

## RESUMEN

Años atrás la economía del país en general, permitió un crecimiento en la industria del servicio de alimentos y bebidas sin tener demasiados conocimientos sobre el manejo adecuado de cómo administrar estratégicamente un negocio. Sin embargo en la actualidad, los gerentes o administradores de restaurantes no pueden permitirse operar un establecimiento sin tener un conocimiento previo de las situaciones a las que se están enfrentando.

No obstante todavía existen establecimientos en los cuales no se maneja una práctica de planeación estratégica para llevar a cabo el funcionamiento del mismo. En muchas ocasiones esto se debe a la falta de orientación que tienen las pequeñas empresas a cerca de cómo manejar un negocio tan demandante como son los restaurantes, con mayor razón si la persona involucrada en la dirección del lugar no cuenta con bases teóricas y prácticas de cómo hacerlo.

Tal es el caso del restaurante “La Manzanilla”, lugar que opera de forma intuitiva con un mínimo de organización en sus procedimientos. A pesar de ser un restaurante con más de tres décadas de tradición, atraviesa por un periodo de estancamiento, ya que con el cambio de administración, no sea ha podido ver una mejora en las ventas o al menos una constancia en ellas.



Debido a la escasa documentación que existe con respecto a la manera en la que se pueden realizar diagnósticos en restaurantes para establecer planes estratégicos formales, dirigida a los empresarios restauranteros en México, este trabajo busco plantear de una forma sencilla, el procedimiento que un gerente puede realizar para llevar acabo el análisis de su propio establecimiento.

Con base en esto, los dueños o gerentes podrán plantear escenarios que les permitan resolver las situaciones más apremiantes o cumplir con los objetivos y metas trazadas de acuerdo con la misión del negocio.

Por lo tanto, para la realización de este trabajo se buscó a través de la aplicación de cuatro encuestas, hallar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades a las cuales se enfrenta el restaurante. Con esta información se pudo establecer un parámetro de las potencialidades con las que cuenta el lugar, las debilidades que más podrían afectar, así como los peligros y oportunidades en los que puede trabajar para aprovechar y conseguir que el negocio logre un equilibrio y reduzca la incertidumbre.

Con este análisis conocido como FODA, se sientan las bases de una planeación estratégica formal, la cual variará de un establecimiento a otro, dependiendo de las características y peculiaridades de cada lugar, así como de la situación financiera y la flexibilidad de la dirección o gerencia para aprovechar y aceptar el cambio.