Capítulo 5. CONCLUSIONES

La realización del plan de negocios sirvió como una guía para la futura creación de un restaurante, cumpliéndose así el objetivo general del trabajo.

Se cumplieron los objetivos específicos de investigación a lo largo del desarrollo del proyecto, que consistían en el desarrollo de un plan operativo para la empresa, la reunión de información para respaldar la creación del restaurante, la realización de un sondeo de mercado para ayudar a determinar factores de éxito para el restaurante, conocer los aspectos más relevantes que influyen en la implementación del negocio, el análisis de la viabilidad del proyecto y proponer la organización de la empresa.

El desarrollo del plan de negocios resultó ser una herramienta de mucha utilidad para el proyecto del restaurante. La planeación ayudó a determinar las debilidades y fortalezas del proyecto, abriendo campo para futuras consideraciones, con la finalidad de que se pueda desarrollar el negocio de la forma más apropiada y eficiente posible.

Se desarrolló el modelo de plan de negocio propuesto por Longenecker, Moore y Petty; ya que se consideró un plan muy completo, con los elementos necesarios para determinar la viabilidad del proyecto.

El desarrollo de un plan de negocios es un tema complejo, durante el desarrollo del trabajo se pudieron definir aspectos clave para la realización del proyecto, tales como el administrativo y operativo.

Lo que se buscó principalmente con este plan de negocios fue identificar y conocer la factibilidad para la creación de este negocio de giro gastronómico.

Uno de los aspectos más importantes a considerar del plan de negocios es la calidad del servicio ya que, de acuerdo con la investigación de mercados se pudo observar que es un aspecto al que el cliente le da mucha importancia.

El documento presenta el fundamento de la empresa, considerando todas las dimensiones necesarias para establecerla y desarrollarla en algún momento. Presenta una guía para poder mantener el negocio en rumbo, en caso de que éste sea implementado.

El hecho de que el plan de negocios se encuentre bien estructurado y detallado es de gran importancia ya que, de otra forma, se corre el riesgo de que el negocio no sea exitoso. Además de que proporciona las herramientas necesarias para evaluar todos los factores que se deben tomar en cuenta para abrir el restaurante y para que sus operaciones sean eficientes y exitosas.

La capacitación es un tema muy importante en este plan de negocios ya que es el instrumento que permitirá que los empleados estén familiarizados con el sistema y modo de trabajo, así como con la tecnología que se va a utilizar en el restaurante para optimizar la capacidad operativa y productiva del mismo.

Se recomienda la implementación de un manual que tome en consideración dentro de su contenido los principios y lineamientos del negocio, haciendo del conocimiento de los empleados la misión, visión y valores de la empresa, ya que de esta forma se tendrán las bases para desarrollar en ellos una lealtad hacia la organización y un modelo de trabajo funcional que beneficie, tanto al capital humano como a la empresa misma.

Se requiere que, de ser implementado el restaurante, se establezca un sistema de control interno que permita al administrador tener pleno conocimiento de los movimientos financieros del negocio, para esto se puede aprovechar la tecnología de los iPads que se propone en el presente trabajo.

Otra de las recomendaciones para esta propuesta de negocio es que se adopte la tecnología para gestionar las compras de insumos, permitiendo así llevar un mejor control y organización, que finalmente resultará en una optimización de recursos, y por consiguiente en la reducción de pérdidas o mermas por disfuncionalidades en el sistema de abastecimiento.

Es necesario hacer énfasis en el proceso de selección de personal. Es recomendable contar con políticas de selección muy precisas y estrictas, ya que la misma naturaleza del negocio hace necesario contar con empleados de confianza a quienes se les pueda delegar responsabilidades y se les pueda facultar para la toma de decisiones.

A continuación se puntualizan algunas recomendaciones para el negocio, basadas en las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas:

- Buscar formar alianzas estratégicas para dar a conocer el restaurante, de forma en que éste se beneficie y al mismo tiempo genere un buen posicionamiento.
- Aprovechar al máximo la tecnología para optimizar recursos y aumentar la capacidad operativa. Si ya se va a hacer uso de la tecnología, es importante que se saque el mayor provecho de la misma.
- Implementar estrategias de marketing para lograr un buen posicionamiento.
- Tener pleno conocimiento del mercado y de los gustos y preferencias del mercado meta, con la finalidad de cumplir siempre con sus expectativas.
- Ofrecer el mejor servicio del sector haciendo uso de la tecnología.
- Brindar la mejor calidad en los productos que se ofrecen, siempre innovando y satisfaciendo al cliente.

Todos los puntos anteriores sumados al plan de negocios lograrán que se tengan las bases para que éste, en caso de ser implementado, sea exitoso.

A lo largo del trabajo se pudo observar cuán importante es la planeación en los negocios, ya que existen aspectos que en muchas ocasiones no se tomarían en cuenta, quizás por no ser considerados de importancia, sin embargo contando con el plan de negocios estructurado, se puede ir definiendo con más detalle la actividad de la empresa, lo cual, finalmente, permitirá que ésta tenga más posibilidades de ser exitosa.