



60

ANIVERSARIO

CANIRAC

1958-2018

HACIENDO LA RESTAURANTERÍA DE MÉXICO



PROGRAMA DE TRABAJO 2018

## A nivel Zonal y Delegacional

Poner metas para la afiliación en Cada Delegación  
(existen varias referencias y fuente para poder establecerlas)

- DENU (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas del INEGI)
- Aprovechar como fuentes de información al SIEM, Infonavit, entre otros
- Trip Advisor (cantidad de restaurantes por ciudad)
- Google (geolocalización y base de datos de la categoría)
- Convertirnos en un confiable referente estadístico en cada una de las Delegaciones

## Objetivos como CANIRAC

### **Contar con Información relevante del Sector**

que derive en importantes indicadores de nuestra actividad económica

- Reforzar acuerdo de colaboración con INEGI (considerando que ya existe uno), para ser actores activos y estratégicos en la Encuesta Mensual de Servicios
- Invitar a restaurantes afiliados de cada Ciudad para participar en el proceso con INEGI
- Establecer acuerdos para solicitar a DICARES (Directores de Cadenas de Restaurantes), así como a otros sistemas y estudios tipo ISCAM, OPI y otras fuentes; que compartan información para conocer situaciones del mercado, tendencias y hábitos que representan indicadores para la toma de decisiones

## Objetivos como CANIRAC

### **Fortalecer e impulsar a los Agremiados**

- Crear un Directorio físico y/o en línea de los restaurantes afiliados
- Establecer convenios de colaboración y promoción con
- Medios digitales Trip Advisor, Google, Facebook, influenciadores (vlogeros)
- Entidades y Asociaciones: Asociaciones de Concierges, organizadores de eventos turísticos y gastronómicos, CPTM (Consejo de Promoción Turística de México), Secretarías de Turismo Locales, Estatales y Federales, OCV's (Oficinas de Convenciones y Visitantes)
- **Medios y líderes de opinión especializados**

## Objetivos como CANIRAC

### Transparencia / Código de Ética

- Total transparencia en convenios y acuerdos con Proveedores que beneficien a la comunidad y no a intereses personales
- Informe mensual de los Vice Presidentes Regionales sobre la Delegaciones que coordinan. Para lograr mayor transparencia, cada Región, si así lo desea y cuando se requiera, puede dar un informe de los votos que representa cada Zona
- Instaurar, como está dispuesto dentro de los estatutos, **la figura de un Comisario** que garantice un desempeño conforme a métodos y reglamentaciones; cuidando escrupulosamente el trabajo que desempeña, entre ellos la supervisión
- **La información de Afiliados** es un tema “de dos caras”. Hacia el interior denota transparencia, pero hacia el exterior hará evidente la fuerza de nuestra representatividad que es muy baja

## Objetivos como CANIRAC

Transparencia / Código de Ética

- Seguir y reforzar la inercia de las medidas tomadas hace 8 años, que ha favorecido la **transparencia y formalización de servicios de proveedores**, pasando de sólo el 2% de proveedores con contrato al 98% actualmente; derivado de un análisis que evalúa costos del mercado y compromisos del proveedor, entre otros factores
- Actualizar el manual de procedimientos, incluyendo **el correcto uso de nuevas herramientas como las redes sociales**, que en ocasiones se han convertido en una forma de expresión injusta e impune por parte de algunos restauranteros. Se deben poner medidas que cuiden la libertad de expresión evitando la difamación, infundios, denostaciones, rumores y demás malas costumbres que generan incertidumbre, desinformación y desprestigio

## Objetivos como CANIRAC

Enfoque para optimizar y ser eficientes

- Como antecedente, actualmente existen 14 programas en los que se agrupan aproximadamente 150 proyectos. En la búsqueda de ser más eficientes y optimizar nuestros recursos, se recomienda concentrarnos en los que más aportan a nuestros objetivos, mediante:
  - Analizar y evaluar cada uno
  - Alinearlos a estrategias y objetivos
  - Generarles un protocolo y procesos para su desarrollo, con metas, tiempos, reportes y responsables
  - Medir sus resultados
  - Documentar cada uno de ellos como una herramienta importante que la Cámara tenga a disponibilidad para conocer actividades, experiencias, resultados e información; **propiciando que los programas sean Institucionales y no de la persona que fungió como líder del proyecto**
- Buscar calidad y correcta ejecución de los programas, más que cantidad y esfuerzos sin concluir



## Objetivos como CANIRAC

Propiciar la participación regulada

- Propiciar la participación bajo lineamientos Institucionales establecidos
- La Cámara es una Institución de interés público
- La Cámara está sujeta a un Sistema Nacional regido por normas y reglas apegados a legalidad. Los Subsistemas Regionales de la Cámara no son ajenos a estas regulaciones ni formas de operar. Derivado de ello es **que la participación exige que existan Órganos de Gobierno que funcionen correctamente**
- Si bien, las Delegaciones actúan bajo un régimen de autonomía funcional, las decisiones deben someterse a un Comité de Dirección. **Se percibe que en varias Delegaciones de provincia no operan dichos Comités de Dirección ocasionando desapego legal en las operaciones**

## Objetivos como CANIRAC

Propiciar la participación regulada

- El Presidente Nacional, expresamente actúa como Garante Legal de toda la Cámara
- El espíritu centralista de la ley de Confederaciones y Cámaras, concentra en el Presidente Nacional la facultad de nombrar Presidentes Delegacionales en la CDMX
- Por lo anterior y para cumplir con las regulaciones, **se deberá cuidar que tanto la Cámara Nacional, como las Delegaciones y todas las representaciones existentes a cualquier nivel; estén obligados a someter las decisiones a un Órgano Colegiado conformado por un Consejo Directivo Estatal y/o Municipal,** así como a la puntual y completa rendición de cuentas

## Atención a la Delegaciones

**Evaluación mensual del nivel de servicio y atención que reciben la Delegaciones por parte de la Cámara Central**

Capacitación

- Preservar los diferentes órdenes jurídico, legal, administrativo, operativo, fiscal y laboral
- Establecer claramente nuevos procedimientos de excepción para que seguir accediendo al Sistema, entre ellos de facturación. Como ejemplo, mediante los siguientes recursos:
  - Solicitar acceso al Presidente Nacional, mediante compromisos por escrito
  - Solicitar acceso al Presidente Ejecutivo, mediante compromisos por escrito
  - **Entrega formal de carta de intención y compromisos a la Directora de Finanzas y Administración de la Cámara Nacional**
- Estos recursos, como explícitamente se ha hecho mención, deben ser un procedimiento de excepción y no una práctica reiterada. Para ello, también se definirán cuáles son los elementos y el porqué procede que se desactive la cuenta de la Delegación. Ejemplo: Fijar como parámetro 3 reportes o llamadas de atención, tratando de evitar que se dañe a la Delegación y la relación entre la partes

## Atención a la Delegaciones

Evaluación mensual del nivel de servicio y atención que reciben la Delegaciones por parte de la Cámara Central

Capacitación

- **Fortalecer la capacitación en el lugar y en línea de forma virtual, apoyados en plataformas y herramientas tecnológicas para lograr un mayor alcance y practicidad.** Coordinando la realización de estas actividades con las Reuniones Delegacionales, Regionales e incluso Nacionales
- **Revisión periódica de los procedimientos para maximizar las afiliaciones y hacerlas correctamente**
- **Conocer y acercarnos a las Instituciones Públicas propicias para obtener recursos** Federales, Estatales, Municipales y/o Delegacionales en el caso de la CDMX
- Mantener constantemente informados sobre las razones por las que se debe enterar a la Cámara Central de todos sus movimientos, de la responsabilidad ante el SAT y pago del IVA, entre otras disposiciones

## Atención a la Delegaciones

### Desempeño de Representatividad

- Se deben cuidar los alcances, funciones y responsabilidades, considerando:
  - El Presidente Nacional es un Responsable Solidario, incluso por omisiones
  - Ex profeso, las Delegaciones actúan en representación del Presidente Nacional, por lo que deben solicitar e informar por escrito, cuidando que las autorizaciones que se les otorguen, también se hagan por escrito; de tal manera que se formalizan acuerdos evitando mal interpretaciones
  - Cada Presidente de Delegación, debe hacer valer la Digna Representación de la Cámara antes las autoridades que le correspondan
  - Los integrantes de los Consejos actúan como Colegiados a título personal, por lo que no pueden delegar su participación, carácter ni responsabilidad en ningún tercero

## Generación de ingresos

Actividades que generen valor a la industria y recursos a la Cámara para reforzar y ampliar las acciones que desempeña

- **Analizar los 4 frentes que hoy le generan ingresos a la Cámara:**

- **Afiliación / SIEM**
- Extensión Educativa
- Mercadotecnia Restaurantera
- Fondos de Fomento Públicos

Para evaluarlos, en términos generales, desde 2 aspectos:

- El valor para los Agremiados y la Industria
- La rentabilidad y recursos que aporta a la Cámara

- **Buscar nuevas formas para generar ingresos que nos fortalezcan:**

- Alianzas
- Avaes
- Programas Especiales
- Donaciones
- Entre otros

## Seguros

**Optimización de Seguros basados en esquema acordes a cada restaurante para que representen una verdadera protección**

- Evaluar de manera constante al prestador de servicios y solicitar con una periodicidad pre establecida un informe de actividades
- Comprometer al Vice Presidente de afiliaciones para que se responsabilice ante las Delegaciones de la atención por parte de la Aseguradora
- La Aseguradora deberá enviar en fechas establecidas información sobre coberturas contratadas con el objetivo de ampliar los beneficio de los agremiados
- Ser absolutamente enérgicos en cuidar que todo aquél que recibe el pago de una afiliación lo declare a la Cámara Central para proceder a su registro. No hacerlo será inaceptable ya que deja al Agremiado desprotegido, lo sorprende en un momento apremiante y genera un enorme desprestigio a la Cámara
- Reducir a cero el problema de que sólo por afiliar, lo hagan con cuotas mínimas y no con la que corresponde. La afiliación se debe pagar conforme el aforo que tenga cada restaurante
- Negociar que existan Asesores personalizados por Delegaciones. Dar más opciones y seguros mas amplios e inclusive con coberturas de vida y gastos médicos, entre otros

## Programa de Trabajo

### Orden y definición de actividades

- Establecer una ruta crítica calendarizada que considere el desarrollo de actividades y presupuesto del programa
- Definir Charters de responsabilidades por Región y Ciudad
- Desarrollar una propuesta jurídica de autonomía de gestión, bajo un esquema financiero y de franquicia, sustentada en una corresponsabilidad horizontal
- Desarrollar una plataforma tecnológica en línea para capacitar a nuestra fuerza de trabajo: cocineros, meseros, cajeros, entre otros
- **Desarrollar una plataforma tecnológica en línea para generar afiliaciones y seguimiento al control de seguros**



## Programa de Trabajo

### Orden y definición de actividades

- Desarrollar un estudio a fondo para determinar el nivel de autonomía que se le puede otorgar a las Delegaciones de CDMX y su área conurbada. Los recursos que generan las afiliaciones de aproximadamente 3,700 restaurantes deberían ser enfocadas en las necesidades de los Agremiados de esta zona metropolitana. Es decir, que esto representaría lo que se conoce como **Fondo de Capitalidad**
- En materia de seguridad, proponer a las autoridades darles de comer gratuitamente a los responsables de la seguridad
- Seguir siendo cuidadosos en garantizar los servicios que durante 11 años se les ha otorgado sin interrupción a los restauranteros. En los registros mensuales que invariablemente se han llevado a cado, se percibe que que no ha habido incumplimientos ni falta de servicio a sus afiliados, independientemente de su carácter voluntario



60

ANIVERSARIO

CANIRAC

1958 - 2018

HACIENDO LA RESTAURANTERÍA DE MÉXICO