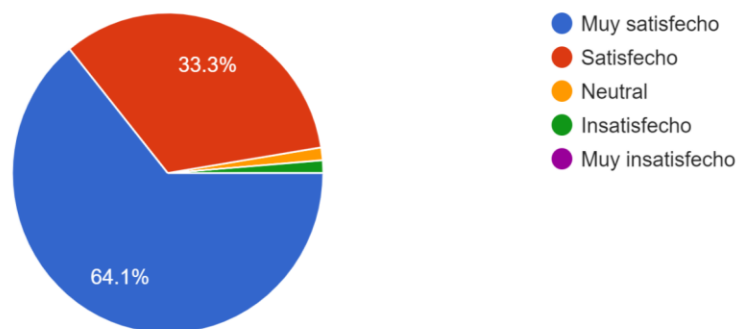


Encuesta estudio de mercado imagen #15

El 64.1% de los encuestados se encuentra muy satisfecho y el 33.3% se encuentra satisfecho.

¿Qué tan satisfecho estás con el servicio al cliente en nuestra taquería?

78 respuestas



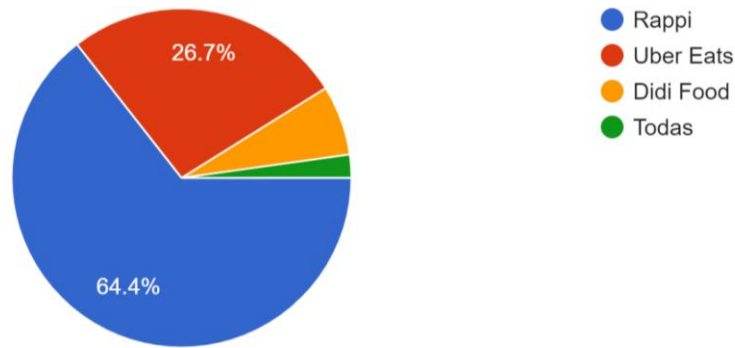
Encuesta estudio de mercado imagen #16

Dentro de las preguntas en la encuesta agregamos una pregunta sobre el uso de las aplicaciones de entrega a domicilio para pedir comida y qué aplicación utilizan con mayor frecuencia.

El 59% de las personas utiliza aplicaciones de entrega a domicilio para pedir comida y el 64.4% (29 personas) utilizan Rappi.

¿Qué aplicación utilizas con más frecuencia?

45 respuestas



Encuesta estudio de mercado imagen #17

Para visualizar la encuesta en Google Forms visitar el siguiente link: [Encuesta taquería](#)

Al momento de presentar la encuesta si las personas seleccionaban que no utilizan aplicaciones de entrega a domicilio se terminaba la encuesta, lo cual nos permitió filtrar a las personas que realmente utilizan plataformas de delivery para encargar comida; esto nos permitió saber el interés de uso de las aplicaciones y comprender el potencial de ventas que podría tener la taquería dentro de la plataforma de Rappi, esta pregunta fue fundamental para parte de la creación del plan financiero ya que nos demostró el interés de uso y consumo.

3.2.3 Realizar un diagnóstico de mercadotecnia.

Para realizar el diagnóstico de mercadotecnia se partió de un análisis de las 4 p's de marketing, las cuales son importantes para asegurar que el producto sea el adecuado para el mercado objetivo, el precio sea competitivo, que las actividades de promoción sean efectivas y que el producto se encuentre disponible en un lugar correcto; al integrar estas áreas clave la empresa tiene la capacidad de crear una experiencia completa para sus clientes, lo cual puede ayudar a alcanzar el éxito comercial.

4p's:

- Producto: Se refiere al producto o servicio que la empresa está ofreciendo, hay que considerar las características del producto, su calidad, diseño, marca, etc.
- Precio: El precio que la empresa va a cobrar por el producto o servicio.
- Plaza: El lugar donde se va a vender el producto o servicio.
- Promoción: Las actividades de promoción que la empresa va a llevar a cabo para dar a conocer el producto o servicio.

Gracias al estudio de mercado que se realizó anteriormente se pudo recabar información clave para desarrollar las 4p's de la Taquería El Infierno.

- Producto: Taquería El Infierno ofrece una amplia variedad de carnes asadas al carbón, tacos y quesadillas estilo Apatzingán. Ofrece un menú extenso de diferentes platillos categorizados en sus especialidades y los clásicos.
- Precio: El precio de sus productos es variado dependiendo del tipo de producto, ofrece precios accesibles para tacos y quesadillas, y precios más elevados para cortes de carne y especialidades. Los precios de sus tacos rondan en un promedio de \$40.5, los precios de las quesadillas en promedio son de \$49.8, los precios de los cortes de carne en promedio son de \$259 y los precios de sus especialidades en promedio son de \$87.7.
- Plaza: La empresa está ubicada en una buena ubicación ya que mucha gente transita esa calle, está ubicada en una avenida principal llamada Avenida Naciones Unidas #5386 L.1-2; lo cual facilita el acceso para clientes de diferentes zonas.
- Promoción: La empresa está presente en redes sociales como [@infiernotaqueriasmx](#) en Instagram y [Taquería El Infierno](#) en Facebook, utiliza redes sociales (Facebook e Instagram) como principal canal para compartir fotos y videos de los alimentos, así como anunciar promociones en caso que las haya y eventos especiales.

Para visualizar el documento completo visitar el siguiente link: [Análisis 4P's](#)

Hacer el buyer persona

Con el objetivo de comprender mejor a los clientes, se han desarrollado 2 buyer personas principales que ayudarán a describir y entender más profundamente sus comportamientos, hábitos, necesidades y deseos. Esta representación permitirá generar mensajes personalizados para los clientes potenciales, ayuda a aumentar la efectividad de promoción, permite mejorar la satisfacción y lealtad del cliente para la Taquería El Infierno. Los buyer persona fueron creados por el equipo que se llevaron a cabo dentro de un proceso de reflexión y análisis conjunto sobre las características y comportamientos observados en los clientes potenciales y aquellos que visitan la taquería.

Buyer persona 1:

Enfocado en una mujer emprendedora de una boutique de 27 años de edad que reside en Colinas de San Javier, esta mujer es activa y dinámica por lo que busca opciones de comida que se ajusten a su estilo de vida ocupado; consume tacos aproximadamente una vez por semana, ya sea en la taquería o pidiendo a domicilio. Busca recomendaciones en redes sociales y aplicaciones de reseñas antes de visitar un nuevo lugar, por lo que sus principales redes sociales de uso son Instagram y Facebook.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.



Sofía Mendéz

Edad: 27 años
Género: Mujer
Ocupación: Emprendedora, dueña de una boutique en línea
Ubicación: Colinas de San Javier
Nivel Socioeconómico: B +

Principales características:

- Mujer activa y dinámica que valora su tiempo y busca opciones de comida que se ajusten a su estilo de vida ocupado.
- Consume tacos aproximadamente una vez por semana, ya sea en la taquería o pidiendo a domicilio.
- Valora la higiene y la presentación tanto de la comida como del establecimiento.

COMPORTAMIENTO DE COMPRA

- Busca recomendaciones en redes sociales y aplicaciones de reseñas antes de visitar un nuevo lugar.

PERSONALIDAD

- Innovadora
- Social
- Optimista

INTERESES Y PASIONES

- Practicar yoga o pilates para mantener el equilibrio entre mente y cuerpo.
- Leer libros de desarrollo personal y negocios.
- Viajar y conocer nuevas culturas.

VIRTUDES

- Creativa
- Empática
- Generosa

REDES SOCIALES

- Instagram
- Facebook




Buyer persona imagen #18

Buyer persona 2:

Enfocado en un hombre de 32 años de edad que es emprendedor en el sector tecnológico y reside en Jardines Universidad, es un joven profesional dinámico y ambicioso que busca experiencias gastronómicas auténticas, suele salir con sus amigos después del trabajo o los fines de semana; cuando sale a visitar lugares acompañado de 2-4 personas y su consumo por visita es significativo. Está dispuesto a pagar un poco más por calidad y experiencia y sus principales redes de uso son Instagram y Facebook.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.



Carlos Martínez

Edad: 32 años
Género: Hombre
Ocupación: Emprendedor en el sector tecnológico.
Ubicación: Jardines Universidad
Nivel Socioeconómico: B

Principales características:

- Es un joven profesional dinámico y ambicioso que valora su tiempo y busca experiencias gastronómicas auténticas.
- Vive en la ciudad y disfruta de la vida nocturna los fines de semana como forma de desconectar del estrés laboral.
- Es soltero y suele salir con amigos o colegas después del trabajo o los fines de semana.

COMPORTAMIENTO DE COMPRA

- Suele ir acompañado de 2-4 personas, por lo que el consumo por visita es significativo.
- Está dispuesto a pagar un poco más por calidad y experiencia.

PERSONALIDAD

- Extrovertido
- Social
- Innovador

INTERESES Y PASIONES

- Deportes como fútbol o pádel con amigos los domingos.
- Viajar y conocer nuevas culturas, lo que influye en su aprecio por la gastronomía.

VIRTUDES

- Servicial
- Independiente
- Paciente

REDES SOCIALES

- Instagram
- Facebook

Buyer persona imagen #19

Para mejor visualización del documento visitar el siguiente link: [Buyer persona](#)

3.2.4 Hacer FODA.

Al realizar los siguientes análisis FODA, obtuvimos las posibles respuestas de las encuestas realizadas anteriormente dentro del establecimiento, el siguiente método nos podrá encontrar las verdaderas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la taquería “El Infierno”.

Este enfoque nos permite examinar tanto los factores internos como externos que influyen en el desempeño y potencial de crecimiento del negocio. La taquería "El Infierno" se ha posicionado como un establecimiento reconocido en su área, destacándose por la calidad de sus platillos, especialmente sus carnes asadas al carbón. Sin embargo, como cualquier negocio en el competitivo sector de la restauración, enfrenta desafíos y oportunidades que requieren una evaluación cuidadosa y estratégica.

Este análisis FODA se ha elaborado considerando diversos aspectos del negocio, incluyendo la calidad del producto, el servicio al cliente, la ubicación, las estrategias de marketing, la gestión operativa y el panorama competitivo.

Además, se han incorporado datos provenientes de encuestas a clientes, lo que proporciona una valiosa perspectiva desde el punto de vista del consumidor.

Fortalezas: • Calidad y sabor auténtico en sus platillos como lo son las carnes asadas al carbón y de una excelente calidad a precios accesibles. • Ambiente informal y familiar con una decoración única dentro del establecimiento que atrae a clientes fieles. • Menú bien ejecutado, enfocado en tacos y especialidades del restaurante. • Procesos de preparación sencillos que permiten un servicio rápido. • Insumos frescos y de calidad al comprar diariamente. • Horario extendido de operación de 11:00 am a	Oportunidades: • Expansión a nuevas ubicaciones en la Zona Metropolitana de Guadalajara aprovechando la popularidad de los tacos como comida mexicana. • Renovar el menú en la plataforma Rappi para pedidos en línea y entrega a domicilio. • Asociarse con servicios de entrega de alimentos para aumentar las ventas. • Ofrecer promociones o combos atractivos para competir con los precios promedio de tacos de otras taquerías en la zona.
--	--

2:00 am para captar más ventas.	
Debilidades: • Administración y mercadotecnia limitadas al ser un negocio familiar. • Dificultad para retener y capacitar personal de cocina, taqueros y meseros. • Dificultad para fijar precios adecuados y rentables para sus tacos y platillos principales.	Amenazas: • Fuerte competencia de taquerías establecidas y populares en la misma zona, como "Los Sarapes", "Tacos Naranja" y "Tacos Charlie". • Puede existir un aumento en los precios de insumos que reduzca los márgenes de ganancia.

• Desconocimiento de los precios de la competencia.	• Cambios en tendencias y preferencias que alejen a los clientes de las taquerías por la zona.
---	--

Posibles Soluciones (Debilidades/Amenazas):

Problema: Administración y mercadotecnia limitadas al ser un negocio familiar.

- Considerar la contratación de un gerente o asesor externo con experiencia en administración de negocios de alimentos y mercadotecnia.
- Capacitarse en habilidades de gestión y mercadotecnia a través de cursos, talleres o programas de asesoría.
- Desarrollar un plan de mercadotecnia básico que incluya estrategias de promoción, publicidad y redes sociales.

Problema: Dificultad para retener y capacitar personal de cocina, taqueros y meseros.

- Ofrecer incentivos y beneficios atractivos para motivar al personal y reducir la rotación.
- Implementar programas de capacitación continua en servicio al cliente, preparación de alimentos y gestión de cocina.

- Tener un ambiente de trabajo positivo y fomentar el desarrollo profesional de los empleados.

Problema: Dificultad para fijar precios adecuados y rentables para sus tacos y platillos principales.

- Realizar un análisis detallado de los costos de insumos, mano de obra y gastos operativos.
- Investigar los precios de la competencia y establecer precios competitivos pero rentables.
- Considerar estrategias de precios como combos, promociones o precios variables según el día o la hora.

Problema: Desconocimiento de los precios de la competencia.

- Realizar estudios de mercado y observación de la competencia en la zona.
- Visitar regularmente los establecimientos de los competidores y analizar sus menús y precios de los productos.
- Contratar servicios de inteligencia de mercado o consultar fuentes de información sobre la industria de alimentos.

El siguiente análisis FODA es en base con las respuestas de las encuestas anteriormente realizadas.

Fortalezas: • Buena satisfacción del servicio al cliente (muchos clientes calificaron el servicio como "muy satisfecho"). • Ubicación conveniente para vecindarios cercanos como Jardines Universidad, Vallarta, etc. • Los clientes acostumbran a ir a la sucursal una vez a la semana. • Cuentan con la app de Food Delivery más popular en la zona que es Rappi. • Días pico de alta demanda los viernes y sábados por la noche. • La taquería el infierno es pionero de las carnes asadas a las brasas en Michoacán	Oportunidades: • Las aplicaciones de entrega a domicilio representan un canal adicional de ventas que puede impulsar la rentabilidad del negocio. • Expansión a nuevas ubicaciones: Abrir nuevos locales en otras zonas populares y de alta afluencia de Guadalajara para crecer el negocio. • Desarrollar mercadotecnia de influencers: Alianzas con influencers locales de redes sociales para aumentar reconocimiento de marca. •
--	--

Debilidades: • La frecuencia de visita de algunos clientes es baja (una vez al mes o primera vez). • Limitada presencia en redes sociales/marketing digital: Falta de estrategia sólida en estos canales para atraer nuevos clientes jóvenes. • Precios más altos que la competencia: Tener precios superiores a los de otros establecimientos de tacos/taquería en la misma zona geográfica representa una desventaja competitiva	Amenazas: • Problemas de abastecimiento de insumos clave: • Cualquier escasez o interrupciones en el suministro de ingredientes claves como tortillas, carne, etc. pueden afectar la operación. • Incremento en la competencia de entrega a domicilio: • Con el auge de las aplicaciones de entrega, más restaurantes y taquerías pueden incursionar y competir en este canal, restando participación de mercado.
--	--

Posibles Soluciones (Debilidades/Amenazas):

Problema: Baja frecuencia de visita de algunos clientes.

- Implementar un programa de lealtad/membresías para incentivar visitas más frecuentes.

- Ofrecer promociones/descuentos exclusivos en días específicos de menor afluencia.
- Ampliar el portafolio de productos para atraer a los clientes más seguido con nueva oferta.

Problema: Limitada presencia en su marketing digital.

- Desarrollar una estrategia de contenido atractivo en redes sociales enfocada al público joven
- Hacer campañas de influencers/embajadores en canales populares como Instagram, TikTok
- Crear una app móvil con programa de lealtad, opciones de compra, etc.

Problema: Precios más altos que la competencia.

- Resaltar los principales diferenciadores de calidad, sabor único, ingredientes premium para justificar los precios de la taquería.
- Ofrecer combos/paquetes de mayor valor a precios más accesibles.
- Estudiar una estructura de costos para bajar precios sin sacrificar sus principales márgenes.

Para visualizar el documento completo visitar el siguiente link: [Análisis FODA](#)

3.2.5 Crear un plan financiero.

3.2.5.1 Plan Financiero local taquería

Debido a que la empresa tiene como principal problemática el manejo de costos fue necesario desarrollar un plan financiero que incluyera la estructura de costos, costos de las preparaciones de complementos de la taquería, punto de equilibrio de los productos, presupuesto de ventas, presupuesto de cobros, presupuesto de compras, presupuesto de pagos y la proyección de estado de resultados en conjunto con el estado de flujo de efectivo; al final de este apartado se encuentra la liga al documento de Excel para poder tener una mejor visualización de las imágenes que se presentarán a continuación.

En un principio estábamos considerando costear todo el menú, sin embargo, debido a que manejan un menú muy extenso decidimos que por motivos de tiempo solamente íbamos a cubrir sus platillos principales, los cuales son cortes y tacos.

Para poder comenzar a elaborar la estructura de costos fue necesario preguntarle a la empresaria Victoria Toscano sus gastos fijos mensuales, estos engloban la renta, sueldos, luz, agua, internet, gasolina y publicidad. Del total de estos gastos la empresaria solo cuenta con los siguientes:

Gastos fijos		
Renta	\$ 81,896.00	mensual
Sueldo empresaria	\$ 5,000.00	
Sueldos	\$ 104,400.00	
Luz	\$ 26,250.00	mensual
Agua	\$ 5,000.00	
Internet	\$ 820.00	
Gasolina	\$ -	
Publicidad	\$ -	
Total de Gastos fijos mensuales	\$ 223,366.00	

Gastos fijos mensuales imagen #20

Al momento de determinar el total de los sueldos mensuales fue necesario que la empresaria nos compartiera información sobre el total de personal que trabaja en la taquería por los dos turnos que maneja, turno matutino y turno vespertino, a lo que en total hay dos jefes de parrilla, cinco parrilleros, ocho meseros, un gerente, una encargada, una cajera, una jefa de cocina, dos auxiliares de cocina y dos tortilleras. De un total de personal de 23 personas y 9 puestos solamente 3 puestos (gerente, encargada y cajera) entran en el apartado de sueldo fijo también categorizado como gastos administrativos. Debido a que la empresaria no cuenta con un sueldo asignado, se añadió un apartado llamado “Sueldo empresaria” dentro de los costos fijos, este sueldo es de \$5000 pesos MXN; al desarrollar la estructura de costos es necesario que tanto el personal como la dueña tenga un sueldo fijado.

Sueldos					8HR JORNADA		
personal			mensual		MANO DE OBRA		
Jefe de parrilla	2	\$ 2,585	\$ 5,170	\$ 20,680	\$ 25,995	\$ 3,713.57	PORCENTAJE
Parrilleros	5	\$ 2,145	\$ 10,725	\$ 42,900		\$ 232.10	\$ 69.63 cortes 30%
Meseros	8	\$ 1,800	\$ 14,400	\$ 57,600			\$ 162 tacos 70%
Gerente	1	\$ 5,500	\$ 5,500	\$ 22,000	SUELDO FIJO		MINUTO
Encargada	1	\$ 3,500	\$ 3,500	\$ 14,000			\$ 1.16 cortes
Cajera	1	\$ 2,700	\$ 2,700	\$ 10,800			\$ 2.71 tacos
Jefa de cocina	1	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 10,000			
Auxiliar de cocina	2	\$ 1,900	\$ 3,800	\$ 15,200			
Tortillera	2	\$ 1,900	\$ 3,800	\$ 15,200			
	23						
Total de sueldos mensuales				\$ 208,380	bonos meseros	\$ 1,999	

Sueldos mensuales imagen #21

Al establecer la totalidad de los sueldos que serán tomados como sueldos fijos pasamos a determinar la mano de obra, a partir de este apartado la maestra María Eugenia Castañeda nos asesoró con el resto del documento, para la determinación de la mano de obra se tomaron en cuenta los sueldos por semana de los jefes de parrilla, parrilleros, jefa de cocina, auxiliares de cocina y tortilleras; esto porque gracias a este personal es que se puede hacer la producción de los tacos y cortes.

Como se puede observar en la imagen de sueldos mensuales aquellos que se encuentran sombreados en color naranja claro son los considerados para la mano de obra, estos sueldos son los semanales multiplicados por el total de personal del puesto correspondiente, después de hacer esa multiplicación se sumaron los sueldos de los puestos mencionados anteriormente a lo que dio en su totalidad \$25,995 pesos MXN y se dividió en 7 días (una semana), lo cual nos dio \$3,713.57 pesos MXN entre 16 horas (2 jornadas) dio un resultado de \$232.10 pesos MXN por hora.

Para poder determinar el costo de mano de obra por corte y por taco fue necesario establecer un porcentaje de participación por ventas, este porcentaje fue determinado a partir de un concentrado de ventas de un día estándar que nos compartió la empresaria Victoria, este concentrado de ventas presenta un total de 256 productos vendidos, de los cuales 17 fueron cortes y 239 fueron tacos. A partir de esta información y una nota de compra de carne que nos proporcionó la empresaria es que se determinó que el

porcentaje establecido para los cortes es del 30% y el porcentaje para los tacos es del 70%, el determinar estos porcentajes fue de mucha ayuda para poder determinar la mayoría de los costos de este documento.

Dentro del Excel [Plan financiero TAQUERÍA EL INFIERNO](#) se encuentra la hoja llamada "Concentrado de ventas".

Después de determinar los porcentajes para cortes y tacos se multiplicó los \$232.10 pesos MXN por el 30% y el 70%, a lo que nos dio de resultado \$69.63 pesos MXN para los cortes y \$162 pesos MXN para los tacos, después se tomaron esas cantidades y se dividieron entre 60 para sacar el costo por minuto, lo cual dio \$1.16 pesos MXN para los cortes y \$2.71 pesos MXN para los tacos; posteriormente se multiplicó los 6 minutos que tardan en elaborar un taco y 8 minutos que tardan en elaborar un corte. Después de estas operaciones pudimos dar con el total de mano de obra, el costo de mano de obra por taco es de \$16.25 pesos MXN y por corte es de \$9.28 pesos MXN.

Posteriormente le preguntamos a la empresaria si ella ya tenía determinado el costo de servicio de mesa y el costo de cubierto, por lo que nos dijo que no y le pedimos si nos podía compartir el costo de palillos, sal, servilletas, agua y jabón (de uso diario), los cuales se desglosan de la siguiente manera:

Costo de servicio de mesa:

- Caja de palillos: cantidad de 200 palillos, precio por caja \$5 pesos MXN.
- Sal: Salero de 30 gr de sal y 19 mesas (precio por 1 kg de sal = \$5 pesos MXN).
- Servilletas: 1 caja de servilletas con 12 paquetes de 500 servilletas cada uno, precio por caja \$696 pesos MXN.

Costo de cubierto:

- Agua: pago mensual \$5000 pesos MXN.
- Jabón líquido para trastes: 1 litro, precio \$34 pesos MXN.

\$58 pesos MXN por paquete y al dividir ese resultado entre 500 servilletas nos da el costo de una servilleta siendo \$0.12 pesos MXN; y determinamos que el uso de servilletas aproximado por cada persona es de 3 servilletas, entonces se multiplicó \$0.12 por 3 y nos dio \$0.35. Al considerar que la caja les alcanza para una semana se hizo el siguiente cálculo:

- $(12 \text{ paquetes} \times 500 \text{ servilletas}) / 7 \text{ días} = 857 \text{ servilletas}$

Lo cual nos dice que hay un consumo de 857 servilletas diarias y al multiplicarlo por el costo de una servilleta nos da como resultado \$99.43 pesos MXN como costo de servilletas (diario).

Seguido de esto se sumó el total del costo de palillos, sal y servilletas (diario) dando un costo total de \$114.15 pesos MXN y al distribuirlo por los porcentajes de cortes (30%) y tacos (70%) nos da un costo de servicio de mesa de \$2.01 pesos MXN por cada corte y \$0.33 pesos MXN por cada taco.

A continuación para determinar el costo de cubierto se dividió el gasto del agua mensual \$5000 pesos MXN entre 30 días del mes dando como resultado \$166.67 pesos MXN y al multiplicarlo por el costo de 1 litro de jabón líquido para trastes \$34 pesos MXN que se utiliza diario dio como resultado \$200.67 pesos MXN, después de esta operación se distribuyó multiplicando por los porcentajes de cortes (30%) y tacos (70%) lo cual nos da un costo de cubierto de \$3.54 pesos MXN por cada corte y \$0.59 pesos MXN por cada taco.

Después de calcular el costo de servicio de mesa y el costo de cubierto comenzamos a trabajar los costos de materia prima, antes de pasar a este apartado, como se mencionó anteriormente nosotros trabajamos con cortes y tacos los cuales dentro de la estructura de costos se dividen de la siguiente manera:

CORTES

<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable BISTEC</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 43.68</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 91.96</td></tr></table>	Cost. Variable BISTEC		Materia prima	\$ 43.68	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 91.96	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable 1/2 BISTEC</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 27.56</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 75.84</td></tr></table>	Cost. Variable 1/2 BISTEC		Materia prima	\$ 27.56	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 75.84	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable BISTEC APATZINGÁN</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 56.51</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 104.78</td></tr></table>	Cost. Variable BISTEC APATZINGÁN		Materia prima	\$ 56.51	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 104.78	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable BISTEC APAT ESPECIAL</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 62.34</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 110.62</td></tr></table>	Cost. Variable BISTEC APAT ESPECIAL		Materia prima	\$ 62.34	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 110.62	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable FILETE</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 46.38</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 94.66</td></tr></table>	Cost. Variable FILETE		Materia prima	\$ 46.38	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 94.66
Cost. Variable BISTEC																																																																																				
Materia prima	\$ 43.68																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 91.96																																																																																			
Cost. Variable 1/2 BISTEC																																																																																				
Materia prima	\$ 27.56																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 75.84																																																																																			
Cost. Variable BISTEC APATZINGÁN																																																																																				
Materia prima	\$ 56.51																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 104.78																																																																																			
Cost. Variable BISTEC APAT ESPECIAL																																																																																				
Materia prima	\$ 62.34																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 110.62																																																																																			
Cost. Variable FILETE																																																																																				
Materia prima	\$ 46.38																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 94.66																																																																																			
<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable 1/2 FILETE</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 29.24</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 77.52</td></tr></table>	Cost. Variable 1/2 FILETE		Materia prima	\$ 29.24	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 77.52	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable FILETE APAT</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 59.21</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 107.48</td></tr></table>	Cost. Variable FILETE APAT		Materia prima	\$ 59.21	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 107.48	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable FILETE APAT ESPECIAL</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 65.04</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 113.32</td></tr></table>	Cost. Variable FILETE APAT ESPECIAL		Materia prima	\$ 65.04	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 113.32	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable ARRACHERA</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 30.18</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 78.46</td></tr></table>	Cost. Variable ARRACHERA		Materia prima	\$ 30.18	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 78.46	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable 1/2 ARRACHERA</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 19.16</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 67.44</td></tr></table>	Cost. Variable 1/2 ARRACHERA		Materia prima	\$ 19.16	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 67.44
Cost. Variable 1/2 FILETE																																																																																				
Materia prima	\$ 29.24																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 77.52																																																																																			
Cost. Variable FILETE APAT																																																																																				
Materia prima	\$ 59.21																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 107.48																																																																																			
Cost. Variable FILETE APAT ESPECIAL																																																																																				
Materia prima	\$ 65.04																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 113.32																																																																																			
Cost. Variable ARRACHERA																																																																																				
Materia prima	\$ 30.18																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 78.46																																																																																			
Cost. Variable 1/2 ARRACHERA																																																																																				
Materia prima	\$ 19.16																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 67.44																																																																																			
<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable ARRACHERA APAT</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 43.01</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 91.28</td></tr></table>	Cost. Variable ARRACHERA APAT		Materia prima	\$ 43.01	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 91.28	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable ARRACHERA APAT ESPECIAL</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 48.84</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 97.12</td></tr></table>	Cost. Variable ARRACHERA APAT ESPECIAL		Materia prima	\$ 48.84	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 97.12	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable Prod PICAÑA</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 56.31</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 105.58</td></tr></table>	Cost. Variable Prod PICAÑA		Materia prima	\$ 56.31	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 105.58	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable 1/2 PICAÑA</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 36.66</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 84.94</td></tr></table>	Cost. Variable 1/2 PICAÑA		Materia prima	\$ 36.66	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 84.94	<table><tr><th colspan="2">Cost. Variable PICAÑA APAT</th></tr><tr><td>Materia prima</td><td>\$ 71.13</td></tr><tr><td>Mano de obra</td><td>\$ 9.28</td></tr><tr><td>GIF</td><td>\$ 33.44</td></tr><tr><td>Costo cubierto</td><td>\$ 3.54</td></tr><tr><td>Servicio de mesa</td><td>\$ 2.01</td></tr><tr><td>Otros</td><td>\$ -</td></tr><tr><td>Total de Costos variables</td><td>\$ 110.41</td></tr></table>	Cost. Variable PICAÑA APAT		Materia prima	\$ 71.13	Mano de obra	\$ 9.28	GIF	\$ 33.44	Costo cubierto	\$ 3.54	Servicio de mesa	\$ 2.01	Otros	\$ -	Total de Costos variables	\$ 110.41
Cost. Variable ARRACHERA APAT																																																																																				
Materia prima	\$ 43.01																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 91.28																																																																																			
Cost. Variable ARRACHERA APAT ESPECIAL																																																																																				
Materia prima	\$ 48.84																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 97.12																																																																																			
Cost. Variable Prod PICAÑA																																																																																				
Materia prima	\$ 56.31																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 105.58																																																																																			
Cost. Variable 1/2 PICAÑA																																																																																				
Materia prima	\$ 36.66																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 84.94																																																																																			
Cost. Variable PICAÑA APAT																																																																																				
Materia prima	\$ 71.13																																																																																			
Mano de obra	\$ 9.28																																																																																			
GIF	\$ 33.44																																																																																			
Costo cubierto	\$ 3.54																																																																																			
Servicio de mesa	\$ 2.01																																																																																			
Otros	\$ -																																																																																			
Total de Costos variables	\$ 110.41																																																																																			

Costos variables cortes imagen #23

Cost. Variable PICAÑA APAT ESPECIAL	
Materia prima	\$ 76.97
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 125.24

Cost. Variable RIB EYE	
Materia prima	\$ 46.38
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 64.65

Cost. Variable 1/2 RIB EYE	
Materia prima	\$ 29.24
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 77.52

Cost. Variable RIB EYE APAT	
Materia prima	\$ 59.21
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 107.48

Cost. Variable RIB EYE APAT ESPECIAL	
Materia prima	\$ 65.04
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 113.32

Cost. Variable SIRLOIN	
Materia prima	\$ 48.18
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 96.46
Cost. Variable 1/2 SIRLOIN	
Materia prima	\$ 30.36
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 78.64
Cost. Variable SIRLOIN APAT	
Materia prima	\$ 61.01
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 109.28
Cost. Variable SIRLOIN APAT ESPECIAL	
Materia prima	\$ 66.84
Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44
Costo cubierto	\$ 3.54
Servicio de mesa	\$ 2.01
Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 115.12

Costos variables cortes imagen #24

TACOS									
Cost. Variable TACO BISTEC		Cost. Variable TACO BISTEC HARINA		Cost. Variable TACO FILETE		Cost. Variable TACO FILETE HARINA		Cost. Variable TACO ARRACHERA	
Materia prima	\$ 6.67	Materia prima	\$ 7.49	Materia prima	\$ 7.05	Materia prima	\$ 7.88	Materia prima	\$ 4.75
Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25
GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55
Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59
Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 29.39	Total de Costos variables	\$ 30.21	Total de Costos variables	\$ 29.77	Total de Costos variables	\$ 30.60	Total de Costos variables	\$ 27.47
Cost. Variable TACO ARRACHERA HARINA		Cost. Variable TACO PICAÑA		Cost. Variable TACO PICAÑA HARINA		Cost. Variable TACO RIB EYE		Cost. Variable TACO RIB EYE HARINA	
Materia prima	\$ 5.57	Materia prima	\$ 8.75	Materia prima	\$ 9.57	Materia prima	\$ 7.05	Materia prima	\$ 7.88
Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25
GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55
Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59
Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 28.29	Total de Costos variables	\$ 31.47	Total de Costos variables	\$ 32.29	Total de Costos variables	\$ 29.77	Total de Costos variables	\$ 30.60
Cost. Variable TACO SIRLOIN		Cost. Variable TACO SIRLOIN HARINA		Cost. Variable TACO CHORIZO		Cost. Variable TACO CHORIZO HARINA			
Materia prima	\$ 7.31	Materia prima	\$ 8.13	Materia prima	\$ 2.99	Materia prima	\$ 3.81		
Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25	Mano de obra	\$ 16.25		
GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55	GIF	\$ 5.55		
Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59	Costo cubierto	\$ 0.59		
Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33	Servicio de mesa	\$ 0.33		
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -		
Total de Costos variables	\$ 30.03	Total de Costos variables	\$ 30.85	Total de Costos variables	\$ 25.71	Total de Costos variables	\$ 26.53		

Costos variables tacos imagen #25

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Plan Financiero TAQUERÍA EL INFIERNO](#)

Para determinar la materia prima se necesitó conocer los gramos de carne que se utilizan para cada producto, la cantidad de sazónador, los gramos de tortillas de maíz / harina y la cantidad de tortillas por producto y los complementos que se agregan al plato.

Al comenzar con la cantidad de carne por producto le pedimos a la empresaria si tenía una guía de gramos que especificara la cantidad que lleva cada corte y cada taco, asimismo nos pasó una lista de los precios por kilo de carne y otra lista que menciona cada producto con los gramos exactos, ya que dentro de los cortes incluyen otros cortes que se preparan de manera especial como con queso o frijoles charros estos también se incluyen en la tabla y en el apartado de materia prima para esos productos específicos.

INSUMOS		
		\$ por kg
RIB EYE		\$ 182
PICAÑA		\$ 235
SIRLOIN		\$ 190
CHORIZO		\$ 55
FILETE		\$ 182
BISTEC		\$ 170
ARRACHERA		\$ 110
QUESO		\$ 135
Flan napolitano		\$ 24.50
Tortilla de harina		\$ 25
Tortilla de maíz	costal maseca	\$ 375
	costal harina	\$ 430

Precios insumos imagen #26

TABLA PESOS (GR)			
	G / ML	COSTO	
BISTEC	225	\$	38.25
1/2 BISTEC	140	\$	23.80
1 FILETE BISTEC APA	225	\$	38.25
queso apat	95	\$	12.83
1 BISTEC APAT ESPE	225	\$	38.25
queso apat espec	95	\$	12.83
frijoles charros	250	\$	5.84
FILETE	225	\$	40.95
1/2 FILETE	140	\$	25.48
1FILETE APAT	225	\$	40.95
queso apat	95	\$	12.83
1FILETE APAT ESPEC	225	\$	40.95
queso apat espec	95	\$	12.83
frijoles charros	250	\$	5.84
1 ARRACHERA	225	\$	24.75
1/2 ARRACHERA	140	\$	15.40
1 ARRAC APAT	225	\$	24.75
queso apat	95	\$	12.83
1ARRAC APAT ESPEC	225	\$	24.75
queso apat espec	95	\$	12.83
frijoles charros	250	\$	5.84
1 PICAÑA	225	\$	52.88
1/2 PICAÑA	140	\$	32.90
1 PICAÑA APAT	225	\$	52.88
queso apat	95	\$	12.83
1PICAÑA APAT ESPEC	225	\$	52.88
queso apat espec	95	\$	12.83
frijoles charros	250	\$	5.84
1 RIB EYE	225	\$	40.95
1/2 RIB EYE	140	\$	25.48
1 RIB EYE APAT	225	\$	40.95
queso apat	95	\$	12.83
1 RIB EYE APAT ESPE	225	\$	40.95
queso apat espec	95	\$	12.83
frijoles charros	250	\$	5.84
1 SIRLOIN	225	\$	42.75
1/2 SIRLOIN	140	\$	26.60
1 SIRLOIN APAT	225	\$	42.75
queso apat	95	\$	12.83
1 SIRLOIN APAT ESPE	225	\$	42.75
queso apat espec	95	\$	12.83
frijoles charros	250	\$	5.84
SAZONADOR CORTE		\$	1.43
1 TACO BISTEC	32	\$	5.44
1 TACO FILETE	32	\$	5.82
1 TACO ARRACHERA	32	\$	3.52
1 TACO PICAÑA	32	\$	7.52
1 TACO RIB EYE	32	\$	5.82
1 TACO SIRLOIN	32	\$	6.08
1 TACO CHORIZO	32	\$	1.76
SAZONADOR TACO		\$	0.24

especial = charros

Tabla de pesos (GR) imágenes #27 y 28

Al momento de que la empresaria nos proporcionara los precios de la carne por kilo y los gramos de cada producto nosotros comenzamos a calcular el costo de la carne por los gramos de cada producto, esto se hizo de la siguiente manera:

- $(\text{Gramos del producto} \times \text{precio de la carne por kilo}) / 1000 \text{ gramos.}$

- Ejemplo del corte bistec: $(225 \text{ gr} * \$170) / 1000 \text{ gramos} = \38.25 pesos MXN .

Se realizó este procedimiento con cada corte de carne, cortes Apatzingán, cortes Apatzingán especiales y los gramajes de los tacos. Dentro de los cortes Apatzingán se realizó el mismo procedimiento agregando el queso y en los cortes Apatzingán especiales se hizo agregando el queso y los frijoles charros, estos ingredientes se agregaron a cada apartado de materia prima de los cortes correspondientes.

Para sacar el costo de los frijoles charros que vienen de complemento en el corte Apatzingán especial tuvo un cálculo diferente ya que se tuvo que sacar a partir de la preparación de 20 litros, dentro del cálculo se tomó en cuenta todos los ingredientes que lleva como frijoles, jitomate, cebolla, chile, cilantro, tocino, agua natural y sal con sus precios correspondientes que nos proporcionó la empresaria.

FRIJOLES CHARROS (PREP 20 lts)				
cant	kg			
	4	frijol	\$ 132.00	
	4	jitomate	\$ 106	
	1	cebolla	\$ 15	
gr	250	chile	\$ 11.64	
gr	90	cilantro	\$ 5	
	1.5	tocino	\$ 148.50	
garrafón	1	agua natural	\$ 48	
gr	250	sal	\$ 1.25	
			\$ 466.96	20 lts
			\$ 23.35	1 lt
			\$ 5.84	1/4 lt

Cálculos de la preparación de frijoles charros imagen #29

El cálculo se hizo por los 20 litros que preparan en la taquería, se sumaron los precios correspondientes a las cantidades establecidas en la imagen que se encuentra arriba y al obtener el total de \$466.96 pesos MXN por los 20 litros se dividió entre 20 para obtener el costo por litro, el cual fue de \$23.35 pesos MXN y este se dividió entre 4 para obtener el costo por ¼ de litro que fue de \$5.84 pesos MXN, este costo es el correspondiente a la medida establecida para los cortes Apatzingán especiales.

Después de calcular el costo de los gramos de carne y complementos que llevan los platillos pasamos a calcular el costo del sazónador que se usa al preparar la carne para que se convierta en el producto final que ofrece la taquería. La empresaria nos comentó que la preparación que hacen de sazónador es de 60 litros y se usan 4 litros diarios para sazonar toda la carne que se consume durante el día, para sacar el costo del sazónador fue necesario que la empresaria Victoria nos proporcionara la receta con cantidades exactas y los precios correspondientes, así como también el consumo de kilos de carne por día.

SAZONADOR (PREP 60 LTS)			
cant kg		sazonador x porcentaje	sazonador por corte \$ 1.43
35 cebolla	\$ 510	\$ 24.36	promedio cortes 17 3.145 kg
1 manojo de apio	\$ 25	\$ 56.84	promedio tacos 239 32 gr
2 ajo en polvo	\$ 120		sazonador por taco \$ 0.24 7.648 gr
7 sal	\$ 35		7.648 kg
polvos especiales	\$ 60		
galones 4 vinagre	\$ 128		
8 aceite	\$ 340		
	\$ 1,218 60 lts		
	\$ 20.30 1 lt		
	\$ 81.20 4 lts diarios		
	10.793 kg		

	kg aprox x día
bistec	11.83
filete	11.48
q	8.78
arrachera	10.76
rib eye	5.48
sirofin	0.52
picaña	5.6
chorizo	2.78
	57.23

Preparación y cálculos de sazónador imagen #30

Para mejor visualización visitar el link del documento [Plan financiero](#) dentro de la pestaña "Costos preparaciones".

Esta parte fue relevante y en su momento complicada durante la elaboración de los costos de las preparaciones ya que se tenía que tomar en cuenta la cantidad de carne que se consume por día, pero todo se fue facilitando con la ayuda de la maestra María Eugenia Castañeda. Al multiplicar la cantidad de los ingredientes por sus precios correspondientes y sumarlo pudimos sacar el costo total de los 60 litros de sazónador que fueron \$1,218 pesos MXN, al dividirlo entre 60 se obtuvo el costo por litro de \$20.30 pesos MXN y al multiplicarlo por 4 dio de resultado \$81.20 pesos MXN que es el costo por los 4 litros que se usan diariamente.

Después de sacar el costo de los 4 litros diarios tuvimos que sacar el porcentaje de uso en cuanto a las cantidades de carne que nos pasó la empresaria, esto se realizó en base a la lista de kilos de carne por día la cual se puede observar en la imagen de arriba, después de esto se hizo un cálculo

de todos los gramajes de la lista de productos que se costearon y se determinó que los cortes iban a tener el 30% y los tacos el 70%, estos porcentajes se multiplicaron por el costo de los 4 litros diarios (\$81.20) y dio de resultado el costo del sazónador por el porcentaje.

El costo por la cantidad de cortes es de \$24.36 pesos MXN y por la cantidad de tacos es de \$56.84 pesos MXN, después esas cantidades se dividieron entre la cantidad de venta de un día estándar de cortes (17) y de tacos (239). Al dividirlo se obtuvo el costo de sazónador por corte de \$1.43 pesos MXN y por taco \$0.24 pesos MXN, esto se toma en cuenta para la materia prima.

A continuación, se hicieron los cálculos de las tortillas utilizadas para los cortes y tacos, la empresaria nos platicó que cada corte de 225 gramos lleva 10 tortillas de maíz, el ½ corte de 140 gramos lleva 5 tortillas de maíz y cada taco se prepara en 1 tortilla de maíz, al conocer esta información se le requirió que nos compartiera la manera de preparación para costear cada tortilla con el gramaje correspondiente que es de 30 gramos.

TORTILLA DE MAÍZ (PREP 10KG)				
Tortilla de maíz			kg/lts	costo por kg/lt
	costal maseca	\$ 375	20	\$ 18.75
	costal harina	\$ 430	25	\$ 17.20
	agua natural	\$ 48	20	\$ 2.40
cant kg				
	5 maseca	\$ 93.75		
gr	750 harina	\$ 12.90		
lts	2 agua natural	\$ 4.80		
		\$ 111.45	10 kg	
		\$ 11.15	1 kg	
		\$ 0.011	1 gramo	
1 TORTILLA POR TACO				
333 tortillas				
	30 G TORT	\$ 0.33		
	10 TOR P/CORTE	\$ 3.34		
	5 TOR P/ 1/2 CORTE	\$ 1.67		

Preparación y cálculos tortillas de maíz imagen #31

TORTILLA DE HARINA				
cant kg				
1/2	tortilla de harina	\$25	29 tortillas	1 TORTILLA HARINA \$1.16

Cálculo de costo por tortilla de harina imagen #32

Para sacar el costo de cada tortilla de maíz fue necesario conocer la cantidad de preparación de masa que realizan en la taquería junto con los precios de

cada costal y agua natural, por esto mismo es que primero se costearon los costales y el garrafón de agua natural para después poder sacar el costo por kilo de maseca y harina, así como el costo por litro de agua natural. Después de calcular el costo por kilo y por litro es que pudimos sacar el costo por la preparación de 10 kilos de masa, tomando en cuenta los 5 kilos de maseca, 750 gramos de harina y 2 litros de agua natural, pudimos llegar al costo total de la preparación de 10 kilos que fue de \$111.45 pesos MXN, esta cantidad se dividió entre 10 para sacar el costo por kilo que fue de \$11.15 pesos MXN y después se volvió a dividir entre 1000 para obtener el costo por gramo de la preparación, el cual fue de \$0.011 pesos MXN.

Al obtener el costo por gramo se multiplicó por los 30 gramos que contiene cada tortilla y nos dio que el costo por tortilla es de \$0.33 pesos MXN, al multiplicar esa cantidad por 10 obtuvimos que el costo por 10 tortilla para un corte es de \$3.34 pesos MXN y el costo por 5 tortillas por $\frac{1}{2}$ corte es de \$1.67 pesos MXN. Posteriormente continuamos con el costeo de las tortillas de harina ya que algunos tacos tienen la opción de presentarlos con tortilla de harina, un paquete de $\frac{1}{2}$ kilo de tortillas de harina le cuesta a la taquería \$25 pesos MXN y contiene 29 tortillas, por lo tanto, al dividir la cantidad de tortillas de harina entre el costo del paquete nos dio que 1 tortilla de harina tiene un costo de \$1.16 pesos MXN.

Asimismo, tuvimos que considerar que en cada plato que sirve la taquería añaden una cebolla taquera por lo que se calculó el costo de una cebolla taquera de la siguiente manera:

CEBOLLA TAQUERA (COMP PLATO)			
kg			
	1 cebolla taquera	\$	16
1 kg =	25 cebollitas		
	1 cebollita =	\$	0.66

Costo de una cebolla taquera complemento en plato imagen #33

La empresaria nos proporcionó que 1 kilo de cebolla taquera les cuesta \$16 pesos MXN y ese kilo contiene aproximadamente 25 cebollas taqueras, por lo tanto, al dividir el costo del kilo entre las 25 cebollas nos da por resultado que una cebolla taquera que va como complemento en el plato tiene un costo de \$0.66 pesos MXN.

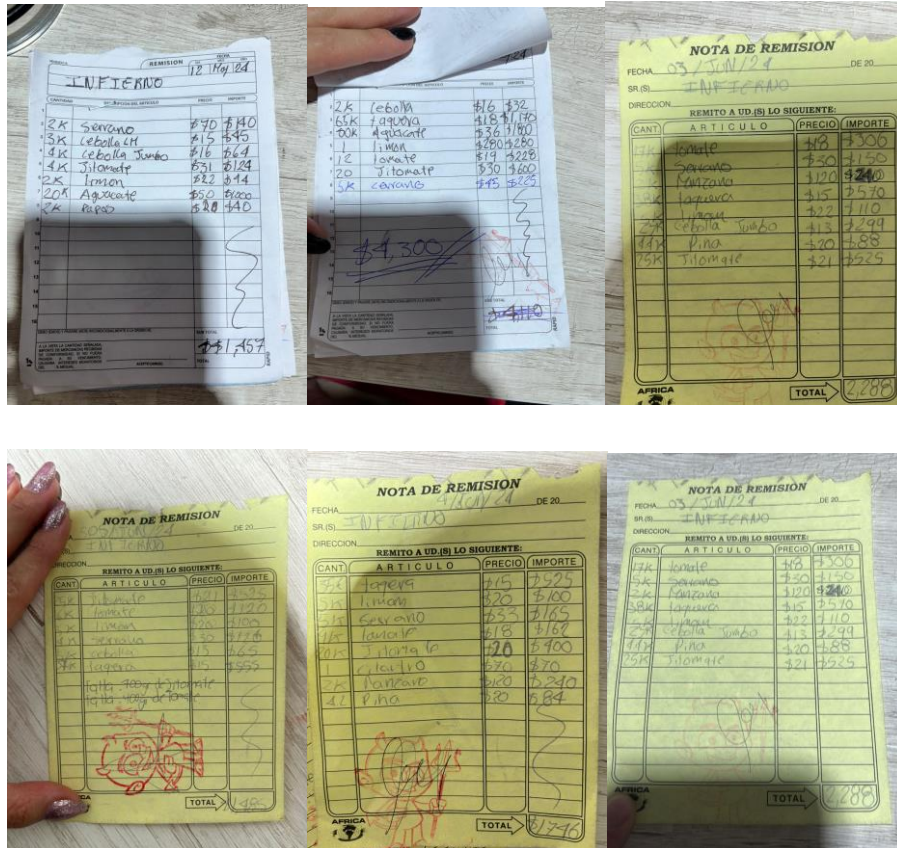
Posteriormente fue necesario calcular los gastos indirectos de fabricación (GIF), son aquellos gastos relacionados con los insumos que se deprecian de manera más rápida o incluyendo en este caso de la taquería aquellos complementos que se ponen en mesa. Dentro del apartado de gastos indirectos de fabricación incluimos las preparaciones de la salsa de jitomate, salsa de tomate, salsa de aguacate, guacamole, chiles manzano, doraditas, los limones que ponen en mesa y por último el gas que se usa para cocinar cada producto.

Para poder llegar a calcular el costo de cada cosa mencionada fue necesario que la empresaria nos compartiera las recetas de las preparaciones y los precios de los insumos de la verdura, para el precio de los insumos de verdura se realizó una tabla con un promedio de precio calculado en base a varias notas de remisión de compra que nos compartió la empresaria.

Item	Price
1. Tomate	\$30 \$480
2. Cebolla	\$10 \$100
3. Aguacate	\$15 \$150
4. Limón	\$38 \$380
5. Jitomate	\$30 \$300
6. Cebolla	\$30 \$300
7. Aguacate	\$30 \$300
8. Limón	\$30 \$300
Total	\$2,708

Item	Price
1. Tomate	\$30 \$480
2. Cebolla	\$10 \$100
3. Aguacate	\$15 \$150
4. Limón	\$38 \$380
5. Jitomate	\$30 \$300
6. Cebolla	\$30 \$300
7. Aguacate	\$30 \$300
8. Limón	\$30 \$300
Total	\$3,399

Item	Price
1. Tomate	\$30 \$480
2. Cebolla	\$10 \$100
3. Aguacate	\$15 \$150
4. Limón	\$38 \$380
5. Jitomate	\$30 \$300
6. Cebolla	\$30 \$300
7. Aguacate	\$30 \$300
8. Limón	\$30 \$300
Total	\$3,399



Notas de remisión de compra de verdura imágenes #34-42

Al recabar las notas se pasaron todos los precios para sacar un promedio ya que el precio de la verdura puede cambiar diario.

PRECIOS PROMEDIO INSUMOS											
	nota rem 1	nota rem 2	nota rem 3	nota rem 4	nota rem 5	nota rem 6	nota rem 7	nota rem 8	nota rem 9	promedio	
tomate	\$ 18	\$ 18	\$ 20		\$ 19	\$ 18	\$ 20	\$ 22	\$ 27	\$	20
serrano	\$ 33	\$ 30	\$ 30	\$ 70	\$ 45	\$ 40	\$ 68	\$ 42	\$ 61	\$	47
manzano	\$ 120	\$ 120						\$ 140	\$ 60	\$	110
taquera	\$ 15	\$ 15	\$ 15	\$ 15	\$ 18	\$ 18	\$ 18		\$ 17	\$	16
limón	\$ 20	\$ 22	\$ 20	\$ 22	\$ 28	\$ 20	\$ 27		\$ 28	\$	23
cebolla		\$ 13	\$ 13	\$ 16	\$ 16	\$ 15		\$ 14	\$ 15	\$	15
piña	\$ 20	\$ 20					\$ 14			\$	18
jitomate	\$ 20	\$ 21	\$ 21	\$ 31	\$ 30	\$ 30	\$ 30		\$ 29	\$	27
aguacate			\$ 50	\$ 36	\$ 40	\$ 40	\$ 40	\$ 28	\$ 29	\$	37
cilantro	\$ 70					\$ 30	\$ 25	\$ 48	\$ 33	\$	41

Precios promedio insumos imagen #43

Después de sacar los promedios estos se tomaron en cuenta para la tabla de insumos de verdura por día en la que vienen todos los ingredientes de las preparaciones que se van a calcular.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

insumos VERDURA por día				
	precio	cantidad kg		importe
Tomate	\$ 20	17		\$ 344
Serrano	\$ 47	5		\$ 233
Manzano (chile)	\$ 110	2		\$ 220
Taquera (cebolla chiquita)	\$ 16	38		\$ 622
Limón	\$ 23	5		\$ 117
Cebolla Jumbo	\$ 15	23		\$ 335
Piña	\$ 18	4.4		\$ 79
Jitomate	\$ 27	25		\$ 663
Aguacate	\$ 37	30		\$ 1,115
Cilantro	\$ 41	1		\$ 41
Total de insumos				\$ 3,769

		lt/kg	
sal	\$ 5.00	1	
ajo (1 cabeza)	\$ 8.00	1	
vinagre	\$ 32.00	1	1 lt \$ 8.45
aceite	\$ 42.50	1	
ajinomoto	\$ 70.00	1	
apio (manejo)	\$ 25.00	1	
frijol	\$ 33.00		
agua natural	\$ 48	20 lts	garrafón
tocino	\$ 99.00	1	

Insumos de verdura por día imagen #44

Al comenzar con las salsas se especifica que la preparación es para una semana, comenzamos por la de jitomate de 10 litros para la cual se necesitan 13.2 kilos de jitomate, 1.2 kilos de chile, 30 gr de ajinomoto y 75 gr de sal; después se ligaron las celdas de los costos y se puso el precio correspondiente por lo que se multiplicó el precio de 1 kilo de jitomate por 13.2, el precio de 1 kilo de chile serrano por 1.2, los 30 gr de ajinomoto por el precio de 1 kilo de ajinomoto y después se dividió entre 1000 para tener el costo de los 30 gramos y se repitió este procedimiento para la sal, 75 gramos de sal por el precio de 1 kilo de sal y se dividió entre 1000 para tener el costo de los 75 gramos de sal.

SALSAS (PREP 1 DÍA)					
JITOMATE 10 LTS					
cant kg		COSTO			
13.2	jitomate	\$	349.80		
1.2	chile	\$	56		
gr 30	ajinomoto	\$	2.10	GIF	
gr 75	sal	\$	0.38	\$	1.20 TACO
		\$	408.14	\$	7.20 CORTES
			\$ 408.14		
TOMATE 10 LTS					
cant kg					
8.4	tomate	\$	170.10		
1.2	chile	\$	56		
gr 30	ajinomoto	\$	2.10		
gr 75	sal	\$	0.38		
2	cebolla	\$	29	GIF	
gr 250	cilantro	\$	10.30	\$	0.78 TACO
		\$	267.88	\$	4.73 CORTES
			\$ 267.88		
AGUACATE 15 LTS					
cant kg					
4.14	tomate	\$	83.84		
1.8	cebolla	\$	26.23		
1.2	chiles	\$	56		
gr 50	cilantro	\$	2.06		
gr 15	ajinomoto	\$	1.05	GIF	
gr 50	sal	\$	0.25	\$	0.50 TACO
		\$	169.29	\$	2.99 CORTES
			\$ 169.29		

Cálculo de preparaciones imagen #45

Después de calcular el costo total de la preparación de la salsa de jitomate que fue de \$408.14 pesos MXN este resultado se multiplicará por cada porcentaje de consumo de los tacos y cortes, (este porcentaje es el mismo que fue calculado anteriormente a partir del concentrado de ventas y los kilos de carne consumida al día), estos porcentaje nos ayudan a saber la participación de los productos en la venta total de un día estándar así como para saber el costo exacto de cada complemento de acuerdo al tipo de producto.

Al multiplicarlo por el porcentaje establecido, taco (70%) y cortes (30%), es que llegamos al resultado de que el GIF de la salsa de jitomate por taco es de \$1.20 pesos MXN y por corte es de \$7.20 pesos MXN. Estos procedimientos se repitieron para el cálculo del GIF de la salsa de tomate, salsa de aguacate, guacamole, chiles manzanos, limones y doraditas.

GUACAMOLE (PREP 9 KG 1 DÍA)

cant kg					
	1	cebolla	\$	15	
	10	aguacate	\$	372	
gr	100	cilantro	\$	4	
	1	limón	(30 limones)	\$	23
gr	250	sal	\$	1.25	
			\$	415	
					GIF
					\$ 1.22 TACO
					\$ 7.32 CORTES

CHILES MANZANOS (PREP 1 semana)

cant kg					
	4	manzano	\$	440	
	10	cebolla	\$	146	
gr	170	4 cabezas de ajo	\$	32.00	
lt	1	vinagre	\$	8.45	
lt	1.5	aceite	\$	63.75	
			\$	689.92	
					GIF
					\$ 0.29 TACO
					\$ 1.74 CORTES

Cálculo de preparaciones imagen #46

LIMONES (COMPLEMENTO EN MESA)

kg					
	1	limones	\$	23	
1 kg =	30	limones			
	1	limón =	\$	0.78	GIF
			\$	0.005	TACO
	2 limones por mesa		\$ 1.56	\$ 0.028	CORTES

Cálculo de preparaciones imagen #47

TORTILLA DE MAÍZ (PREP 10KG)					
Tortilla de maíz		kg/lts	costo por kg/lt		GIF
costal maseca	\$ 375	20	\$ 18.75		\$ 0.003 TACO
costal harina	\$ 430	25	\$ 17.20	3 doraditas para la mesa	\$ 0.018 CORTES
agua natural	\$ 48	20	\$ 2.40		\$ 1.00
cant kg				1 TORTILLA POR TACO	
	5	maseca	\$ 93.75	333 tortillas	
gr	750	harina	\$ 12.90	30 G TORT	\$ 0.33
lts	2	agua natural	\$ 4.80	10 TOR P/CORTE	\$ 3.34
			\$ 111.45	5 TOR P/ 1/2 CORTE	\$ 1.67
			\$ 11.15		
			\$ 0.011		

Cálculo de preparaciones imagen #48

Después de realizar estos cálculos es que tenemos que el GIF de la salsa de tomate por taco es de \$0.11 pesos MXN y por corte es de \$0.68 pesos MXN, el GIF de la salsa de aguacate por taco es de \$0.07 pesos MXN y por corte \$0.43 pesos MXN, el GIF del guacamole por taco es de \$1.22 pesos MXN y por corte es de \$7.32 pesos MXN, el GIF de los chiles manzanos por taco es de \$0.29 pesos MXN y por corte es de \$1.74 pesos MXN, el GIF de las doraditas por taco es de \$0.003 pesos MXN y por corte es de \$0.018 pesos

MX y por último el GIF de los 2 limones por mesa por taco es de \$0.005 pesos MXN y por corte es de \$0.028 pesos MXN.

GAS	\$	16,000	
			<i>prod. Mes</i>
cortes 30%	\$	4,800.0	510
tacos 70%	\$	11,200.0	7170
		cortes	\$ 9.41
		tacos	\$ 1.56

Cálculo de GIF de consumo de gas imagen #49

Para calcular el consumo de gas por cada producto le solicitamos a la empresaria que nos compartiera el gasto que hace en gas al mes, el cual es de \$16,000 pesos MXN, esta cantidad se multiplicó por los porcentajes de cortes (30%) y tacos (70%) a lo cual dio \$4,800 pesos MXN para los cortes y \$11,200 pesos MXN para los tacos, después se dividió entre los productos por mes, para esto se consideró que en un día estándar se venden 17 cortes y 239 tacos esto se multiplicó por 30 días del mes y nos dio de resultado 510 cortes y 7170 tacos. Al dividir \$4800 pesos MXN entre 510 nos dio un GIF de cortes de \$9.41 pesos MXN y al dividir \$11,200 pesos MXN entre 7170 nos dio un GIF de tacos de \$1.56 pesos MXN.

Estos GIF calculados por taco y por corte fueron añadidos en cada recuadro de costo variable de cada producto en el apartado que dice GIF, en los cortes van los calculados que dicen corte y asimismo en los tacos van los calculados que dicen taco.

Para este punto ya se completaron todos los apartados del costo variable de cada producto por lo que pasamos a hacer el vaciado de los costos variables en una tabla que contiene el precio de venta, costo de venta, utilidad bruta/margen de contribución y margen de contribución porcentual.

Se hizo el vaciado de precio de venta de cada producto, los cuales fueron proporcionados por la empresaria y se vació el costo de venta de cada producto, después para calcular el margen de contribución o utilidad bruta se

restó el precio de venta menos el costo de venta, posteriormente para calcular el margen de contribución porcentual se dividió el margen de contribución por utilidad entre el precio de venta.

CORTES													
	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZINGÁN	BISTEC APAT ESPECIAL	FILETE	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT ESPECIAL	ARRACHERA	1/2 ARRACHERA	ARRACHERA APATZINGÁN	ARRACHERA APAT ESPECIAL	PICAÑA
Precio de venta	\$ 185	\$ 125	\$ 203	\$ 238	\$ 273	\$ 189	\$ 288	\$ 319	\$ 289	\$ 185	\$ 311	\$ 344	\$ 291
Costo de venta	\$ 91.98	\$ 75.84	\$ 104.78	\$ 110.62	\$ 94.68	\$ 77.52	\$ 107.48	\$ 113.32	\$ 78.48	\$ 67.44	\$ 91.28	\$ 97.12	\$ 108.58
Utilidad bruta/margen de contribución	\$ 94.04	\$ 49.16	\$ 98.22	\$ 126.38	\$ 178.34	\$ 111.48	\$ 178.52	\$ 205.68	\$ 100.54	\$ 117.56	\$ 219.72	\$ 246.88	\$ 184.42
Margen de contribución porcentual	51%	39%	48%	53%	65%	59%	62%	64%	71%	64%	71%	72%	63%

Cálculo de margen de contribución imagen #50

1/2 PICAÑA	PICAÑA APATZINGÁN	PICAÑA APAT ESPECIAL	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZINGÁN	RIB EYE APAT ESPECIAL	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZINGÁN	SIRLOIN APAT ESPECIAL
\$ 197	\$ 332	\$ 385	\$ 289	\$ 185	\$ 311	\$ 340	\$ 289	\$ 185	\$ 312	\$ 340
\$ 84.94	\$ 119.41	\$ 125.24	\$ 94.68	\$ 77.52	\$ 107.48	\$ 113.32	\$ 98.48	\$ 78.64	\$ 109.28	\$ 115.12
\$ 112.06	\$ 212.59	\$ 239.76	\$ 174.34	\$ 107.48	\$ 203.52	\$ 226.68	\$ 172.54	\$ 106.36	\$ 202.72	\$ 224.88
57%	64%	66%	63%	58%	65%	67%	64%	57%	65%	66%

Cálculo de margen de contribución imagen #51

TACOS													
	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHERA	HARINA ARRACHERA	PICAÑA	HARINA PICAÑA	RIB EYE	HARINA RIB EYE	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO
Precio de venta	\$ 36	\$ 39	\$ 40	\$ 42	\$ 40	\$ 43	\$ 42	\$ 45	\$ 40	\$ 43	\$ 40	\$ 43	\$ 36
Costo de venta	\$ 28.39	\$ 30.21	\$ 29.77	\$ 30.60	\$ 27.47	\$ 28.28	\$ 31.47	\$ 32.29	\$ 28.77	\$ 30.60	\$ 30.03	\$ 30.85	\$ 28.53
Utilidad bruta/margen de contribución	\$ 6.61	\$ 8.79	\$ 10.23	\$ 11.40	\$ 12.53	\$ 14.71	\$ 10.53	\$ 12.71	\$ 10.23	\$ 12.40	\$ 9.97	\$ 12.15	\$ 10.29
Margen de contribución porcentual	18%	23%	26%	27%	31%	34%	25%	28%	26%	29%	25%	28%	29%

Cálculo de margen de contribución imagen #52

Para mejor visualización visitar el link al documento: [Plan financiero TAQUERÍA EL INFIERNO](#)

Después de hacer esta división se puede observar que los cortes poseen un margen de contribución porcentual del 48% hasta 71% lo cual nos indica que tiene un muy buen margen de ganancia, asimismo, los tacos presentan un margen de contribución porcentual del 20% hasta 34% lo cual indica que poseen un buen margen de ganancia.

Posteriormente pasamos a la realización de la pestaña punto de equilibrio, dentro de esta pestaña se hizo el vaciado de las tablas expuestas anteriormente.

CORTES					
	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZINGÁN	BISTEC APAT ESPECIAL	FILETE
Precio de venta	\$ 186	\$ 125	\$ 203	\$ 236	\$ 273
Costo de venta	\$ 91.96	\$ 75.84	\$ 104.78	\$ 110.62	\$ 94.66
Margen de contribución	\$ 94.04	\$ 49.16	\$ 98.22	\$ 125.38	\$ 178.34
Margen de contribución porcentua	51%	39%	48%	53%	65%

	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT ESPECIAL	ARRACHERA	1/2 ARRACHERA
Precio de venta	\$ 189	\$ 286	\$ 319	\$ 269	\$ 185
Costo de venta	\$ 77.52	\$ 107.48	\$ 113.32	\$ 78.46	\$ 67.44
Margen de contribución	\$ 111.48	\$ 178.52	\$ 205.68	\$ 190.54	\$ 117.56
Margen de contribución porcentua	59%	62%	64%	71%	64%

	ARRACHE RA APATZING	ARRACHER A APAT ESPECIAL	PICAÑA	1/2 PICAÑA	PICAÑA APATZINGÁN
Precio de venta	\$ 311	\$ 344	\$ 291	\$ 197	\$ 332
Costo de venta	\$ 91.28	\$ 97.12	\$ 106.58	\$ 84.94	\$ 119.41
Margen de contribución	\$ 219.72	\$ 246.88	\$ 184.42	\$ 112.06	\$ 212.59
Margen de contribución porcentua	71%	72%	63%	57%	64%

Tablas de margen de contribución porcentual imagen #53

	PICAÑA APAT ESPECIAL	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZINGÁN	RIB EYE APAT ESPECIAL
Precio de venta	\$ 365	\$ 269	\$ 185	\$ 311	\$ 340
Costo de venta	\$ 125.24	\$ 94.66	\$ 77.52	\$ 107.48	\$ 113.32
Margen de contribución	\$ 239.76	\$ 174.34	\$ 107.48	\$ 203.52	\$ 226.68
Margen de contribución porcentua	66%	65%	58%	65%	67%

	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZINGÁN	SIRLOIN APAT ESPECIAL
Precio de venta	\$ 269	\$ 185	\$ 312	\$ 340
Costo de venta	\$ 96.46	\$ 78.64	\$ 109.28	\$ 115.12
Margen de contribución	\$ 172.54	\$ 106.36	\$ 202.72	\$ 224.88
Margen de contribución porcentua	64%	57%	65%	66%

Tablas de margen de contribución porcentual imagen #54

Por motivos de espacio las demás imágenes se encuentran en la siguiente página.

TACOS					
	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHERA
Precio de venta	\$ 36	\$ 39	\$ 40	\$ 42	\$ 40
Costo de venta	\$ 29.39	\$ 30.21	\$ 29.77	\$ 30.60	\$ 27.47
Margen de contribución	\$ 6.61	\$ 8.79	\$ 10.23	\$ 11.40	\$ 12.53
Margen de contribución porcentua	18%	23%	26%	27%	31%

	HARINA ARRACHE	PICAÑA	HARINA PICAÑA	RIB EYE	HARINA RIB EYE
Precio de venta	\$ 43	\$ 42	\$ 45	\$ 40	\$ 43
Costo de venta	\$ 28.29	\$ 31.47	\$ 32.29	\$ 29.77	\$ 30.60
Margen de contribución	\$ 14.71	\$ 10.53	\$ 12.71	\$ 10.23	\$ 12.40
Margen de contribución porcentua	34%	25%	28%	26%	29%

	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO	HARINA CHORIZO
Precio de venta	\$ 40	\$ 43	\$ 36	\$ 39
Costo de venta	\$ 30.03	\$ 30.85	\$ 25.71	\$ 26.53
Margen de contribución	\$ 9.97	\$ 12.15	\$ 10.29	\$ 12.47
Margen de contribución porcentua	25%	28%	29%	32%

Tablas de margen de contribución porcentual imagen #55

Después de hacer el vaciado de estas tablas se realizaron otras tablas para establecer el porcentaje de participación del margen de contribución de cada producto.

	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZINGÁN	BISTEC APAT ESPECIAL	FILETE	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT ESPECIAL	ARRACHERA	1/2 ARRACHERA	CORTES ARRACHERA APATZINGÁN
Precio de venta	\$ 188.00	\$ 125.00	\$ 203.00	\$ 238.00	\$ 273.00	\$ 189.00	\$ 280.00	\$ 319.00	\$ 289.00	\$ 185.00	\$ 311.00
Costos variables	\$ 91.98	\$ 75.84	\$ 104.78	\$ 110.62	\$ 94.69	\$ 77.52	\$ 107.48	\$ 113.22	\$ 78.48	\$ 87.44	\$ 91.28
Margen de contribucion	\$ 94.04	\$ 49.16	\$ 98.22	\$ 125.38	\$ 178.34	\$ 111.48	\$ 178.52	\$ 205.88	\$ 190.54	\$ 117.56	\$ 219.72
Participacion en el margen de contribucion	51%	39%	48%	53%	65%	66%	62%	64%	71%	64%	71%
% EN MC	\$ 47.55	\$ 19.34	\$ 47.52	\$ 66.61	\$ 116.61	\$ 65.76	\$ 111.43	\$ 132.62	\$ 134.97	\$ 74.71	\$ 155.23

Tabla de porcentaje de participación imagen #56

ARRACHERA APAT ESPECIAL	PICANA	1/2 PICANA	PICANA APATZINGÁN	PICANA APAT ESPECIAL	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZINGÁN	RIB EYE APAT ESPECIAL	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZINGÁN	SIRLOIN APAT ESPECIAL
\$ 344.00	\$ 291.00	\$ 197.00	\$ 332.00	\$ 386.00	\$ 289.00	\$ 189.00	\$ 311.00	\$ 340.00	\$ 269.00	\$ 185.00	\$ 312.00	\$ 340.00
\$ 97.12	\$ 106.58	\$ 84.94	\$ 119.41	\$ 126.24	\$ 94.69	\$ 77.52	\$ 107.48	\$ 113.32	\$ 69.46	\$ 78.84	\$ 106.28	\$ 115.12
\$ 246.88	\$ 184.42	\$ 112.06	\$ 212.59	\$ 239.76	\$ 174.34	\$ 107.48	\$ 203.52	\$ 226.68	\$ 172.54	\$ 106.56	\$ 202.72	\$ 224.88
72%	63%	57%	64%	60%	60%	60%	67%	67%	64%	61%	65%	66%
\$ 177.18	\$ 116.87	\$ 83.75	\$ 136.13	\$ 157.49	\$ 112.99	\$ 62.45	\$ 133.18	\$ 151.13	\$ 110.87	\$ 61.15	\$ 131.71	\$ 148.74

1958%
\$ 2,578.82

PEU 87

Tabla de porcentaje de participación imagen #57

	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHERA	HARINA ARRACHERA	PICANA
Precio de venta	\$ 36.00	\$ 39.00	\$ 40.00	\$ 42.00	\$ 40.00	\$ 43.00	\$ 42.00
Costos variables	\$ 29.39	\$ 30.21	\$ 29.77	\$ 30.60	\$ 27.47	\$ 28.29	\$ 31.47
Margen de contribucion	\$ 6.61	\$ 8.79	\$ 10.23	\$ 11.40	\$ 12.53	\$ 14.71	\$ 10.53
Participacion en el margen de contribucion	18%	23%	26%	27%	31%	34%	25%
% EN MC	\$ 1.22	\$ 1.98	\$ 2.62	\$ 3.10	\$ 3.93	\$ 5.03	\$ 2.64

Tabla de porcentaje de participación imagen #58

HARINA PICANA	RIB EYE	HARINA RIB EYE	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO	HARINA CHORIZO
\$ 45.00	\$ 40.00	\$ 43.00	\$ 40.00	\$ 43.00	\$ 36.00	\$ 39.00
\$ 32.29	\$ 29.77	\$ 30.60	\$ 30.03	\$ 30.85	\$ 25.71	\$ 26.53
\$ 12.71	\$ 10.23	\$ 12.40	\$ 9.97	\$ 12.15	\$ 10.29	\$ 12.47
28%	26%	29%	25%	28%	29%	32%
\$ 3.59	\$ 2.62	\$ 3.58	\$ 2.49	\$ 3.43	\$ 2.94	\$ 3.99

Tabla de porcentaje de participación imagen #59

A continuación, se hizo una división del total del margen de contribución en valores absolutos el cual fue de \$2,578.82 pesos MXN entre los gastos fijos mensuales que fueron de \$223,366 pesos MXN, esto nos da un punto de equilibrio unitario de 87 piezas.

Después pasamos a hacer el vaciado de los porcentajes de participación para el punto de equilibrio junto con el punto de equilibrio unitario para que al multiplicarlo nos pueda dar el punto de equilibrio por producto.

CORTES	% participación P.E.U	P.E.X PRODUCTO	PRECIO DE VENTA
BISTEC	51%	87	43 \$ 186.00
1/2 BISTEC	39%	87	34 \$ 125.00
BISTEC APATZINGÁN	48%	87	42 \$ 203.00
BISTEC APAT ESPECIAL	53%	87	46 \$ 236.00
FILETE	65%	87	57 \$ 273.00
1/2 FILETE	59%	87	51 \$ 189.00
FILETE APATZINGÁN	62%	87	54 \$ 286.00
FILETE APAT ESPECIAL	64%	87	56 \$ 319.00
ARRACHERA	71%	87	61 \$ 269.00
1/2 ARRACHERA	64%	87	55 \$ 185.00
ARRACHERA APATZINGÁN	71%	87	61 \$ 311.00
ARRACHERA APAT ESPECIAL	72%	87	62 \$ 344.00
PICAÑA	63%	87	55 \$ 291.00
1/2 PICAÑA	57%	87	49 \$ 197.00
PICAÑA APATZINGÁN	64%	87	55 \$ 332.00
PICAÑA APAT ESPECIAL	66%	87	57 \$ 365.00
RIB EYE	65%	87	56 \$ 269.00
1/2 RIB EYE	58%	87	50 \$ 185.00
RIB EYE APATZINGÁN	65%	87	57 \$ 311.00
RIB EYE APAT ESPECIAL	66%	87	57 \$ 340.00
SIRLOIN	64%	87	56 \$ 269.00
1/2 SIRLOIN	57%	87	50 \$ 185.00
SIRLOIN APATZINGÁN	65%	87	56 \$ 312.00
SIRLOIN APAT ESPECIAL	66%	87	57 \$ 340.00
TACOS			
BISTEC	18%	87	16 \$ 36.00
HARINA BISTEC	23%	87	20 \$ 39.00
FILETE	26%	87	22 \$ 40.00
HARINA FILETE	27%	87	24 \$ 42.00
ARRACHERA	31%	87	27 \$ 40.00
HARINA ARRACHERA	34%	87	30 \$ 43.00
PICAÑA	25%	87	22 \$ 42.00
HARINA PICAÑA	28%	87	24 \$ 45.00
RIB EYE	26%	87	22 \$ 40.00
HARINA RIB EYE	29%	87	25 \$ 43.00
SIRLOIN	25%	87	22 \$ 40.00
HARINA SIRLOIN	28%	87	24 \$ 43.00
CHORIZO	29%	87	25 \$ 36.00
HARINA CHORIZO	32%	87	28 \$ 39.00

1857%

Gastos fijos mensuales

\$

223,366.00

1608 venta mensual

54 venta diaria

Punto de equilibrio por producto imágenes #60 y 61

Gracias a que pudimos calcular el punto de equilibrio mensual por producto es que se puede hacer una relación de las ventas que se necesitan de cada producto para cubrir los gastos. Al determinar cada punto de equilibrio mensual por producto se hizo una suma de estos y se llegó al resultado de que la taquería tiene que vender 1608 productos al mes para cubrir sus

costos y su venta diaria considerando los 30 días del mes tendría que ser de 54 piezas.

Seguidamente de hacer estos cálculos procedimos a hacer un pequeño estado de resultados solamente incluyendo las ventas, costo de ventas, utilidad bruta, costos fijos y utilidad antes de impuestos. Se calcularon las ventas de cada producto multiplicando el punto de equilibrio por producto por el precio de venta, después el costo de venta se calculó multiplicando el punto de equilibrio por producto por los costos variables, al restar las ventas menos el costo de ventas se llega a la utilidad bruta.

	Productos											
	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZINGÁN	BISTEC APAT ESPECIAL	FILETE	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT ESPECIAL	ARRACHERA	1/2 ARRACHERA	ARRACHERA APATZINGÁN	ARRACHERA APAT ESPECIAL
Ventas	\$ 7,998.00	\$ 4,250.00	\$ 8,528.00	\$ 10,858.00	\$ 15,681.00	\$ 9,639.00	\$ 15,444.00	\$ 17,894.00	\$ 16,409.00	\$ 10,175.00	\$ 18,971.00	\$ 21,328.00
Costo de ventas	\$ 3,954.19	\$ 2,878.43	\$ 4,400.88	\$ 5,085.51	\$ 5,395.50	\$ 3,953.32	\$ 5,804.07	\$ 6,345.91	\$ 4,785.93	\$ 3,708.99	\$ 5,588.25	\$ 6,021.43
Utilidad bruta	\$ 4,043.81	\$ 1,871.57	\$ 4,125.12	\$ 5,767.49	\$ 10,165.50	\$ 5,685.68	\$ 9,639.93	\$ 11,518.09	\$ 11,623.07	\$ 6,466.01	\$ 13,402.75	\$ 15,306.57
Costos fijos												
Utilidad antes de impuestos												

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #62

\$												
PICANA	1/2 PICANA	PICANA APATZINGÁN	PICANA APAT ESPECIAL	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZINGÁN	RIB EYE APAT ESPECIAL	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZINGÁN	SIRLOIN APAT ESPECIAL	
\$ 16,005.00	\$ 9,653.00	\$ 18,280.00	\$ 20,805.00	\$ 15,064.00	\$ 9,250.00	\$ 17,727.00	\$ 19,380.00	\$ 15,094.00	\$ 9,250.00	\$ 17,472.00	\$ 19,380.00	
\$ 5,882.06	\$ 4,161.87	\$ 6,587.43	\$ 7,138.96	\$ 5,300.84	\$ 3,875.81	\$ 6,128.52	\$ 6,458.23	\$ 5,401.84	\$ 3,931.81	\$ 6,119.84	\$ 6,591.83	
\$ 10,142.94	\$ 5,491.13	\$ 11,692.57	\$ 13,666.04	\$ 9,763.16	\$ 5,374.19	\$ 11,600.48	\$ 12,920.77	\$ 9,692.36	\$ 5,318.19	\$ 11,352.16	\$ 12,818.17	

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #63

	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHERA	HARINA ARRACHERA	PICANA
Ventas	\$ 576.00	\$ 780.00	\$ 880.00	\$ 1,008.00	\$ 1,080.00	\$ 1,290.00	\$ 924.00
Costo de ventas	\$ 470.17	\$ 604.23	\$ 654.93	\$ 734.29	\$ 741.57	\$ 848.74	\$ 662.24
Utilidad bruta	\$ 105.83	\$ 175.77	\$ 225.07	\$ 273.71	\$ 338.43	\$ 441.26	\$ 231.76
Costos fijos							
Utilidad antes de impuestos							

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #64

HARINA PICANA	RIB EYE	HARINA RIB EYE	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO	HARINA CHORIZO	Totales
\$ 1,080.00	\$ 880.00	\$ 1,075.00	\$ 880.00	\$ 1,032.00	\$ 900.00	\$ 1,092.00	\$ 357,808.00
\$ 774.99	\$ 654.93	\$ 764.88	\$ 660.56	\$ 740.43	\$ 642.64	\$ 742.88	\$ 134,840.73
\$ 305.01	\$ 225.07	\$ 310.12	\$ 219.44	\$ 291.57	\$ 257.36	\$ 349.12	\$ 222,967.27
							\$ 223,368.00
							-\$ 398.73

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #65

Después de sumar las ventas de todos los productos se restan los costos de ventas de todos los productos y se llega a la utilidad bruta de \$222,967.27 pesos MXN y a esa utilidad bruta se le restan los costos fijos de \$223,366 pesos MXN dando como resultado una variación de \$398.73 pesos MXN,

esta variación es mera acumulación del resultado de la multiplicación del porcentaje de participación por el punto de equilibrio unitario.

Ya que calculamos el punto de equilibrio por producto pasamos a la pestaña de presupuestos que incluye el presupuesto de venta, cobros, compras y pagos para 4 meses. Para la elaboración de este presupuesto de ventas fue necesario tomar en cuenta el concentrado de ventas de un día estándar que nos proporcionó la empresaria, esto porque sus ventas de un día multiplicadas por los 30 días del mes superan el punto de equilibrio.

El concentrado de ventas se encuentra en el Excel dentro de la pestaña nombrada "concentrado de ventas".

Por lo tanto, para los productos que se vendieron en el día 28 de mayo de 2024 se multiplicaron por 30 y se pusieron las unidades respectivas en el presupuesto de ventas de julio y aquellos productos que no se ven reflejados en las ventas de ese día se tomó en cuenta la cantidad calculada en el punto de equilibrio de cada producto. Asimismo, para hacer una proyección alcanzable y fácil de cumplir por la empresa se tomó en cuenta un porcentaje de crecimiento moderado para los meses de agosto, septiembre y octubre. Esto considerando que la taquería implemente las recomendaciones de todo el proyecto para que comiencen a haber mejoras en el área de procesos y servicio.

Porcentaje de crecimiento	
Agosto	12%
Septiembre	15%
Octubre	17%

Porcentajes de crecimiento para cada mes imagen #66

Ya que se tienen las unidades a vender para julio se multiplican por el precio de venta y se obtiene las ventas totales por cada producto y se aplica el porcentaje de crecimiento para agosto sobre las unidades a vender de julio, esto se repite para cada mes.

Presupuesto de ventas												
	JULIO			AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
	Unidades	Precio de venta	Ventas totales	Unidades	Precio de venta	Ventas totales	Unidades	Precio de venta	Ventas totales	Unidades	Precio de venta	Ventas totales
CORTEES												
BISTEC	240	\$ 188.00	\$ 44,640	269	\$ 188.00	\$ 50,034	309	\$ 188.00	\$ 57,474	362	\$ 188.00	\$ 67,332
1/2 BISTEC	90	\$ 125.00	\$ 11,250	101	\$ 125.00	\$ 12,625	116	\$ 125.00	\$ 14,500	136	\$ 125.00	\$ 17,000
BISTEC APATZINGÁN	42	\$ 203.00	\$ 8,526	47	\$ 203.00	\$ 9,541	54	\$ 203.00	\$ 10,962	63	\$ 203.00	\$ 12,789
BISTEC APAT ESPECIAL	46	\$ 236.00	\$ 10,856	52	\$ 236.00	\$ 12,272	60	\$ 236.00	\$ 14,160	70	\$ 236.00	\$ 16,520
FILETE	57	\$ 273.00	\$ 15,561	64	\$ 273.00	\$ 17,472	74	\$ 273.00	\$ 20,202	87	\$ 273.00	\$ 23,751
1/2 FILETE	51	\$ 189.00	\$ 9,639	57	\$ 189.00	\$ 10,773	66	\$ 189.00	\$ 12,474	77	\$ 189.00	\$ 14,553
FILETE APATZINGÁN	60	\$ 286.00	\$ 17,160	67	\$ 286.00	\$ 19,162	77	\$ 286.00	\$ 22,022	90	\$ 286.00	\$ 25,740
FILETE APAT ESPECIAL	56	\$ 319.00	\$ 17,864	63	\$ 319.00	\$ 20,097	72	\$ 319.00	\$ 22,968	84	\$ 319.00	\$ 26,796
ARRACHERA	30	\$ 269.00	\$ 8,070	34	\$ 269.00	\$ 9,146	39	\$ 269.00	\$ 10,491	46	\$ 269.00	\$ 12,374
1/2 ARRACHERA	55	\$ 185.00	\$ 10,175	62	\$ 185.00	\$ 11,470	71	\$ 185.00	\$ 13,135	83	\$ 185.00	\$ 15,355
ARRACHERA APATZINGÁN	61	\$ 311.00	\$ 18,971	68	\$ 311.00	\$ 21,148	78	\$ 311.00	\$ 24,258	91	\$ 311.00	\$ 28,301
ARRACHERA APAT ESPECIAL	62	\$ 344.00	\$ 21,328	69	\$ 344.00	\$ 23,736	79	\$ 344.00	\$ 27,176	92	\$ 344.00	\$ 31,648
PICANA	55	\$ 291.00	\$ 16,005	62	\$ 291.00	\$ 18,042	71	\$ 291.00	\$ 20,661	83	\$ 291.00	\$ 24,153
1/2 PICANA	60	\$ 197.00	\$ 11,820	67	\$ 197.00	\$ 13,199	77	\$ 197.00	\$ 15,169	90	\$ 197.00	\$ 17,730
PICANA APATZINGÁN	55	\$ 332.00	\$ 18,260	62	\$ 332.00	\$ 20,584	71	\$ 332.00	\$ 23,572	83	\$ 332.00	\$ 27,556
PICANA APAT ESPECIAL	57	\$ 365.00	\$ 20,805	64	\$ 365.00	\$ 23,360	74	\$ 365.00	\$ 27,010	87	\$ 365.00	\$ 31,755
RIB EYE	30	\$ 269.00	\$ 8,070	34	\$ 269.00	\$ 9,146	39	\$ 269.00	\$ 10,491	46	\$ 269.00	\$ 12,374
1/2 RIB EYE	50	\$ 185.00	\$ 9,250	56	\$ 185.00	\$ 10,360	64	\$ 185.00	\$ 11,840	75	\$ 185.00	\$ 13,875
RIB EYE APATZINGÁN	57	\$ 311.00	\$ 17,727	64	\$ 311.00	\$ 19,904	74	\$ 311.00	\$ 23,014	87	\$ 311.00	\$ 27,057
RIB EYE APAT ESPECIAL	57	\$ 340.00	\$ 19,380	64	\$ 340.00	\$ 21,760	74	\$ 340.00	\$ 25,160	87	\$ 340.00	\$ 29,580
SIRLOIN	56	\$ 269.00	\$ 15,064	63	\$ 269.00	\$ 16,947	72	\$ 269.00	\$ 19,368	84	\$ 269.00	\$ 22,596
1/2 SIRLOIN	50	\$ 185.00	\$ 9,250	56	\$ 185.00	\$ 10,360	64	\$ 185.00	\$ 11,840	75	\$ 185.00	\$ 13,875
SIRLOIN APATZINGÁN	56	\$ 312.00	\$ 17,472	63	\$ 312.00	\$ 19,656	72	\$ 312.00	\$ 22,464	84	\$ 312.00	\$ 26,208
SIRLOIN APAT ESPECIAL	57	\$ 340.00	\$ 19,380	64	\$ 340.00	\$ 21,760	74	\$ 340.00	\$ 25,160	87	\$ 340.00	\$ 29,580
TACOS												
BISTEC	2010	\$ 36.00	\$ 72,360	2251	\$ 36.00	\$ 81,036	2589	\$ 36.00	\$ 93,204	3029	\$ 36.00	\$ 109,044
HARINA BISTEC	150	\$ 39.00	\$ 5,850	168	\$ 39.00	\$ 6,552	193	\$ 39.00	\$ 7,527	226	\$ 39.00	\$ 8,814
FILETE	1410	\$ 40.00	\$ 56,400	1579	\$ 40.00	\$ 63,160	1816	\$ 40.00	\$ 72,640	2125	\$ 40.00	\$ 85,000
HARINA FILETE	90	\$ 42.00	\$ 3,780	101	\$ 42.00	\$ 4,242	116	\$ 42.00	\$ 4,872	136	\$ 42.00	\$ 5,712
ARRACHERA	1080	\$ 40.00	\$ 43,200	1210	\$ 40.00	\$ 48,400	1392	\$ 40.00	\$ 55,680	1629	\$ 40.00	\$ 65,160
HARINA												
ARRACHERA	210	\$ 43.00	\$ 9,030	235	\$ 43.00	\$ 10,105	270	\$ 43.00	\$ 11,610	316	\$ 43.00	\$ 13,588
PICANA	840	\$ 42.00	\$ 35,280	941	\$ 42.00	\$ 39,522	1082	\$ 42.00	\$ 45,444	1266	\$ 42.00	\$ 53,172
HARINA PICANA	30	\$ 45.00	\$ 1,350	34	\$ 45.00	\$ 1,530	39	\$ 45.00	\$ 1,755	46	\$ 45.00	\$ 2,070
RIB EYE	270	\$ 40.00	\$ 10,800	302	\$ 40.00	\$ 12,080	347	\$ 40.00	\$ 13,880	406	\$ 40.00	\$ 16,240
HARINA RIB EYE	60	\$ 43.00	\$ 2,580	67	\$ 43.00	\$ 2,881	77	\$ 43.00	\$ 3,311	90	\$ 43.00	\$ 3,870
SIRLOIN	600	\$ 40.00	\$ 24,000	672	\$ 40.00	\$ 26,880	773	\$ 40.00	\$ 30,920	904	\$ 40.00	\$ 36,160
HARINA SIRLOIN	30	\$ 43.00	\$ 1,290	34	\$ 43.00	\$ 1,462	39	\$ 43.00	\$ 1,677	46	\$ 43.00	\$ 1,978
CHORIZO	390	\$ 36.00	\$ 14,040	437	\$ 36.00	\$ 15,732	503	\$ 36.00	\$ 18,108	589	\$ 36.00	\$ 21,204
HARINA CHORIZO	28	\$ 39.00	\$ 1,092	31	\$ 39.00	\$ 1,209	36	\$ 39.00	\$ 1,404	42	\$ 39.00	\$ 1,638
Total de ventas	8,688		\$ 657,575	9,734		\$ 737,345	11,193		\$ 847,603	13,099		\$ 992,148

Presupuesto de ventas imágenes #67 y 68

Para mejor visualización visitar el link que se encuentra al final de este apartado.

Se presupuesta que para el mes de julio se tengan ventas totales de \$657,575 pesos MXN, para el mes de agosto \$737,345 pesos MXN, para el mes de septiembre \$847,603 pesos MXN y para el mes de octubre \$992,148 pesos MXN.

Presupuesto de cobros				
Contado	100%			
Crédito	0%			
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Contado	\$ 657,575	\$ 737,345	\$ 847,603	\$ 992,148
Crédito		\$ -	\$ -	\$ -
Totales	\$ 657,575	\$ 737,345	\$ 847,603	\$ 992,148

Presupuesto de cobros imagen #69

El presupuesto de cobro en el que se decidió mantener el manejo de cobro de contado que actualmente maneja la taquería, por lo que la totalidad de sus ventas serán 100% de contado y se puede observar en la imagen presentada llamada “*presupuesto de cobros*”.

En el presupuesto de compras se incluye la cantidad de cortes y tacos que la empresa fabricará en base a los costos variables que se adquieren con proveedor, dentro de los costos variables de cada producto incluye la materia prima, gastos indirectos de fabricación, entre otros apartados explicados anteriormente en el cálculo de costos variables.

Por motivos de espacio las imágenes se encuentran en la siguiente página.

Presupuesto de compras												
	JULIO			AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
	Unidades	Precio de compra	Total de compra	Unidades	Precio de compra	Total de compra	Unidades	Precio de compra	Total de compra	Unidades	Precio de compra	Total de compra
CORTES												
BISTEC	240	\$ 91.96	\$ 22,070	269	\$ 91.96	\$ 24,737	309	\$ 91.96	\$ 28,415	362	\$ 91.96	\$ 33,289
1/2 BISTEC	90	\$ 75.84	\$ 6,825	101	\$ 75.84	\$ 7,659	116	\$ 75.84	\$ 8,797	136	\$ 75.84	\$ 10,314
BISTEC APATZINGÁN	42	\$ 104.78	\$ 4,401	47	\$ 104.78	\$ 4,925	54	\$ 104.78	\$ 5,658	63	\$ 104.78	\$ 6,601
BISTEC APAT ESPECIAL	46	\$ 110.62	\$ 5,089	52	\$ 110.62	\$ 5,752	60	\$ 110.62	\$ 6,637	70	\$ 110.62	\$ 7,743
FILETE	57	\$ 94.66	\$ 5,395	64	\$ 94.66	\$ 6,058	74	\$ 94.66	\$ 7,005	87	\$ 94.66	\$ 8,235
1/2 FILETE	51	\$ 77.52	\$ 3,953	57	\$ 77.52	\$ 4,418	66	\$ 77.52	\$ 5,116	77	\$ 77.52	\$ 5,969
FILETE APATZINGÁN	60	\$ 107.48	\$ 6,449	67	\$ 107.48	\$ 7,201	77	\$ 107.48	\$ 8,276	90	\$ 107.48	\$ 9,673
FILETE APAT ESPECIAL	56	\$ 113.32	\$ 6,346	63	\$ 113.32	\$ 7,139	72	\$ 113.32	\$ 8,159	84	\$ 113.32	\$ 9,519
ARRACHERA	30	\$ 78.46	\$ 2,354	34	\$ 78.46	\$ 2,668	39	\$ 78.46	\$ 3,080	46	\$ 78.46	\$ 3,609
1/2 ARRACHERA	55	\$ 67.44	\$ 3,709	62	\$ 67.44	\$ 4,181	71	\$ 67.44	\$ 4,788	83	\$ 67.44	\$ 5,597
ARRACHERA APATZINGÁN	61	\$ 91.28	\$ 5,568	68	\$ 91.28	\$ 6,207	78	\$ 91.28	\$ 7,120	91	\$ 91.28	\$ 8,307
ARRACHERA APAT ESPECIAL	62	\$ 97.12	\$ 6,021	69	\$ 97.12	\$ 6,701	79	\$ 97.12	\$ 7,672	92	\$ 97.12	\$ 8,935
PICANA	55	\$ 106.58	\$ 5,852	62	\$ 106.58	\$ 6,608	71	\$ 106.58	\$ 7,567	83	\$ 106.58	\$ 8,846
1/2 PICANA	60	\$ 84.94	\$ 5,096	67	\$ 84.94	\$ 5,691	77	\$ 84.94	\$ 6,540	90	\$ 84.94	\$ 7,644
PICANA APATZINGÁN	55	\$ 119.41	\$ 6,567	62	\$ 119.41	\$ 7,403	71	\$ 119.41	\$ 8,478	83	\$ 119.41	\$ 9,911
PICANA APAT ESPECIAL	57	\$ 125.24	\$ 7,139	64	\$ 125.24	\$ 8,016	74	\$ 125.24	\$ 9,288	87	\$ 125.24	\$ 10,896
RIB EYE	30	\$ 94.66	\$ 2,840	34	\$ 94.66	\$ 3,218	39	\$ 94.66	\$ 3,692	46	\$ 94.66	\$ 4,354
1/2 RIB EYE	50	\$ 77.52	\$ 3,876	56	\$ 77.52	\$ 4,341	64	\$ 77.52	\$ 4,961	75	\$ 77.52	\$ 5,814
RIB EYE APATZINGÁN	57	\$ 107.48	\$ 6,127	64	\$ 107.48	\$ 6,879	74	\$ 107.48	\$ 7,954	87	\$ 107.48	\$ 9,351
RIB EYE APAT ESPECIAL	57	\$ 113.32	\$ 6,459	64	\$ 113.32	\$ 7,252	74	\$ 113.32	\$ 8,386	87	\$ 113.32	\$ 9,859
SIRLOIN	56	\$ 96.46	\$ 5,402	63	\$ 96.46	\$ 6,077	72	\$ 96.46	\$ 6,945	84	\$ 96.46	\$ 8,102
1/2 SIRLOIN	50	\$ 78.64	\$ 3,932	56	\$ 78.64	\$ 4,404	64	\$ 78.64	\$ 5,033	75	\$ 78.64	\$ 5,898
SIRLOIN APATZINGÁN	56	\$ 109.28	\$ 6,120	63	\$ 109.28	\$ 6,885	72	\$ 109.28	\$ 7,868	84	\$ 109.28	\$ 9,180
SIRLOIN APAT ESPECIAL	57	\$ 115.12	\$ 6,562	64	\$ 115.12	\$ 7,368	74	\$ 115.12	\$ 8,519	87	\$ 115.12	\$ 10,015
TACOS												
BISTEC	2010	\$ 29.39	\$ 59,055	2251	\$ 29.39	\$ 66,147	2589	\$ 29.39	\$ 76,079	3029	\$ 29.39	\$ 89,009
HARINA BISTEC	150	\$ 30.21	\$ 4,532	168	\$ 30.21	\$ 5,075	193	\$ 30.21	\$ 5,831	226	\$ 30.21	\$ 6,828
FILETE	1410	\$ 29.77	\$ 41,975	1579	\$ 29.77	\$ 47,006	1816	\$ 29.77	\$ 54,062	2125	\$ 29.77	\$ 63,260
HARINA FILETE	90	\$ 30.60	\$ 2,754	101	\$ 30.60	\$ 3,090	116	\$ 30.60	\$ 3,549	136	\$ 30.60	\$ 4,161
ARRACHERA	1080	\$ 27.47	\$ 29,663	1210	\$ 27.47	\$ 33,233	1392	\$ 27.47	\$ 38,232	1629	\$ 27.47	\$ 44,741
HARINA ARRACHERA	210	\$ 28.29	\$ 5,941	235	\$ 28.29	\$ 6,648	270	\$ 28.29	\$ 7,639	316	\$ 28.29	\$ 8,940
PICANA	840	\$ 31.47	\$ 26,431	941	\$ 31.47	\$ 29,609	1082	\$ 31.47	\$ 34,046	1266	\$ 31.47	\$ 39,835
HARINA PICANA	30	\$ 32.29	\$ 969	34	\$ 32.29	\$ 1,098	39	\$ 32.29	\$ 1,259	46	\$ 32.29	\$ 1,485
RIB EYE	270	\$ 29.77	\$ 8,038	302	\$ 29.77	\$ 8,990	347	\$ 29.77	\$ 10,330	406	\$ 29.77	\$ 12,089
HARINA RIB EYE	60	\$ 30.60	\$ 1,836	67	\$ 30.60	\$ 2,050	77	\$ 30.60	\$ 2,355	90	\$ 30.60	\$ 2,754
SIRLOIN	600	\$ 30.03	\$ 18,015	672	\$ 30.03	\$ 20,177	773	\$ 30.03	\$ 23,210	904	\$ 30.03	\$ 27,143
HARINA SIRLOIN	30	\$ 30.85	\$ 926	34	\$ 30.85	\$ 1,049	39	\$ 30.85	\$ 1,203	46	\$ 30.85	\$ 1,419
CHORIZO	390	\$ 25.71	\$ 10,025	437	\$ 25.71	\$ 11,233	503	\$ 25.71	\$ 12,930	589	\$ 25.71	\$ 15,141
HARINA CHORIZO	28	\$ 26.53	\$ 743	31	\$ 26.53	\$ 822	36	\$ 26.53	\$ 955	42	\$ 26.53	\$ 1,114
Totales	475		\$ 43,780.03	533		\$ 49,131.24	613		\$ 56,512.11	718		\$ 66,182.40

Presupuesto de compras imágenes #70 y 71

Para mejor visualización visitar el link que se encuentra al final de este apartado.

A continuación, se presenta la tabla del presupuesto de pagos donde se especifica la forma de pago que tendrá la Taquería El Infierno con sus proveedores, en este caso la empresaria nos compartió una lista de los proveedores a los que les paga de contado y a crédito, por lo que a partir de esa lista se calculó el porcentaje de pago de contado y crédito.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

Presupuesto de pagos				
Contado	32%			
Crédito	68%			
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Contado	\$14,009.61	\$ 15,722.00	\$ 18,083.88	\$ 21,178.37
Crédito	\$29,770.42	\$ 33,409.24	\$ 38,428.24	\$ 45,004.03
Totales	\$43,780.03	\$ 49,131.24	\$ 56,512.11	\$ 66,182.40

Proveedores	
Crédito	
key limpieza	1
carnicería 1	1
carnicería 2	1
carnicería 3	1
desechables	1
cerveza	1
aguacate	1
verdura	1
hielo	1
queso	1
basura	1
gas	1
tortilla de harina	1
TOTAL	13
	68%
Contado	
fian	1
maseca	1
cereales	1
coca	1
agua ciel	1
aguacate 2	1
TOTAL	6
	32%

Presupuesto de pagos imagen #72

Pasando a la última pestaña del plan financiero llamada “Proyección de Estado de Resultados”, podemos observar que es un reporte financiero en el que se presentan las ventas, costo de ventas, diferentes tipos de gastos que tiene la empresa e impuestos para que más adelante por medio de cálculos lleguemos al resultado de lo que sería utilidad o pérdida de la empresa.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

Estado de resultados				
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Ventas	\$ 657,575.00	\$ 737,345.00	\$ 847,603.00	\$ 992,148.00
Costo de ventas	\$ 43,780.03	\$ 49,131.24	\$ 56,512.11	\$ 66,182.40
Utilidad bruta	\$ 613,794.97	\$ 688,213.76	\$ 791,090.89	\$ 925,965.60
Gastos administrativos	\$ 223,366.00	\$ 223,366.00	\$ 223,366.00	\$ 223,366.00
Gastos de venta	\$ 9,993.60	\$ 9,993.60	\$ 9,993.60	\$ 9,993.60
Depreciación				
Gastos y/o productos financieros				
Total de gastos	\$ 233,359.60	\$ 233,359.60	\$ 233,359.60	\$ 233,359.60
Utilidad de operación	\$ 380,435.37	\$ 454,854.16	\$ 557,731.29	\$ 692,606.00
Impuestos	\$ 116,755.62	\$ 139,594.74	\$ 171,167.73	\$ 212,560.78
Utilidad después de impuestos	\$ 263,679.76	\$ 315,259.42	\$ 386,563.55	\$ 480,045.22

Proyección Estado de Resultados imagen #73

En este apartado se encuentra la información de las ventas totales de cada mes, a las cuales al restarles el costo de ventas podemos llegar a la utilidad bruta, después, en los gastos administrativos se están considerando el total de los gastos fijos mensuales y en los gastos de venta se consideraron los bonos que la empresaria da a sus empleados; al restar estos gastos llegamos a la utilidad de operación y pasamos al apartado de impuestos, para este apartado se tomó el % ISR que se le retiene a la empresa el cual es de 30.69% y al restarlo a la utilidad de operación llegamos a la utilidad antes de impuestos o utilidad neta.

Posteriormente se realizó el flujo de efectivo que refleja los ingresos y egresos que tiene la empresa, en este apartado se incluyen las entradas de dinero de contado, inversiones y financiamiento que la empresa pueda solicitar en un futuro si lo necesita.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

Flujo de efectivo				
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Saldo inicial	\$ -	\$ 307,459.78	\$ 671,850.44	\$ 1,114,926.11
Ingresos:				
Ventas o ingresos	\$ 657,575.00	\$ 737,345.00	\$ 847,603.00	\$ 992,148.00
Préstamos				
Total de ingresos	\$ 657,575.00	\$ 737,345.00	\$ 847,603.00	\$ 992,148.00
Egresos:				
Compras	\$ 43,780.03	\$ 49,131.24	\$ 56,512.11	\$ 66,182.40
Gastos administrativos	\$ 223,366.00	\$ 223,366.00	\$ 223,366.00	\$ 223,366.00
Gastos de ventas	\$ 9,993.60	\$ 9,993.60	\$ 9,993.60	\$ 9,993.60
Amortizaciones del crédito				
Intereses del crédito				
Impuestos	\$ 116,755.62	\$ 139,594.74	\$ 171,167.73	\$ 212,560.78
Total de egresos	\$ 350,115.22	\$ 372,954.34	\$ 404,527.33	\$ 445,920.38
Flujo de efectivo	\$ 307,459.78	\$ 671,850.44	\$ 1,114,926.11	\$ 1,661,153.73

Flujo de efectivo imagen #74

En este estado de flujo de efectivo se encuentran reflejados los cobros a los consumidores que fueron de contado de los respectivos meses presupuestados restando los egresos correspondientes e impuestos, dando como resultado el flujo de efectivo respectivo para cada mes.

Para visualizar el documento completo visitar el link al Excel [Plan financiero TAQUERÍA EL INFIERNO](#).

3.2.5.2 Plan Financiero Rappi

La elaboración del plan financiero para Rappi se realizó exactamente de la misma manera que el que fue explicado anteriormente, lo único que cambió dentro de los costos fue que en este caso ya no se considera el costo de servicio de mesa ni el costo de cubierto, estos se reemplazaron por el empaque y etiquetado de los productos, asimismo, la pestaña de costos de preparaciones se mantiene exactamente igual.

Dicho esto, comenzamos con el cálculo de los empaques para Rappi, se le pidió a la empresaria que nos compartiera información sobre la cantidad de contenedores que se usan para cada pedido y sus precios.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

EMPAQUES RAPPI								
	tamaño	precio	\$ por pieza (conversión)		cant. por empaque	total		
contenedor para 6 o más piezas y para cortes	8x8	\$	1.30		1	\$	1.30	
contenedor para menos de 5 piezas	7x7	\$	1.44		1	\$	1.44	
hoja de aluminio	2 c/ contenedor	\$	0.42		2	\$	0.84	
envase para salsa	4 onz	\$	0.29		1	\$	0.29	
tapa para envase salsa	4 onz	\$	0.27		1	\$	0.27	
bolsa de plástico para salsa	1 kg	\$	63.50	\$ 0.26	1	\$	0.26	240 bolsas
envase frijoles charros	1/2 lt	\$	1.41		1	\$	1.41	
tapa envase frijoles	1/2 lt	\$	0.86		1	\$	0.86	
bolsa de llevar	1 kg	\$	170	\$ 1.55	1	\$	1.55	entre 100-110 bolsas
cinta de protección	100 mts	\$	50	\$ 0.00500	15	\$	0.08	dura una semana 1 mt = \$0.50

Empaques imagen #75

Ella nos proporcionó el tamaño de cada contenedor, para cuántos productos se utilizan, la cantidad de bolsas para cada pedido, el tipo de envase que requieren y el precio, después de esto es que se pudo calcular el total de cada pieza para cada producto.

FORMATO DE SALSAS PARA LLEVAR			
PIEZAS	AGUACATE	TOMATE	JITOMATE
1-4	1	1	1
5-9	2	1	1
10-13	3	2	2
14-19	4	2	2
20-30	1/2 CONTENDOR	1/2 CONTENDOR	1/2 CONTENDOR

EQUIVALENTES:
 DIABLA = 2 PIEZAS
 CHARROS = 2 PIEZAS
 ORDEN = 7 PIEZAS
 CHICHARRÓN = 7 PIEZAS

A PARTIR DE 30 PIEZAS PREGUNTAR AL GERENTE EN TURNO

LIMÓN

Formato de salsas imagen #76

Gracias a esta imagen es que pudimos sacar la cantidad de envases y tapas para cada salsa dependiendo del producto, así como las bolsas que se necesitan, por lo que llegamos a la tabla donde se especificó el total de contenedores, hoja de aluminio, envase para salsa, tapa de envase para

salsa, bolsa de plástico, envases y tapas para frijoles charros y bolsa para llevar.

EMPAQUE				
	CORTES	CORTES APAT ESP	TACOS	
contenedor	\$ 1.30	\$ 1.30	\$ 1.44	
hoja de aluminio	\$ 0.84	\$ 0.84	\$ 0.84	
envase para salsa	\$ 1.16	\$ 1.16	\$ 0.87	
tapa de envase salsa	\$ 1.08	\$ 1.08	\$ 0.81	
bolsa plástico salsa	\$ 0.26	\$ 0.26	\$ 0.26	
APAT ESP	envase frij. charros	\$ 1.41		
	tapa envase frij. Charros	\$ 1.41		
	bolsa para llevar	\$ 1.55	\$ 1.55	
TOTAL empaque:				
	\$ 6.19	\$ 9.01	\$ 5.77	
	cortes	cortes APAT ESP.	tacos	
ETIQUETA (todos)				
(cinta de protección)				
	\$ 0.08			

Empaque y etiqueta imagen #77

Asimismo, se agregó el costo de la etiqueta que es una cinta de protección de 100 metros el cual se calculó dividiendo el precio de la cinta entre los 100 metros y después entre 100 centímetros para llegar al costo por centímetro que fue de \$0.0050 pesos MXN y al multiplicarlo por 15 centímetros llegamos al resultado de que por cada uso de cinta de protección para un pedido tiene un costo de \$0.08 pesos MXN.

Su estructura de costos tiene un cambio en los sueldos ya que aquí no se consideran los meseros.

Gastos fijos		
Renta	\$ 81,896.00	mensual
Sueldo empresaria	\$ 5,000.00	
Sueldos	\$ 46,800.00	
Luz	\$ 26,250.00	
Agua	\$ 5,000.00	mensual
Internet	\$ 820.00	
Gasolina	\$ -	
Publicidad	\$ -	
Total de Gastos fijos mensuales		\$ 165,766.00

Gastos fijos mensuales imagen #78

Su mano de obra también se mantiene al igual que el gas.

Sueldos					8HR JORNADA	
personal		mensual			MANO DE OBRA	
Jefe de parrilla	2	\$ 2,585	\$ 5,170	\$ 20,680	\$ 25,995	\$ 3,713.57
Parrilleros	5	\$ 2,145	\$ 10,725	\$ 42,900	\$ 1,999	\$ 232.10
Meseros	8	\$ 1,800	\$ 14,400	\$ 57,600		
Gerente	1	\$ 5,500	\$ 5,500	\$ 22,000	SUELDO FIJO	PORCENTAJE \$ 69.63 cortes 30% \$ 162 tacos 70% MINUTO \$ 1.16 cortes \$ 2.71 tacos
Encargada	1	\$ 3,500	\$ 3,500	\$ 14,000		
Cajera	1	\$ 2,700	\$ 2,700	\$ 10,800		
Jefa de cocina	1	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 10,000		
Auxiliar de cocina	2	\$ 1,900	\$ 3,800	\$ 15,200		
Tortillera	2	\$ 1,900	\$ 3,800	\$ 15,200		
Total de sueldos mensuales				\$ 208,380	MANO DE OBRA Taco \$ 16.25 Corte \$ 9.28	

Mano de obra imagen #79

GAS	\$ 16,000	
		prod. Mes
cortes 30%	\$ 4,800.0	510
tacos 70%	\$ 11,200.0	7170
	cortes	\$ 9.41
	tacos	\$ 1.56

Gas imagen #80

Dentro de las inversiones se tomó en cuenta un presupuesto de \$2000 pesos MXN dedicado para cuando la empresa decida meter promoción de envíos gratis por Rappi.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

presupuesto RAPPI	
presupuesto para envíos gratis en RAPPI	\$ 2,000.00

Presupuesto Rappi imagen #81

A continuación, las siguientes imágenes se mantienen iguales que las del plan financiero pasado y se calcularon de la misma manera.

INSUMOS		
		\$ por kg
RIB EYE		\$ 182
PICANA		\$ 235
SIRLOIN		\$ 190
CHORIZO		\$ 55
FILETE		\$ 182
BISTEC		\$ 170
ARRACHERA		\$ 110
QUESO		\$ 135
Flan napolitano		\$ 24.50
Tortilla de harina 1/2kg		\$ 25
Tortilla de maíz	costal maseca	\$ 375
	costal harina	\$ 430

27 a 30 piezas

20 kg

25kg

Insumos imagen #82

Por motivos de espacio las siguientes imágenes se encuentran en la siguiente página.

TABLA PESOS (GR)		
	G / ML	COSTO
BISTEC	225	\$ 38.25
1/2 BISTEC	140	\$ 23.80
1 FILETE BISTEC APAT	225	\$ 38.25
queso apat	95	\$ 12.83
1 BISTEC APAT ESPEC	225	\$ 38.25
queso apat espec	95	\$ 12.83
frijoles charros	250	\$ 5.84
FILETE	225	\$ 40.95
1/2 FILETE	140	\$ 25.48
1FILETE APAT	225	\$ 40.95
queso apat	95	\$ 12.83
1FILETE APAT ESPEC	225	\$ 40.95
queso apat espec	95	\$ 12.83
frijoles charros	250	\$ 5.84
1ARRACHERA	225	\$ 24.75
1/2 ARRACHERA	140	\$ 15.40
1 ARRAC APAT	225	\$ 24.75
queso apat	95	\$ 12.83
1ARRAC APAT ESPEC	225	\$ 24.75
queso apat espec	95	\$ 12.83
frijoles charros	250	\$ 5.84
1 PICAÑA	225	\$ 52.88
1/2 PICAÑA	140	\$ 32.90
1 PICAÑA APAT	225	\$ 52.88
queso apat	95	\$ 12.83

1PICAÑA APAT ESPEC	225	\$ 52.88
queso apat espec	95	\$ 12.83
frijoles charros	250	\$ 5.84
1 RIB EYE	225	\$ 40.95
1/2 RIB EYE	140	\$ 25.48
1 RIB EYE APAT	225	\$ 40.95
queso apat	95	\$ 12.83
1 RIB EYE APAT ESPEC	225	\$ 40.95
queso apat espec	95	\$ 12.83
frijoles charros	250	\$ 5.84
1 SIRLOIN	225	\$ 42.75
1/2 SIRLOIN	140	\$ 26.60
1 SIRLOIN APAT	225	\$ 42.75
queso apat	95	\$ 12.83
1 SIRLOIN APAT ESPEC	225	\$ 42.75
queso apat espec	95	\$ 12.83
frijoles charros	250	\$ 5.84
SAZONADOR CORTE		\$ 1.43
1 TACO BISTEC	32	\$ 5.44
1 TACO FILETE	32	\$ 5.82
1 TACO ARRACHERA	32	\$ 3.52
1 TACO PICAÑA	32	\$ 7.52
1 TACO RIB EYE	32	\$ 5.82
1 TACO SIRLOIN	32	\$ 6.08
1 TACO CHORIZO	32	\$ 1.76

SAZONADOR TACO		\$ 0.24
-----------------------	--	----------------

especial = charros

Tabla de pesos (GR) imágenes #83 y 84

Sin embargo, al hacer el cambio del costo de servicio de mesa y costo de cubierto por el costo de empaque y etiqueta reflejó un cambio dentro del costo variable de cada producto.

CORTES									
Cost. Variable BISTEC		Cost. Variable 1/2 BISTEC		Cost. Variable BISTEC APATZINGAN		Cost. Variable BISTEC APAT ESPECIAL		Cost. Variable FILETE	
Materia prima	\$ 43.68	Materia prima	\$ 27.56	Materia prima	\$ 56.51	Materia prima	\$ 62.34	Materia prima	\$ 46.38
Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44
Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 9.01	Empaque	\$ 6.19
Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 92.67	Total de Costos variables	\$ 76.55	Total de Costos variables	\$ 105.49	Total de Costos variables	\$ 114.15	Total de Costos variables	\$ 95.37
Cost. Variable 1/2 FILETE		Cost. Variable FILETE APAT		Cost. Variable FILETE APAT ESPECIAL		Cost. Variable ARRACHERA		Cost. Variable 1/2 ARRACHERA	
Materia prima	\$ 29.24	Materia prima	\$ 59.21	Materia prima	\$ 65.04	Materia prima	\$ 30.18	Materia prima	\$ 19.16
Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44
Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 9.01	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19
Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 78.23	Total de Costos variables	\$ 108.19	Total de Costos variables	\$ 116.85	Total de Costos variables	\$ 79.17	Total de Costos variables	\$ 68.15
Cost. Variable ARRACHERA APAT		Cost. Variable ARRACHERA APAT ESPECIAL		Cost. Variable Prod PICAÑA		Cost. Variable 1/2 PICAÑA		Cost. Variable PICAÑA APAT	
Materia prima	\$ 43.01	Materia prima	\$ 48.84	Materia prima	\$ 58.31	Materia prima	\$ 36.86	Materia prima	\$ 71.13
Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44
Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 9.01	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19
Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 91.99	Total de Costos variables	\$ 100.65	Total de Costos variables	\$ 107.29	Total de Costos variables	\$ 85.85	Total de Costos variables	\$ 120.12
Cost. Variable PICAÑA APAT ESPECIAL		Cost. Variable RIB EYE		Cost. Variable 1/2 RIB EYE		Cost. Variable RIB EYE APAT		Cost. Variable RIB EYE APAT ESPECIAL	
Materia prima	\$ 76.97	Materia prima	\$ 48.38	Materia prima	\$ 29.24	Materia prima	\$ 59.21	Materia prima	\$ 65.04
Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28
GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44
Empaque	\$ 9.01	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ -
Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ -
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -
Total de Costos variables	\$ 128.77	Total de Costos variables	\$ 95.37	Total de Costos variables	\$ 78.23	Total de Costos variables	\$ 108.19	Total de Costos variables	\$ 107.76
Cost. Variable SIRLOIN		Cost. Variable 1/2 SIRLOIN		Cost. Variable SIRLOIN APAT		Cost. Variable SIRLOIN APAT ESPECIAL			
Materia prima	\$ 48.18	Materia prima	\$ 30.38	Materia prima	\$ 61.01	Materia prima	\$ 66.84		
Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28	Mano de obra	\$ 9.28		
GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44	GIF	\$ 33.44		
Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 6.19	Empaque	\$ 9.01		
Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08	Etiqueta	\$ 0.08		
Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -	Otros	\$ -		
Total de Costos variables	\$ 97.17	Total de Costos variables	\$ 79.35	Total de Costos variables	\$ 109.99	Total de Costos variables	\$ 118.85		

Costos variables cortes imágenes #85 y 86

TACOS														
Cost. Variable TACO BISTEC			Cost. Variable TACO BISTEC HARINA			Cost. Variable TACO FILETE			Cost. Variable TACO FILETE HARINA			Cost. Variable TACO ARRACHERA		
Materia prima	\$	6.67	Materia prima	\$	7.40	Materia prima	\$	7.05	Materia prima	\$	7.88	Materia prima	\$	4.75
Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25
GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55
Empaque	\$	5.77	Empaque	\$	5.77	Empaque	\$	5.77	Empaque	\$	5.77	Empaque	\$	5.77
Etiqueta	\$	0.08	Etiqueta	\$	0.08	Etiqueta	\$	0.08	Etiqueta	\$	0.08	Etiqueta	\$	0.08
Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-
	\$	-		\$	-		\$	-		\$	-		\$	-
Total de Costos variables	\$	34.31	Total de Costos variables	\$	35.13	Total de Costos variables	\$	34.80	Total de Costos variables	\$	35.52	Total de Costos variables	\$	32.39
Cost. Variable TACO ARRACHERA HARINA			Cost. Variable TACO PICAÑA			Cost. Variable TACO PICAÑA HARINA			Cost. Variable TACO RIB EYE			Cost. Variable TACO RIB EYE HARINA		
Materia prima	\$	5.57	Materia prima	\$	8.75	Materia prima	\$	9.57	Materia prima	\$	7.05	Materia prima	\$	7.88
Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25
GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55
Costo cubierto	\$	5.77	Costo cubierto	\$	5.77	Costo cubierto	\$	5.77	Costo cubierto	\$	5.77	Costo cubierto	\$	5.77
Servicio de mesa	\$	0.08	Servicio de mesa	\$	0.08	Servicio de mesa	\$	0.08	Servicio de mesa	\$	0.08	Servicio de mesa	\$	0.08
Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-
	\$	-		\$	-		\$	-		\$	-		\$	-
Total de Costos variables	\$	33.21	Total de Costos variables	\$	36.39	Total de Costos variables	\$	37.21	Total de Costos variables	\$	34.99	Total de Costos variables	\$	35.52
Cost. Variable TACO SIRLOIN			Cost. Variable TACO SIRLOIN HARINA			Cost. Variable TACO CHORIZO			Cost. Variable TACO CHORIZO HARINA					
Materia prima	\$	7.31	Materia prima	\$	8.13	Materia prima	\$	2.99	Materia prima	\$	3.81			
Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25	Mano de obra	\$	10.25			
GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55	GIF	\$	5.55			
Costo cubierto	\$	5.77	Costo cubierto	\$	5.77	Costo cubierto	\$	5.77	Costo cubierto	\$	5.77			
Servicio de mesa	\$	0.08	Servicio de mesa	\$	0.08	Servicio de mesa	\$	0.08	Servicio de mesa	\$	0.08			
Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-	Otros	\$	-			
	\$	-		\$	-		\$	-		\$	-			
Total de Costos variables	\$	34.95	Total de Costos variables	\$	35.77	Total de Costos variables	\$	30.83	Total de Costos variables	\$	31.45			

Costos variables tacos imagen #87

Dado estos cambios de igual manera se vieron reflejados en el margen de contribución o margen de utilidad de cada producto.

CORTES														
	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZINGÁN	BISTEC APAT ESPECIAL	FILETE	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT ESPECIAL	ARRACHERA	1/2 ARRACHERA	ARRACHERA APATZINGÁN	ARRACHERA APAT ESPECIAL	PICAÑA	
Precio de venta	\$ 186	\$ 125	\$ 203	\$ 236	\$ 273	\$ 189	\$ 266	\$ 319	\$ 269	\$ 185	\$ 311	\$ 344	\$ 291	
Costo de venta	\$ 92.67	\$ 76.55	\$ 105.49	\$ 114.15	\$ 95.37	\$ 78.23	\$ 108.19	\$ 116.85	\$ 79.17	\$ 68.15	\$ 91.99	\$ 100.65	\$ 107.29	
Utilidad bruta/margen de contribución	\$ 93.33	\$ 48.45	\$ 97.51	\$ 121.85	\$ 177.63	\$ 110.77	\$ 177.81	\$ 202.15	\$ 189.83	\$ 116.85	\$ 219.01	\$ 243.35	\$ 183.71	
Margen de contribución porcentual	50%	39%	48%	52%	65%	59%	62%	63%	71%	63%	70%	71%	63%	

Cálculo de margen de contribución imagen #88

1/2 PICAÑA	PICAÑA APATZINGÁN	PICAÑA APAT ESPECIAL	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZINGÁN	RIB EYE APAT ESPECIAL	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZINGÁN	SIRLOIN APAT ESPECIAL
\$ 197	\$ 332	\$ 365	\$ 269	\$ 185	\$ 311	\$ 340	\$ 269	\$ 185	\$ 312	\$ 340
\$ 85.65	\$ 120.12	\$ 128.77	\$ 95.37	\$ 78.23	\$ 108.19	\$ 107.76	\$ 97.17	\$ 79.35	\$ 109.99	\$ 118.65
\$ 111.35	\$ 211.88	\$ 236.23	\$ 173.63	\$ 106.77	\$ 202.81	\$ 232.24	\$ 171.83	\$ 105.65	\$ 202.01	\$ 221.35
57%	64%	65%	65%	58%	65%	68%	64%	57%	65%	65%

Cálculo de margen de contribución imagen #89

TACOS														
	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHE RA	HARINA ARRACHERA	PICAÑA	HARINA PICAÑA	RIB EYE	HARINA RIB EYE	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO	HARINA CHORIZO
Precio de venta	\$ 36	\$ 39	\$ 40	\$ 42	\$ 40	\$ 43	\$ 42	\$ 45	\$ 40	\$ 43	\$ 40	\$ 43	\$ 36	\$ 39
Costo de venta	\$ 34.31	\$ 35.13	\$ 34.69	\$ 35.52	\$ 32.39	\$ 33.21	\$ 36.39	\$ 37.21	\$ 34.69	\$ 35.52	\$ 34.95	\$ 35.77	\$ 30.63	\$ 31.45
Utilidad bruta/margen de contribución	\$ 1.69	\$ 3.87	\$ 5.31	\$ 6.48	\$ 7.61	\$ 9.79	\$ 5.61	\$ 7.79	\$ 5.31	\$ 7.48	\$ 5.05	\$ 7.23	\$ 5.37	\$ 7.55
Margen de contribución porcentual	5%	10%	13%	15%	19%	23%	13%	17%	13%	17%	13%	17%	15%	19%

Cálculo de margen de contribución imagen #90

Para mejor visualización visitar el link al documento [Plan financiero taquería - RAPPI](#).

En esta tabla se hace el vaciado del precio de venta menos el costo de venta para poder obtener la utilidad bruta de cada producto con su respectivo margen de contribución. Se puede observar que el margen de contribución de los cortes mantiene un buen rango del 39%-68% y algunos productos alcanzan el 70%.

Sin embargo, para los tacos hay algunos productos que tienen un margen de contribución muy bajo como el taco de bistec con 5% y el taco de bistec con tortilla de harina con 10%, los demás que tienen margen de contribución del 19%-23% maneja un rango aceptable pero se recomienda que este sea un porcentaje mayor, por lo que una buena opción sería que la empresaria considerara aumentar el precio para la plataforma de Rappi o conseguir un proveedor de carne o empaque secundario que le maneje un precio menor al que actualmente maneja.

Posteriormente se hizo el vaciado de estas tablas en la pestaña de punto de equilibrio.

Por motivos de espacio las imágenes se encuentran en la siguiente página.

CORTES					
	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZING	BISTEC APAT	FILETE
Precio de venta	\$ 186	\$ 125	\$ 203	\$ 236	\$ 273
Costo de venta	\$ 92.67	\$ 76.55	\$ 105.49	\$ 114.15	\$ 95.37
Margen de contribución	\$ 93.33	\$ 48.45	\$ 97.51	\$ 121.85	\$ 177.63
Margen de contribución porcentua	50%	39%	48%	52%	65%

	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT	ARRACHE RA	1/2 ARRACHE
Precio de venta	\$ 189	\$ 286	\$ 319	\$ 269	\$ 185
Costo de venta	\$ 78.23	\$ 108.19	\$ 116.85	\$ 79.17	\$ 68.15
Margen de contribución	\$ 110.77	\$ 177.81	\$ 202.15	\$ 189.83	\$ 116.85
Margen de contribución porcentua	59%	62%	63%	71%	63%

	ARRACHE RA APATZING	ARRACHER A APAT ESPECIAL	PICAÑA	1/2 PICAÑA	PICAÑA APATZING ÁN
Precio de venta	\$ 311	\$ 344	\$ 291	\$ 197	\$ 332
Costo de venta	\$ 91.99	\$ 100.65	\$ 107.29	\$ 85.65	\$ 120.12
Margen de contribución	\$ 219.01	\$ 243.35	\$ 183.71	\$ 111.35	\$ 211.88
Margen de contribución porcentua	70%	71%	63%	57%	64%

Tablas de margen de contribución porcentual imagen # 91

	PICAÑA APAT ESPECIAL	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZING ÁN	RIB EYE APAT ESPECIAL
Precio de venta	\$ 365	\$ 269	\$ 185	\$ 311	\$ 340
Costo de venta	\$ 128.77	\$ 95.37	\$ 78.23	\$ 108.19	\$ 107.76
Margen de contribución	\$ 236.23	\$ 173.63	\$ 106.77	\$ 202.81	\$ 232.24
Margen de contribución porcentua	65%	65%	58%	65%	68%

	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZING	SIRLOIN APAT
Precio de venta	\$ 269	\$ 185	\$ 312	\$ 340
Costo de venta	\$ 97.17	\$ 79.35	\$ 109.99	\$ 118.65
Margen de contribución	\$ 171.83	\$ 105.65	\$ 202.01	\$ 221.35
Margen de contribución porcentua	64%	57%	65%	65%

Tablas de margen de contribución porcentual imagen #92

TACOS					
	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHE RA
Precio de venta	\$ 36	\$ 39	\$ 40	\$ 42	\$ 40
Costo de venta	\$ 34.31	\$ 35.13	\$ 34.69	\$ 35.52	\$ 32.39
Margen de contribución	\$ 1.69	\$ 3.87	\$ 5.31	\$ 6.48	\$ 7.61
Margen de contribución porcentua	5%	10%	13%	15%	19%

	HARINA ARRACHE	PICAÑA	HARINA PICAÑA	RIB EYE	HARINA RIB EYE
Precio de venta	\$ 43	\$ 42	\$ 45	\$ 40	\$ 43
Costo de venta	\$ 33.21	\$ 36.39	\$ 37.21	\$ 34.69	\$ 35.52
Margen de contribución	\$ 9.79	\$ 5.61	\$ 7.79	\$ 5.31	\$ 7.48
Margen de contribución porcentua	23%	13%	17%	13%	17%

	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO	HARINA CHORIZO
Precio de venta	\$ 40	\$ 43	\$ 36	\$ 39
Costo de venta	\$ 34.95	\$ 35.77	\$ 30.63	\$ 31.45
Margen de contribución	\$ 5.05	\$ 7.23	\$ 5.37	\$ 7.55
Margen de contribución porcentua	13%	17%	15%	19%

Tablas de margen de contribución porcentual imagen #93

Al tener estas tablas se pudo hacer el vaciado en otras tablas donde se incluye el precio de venta, costos variables, margen de contribución en valor monetario, margen de contribución en valor relativo (%) y el porcentaje de participación con relación al margen de contribución. Esta tabla fue fundamental para poder obtener el punto de equilibrio unitario más adelante.

	CORTES											
	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZINGÁN	BISTEC APAT ESPECIAL	FILETE	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT	ARRACHERA	1/2 ARRACHERA	ARRACHERA A	ARRACHERA APAT ESPECIAL
Precio de venta	\$ 186.00	\$ 125.00	\$ 203.00	\$ 236.00	\$ 273.00	\$ 189.00	\$ 226.00	\$ 319.00	\$ 269.00	\$ 185.00	\$ 311.00	\$ 344.00
Costos variables	\$ 92.67	\$ 76.55	\$ 105.49	\$ 114.15	\$ 95.37	\$ 78.23	\$ 106.19	\$ 116.85	\$ 79.17	\$ 68.15	\$ 91.99	\$ 100.65
Margen de contribucion	\$ 93.33	\$ 48.45	\$ 97.51	\$ 121.85	\$ 177.63	\$ 110.77	\$ 177.81	\$ 202.15	\$ 189.83	\$ 116.85	\$ 219.01	\$ 243.35
Participacion en el margen de contribucion	50%	39%	48%	52%	65%	59%	62%	63%	71%	63%	70%	71%
% EN MC	\$ 46.83	\$ 18.78	\$ 46.84	\$ 62.91	\$ 115.58	\$ 64.93	\$ 110.54	\$ 128.10	\$ 133.96	\$ 73.81	\$ 154.23	\$ 172.15

Tabla de porcentaje de participación imagen #94

PICANA	1/2 PICANA	PICANA APATZINGÁN	PICANA APAT	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZINGÁN	RIB EYE APAT	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZINGÁN	SIRLOIN APAT ESPECIAL
\$ 291.00	\$ 197.00	\$ 332.00	\$ 365.00	\$ 289.00	\$ 185.00	\$ 311.00	\$ 340.00	\$ 269.00	\$ 185.00	\$ 312.00	\$ 340.00
\$ 107.29	\$ 85.65	\$ 120.12	\$ 128.77	\$ 95.37	\$ 78.23	\$ 108.19	\$ 107.76	\$ 97.17	\$ 79.35	\$ 109.99	\$ 118.65
\$ 183.71	\$ 111.35	\$ 211.88	\$ 236.23	\$ 173.63	\$ 106.77	\$ 202.81	\$ 232.24	\$ 171.83	\$ 105.65	\$ 202.01	\$ 221.35
63%	57%	64%	65%	65%	58%	65%	68%	64%	57%	65%	65%
\$ 115.97	\$ 62.94	\$ 135.22	\$ 152.88	\$ 112.08	\$ 61.63	\$ 132.25	\$ 158.63	\$ 109.76	\$ 60.34	\$ 130.79	\$ 144.11

1678%
\$ 2,519.34

Tabla de porcentaje de participación imagen #95

	TACOS													
	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHERA	HARINA ARRACHERA	PICANA	HARINA PICANA	RIB EYE	HARINA RIB EYE	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO	HARINA CHORIZO
Precio de venta	\$ 36.00	\$ 39.00	\$ 40.00	\$ 42.00	\$ 40.00	\$ 43.00	\$ 42.00	\$ 45.00	\$ 40.00	\$ 43.00	\$ 40.00	\$ 43.00	\$ 36.00	\$ 39.00
Costos variables	\$ 34.31	\$ 35.13	\$ 34.99	\$ 35.52	\$ 32.39	\$ 33.21	\$ 38.39	\$ 37.21	\$ 34.69	\$ 35.52	\$ 34.95	\$ 35.77	\$ 30.63	\$ 31.45
Margen de contribucion	\$ 1.69	\$ 3.87	\$ 5.01	\$ 6.48	\$ 7.61	\$ 9.79	\$ 6.61	\$ 7.79	\$ 5.31	\$ 7.48	\$ 5.05	\$ 7.23	\$ 5.37	\$ 7.55
Participacion en el margen de contribucion	5%	10%	13%	15%	19%	23%	13%	17%	13%	17%	13%	17%	15%	16%
% EN MC	\$ 0.08	\$ 0.38	\$ 0.70	\$ 1.00	\$ 1.45	\$ 2.23	\$ 0.75	\$ 1.35	\$ 0.70	\$ 1.30	\$ 0.64	\$ 1.21	\$ 0.90	\$ 1.48

Tabla de porcentaje de participación imagen #96

Después de sumar la participación con relación al margen de contribución de todos los productos dio como resultado \$2,519.34 pesos MXN y para obtener el punto de equilibrio unitario fue necesario dividir los costos fijos mensuales entre la participación en relación al margen de contribución, es decir, \$165,766 pesos MXN entre \$2,519.34 pesos MXN, lo cual dio como resultado un punto de equilibrio unitario de 66 piezas.

A continuación, pasamos a hacer el vaciado de los porcentajes de participación para el punto de equilibrio junto con el punto de equilibrio unitario para que al multiplicarlo nos pueda dar el punto de equilibrio por producto.

Por motivos de espacio las demás imágenes se encuentran en la siguiente página.

CORTES	% participación		PRECIO DE	
	P.E.U	P.E.X	PRODUCT	VENTA
BISTEC	50%	66	33 \$	186.00
1/2 BISTEC	39%	66	26 \$	125.00
BISTEC APATZINGÁN	48%	66	32 \$	203.00
BISTEC APAT ESPECIAL	52%	66	34 \$	236.00
FILETE	65%	66	43 \$	273.00
1/2 FILETE	59%	66	39 \$	189.00
FILETE APATZINGÁN	62%	66	41 \$	286.00
FILETE APAT ESPECIAL	63%	66	42 \$	319.00
ARRACHERA	71%	66	46 \$	269.00
1/2 ARRACHERA	63%	66	42 \$	185.00
ARRACHERA APATZINGÁN	70%	66	46 \$	311.00
ARRACHERA APAT ESPECIAL	71%	66	47 \$	344.00
PICAÑA	63%	66	42 \$	291.00
1/2 PICAÑA	57%	66	37 \$	197.00
PICAÑA APATZINGÁN	64%	66	42 \$	332.00
PICAÑA APAT ESPECIAL	65%	66	43 \$	365.00
RIB EYE	65%	66	42 \$	269.00
1/2 RIB EYE	58%	66	38 \$	185.00
RIB EYE APATZINGÁN	65%	66	43 \$	311.00
RIB EYE APAT ESPECIAL	65%	66	43 \$	340.00
SIRLOIN	64%	66	42 \$	269.00
1/2 SIRLOIN	57%	66	38 \$	185.00

SIRLOIN APATZINGÁN	65%	66	43 \$	312.00
SIRLOIN APAT ESPECIAL	65%	66	43 \$	340.00
TACOS				
BISTEC	5%	66	3 \$	36.00
HARINA BISTEC	10%	66	7 \$	39.00
FILETE	13%	66	9 \$	40.00
HARINA FILETE	15%	66	10 \$	42.00
ARRACHERA	19%	66	13 \$	40.00
HARINA ARRACHERA	23%	66	15 \$	43.00
PICAÑA	13%	66	9 \$	42.00
HARINA PICAÑA	17%	66	11 \$	45.00
RIB EYE	13%	66	9 \$	40.00
HARINA RIB EYE	17%	66	11 \$	43.00
SIRLOIN	13%	66	8 \$	40.00
HARINA SIRLOIN	17%	66	11 \$	43.00
CHORIZO	15%	66	10 \$	36.00
HARINA CHORIZO	19%	66	13 \$	39.00

1674%

Gastos fijos mensuales	\$	165,766.00	1106 venta mensual 37 venta diaria
------------------------	----	------------	---------------------------------------

Punto de equilibrio por producto imágenes #97 y 98

Gracias a que pudimos calcular el punto de equilibrio mensual por producto es que se puede hacer una relación de las ventas que se necesitan de cada producto para cubrir los gastos. Al determinar cada punto de equilibrio mensual por producto se hizo una suma de estos y se llegó al resultado de que la taquería tiene que vender 1106 productos al mes para cubrir sus costos y su venta diaria considerando los 30 días del mes tendría que ser de 37 piezas dentro de la plataforma de Rappi.

Seguidamente de hacer estos cálculos procedimos a hacer un pequeño vaciado financiero solamente incluyendo las ventas, costo de ventas, utilidad bruta, costos fijos y utilidad antes de impuestos. Se calcularon las ventas de cada producto multiplicando el punto de equilibrio por producto por el precio de venta, después el costo de venta se calculó multiplicando el punto de equilibrio por producto por los costos variables, al restar las ventas menos el costo de ventas se llega a la utilidad bruta.

	Productos											
	BISTEC	1/2 BISTEC	BISTEC APATZINGÁN	BISTEC APAT ESPECIAL	FILETE	1/2 FILETE	FILETE APATZINGÁN	FILETE APAT	ARRACHERA	1/2 ARRACHERA	ARRACHERA APATZINGÁN	ARRACHERA APAT ESPECIAL
Ventas	\$ 6,138.00	\$ 3,250.00	\$ 6,496.00	\$ 8,024.00	\$ 11,739.00	\$ 7,371.00	\$ 11,726.00	\$ 13,398.00	\$ 12,374.00	\$ 7,770.00	\$ 14,306.00	\$ 16,168.00
Costo de ventas	\$ 3,058.02	\$ 1,990.18	\$ 3,375.75	\$ 3,881.07	\$ 4,100.79	\$ 3,050.79	\$ 4,435.88	\$ 4,907.67	\$ 3,641.69	\$ 2,862.11	\$ 4,231.64	\$ 4,730.51
Utilidad bruta	\$ 3,079.98	\$ 1,259.82	\$ 3,120.25	\$ 4,142.93	\$ 7,638.21	\$ 4,320.21	\$ 7,290.12	\$ 8,490.33	\$ 8,732.31	\$ 4,907.89	\$ 10,074.36	\$ 11,437.49
Costos fijos												
Utilidad antes de impuestos												

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #99

PICANA	1/2 PICANA	PICANA APATZINGÁN	PICANA APAT	RIB EYE	1/2 RIB EYE	RIB EYE APATZINGÁN	RIB EYE APAT	SIRLOIN	1/2 SIRLOIN	SIRLOIN APATZINGÁN	SIRLOIN APAT ESPECIAL
\$ 12,222.00	\$ 7,289.00	\$ 13,944.00	\$ 15,695.00	\$ 11,298.00	\$ 7,030.00	\$ 13,373.00	\$ 14,620.00	\$ 11,298.00	\$ 7,030.00	\$ 13,416.00	\$ 14,620.00
\$ 4,506.27	\$ 3,168.88	\$ 5,044.92	\$ 5,537.29	\$ 4,005.42	\$ 2,972.57	\$ 4,652.27	\$ 4,633.86	\$ 4,081.02	\$ 3,015.13	\$ 4,729.67	\$ 5,101.92
\$ 7,715.73	\$ 4,120.12	\$ 8,899.08	\$ 10,157.71	\$ 7,292.58	\$ 4,057.43	\$ 8,720.73	\$ 9,986.14	\$ 7,216.98	\$ 4,014.87	\$ 8,686.33	\$ 9,518.08

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #100

	BISTEC	HARINA BISTEC	FILETE	HARINA FILETE	ARRACHERA	HARINA ARRACHERA	PICANA	HARINA PICANA
Ventas	\$ 108.00	\$ 273.00	\$ 360.00	\$ 420.00	\$ 520.00	\$ 645.00	\$ 378.00	\$ 495.00
Costo de ventas	\$ 102.93	\$ 245.94	\$ 312.23	\$ 355.18	\$ 421.05	\$ 498.21	\$ 327.50	\$ 409.36
Utilidad bruta	\$ 5.07	\$ 27.06	\$ 47.77	\$ 64.82	\$ 98.95	\$ 146.79	\$ 50.50	\$ 85.64
Costos fijos								
Utilidad antes de impuestos								

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #101

RIB EYE	HARINA RIB EYE	SIRLOIN	HARINA SIRLOIN	CHORIZO	HARINA CHORIZO	Totales
\$ 360.00	\$ 473.00	\$ 320.00	\$ 473.00	\$ 360.00	\$ 507.00	\$ 266,287.00
\$ 312.23	\$ 390.70	\$ 279.59	\$ 393.52	\$ 306.29	\$ 408.90	\$ 100,478.99
\$ 47.77	\$ 82.30	\$ 40.41	\$ 79.48	\$ 53.71	\$ 98.10	\$ 165,808.01
						\$ 165,766.00
						\$ 42.01

Concentrado de ventas, costo de ventas, utilidad y costos fijos imagen #102

Después de sumar las ventas de todos los productos se restan los costos de ventas de todos los productos y se llega a la utilidad bruta de \$165,808.01 pesos MXN y a esa utilidad bruta se le restan los costos fijos de \$165,766 pesos MXN dando como resultado una variación de \$42.01 pesos MXN, esta variación es mera acumulación de decimales del resultado de la

multiplicación del porcentaje de participación por el punto de equilibrio unitario.

Ya que calculamos el punto de equilibrio por producto pasamos a la pestaña de presupuestos que incluye el presupuesto de venta, cobros, compras y pagos para 4 meses. Para la elaboración de este presupuesto de ventas fue necesario tomar en cuenta el concentrado de ventas de un día estándar que nos proporcionó la empresaria, esto porque sus ventas de un día multiplicadas por los 30 días del mes superan el punto de equilibrio.

El concentrado de ventas se encuentra en el Excel dentro de la pestaña nombrada "concentrado de ventas".

Por lo tanto, para los productos que se vendieron en el día 30 de junio de 2024 se multiplicaron por 30 y se pusieron las unidades respectivas en el presupuesto de ventas de julio y aquellos productos que no se ven reflejados en las ventas de ese día se tomó en cuenta la cantidad calculada en el punto de equilibrio de cada producto. Asimismo, para hacer una proyección alcanzable y fácil de cumplir por la empresa se tomó en cuenta un porcentaje de crecimiento moderado para los meses de agosto, septiembre y octubre. Esto considerando que la taquería implemente algunos combos para los días que no hay tanta demanda y promociones.

Porcentaje de crecimiento	
Agosto	10%
Septiembre	10%
Octubre	12%

Porcentajes de crecimiento para cada mes imagen #103

Ya que se tienen las unidades a vender para julio se multiplican por el precio de venta y se obtiene las ventas totales por cada producto y se aplica el porcentaje de crecimiento para agosto sobre las unidades a vender de julio, esto se repite para cada mes; los productos que se encuentran en amarillo son aquellos que están ligados al concentrado de ventas.

Por motivos de espacio las imágenes se encuentran en la siguiente página.

Presupuesto de ventas												
	JULIO			AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
	Unidades	Precio de venta	Ventas totales	Unidades	Precio de venta	Ventas totales	Unidades	Precio de venta	Ventas totales	Unidades	Precio de venta	Ventas totales
CORTES												
BISTEC	30	\$ 188.00	\$ 5,580	33	\$ 188.00	\$ 6,138	38	\$ 188.00	\$ 6,896	40	\$ 188.00	\$ 7,440
1/2 BISTEC	28	\$ 125.00	\$ 3,250	29	\$ 125.00	\$ 3,625	32	\$ 125.00	\$ 4,000	38	\$ 125.00	\$ 4,500
BISTEC												
APATZINGÁN	32	\$ 203.00	\$ 6,496	35	\$ 203.00	\$ 7,105	39	\$ 203.00	\$ 7,917	44	\$ 203.00	\$ 8,932
BISTEC APAT ESPECIAL	34	\$ 238.00	\$ 8,024	37	\$ 238.00	\$ 8,732	41	\$ 238.00	\$ 9,678	46	\$ 238.00	\$ 10,856
FILETE	120	\$ 273.00	\$ 32,760	132	\$ 273.00	\$ 36,036	145	\$ 273.00	\$ 39,585	162	\$ 273.00	\$ 44,226
1/2 FILETE	39	\$ 189.00	\$ 7,371	43	\$ 189.00	\$ 8,127	47	\$ 189.00	\$ 8,883	53	\$ 189.00	\$ 10,017
FILETE												
APATZINGÁN	60	\$ 288.00	\$ 17,180	66	\$ 288.00	\$ 18,876	73	\$ 288.00	\$ 20,878	82	\$ 288.00	\$ 23,452
FILETE APAT ESPECIAL	42	\$ 319.00	\$ 13,398	46	\$ 319.00	\$ 14,674	51	\$ 319.00	\$ 16,269	57	\$ 319.00	\$ 18,183
ARRACHERA	30	\$ 269.00	\$ 8,070	33	\$ 269.00	\$ 8,877	38	\$ 269.00	\$ 9,684	40	\$ 269.00	\$ 10,760
1/2 ARRACHERA	42	\$ 185.00	\$ 7,770	46	\$ 185.00	\$ 8,510	51	\$ 185.00	\$ 9,435	57	\$ 185.00	\$ 10,545
ARRACHERA												
APATZINGÁN	46	\$ 311.00	\$ 14,308	51	\$ 311.00	\$ 15,861	56	\$ 311.00	\$ 17,416	63	\$ 311.00	\$ 19,593
ARRACHERA APAT ESPECIAL	47	\$ 344.00	\$ 16,168	52	\$ 344.00	\$ 17,888	57	\$ 344.00	\$ 19,608	64	\$ 344.00	\$ 22,016
PICANA	42	\$ 291.00	\$ 12,222	46	\$ 291.00	\$ 13,386	51	\$ 291.00	\$ 14,841	57	\$ 291.00	\$ 16,587
1/2 PICANA	120	\$ 197.00	\$ 23,640	132	\$ 197.00	\$ 26,004	145	\$ 197.00	\$ 28,565	162	\$ 197.00	\$ 31,914
PICANA												
APATZINGÁN	42	\$ 332.00	\$ 13,944	46	\$ 332.00	\$ 15,272	51	\$ 332.00	\$ 16,932	57	\$ 332.00	\$ 18,924
PICANA APAT ESPECIAL	43	\$ 365.00	\$ 15,695	47	\$ 365.00	\$ 17,155	52	\$ 365.00	\$ 18,980	58	\$ 365.00	\$ 21,170
RIB EYE	30	\$ 269.00	\$ 8,070	33	\$ 269.00	\$ 8,877	38	\$ 269.00	\$ 9,684	40	\$ 269.00	\$ 10,760
1/2 RIB EYE	38	\$ 185.00	\$ 7,030	42	\$ 185.00	\$ 7,770	46	\$ 185.00	\$ 8,510	52	\$ 185.00	\$ 9,620
RIB EYE												
APATZINGÁN	43	\$ 311.00	\$ 13,373	47	\$ 311.00	\$ 14,617	52	\$ 311.00	\$ 16,172	58	\$ 311.00	\$ 18,038
RIB EYE APAT ESPECIAL	43	\$ 340.00	\$ 14,620	47	\$ 340.00	\$ 15,980	52	\$ 340.00	\$ 17,680	58	\$ 340.00	\$ 19,720
SIRLOIN	42	\$ 269.00	\$ 11,268	46	\$ 269.00	\$ 12,374	51	\$ 269.00	\$ 13,719	57	\$ 269.00	\$ 15,333
1/2 SIRLOIN	38	\$ 185.00	\$ 7,030	42	\$ 185.00	\$ 7,770	46	\$ 185.00	\$ 8,510	52	\$ 185.00	\$ 9,620
SIRLOIN												
APATZINGÁN	43	\$ 312.00	\$ 13,416	47	\$ 312.00	\$ 14,664	52	\$ 312.00	\$ 16,224	58	\$ 312.00	\$ 18,096
SIRLOIN APAT ESPECIAL	43	\$ 340.00	\$ 14,620	47	\$ 340.00	\$ 15,980	52	\$ 340.00	\$ 17,680	58	\$ 340.00	\$ 19,720
TACOS												
BISTEC	540	\$ 38.00	\$ 19,440	594	\$ 38.00	\$ 21,384	653	\$ 38.00	\$ 23,508	731	\$ 38.00	\$ 26,316
HARINA BISTEC	7	\$ 39.00	\$ 273	8	\$ 39.00	\$ 312	9	\$ 39.00	\$ 351	10	\$ 39.00	\$ 390
FILETE	450	\$ 40.00	\$ 18,000	495	\$ 40.00	\$ 19,800	545	\$ 40.00	\$ 21,800	610	\$ 40.00	\$ 24,400
HARINA FILETE	10	\$ 42.00	\$ 420	11	\$ 42.00	\$ 462	12	\$ 42.00	\$ 504	13	\$ 42.00	\$ 546
ARRACHERA	90	\$ 40.00	\$ 3,600	99	\$ 40.00	\$ 3,960	109	\$ 40.00	\$ 4,360	122	\$ 40.00	\$ 4,880
HARINA												
ARRACHERA	15	\$ 43.00	\$ 645	17	\$ 43.00	\$ 731	19	\$ 43.00	\$ 817	21	\$ 43.00	\$ 903
PICANA	210	\$ 42.00	\$ 8,820	231	\$ 42.00	\$ 9,702	264	\$ 42.00	\$ 10,868	284	\$ 42.00	\$ 11,928
HARINA PICANA	11	\$ 45.00	\$ 495	12	\$ 45.00	\$ 540	13	\$ 45.00	\$ 585	15	\$ 45.00	\$ 675
RIB EYE	270	\$ 40.00	\$ 10,800	297	\$ 40.00	\$ 11,880	327	\$ 40.00	\$ 13,080	366	\$ 40.00	\$ 14,640
HARINA RIB EYE	11	\$ 43.00	\$ 473	12	\$ 43.00	\$ 516	13	\$ 43.00	\$ 559	15	\$ 43.00	\$ 645
SIRLOIN	120	\$ 40.00	\$ 4,800	132	\$ 40.00	\$ 5,280	145	\$ 40.00	\$ 5,800	162	\$ 40.00	\$ 6,480
HARINA SIRLOIN	60	\$ 43.00	\$ 2,580	66	\$ 43.00	\$ 2,838	73	\$ 43.00	\$ 3,139	82	\$ 43.00	\$ 3,526
CHORIZO	60	\$ 38.00	\$ 2,280	66	\$ 38.00	\$ 2,508	73	\$ 38.00	\$ 2,774	82	\$ 38.00	\$ 3,096
HARINA CHORIZO	13	\$ 39.00	\$ 507	14	\$ 39.00	\$ 546	15	\$ 39.00	\$ 585	17	\$ 39.00	\$ 663
Total de ventas	2,982		\$ 368,324	3,279		\$ 404,625	3,610		\$ 445,928	4,041		\$ 498,966

Presupuesto de ventas imágenes #104 y 105

Para mejor visualización visitar el link que se encuentra al final de este apartado.

Se presupuesta que para el mes de julio se tengan ventas totales de \$368,324 pesos MXN, para el mes de agosto \$404,625 pesos MXN, para el mes de septiembre \$445,928 pesos MXN y para el mes de octubre \$498,966 pesos MXN.

Presupuesto de cobros				
Contado	100%			
Crédito	0%			
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Contado	\$ 368,324	\$ 404,625	\$ 445,928	\$ 498,966
Crédito		\$ -	\$ -	\$ -
Totales	\$ 368,324	\$ 404,625	\$ 445,928	\$ 498,966

Presupuesto de cobros imagen #106

El presupuesto de cobro en el que se decidió mantener el manejo de cobro de contado que actualmente maneja la taquería, por lo que la totalidad de sus ventas serán 100% de contado y se puede observar en la imagen presentada llamada “presupuesto de cobros”.

En el presupuesto de compras se incluye la cantidad de cortes y tacos que la empresa fabricará en base a los costos variables que se adquieren con proveedor, dentro de los costos variables de cada producto incluye la materia prima, gastos indirectos de fabricación, entre otros apartados explicados anteriormente en el cálculo de costos variables.

Presupuesto de compras												
	JULIO			AGOSTO			SEPTIEMBRE			OCTUBRE		
	Unidades	Precio de compra	Total de compra	Unidades	Precio de compra	Total de compra	Unidades	Precio de compra	Total de compra	Unidades	Precio de compra	Total de compra
CORTES												
BISTEC	30	\$ 92.67	\$ 2,780	33	\$ 92.67	\$ 3,058	36	\$ 92.67	\$ 3,336	40	\$ 92.67	\$ 3,707
1/2 BISTEC	26	\$ 78.55	\$ 1,990	29	\$ 78.55	\$ 2,220	32	\$ 78.55	\$ 2,449	36	\$ 78.55	\$ 2,756
BISTEC												
APATZINGÁN	32	\$ 105.49	\$ 3,376	35	\$ 105.49	\$ 3,692	39	\$ 105.49	\$ 4,114	44	\$ 105.49	\$ 4,642
BISTEC APAT												
ESPECIAL	34	\$ 114.15	\$ 3,881	37	\$ 114.15	\$ 4,224	41	\$ 114.15	\$ 4,680	46	\$ 114.15	\$ 5,251
FILETE	120	\$ 95.37	\$ 11,444	132	\$ 95.37	\$ 12,588	145	\$ 95.37	\$ 13,828	162	\$ 95.37	\$ 15,449
1/2 FILETE	39	\$ 78.23	\$ 3,051	43	\$ 78.23	\$ 3,364	47	\$ 78.23	\$ 3,677	53	\$ 78.23	\$ 4,146
FILETE												
APATZINGÁN	80	\$ 108.19	\$ 8,492	86	\$ 108.19	\$ 7,141	73	\$ 108.19	\$ 7,898	82	\$ 108.19	\$ 8,872
FILETE APAT												
ESPECIAL	42	\$ 118.85	\$ 4,908	46	\$ 118.85	\$ 5,375	51	\$ 118.85	\$ 5,959	57	\$ 118.85	\$ 6,660
ARRACHERA	30	\$ 79.17	\$ 2,375	33	\$ 79.17	\$ 2,613	36	\$ 79.17	\$ 2,850	40	\$ 79.17	\$ 3,167
1/2 ARRACHERA	42	\$ 68.16	\$ 2,862	46	\$ 68.16	\$ 3,136	51	\$ 68.16	\$ 3,475	57	\$ 68.16	\$ 3,884
ARRACHERA												
APATZINGÁN	48	\$ 91.99	\$ 4,232	51	\$ 91.99	\$ 4,692	56	\$ 91.99	\$ 5,152	63	\$ 91.99	\$ 5,796
ARRACHERA APAT												
ESPECIAL	47	\$ 100.65	\$ 4,731	52	\$ 100.65	\$ 5,234	57	\$ 100.65	\$ 5,737	64	\$ 100.65	\$ 6,442
PICANA	42	\$ 107.29	\$ 4,506	46	\$ 107.29	\$ 4,935	51	\$ 107.29	\$ 5,472	57	\$ 107.29	\$ 6,116
1/2 PICANA	120	\$ 85.65	\$ 10,277	132	\$ 85.65	\$ 11,305	145	\$ 85.65	\$ 12,419	162	\$ 85.65	\$ 13,876
PICANA												
APATZINGÁN	42	\$ 120.12	\$ 5,045	46	\$ 120.12	\$ 5,525	51	\$ 120.12	\$ 6,126	57	\$ 120.12	\$ 6,847
PICANA APAT												
ESPECIAL	43	\$ 128.77	\$ 5,537	47	\$ 128.77	\$ 6,052	52	\$ 128.77	\$ 6,696	58	\$ 128.77	\$ 7,460
RIB EYE	30	\$ 95.37	\$ 2,861	33	\$ 95.37	\$ 3,147	36	\$ 95.37	\$ 3,433	40	\$ 95.37	\$ 3,815
1/2 RIB EYE	38	\$ 78.23	\$ 2,973	42	\$ 78.23	\$ 3,285	46	\$ 78.23	\$ 3,568	52	\$ 78.23	\$ 4,068
RIB EYE												
APATZINGÁN	43	\$ 108.19	\$ 4,652	47	\$ 108.19	\$ 5,085	52	\$ 108.19	\$ 5,626	58	\$ 108.19	\$ 6,276
RIB EYE APAT												
ESPECIAL	43	\$ 107.76	\$ 4,634	47	\$ 107.76	\$ 5,065	52	\$ 107.76	\$ 5,604	58	\$ 107.76	\$ 6,250
SIRLOIN	42	\$ 97.17	\$ 4,081	46	\$ 97.17	\$ 4,470	51	\$ 97.17	\$ 4,956	57	\$ 97.17	\$ 5,539
1/2 SIRLOIN	38	\$ 79.35	\$ 3,015	42	\$ 79.35	\$ 3,333	46	\$ 79.35	\$ 3,650	52	\$ 79.35	\$ 4,126
SIRLOIN												
APATZINGÁN	43	\$ 109.99	\$ 4,730	47	\$ 109.99	\$ 5,170	52	\$ 109.99	\$ 5,720	58	\$ 109.99	\$ 6,380
SIRLOIN APAT												
ESPECIAL	43	\$ 118.65	\$ 5,102	47	\$ 118.65	\$ 5,577	52	\$ 118.65	\$ 6,170	58	\$ 118.65	\$ 6,882
TACOS												
BISTEC	540	\$ 34.31	\$ 18,527	594	\$ 34.31	\$ 20,379	653	\$ 34.31	\$ 22,404	731	\$ 34.31	\$ 25,080
HARINA BISTEC	7	\$ 35.13	\$ 246	8	\$ 35.13	\$ 281	9	\$ 35.13	\$ 316	10	\$ 35.13	\$ 351
FILETE	450	\$ 34.69	\$ 15,612	495	\$ 34.69	\$ 17,173	545	\$ 34.69	\$ 18,907	610	\$ 34.69	\$ 21,162
HARINA FILETE	10	\$ 35.52	\$ 355	11	\$ 35.52	\$ 391	12	\$ 35.52	\$ 426	13	\$ 35.52	\$ 462
ARRACHERA	90	\$ 32.39	\$ 2,915	99	\$ 32.39	\$ 3,206	109	\$ 32.39	\$ 3,530	122	\$ 32.39	\$ 3,951
HARINA												
ARRACHERA	15	\$ 33.21	\$ 498	17	\$ 33.21	\$ 565	19	\$ 33.21	\$ 631	21	\$ 33.21	\$ 697
PICANA	210	\$ 36.39	\$ 7,642	231	\$ 36.39	\$ 8,406	254	\$ 36.39	\$ 9,243	284	\$ 36.39	\$ 10,334
HARINA PICANA	11	\$ 37.21	\$ 409	12	\$ 37.21	\$ 447	13	\$ 37.21	\$ 484	15	\$ 37.21	\$ 558
RIB EYE	270	\$ 34.69	\$ 9,367	297	\$ 34.69	\$ 10,304	327	\$ 34.69	\$ 11,344	366	\$ 34.69	\$ 12,697
HARINA RIB EYE	11	\$ 35.52	\$ 391	12	\$ 35.52	\$ 426	13	\$ 35.52	\$ 462	15	\$ 35.52	\$ 533
SIRLOIN	120	\$ 34.95	\$ 4,194	132	\$ 34.95	\$ 4,613	145	\$ 34.95	\$ 5,068	162	\$ 34.95	\$ 5,662
HARINA SIRLOIN	80	\$ 35.77	\$ 2,862	86	\$ 35.77	\$ 3,061	73	\$ 35.77	\$ 2,612	82	\$ 35.77	\$ 2,933
CHORIZO	80	\$ 30.63	\$ 1,838	86	\$ 30.63	\$ 2,021	73	\$ 30.63	\$ 2,236	82	\$ 30.63	\$ 2,512
HARINA CHORIZO	13	\$ 31.45	\$ 409	14	\$ 31.45	\$ 440	15	\$ 31.45	\$ 472	17	\$ 31.45	\$ 535
Totales	242		\$ 23,471.10	266		\$ 25,782.07	293		\$ 28,408.04	328		\$ 31,804.35

Presupuesto de compras imágenes #107 y 108

Para mejor visualización visitar el link que se encuentra al final de este apartado.

Se presupuesta que para el mes de julio se tengan compras totales de \$23,471.10 pesos MXN, para el mes de agosto \$25,782.07 pesos MXN, para el mes de septiembre \$28,408.04 pesos MXN y para el mes de octubre \$31,804.35 pesos MXN.

A continuación, se presenta la tabla del presupuesto de pagos donde se especifica la forma de pago que tendrá la Taquería El Infierno con sus proveedores, en este caso la empresaria nos compartió una lista de los proveedores a los que les paga de contado y a crédito, por lo que a partir de esa lista se calculó el porcentaje de pago de contado y crédito.

Presupuesto de pagos				
Contado	32%			
Crédito	68%			
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Contado	\$ 7,510.75	\$ 8,250.26	\$ 8,090.57	\$ 10,177.39
Crédito	\$ 15,960.35	\$ 17,531.80	\$ 19,317.47	\$ 21,626.95
Totales	\$ 23,471.10	\$ 25,782.07	\$ 28,408.04	\$ 31,804.35

Proveedores	
Crédito	
key limpieza	1
carnicería 1	1
carnicería 2	1
carnicería 3	1
desechables	1
cerveza	1
aguacate	1
verdura	1
hielo	1
queso	1
basura	1
gas	1
tortilla de harina	1
TOTAL	13 68%

Contado	
flan	1
masaca	1
cereales	1
coca	1
agua ciel	1
aguacate 2	1
TOTAL	6 32%

Presupuesto de pagos imagen #109

Pasando a la última pestaña del plan financiero llamada “Proyección de Estado de Resultados”, podemos observar que es un reporte financiero en el que se presentan las ventas, costo de ventas, diferentes tipos de gastos que tiene la empresa e impuestos para que más adelante por medio de cálculos lleguemos al resultado de lo que sería utilidad o pérdida de la empresa.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

Estado de resultados				
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Ventas	\$ 368,324.00	\$ 404,625.00	\$ 445,928.00	\$ 498,966.00
Costo de ventas	\$ 23,471.10	\$ 25,782.07	\$ 28,408.04	\$ 31,804.35
Utilidad bruta	\$ 344,852.90	\$ 378,842.93	\$ 417,519.96	\$ 467,161.65
Gastos administrativos	\$ 165,766.00	\$ 165,766.00	\$ 165,766.00	\$ 165,766.00
Gastos de venta	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Depreciación				
Gastos y/o productos financieros				
Total de gastos	\$ 167,766.00	\$ 167,766.00	\$ 167,766.00	\$ 167,766.00
Utilidad de operación	\$ 177,086.90	\$ 211,076.93	\$ 249,753.96	\$ 299,395.65
Impuestos	\$ 3,718.82	\$ 4,432.62	\$ 5,244.83	\$ 6,287.31
Utilidad después de impuestos	\$ 173,368.08	\$ 206,644.32	\$ 244,509.12	\$ 293,108.35

Proyección Estado de Resultados imagen #110

En este apartado se encuentra la información de las ventas totales de cada mes, a las cuales al restarles el costo de ventas podemos llegar a la utilidad bruta, después, en los gastos administrativos se están considerando el total de los gastos fijos mensuales y en los gastos de venta se consideraron los bonos que la empresaria da a sus empleados; al restar estos gastos llegamos a la utilidad de operación y pasamos al apartado de impuestos, para este apartado se tomó el % ISR que Rappi le retiene a la empresa el cual es de 2.10% y al restarlo a la utilidad de operación llegamos a la utilidad antes de impuestos o utilidad neta.

Posteriormente se realizó el flujo de efectivo que refleja los ingresos y egresos que tiene la empresa, en este apartado se incluyen las entradas de dinero de contado, inversiones y financiamiento que la empresa pueda solicitar en un futuro si lo necesita.

Por motivos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

Flujo de efectivo				
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Saldo inicial	\$ -	\$ 196,839.18	\$ 429,265.56	\$ 702,182.73
Ingresos:				
Ventas o ingresos	\$ 368,324.00	\$ 404,625.00	\$ 445,928.00	\$ 498,966.00
Préstamos				
Total de ingresos	\$ 368,324.00	\$ 404,625.00	\$ 445,928.00	\$ 498,966.00
Egresos:				
Compras	\$ 23,471.10	\$ 25,782.07	\$ 28,408.04	\$ 31,804.35
Gastos administrativos	\$ 165,766.00	\$ 165,766.00	\$ 165,766.00	\$ 165,766.00
Gastos de ventas	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Amortizaciones del crédito				
Intereses del crédito				
Impuestos	\$ 3,718.82	\$ 4,432.62	\$ 5,244.83	\$ 6,287.31
Total de egresos	\$ 171,484.82	\$ 172,198.62	\$ 173,010.83	\$ 174,053.31
Flujo de efectivo	\$ 196,839.18	\$ 429,265.56	\$ 702,182.73	\$ 1,027,095.42

Flujo de efectivo imagen #111

En este estado de flujo de efectivo se encuentran reflejados los cobros a los consumidores que fueron de contado de los respectivos meses presupuestados restando los egresos correspondientes e impuestos, dando como resultado el flujo de efectivo respectivo para cada mes.

Para visualizar el documento completo visitar el link al Excel [Plan financiero Taquería - RAPPI](#).

3.2.6 Desarrollar diagnóstico de procesos y propuestas de mejora.

3.2.6.1 Modelo de negocio CANVAS

El modelo de negocio Canvas es una herramienta ampliamente utilizada para describir y analizar los elementos fundamentales de un negocio de manera visual y concisa. Consiste en un lienzo dividido en nueve bloques que abarcan aspectos clave como socios clave, actividades clave, propuesta de valor, recursos clave, relaciones con clientes, canales de distribución, segmentos de clientes, estructura de costes y fuentes de ingresos. Cada bloque permite a los emprendedores y gerentes de negocio capturar de manera estructurada cómo funcionará su empresa y cómo creará, entregará y capturará valor.

Para poder realizar este modelo para la Taquería el Infierno, se recopiló la información necesaria para su llenado durante la primera entrevista que tuvimos con la empresaria Victoria Toscano. Durante esta entrevista, se registraron todas las notas importantes en un documento.

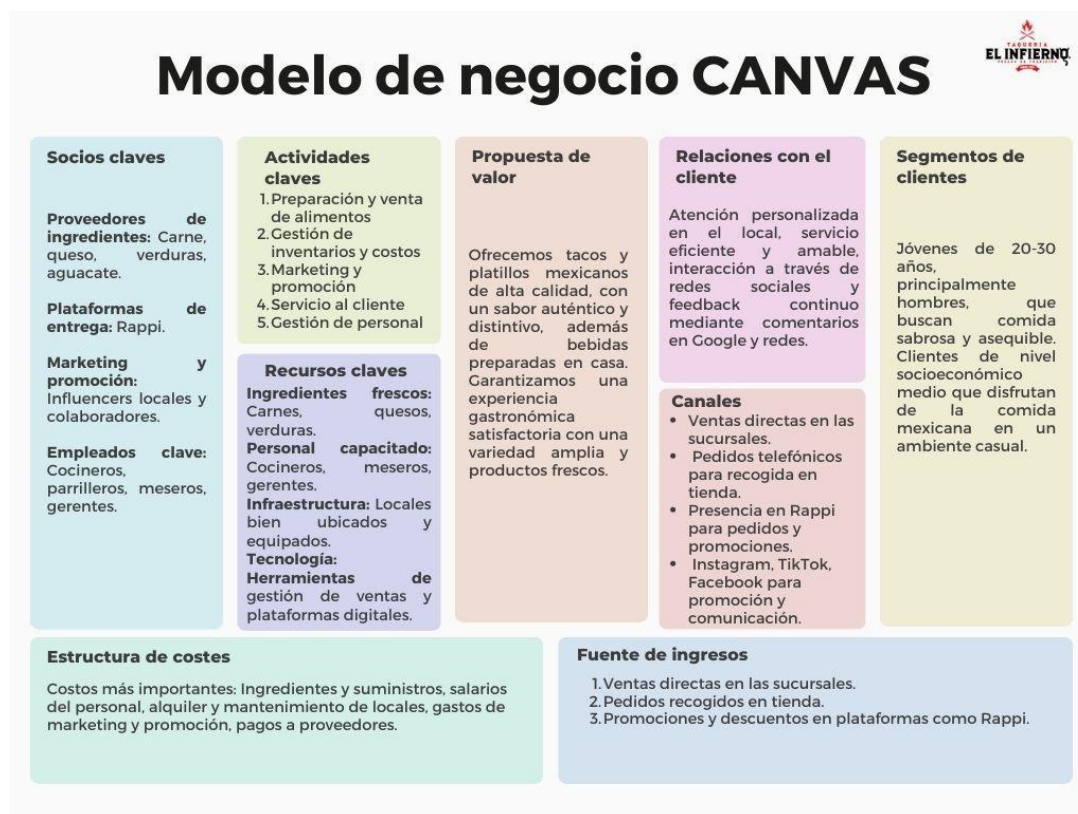
Para mejor visualización de las notas de la entrevista visitar el siguiente link: [Notas entrevista](#)

Después de analizar las respuestas de dicha entrevista se resaltaron los siguientes datos importantes para llenar el modelo de negocio Canvas:

- Socios claves
 - Proveedores de ingredientes: Carne, queso, verduras, aguacate.
 - Plataformas de entrega: Rappi. Marketing y promoción: Influencers locales y colaboradores.
 - Empleados clave: Cocineros, parrilleros, meseros, gerentes.
- Propuesta de valor: “Ofrecemos tacos y platillos mexicanos de alta calidad, con un sabor auténtico y distintivo, además de bebidas preparadas en casa. Garantizamos una experiencia gastronómica satisfactoria con una variedad amplia y productos frescos.”

- Recursos claves
 - Ingredientes frescos: Carnes, quesos, verduras.
 - Personal capacitado: Cocineros, meseros, gerentes.
 - Infraestructura: Locales bien ubicados y equipados.
 - Tecnología: Herramientas de gestión de ventas y plataformas digitales.
- Segmentos de clientes: Jóvenes de 20-30 años, principalmente hombres, que buscan comida sabrosa y asequible. Clientes de nivel socioeconómico medio que disfrutan de la comida mexicana en un ambiente casual.
- Actividades claves:
 - Preparación y venta de alimentos
 - Gestión de inventarios y costos
 - Marketing y promoción
 - Servicio al cliente
 - Gestión de personal
- Relaciones con el cliente: Atención personalizada en el local, servicio eficiente y amable, interacción a través de redes sociales y retroalimentación continua mediante comentarios en Google y redes.
- Canales:
 - Ventas directas en las sucursales.
 - Pedidos telefónicos para recogida en tienda.
 - Presencia en Rappi para pedidos y promociones.
 - Instagram, TikTok, Facebook para promoción y comunicación.
- Estructura de costes:
 - Costos más importantes: Ingredientes y suministros, salarios del personal, alquiler y mantenimiento de locales, gastos de marketing y promoción, pagos a proveedores.
- Fuente de ingresos: Ventas directas en las sucursales. Pedidos recogidos en tienda. Promociones y descuentos en plataformas como Rappi.

Una vez que se recabaron estos datos, se llevó a cabo el modelo de negocio Canvas y quedó de la siguiente manera:



Modelo canvas imagen #112

Para mejor visualización del Modelo de negocio Canvas visitar el siguiente link: [Modelo de negocio Canvas](#)

Al elaborar este modelo, se realizaron las siguientes observaciones: los socios clave de la taquería incluyen proveedores de ingredientes como carne, queso, verduras y aguacate, fundamentales para asegurar la calidad y frescura de los productos ofrecidos. Además, se estableció una asociación estratégica con Rappi, una plataforma de entrega, para ampliar el alcance del negocio mediante servicios de entrega a domicilio. El marketing y la promoción se enfocan en colaboraciones con influencers locales y otros colaboradores para aumentar la visibilidad y atraer a nuevos clientes al establecimiento.

La propuesta de valor se centra en ofrecer tacos y platillos mexicanos de alta calidad, destacándose por su sabor auténtico y distintivo, complementado con bebidas preparadas en casa. Se garantiza una experiencia gastronómica satisfactoria mediante una amplia variedad de productos frescos y auténticos que apelan tanto a jóvenes de 20-30 años, principalmente hombres, como a clientes de nivel socioeconómico medio que buscan disfrutar de comida mexicana en un ambiente casual.

Los recursos clave de la taquería incluyen ingredientes frescos como carnes, quesos y verduras de alta calidad, además de un equipo humano capacitado compuesto por cocineros, parrilleros, meseros y gerentes con habilidades especializadas en servicio al cliente y preparación de alimentos. La infraestructura se destaca por locales bien ubicados y equipados que facilitan una operación eficiente. Se utilizan herramientas digitales para mejorar la experiencia del cliente tanto en el punto de venta como en las plataformas de entrega.

Los segmentos de clientes están definidos por jóvenes adultos en busca de comida rica, así como por clientes de nivel socioeconómico B, B+, interesados en disfrutar de comida mexicana de calidad en un ambiente informal.

Las actividades clave de la taquería incluyen la preparación y venta de alimentos frescos y ricos, la gestión eficiente de inventarios, el desarrollo activo de estrategias de marketing y promoción para incrementar la visibilidad y la captación de nuevos clientes, el ofrecimiento de un servicio al cliente excepcional para asegurar una experiencia positiva y la gestión efectiva del personal para mantener altos estándares de servicio y calidad.

Los canales de distribución se diversifican mediante atención personalizada en el local, interacción activa en redes sociales como Instagram y Facebook para mantener una presencia digital efectiva, recolección de pedidos

telefónicos para recogida en tienda y participación en plataformas de entrega como Rappi para captar pedidos adicionales y promociones especiales.

En cuanto a la estructura de costes, los principales componentes incluyen el costo de ingredientes y suministros, los salarios del personal, la renta y mantenimiento del local, así como los pagos a proveedores.

Las fuentes de ingresos derivan principalmente de las ventas directas en las sucursales, los pedidos recogidos en tienda y las promociones especiales ofrecidas a través de plataformas de entrega como Rappi, asegurando así una operación rentable y sostenible.

3.2.6.2 Política de calidad

Una política de calidad es un documento fundamental que define el compromiso de una organización hacia la excelencia en sus productos y/o servicios. Esta política establece las directrices y principios que guían a la empresa para cumplir con los estándares de calidad esperados por sus clientes y otras partes interesadas. Se elabora con el objetivo de asegurar que todos los procesos, desde la producción hasta la entrega y servicio al cliente, se realicen de manera consistente y eficiente.

Para el caso de la Taquería "El Infierno", ellos no cuentan con una política de calidad actualmente, por lo que se realizó una propuesta de política de calidad efectiva que se enfoca en ofrecer tacos de alta calidad en un entorno limpio y acogedor, priorizando la satisfacción total de los clientes. Para poder hacer esta política, se recurrió al modelo de negocio Canvas, esto con el fin de identificar su propuesta de valor la cual se basa en ofrecer tacos y platillos mexicanos de alta calidad, destacándose por su sabor auténtico y distintivo, complementado con bebidas preparadas en casa y garantizar una experiencia gastronómica satisfactoria. Basado en lo anterior se llegó a la conclusión de que la política de calidad para esta empresa implica mantener

estándares estrictos de higiene, asegurando que cada visita a la taquería sea una experiencia gastronómica excepcional. Además, la política debe reflejar un compromiso con la mejora continua, utilizando la retroalimentación de los clientes para perfeccionar constantemente los productos y servicios ofrecidos.

Por otra parte, una política de calidad va acompañada de objetivos de calidad que soporten dicha política para poder alcanzarla y mantenerla; la taquería tampoco contaba con dichos objetivos por lo que se propusieron unos basados de igual manera en la política y en el modelo Canvas.

Se llegó a la conclusión de que los objetivos de calidad propuestos deben de relacionarse con incrementar la satisfacción del cliente, reducir errores en pedidos y aumentar la eficiencia del servicio, considerando además de que estos deben ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un tiempo determinado (objetivos SMART).

La política de calidad de la Taquería "El Infierno" no solo fortalecerá su compromiso con la excelencia, sino que también mejorará la cohesión interna y la confianza de los clientes en sus productos y servicios. Después de considerar todo lo anterior, se realizó la siguiente propuesta de la política de calidad y sus respectivos objetivos de calidad.



POLÍTICA DE CALIDAD

La empresa Taquería "El Infierno" se compromete a ofrecer tacos de alta calidad, en un ambiente limpio y acogedor, asegurando la satisfacción total de nuestros clientes. Nos esforzamos por mantener los más altos estándares de higiene y servicio, garantizando que cada cliente reciba una experiencia gastronómica excepcional. Nuestra meta es mejorar continuamente todos los aspectos de nuestro servicio y productos, escuchando activamente las opiniones de nuestros clientes y capacitando a nuestro personal para cumplir con sus expectativas.

Objetivos de Calidad

1. Incrementar la satisfacción del cliente en un 20% mediante la implementación de encuestas de satisfacción mensuales y la resolución oportuna de todas las quejas en un plazo máximo de 48 horas para finales del año.
2. Reducir los errores en los pedidos en un 50% mediante la capacitación continua del personal y la implementación de un sistema de verificación de pedidos antes de su entrega, alcanzando este objetivo en un plazo de seis meses.
3. Aumentar la eficiencia del servicio en un 25% reduciendo los tiempos de espera a un máximo de 15 minutos por pedido, a través de la optimización de procesos en cocina y atención, con un plazo de cumplimiento de seis meses.

Política de calidad imagen #113

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Política de calidad Taquería El Infierno](#)

3.2.6.3 Tabla de madurez

Una tabla de madurez de procesos es una herramienta que evalúa cómo una organización gestiona aspectos críticos de sus operaciones a lo largo de diferentes niveles de sofisticación y eficiencia. La tabla de madurez se compone de seis dimensiones, donde se califica cada una entre los niveles de madurez 1-5. Para poder realizarla, se utilizó un formato proporcionado en la clase de Gestión de la Calidad Total, este formato permite que se pueda identificar en qué nivel de cada dimensión se encuentra la empresa a evaluar. Para esto, se le compartió dicho formato a Victoria para que ella identificó

dónde considera que se encuentra su empresa en los niveles de cada una de las dimensiones para posteriormente analizar cada una de ellas.

TABLA DE MADUREZ DE LOS CONTROLES DE CALIDAD

Dimensión 1. Captura y manejo de los requisitos del cliente	
Nivel	Descripción
1	La organización no ha realizado un estudio de los requisitos de los clientes. Diseñan su producto(s) a como creen que a los clientes les gustan. No cuentan con un buzón de quejas. Los productos son vendidos tal como fueron diseñados.
2	La empresa es consciente de la importancia de conocer los requisitos del cliente, por lo que ha organizado pláticas no estructuradas con algunos de ellos. Toma nota de sus requisitos y los convierte en órdenes de trabajo. Los requisitos del cliente no se encuentran ordenados y no se realizan análisis. No existe una conexión entre las quejas del cliente y lo que la empresa considera son los requisitos de cliente. Cuando se hace un nuevo producto, se realiza en base a lo que "la experiencia les indica" pero no se valida con los clientes.
3	La empresa tiene un proceso de captura de requisitos de clientes. Se hacen encuestas y entrevistas de forma regular y se llevan registros los cuales son analizados para detectar las preferencias más comunes para integrarlas a sus productos. Los cambios en los productos contienen las sugerencias de los clientes. Existe un análisis de las quejas de los clientes. La empresa es capaz de distinguir a los clientes por sus requisitos. No hay estudios de mercado formales, se desconoce lo que otras empresas ofrecen. No existen procesos para detectar los cambios en los requisitos. Existen clientes insatisfechos porque "la empresa no entendió bien lo que querían".
4	La empresa captura los requisitos de cliente siguiendo un proceso documentado y hace estudios básicos de mercado. Conoce bien los requisitos actuales de los clientes y los incorpora a sus productos ya establecidos. Conoce los requisitos de los clientes de su segmento de mercado. Cuenta con procesos básicos para detectar cambios en las preferencias de los clientes. Los productos son diseñados en colaboración con los clientes. Son raras las veces que los clientes quedan insatisfechos porque "la empresa no entendió bien lo que querían". Se llevan registros históricos de las preferencias de los clientes. No se tienen análisis de lo que pueden ser en un futuro los requisitos del cliente.
5	La empresa tiene un ciclo planeado de captura y validación de requisitos de clientes. Se usan herramientas especializadas de marketing (Focus groups, QFD, etc). Los requisitos son perfectamente conocidos y han sido traducidos a especificaciones de proceso y producto. Se conocen los requisitos presentes y futuros. Los requisitos forman parte de todo un sistema de gestión de la relación con los clientes. Existen registros históricos donde se aprecian los cambios en preferencias y nuevas tendencias. Los requisitos son usados para la realización de productos establecidos, así como en nuevos productos. Los controles finales de calidad toman en cuenta los requerimientos de clientes. Existen planes de mejora para aumentar la efectividad con la que se gestionan los requisitos de los clientes.

Adaptada de la tesis de maestría de José Calzada (2014)

Formato de Tabla de madurez imagen #114

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Formato de Tabla de madurez de los controles de calidad](#)

Una vez que la empresaria identificó los niveles en los cuales se encuentra su taquería en las distintas dimensiones, se procedió a realizar el llenado de la Tabla de Madurez adaptándola las niveles y considerando de igual manera los comentarios de la entrevista que se mencionó al inicio y las descripciones brindadas en el formato de la tabla de madurez, llegando de esta manera a la siguiente tabla:

Nombre de la empresa	Descripción detallada del control de proceso clave analizado	Dimensión	Descripción detallada de cómo es que la empresa maneja dicha dimensión	Nivel de madurez (escala del 1 al 5)
"Taquería El Infierno"	Se adjunta diagrama de flujo al final de esta tabla	1. Captura y manejo de los requisitos del cliente	La taquería tiene un proceso para capturar los requisitos de los clientes a través de encuestas y entrevistas regulares. Se analizan los registros para detectar preferencias comunes y se integran las sugerencias de los clientes en los productos. Se analizan las quejas de los clientes y se distinguen por sus requisitos. Sin embargo, no se realizan estudios de mercado formales y se desconoce lo que otras empresas ofrecen. No existen procesos para detectar cambios en los requisitos y hay clientes insatisfechos porque "la empresa no entendió bien lo que querían".	3
		2. Planeación de la producción	La gestión de los procesos productivos forma parte de los planes estratégicos de la taquería. Los procesos están planeados al detalle, incluyendo recursos, roles, responsabilidades, horarios, procedimientos y políticas. Se conocen las temporadas del mercado y se planea en consecuencia, con planes de contingencia para fallas en el producto o servicio. Se compara el desempeño contra el plan de forma frecuente y se evalúa el desempeño del personal relacionado. Sin embargo, no existen registros históricos de los planes y su efectividad, no se conoce el desempeño de la competencia y no hay planes	4
			de mejora respecto a la efectividad de la planeación.	
		3. Entrenamiento del personal	Al contratar a una persona, se le entrena de forma teórica y práctica por un experto. Se usan procedimientos como base del entrenamiento y se enseña a tomar decisiones basadas en procedimientos y políticas escritas. Tras el entrenamiento, se da seguimiento al desempeño y se hacen correcciones necesarias. No hay un plan estructurado de entrenamiento, no existen exámenes de certificación y los empleados con más tiempo no son reentrenados. Las quejas de los clientes sobre la falta de habilidades del personal son comunes.	2
		4. Manejo del conocimiento	Las actividades que conforman los procesos no están documentadas. Los empleados nuevos aprenden a trabajar mediante instrucciones verbales únicamente. La organización no documenta sus aprendizajes y se sigue haciendo las cosas como siempre se han hecho.	1
		5. Mecanismos de control de proceso	La taquería mide el desempeño de sus procesos, lleva un registro y tiene un gráfico sencillo del desempeño. Toma acciones para corregir los problemas y evitarlos, realizando análisis básicos de causa raíz y aprendiendo a no cometer errores. Este proceso está sustentado en una supervisión intensa de los encargados, aunque no se cuantifica el impacto negativo de las fallas en los procesos.	3
		6. Mejora	Existe un proceso definido para correcciones, acciones correctivas y preventivas, integrado en las operaciones diarias. La mejora de los procesos forma parte de un plan general, utilizando técnicas básicas de mejora de procesos de manera eficiente. La alta gerencia revisa el progreso de las mejoras regularmente.	4
		Diagnóstico general	La taquería muestra fortalezas en la planificación de la producción y en la mejora continua, con procesos bien definidos y una evaluación regular del desempeño. Sin embargo, hay áreas significativas de oportunidad, especialmente en el entrenamiento del personal y el manejo del conocimiento, donde la falta de un plan estructurado y la ausencia de documentación impactan negativamente la calidad del servicio. La captura y manejo de los requisitos del cliente también necesita mejoras en la detección de cambios y en la comprensión de las expectativas de los clientes para reducir la insatisfacción.	

Tabla de madurez Taquería El Infierno imagen #115

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Tabla de madurez Taquería El Infierno](#)

Una vez que se realizó la tabla de madurez, se realizó un análisis de la misma para poder realizar propuestas de mejora que ayudarán a la taquería a alcanzar el nivel 5 de cada una de las dimensiones. En el caso específico de la Taquería "El Infierno", la tabla de madurez de controles de procesos se centra en la dimensión de captura y manejo de requisitos del cliente. Esta dimensión evalúa cómo la taquería aborda desde niveles básicos hasta niveles avanzados en la comprensión y gestión de las necesidades y preferencias de sus clientes

En primer lugar, la taquería se encuentra en un nivel 3 de madurez en cuanto a la captura y manejo de requisitos del cliente. Esto indica que tienen un proceso para capturar los requisitos a través de entrevistas regulares, analizando registros para detectar preferencias comunes. Sin embargo, carecen de estudios formales de mercado y no están al tanto de lo que ofrecen otras empresas, lo que a veces resulta en malentendidos sobre las expectativas de los clientes y cierta insatisfacción.

En cuanto a la planeación de la producción, la taquería está en un nivel 4. Esto significa que los procesos productivos están detalladamente planeados, incluyendo recursos, roles, responsabilidades y procedimientos. Tienen en cuenta las temporadas del mercado y cuentan con planes de contingencia, aunque carecen de registros históricos para evaluar la efectividad de sus planes y no realizan análisis comparativos con la competencia para ajustar sus estrategias.

El nivel de entrenamiento del personal es bastante bajo, ubicándose en un nivel 2. Aunque existe un entrenamiento inicial teórico y práctico, no hay un plan estructurado de entrenamiento continuo ni exámenes de certificación para asegurar que el personal mantenga y mejore sus habilidades con el tiempo. Esta falta de desarrollo continuo impacta en la capacidad del personal para satisfacer consistentemente las expectativas de los clientes.

En cuanto al manejo del conocimiento, la taquería se encuentra en un nivel 1. Esto indica que no documentan sus procesos ni mejores prácticas de manera formal, dependiendo únicamente de instrucciones verbales para la capacitación y operación diaria. La falta de documentación y gestión del conocimiento limita su capacidad para aprender de errores pasados y mejorar continuamente sus procesos.

En términos de mecanismos de control de procesos, están en un nivel 3. Realizan cierto seguimiento y control del desempeño de sus procesos, pero carecen de un sistema estructurado para cuantificar el impacto de las fallas y realizar análisis avanzados de causa raíz. Esto impide una gestión más proactiva y eficiente de la calidad y eficiencia operativa.

Finalmente, en el área de mejora continua, la taquería ha alcanzado un nivel 4. Tienen procesos establecidos para la corrección, acciones correctivas y preventivas, con un seguimiento regular por parte de la alta gerencia. Sin embargo, podrían beneficiarse de la adopción de metodologías más avanzadas como Lean, Six Sigma o Kaizen para optimizar aún más sus procesos y mejorar la eficiencia operativa de manera sistemática.

Propuestas de Mejora:

1. **Captura y manejo de requisitos del cliente:** Elevar del nivel 3 al nivel 5 implica implementar estudios de mercado, como el elaborado para este PAP. Estas herramientas ayudarán a comprender mejor las expectativas y necesidades de los clientes, permitiendo una respuesta más personalizada y efectiva. Además, la creación de un programa de recompensas basado en la frecuencia de las visitas podría proporcionar datos valiosos para ajustar las ofertas según las preferencias de los clientes.

Por efectos de espacio la imagen se encuentra en la siguiente página.

¡AGREDECEMOS TUS OPINIONES Y COMENTARIOS!



Nombre

Coloca una X en la opción que más se adapte a tu experiencia

	Muy pobre	Pobre	Promedio	Bueno	Muy bueno
1. Atención del personal	☐	☐	☐	☐	☐
2. Calidad de los alimentos	☐	☐	☐	☐	☐
3. Relación calidad/precio	☐	☐	☐	☐	☐
4. Variedad del menú	☐	☐	☐	☐	☐
5. Limpieza de las instalaciones	☐	☐	☐	☐	☐
6. Rapidez del servicio	☐	☐	☐	☐	☐
7. Ambiente de las instalaciones	☐	☐	☐	☐	☐
8. Comodidad de las instalaciones	☐	☐	☐	☐	☐

¿Qué tan seguido nos visitas en un mes? ☐ Rara vez ☐ Una vez ☐ Dos veces ☐ Más

¿Recomendarías nuestro restaurante a amigos, familia o compañeros? ☐ No ☐ Tal vez ☐ Sí

¡Déjanos tus comentarios!

Encuesta de satisfacción imagen #116

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Encuesta de satisfacción](#)



Tarjeta cliente preferencial imagen #117

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Tarjeta cliente preferencial](#)

2. **Planeación de la producción:** Para pasar del nivel 4 al nivel 5, es crucial documentar y evaluar la efectividad de los planes de producción, así como implementar un análisis competitivo para adaptar estrategias conforme a las mejores prácticas del mercado. Establecer planes de mejora continua basados en datos históricos fortalecerá la capacidad de la taquería para anticipar y satisfacer la demanda del mercado de manera más precisa.
3. **Entrenamiento del personal:** Elevar del nivel 2 al nivel 5 implica diseñar un plan de entrenamiento estructurado que incluya certificaciones y programas de reentrenamiento. La evaluación continua del desempeño y la retroalimentación constante son fundamentales para asegurar que todo el personal esté equipado con las habilidades necesarias para ofrecer un servicio excepcional.
4. **Manejo del conocimiento:** Pasar del nivel 1 al nivel 5 requiere la implementación de un sistema formal de gestión del conocimiento que documente procesos, incluyendo instrucciones de trabajo, mejores prácticas y aprendizajes organizacionales. Capacitar al personal sobre la importancia de la documentación y facilitar el acceso a la información relevante mejorará la eficiencia operativa y la consistencia del servicio.
5. **Mecanismos de control de proceso:** Para alcanzar el nivel 5, es esencial cuantificar el impacto de las fallas y adoptar técnicas de análisis de causa raíz mejorará la capacidad de la taquería para identificar y corregir problemas antes de que afecten la calidad del servicio.
6. **Mejora continua:** Finalmente, para consolidar el nivel 4 hacia el nivel 5, es fundamental establecer un ciclo de mejora continua con revisiones regulares y la participación de la alta gerencia. Implementar metodologías como Lean, Six Sigma y Kaizen facilitará una cultura organizacional enfocada en la eficiencia, la calidad y la innovación constante.

Implementación de las Soluciones:

Para implementar estas mejoras, se propone un plan estructurado que incluya evaluación detallada, definición de objetivos claros y metas específicas para cada dimensión. Se propone el desarrollo de materiales de capacitación y documentación de procesos, y se establecen ciclos de mejora continua. El monitoreo regular y ajuste según sea necesario garantizará que las mejoras sean sostenibles y conduzcan a una mayor satisfacción del cliente y eficiencia operativa en Taquería El Infierno.

Este enfoque sistemático no solo fortalecerá las capacidades de la taquería para gestionar sus operaciones de manera efectiva, sino que también mejorará su posición competitiva al alinear sus procesos con las expectativas cambiantes del mercado y las necesidades dinámicas de los clientes.

3.2.6.4 Instrucciones de trabajo

Para continuar con las mejoras, se decidió realizar instrucciones de trabajo para comenzar con la documentación de los procesos. Una instrucción de trabajo es un documento que detalla los pasos necesarios para realizar una tarea específica dentro de un procedimiento. Su objetivo es unificar criterios de aplicación y proporcionar información clara para que cualquier persona pueda llevar a cabo la tarea siguiendo la instrucción.

Para poder realizar estos documentos, lo primero que se realizó fue preguntarle a la empresaria cuáles eran los procesos más propensos a errores o los que más trabajo les costaban a los trabajadores, a lo que nos mencionó que son la limpieza de parrilla y preparación de costra de queso. Después, la empresaria procedió a compartirnos los pasos para cada una de las actividades y las fotos descriptivas de cada paso.

A continuación se muestran los pasos compartidos por la empresaria:

Limpieza área de parrillas:

1. Quitar piedras para limpiar la ceniza acumulada
2. Tallar flautas
3. Quitar flautas en diagonal para quitar cenizas restante
4. Cepillar sombrero
5. Volver a colocar las flautas igual en diagonal
6. Volver a colocar las piedras y rellenar si hace falta
7. Colocar parrillas previamente lavadas (lo más chiquito adelante y lo alto atrás)

Chicharrón:

1. Tomar la porción de queso (a lo largo)
2. Ponerla en la parte con el fuego más alto
3. Ir estirando conforme se vaya fundiendo
4. Cuando el rectángulo de queso este dorado se coloca la carne
5. Enrollar (usar espátula)
6. Si es para llevar se corta a la mitad inmediatamente

Una vez que se consiguieron los pasos y las fotos, se procedió al llenado de las instrucciones de trabajo. Para esto, se utilizó un formato que se desarrolló en la clase de Gestión de la Calidad Total, el cual se compone principalmente de una tabla con el paso y la fotografía que lo describe. A continuación se presentan las instrucciones de trabajo realizadas que facilitarán el trabajo de nuevos empleados y que estos cometan menos errores al realizar estas tareas.

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
Limpieza área de parrillas			
Código del Documento	Revisión	Fecha de emisión	
IT-01-PARRILLA	A	01 de julio de 2024	

1	Quitar piedras para limpiar la ceniza acumulada	
2	Tallar flautas con cepillo metálico	
3	Quitar flautas en diagonal para quitar cenizas restantes	

Elaboró: Ana Victoria Nuztas	Revisó: Abril Gómez	Autorizó: Victoria Toscano
------------------------------	---------------------	----------------------------

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
Limpieza área de parrillas			
Código del Documento	Revisión	Fecha de emisión	
IT-01-PARRILLA	A	01 de julio de 2024	

4	Cepillar sombrero	
5	Volver a colocar las flautas igual en diagonal	
6	Volver a colocar las piedras y rellenar si hace falta	
7	Colocar parrillas previamente lavadas (lo mas chiquito adelante y lo alto atras)	

Elaboró: Ana Victoria Nuztas	Revisó: Abril Gómez	Autorizó: Victoria Toscano
------------------------------	---------------------	----------------------------

Instrucción de trabajo limpieza área de parrillas Imagen #118

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [IT-01-Limpieza de parrilla](#)

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
Preparación de chicharrón de queso			
Código del Documento	Revisión	Fecha de emisión	
IT-02-CHI	A	01 de julio de 2024	

1	Tomar la porción de queso (a lo largo)	
2	Poner el queso en la parte con el fuego más alto	
3	Estirar queso conforme se vaya fundiendo	

Elaboró: Ana Victoria Nuztas	Revisó: Abril Gómez	Autorizó: Victoria Toscano
------------------------------	---------------------	----------------------------

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO			
Preparación de chicharrón de queso			
Código del Documento	Revisión	Fecha de emisión	
IT-02-CHI	A	01 de julio de 2024	

4	Cuando el rectángulo de queso esté dorado colocar la carne	
5	Enrollar (usar espátula)	
6	Si es para llevar cortar a la mitad inmediatamente	

Elaboró: Ana Victoria Nuztas	Revisó: Abril Gómez	Autorizó: Victoria Toscano
------------------------------	---------------------	----------------------------

Instrucción de trabajo preparación de chicharrón de queso Imagen #119

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [IT-02-Chicharrón](#)

3.2.6.5 Diagnóstico Lean Manufacturing

En la búsqueda de excelencia operativa y mejora continua, se realizó un diagnóstico de la taquería utilizando las herramientas de Lean Manufacturing. Esta metodología, originada en la industria manufacturera, se adaptó al sector de servicios para identificar y eliminar desperdicios, optimizar procesos y mejorar la calidad del servicio al cliente. Se utilizaron diversas herramientas y enfoques de Lean, como el análisis de MUDA, MURA y MURI, el recorrido Gemba, la definición de problemas, Poka Yoke, la metodología 5S, la mejora continua (Kaizen) y los indicadores de rendimiento (KPIs). Esto se hizo con el fin de mejorar la calidad del servicio, aumentar la eficiencia y reducir los desperdicios en todas las áreas de la operación.

Para poder realizar el diagnóstico completo, se realizó un cuestionario basado en todas las herramientas que se usaron y cómo estas podrían aplicarse en la taquería. Este cuestionario fue enviado a la empresaria, quien lo llenó tanto basado en su experiencia y conocimiento, así como también consultó a algunos de sus empleados para el llenado.

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Preguntas Diagnóstico Lean Manufacturing](#)

MUDA, MURA y MURI

Para poder realizar el análisis de Muda, Mura y Muri, se realizaron las siguientes preguntas a la empresaria:

- ¿Cómo se distribuyen las tareas durante los diferentes turnos?
- ¿Hay momentos en los que el personal parece estar muy ocupado o, por el contrario, inactivo?
- ¿Varían mucho los tiempos de preparación de los tacos entre diferentes empleados o turnos?
- ¿Cuáles son las principales causas de variabilidad en los tiempos de preparación?

Basado en las respuestas de la empresaria se realizaron una serie de propuestas de mejora para los diferentes temas. Para la eliminación de desperdicios (MUDA), se propone capacitar al personal en la precisión y la coordinación en los pedidos, lo que ayudará a reducir errores comunes y minimizar el desperdicio de tiempo y recursos. Se busca también implementar checklists y etiquetas claras en los pedidos y preparaciones para asegurar que cada paso del proceso se siguiera correctamente. En cuanto a la reducción de variabilidad (MURA), se establecerá y documentará tiempos estándar para la preparación de tacos y otros platillos, mejorando la consistencia en el servicio. Se rotará al personal en tareas clave para que todos alcancen un nivel similar de eficiencia y habilidades, y se propone implementar un sistema para recopilar y analizar datos de los KPIs que se propondrán posteriormente. Para la eliminación de sobrecarga (MURI), se propone distribuir las tareas durante las horas pico y se identificarán los procesos repetitivos que pueden ser automatizados o simplificados, reduciendo la carga de trabajo del personal y asegurando un entorno de trabajo más equilibrado.

Recorrido Gemba

Durante el recorrido Gemba, realizado el mismo día que se tomaron las fotos, se observó la interacción de los clientes con el personal y el proceso de preparación de los tacos. Se constató que los tacos se preparaban de manera eficiente y con alta calidad, y que los meseros brindaban un excelente servicio. Durante el recorrido se le preguntó a la gerente cuáles eran los procedimientos más complicados o lo que más cuellos de botella tienen y mencionó un problema constante con la preparación de los chicharrones, que son las costras de queso.



Tacos

Hay 2 planchas:

1. Plancha tortillas y doradas
2. Plancha para todo lo de queso

Se divide en 3

- a. Primero
Queso fundido
- b. Medio
Quesadillas y diablas
- c. Chicharrón

La gerente mencionó que el cuello de botella son los chicharrones y como solo se puede hacer uno a la vez se le juntan y eso causa que se tarden más tiempo en salir y la gente se desespera.

Evidencia recorrido Gemba y notas Imagen #120

Metodología Seis Sigma (DMAIC)

Definición del problema

Diagrama de Ishikawa

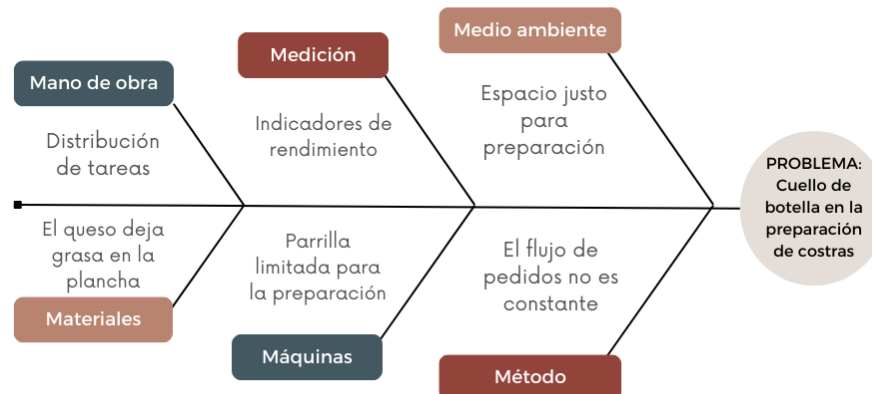


Diagrama Ishikawa Costra de queso imagen #121

Como se mencionó anteriormente, durante la visita a la taquería se observó que los chicharrones de queso son el platillo que más cuello de botella causa. Para resolver el problema del cuello de botella en la preparación de costras de queso, se aplicó la metodología Seis Sigma utilizando el enfoque DMAIC

(Definir, Medir, Analizar, Mejorar y Controlar). En la fase de Definir, se identificó el problema específico. Durante la fase de Medir, se recopilaron datos sobre el tiempo de preparación y el número de pedidos, así como el tiempo de espera de los clientes. En la fase de Analizar, se detectó que la capacidad limitada de la plancha y los picos de demanda durante el turno de noche son los principales factores que contribuyen a la acumulación de pedidos. En la fase de Mejorar, se propusieron soluciones como la instalación de una segunda plancha y la reorganización de tareas. Finalmente, en la fase de Controlar, se propone establecer un sistema de monitoreo continuo para asegurar que las mejoras se mantengan y se documenten los procedimientos estandarizados para garantizar la consistencia y la mejora continua.

Poka Yoke

Se le preguntó a la empresaria qué otros problemas de procesos tenían y se nos comentó que los errores en la preparación de platillos que llevan queso eran un problema, ya que estos platillos tardan más en prepararse y esto provocaba retrasos en los pedidos. Se propusieron soluciones utilizando Poka Yoke, como etiquetas de color específicas para los platillos con queso y una campana de alerta para los cocineros.



Poka Yoke Reducción de errores en órdenes imagen #122

Metodología 5S

La metodología 5S es un sistema japonés que busca mejorar la organización y eficiencia en el lugar de trabajo mediante cinco principios: Seiri (Clasificación), Seiton (Orden), Seiso (Limpieza), Seiketsu (Estandarización) y Shitsuke (Disciplina). En la taquería, implementar las 5S se enfocaría en organizar y mantener limpias todas las áreas de trabajo de manera consistente para mejorar la eficiencia operativa y garantizar la seguridad alimentaria. Esto implicaría revisar y documentar el layout actual de la cocina y áreas de servicio para optimizar el flujo de trabajo y reducir tiempos muertos entre tareas. Se desarrollarían checklists visuales detallados para cada área de trabajo, desde la parrilla hasta la preparación de salsas y el servicio, para asegurar que todos los empleados sigan procedimientos estandarizados de orden y limpieza. Asimismo, se capacitará al personal en los principios de las 5S y se realizarán auditorías regulares para mantener y mejorar

continuamente los estándares de limpieza y organización en toda la operación.

Mejora Continua (Kaizen)

Se propone establecer sesiones regulares de mejora continua donde el equipo discuta problemas operativos y sugieran entre todos mejoras incrementales, desde los meseros hasta los gerentes. Se busca una cultura donde todos los empleados aportan ideas y sugerencias para mejorar procesos y servicios. Se reconocen y recompensan activamente las ideas implementadas que generaron mejoras significativas.

Indicadores de Rendimiento (KPIs)

La implementación efectiva de KPIs en la taquería requeriría identificar y documentar meticulosamente los indicadores clave de rendimiento, se proponen los siguientes: el tiempo de preparación de tacos, la precisión de los pedidos y la satisfacción del cliente. Por ejemplo, el tiempo de preparación de tacos se podría medir desde que se recibe el pedido hasta que el taco está listo para servir, registrando estos tiempos diariamente para identificar tendencias y áreas de mejora. La precisión de los pedidos podría evaluarse registrando la cantidad de pedidos entregados correctamente versus los incorrectos, permitiendo identificar errores comunes y capacitar al personal para evitarlos. La satisfacción del cliente se podría medir mediante encuestas rápidas al final de la visita o analizando las reseñas en línea, proporcionando feedback directo sobre la experiencia del cliente.

Se establecerán métodos claros para recopilar y analizar estos datos de manera sistemática, asegurando que el equipo tenga acceso a información actualizada y relevante sobre el desempeño operativo. Utilizando estos datos, se tomarían decisiones informadas para mejorar procesos, como la reducción de tiempos de espera o la implementación de medidas correctivas para errores recurrentes. La transparencia y comunicación regular de los

resultados de los KPIs serían clave para mantener al equipo motivado y enfocado en alcanzar y superar los objetivos establecidos para la taquería.

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Diagnóstico Lean Manufacturing El Infierno](#)

3.2.7 Desarrollar estrategias de promoción y publicidad.

Propuesta de promoción para Rappi

Todos los miércoles, los usuarios de Rappi que cuentan con una suscripción Prime podrán disfrutar de un 15% de descuento en su compra de cualquier producto de la taquería El Infierno a través de la plataforma móvil Rappi. Este descuento aplica solamente para compras mínimas de \$100.00 pesos MXN. Esta propuesta busca aprovechar un día de baja demanda para la taquería, ofreciendo un atractivo descuento que incentive a los usuarios Prime de Rappi a pedir sus productos principales.

Es importante mencionar que esta propuesta no fue calculada en base a las finanzas, son ejemplos para que en un futuro se puedan aplicar basadas en la estructura financiera.

Esta propuesta de promoción tiene principalmente cumplir con los siguientes objetivos:

- Aumentar las ventas de la taquería El Infierno los miércoles, que suelen ser días de poca demanda.
- Atraer a nuevos clientes por medio de la aplicación Rappi, y al mismo tiempo promocionando volverse Prime dentro del servicio.

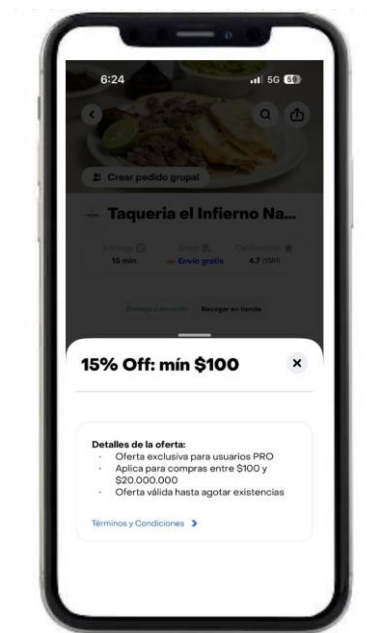
La publicidad de esta oferta se representaría de la siguiente manera:

Anuncios dentro de la aplicación Rappi promocionando y resaltando el descuento del “15%” los miércoles en la taquería “El infierno”. Campañas en redes sociales: Facebook, Instagram, teniendo publicaciones de esta oferta y promoción para promover la oferta y demanda de la taquería, y atrayendo a clientes a convertirse a Prime dentro de la aplicación Rappi. Por medio de la aplicación Rappi, Enviar la oferta a clientes que se encuentran cerca de la zona del restaurante los miércoles, recordándoles de la promoción de la

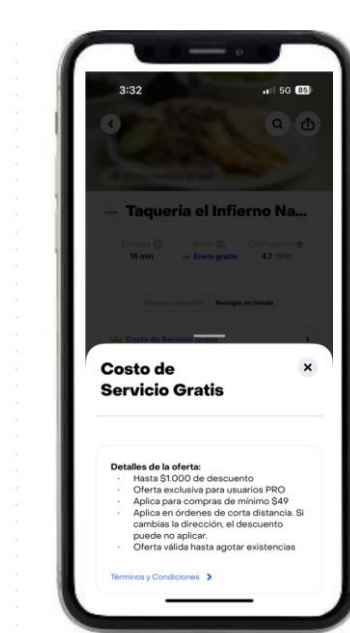
taquería. Carteles físicos de promoción en la sucursal para también así anunciar el descuento para los usuarios de la aplicación Rappi.

Beneficios para la taquería El Infierno:

- Incremento en ventas y nuevos clientes los miércoles.
- Exposición de su marca a través de la app de Rappi y las redes sociales.
- Fidelización de clientes que busquen aprovechar el descuento semanal.



Promoción imagen #123



Promoción imagen #124

3.2.8 Realizar sesión fotográfica.

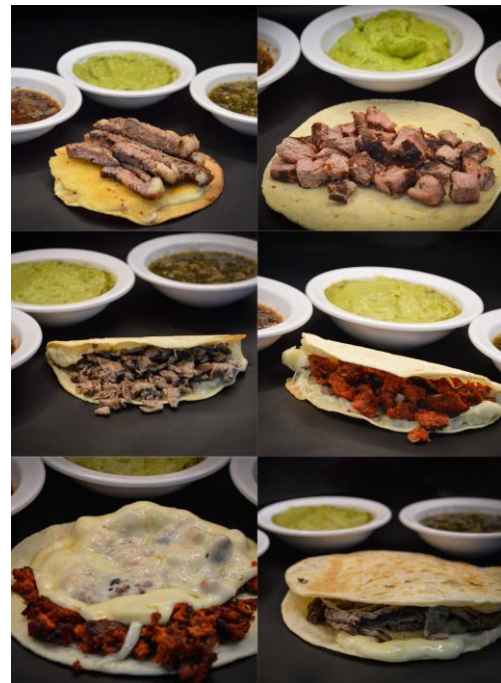
Se creó un moodboard basado en la identidad de la marca Taquería El Infierno y las ideas de la empresaria. Utilizando este moodboard como referencia visual, se realizó una sesión fotográfica en la taquería empleando iluminación y cámaras profesionales. Capturando imágenes de cada uno de los principales platillos y productos de la taquería, así como de sus complementos, destacando la esencia y calidad que caracteriza a la Taquería El Infierno.

Moodboard



Moodboard imagen #125

Fotografías



Fotografías imagen #126



Detrás de la Sesión Fotográfica imagen #127

Para visualizar las imágenes tomadas visitar el siguiente link: [Fotos Finales](#)

3.2.9 Diseñar menú/catálogo digital.

Después de filtrar, seleccionar y editar las fotografías obtenidas en la sesión fotográfica, se diseñaron dos versiones de menú digital utilizando las imágenes y precios de cada producto. Estas dos propuestas fueron enviadas a la empresaria, quien eligió la “opción 1”. Basándonos en su elección, se creó una tercera versión, que también fue enviada junto a la opción previamente seleccionada. La empresaria eligió la tercera opción, proporcionando algunos comentarios y sugerencias de cambio. Se realizaron las modificaciones y se entregó el diseño final del menú digital. Una vez que fue aprobado, se crearon dos opciones de códigos QR que llevan al PDF con el menú digital, para poner a disposición de los clientes en Taquería El Infierno.

Menú digital opción 1



Menú digital opción 1 imagen #128

Menú digital opción 2



Menú digital opción 2 imagen #129

Menú digital final

TACOS

Bistec	\$36
Harina Bistec	\$39
Filete	\$40
Harina Filete	\$42
Arrachera	\$40
Harina Arrachera	\$43
Picafña	\$42
Harina Picafña	\$45
Ribeye	\$40
Harina Ribeye	\$43
Sirloin	\$40
Harina Sirloin	\$43
Chorizo	\$36
Harina Chorizo	\$39



DIABLAS

TIPO GRINGA DE QUESO CHEDDAR Y CARNE

Queso	\$51
Harina Queso	\$56
Bistec	\$66
Harina Bistec	\$71
Filete	\$81
Harina Filete	\$86
Arrachera	\$81
Harina Arrachera	\$86
Picafña	\$93
Harina Picafña	\$98
Ribeye	\$81
Harina Ribeye	\$86
Sirloin	\$81
Harina Sirloin	\$86
Chorizo	\$66
Harina Chorizo	\$71



DIABLITOS

TORTILLA DORADA CON QUESO Y CARNE

Bistec	\$43
Filete	\$53
Arrachera	\$55
Picafña	\$56
Ribeye	\$52
Sirloin	\$52
Chorizo	\$43



QUESADILLA

Queso	\$33
Harina Queso	\$36
Bistec	\$41
Harina Bistec	\$46
Filete	\$52
Harina Filete	\$57
Arrachera	\$54
Harina Arrachera	\$59
Picafña	\$55
Harina Picafña	\$60
Ribeye	\$52
Harina Ribeye	\$57
Sirloin	\$52
Harina Sirloin	\$57
Chorizo	\$41
Harina Chorizo	\$46



Menú digital final imágenes #130 y 131

Código QR 1



Código QR imagen #132

Código QR 2



Código QR imagen #133

Para visualizar el menú digital visitar el siguiente link: [Menú Digital](#)

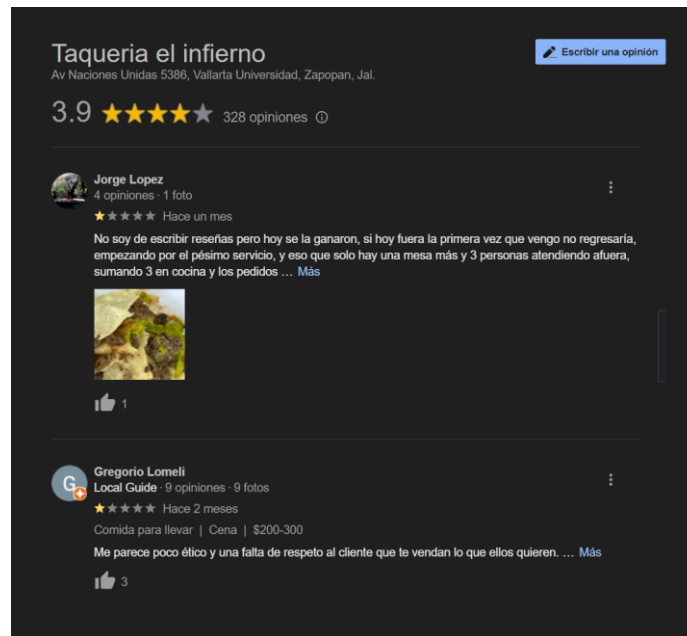
Para visualizar los códigos QR visitar el siguiente link: [Códigos QR](#)

3.2.10 Realizar gestión de recursos humanos.

3.2.10.1 Customer Journey Map

Un Customer Journey Map (CJM) es una herramienta visual que mapea el recorrido completo del cliente a través de todos los puntos de contacto con una empresa. El CJM sirve para identificar problemas y oportunidades. Al mapear el recorrido del cliente, las empresas pueden detectar puntos de fricción y áreas donde la experiencia del cliente puede ser mejorada. Además, optimiza la experiencia del cliente, ya que permite a las empresas ver la experiencia desde la perspectiva del cliente, lo que facilita la implementación de mejoras centradas en el cliente. También fomenta la fidelidad del cliente; al mejorar la experiencia del cliente, se puede aumentar la satisfacción y la lealtad, lo que lleva a una mayor retención y recomendaciones positivas. Por último, alinea equipos internos. Facilita la comunicación y la colaboración entre diferentes departamentos, asegurando que todos trabajen hacia el mismo objetivo de mejorar la experiencia del cliente.

El CJM de la taquería fue realizado utilizando las reseñas negativas del último año para identificar y abordar los problemas más frecuentes, que en su mayoría se deben a la alta rotación del personal. Con base en este análisis, se desarrolló el [Plan de Mejora del Servicio al Cliente y Capacitación del Personal](#), el cual se explicará posteriormente.



Ejemplo reseñas negativas usadas imagen #134

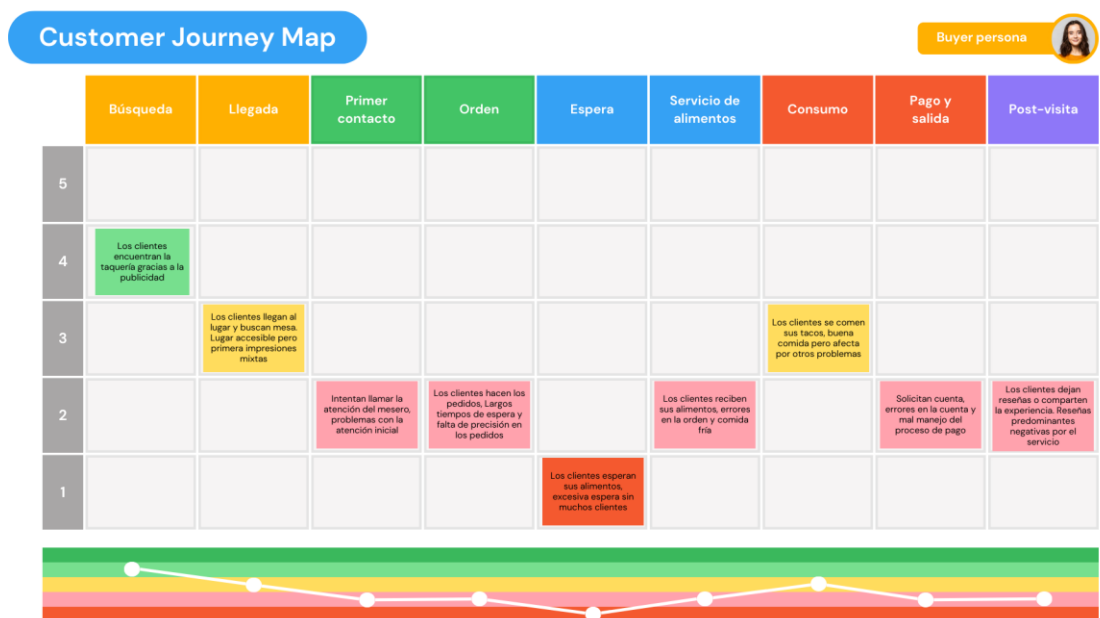
En la fase de búsqueda, los clientes encuentran la taquería gracias a la publicidad, con un nivel de satisfacción de 4. Al llegar, los clientes buscan mesa en un lugar accesible, pero tienen primeras impresiones mixtas, resultando en un nivel de satisfacción de 3. Durante el primer contacto, los clientes intentan llamar la atención del mesero, enfrentando problemas con la atención inicial, lo que genera un nivel de satisfacción de 2.

En la etapa de orden, los clientes hacen sus pedidos, pero experimentan largos tiempos de espera y falta de precisión en los pedidos, con un nivel de satisfacción de 2. La espera es excesiva sin muchos clientes presentes, resultando en el nivel más bajo de satisfacción de 1. Cuando los clientes reciben sus alimentos, hay errores en la orden y la comida está fría, lo que provoca un nivel de satisfacción de 2.

A pesar de estos problemas, los clientes disfrutan de la comida, calificándola como buena, pero afectada por otros problemas, con un nivel de satisfacción de 3 en la fase de consumo. Al solicitar la cuenta, encuentran errores y mal manejo del proceso de pago, lo que resulta en un nivel de satisfacción de 2 en la fase de pago y salida. Finalmente, en la post-visita, los clientes dejan

reseñas o comparten su experiencia, predominando las reseñas negativas debido al servicio, con un nivel de satisfacción de 2.

El análisis de este CJM permitió desarrollar un plan de mejora enfocado en la capacitación del personal y la optimización del servicio al cliente, con el objetivo de reducir la rotación de personal y mejorar la experiencia general del cliente en la taquería.



Customer Journey Map imagen #135

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Customer Journey Map](#)

3.2.10.2 Plan de Mejora del Servicio al Cliente y Capacitación del Personal

La taquería enfrenta diversos desafíos en su servicio al cliente, como se refleja en las reseñas y opiniones de los clientes. Entre los problemas identificados en las recientes reseñas de Google, se encuentran tiempos de espera excesivos, errores en los pedidos, falta de atención por parte del personal y calidad inconsistente en los alimentos. Estos problemas afectan la experiencia del cliente y pueden conducir a la insatisfacción y la pérdida

de clientes. Con el objetivo de mejorar el servicio y aumentar la satisfacción del cliente, se busca implementar un plan integral que incluya capacitación del personal, revisión de procedimientos y acciones correctivas para abordar las áreas de oportunidad identificadas en el Customer Journey Map.

El plan de mejora se basa en la metodología Seis Sigma, específicamente en el ciclo DMAIC, que se utiliza para mejorar procesos. DMAIC es un acrónimo que representa las fases de Definir, Medir, Analizar, Mejorar y Controlar. En la fase de Definir, se identificaron los principales problemas en el servicio al cliente de la taquería. En la fase de Medir, se recopilaron y analizaron datos de retroalimentación de los clientes. En la fase de Analizar, se utilizó el análisis de los "5 porqués" para identificar las causas raíz de los problemas. En la fase de Mejorar, se desarrollaron soluciones para abordar las causas raíz. Finalmente, en la fase de Controlar, se establecieron controles para asegurar que las mejoras se mantengan a largo plazo.

Definición de problemas

Diagrama de Ishikawa



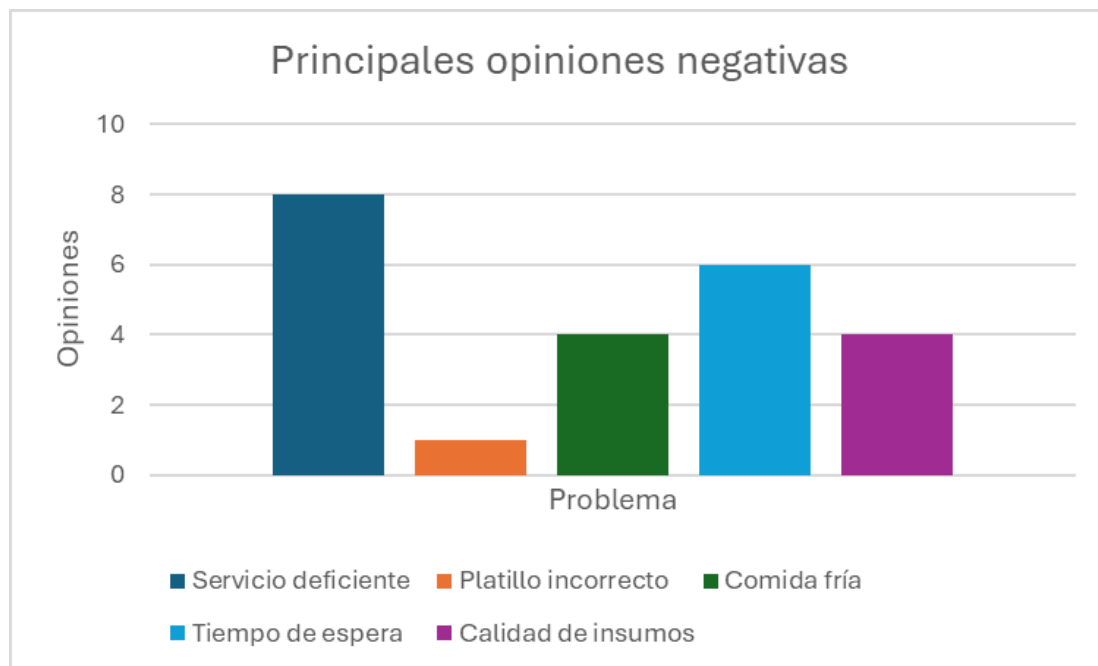
Diagrama Ishikawa Servicio al cliente imagen #136

El problema principal identificado en la taquería es el servicio al cliente deficiente, gracias a tiempos de espera largos y desorganizados, errores en los pedidos, falta de atención por parte del personal, actitudes poco

profesionales o falta de compromiso, comunicación deficiente y calidad inconsistente en la preparación de alimentos. Estos problemas impactan negativamente en la experiencia del cliente y pueden conducir a la pérdida de clientes y a una reputación negativa para el negocio. En la fase de medición del ciclo DMAIC, se analizó la retroalimentación de los clientes obtenida de las opiniones en Google. Se encontró que el 27% de los clientes otorgaron calificaciones bajas (1 y 2 estrellas), destacando problemas significativos en el servicio. Las principales quejas identificadas fueron: servicio deficiente (8 menciones), tiempo de espera prolongado (6 menciones), comida fría y calidad de insumos (4 menciones cada una), y platillos incorrectos (1 mención). Estos hallazgos subrayan la necesidad de mejorar la atención al cliente y la eficiencia en el servicio para aumentar la satisfacción y reducir las calificaciones negativas.



Calificaciones recientes en Google imagen #137



Principales opiniones negativas en Google imagen #138

Se realizó un recorrido Gemba en la taquería, cuando fuimos a tomar fotos, durante el cual se observó el servicio y la calidad de los alimentos. La calidad de la comida resultó ser buena y su sabor fue apreciado. Sin embargo, se identificó un problema menor en el servicio al cliente: a los clientes les costaba un poco de trabajo llamar la atención de los meseros porque estos estaban ocupados realizando otras tareas. No obstante, se decidió analizar y hacer un DMAIC basado en las reseñas más negativas y repetidas encontradas en Google para abordar cualquier posible área de mejora y asegurar una experiencia óptima para los clientes. El análisis reveló que las causas raíz de los problemas principales están relacionadas con la falta de capacitación, la comunicación interna y el control de calidad.



Evidencia de visita y recorrido Gemba imagen #139-141

Para mejorar, se propone desarrollar e implementar un programa de capacitación continuo y estructurado para el personal, enfocado en técnicas de atención al cliente y manejo del tiempo. Este programa incluirá sesiones regulares de entrenamiento y actualización para todos los meseros, tanto nuevos como antiguos. De igual manera revisar las condiciones laborales para mejorar la retención del personal, incluyendo aumentos salariales competitivos, beneficios adicionales y una revisión de la carga de trabajo para asegurar un equilibrio adecuado. Además, también se propone implementar un sistema de comunicación eficiente entre la cocina y el área de servicio, incluyendo la instalación de timbres o alertas visuales y auditivas que notifiquen a los meseros cuando un pedido esté listo para ser servido.

Para asegurar que las mejoras implementadas se mantengan y continúen produciendo resultados positivos, se propone desarrollar y aplicar controles y estrategias como el monitoreo de indicadores clave de desempeño (KPIs), revisiones y actualizaciones del programa de capacitación y auditorías de procesos. Se busca establecer un sistema para registrar y analizar los tiempos de espera de los clientes, e implementar un registro de errores en pedidos y se realizar encuestas periódicas de satisfacción del cliente. El programa de capacitación se revisará y actualizará cada seis meses, y se llevarán a cabo auditorías mensuales para revisar el cumplimiento de los checklists de limpieza y orden en cada área de trabajo.

En conclusión, este plan integral de capacitación y acciones correctivas tiene como objetivo mejorar significativamente la calidad del servicio al cliente en la taquería, abordando las áreas identificadas como puntos débiles en las reseñas y opiniones de los clientes. La implementación proactiva de estos programas garantizará una experiencia positiva y satisfactoria para cada cliente que visite el establecimiento.

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Plan de Mejora del Servicio al Cliente y Capacitación del Personal](#)

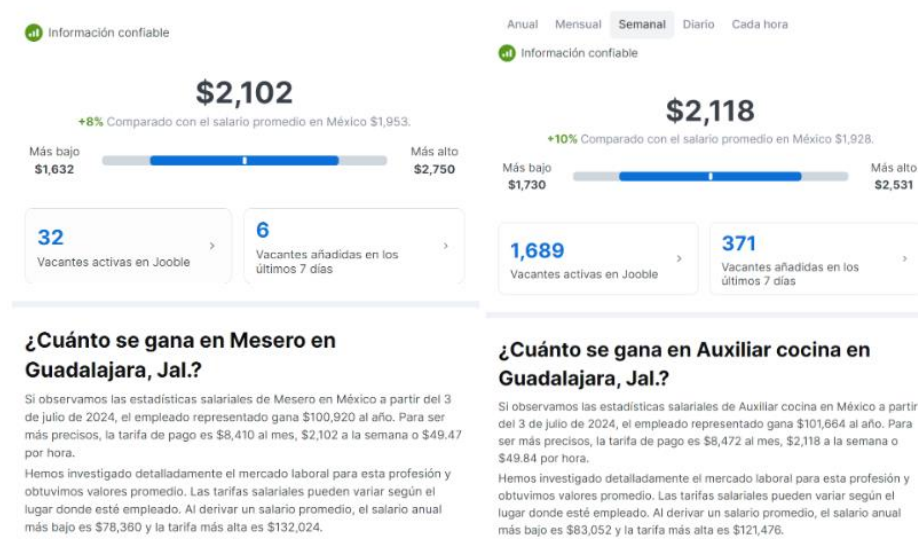
3.2.10.3 Estudio de Sueldos y Condiciones Laborales de Trabajadores en Taquerías

La alta rotación de personal es un desafío significativo para una taquería. La Taquería El Infierno, conocida por sus tacos de alta calidad y excelente sabor, busca mejorar la satisfacción y retención de sus empleados. Este estudio proporciona una referencia salarial y un análisis de las condiciones laborales para desarrollar estrategias que reduzcan la rotación de empleados y aumenten su permanencia.

El objetivo general del estudio es determinar los sueldos promedio y las condiciones laborales en taquerías para mejorar la retención de personal en Taquería Infierno. Para alcanzar este objetivo, se plantearon varios objetivos específicos. Primero, establecer el salario promedio para diferentes puestos en una taquería, incluyendo taqueros, meseros, cajeros, ayudantes de cocina y tortilleras. Segundo, comparar los sueldos y condiciones laborales entre diferentes taquerías de la zona. Tercero, identificar los factores que contribuyen a la alta rotación de personal en taquerías. Por último, proporcionar recomendaciones a la Taquería Infierno para ajustar sus políticas laborales y mejorar la retención de empleados.

Para llevar a cabo esta investigación, se implementó una metodología en dos partes. La primera parte consistió en buscar datos de salarios en páginas de

censos y bases de datos salariales confiables, lo que proporcionó estimaciones basadas en la información reportada por empleados y empleadores del sector. La segunda parte involucró un análisis de anuncios de trabajo en diversas plataformas de empleo, específicamente para taquerías en Guadalajara. Al combinar estas dos fuentes de información, se logró una estimación más precisa y representativa de los sueldos promedio en las taquerías de Guadalajara.



Evidencia de investigación en internet imagen #142



Evidencia de investigación en Facebook imagen #143

Nombre	Puesto	Sueldo semanal	Descripción	Horas trabajadas	Días a la semana	Por hora
-	Parrillero	\$ 2,400.00	Spes a 2 am, bono de puntualidad y asistencia	9	6	\$ 44.44
-	Parrillero	\$ 3,000.00	Un día de descanso, más propinas	8	6	\$ 62.50
Blueiff	Parrillero	\$ 4,000.00	Puede subir dependiendo de la experiencia	9	6	\$ 74.07
Pollo Pepe	Parrillero	\$ 2,100.00	Más propinas	8	6	\$ 43.75
Cuarto de kilo	Parrillero	\$ 1,900.00	Prestaciones	8	6	\$ 39.58
-	Parrillero	\$ 1,800.00	\$100 de bono, cubre de reposo en turno nocturno	8	6	\$ 37.50
Taquería el Infierno	Parrillero	\$ 2,145.00	Media hora de descanso y bonos	8	6	\$ 44.69

Promedio por hora general \$ 47.87
Promedio El Infierno \$ 44.69

Sueldo semanal promedio \$ 2,297.76

Nombre	Puesto	Sueldo semanal	Descripción	Horas trabajadas	Días a la semana	Por hora
-	Mesero	\$ 2,100.00	Prestaciones, transporte	8	6	\$ 43.75
-	Mesero	\$ 1,500.00	Medio turno, 4:30-10:30 + propinas	6	6	\$ 41.67
Hotel real casilla	Mesero	\$ 1,749.00	Zona céntrica	8	6	\$ 36.98
Los Guerreros de Jilisco	Mesero	\$ 3,700.00	3 pers a 1:30 am, domingo a miércoles, cena incluida, viernes y sábado de 3 pers a 2:30 am	10	6	\$ 53.33
-	Mesero	\$ 1,850.00	Horario de 7 a 2 pm, prestaciones de ley, comedor gratuito	6	6	\$ 38.54
Pollo Pepe	Mesero	\$ 1,700.00	Más propinas	8	6	\$ 35.42
La Chata	Mesero	\$ 1,900.00	Más propinas, incluye premio de puntualidad y asistencia	10	6	\$ 31.67
Taquería el Infierno	Mesero	\$ 1,800.00	Media hora de descanso y bonos	8	6	\$ 37.50

Promedio por hora general \$ 40.19
Promedio El Infierno \$ 37.50

Sueldo promedio semanal \$ 1,924.57

Nombre	Puesto	Sueldo semanal	Descripción	Horas trabajadas	Días a la semana	Por hora
Japónes	Cajero	\$ 1,850.00	apoyo transporte + propinas	8	5	\$ 46.25
Pollo Pepe	Cajero	\$ 1,900	Más \$500 de bono	8	6	\$ 39.58
Acebolados	Cajero	\$ 2,000.00	Comedor	8	6	\$ 41.67
Taqueante	Cajero	\$ 1,750.00	Más propinas, transporte	8	5	\$ 43.75
Taquería el Infierno	Cajero	\$ 2,700.00	Media hora de descanso y bonos	8	6	\$ 56.25

Promedio por hora general \$ 42.81
Promedio El Infierno \$ 56.25

Salario semanal promedio \$ 2,055.00

Nombre	Puesto	Sueldo semanal	Descripción	Horas trabajadas	Días a la semana	Por hora
-	Aux cocina	\$ 1,800.00	comida diaria + propinas	6	6	\$ 37.50
Alamo	Aux cocina	\$ 1,900.00	IMSS desde el primer día, una comida gratis, descanso el viernes	7	6	\$ 45.24
-	Aux cocina	\$ 2,100.00	Más propinas	8	6	\$ 43.75
Somatu	Aux cocina	\$ 2,200.00	Más propinas, transporte	6	6	\$ 45.83
Taquería el Infierno	Aux cocina	\$ 1,900.00	Media hora de descanso y bonos	8	6	\$ 39.58

Promedio por hora general \$ 43.08
Promedio El Infierno \$ 39.58

Salario semanal promedio \$ 2,087.86

Nombre	Puesto	Sueldo semanal	Descripción	Horas trabajadas	Días a la semana	Por hora
Los chilaquiles	Tortillera	\$ 2,100.00	Prestaciones de ley, propinas	8	6	\$ 43.75
La menudería	Tortillera	\$ 2,200.00	Bono de puntualidad	8	6	\$ 45.83
Campomar	Tortillera	\$ 2,000.00	Más propinas	8	6	\$ 41.67
La Chata	Tortillera	\$ 3,400.00	Incluye premio de puntualidad y asistencia, comida diaria	10	6	\$ 56.67
Taquería el Infierno	Tortillera	\$ 1,900.00	Media hora de descanso y bonos	8	6	\$ 39.58

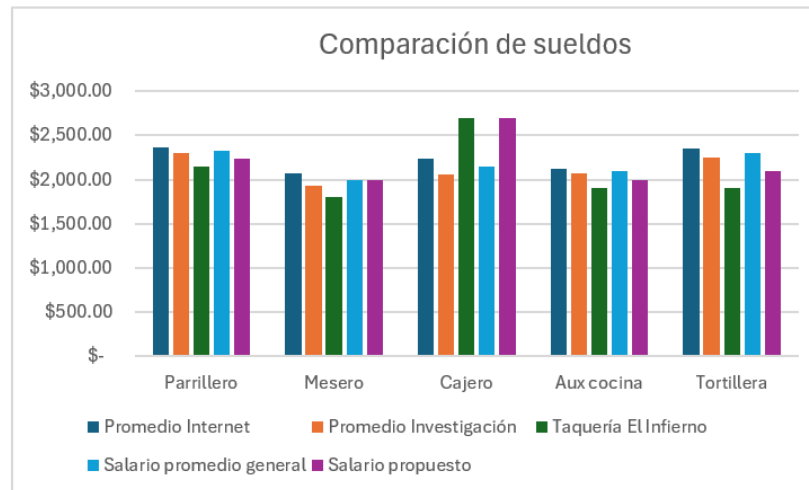
Promedio por hora general \$ 48.98
Promedio El Infierno \$ 39.58

Salario semanal promedio \$ 2,255.00

Cálculo de sueldos basados en publicaciones de Facebook imagen #144

En cuanto a los resultados de la investigación, se encontraron los siguientes sueldos promedio: un parrillero gana aproximadamente MXN \$9,463 al mes, equivalente a \$2,365.75 semanales; un mesero gana en promedio \$8,297 al mes, con un rango entre \$6,469 y \$10,956 mensuales; un cajero gana alrededor de \$107,484 al año, equivalente a \$8,957 mensuales; un auxiliar de cocina gana \$2,116 a la semana, un 10% más que el promedio nacional; y una tortillera gana \$112,920 al año, equivalente a \$9,410 mensuales. Sin embargo, los salarios actuales en la Taquería El Infierno están por debajo de estos promedios. Se propone aumentar los sueldos para alinearlos con los promedios del mercado y mejorar la competitividad. Por ejemplo, se sugiere aumentar los salarios de los meseros a \$2,000, los auxiliares de cocina a \$2,000 y las tortilleras a \$2,100 semanales.

Puesto	Promedio Internet	Promedio Investigación	Salario promedio general	Taquería El Infierno	Salario propuesto
Parrillero	\$ 2,365.75	\$ 2,297.78	\$ 2,331.76	\$ 2,145.00	\$ 2,240.00
Mesero	\$ 2,074.00	\$ 1,924.57	\$ 1,999.29	\$ 1,800.00	\$ 2,000.00
Cajero	\$ 2,239.00	\$ 2,055.00	\$ 2,147.00	\$ 2,700.00	\$ 2,700.00
Aux cocina	\$ 2,116.00	\$ 2,067.86	\$ 2,091.93	\$ 1,900.00	\$ 2,000.00
Tortillera	\$ 2,352.00	\$ 2,255.00	\$ 2,303.50	\$ 1,900.00	\$ 2,100.00



Comparación investigación de salarios imagen #145

La alta rotación de personal en taquerías se debe a varios factores. Primero, la compensación y los beneficios insuficientes, con salarios bajos y falta de beneficios adicionales como seguros de salud y licencias pagadas. Segundo, un ambiente laboral negativo, caracterizado por el estrés, los turnos largos y los días de descanso limitados. Tercero, pocas oportunidades de desarrollo y crecimiento, debido a la falta de programas de capacitación y planes de carrera claros. Por último, la dependencia de personal transitorio o de medio tiempo genera ingresos inestables para los empleados, lo que los lleva a buscar trabajos más consistentes.

Beneficios Actuales

Actualmente, Taquería El Infierno ofrece los siguientes beneficios a sus empleados:

- Comedor gratuito: Los empleados tienen acceso a comidas gratuitas durante su turno.
- Transporte nocturno: Transporte que deja a los empleados en la puerta de su casa en el turno de noche.
- Bonos de puntualidad y asistencia: \$250 semanales y \$300 al cumplir 3 meses.
- Bono de empleado del mes: \$250 y un día de descanso elegido.
- Pastel de cumpleaños: Celebración de cumpleaños con un pastel.

Propuestas de Mejora

Para abordar los desafíos que generan la alta rotación de personal, se proponen varias mejoras. Primero, implementar un plan de revisión salarial periódica y bonificaciones basadas en el desempeño para ofrecer sueldos competitivos. Esto incluye ajustar los sueldos en función del costo de vida y la inflación, así como del desempeño individual y colectivo, al menos una vez al año. También se sugiere incrementar las bonificaciones basadas en el desempeño, metas alcanzadas y tiempo de servicio, evaluando la posibilidad de aumentar los montos actuales de los bonos de puntualidad y asistencia, y añadir bonificaciones adicionales.

Además, es crucial proporcionar beneficios adicionales como seguro médico, días de licencia pagados y descuentos en comidas dentro del establecimiento, así como fomentar un ambiente de trabajo positivo. Esto podría implicar mantener el comedor gratuito, asegurar la calidad y variedad de los alimentos, y continuar ofreciendo transporte nocturno, evaluando la posibilidad de extender este beneficio a otros turnos. Implementar un seguro médico para los empleados y sus familias, ofrecer días de licencia pagados adicionales, como días por enfermedad o personales, y proporcionar descuentos en comidas también son recomendaciones clave. Fomentar un ambiente inclusivo y respetuoso, donde se valore la comunicación abierta y el apoyo entre compañeros, es esencial. Mantener el bono de \$250 para el empleado del mes y permitir que elijan un día de descanso, seguir celebrando

los cumpleaños con un pastel, y desarrollar programas de reconocimiento y recompensa adicionales para los empleados destacados, pueden contribuir significativamente a mejorar el ambiente laboral.

También es fundamental desarrollar programas de capacitación continua y planes de carrera para los empleados, realizar encuestas de satisfacción laboral regularmente y organizar actividades de integración y team-building. Estos programas permitirán a los empleados adquirir nuevas habilidades y avanzar dentro de la empresa, lo que puede incluir formación en cocina, gestión y atención al cliente. Realizar encuestas de satisfacción laboral de manera regular ayudará a identificar áreas de mejora y actuar en consecuencia, mientras que escuchar las sugerencias y preocupaciones de los empleados puede prevenir problemas antes de que se agraven. Organizar actividades de integración y team-building fortalecerá las relaciones entre los empleados y fomentará un sentido de pertenencia y compromiso con la taquería.

En resumen, la propuesta de salarios busca equilibrar los sueldos de la taquería con los promedios del mercado, mejorando así la satisfacción y retención de los empleados. Los salarios propuestos son:

- Parrillero: \$2,240.00 por semana
- Mesero: \$2,000.00 por semana
- Cajero: \$2,700.00 por semana
- Auxiliar de cocina: \$2,000.00 por semana
- Tortillera: \$2,100.00 por semana

Estos ajustes están diseñados para atraer y retener talento calificado, asegurando que Taquería El Infierno pueda ofrecer un servicio de alta calidad y mantener una operación eficiente.

Para mejor visualización visitar el siguiente link: [Estudio de Sueldos y Condiciones Laborales de Trabajadores en Taquerías](#)

4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.

4.1 Aprendizajes profesionales (en equipo)

Durante el desarrollo de la propuesta de comercialización para la Taquería El Infierno, fue crucial compartir las perspectivas del equipo, conocer un poco de las áreas de finanzas, mercadotecnia, ingeniería industrial y comercio y negocios globales. Nos encontramos con el desafío de trabajar con una empresa grande si lo consideramos en cuanto a sus ventas, procesos, cantidad de productos, etc. que tiene múltiples áreas de mejora, sin embargo, este proceso nos brindó la oportunidad de mantener una buena comunicación interna entre miembros de distintas carreras profesionales y establecer una organización de manera eficiente. Durante el proceso de trabajo de este proyecto pudimos aplicar tanto nuestro pensamiento estratégico y analítico como nuestra área de creatividad, todo esto considerando los objetivos establecidos para el proyecto, los cuales se cumplieron de manera eficaz. Al partir de una empresa que carecía de los objetivos propuestos es que nosotros pudimos desenvolvernos para hacer el mejor trabajo posible dentro del periodo de tiempo acordado y gracias a nuestra organización, comunicación, esfuerzo y dedicación es que pudimos trabajar de la mejor manera siendo honestos, responsables y éticos; esto para poder darle el mejor apoyo a la Taquería El Infierno.

4.2 Aprendizajes sociales (personal)

Ana Victoria Nuztas

Este proyecto ha sido una experiencia transformadora en mi desarrollo profesional y en mi capacidad para impactar positivamente en la sociedad a través de la aplicación creativa y colaborativa de mis conocimientos en ingeniería industrial. Al trabajar con la taquería, no sólo tuve la oportunidad de implementar mejoras operativas y estratégicas, sino también de innovar en prácticas sociales que beneficiaron directamente a la empresaria, su familia y sus empleados.

Desde el inicio, me propuse no solo cumplir con los objetivos establecidos, sino superar las expectativas al enfocarme en la eficiencia, la reducción de desperdicios y la optimización de recursos. Esto no sólo mejoró la rentabilidad del negocio, sino que también contribuyó a crear un ambiente laboral más justo y productivo. Por ejemplo, al analizar los salarios y proponer incrementos, busqué asegurar condiciones laborales dignas que beneficiaran directamente a los empleados de la taquería.

Los resultados obtenidos fueron la prueba de que mis habilidades como ingeniera industrial son transferibles y aplicables a contextos diversos. La metodología 5S, la mejora continua y otras herramientas que se aplicaron demostraron su eficacia no sólo en términos económicos, sino también en el bienestar social. La capacidad de preparar, dirigir y evaluar proyectos con enfoque en la calidad de vida social se volvió evidente a través de la implementación exitosa de estas prácticas.

Desde el inicio del proyecto, esperaba poder impactar positivamente en los procesos operativos y en las condiciones laborales, aspectos que eran tanto probables como esperados debido a la estructura organizativa inicial de la empresa. Sin embargo, la oportunidad de influir directamente en la mejora de los salarios fue un logro significativo que superó mis expectativas iniciales.

El beneficio de este proyecto no se limitó solo a la taquería y sus empleados; extendió su alcance al contribuir a la economía local mediante mejoras en la eficiencia operativa y la retención de clientes. Esto no solo ayudó a generar mayores ganancias para el negocio, sino que también impactó positivamente en la comunidad al promover prácticas laborales justas y sostenibles.

Este proyecto también me permitió reflexionar sobre la transferibilidad de mis conocimientos y habilidades a otras situaciones y contextos sociales. Conceptos como la innovación, el espíritu emprendedor y la mejora continua son aplicables no solo en el ámbito profesional, sino también en la vida cotidiana y en la promoción de un cambio social positivo y sostenible.

Para dar seguimiento a la contribución social de este proyecto, propongo establecer visitas periódicas a la taquería para evaluar el progreso de las implementaciones propuestas y ajustarlas según sea necesario. Esta práctica garantizará que los beneficios sociales se conserven y amplíen a lo largo del tiempo, asegurando un impacto continuo y duradero en la comunidad local.

En resumen, este proyecto fortaleció más que mis habilidades como ingeniera industrial, también amplió mi perspectiva sobre el impacto positivo que las prácticas empresariales pueden tener en la sociedad. Ahora estoy comprometida a aplicar estos principios en mi carrera y vida personal, buscando siempre contribuir al bienestar social y económico de manera creativa y sostenible.

Montserrat López

Este proyecto ha sido una gran experiencia para mi dentro del ámbito profesional como diferentes ámbitos de formación académica, en mi caso que pude trabajar lo administrativo y financiero puedo decir que un plan financiero no solo se centra en los aspectos económicos y operativos de la empresa, sino que también me dio valiosos aprendizajes que son esenciales para el crecimiento y sostenibilidad del negocio.

En base a todo lo que se trabajó de este proyecto es importante rescatar la importancia de que la taquería mantiene una diversidad de público y es esencial entender las necesidades de estos grupos, se hicieron recomendaciones sobre las redes sociales de la taquería, que sería bueno que se hiciera una cuenta para Guadalajara y así poder generar la interacción con los clientes y una comunidad para reforzar la relación con el público.

Este proyecto me ayudó a potencializar mi organización, responsabilidad, eficiencia y compromiso para llevar a cabo este proyecto tan extenso y retador, sin embargo, siento que me forjó mucho para poder preparar otro proyecto como este, fijar buenos objetivos y que se trabaje de una manera eficaz. Pienso que mis servicios profesionales fueron de gran ayuda para la empresaria ya que ella no tenía conocimiento del costo de un producto suyo, gracias a mi trabajo se pudo cumplir el objetivo y como complemento seguiré pendiente del desempeño que tenga la empresaria con el Excel propuesto.

Andrea Sánchez

Al trabajar en este proyecto, me di cuenta de que mi rol como futura profesional en mercadotecnia va mucho más allá de simplemente vender productos o ideas.

Uno de los aspectos más significativos que aprendimos como equipo fue la importancia de la interacción y el entendimiento de las expectativas tanto de la empresaria como de los clientes locales. Este proceso implicó una inmersión profunda en las preferencias tanto de la empresaria como de sus clientes. La colaboración cercana con la empresaria y el equipo de la taquería fue crucial para alinear nuestras estrategias con los valores y expectativas de la comunidad.

Trabajar en este proyecto me permitió desarrollar habilidades sociales esenciales, como la empatía, la comunicación efectiva y la capacidad de trabajar en equipo. Aprendí a valorar la diversidad de opiniones y a integrar diferentes perspectivas para lograr un objetivo común. Además, la experiencia de trabajar con estudiantes de otras licenciaturas me enseñó la

importancia de la cooperación interdisciplinaria y cómo ésta puede enriquecer el resultado final de un proyecto.

Diego Ibarra

Durante la realización del proyecto de la taquería, he reflexionado y analizado el impacto social de nuestra labor profesional y de colaboración, observando cómo nuestras acciones pueden contribuir positivamente a la sociedad al hacer un análisis profundo para cualquier negocio. Este enfoque que buscamos obtener a lo largo del semestre no solo beneficia a nuestra taquería, sino que también eleva el estándar de competencia en el área. Esta experiencia que adquirí en este proyecto me ha beneficiado para preparar y desarrollar nuevos puntos de enfoque basados en los objetivos específicos que determinamos al principio del verano. Estos principales beneficios que se consiguieron mejoran la eficiencia y la calidad del negocio al contribuir directamente con ello.

Al utilizar la herramienta "Market Compass" fue un alivio para mí ya que me permitió organizar y visualizar datos de una manera que no había experimentado antes, ofreciendo datos valiosos que de otra manera podrían haberse pasado por alto. Uno de los principales desafíos más grandes que tuve fue mantener un enfoque en común al evaluar a la competencia, especialmente porque, como amante de los tacos, a veces era difícil no dejarme llevar por preferencias personales. Sin embargo, este ejercicio me ayudó a desarrollar una perspectiva más analítica y equilibrada.

Personalmente, este proyecto reforzó mi pasión por el análisis de mercado y me hizo apreciar aún más la importancia de entender el panorama competitivo en cualquier industria. También me hizo darme cuenta de lo crucial que es la investigación de mercado para el éxito de la taquería El Infierno.

4.3 Aprendizajes éticos (personal)

Ana Victoria Nuztas

Durante este proyecto, enfrenté varias decisiones cruciales que influenciaron significativamente su desarrollo y resultados. Inicialmente, me enfrenté al reto de discernir cómo mis conocimientos académicos podrían beneficiar a la taquería. Decidí aplicar todo lo aprendido durante mi carrera para mejorar la eficiencia operativa y optimizar los recursos disponibles. Esta decisión resultó en la entrega anticipada de los objetivos iniciales, lo que me motivó a continuar buscando nuevas formas de ayudar.

Posteriormente, consulté con la empresaria para identificar áreas adicionales de mejora en los procesos. Esta colaboración resultó en la elaboración de documentación crucial para la estandarización y optimización de los procedimientos operativos. Al finalizar esta fase, me sentí gratificada al ver cómo mis esfuerzos no solo beneficiaron directamente a la taquería, sino que también fortalecieron mi habilidad para abordar desafíos empresariales de manera efectiva.

Esta experiencia me ha llevado a reflexionar sobre el potencial transformador de mis habilidades profesionales. Ahora estoy inspirada a aplicar este enfoque proactivo en la empresa familiar, buscando continuamente oportunidades para mejorar y optimizar tanto en áreas como finanzas, marketing, y mejora de procesos. Esta experiencia me ha demostrado la versatilidad y amplitud del campo laboral del ingeniero industrial, ampliando mi perspectiva sobre cómo puedo ejercer mi profesión de manera efectiva y ética en el futuro.

En resumen, el PAP ha sido una experiencia enriquecedora que no sólo ha fortalecido mis habilidades profesionales, sino que también ha consolidado mi compromiso con el uso ético y efectivo de mis conocimientos para el beneficio colectivo.

Montserrat López Vargas

Durante el desarrollo de este proyecto me enfrenté a diferentes decisiones que fueron importantes en diferentes áreas, siendo una empresa que no tenía claros sus costos tuve que acudir a la empresaria en busca de mucha información que es confidencial para la empresa, desde los costos de sus proveedores hasta las preparaciones e ingredientes de sus platillos. Sabiendo que iba a manejar una gran cantidad de información y números es que supe que iba a tener que poner total concentración y organización en este proyecto, así como mantener una discreción y confidencialidad de toda la información que estaba manejando.

La empresaria y yo tuvimos que mantener una comunicación constante para consultar toda la información que fui requiriendo para la elaboración de la estructura financiera de la empresa, en este caso enfocándose en sus productos de cortes y tacos. En un principio se pensaba trabajar con todos los productos del menú, pero considerando el periodo de duración del PAP y la complejidad de costear todos los productos se llegó a la decisión de costear y trabajar solamente con los cortes y tacos que se encontraban en el menú. La elaboración de este plan financiero fue muy retadora para mí porque no tenía el conocimiento amplio para manejar algunos costos por minutos o por tipo de consumo, por esto es que la maestra María Eugenia Castañeda me estuvo asesorando a lo largo de este proyecto y le agradezco mucho porque me enseñó muchas cosas que antes no recordaba por completo.

Cada paso que realicé en este proyecto tanto del área administrativa como financiera fueron grandes experiencias para mí y me hizo desenvolverme mucho en cuanto a diferentes perspectivas, me hizo probarme ante procesos complejos y poder ver mis capacidades como futura profesionista.

Andrea Sánchez

Trabajar en el proyecto de Taquería "El Infierno" me brindó la oportunidad de reconocer el esfuerzo, planeación y la dedicación que hay detrás de cada negocio. Aprendí la importancia de cuidar cada detalle y de crear una marca y un negocio no solo exitoso económicamente, sino también reconocido por sus valores. Esta experiencia me invitó a reflexionar sobre el impacto que puedo generar a través de mi profesión y me motivó a seguir trabajando no solo por el éxito económico, sino también por el bienestar colectivo.

Como futura profesional en Mercadotecnia y Dirección Comercial, comprendí que tengo la responsabilidad de elegir proyectos y colaboraciones que reflejen valores éticos y que busquen un beneficio más amplio para la comunidad. Este proyecto me mostró que puedo contribuir al desarrollo de negocios que no solo prosperen en el mercado, sino que también sean agentes de cambio positivo en la sociedad.

Diego Ibarra

A lo largo del verano durante las últimas semanas en las que realizamos el proyecto de la taquería, considero que ha sido una excelente experiencia principalmente en el ámbito laboral tanto social. Al realizar el análisis detallado de la competencia directa e indirecta de la taquería considero que debe de ser totalmente honesto el trabajo de conseguir la información de los demás, pero así para utilizarlo para fines responsables sin afectar a la competencia.

Además, esta experiencia nos ha permitido comprender mejor las dinámicas del mercado local, en específico de las taquerías en Guadalajara, Jalisco y sobre todo la importancia de la ética que debe de existir en cualquier negocio. Al interactuar con los diferentes negocios, hemos podido fortalecer a detalle las principales ventajas que debe de tener cualquier organización o de cualquier emprendimiento. En resumen, este proyecto no solo nos ha brindado conocimientos técnicos de cómo opera un negocio, sino que

también nos ha enseñado la importancia de la responsabilidad e integridad social que existe en el mundo laboral.

4.4 Aprendizajes en lo personal (personal)

Ana Victoria Nuztas

El PAP ha sido una experiencia enriquecedora para mi vida. Me ha permitido descubrir mi habilidad innata para superar desafíos y encontrar soluciones efectivas ante cualquier problema que se presente. Como ingeniera industrial, he aprendido a aplicar mis conocimientos en diversos contextos empresariales, incluso en situaciones cotidianas fuera del ámbito laboral.

Además, el PAP me ha brindado una visión más profunda sobre la sociedad y los demás. Trabajar con la empresaria me ha mostrado que aún existen negocios comprometidos con el bienestar de sus empleados, ofreciéndoles salarios justos, prestaciones y beneficios adecuados. Esto me ha enseñado la importancia de crear entornos laborales dignos, reconociendo que son los empleados quienes sustentan cualquier negocio, independientemente de su sector.

En términos de convivencia en la pluralidad y diversidad, el PAP me ha enseñado a colaborar estrechamente con personas de diversas disciplinas y perspectivas. Aunque suelo preferir trabajar de manera independiente, esta experiencia me ha enriquecido al permitirme escuchar y aprender de diferentes puntos de vista. Trabajar con un equipo diverso y comprometido en un proyecto común, como ayudar a la taquería con sus desafíos, ha sido gratificante y educativo.

Finalmente, este proyecto ha sido fundamental para mi desarrollo personal y profesional. Me ha hecho reflexionar sobre mi futuro en el negocio familiar, viendo paralelos entre mi experiencia y la de la empresaria con quien colaboré. He aprendido la importancia de buscar perspectivas externas para enriquecer nuestras propias ideas y mejorar el crecimiento y desarrollo de la empresa. También he identificado numerosas áreas de oportunidad dentro

de mi carrera, desde procesos hasta marketing y administración, donde puedo contribuir significativamente al éxito del negocio familiar.

Esta experiencia me ha preparado para enfrentar los desafíos futuros con confianza y determinación, sabiendo que mi capacidad para adaptarme y aprender continuamente será clave para alcanzar mis metas tanto profesionales como personales.

Montserrat López

El participar en este proyecto fue de gran utilidad para mí, me hizo darme cuenta de que por más difícil que un proyecto sea siempre con consistencia y dedicación se puede sacar adelante, igualmente me permitió ver mis capacidades, habilidades y áreas de oportunidad; algo fundamental para mí que desarrollé a lo largo de este proyecto fue mostrar la confianza en mis conocimientos, aplicar el respeto, honestidad, esfuerzo y dedicación en cada una de las etapas de este camino.

Fue una experiencia muy enriquecedora en el ámbito de trabajo en equipo ya que siempre se mantuvo la mejor comunicación dentro del equipo al igual que el respeto y la colaboración. Siento que una parte importante de los trabajos en equipo es poner cada uno de su parte y tener un buen ambiente grupal, lo cual este fue el caso, este fue un equipo que me gustó mucho porque todos colaboramos con diferentes temas y siento que tuvimos muy buena integración.

Me gustó que fue un proyecto retador para mí en cuestiones prácticas ya que nunca había manejado los costos de tantos productos, ni tanta información que fuera confidencial. Me dio a conocer la importancia de conocer lo básico de las diferentes áreas de trabajo y la importancia de un buen personal. Además de mi gusto de adentrarme en el área financiera pude rescatar que también disfruto el área de mercadotecnia. Tuve que aprender a mayor detalle el llevar una buena organización por la cantidad de tiempo que le dediqué a cada apartado del plan financiero, así como también a cada análisis.

En adición, esta experiencia superó mis expectativas porque pude explotar mis conocimientos profesionales como también adentrarme en compartir ideas con los demás. El tener estas experiencias me va formando para el recorrido que todavía me falta dentro del ámbito profesional y me impulsa a poder aplicar estos conocimientos en el negocio familiar que tengo.

Andrea Sánchez

Después de haber trabajado en el proyecto de Taquería "El Infierno", puedo concluir que fue una experiencia transformadora que marcó mi formación como mercadóloga. Desde el inicio, Taquería "El Infierno" representaba una marca con un legado y una identidad fuerte, y nos enfrentamos al desafío de potenciar su presencia y mejorar sus procesos.

La colaboración cercana con la empresaria fue crucial para alinear nuestras estrategias de branding con los objetivos del proyecto.

Trabajar con estudiantes de otras licenciaturas me permitió adquirir conocimientos interdisciplinarios que trascienden los límites de mi carrera. Aprendí sobre la importancia de conocer cada detalle del negocio para así lograr optimizar procesos, la importancia de mantener una imagen sólida en todos los canales de publicidad y promoción, el diseño de estrategias para redes sociales, la creación de un menú digital atractivo, y las técnicas de fotografía profesional. Esta experiencia no solo enriqueció mis habilidades técnicas, sino que también fortaleció mi capacidad para colaborar en equipos multidisciplinarios, algo esencial en el campo del marketing.

En resumen, este proyecto no solo mejoró mis competencias profesionales, sino que también me motivó a aplicar un enfoque ético y comprometido en todos mis futuros proyectos. Aprendí que el éxito de una marca no solo se mide en términos económicos, sino también en su capacidad para resonar auténticamente con su audiencia y reflejar valores sólidos.

Diego Ibarra

Estás prácticas han sido para mí una gran experiencia para tomar en cuenta en cualquier decisión que llegue a tomar a futuro, especialmente en el mundo de los negocios. Además, siento mucho que he mejorado mis habilidades de comunicación y colaboración, trabajando estrechamente con mi equipo, mi maestra y la empresaria. Este proyecto me ha enseñado a valorar la importancia de cada miembro del equipo y cómo el trabajo en conjunto puede llevarnos más lejos de lo que es solo un esfuerzo individualmente.

En lo personal, esta experiencia me ha dado una mayor confianza en mis capacidades para enfrentar desafíos y resolver problemas. Me siento más preparado para futuros proyectos y seguro de que puedo contribuir positivamente en cualquier entorno laboral. Este verano ha sido una etapa de mucho aprendizaje y crecimiento que siempre recordaré como un punto clave en mi desarrollo profesional y personal.

5. Conclusiones y recomendaciones.

Para mejorar la gestión y el ambiente laboral en Taquería El Infierno, se recomienda introducir seguros de salud accesibles y programas de bienestar que incluyan talleres de salud mental y actividades físicas. Desarrollar planes de capacitación continua para permitir que los empleados puedan mejorar sus habilidades y crecer dentro de la empresa. Además, ajustar los salarios a la media del sector asegurará que los empleados se sientan valorados y bien compensados. Promover un ambiente inclusivo mediante políticas de igualdad y respeto es crucial para crear un espacio de trabajo armonioso y motivador.

Igualmente es importante que la empresaria haga seguimiento de la recomendación del plan financiero ya que es fundamental que la empresa tenga una buena estructura de costos para que esta siga en crecimiento y llegue a ser sostenible en un futuro.

Asimismo, es importante crear programas de reconocimiento para premiar el buen desempeño y la lealtad de los empleados, lo que incrementará la moral y la satisfacción laboral. Fomentar actividades de construcción de equipos para fortalecer la cohesión y colaboración del equipo, mejorando la dinámica laboral. Finalmente, realizar encuestas periódicas de satisfacción permitirá identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas basadas en el feedback de los empleados, asegurando un progreso continuo y sostenible en la gestión del personal.

5.1 Bibliografía

5.2 Sustento teórico

1. Análisis de la competencia:

5 Análisis de la competencia: definición y aplicación | Qualtrics. (2022b, mayo 10). Qualtrics. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/marca/analisis-de-la-competencia/>

2. Estudio de mercado

Zendesk. (s.f.). ¿Qué es el estudio de mercado? Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>

3. Encuesta

Westreicher, G. (2020). Economipedia. Encuesta. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

4. Diagnóstico de mercadotecnia

Castro, R. M. (2023, noviembre 22). Análisis de Mercado: 6 Pasos para Crear una Estrategia de Marketing Infalible. Semrush Blog. Recuperado el 30 de mayo del 2024 <https://es.semrush.com/blog/pasos-para-hacer-un-analisis-de-mercado/>

5. 4 P's

Inbound Cycle. (s.f.). Las 4 P 's del marketing que debes conocer. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>

6. Buyer persona

Pursell, S. (2024, April 3). Qué es un buyer persona y cómo crearlo (con plantillas gratis). Hubspot.es. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://blog.hubspot.es/marketing/que-son-buyer-personas>

7. FODA

Blanco, E., & Siqueira, A. (2022, marzo 24). Análisis FODA: qué es y cómo aplicarlo en tu Empresa. Blog de Inbound Marketing y Ventas | RD Station. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.rdstation.com/blog/es/analisis-foda-como-hacerlo/>

8. Plan Financiero

Master MBA Online. (s.f.). ¿Qué es un plan financiero y por qué es importante? Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.master-mbaonline.com/finanzas/plan-financiero/>

9. Punto de equilibrio

Rivera, A. J. (2020, febrero 20). ¿Qué es el punto de equilibrio financiero?. El Economista. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.eleconomista.com.mx/economia/que-es-el-punto-de-equilibrio-financiero-20200220-0077.html>

10. Costos Variables

Claustro. (2023, diciembre 12). Costes variables: qué son y fórmulas - Blog MBA Online. MBA Online. Recuperado el 19 de junio de 2024. <https://www.master-mbaonline.com/finanzas/costes-variables/#%C2%BFQue son los costes variables>

11. Costos Fijos

Coca, M. (2023, 16 agosto). Gastos fijos y variables, ¿en qué consisten y cómo se diferencian? BBVA. Recuperado el 19 de junio de 2024.

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/gastos-fijos-y-variables-en-que-consisten-y-como-se-diferencian/>

12. Insumo

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: Diccionario de la lengua española, 23.^a ed., [versión 23.7 en línea]. <<https://dle.rae.es>> Recuperado el 19 de junio de 2024.

13. Materia prima

DailyFX (2020) ¿Qué son las materias primas? [Vídeo]. IG. Recuperado el 19 de junio de 2024. <https://www.ig.com/es/materias-primas/que-son-las-materias-primas-y-como-operar>

14. Mano de obra

Indeed (2023) ¿Qué significa mano de obra: planificación y tipos? Indeed. Recuperado el 20 de junio de 2024. <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/como-encontrar-empleo/significa-mano-obra>

15. Gastos Indirectos de Fabricación

Llamas, J. (2022, 24 noviembre). Costos indirectos de fabricación. Economipedia. Recuperado el 20 de junio de 2024. <https://economipedia.com/definiciones/costos-indirectos-de-fabricacion.html>

16. Margen de contribución

Díaz, C. (2019, septiembre 23). ¿Qué es el margen de contribución y cómo se calcula? Lean Finance. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://leanfinance.es/que-es-el-margen-de-contribucion-y-como-se-calcula/>

17. Diagnóstico de procesos

Carro, R. (s. f.). Administración de la calidad total. *Administración de las Operaciones*.

https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1614/1/09_administracion_calidad.pdf

18. Modelo de negocio CANVAS

Molina, D. (2022, 4 noviembre). Qué es el Modelo Canvas y ejemplos de Canvas reales. Thinking For Innovation.

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>

19. Política de calidad

Grupo ACMS (2024). *¿Qué es la política de calidad?* GRUPO ACMS Consultores. <https://www.grupoacms.com/consultora/que-es-la-politica-de-calidad-en-la-norma-iso-9001>

20. Tabla de madurez

Eby, K. (2022). Guía esencial para la madurez de los procesos: Modelos, consejos y plantillas. Smartsheet.

<https://es.smartsheet.com/content/process-maturity>

21. Diagnóstico Lean Manufacturing

Touron, J (2021). *Lean manufacturing*. Sistemas OEE - Technology to Improve. <https://www.sistemasoe.com/lean-manufacturing/>

22. Metodología Seis Sigma

Macanudo, A. (2023, March 12). Descubre qué es six sigma | UCSP. *Escuela de Postgrado de la Universidad Católica San Pablo*.

<https://postgrado.ucsp.edu.pe/articulos/que-es-six-sigma/>

23. Estrategias de promoción y publicidad

HubSpot. (s.f.). Estrategias de publicidad. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-de-publicidad>

24. Contenido digital

Ángeles. (2023, 17 marzo). Contenidos digitales: qué son, tipos y ejemplos. Pantallea. Recuperado el 30 de mayo del 2024, de <https://www.pantallea.com/contenidos-digitales-tipos-ejemplos/>

25. Herramienta Inflact

Hwung, C. (2023, 13 enero). Inflact by Ingram - Everything You Need to Know. <https://www.videoproc.com/resource/inflact.htm>

26. Analizador de perfiles

Instagram Profile Analyzer - Best Instagram Analytics Tool. (s. f.). <https://inflact.com/tools/profile-analyzer/>

27. Menú digital

Cloned, E. B.-. (2024, 10 junio). TODO LO QUE TIENES QUE SABER SOBRE EL MENÚ DIGITAL. Barcelona Culinary Hub. <https://www.barcelonaculinaryhub.com/blog/menu-digital-gr#:~:text=Antes%20de%20nada%2C%20es%20imprescindible,trav%C3%A9s%20de%20un%20c%C3%B3digo%20qr.>

28. Plataforma de delivery

S, I. I. I. (2023, 10 abril). El trabajo en las plataformas digitales de reparto, «Apps de delivery»: modelo de negocio o tergiversación de las relaciones laborales. <https://www.linkedin.com/pulse/el-trabajo-en-las-plataformas-digitales-de-reparto-apps-ibarra-s-/>

29. Recursos humanos

Martín, D. (2024, 29 abril). Recursos Humanos: definición, concepto y funciones. OpenHR. <https://www.openhr.cloud/blog/recursos-humanos-funciones-dentro-de-la-empresa>

30. Customer Journey Map

Hammond, M. (2024, 8 febrero). Customer Journey Map. *Hubspot*.
<https://blog.hubspot.es/service/customer-journey-map>

31. Capacitación

Nacional Financiera (2004). Fundamentos de negocio Recursos Humanos > Cómo enfrentar y dirigir los cambios (Desarrollo organizacional) > La capacitación en la empresa.
https://www.nafin.com/portafolio/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Recursos%20Humanos/recursos_humanos5_3.pdf

32. Mura, Muri, Muda

LeanSherpa. (2021, August 21). *El modelo 3M de Toyota*. LeanSherpa.
<https://leansherpa.es/muda-mura-muri-toyota/>

33. Kaizen

Anáhuac, R. G. (2023, August 3). *Método Kaizen. ¿Qué es y cómo puedes beneficiarte de él?* Generación Anáhuac.
<https://www.anahuac.mx/generacion-anahuac/metodo-kaizen-que-es-y-como-puedes-beneficiarte-de-el>

34. Poya Yoke

Flores, N. (2023, May 5). Poka-Yoke, un método a prueba de errores. *Maestrías y Diplomados*. <https://blog.maestriasydiplomados.tec.mx/poka-yoke-un-metodo-a-prueba-de-errores>

35. Instrucción de trabajo

INSTRUCCIÓN DE TRABAJO PARA LA CREACIÓN Y ELABORACIÓN DE PROTOCOLOS. (2017). *Tribunal Supremo de Elecciones Normativa*.
<https://www.tse.go.cr/pdf/normativa/creacionelaboracionprotocolos.pdf>

36. Recorrido Gemba

Team, S. C. (2024, February 8). Qué es un Gemba Walk y cómo hacerlo en 4 pasos | SafetyCulture. SafetyCulture.
<https://safetyculture.com/es/temas/gemba-walk/>

5.3 Páginas consultadas.

1. <https://inflact.com/>
2. <https://www.fanpagekarma.com/es>
3. <https://www.google.com/forms/about/>
4. <https://www.canva.com/>

5.4 Anexos.

1. [Carpeta análisis de competencia.](#)
2. [Carpeta estudio de mercado.](#)
3. [Carpeta diagnóstico de mercadotecnia.](#)
4. [Carpeta análisis FODA.](#)
5. [Carpeta plan financiero.](#)
6. [Carpeta diagnóstico de procesos y propuestas de mejora.](#)
7. [Carpeta estrategias de promoción y publicidad.](#)
8. [Carpeta contenido digital.](#)
9. [Carpeta menú digital.](#)
10. [Carpeta gestión de recursos humanos.](#)
11. [Archivos.](#)