

RESTAURANT LAB

CÓMO SE JUEGA

Todo lo que necesitas para jugar bien: qué hacer en cada pantalla, cómo se calcula tu dinero y tu nota, y **las 30 cartas que pueden salir** con sus tres rutas.

5 años

15 decisiones (cuatrimestres)

15 cartas al azar de 30

5 cofres

Nota sobre 100

Contenido

1. ¿Qué es Restaurant Lab?
2. El juego en 10 pasos
3. Funda tu restaurante
4. Organiza tu gestión (3 grupos)
5. La mesa de decisión
6. El cierre de cada cuatrimestre
7. Cofres, acciones correctivas y regalos
8. Tu dinero
9. Diccionario de efectos
10. Tu nota y el informe final
11. Consejos y preguntas frecuentes
12. Las 30 cartas

01 ¿QUÉ ES RESTAURANT LAB?

Es un juego de simulación: **eres el gerente de un restaurante durante 5 años**. Cada año tiene 3 **cuatrimestres** (periodos de 4 meses) y en cada uno tomas una decisión. En total son **15 decisiones**. Las 15 cartas salen **al azar** de un mazo de 30, así que cada partida es distinta.

Tu meta: atender a muchos clientes, que salgan contentos y que no se te acabe el dinero. No hay una sola forma de ganar: cada decisión gana algo y pierde algo.

Practicas las cuatro funciones de la administración: **planear** (metas y estrategia), **organizar** (procesos, equipo, menú y caja), **dirigir** (decidir y liderar al equipo) y **controlar** (comparar lo que pasó con tus metas y corregir).

Importante: los números del juego son inventados para aprender. No son precios reales ni consejos financieros. La partida se guarda solo en el navegador donde juegas.

02 EL JUEGO EN 10 PASOS

1 Eres el gerente.
Atiende a muchos clientes, que salgan contentos y que no se acabe el dinero.

2 Funda tu restaurante.
Nombre, tipo de comida, clientes, estrategia y por qué te elegirían.

3 Organiza tu gestión.
3 grupos: Plan y procesos · Equipo · Menú y caja. Al terminarlos se abre tu primera carta.

4 Mira lo esperado.
La tarjeta «Lo esperado» te dice cuántos clientes y cuánto dinero esperar en el cuatrimestre.

5 **Revisa el semáforo.**
¿Alcanza la comida? ¿Alcanza el equipo? ¿Alcanza el dinero?

6 **Arregla lo rojo.**
Compra comida, ajusta el equipo o aplica una acción de rescate.

7 **Voltea la carta y elige.**
Tres rutas (A, B y C). Verde ayuda, rojo cuesta, gris depende.

8 **Di por qué.**
Toca o escribe por qué elegiste esa ruta. Es obligatorio.

9 **Mira qué cambió.**
Ves cuánto recibiste, si ganaste o perdiste y cómo quedó tu caja. Luego confirmas para seguir.

10 **Cofres e informe.**
Al cerrar cada año abres un cofre. Al terminar las 15 cartas respondes la reflexión y descargas tu informe.

TU CAMINO («TU COCINA»)

Es la pantalla principal, como en Duolingo: círculos que se desbloquean uno a uno. El círculo grande que salta es tu siguiente paso. Tiene 8 unidades: **1 · Funda tu restaurante**, **2 · Organiza la gestión** (los 3 grupos), **3 a 7 · Años 1 a 5** (3 cartas y un cofre cada uno) y **8 · Informe final**. Los años se llaman: 🔍 Diseñar, 🔥 Poner en marcha, 🗺️ Coordinar y liderar, 📊 Medir y corregir y 🏆 Adaptar y consolidar. **El año siguiente no se abre hasta que abras el cofre.**

Arriba siempre ves tu barra de estado: cartas jugadas (de 15), dinero en caja, clientes contentos (de 100), fama y ánimo del equipo. El menú (a la izquierda en computador, arriba en celular) tiene: Tu camino · 1 Organiza tu gestión · 2 Decide (Mesa de decisión) · Cómo jugar · Informe final.

03 FUNDA TU RESTAURANTE

Una pregunta por pantalla. No puedes seguir sin responder y con ← vuelves atrás.

Pantalla	Qué haces	¿Cambia los números?
1. Nombre del restaurante	Escribe un nombre o toca una idea.	No.
2. Tu nombre	Tu nombre como gerente. Sale en el informe.	No.
3. Tipo de comida	Comida casera, de autor, rápida de calidad o restaurante-bar.	Sí: precios, costos, clientes, calidad y capacidad (tabla de abajo).
4. Tus clientes	El juego marca con ✓ los que encajan con tu comida y con ⚠️ los que encajan menos.	Sí: si encajan llegan 5 % más clientes; si no, 8 % menos.
5. Cómo vas a competir	Tu estrategia (tabla de abajo). La puedes cambiar después en el Plan.	Sí.
6. Por qué te elegirían	Toca hasta 3 atributos (sabor casero, rapidez, precio justo...) y se arma tu propuesta de valor. Puedes editarla.	No, pero suma a tu nota.
7. Resumen	Revisa, elige el color de tu restaurante (cambia el color del tablero) y toca «¡Abrir mi restaurante!».	No.

TIPO DE COMIDA

Tipo de comida	Encaja con	Precios	Costo	Clientes	Calidad	Capacidad
Comida casera	Familias del sector y Trabajadores de la zona	× 1	× 0,94	× 1,08	+0	× 1,06
Cocina de autor	Personas que exploran gastronomía y Profesionales y ejecutivos	× 1,22	× 1,16	× 0,91	+12	× 0,9
Comida rápida de calidad	Estudiantes universitarios y Trabajadores de la zona	× 0,92	× 0,9	× 1,2	+2	× 1,2
Restaurante-bar	Profesionales y ejecutivos y Personas que exploran gastronomía	× 1,12	× 1,08	× 0,97	+4	× 0,96

«× 1,22» significa 22 % más que lo normal; «× 0,90» significa 10 % menos.

ESTRATEGIA

Estrategia	Idea	Precios	Clientes	Calidad	Costo por plato
🌟 Ser mejor	Comida y servicio especiales.	12 % más altos	2 % menos	+5	4 % más
💰 Ser más barato	Precios bajos para muchos clientes.	8 % más bajos	12 % más	-2	3 % menos
🎯 Enfocarme en un grupo	Atender muy bien a un tipo de cliente.	Normales	6 % más	+1	Igual

CON QUÉ EMPIEZAS

\$ 5.000.000 en caja · equipo de 4 personas (tú como gerente, cocina, auxiliar de cocina y servicio) · clientes contentos 75 · fama 50 · ánimo 64 · rendimiento 68 · y comida guardada para tres platos:

Plato	Precio base	Costo base	Tiempo	Porciones al inicio	De cada 100 pedidos
Plato básico	\$ 18.000	\$ 6.500	5 min	100	50
Plato intermedio	\$ 26.000	\$ 9.800	8 min	65	35
Plato prémium	\$ 38.000	\$ 16.000	12 min	38	15

El precio y el costo reales salen de multiplicar la base por tu tipo de comida y tu estrategia.

04 ORGANIZA TU GESTIÓN (3 GRUPOS)

Antes de tu primera carta revisas 3 grupos. Cada uno tiene dos pestañas y termina con «Guardar y continuar». Cuando los 3 tienen ✓ se desbloquea la primera carta. Después puedes volver cuando quieras. En todos verás la tarjeta 🎯 **Lo esperado**: clientes que llegan, gastos fijos y caja disponible del cuatrimestre.

1 · PLAN Y PROCESOS

Mapa de procesos: revisa al menos 3 (Compras, Inventarios y Servicio).
Plan estratégico: tu estrategia y tus metas.

2 · EQUIPO

Equipo y organigrama: cuántas personas y cuánta libertad.
Liderazgo y motivadores: cómo diriges y una prueba de mejora.

3 · MENÚ Y CAJA

Caja y compras: pagos, comprar y vender comida.
Menú e inventario: precios, tiempos y porciones.

Toda decisión tiene consecuencias. Cuando guardas algo en Plan, Equipo, Liderazgo, Menú o Caja aparece el panel 📋 **Consecuencias de tu decisión**: qué cambió en tu restaurante (antes → después), cómo afecta tu próximo cuatrimestre (clientes, gastos fijos y ganancia estimada) y **por qué pasa**. Todo queda en tu Historial y en el Informe final.

LAS REGLAS DE LAS CONSECUENCIAS

Decisión	Lo que gana	Lo que cuesta
🎯 Cumplir una meta del cuatrimestre	Demuestras que tu restaurante puede más.	Esa meta sube 5 % para el siguiente cuatrimestre (clientes, contentos o ganancia). Si no la cumples, se mantiene.
💰 Empieza un año nuevo (inflación, IPC)	Tus precios suben en promedio 5 % (5,2 %, 4,8 %, 5,4 % y 4,6 %).	Los ingredientes suben lo mismo. El juego te avisa en el cierre del cuatrimestre.
🎯 Meta retadora y alcanzable (cerca de lo que puedes atender)	Rendimiento +3 y ánimo +2.	—
🎯 Meta muy fácil / muy ambiciosa / imposible	Ambiciosa: rendimiento +2.	Fácil: rendimiento -2. Ambiciosa: ánimo -2. Imposible: ánimo -5. (Solo cuenta tu meta actual; no se acumula.)
🕒 Cambiar de estrategia con el restaurante abierto	Cambian los clientes que llegan y la calidad.	Fama -3 y ánimo -2. Antes de abrir no cuesta.
👤 Contratar	Atiendes a más clientes; ánimo +1 por persona (reparten la carga).	\$ 45.000 más por cuatrimestre y rendimiento -1 por persona (curva de aprendizaje).
👤 Despedir	Ahorras \$ 45.000 por persona.	Ánimo -4 por persona y atiendes a menos clientes.

Decisión	Lo que gana	Lo que cuesta
 Dar más libertad	Con ánimo 55 o más: rendimiento y rapidez +2 por nivel.	Con ánimo bajo: calidad -2 por nivel (errores).
 Quitar libertad	—	Ánimo -3 y rendimiento -1 por nivel.
 Cómo diriges hoy	Depende de la situación: el mismo estilo funciona distinto. Por ejemplo, delegar un conflicto funciona si el equipo tiene libertad 3 o más; si no, el roce sigue. Si el estilo le da a Valentina lo que más la mueve (según tu orden de motivadores), ánimo +2 extra. Solo una decisión de dirección por cuatrimestre suma; otra más confunde al equipo (ánimo -2).	
 Revisar una prueba de mejora	Rendimiento +2 y ánimo +1 (una vez por cuatrimestre).	—
 Subir / bajar precios 8 % o más	Subir: ganas más por plato. Bajar: llegan más clientes y contentos +2.	Subir: llegan menos clientes y contentos -2 (salvo si compites por ser mejor con calidad alta). Bajar: ganas menos por plato.
 Tiempos más cortos que lo normal (5, 8 y 12 min)	Atiendes a más clientes.	Calidad -1 por cada minuto menos.
 Ingredientes más baratos / mejores	Más baratos: ganas más por plato. Mejores: calidad sube.	Más baratos: calidad baja. Mejores: ganas menos por plato.
 Subir o bajar porciones en el Menú	Subir: tienes más comida.	Subir se paga como una compra. Bajar es botar comida (comida botada +).
 Comprar más del doble de lo que piden	Nunca te falta ese plato.	Parte se daña: comida botada +2 por plato.

MAPA DE PROCESOS

Un **proceso** es una forma ordenada de hacer un trabajo: lo que **necesita**, lo que **hace** y lo que **entrega**. Tocas un proceso y eliges cómo está: «Por definir», «En marcha» o «Requiere ajuste». Si algo falla, un botón te lleva al panel que lo arregla. La barra de progreso muestra cuántos llevas de cada tipo: estratégicos (dan el rumbo), misionales (del pedido al cliente) y de apoyo. **Cada proceso revisado suma 1 punto (hasta 10).**

PLAN ESTRATÉGICO

Eliges cómo competir y mueves las barras para fijar tus **metas por cuatrimestre**: clientes que quieres atender (130 al inicio), qué tan contentos (78) y la ganancia que buscas (\$ 500.000). Al lado ves en vivo **lo esperado contra tu meta**, para saber si tu plan es muy ambicioso o muy fácil.

EQUIPO Y ORGANIGRAMA

- Sumas o quitas personas con + y -. Cada persona cuesta **\$ 45.000 por cuatrimestre**. El resumen de abajo cambia al instante.
- Más personas atienden a más clientes, pero hay un tope: la **rapidez del servicio**. Si ya llegaste al tope, ayuda más bajar los tiempos del menú.
- Libertad del equipo (autonomía), de 1 a 5**: 1 = te piden permiso para todo; 5 = deciden cerca del trabajo. Más libertad es más rápida, pero necesita acuerdos claros.
- Desde el año 3** puedes contratar especialistas. No cocinan, pero ayudan de otra forma:

Especialista	Sueldo por cuatrimestre	Qué hace
Responsable de mercadeo	\$ 90.000	Atrae clientes: llegan 10 % más clientes por cada persona.
Responsable de gestión humana	\$ 90.000	Cuida al equipo: en cada decisión sube el ánimo (+3) y el rendimiento (+2).
Responsable de contabilidad	\$ 90.000	Controla el dinero: la comida cuesta 5 % menos y cobras completo lo que te deben.

LIDERAZGO Y MOTIVADORES

- ¿Qué motiva a tu equipo?** Ordenas del 1 al 10 lo que crees que más le importa a Valentina, auxiliar de cocina (personaje inventado). No suma nota.
- ¿Cómo diriges hoy?** Eliges qué está pasando y un estilo: **Preguntar y acordar** (+ ánimo, + rendimiento), **Delegar con límites** (+ ánimo, + rendimiento, + libertad) o **Dar una instrucción** (+ rendimiento, - ánimo). **Cada decisión suma 2 puntos (hasta 6).**
- Prueba una mejora:** qué quieres mejorar, qué vas a cambiar, qué esperas y cómo sabrás si funcionó. Después de jugar escribes lo que observaste. **Cada prueba revisada suma 3 puntos (hasta 6).**

CAJA Y COMPRAS

La comida NO se repone sola. Si no compras, en 2 o 3 cartas te quedas sin platos y dejas de vender.

- **Pagos del cuatrimestre:** ves el arriendo y servicios, los sueldos y los especialistas, y confirmas el pago. Es para entender tus gastos: el juego los descuenta solo al cerrar la carta.
- **Comprar comida:** por cada plato ves cuánto tienes, cuánto te piden y cuánto ganas por plato. Escribe **cualquier cantidad** o usa + y - (de 5 en 5). «Llenar con lo sugerido» calcula lo que te falta. Se paga en el momento.
- **Vender comida:** si te falta dinero, vendes porciones y recuperas lo que costaron (sin ganancia).
- **Revisar resultados:** abre el panel «¿En qué se va tu dinero?».

MENÚ E INVENTARIO

Cambias el **precio** (más caro: ganas más por plato pero llegan menos clientes), el **tiempo de preparación** (más rápido: atiendes a más clientes) y las **porciones** (sin porciones no vendes). «Usar tiempos y porciones sugeridos» rellena valores para empezar. En «columnas avanzadas» están el costo, la calidad, la participación (debe sumar 100 %) y si el plato está activo.

05 LA MESA DE DECISIÓN

Cada carta es un **cuatrimestre** (4 meses). La mesa tiene dos pasos.

PASO 1 • ¿CÓMO ESTÁ TU RESTAURANTE? (EL SEMÁFORO)

Pregunta	● Bien	● Cuidado	● ¡Arréglalo antes!	Cómo se arregla
👤 ¿Alcanza la comida?	Hay porciones para todos.	Menos del 100 %.	Menos del 70 % o un plato en 0.	«Ver compras» → Llenar con lo sugerido → Comprar.
👨‍🍳 ¿Alcanza el equipo?	Atiende al 95 % o más.	Entre 75 % y 95 %.	Menos del 75 %.	Contrata, baja los tiempos del menú o elige rutas que suban la rapidez.
💰 ¿Alcanza el dinero?	Más del doble de los gastos fijos.	Menos del doble.	Menos que los gastos fijos o usando préstamo.	Vende comida, gasta menos o elige rutas que cuiden la caja.

Si algo está en rojo aparece 🛠️ **Arregla antes de decidir:** tres acciones de rescate para tu problema. Elegir una cuenta como tu acción correctiva de esa decisión. En «Ver estado completo del restaurante» están todos los indicadores con su número.

PASO 2 • ES MOMENTO DE TOMAR UNA DECISIÓN

Tocas «**Voltear la carta**» y aparecen la carta de situación y tres cartas de ruta.

OPERACIÓN

CARTA 7/15

UN DESCUENTO POR COMPRAR MÁS



Un proveedor ofrece 12 % de descuento si haces un pedido grande. La oferta puede reducir el costo unitario, pero aumenta el inventario y compromete caja.

Negociación

costo unitario

inventario

capital de trabajo

dependencia

- 1 **Familia (color del marco):** de qué trata la situación: Mercado, Operación, Personas, Gestión o Entorno y riesgo.
- 2 **Número:** en qué carta vas (de 15).
- 3 **Título, ilustración y texto:** lo que está pasando. Léelo completo.
- 4 **Monedas amarillas:** los conceptos de la clase que trabaja la carta.
- 5 **Rutas A, B y C:** qué harías. El color de la ruta no dice si es buena o mala.
- 6 **Efectos con barras (1 a 4):** **verde** ayuda, **rojo** cuesta, **gris** depende (como el precio).

CÓMO ELEGIR

1. Lee la carta y compara qué gana y qué pierde cada ruta.
2. Mira tu semáforo: si te falta dinero, no elijas la ruta que más gasta.
3. Elige la que encaje con tu estrategia. No hay una sola respuesta correcta.
4. **Di por qué** (obligatorio): toca una razón rápida o escríbela. Sale en tu informe.
5. Toca «**Confirmar y ver qué pasa**». Antes de confirmar puedes cambiar de ruta.

06 EL CIERRE DE CADA CUATRIMESTRE

Al confirmar aparece «**Terminaste el cuatrimestre**». Esta ventana no se va hasta que tú decidas seguir:

- **Los números clave:** lo que recibimos, si ganamos o perdimos, lo que queda en caja, clientes contentos y clientes atendidos.

- **¿Por qué?** Frases como «Se acabó la comida de...», «No alcanzó el tiempo para...» o «Perdiste dinero...».
- **¿Cómo cambió tu caja?** Paso a paso: tenías → costo de la ruta → ventas → cobros → comida por pagar → gastos fijos → préstamo → quedó.
- **🔔 Lo que cambió con tu ruta:** los efectos que se aplicaron.
- **Ajusta tu gestión (opcional):** botones a Plan y procesos, Equipo o Menú y caja. Al volver, sigues en la misma ventana.
- **«Confirmar y seguir a la siguiente carta»:** el único botón que avanza.

CÓMO CALCULA EL JUEGO

1. Aplica los efectos de tu ruta.
2. Calcula cuántos clientes quieren venir: parte de 125 y lo ajusta por tu estrategia, tu comida, tu fama, tu calidad, el ánimo del equipo, si tus clientes encajan y tus precios.
3. Calcula cuántos alcanzas a atender: personas, rendimiento y rapidez del servicio.
4. Sirve primero el plato básico, luego el intermedio y al final el prémium. Si falta tiempo, **el que se queda sin servir suele ser el prémium.**
5. Ganancia = ventas – comida vendida – gastos fijos – costo de la ruta.
6. Actualiza la caja, los clientes contentos y la fama.

07 COFRES, ACCIONES CORRECTIVAS Y REGALOS

Al terminar las 3 cartas de un año aparece el cofre 📦. Tiene 3 partes:

1. **¿Cómo te fue?** Cada carta del año con su ruta y su resultado, más «Lo que hiciste bien», «Lo que salió mal» y «Cómo mejorar».
2. **Acción correctiva:** el juego encuentra tu problema principal y te ofrece 3 acciones. Eliges una y cambia algo real desde ya. **Cada acción correctiva suma 2,5 puntos (hasta 5).**
3. **Regalo:** eliges una de 3 oportunidades. Cada una dice qué ganas (✅) y qué te cuesta (⚠️).

El cofre del año 5 es el **cofre final**: no trae regalo y te lleva al informe.

ACCIONES CORRECTIVAS

Problema que detecta el juego	Acciones para elegir (✅ gana · ⚠️ cuesta)
🍽️ Te quedaste sin comida	🛒 Comprar comida automáticamente – ✅ Antes de cada carta se compra sola la comida sugerida. Ya no te quedas sin platos. ⚠️ Gastas en comida en cada decisión. 💛 Conseguir un segundo proveedor – ✅ Si un proveedor falla, tienes otro: dependes menos (–10). ⚠️ La comida cuesta 2 % más. 📦 Hacer un pedido grande ahora – ✅ Compras comida para dos decisiones de una vez. ⚠️ Pagas toda esa comida ahora.
💰 Estás perdiendo dinero	📈 Subir los precios 5 % – ✅ Ganas más por cada plato que vendes. ⚠️ Pueden llegar algunos clientes menos. 🏠 Renegociar el arriendo – ✅ Pagas \$ 150.000 menos de gastos fijos en cada decisión. ⚠️ El dueño no queda contento: tu fama baja 1. 📋 Controlar porciones y desperdicio – ✅ Cada plato cuesta 5 % menos y botas menos comida. ⚠️ La calidad baja un poco (–2).
🕒 No alcanzó el tiempo para atender a todos	🕒 Simplificar las recetas – ✅ Cada plato se prepara 2 minutos más rápido: atiendes a más clientes. ⚠️ La calidad baja un poco (–2). 👨🍳 Contratar a alguien más en cocina – ✅ Tu cocina produce más. ⚠️ Cuesta \$ 45.000 más en cada decisión. Si lo que te frena es la rapidez del servicio, ayuda poco. 🔧 Comprar equipos de cocina – ✅ La rapidez del servicio sube 12, para siempre. ⚠️ Cuesta \$ 700.000 ahora.
😞 Los clientes están menos contentos	🎓 Capacitar en servicio al cliente – ✅ Los clientes quedan más contentos (+6). ⚠️ Cuesta \$ 300.000 ahora. 👨🍳 Mejorar las recetas – ✅ La calidad de la comida sube 6. ⚠️ Cada plato cuesta 3 % más. 📣 Promoción para clientes frecuentes – ✅ Fama +4 y clientes más contentos (+3). ⚠️ Bajas los precios 3 %.
😓 Tu equipo está desanimado	🏆 Reconocer al equipo – ✅ El ánimo del equipo sube 8. ⚠️ Cuesta \$ 200.000 ahora (bonos). 📅 Mejorar los turnos – ✅ El ánimo sube 5. ⚠️ El rendimiento baja un poco (–2) mientras se acomodan. 🔑 Dar más libertad al equipo – ✅ Más autonomía, ánimo +4 y rendimiento +2. ⚠️ Necesitas acuerdos claros: no cuesta dinero.
✅ Todo va bien	💰 Guardar dinero para emergencias – ✅ No cambias nada y proteges tu caja. ⚠️ No cuesta nada. 📣 Invertir en publicidad – ✅ Llegan más clientes en cada decisión desde ahora (+8). ⚠️ Cuesta \$ 500.000 ahora. 🌟 Innovar en el menú – ✅ Calidad +4 y fama +3. ⚠️ Cuesta \$ 300.000 ahora.

REGALOS DE CADA COFRE

Cofre	Regalos para elegir ( gana ·  cuesta)
Año 1	 Llega un inversionista —  Recibes \$ 2.000.000 ahora.  Le devuelves \$ 60.000 en cada decisión (se suma a tus gastos fijos).
	 Sales en el periódico —  Tu fama sube 8 puntos y llegan más clientes en cada decisión.  No cuesta dinero.
	 Curso gratis para tu equipo —  El ánimo del equipo sube 8 y el rendimiento sube 10.  No cuesta dinero.
Año 2	 Contrato con el Estado —  Recibes \$ 400.000 seguros en cada decisión, vendas o no en el salón.  Tu cocina queda más ocupada: la rapidez del servicio baja 6 puntos.
	 Abrir una segunda sede —  Llegan muchos más clientes (+25) y puedes atender más (+25 de rapidez del servicio).  Pagas \$ 700.000 más de arriendo en cada decisión.
	 Proveedor aliado —  Cada plato te cuesta 8 % menos.  Dependes más de un solo proveedor (+10).
Año 3	 Entrar a una app de domicilios —  Llegan más clientes en cada decisión (+15).  La app cobra comisión: cada plato te cuesta 3 % más.
	 Mudarte a una calle más visible —  Llegan más clientes (+12) y tu fama sube 5.  El nuevo arriendo es \$ 300.000 más caro en cada decisión.
	 Sello verde —  Calidad +4, fama +6 y botas menos comida (−8).  No cuesta dinero.
Año 4	 Premio gastronómico —  Tu fama sube 10 y los clientes quedan más contentos (+5).  No cuesta dinero.
	 Crédito del banco —  Recibes \$ 3.000.000 ahora.  Pagas una cuota de \$ 150.000 en cada decisión.
	 Tecnología para la cocina —  Rendimiento +12 y rapidez del servicio +10, para siempre.  Cuesta \$ 800.000 ahora.

08 TU DINERO

Concepto	Qué es
Gastos fijos	Lo que pagas en cada cuatrimestre, vendas o no: \$ 1.600.000 de arriendo y servicios + \$ 45.000 por persona + \$ 90.000 por especialista + los compromisos de los cofres (cuota del inversionista o del banco, otra sede). Con 4 personas: \$ 1.780.000 .
Inflación (IPC)	Al empezar los años 2 a 5, los precios y los costos de cada plato suben en promedio 5 %. Como todo el mercado sube igual, los clientes no se van por eso.
Gasto variable	La comida. Sube si vendes más.
Ganancia por plato	Precio menos lo que cuesta hacerlo. Aparece al comprar.
Margen de contribución	De cada \$ 100 que vendes, lo que queda después de pagar la comida.
Cuentas por cobrar	Ventas que aún no te pagan. En cada decisión entra la mitad.
Cuentas por pagar	Lo que debes a proveedores. Las pagas en «Registrar pago».
Préstamo de emergencia	Si la caja queda en negativo, el banco te presta solo y se paga solo cuando vuelves a tener dinero. Si terminas debiendo, baja mucho tu nota.

09 DICCIONARIO DE EFECTOS

Estos son los efectos que puede tener una ruta. **Clientes que llegan** y **gastos fijos** duran solo esa decisión; los demás se quedan.

Efecto	Qué significa	Si sube...
 Dinero en caja	El dinero que tienes. Una barra = unos \$150.000.	 Ayuda
 Clientes que llegan	Cuántos clientes quieren venir en esta decisión.	 Ayuda
 Capacidad de la cocina	Cuánto alcanza a producir la cocina.	 Ayuda
 Rapidez del servicio	Qué tan rápido se atiende en el salón. Es un tope: aunque tengas más gente, no atiendes más allá de este límite.	 Ayuda
 Clientes contentos	Qué tan felices salen los clientes (0 a 100).	 Ayuda
 Fama	Lo que la gente dice de tu restaurante. Con más fama llegan más clientes.	 Ayuda
 Calidad de la comida	Qué tan buena es la comida. Sube la satisfacción y atrae clientes.	 Ayuda
 Ánimo del equipo	Las ganas con que trabaja tu equipo.	 Ayuda
 Rendimiento del equipo	Cuánto logra hacer tu equipo en el mismo tiempo.	 Ayuda

Efecto	Qué significa	Si sube...
 Comida guardada	Porciones listas para vender.	Ayuda
 Libertad del equipo	Cuánto puede decidir el equipo sin pedirte permiso.	Ayuda
 Precio de los platos	Depende: más caro, ganas más por plato, pero llegan menos clientes.	Depende
 Comida botada	Comida que se pierde. Mejor si baja.	Cuesta
 Depender de un solo proveedor	Si dependes de uno solo y falla, te quedas sin comida. Mejor si baja.	Cuesta
 Lo que cuesta hacer cada plato	El costo de los ingredientes de cada plato. Mejor si baja.	Cuesta
 Gastos fijos	Arriendo, sueldos y servicios. Mejor si baja.	Cuesta
 Deudas con proveedores	Lo que quedas debiendo a proveedores. Mejor si baja.	Cuesta

10 TU NOTA Y EL INFORME FINAL

Es una **nota sugerida** sobre 100. El docente pone la nota definitiva. Si no terminas las 15 decisiones, sale como provisional.

Criterio	Puntos	Qué lo sube	Qué lo baja
Finanzas y liquidez	30	Ganar dinero en promedio en cada decisión.	Terminar con préstamo de emergencia o deudas con proveedores.
Operación y clientes	25	Atender a casi todos los que llegan (55 %) y tener clientes contentos (45 %).	Quedarte sin comida o sin tiempo.
Planeación y control	25	Propuesta de valor, estrategia y supuestos (hasta 10) · procesos revisados (1 c/u, hasta 10) · acciones correctivas (2,5 c/u, hasta 5).	No revisar procesos ni corregir.
Dirección y aprendizaje	20	Decisiones de liderazgo (2 c/u, hasta 6) · pruebas de mejora revisadas (3 c/u, hasta 6) · las 7 preguntas de reflexión (hasta 8).	Dejar la reflexión en blanco.

Lista para una buena nota: compra comida antes de cada carta · no termines debiendo · revisa 10 procesos · elige 2 acciones correctivas · haz 3 decisiones de liderazgo · revisa 2 pruebas de mejora · responde las 7 preguntas.

INFORME FINAL

Muestra tu nota con la rúbrica, tu estrategia, tus metas y resultados, tu equipo y tu menú, cada carta con la ruta y tu «por qué», y tus pruebas de mejora. Antes de descargarlo responde las 7 preguntas: ¿cómo aplicaste planear, organizar, dirigir y controlar? · ¿qué decisiones tuvieron mayor impacto? · ¿qué supuesto resultó equivocado? · ¿cómo afectó la organización a los resultados? · ¿qué aprendiste sobre motivación y autonomía? · ¿por qué cambiaste o mantuviste la estrategia? · ¿cómo generaste valor para clientes, trabajadores y proveedores?

Luego tocas **«Imprimir / guardar PDF»** o **«Descargar informe»** y lo envías al docente.

GUARDAR TU PARTIDA

Se guarda sola en este navegador; «Salir» no la borra. Para seguir en otro equipo usa **«Exportar partida»** y luego «Importar partida». En modo incógnito o si borras los datos del navegador, la partida se pierde.

11 CONSEJOS Y PREGUNTAS FRECUENTES

1. **Compra comida antes de cada carta.** Es el error más común.
2. **Cuida el plato prémium:** es el último que se sirve.
3. **Si el equipo está en rojo, revisa primero los tiempos del menú;** contratar cuesta \$ 45.000 por persona en cada cuatrimestre.
4. **Que tus clientes encajen con tu comida:** son 13 puntos de diferencia en clientes.
5. **No dejes que la caja baje de los gastos fijos.**
6. **En el cofre, elige el regalo según tu semáforo:** ¿te falta dinero, clientes o capacidad?

PREGUNTAS FRECUENTES

¿**Por qué no puedo voltear la primera carta?** Te falta terminar alguno de los 3 grupos. Mira tu camino: el círculo que salta es el que falta.

¿**Por qué atendí menos clientes de los que llegaron?** Se acabó la comida de algún plato o no alcanzó el tiempo. El resultado te dice cuál en «¿Por qué?».

¿**Por qué perdí dinero si vendí mucho?** Además de la comida pagas gastos fijos y, a veces, el costo de la ruta.

¿**Puedo comprar cualquier cantidad de comida?** Sí. Escribe el número que quieras; los botones + y – suman o restan de 5 en 5.

¿**Hay una ruta correcta?** No. Se evalúa que decidas con coherencia y aprendas de los resultados.

¿**Funciona en el celular?** Sí. Si lo abres desde WhatsApp o Instagram y algo falla, ábrelo en Chrome o Safari.

12 LAS 30 CARTAS

Todas las cartas que pueden salir, por familia. En cada partida salen 15, al azar. Debajo de cada ruta están sus efectos: verde ayuda rojo cuesta gris depende .

MERCADO • 8 CARTAS

Clientes, gustos y oportunidades de vender más.

UNA TARDE DE LLUVIA INTENSA

N.º 2 • DEMANDA

Una tormenta reduce el tráfico peatonal. Parte del público cambia a pedidos para llevar, pero no tienes capacidad de entrega ilimitada.

Ruta A • Activar promoción para llevar

Aumenta pedidos potenciales y costos de promoción.

Dinero -\$ 90.000 Clientes +12 pts Rapidez +4 pts

Ruta B • Reducir producción y proteger caja

Menos desperdicio potencial; puede bajar la disponibilidad.

Dinero +\$ 30.000 Clientes -8 pts Comida botada -4 pts

Ruta C • Habilitar pedidos con cupos

Abres un canal limitado, con costo de coordinación y demanda moderada.

Dinero -\$ 45.000 Clientes +5 pts Rapidez +3 pts

UNA RESEÑA SEÑALA DEMORAS

N.º 3 • CLIENTES

Una reseña pública elogia el sabor, pero describe una espera larga. La cocina y el servicio discrepan sobre la causa.

Ruta A • Mapear el proceso del pedido

Invierte tiempo en encontrar el cuello de botella.

Dinero -\$ 40.000 Contentos +3 pts Rendimiento +3 pts

Ruta B • Ofrecer compensación inmediata

Recupera parte de la relación, con costo y sin resolver la causa.

Dinero -\$ 120.000 Fama +3 pts

Ruta C • Ajustar turnos de mayor demanda

Refuerzas el servicio en horas pico y reorganizas cobertura.

Dinero -\$ 70.000 Rapidez +8 pts Ánimo +1 pts

PEDIDO PARA UNA REUNIÓN DE EMPRESA

N.º 6 • OPORTUNIDAD

Una organización solicita un pedido grande para la próxima ronda, con precio negociado y entrega a tiempo.

Ruta A • Aceptar todo el pedido

Más ventas previstas y tensión sobre capacidad.

Dinero +\$ 80.000 Clientes +18 pts Capacidad -4 pts

Ruta B • Aceptar un volumen menor

Proteges la experiencia del salón.

Dinero +\$ 45.000 Clientes +8 pts

Ruta C • Negociar entrega en dos momentos

Distribuyes la carga y asumes una coordinación adicional.

Dinero +\$ 60.000 Clientes +12 pts Rendimiento -2 pts

UNA PUBLICACIÓN GENERA INTERÉS

N.º 10 • OPORTUNIDAD

Una publicación local se comparte y aumenta consultas. El equipo debe decidir qué prometer y cómo responder.

Ruta A • Promover el plato más rentable

Aprovechas atención y concentras demanda.

Dinero -\$ 60.000 Clientes +12 pts

Ruta B • Invitar a probar el menú completo

Mayor exploración, con demanda más difícil de anticipar.

Clientes +9 pts Calidad -1 pts

Ruta C • Abrir reservas con cupos

Ordena la demanda y limita la presión sobre el servicio.

Dinero -\$ 25.000 Clientes +6 pts Rapidez +4 pts

CLIENTES PIDEN UNA OPCIÓN VEGETARIANA

N.º 18 • CLIENTES

Varios comentarios señalan que falta una opción sin carne. No sabes aún si el interés es ocasional o sostenido.

Ruta A • Probar una opción por una ronda

Compra insumos limitados y mide pedidos.

Dinero -\$ 90.000 Clientes +6 pts Calidad +2 pts

Ruta B • Preguntar y observar antes de cambiar

Genera evidencia, con costo menor y sin promesa inmediata.

Dinero -\$ 25.000 Fama +2 pts

Ruta C • Hacer una prueba de degustación

Recoges evidencia antes de comprometer un cambio permanente.

Dinero -\$ 45.000 Fama +2 pts Calidad +1 pts

CRECE EL INTERÉS POR ALMUERZOS RÁPIDOS

N.º 20 • PREFERENCIAS

El público de oficinas tiene menos tiempo para almorzar este mes. La calidad sigue importando, pero la espera pesa más.

Ruta A • Diseñar un menú ejecutivo acotado

Reduce variedad para ganar velocidad.

Clientes +10 pts Calidad -1 pts Rendimiento +5 pts

Ruta B • Mejorar preparación previa y flujo

Reorganiza trabajo sin cambiar la promesa central.

Dinero -\$ 60.000 Capacidad +5 pts Rendimiento +4 pts

Ruta C • Crear una franja rápida de prueba

Atraes el segmento por horario y limitas la inversión.

Dinero -\$ 40.000 Clientes +6 pts Rapidez +5 pts

LA CIUDAD SERÁ SEDE DEL MUNDIAL

N.º 27 · OPORTUNIDAD

La ciudad recibe partidos del Mundial y se espera una llegada inusual de visitantes. La oportunidad exige planear abastecimiento, aforo y atención.

Ruta A · Preparar un menú corto para visitantes

Inviertes en comunicación y compras para atender más personas con un flujo sencillo.

🔥 Dinero - \$ 170.000 👤 Clientes +24 pts
🔍 Capacidad +8 pts 🍴 Calidad +1 pts

Ruta B · Mantener la capacidad y reservar con anticipación

Controlas el volumen y proteges la experiencia, con menor crecimiento de ventas.

🔥 Dinero - \$ 60.000 👤 Clientes +12 pts
🔍 Rapidez +5 pts ⭐ Fama +2 pts

Ruta C · Ampliar horarios con personal voluntario

Capturas visitas adicionales con costos y coordinación.

🔥 Dinero - \$ 130.000 👤 Clientes +18 pts
🔍 Capacidad +5 pts 😊 Ánimo +1 pts

TE ELIGEN COMO SEDE DE UN EVENTO

N.º 28 · OPORTUNIDAD

Una organización propone usar tu restaurante como sede para una actividad especial. El volumen atrae público, pero exige coordinar el servicio habitual.

Ruta A · Aceptar el evento con menú acordado

Aseguras el alcance y el precio; preparas al equipo y limitas el menú durante el evento.

🔥 Dinero + \$ 120.000 👤 Clientes +22 pts
🔍 Capacidad -8 pts 😊 Ánimo +2 pts

Ruta B · Negociar un grupo más pequeño

Ajustas el tamaño para cuidar tiempos y conservar espacio para clientes habituales.

🔥 Dinero + \$ 70.000 👤 Clientes +12 pts
🔍 Capacidad -2 pts 😊 Contentos +2 pts

Ruta C · Rechazar y ofrecer una fecha futura

Proteges la operación actual y conservas la relación.

👤 Clientes +2 pts ⭐ Fama +2 pts

OPERACIÓN · 6 CARTAS

Proveedores, cocina, equipos y calidad: cómo se hace el trabajo.

UN DESCUENTO POR COMPRAR MÁS

N.º 1 · PROVEEDORES

Un proveedor ofrece 12 % de descuento si haces un pedido grande. La oferta puede reducir el costo unitario, pero aumenta el inventario y compromete caja.

Ruta A · Aceptar el pedido completo

Ahorro de costo a cambio de mayor desembolso e inventario.

🔥 Dinero - \$ 140.000 🍲 Comida +35 porciones
🔍 Dependencia +8 pts 💰 Costo por plato -3 %
💵 Deudas + \$ 280.000

Ruta B · Negociar un pedido menor

Menor descuento y menor exposición de caja.

🔥 Dinero - \$ 60.000 🍲 Comida +14 porciones
🔍 Dependencia +2 pts 💰 Costo por plato -1.2 %
💵 Deudas + \$ 120.000

Ruta C · Rechazar y comparar proveedores

Proteges caja y evitas concentrar compras; renuncias al descuento inmediato.

👤 Clientes -2 pts 🔍 Dependencia -8 pts

FALLA UN EQUIPO DE COCINA

N.º 5 · OPERACIONES

Una plancha falla antes del servicio. La reparación rápida cuesta más; esperar reduce la capacidad.

Ruta A · Reparar de urgencia

Pagas hoy para recuperar capacidad.

🔥 Dinero - \$ 260.000 🔍 Capacidad +16 pts

Ruta B · Operar con capacidad limitada

Proteges caja y aceptas vender menos.

🔍 Capacidad -20 pts 😊 Contentos -3 pts

Ruta C · Reorganizar preparaciones y reparar luego

Mantienes caja y aceptas menor calidad/velocidad temporal.

🔥 Dinero - \$ 50.000 🔍 Capacidad -10 pts
⚙️ Rendimiento +3 pts

VISITA DE INSPECCIÓN SANITARIA

N.º 16 · CALIDAD

Una inspección encuentra registros incompletos de temperatura. No se reporta un problema de inocuidad, pero hay que corregir el control.

Ruta A · Implementar registro por turno

Consume tiempo y mejora trazabilidad.

🔥 Dinero - \$ 45.000 🍴 Calidad +4 pts
⚙️ Rendimiento -1 pts

Ruta B · Asignar responsable y capacitar

Aclara responsabilidad y agrega una práctica de aprendizaje.

🔥 Dinero - \$ 70.000 🍴 Calidad +5 pts
😊 Ánimo +1 pts

Ruta C · Auditar registros y corregir brechas

Dedicas tiempo a verificar evidencias antes de cambiar el proceso.

🔥 Dinero - \$ 35.000 🍴 Calidad +3 pts
⚙️ Rendimiento -1 pts

EL PROVEEDOR PRINCIPAL SE RETRASA

N.º 17 · ABASTECIMIENTO

La entrega de un ingrediente clave no llegará antes del almuerzo. El proveedor alternativo cobra más.

Ruta A · Comprar al proveedor alternativo

Costo más alto y continuidad del menú.

🔥 Dinero - \$ 150.000 🍴 Calidad -1 pts
🍲 Comida +12 porciones

Ruta B · Ajustar el menú temporalmente

Protege caja y exige comunicar el cambio.

👤 Clientes -5 pts ⭐ Fama -1 pts
🍴 Calidad +1 pts

Ruta C · Acordar sustitución con clientes

Ajustas el menú con transparencia y proteges caja.

👤 Clientes -3 pts ⭐ Fama +1 pts
🗑️ Comida botada -2 pts

UN DERRUMBE BLOQUEA LA VÍA DE ABASTECIMIENTO

N.º 29 · ABASTECIMIENTO

Un derrumbe interrumpe la ruta de entrega de ingredientes. El proveedor alternativo tiene menor variedad y mayor costo.

Ruta A · Comprar a proveedor alternativo

Pagas un sobrecosto para mantener los platos principales disponibles.

🔥 Dinero -\$180.000 🍽️ Comida +8 porciones
🕒 Dependencia -6 pts 📄 Costo por plato +3.5 %

Ruta B · Reducir el menú y comunicar cambios

Proteges caja y existencias; algunos clientes tendrán menos opciones.

👤 Clientes -8 pts ⭐ Fama -1 pts
🕒 Calidad +1 pts 🗑️ Comida botada -4 pts

Ruta C · Sustituir temporalmente dos ingredientes

Mantienes el servicio con pruebas de calidad y menor variedad.

🔥 Dinero -\$70.000 👤 Clientes -3 pts
🕒 Calidad -1 pts 🍽️ Comida +4 porciones

UN APAGÓN AFECTA EL BARRIO

N.º 30 · OPERACIONES

Una falla del servicio eléctrico interrumpe la operación. Debes proteger los alimentos y respetar las indicaciones de seguridad antes de retomar el servicio.

Ruta A · Usar respaldo eléctrico seguro

Assumes un costo extraordinario y mantienes parte de la operación.

🔥 Dinero -\$260.000 🔍 Capacidad -18 pts
🕒 Calidad +1 pts

Ruta B · Suspender cocina y proteger inventario

Reduces pérdidas y esperas el restablecimiento antes de servir.

🔥 Dinero -\$70.000 👤 Clientes -16 pts
🕒 Capacidad -55 pts 🗑️ Comida botada -3 pts

Ruta C · Trasladar preparación a un aliado verificado

Pagas coordinación externa y conservas parte del servicio.

🔥 Dinero -\$190.000 👤 Clientes -6 pts
🕒 Capacidad -28 pts 🕒 Calidad +1 pts

PERSONAS · 5 CARTAS

Tu equipo: conflictos, ánimo, liderazgo y talento.

UNA AUSENCIA EN COCINA

N.º 4 · TALENTO HUMANO

La persona responsable de cocina no puede asistir hoy. Dos auxiliares conocen partes del proceso, pero no todas las recetas.

Ruta A · Delegar coordinación a una persona preparada

Requiere confianza y claridad sobre límites.

🕒 Calidad -2 pts 🍽️ Ánimo +3 pts
🕒 Rendimiento +4 pts 🕒 Libertad +1 nivel

Ruta B · El gerente asumir todo

Mantiene control inmediato y concentra decisiones.

🕒 Calidad +1 pts 🍽️ Ánimo -3 pts
🕒 Rendimiento -6 pts

Ruta C · Simplificar el menú del día

Reduce presión de cocina; la variedad y algunas ventas bajan.

👤 Clientes -4 pts 🔍 Capacidad +8 pts
🕒 Calidad +2 pts

EL EQUIPO PIDE CAMBIAR LOS TURNOS

N.º 8 · LIDERAZGO

Dos personas solicitan intercambiar turnos por una semana. El horario actual facilita la coordinación, pero no considera sus necesidades.

Ruta A · Probar el cambio con acuerdos claros

Aumenta autonomía y requiere revisar la cobertura.

🕒 Capacidad -2 pts 🍽️ Ánimo +5 pts
🕒 Rendimiento +3 pts

Ruta B · Mantener turnos y explicar el criterio

Aporta previsibilidad; puede reducir la percepción de escucha.

🍽️ Ánimo -4 pts 🕒 Rendimiento +1 pts

Ruta C · Crear una rotación temporal

Comparte el esfuerzo y exige seguimiento de cobertura.

🕒 Capacidad -1 pts 🍽️ Ánimo +2 pts
🕒 Rendimiento +2 pts

CONFLICTO ENTRE COCINA Y SERVICIO

N.º 13 · LIDERAZGO

Cocina dice que los pedidos llegan incompletos; servicio afirma que los platos tardan demasiado. Ambos equipos tienen parte de la información.

Ruta A · Reunión breve con datos del proceso

Hace visible la secuencia y los acuerdos necesarios.

🔥 Dinero -\$20.000 🍽️ Ánimo +2 pts
🕒 Rendimiento +5 pts

Ruta B · Definir un responsable único de pedidos

Aclara el flujo; concentra carga en una persona.

🕒 Capacidad -2 pts 🕒 Rendimiento +3 pts

Ruta C · Pilotear un protocolo compartido

Acordar pasos y revisar una muestra de pedidos.

🔥 Dinero -\$35.000 😊 Contentos +1 pts
🕒 Rendimiento +4 pts

CAPACITACIÓN DE MANIPULACIÓN Y CALIDAD

N.º 14 · TALENTO HUMANO

Un taller práctico puede mejorar consistencia y seguridad. Implica cerrar parcialmente durante unas horas.

Ruta A · Capacitar a todo el equipo

Costo y tiempo hoy; capacidad potencial mañana.

🔥 Dinero -\$140.000 🕒 Calidad +5 pts
🍽️ Ánimo +2 pts 🕒 Rendimiento +3 pts

Ruta B · Capacitar primero a dos referentes

Menor costo; luego deben compartir lo aprendido.

🔥 Dinero -\$65.000 🕒 Calidad +3 pts
🕒 Rendimiento +2 pts

Ruta C · Capacitar por turnos sin cerrar

Mantienes parte de la operación con menor cobertura temporal.

🔥 Dinero -\$90.000 🔍 Capacidad -4 pts
🕒 Calidad +4 pts 🍽️ Ánimo +1 pts

UNA PERSONA RESUELVE UN PROBLEMA CLAVE

N.º 22 · TALENTO HUMANO

Una auxiliar detectó un error de inventario antes del servicio y propuso una mejora. El equipo observó su aporte.

Ruta A · Reconocer el aporte y documentar la mejora

Hace visible la contribución y permite aprender.

★ Fama +1 pts
👏 Ánimo +5 pts
⚙️ Rendimiento +3 pts

Ruta B · Ofrecerle liderar una prueba

Amplía autonomía con un objetivo y límites claros.

👏 Ánimo +4 pts
⚙️ Rendimiento +4 pts
🔑 Libertad +1 nivel

Ruta C · Compartir el aprendizaje con el equipo

Difundes la mejora y reconoces a quien la impulsó.

★ Fama +1 pts
👏 Ánimo +3 pts
⚙️ Rendimiento +2 pts

GESTIÓN · 7 CARTAS

Dinero, estrategia, innovación y sostenibilidad.

SUBE EL PRECIO DE UN INSUMO CLAVE

N.º 7 · FINANZAS

El proveedor anuncia un alza del 9 % desde la próxima compra. Cambiar de proveedor lleva tiempo y puede alterar calidad.

Ruta A · Mantener receta y ajustar precio

Protege margen; prueba la reacción del público.

★ Fama -1 pts
💰 Precio +4 %

Ruta B · Revisar porciones y receta

Reduce consumo, con riesgo de cambiar calidad percibida.

🔥 Calidad -2 pts
📄 Costo por plato -4 %

Ruta C · Buscar una segunda fuente de suministro

Reduce dependencia y requiere tiempo de negociación.

🔥 Dinero - \$45.000
🔗 Dependencia -8 pts
📄 Costo por plato -1.5 %

ABRE UN COMPETIDOR CON PRECIOS BAJOS

N.º 9 · ESTRATEGIA

Un nuevo restaurante ofrece platos parecidos a menor precio a dos cuartos.

Ruta A · Igualar precios en todo el menú

Defiende tráfico, pero reduce margen.

👤 Clientes +10 pts
★ Fama -1 pts
💰 Precio -8 %

Ruta B · Reforzar una diferencia valorada

Invierte en calidad/servicio y comunica la propuesta.

🔥 Dinero - \$100.000
👤 Clientes +2 pts
★ Fama +3 pts
🔥 Calidad +4 pts

Ruta C · Probar una oferta acotada por horario

Compites en una franja sin bajar todos los precios.

🔥 Dinero - \$50.000
👤 Clientes +5 pts
★ Fama +1 pts

SE DETECTA DESPERDICIO DE ALIMENTOS

N.º 11 · SOSTENIBILIDAD

Al cierre se desecharon ingredientes preparados que no se vendieron. No está claro si la causa fue pronóstico, porción o almacenamiento.

Ruta A · Registrar merma por producto

Mejora información antes de cambiar el menú.

⚙️ Rendimiento +2 pts
🗑️ Comida botada -6 pts

Ruta B · Reducir compras y producción

Reduce riesgo de merma y puede causar faltantes.

📦 Comida -18 porciones
🗑️ Comida botada -8 pts

Ruta C · Usar excedentes en una preparación especial

Reduce merma con riesgo de calidad si no se controla.

🔥 Dinero - \$30.000
🔥 Calidad -1 pts
🗑️ Comida botada -7 pts

UNA HERRAMIENTA DIGITAL DE PEDIDOS

N.º 12 · INNOVACIÓN

Una aplicación promete reducir errores de pedidos. Tiene un costo de instalación y requiere capacitación.

Ruta A · Implementar y capacitar

Costo inicial; mejora coordinación si el equipo la adopta.

🔥 Dinero - \$220.000
⚡ Rapidez +5 pts
⚙️ Rendimiento +6 pts

Ruta B · Hacer una prueba pequeña

Limita costo y genera aprendizaje inicial.

🔥 Dinero - \$80.000
⚙️ Rendimiento +3 pts

Ruta C · Aplazar y definir criterios de adopción

Evitas inversión inmediata, aunque persisten errores actuales.

⚙️ Rendimiento +1 pts

UN CLIENTE PIDE PAGAR DESPUÉS

N.º 15 · FINANZAS

Un pedido para una institución cubriría una ronda de ventas, pero propone pagar 30 días después.

Ruta A · Aceptar con anticipo parcial

Reduce exposición y conserva la oportunidad.

🔥 Dinero + \$60.000
👤 Clientes +7 pts

Ruta B · Aceptar sin anticipo

Aumenta ventas registradas, no caja disponible hoy.

👤 Clientes +10 pts

Ruta C · Rechazar crédito y ofrecer otro alcance

Proteges liquidez, con posibilidad de perder parte del pedido.

👤 Clientes -2 pts
★ Fama +1 pts

UNA FUGA ELEVA EL CONSUMO DE AGUA

N.º 19 · SOSTENIBILIDAD

El recibo subió y se observa una fuga pequeña en cocina. Reparar requiere cerrar una estación por unas horas.

Ruta A · Reparar ahora

Costo puntual; reduce un riesgo recurrente.

🔥 Dinero - \$110.000
⚙️ Rendimiento +2 pts
🗑️ Comida botada -2 pts

Ruta B · Programar reparación y monitorear

Protege operación hoy, pero mantiene costo y riesgo.

🔥 Dinero - \$25.000
🗑️ Comida botada +2 pts

Ruta C · Cerrar la estación y reparar hoy

Evitas daño recurrente con interrupción y costo inmediato.

🔥 Dinero - \$90.000
🔧 Capacidad -6 pts
🗑️ Comida botada -3 pts

AUMENTAN COSTOS FIJOS

N.º 21 · FINANZAS

El propietario anuncia un ajuste del arriendo para el próximo período. Necesitas evaluar el punto de equilibrio.

Ruta A · Renegociar plazo y ajuste gradual

Requiere conversación; puede aplazar el impacto.

🔥 Dinero - \$ 30.000 🏠 Gastos fijos - \$ 60.000

Ruta B · Revisar horarios y capacidad ociosa

Ajusta operación antes de recortar la propuesta.

📈 Rendimiento +3 pts 🏠 Gastos fijos - \$ 40.000

Ruta C · Ajustar precios de forma selectiva

Recuperas parte del costo con riesgo de menor demanda.

👤 Clientes -2 pts 💰 Precio +3 %

ENTORNO Y RIESGO · 4 CARTAS

Cosas que pasan afuera: emergencias, normas y la ciudad.

CIERRE PREVENTIVO POR INSPECCIÓN SANITARIA

N.º 23 · CUMPLIMIENTO

Una visita oficial detecta incumplimientos que requieren corrección. El restaurante debe detener la operación durante una semana simulada mientras se subsanan; la seguridad alimentaria es prioritaria.

Ruta A · Cerrar y corregir antes de reabrir

Assumes la pérdida de una ronda de ventas y concentras recursos en subsanar y documentar.

🔥 Dinero - \$ 220.000 👤 Clientes -25 pts
🔍 Capacidad -85 pts ⭐ Fama -4 pts
🌟 Calidad +3 pts

Ruta B · Activar plan de corrección y reabrir tras verificación

Destinas más caja a asesoría, adecuaciones y verificación para acortar interrupciones dentro de la norma.

🔥 Dinero - \$ 480.000 👤 Clientes -12 pts
🔍 Capacidad -50 pts ⭐ Fama +2 pts
🌟 Calidad +5 pts

Ruta C · Operar solo áreas verificadas y autorizadas

Mantienes una actividad mínima únicamente si la autoridad confirma que es segura y permitida.

🔥 Dinero - \$ 320.000 👤 Clientes -20 pts
🔍 Capacidad -65 pts ⭐ Fama +1 pts
🌟 Calidad +4 pts

PARO LABORAL EN LA CIUDAD

N.º 24 · ENTORNO

Una movilización afecta el transporte y la disponibilidad de parte del personal. El equipo conversa sobre horarios y condiciones mientras la actividad de la ciudad cae.

Ruta A · Operar con servicio reducido y acuerdos de turno

Proteges condiciones del equipo y mantienes una oferta limitada.

🔥 Dinero - \$ 80.000 👤 Clientes -18 pts
🔍 Capacidad -35 pts 🙌 Ánimo +3 pts

Ruta B · Suspender el servicio y cuidar al equipo

Evitas operar con cobertura insuficiente y preparas la reanudación.

👤 Clientes -35 pts 🔍 Capacidad -70 pts
⭐ Fama +1 pts 🙌 Ánimo +5 pts

Ruta C · Negociar una operación voluntaria por franjas

Acordar cobertura y condiciones sin presionar al equipo.

🔥 Dinero - \$ 40.000 👤 Clientes -24 pts
🔍 Capacidad -48 pts 🙌 Ánimo +4 pts

ALERTA SANITARIA Y RESTRICCIONES DE AFORO

N.º 25 · ENTORNO

Una emergencia de salud pública limita el aforo y cambia los hábitos de consumo. Debes proteger a clientes y equipo y ajustar la operación a las disposiciones vigentes.

Ruta A · Adaptar el menú a pedidos para llevar

Inviertes en empaque y coordinación; reduces la dependencia del salón.

🔥 Dinero - \$ 210.000 👤 Clientes -12 pts
🚀 Rapidez +8 pts 🌟 Calidad +1 pts

Ruta B · Reducir horarios y proteger liquidez

Recortas capacidad y compras mientras dura la restricción.

🔥 Dinero + \$ 40.000 👤 Clientes -28 pts
🔍 Capacidad -30 pts 🗑️ Comida botada -5 pts

Ruta C · Coordinar entregas de bajo contacto

Adaptas el canal y assumes costos de protección y logística.

🔥 Dinero - \$ 150.000 👤 Clientes -18 pts
🚀 Rapidez +5 pts ⭐ Fama +2 pts

UN TERREMOTO AFECTA LA ZONA

N.º 26 · ENTORNO

Un sismo causa daños en el sector. Antes de reabrir debes verificar la seguridad del local y atender las indicaciones de las autoridades.

Ruta A · Esperar inspección y reparar daños

Priorizas seguridad; la operación se detiene mientras se evalúa el local.

🔥 Dinero - \$ 300.000 👤 Clientes -25 pts
🔍 Capacidad -75 pts ⭐ Fama +1 pts

Ruta B · Habilitar un punto temporal verificado

Assumes un costo mayor por un espacio alternativo que cumpla las condiciones de seguridad.

🔥 Dinero - \$ 620.000 👤 Clientes -10 pts
🔍 Capacidad -35 pts ⭐ Fama +3 pts

Ruta C · Atender pedidos solo desde un espacio certificado

Mantienes actividad limitada después de verificar seguridad.

🔥 Dinero - \$ 450.000 👤 Clientes -16 pts
🔍 Capacidad -55 pts ⭐ Fama +2 pts

Restaurant Lab By LezcanoYepes · Simulación didáctica con supuestos configurables. No representa datos de mercado ni asesoría financiera. Personajes y situaciones ficticios. © 2026 Camilo Lezcano Yepes.