

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Greengy's (platillos elaborados con quelites y hierbas finas comestibles)

Autor: Karen Vaneza Santoyo Avilés

**Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciada en Gastronomía**

**Nombre del asesor:
Hugo Jaramillo Estrada**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.



GREENGY'S



UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

**“GREENGY’S (platillos elaborados con quelites y
hierbas finas comestibles)”**

Que para obtener el título de:

LIC. EN GASTRONOMÍA

Presenta

KAREN VANEZA SANTOYO AVILÉS.

Asesor:

C.P. HUGO JARAMILLO ESTRADA

Morelia, Michoacán

2014

GREENGY'S

INDICE

<u>INTRODUCCIÓN</u>	<u>6</u>
A. ANTECEDENTES	6
¿QUE SON LOS QUELITES?	6
HISTORIA	8
B. CONCEPTO	9
C. PROBLEMA.	9
D. OBJETIVO Y PROPOSITOS.	10
E. JUSTIFICACION.	10
<u>CAPITULO I</u>	<u>12</u>
<u>CONCEPTO DE RESTAURANTE</u>	<u>12</u>
1.1. DEFINICIÓN DE RESTAURANTE	13
1.2. CONCEPTO DEL RESTAURANTE	13
1.3. ROTACIÓN DE MESAS	15
1.4. TIPO Y CATEGORÍA DEL ESTABLECIMIENTO.	21
1.5. IMAGEN E IDENTIDAD CORPORATIVA.	22
1.1.1. LOGOTIPO.	23
1.6. POLÍTICAS BÁSICAS Y DIRECTRICES.	23
1.1.2. MISIÓN.	25
1.1.3. VISIÓN.	25
1.1.4. VALORES.	25
1.1.5. FILOSOFÍA.	26
1.1.6. AMBIENTACIÓN.	26
1.1.6.1. DECORACIÓN.	27
1.1.6.2. MUEBLES.	29
1.1.6.3. ILUMINACIÓN.	31
1.1.6.4. MÚSICA.	31
1.1.7. APARIENCIA FÍSICA DEL PERSONAL.	32
1.1.7.1. UNIFORMES.	32
1.7. TIPO DE SERVICIO.	33
1.8. ÁREAS FUNCIONALES DEL ESTABLECIMIENTO.	35
1.1.8. PLANO ARQUITECTÓNICO DEL RESTAURANTE.	36
1.1.9. COCINA.	37
1.1.10. ALMACÉN.	38
1.1.10.1. EQUIPO.	38
1.1.10.2. INSUMOS.	39
1.1.10.3. LIMPIEZA.	40
<u>CAPITULO II</u>	<u>41</u>

<u>LIDERAZGO Y DESARROLLO HUMANO.</u>	<u>41</u>
DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO	42
2.2. ORGANIGRAMA Y LÍNEA DE MANDO	44
2.3. DESCRIPCIÓN Y PERFILES DE PUESTO	46
2.4. SUELDOS Y PRESTACIONES.	52
2.5. REGLAMENTO INTERNO POR ÁREA	54
2.6. POLÍTICAS POR ÁREA.	56
2.7. PROGRAMA DE CAPACITACIÓN POR ÁREA	57
2.8. HORARIOS GRÁFICOS POR ÁREA.	59
<u>CAPITULO III</u>	<u>60</u>
<u>SATISFACCIÓN DEL CLIENTE</u>	<u>60</u>
3.1. SEGMENTACIÓN DE MERCADO	61
3.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	62
3.3. MEZCLA DE MERCADOTECNIA.	65
3.3.1. PRECIO.	65
3.3.2. PRODUCTO.	65
3.3.2.1. MENÚ	67
3.3.3. PLAZA.	69
3.3.4. PROMOCIÓN.	70
3.4. SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.	70
<u>CAPÍTULO IV</u>	<u>72</u>
<u>GERENCIA Y ADMINISTRACION</u>	<u>72</u>
<u>4.1. BALANCE GENERAL INICIAL</u>	<u>73</u>
4.1.1. ESTADOS DE RESULTADOS MENSUALES	74
<u>CAPITULO V</u>	<u>92</u>
<u>CONCLUSIONES Y TRABAJO FUTURO</u>	<u>92</u>
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	<u>¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.</u>
<u>APENDICES Y ANEXOS</u>	<u>97</u>
TIPOS DE QUELITES	98
QUELITES COMO CONDIMENTOS	104
LOS QUELITES EN LA COCINA	107
VALOR NUTRITIVO DE LOS QUELITES	109
SUGERENCIAS DE MANEJO DE LOS QUELITES	112

INTRODUCCIÓN

A. ANTECEDENTES

El concepto de este restaurante es conocer más sobre las hierbas comestibles que crecen alrededor de las milpas y sembradíos, estos ayudan a que varias plagas de insectos, no acaben con los sembradíos, pero estos son considerados malezas y los cortan de las milpas y llegan a ser alimento para animales. Hay algunos campesinos que los cosechan para su consumo, pues estos también tienen gran importancia nutricional en la dieta de las personas, pues son muy nutritivas y aportan, hierro, vitaminas, calcio, entre otros.

¿QUE SON LOS QUELITES?

El término quelite deriva del náhuatl quiltil que se usa para designar a las hierbas comestibles, los cuales son brotes nuevos de algunos árboles y en ciertos casos a flores comestibles, tiene sus correspondientes en diversas lenguas indígenas.

Se conocen más de 200 especies de quelites pertenecientes a diferentes familias botánicas, las cuales se consumen en el país, lo mismo en zonas cálido-húmedas que en regiones áridas y semiáridas así como en tierras de clima templado.

La mayoría de estos quelites no se cultivan, sino que crecen de forma espontánea en campos de cultivo, donde son recolectados por los campesinos, mayormente para su autoconsumo y venta en mercados locales.

La existencia de los quelites está íntimamente ligado a la forma de cultivo tradicional en Mesoamérica, en donde en la misma milpa se siembre también frijol, calabaza, chile y se utiliza la guadaña para desyerbar.

De las 25 000 especies de plantas superiores que existen en México, alrededor de 500 son consideradas como quelites en el sentido amplio del concepto. Dentro de una clasificación más estricta de quelites en México, en la que se consideran únicamente las hojas tiernas comestibles, se utilizan 358 especies, todas restringidas a las angiospermas y distribuidas en 25 súper órdenes, 60 órdenes y 176 géneros.

Cerca de 89% de las hierbas comestibles pertenecen a seis familias de dicotiledóneas: Asteraceae, Apiaceae, Fabaceae, Amaranthaceae, Chenopodiaceae y Brassicaceae.¹

Tienen un gran valor en la alimentación nacional, aportan a la dieta diferentes aromas, colores y sabores, además de su contribución nutricional, ya que proporcionan fibra y porcentajes importantes de vitaminas y minerales.

¹Los quelites, un tesoro culinario., Edelmira Linares, Judith Aguirre. Impreso en México 2012, Universidad Nacional Autónoma de México.

HISTORIA

Como fuente de alimento seguramente fueron muy importantes a partir del desarrollo de la agricultura, es decir desde hace unos 10 000 años, y para el caso de México, se cuenta con registro escrito de su presencia y uso a partir del siglo XVI.²

Con el descubrimiento de América y la llegada de españoles a la entonces Nueva España, se comienzan a producir escritos acerca de los usos, costumbres y aprovechamiento de las plantas por parte del hombre americano.

APORTACIÓN NUTRIMENTAL

Los quelites son verduras muy nutritivas, ya que contienen beta carotenos que favorecen el crecimiento, protegen la vista y tienen importantes funciones para prevenir las infecciones; vitamina C que asegura la resistencia de las paredes de los vasos sanguíneos, favorece la cicatrización de las heridas y previene las infecciones y riboflavina (vitamina B2), esencial para el crecimiento adecuado y que favorece el metabolismo de los hidratos de carbono y de la grasa.

También tiene minerales como el calcio y potasio, que intervienen en la formación de huesos y dientes y son esenciales para el metabolismo de los hidratos de carbono y para

² Los quelites, un tesoro culinario., Edelmira Linares, Judith Aguirre. Impreso en México 2012, Universidad Nacional Autónoma de México.

GREENGY'S

la contracción muscular, y hierro, que se utiliza para la formación de glóbulos rojos en la sangre. Además de estos nutrimentos los quelites también son una buena fuente de fibra.

B. CONCEPTO

Greengy's será un restaurante para 72 comensales, esperando tener una rotación de mesas de 2.5 en un lapso de 8 horas diarias, en este restaurante se tratará de emplear lo hasta ahora aprendido que son: servicio al comensal, cocina, y administración.

Para que el negocio crezca poco a poco con una buena administración de costos, que sea sustentable, rentable y pueda perdurar. Se creará una política dentro y fuera del establecimiento, tratando de hacer que las personas empleadas lo cumplan y tengan una buena ética laboral.

C. PROBLEMA.

Algunos problemas que podrían surgir al poner mi establecimiento serían que:

- Que el concepto de los quelites no sea recibido satisfactoriamente.
- Que a la gente no le agrade el tipo de comida que ofreceremos, a pesar de ser originaria de la región.

- En la zona donde nos ubicaremos, hay mas locales que ofrecen comida, como competencia indirecta.

D. OBJETIVO Y PROPOSITOS.

Ofrecer una rica opción de comida, impulsando la economía y también una manera saludable de comer, puede también ser una buena opción para aquellos que sigan una dieta. Esperando satisfaga las necesidades del comensal y conozca algunos de nuestros ingredientes principales que son los quelites y sepa la importancia nutritiva que nos aportan, y las diferentes maneras de consumirlos.

También queremos que nuestros comensales no tengan ninguna limitación en cuanto a comida en general.

Quisiera lograr mi objetivo en un plazo de 5 años, pretendiendo que con el tiempo vayamos tomando un poco de fama y quizá en 3 años recuperar la inversión total invertida en todo el negocio, tratando de llegar a tener una buena posición y crearle una buena imagen a nuestros clientes potenciales.

E. JUSTIFICACION.

Tratar de ofrecer a las personas otra opción de una buena alimentación muy complementada y saludable, a la vez dar a conocer una nueva alternativa de consumir

GREENGY'S

los quelites y las variedades que hay, uno de nuestros objetivos es promover el consumo de estas hierbas y dando a conocer el aporte nutrimental que nos ofrecen al igual que otros alimentos.

CAPITULO I

CONCEPTO DE RESTAURANTE

1.1. DEFINICIÓN DE RESTAURANTE

El término restaurante proviene del francés «restaurant», palabra que se utilizó por primera vez en el París de 1765, a pesar de que anteriormente ya existían locales que calzaban con dicha definición.

En castellano, «restaurant» significa «restaurativo», refiriéndose a la comida que se ofrecía en el siglo XVIII (un caldo de carne). Otra versión del origen de la palabra restaurante para denominar las casas de comidas, la encontramos también en Francia. Según esta segunda versión, un mesonero llamado Boulanger, al inaugurar la que se podría considerar la primera casa de comidas, puso un eslogan en la entrada, que rezaba en latín: «Venite ad me vos quistomacholaboratis et ego restaurabo vos», que al castellano podríamos traducir como: «Venid a mí todos los de estómago cansado y yo os lo restauraré». De esa última palabra del eslogan derivaría el término restaurante.³

1.2. CONCEPTO DEL RESTAURANTE

Nuestro propósito en **Greengy's** es ofrecer a la gente una nueva alternativa de comer sano y rico a la vez que no piensen que solo porque están comiendo quelites tiene que ser una comida insípida y poco antojable.

Utilizando diferentes tipos de hierbas comestibles, las cuales crecen de forma silvestre en el campo o como maleza en sembradíos.

³ www.wikipedia.org/wiki/restaurante

GREENGY'S

Queremos crearles una nueva manera de comer cosas saludables que realmente les aprovechen y que sea de un sabor agradable.

Ofreceremos bebidas (sin alcohol) y comida saludable , en este establecimiento ofreceremos un servicio americano el cual es muy tradicional y común en todos los restaurantes.

Tratamos de crear un ambiente familiar y cómodo para el comensal durante su estancia en el establecimiento.

1.3. ROTACIÓN DE MESAS

Con este término nos referimos al registro que lleva un restaurante para controlar las personas que, hacen uso de sus servicios durante el día. Este también ayuda a organizar de forma equitativa el trabajo de los meseros.

La rotación de mesas no solo permite repartir en forma equitativa el número de mesas, sino también el número de personas atendidas por cada mesero.⁴

Distribución de mesas

Al conocer las dimensiones del establecimiento, se puede determinar el espacio que ocuparan la mesa con la silla y la circulación entre las sillas de manera diagonal, como se muestra en la ilustración 1.

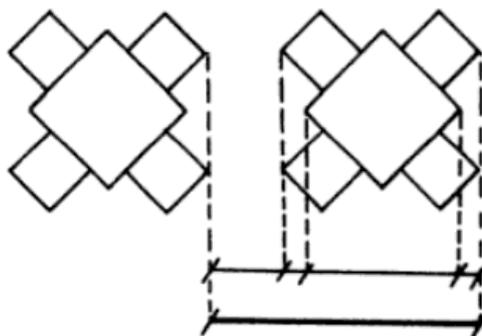


Ilustración 1: Distribución diagonal

⁴Dirección de Alimentos y Bebidas en Hoteles. Jorge Lara. 2002.

La mesa medirá	Distribución diagonal
Restaurante	1.20 m.
Dos sillas medirán	.25 m.
Circulación	.60 m.
Lado de mesa	2.05 m.

Para obtener las medidas en forma diagonal es la siguiente:

Al largo y ancho del salón se le restaran 1.20 m., el cual corresponde a una última circulación (.60) y un aumento de .60 en una circulación entre sillas para conformar la circulación central. Posteriormente se dividirá el largo y ancho disponible entre la medida de la mesa para restaurante en la distribución deseada.

Ejercicio:

Datos de salón restaurante 9.55 m de largo x 7.50 m de ancho

Procedimiento

$$9.55 \text{ m} - 1.20 \text{ m} = 8.35 \text{ m} / 2.05 = 4.07$$

$$7.50 \text{ m} - 1.20 \text{ m} = 6.30 \text{ m} / 2.05 = 3.07$$

4 mesas a lo largo x 3 mesas a lo ancho = 12 mesas x 4 comensales por mesa = 48 comensales.

1.30 m. largo x 7.42 m. ancho

7.42 m. - 1.20 m = 6.22 m / 2.05 = 3.03 mesas de ancho x 4 comensales por mesa = 12 comensales.

Terraza

GREENGY'S

4 mesas a lo largo x 1 mesa a lo ancho= 4 mesas x 4 comensales por mesa = 16 comensales.

Método para obtener la distribución diagonal

Con base al teorema de Pitágoras que establece que la suma del cuadrado de los catetos será igual al cuadrado de la hipotenusa, $h^2 = (a^2 + b^2)$, despejando la hipotenusa se tendrá: $h = \sqrt{a^2 + b^2}$. Sabiendo lo anterior se podrá aplicar el siguiente procedimiento: Los catetos serán los lados de la mesa y la hipotenusa la medida entre los puntos marcados con x_1 y x_2 que será igual al 1.20 m. con mesas de cafetería y 1.40 m. para restaurante, como se muestra en la ilustración 2.

Con mesa de restaurante

$$h = \sqrt{a^2 + b^2}$$

$$h = \sqrt{.85^2 + .85^2}$$

$$h = \sqrt{.7225 + .7225}$$

$$h = \sqrt{1.445}$$

$$h = 1.20 \text{ m.}$$

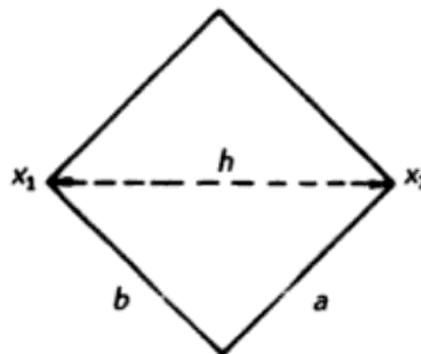


Ilustración 2: Mesa

Para conocer la medida que sobresale la silla de la mesa se tendrá que hacer la operación siguiente como se muestra en la ilustración 3.

MSS = Medida que sobresale la silla.
M = Mesa.
S = Silla.
Y = Espacio de la mesa al lado de la silla.
a = Cateto.
b = Cateto.
h = Hipotenusa.



Ilustración 3: Distancia entre mesa y silla

Con mesa de restaurante:

Para obtener *MSS* con mesa y silla de restaurante:

$$\underline{M - S} = Y$$

2

$$S - Y = a \text{ ó } b$$

$$\underline{.85 \text{ m} - .40 \text{ m}} = .22 \text{ m}$$

2

$$.40 \text{ m} - .22 \text{ m} = .18 \text{ m}$$

GREENGY'S

$$h = \sqrt{a^2 + b^2}$$

$$h = \sqrt{.18^2 + .18^2}$$

$$h = \sqrt{.0324 + .0324}$$

$$h = \sqrt{.0648}$$

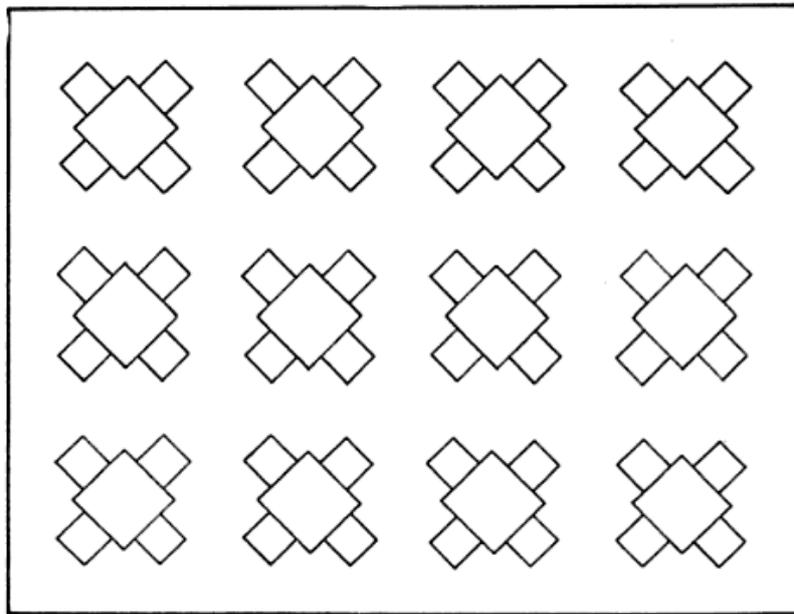
$$h = .25 \text{ m.}$$

Estas cantidades son valores de la hipotenusa que con los otros dos catetos (a y b) forman el triángulo. Como se observa en la figura anterior, h es el doble de MSS, por lo cual, se tomara la misma medida para contener la mesa dos sillas, una en cada extremo.⁵

La distribución de las mesas queda de la siguiente como aparece en la ilustración 4.

Distribución de mesas	Diagonal
Restaurante	2.05 m

⁵ Dirección de Alimentos y Bebidas en Hoteles, Jorge Lara Martínez Lazcano, Edit. Limusa 1985, 1ª Edición. Pág.: 35 - 39



**Ilustración 4: Distribución de mesas,
forma diagonal**

1.4.TIPO Y CATEGORÍA DEL ESTABLECIMIENTO.

- **Idea y concepto**

Greengy's es un restaurante que ofrece al público una manera de comer sabroso, de manera saludable y sin tener que preocuparse, si lo que están comiendo les causara algún daño a largo plazo a su salud, como: sobrepeso u obesidad.

También dando a conocer y ofreciendo una alternativa diferente de utilizar uno de nuestros ingredientes principales que son los quelites y aprovecharlos pues son ingredientes locales y favorables para la salud.

Este restaurante te ofrece una nueva alternativa de conocer y consumir diferentes tipos de hierbas comestibles (quelites) y por lo tanto también de comer bien y sin ningún límite.

- **Zona**

Calle Francisco Márquez, esquina con calle Fernando Montes de Oca, Plaza Chapultepec local 139-10.

- **Clientes y competencias**

EL público al que me voy a dirigir tiene una edad de entre 18 y 40 años. En el capítulo tres se menciona unas formulas donde explicamos cuantas encuestas se aplicaran, para saber la aceptación de las personas por este nuevo restaurante que es **Greengy's**.

COMPETENCIAS

En la región de Morelia Michoacán donde estará ubicado el restaurante, en la investigación que he llevado en los últimos días, no hay ningún restaurante que ofrezca lo mismo que ofreceremos nosotros, lo más similar que llegaran a ofrecer son sándwiches, pero no ofrecen ni tienen el mismo concepto que nosotros ofreceremos a nuestro público. De cierta manera esta es una ventaja pues no tendríamos algún tipo de competencia directa como tal, pero si indirecta, pues hay varios locales de comida cercanos donde estará ubicado el negocio. Quizá la única desventaja sea que la gente no está acostumbrada a consumir este tipo de alimentos, o más bien no está familiarizado con ellos a pesar de que los ingredientes principales que utilizaremos son de la región.

1.5.IMAGEN E IDENTIDAD CORPORATIVA.

He empleado los conocimientos aprendidos para crear mi imagen e identidad, es algo no muy pretencioso, sencillo con un aire diferente, aunque no sea una comida muy elegante, pero sí que sea más saludable y natural, sin tantos conservadores y grasas.

Para cuidar la salud y bienestar de nuestro comensal dando a conocer los quelites que son nuestros ingredientes principales, también damos a conocer una forma diferente de cocinarlos y consumirlos.

1.1.1. LOGOTIPO.



Ilustración 5: Logo

El nombre **Greengy's** hace alusión a el color y hojas de los quelites pues es nuestro ingrediente principal en nuestros platillos, pues nuestro concepto es ser más naturales y tradicionales en

cuanto a los alimentos que consumimos y ofrecer a nuestros clientes una nueva opción de comer de manera más sana, natural y con ingredientes de la región.

El nombre contiene varias ramitas y hojas verdes pues lo identificamos con lo natural y saludable, son unas hojitas de menta para representar la frescura del lugar y nuestros alimentos.

Los colores del logo también están relacionados con la ambientación del lugar.

1.6.POLÍTICAS BÁSICAS Y DIRECTRICES.

Política: Son normas establecidas para el personal de alguna empresa, y estos deben acatarlas, aunque son un poco más flexibles que las reglas del lugar.

Políticas

- Llevar a cabo un cuidadoso proceso de higiene en todas las áreas del local, muebles, equipo de trabajo.
- Alcanzar un servicio rápido y eficiente, siempre cuidando cada paso del proceso.
- Ofrecer un servicio respetuoso y atento al cliente.
- Proporcionar al cliente un producto en buen estado y con buen sabor.
- Garantizar la máxima calidad en la elaboración de nuestros platos.
- Tener todos nuestros insumos en buen estado.
- No tener relaciones entre los empleados.
- Tener buena higiene personal todos los empleados.

Reglas

Regla: Son normas que deben ser estrictamente cumplidas para el desarrollo de alguna actividad.

- Nunca ponga comida cocinada en una tabla de cortar sin lavar y en la cual se ha puesto comida cruda.
- Use siempre un plato o tabla de cortar limpio.
- Que el personal llegue puntual a su hora de trabajo.
- En el área de cocina y servicio, siempre portar adecuadamente el uniforme.

1.1.2. MISIÓN.

Dar a conocer los ingredientes principales que ofrecemos en cada uno de nuestros platillos, y que conozcan el valor nutricional que les ofrece este tipo de ingredientes.

1.1.3. VISIÓN.

Ser una nueva y mejor opción en comida alternativa, utilizando ingredientes orgánicos de la región de Michoacán que son los quelites, para crear una comida más saludable y ligera para las personas de la zona de Morelia

1.1.4. VALORES.

Los valores de tal establecimiento se basaran en una ética laboral muy responsable no solo con el cliente sino también con todos los compañeros de trabajo, y que trabajar con respeto. Ser honrado y honesto, no solo con el material de trabajo que se proporcione, sino también con las cosas de sus demás compañeros.

1.1.5. FILOSOFÍA.

Nuestra filosofía será tener una buena atención hacia el cliente, y no solo eso también porque no cuidar su salud y bienestar, pues no solo ofrecemos comida y una imagen, sino también ofrecemos a nuestros comensales una nueva manera de vivir una vida más sana y nutritiva, pues nuestro objetivo no es solo alimentar y saciar a nuestro comensal, sino también darle a conocer los ingredientes que aporta la región donde vivimos, y que sepan que un alimento muy nutritivo.

La comida que ofrecemos no solo es rica, sino que también es sana y tratamos que sea lo más natural posible.

Tratamos también crecer como empresa para ofrecer un buen servicio al cliente.

Y esto lo lograremos llevando a cabo capacitaciones hacia todo nuestro personal para tratar de ofrecer cada día un servicio mejor y más eficiente.

1.1.6. AMBIENTACIÓN.

Piso color rojo tabique, paredes pintadas de fondo color blanco, con tres tipos de verdes, que un poco menos de la mitad de la pared este pintada de un verde y los otros dos tonos de verdes que sean dos líneas delgadas que estén arriba de la gruesa. Tendrá

varias ventanas para que la iluminación sea más natural, y que las ventanas estén de diferentes tamaños y con un detallito como una flor sencillas (como una orquídea).

1.1.6.1.DECORACIÓN.



**Ilustración 6:
Orquídeas**

La decoración del local será un tanto minimalista y natural, para seguir con el concepto o idea principal del restaurante, queremos crear ese ambiente fresco y natural en toda el área de servicio. Por eso se ha decidido que la ambientación sea lo más natural posible que casi no dependa de focos, que haya suficiente luz natural e ilumine el establecimiento, se pintarán las paredes blancas para que todo el local se vea más iluminado, se colocarán pequeñas plantas en varias partes del establecimiento, como la que se muestra en la ilustración 6.

Plaque y cristalería.

La cristalería serán vasos de 12 onzas, como se muestra en la ilustración 7.

El plaque será sencillo como el que se muestra en la ilustración 9.

La loza que se utilizará será color blanco y cuadrada como la que se muestra en la ilustración 8.

GREENGY'S



Ilustración 8: Vaso jaibol



Ilustración 9: Plaque



Ilustración 7: Loza blanca

1.1.6.2.MUEBLES.

	<p>El mobiliario serán mesas de madera en un tono más claro y cuadradas como la imagen que se muestra a la izquierda.</p>
	<p>Las sillas también serán de madera color claro como se muestra en la imagen de la izquierda.</p>
	<p>Mueble auxiliar de madera para el área de servicio</p>
	<p>Barra auxiliar de madera para el área de servicio.</p>

GREENGY'S

	<p>Banca acojinada de madera, estos serán en color miel y verde olivo, las cuales se pondrán diferentes en cada mesa.</p>
	<p>Mesa rectangular de madera, color claro</p>

1.1.6.3.ILUMINACIÓN.



Trataremos de que sea una iluminación en su mayoría natural, pues tratamos de que el concepto de que el restaurante sea minimalista, y que vaya de acuerdo con el concepto del restaurante. También tendrá iluminación en el techo una lámpara pequeña y minimalista como se muestra en la imagen siguiente.

**Ilustración 10:
Iluminación**

1.1.6.4.MÚSICA.

La música tratara de ser algo no muy estridente, sino algo que este bien para escuchar tranquilamente mientras se come algo como un poco de jazz, o blues, que sea tranquilo y también que haga sobremesa con lo que se ofrecemos en nuestro establecimiento.

1.1.7. APARIENCIA FÍSICA DEL PERSONAL.

Crear una imagen de confianza al comensal, ser serviciales y atentos.

También una imagen profesional y con ética moral. Tener un buen aspecto físico y limpias las instalaciones y en buen estado para el servicio al cliente.

1.1.7.1.UNIFORMES.

Cocina. Filipina cruzada manga tres cuartos y de termómetro en manga. Totalmente blanca, pantalón de cocina totalmente negro, mandil blanco, red para el cabello, cofia y zapatos adecuados para el área de cocina de preferencia color negro. Este uniforme también es igual para las mujeres que trabajen en el área de cocina.



Ilustración 12: Filipina blanca



Ilustración 13: Mandil blanco



Ilustración 11: Pantalón negro



Ilustración 14: Zapato negro antiderrapante

Servicio. Blusa blanca manga tres cuartos o larga, pantalón negro de vestir y zapatos negros de preferencia cómodos, y mandil de servicio. El uniforme será igual para los hombres.



Ilustración 16: Pantalón negro de vestir



Ilustración 17: Blusa blanca manga larga



Ilustración 15: Mandil negro de servicio

1.7.TIPO DE SERVICIO.

Sera un servicio americano el cual se caracteriza por su rapidez, la comida se prepara en la cocina y un camarero la lleva a la mesa de los comensales. Los entremeses se reducen al máximo y las reglas del servicio son muy sencillas. Servir los alimentos por la derecha, las bebidas por la derecha y retirar los platos por la izquierda. No se requiere de mucho personal porque el servicio no es complicado; este servicio lo encontramos en cafeterías, almacenes comerciales y en la mayor parte de los restaurantes.

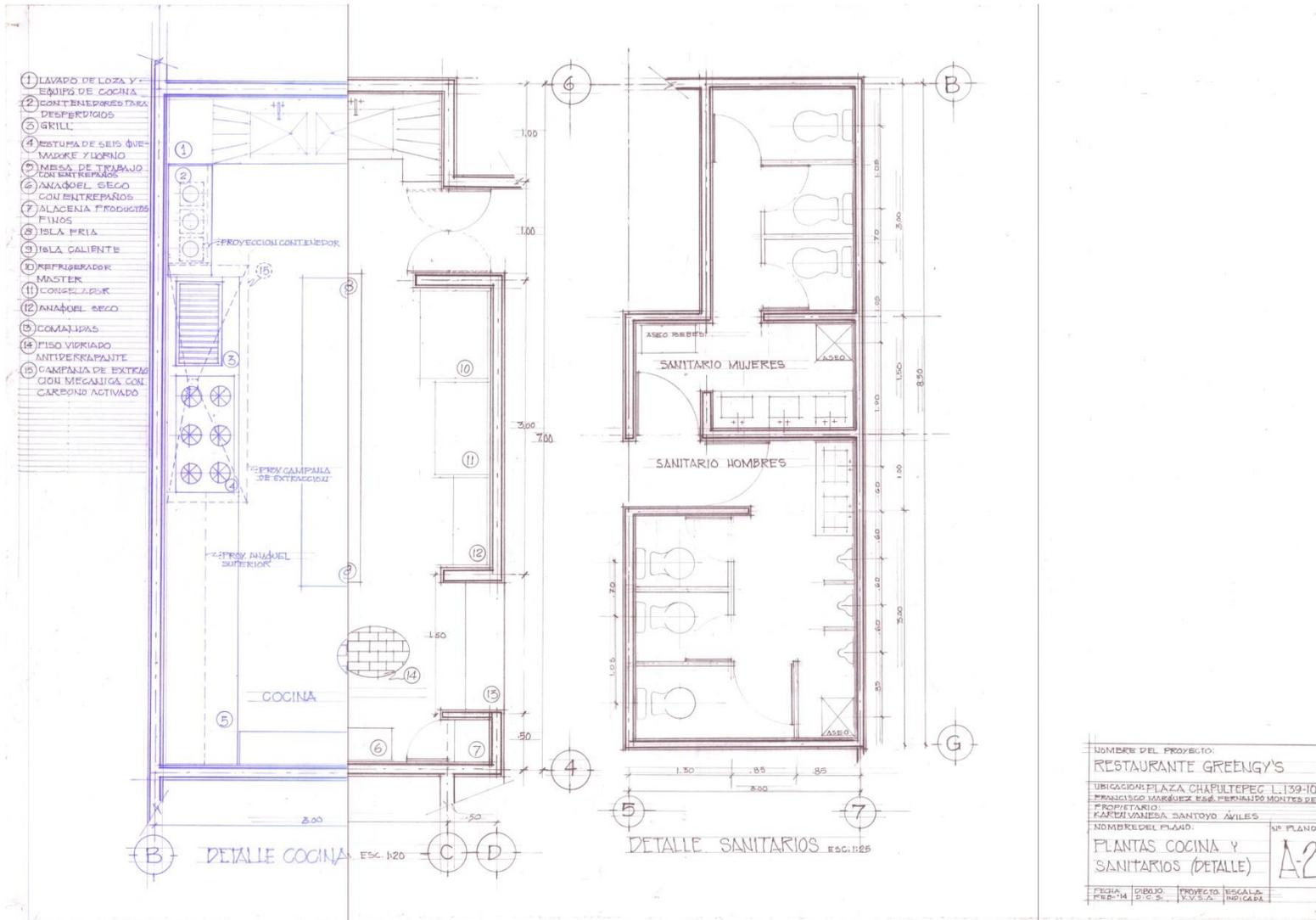
Y también porque no, mantener todas aquellas áreas de trabajo limpias y con una alta funcionalidad para el cliente.

El servicio Americano es el más común en nuestro país.

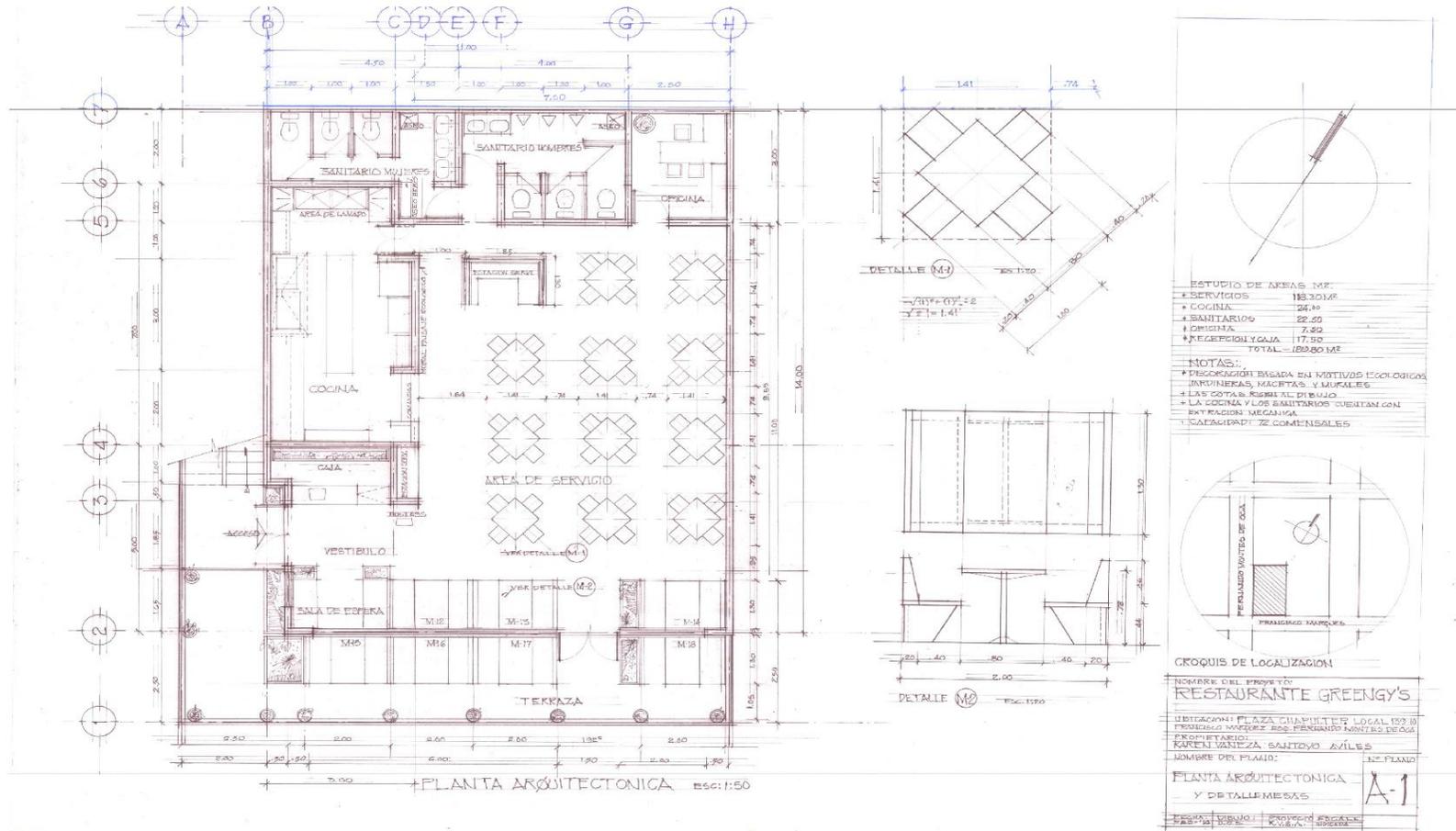
El camarero es la persona más importante dentro del restaurante, pues es quien tiene contacto con el cliente.

Tiene que tener destreza, agilidad y rapidez, pues este servicio a pesar de ser el más común también se caracteriza por estas cualidades que debe presentar el mesero a la hora de atender al cliente.

1.8.ÁREAS FUNCIONALES DEL ESTABLECIMIENTO.



1.1.8. PLANO ARQUITECTÓNICO DEL RESTAURANTE.



1.1.9. COCINA.



Ilustración 18: Ejemplo de área de cocina para un restaurante.

1.1.10. ALMACÉN.



Ilustración 19: Almacén de perecederos

Se dividirá en dos y será en: perecederos y no perecederos. Para evitar contaminación cruzada o biológica entre los productos y tener un mayor control de la calidad de nuestro producto final. Y se llevara un control de entrada y salida de insumos

diario y a la semana se comprara de nuevo algunos de aquellos productos que ya se hayan terminado que sean no perecederos.

También se fijaran días de entrega de productos no perecederos. Para que no haya perdida de ese producto y tratar de evitar las compras de emergencia.

1.1.10.1. EQUIPO.

En cocina se necesitará equipo de trabajo los más esenciales para iniciar el restaurante como son: estufa, horno, tabla de picar, ollas, sartenes mesas de trabajo, entre otros.

Conforme vaya creciendo el establecimiento se irán adquiriendo los utensilios necesarios para trabajar, dependiendo la demanda del restaurante.

Pero tratamos de tener lo esencial, para poder trabajar bien, hasta que el negocio se vuelva un poco redituable y poder seguir adquiriendo más equipo.

Al final mencionamos algo del equipo que se adquirió para trabajar y su precio.

1.1.10.2. INSUMOS.

Como ya se había mencionado antes el restaurante ofrece un tipo de comida más saludable y natural al comensal.

Así que los insumos que utilizaremos para la realización de estos platillos, queremos que sean más naturales y sanos, sin tantas grasas, aditivos y conservadores. Que sean buenos para la salud de nuestro comensal, no solamente para aquellos que padecen de algún tipo de enfermedad, sino también para aquellos que gustan de comer este tipo de comida, que no solo es sana sino también rica.

No solo utilizaremos ni nos basaremos en hacer solo ensaladas y cosas dietéticas, también tendremos carne, hongos, pollo, pescado, y una variedad de verdura para acompañamiento, sin dejar a un lado uno de nuestros ingredientes principales que son los quelites.

Se tratara de evitar las grasas lo más posible que se pueda, y utilizar aceite de oliva, soya y girasol.

1.1.10.3. LIMPIEZA.

La limpieza del establecimiento se hará de acuerdo a su área de trabajo, y cada quien se encargara de organizarse con sus compañeros de área para limpiar o la persona que está a su encargada de tal área les asignara sus tareas de limpieza. Y se limpiara de la manera que se les indique y con los materiales necesarios, como jabón, desengrasante, quita cochambre, limpia pisos, escoba, entre otros.

1.1.11. BAÑOS.

Habrà una persona destinada a hacer este trabajo, quien se encargara de limpiar los baños del área de servicio. Tratará de mantener los baños siempre limpios y al servicio del comensal, y también limpiara los baños de los trabajadores. Haciendo un uso razonable de todo el equipo de limpieza que se le proporcione para que desempeñe correctamente su trabajo.

CAPITULO II

LIDERAZGO Y DESARROLLO HUMANO.

DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO

Capital humano es una expresión genérica que se utiliza para describir el valor del conocimiento, habilidades y capacidades que poseen un gran impacto en el desempeño de la empresa. Los recursos humanos determinan el grado de éxito de la organización, mejora las contribuciones que efectúa el personal a la organización constituya una meta tan esencial y determinante que casi todas las compañías contemporáneas cuenten con un departamento de personal, salvo aquellas empresas que son aún muy pequeñas.⁶

Algunos programas para definir puestos se centran en identificar, reclutar y contratar el mejor y más brillante talento disponible.⁷

También es conocido como personal y se refiere a la gente o fuerza de trabajo que forma una empresa. Se refiere a todas las actividades que realiza la unidad de personal o departamento que tiene a su cargo la coordinación de trabajo humano dentro de la empresa.⁸

⁶Administración de Personal y RH 5^{ta} edición William B. Werther, Jr Ph. D., Keith Davis, Ph. D., McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V.

⁷Administración de Recursos Humanos, 11^a edición, Arthur Sherman – Prof. Psicología, George Bohlander – Prof. Administración, Scott Snell – Prof. Asociado de Negocios, International Thomson Editores 1998, South Western College Publishing

⁸Andrew F. Sikula, Editorial Limusa, 1988, Impreso México

DESARROLLO HUMANO

Trataremos de que todo nuestro personal siempre esté capacitado y preparado, para cualquier tipo de situación que se presente.

Para esto les daremos cursos de capacitación para atención al cliente, eficiencia, más algún otro tipo de cursos que sean necesarios para las diferentes áreas que hay en el restaurante. Creamos estos cursos para ellos y que su capacitación sea cada año, dependiendo las debilidades que haya en cada área del restaurante, y poder fortalecerlas con estos cursos.

Y no solo que sean para atención al cliente sino que también todos los trabajadores aprendan a trabajar en equipo. El trabajo en equipo en una cocina es muy importante para poder dar un excelente servicio al cliente, ofrecer platillos de buena calidad y de una manera eficiente. Si no se trabaja en equipo es muy difícil poder sacar los platillos que se necesitan, y se acumularían platos sin salir y los clientes esperarían demasiado por su comida y quizás se vayan, y nos daría un mal aspecto, aparte de que se tendrían conflictos entre los empleados, tanto con el personal de cocina como el de servicio. Para poder fomentar que todos los empleados puedan trabajar en equipo, primeramente tienen que tener comunicación entre todos y dejar a un lado sus conflictos personales entre ellos, para comenzar a apoyarse entre sí, tanto los meseros entre ellos y con el personal de cocina.

Para ayudar el trabajo en equipo dentro del restaurante, se harán dinámicas sociales entre los empleados, para tratar de hacer que tengan buena comunicación. Como el siguiente:

Cada cual atiende su juego: Esta dinámica tiene por objetivo, experimentar el trabajo en equipo y la necesidad de adaptarse a los demás para poder cumplir una tarea. Aceptar los aspectos rechazados de la propia personalidad mediante un juego de roles.⁹

2.2. ORGANIGRAMA Y LÍNEA DE MANDO

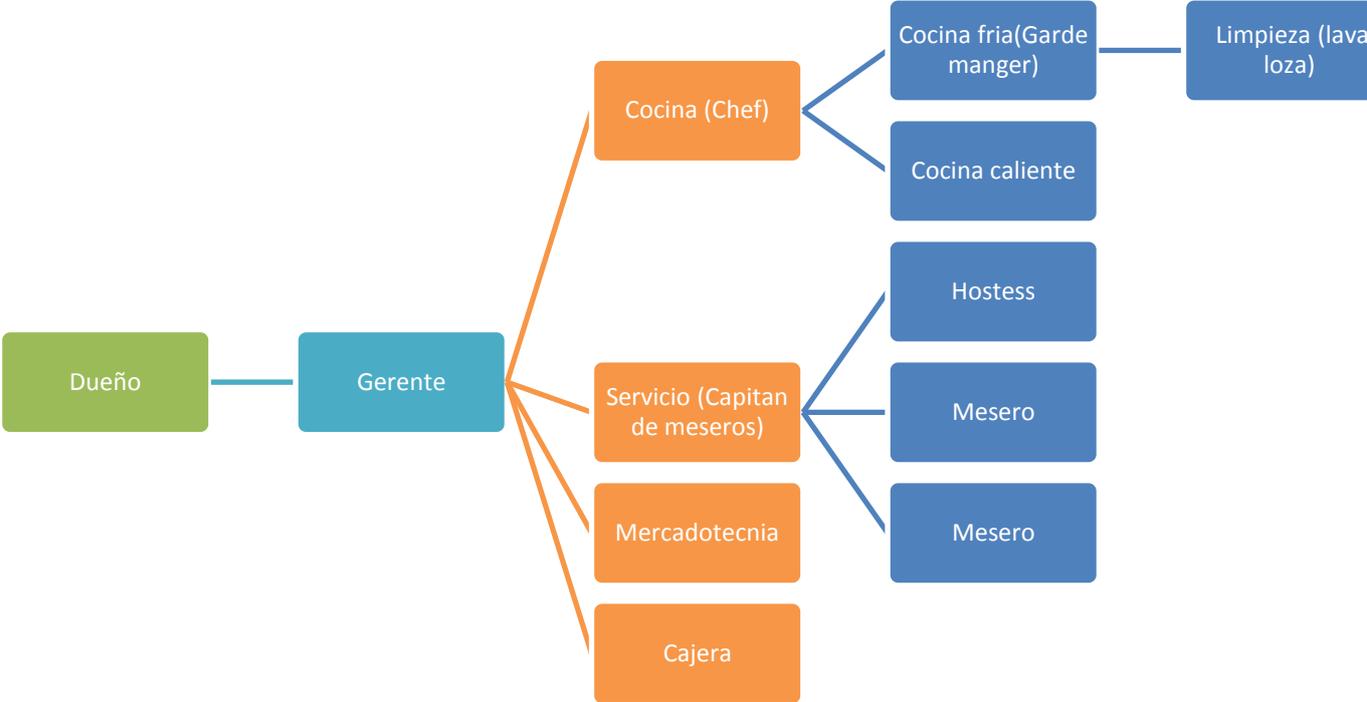
ORGANIGRAMA

Un organigrama refleja de forma gráfica cuáles son los diferentes departamentos que tienen la empresa y quién está en cada departamento, al igual que las relaciones que hay entre estos. Hay diferentes tipos de organigramas como son: organigrama jerárquico, funcional, por tarea y matricial.

En este caso he utilizado el organigrama jerárquico, el cual tiene por objetivo detallar todas las relaciones jerárquicas que hay en la empresa, desde el director de la empresa hasta el último empleado que haya. Adecuado para empresas donde además de una división funcional o por tareas, existan diferentes categorías de trabajadores con dependencia entre ellas.¹⁰

⁹www.gerza.com

¹⁰www.factoriaempresas.org



2.3. DESCRIPCIÓN Y PERFILES DE PUESTO

Descripción del puesto

Puesto

Gerente

Características de la jornada laboral

Trabjará de martes a domingo ocho horas diarias, llegando 20 minutos antes de abrir y comenzar a dar servicio, para que todas las demás áreas hagan las tareas faltantes y al momento de abrir sea eficiente el servicio., siendo el lunes el día de descanso. Los horarios serán flexibles de acuerdo a las necesidades del puesto.

Misión

Controlar y llevar una buena administración del restaurante y vigilar que cada uno de los trabajadores desempeñe su labor lo mejor posible.

Funciones a realizar

Llevar un control de la administración del establecimiento. Y también en la calidad del servicio que se ofrece.

Actividades o tareas (funciones desarrolladas)

- Supervisar las diferentes áreas del restaurante.
- Llevar los estados financieros del restaurante.
- Proveer al restaurante de todo lo necesario para un buen funcionamiento.
- Saber resolver algún problema que se presente con el cliente.
- Realizar órdenes de compra (insumos, papelería, etc.)
- Tener contacto con el dueño y el personal de trabajo.
- Buscar o crear capacitaciones para todo el personal.

Procedimiento, técnica o metodología

Debe tener conocimientos generales de la materia de administración y contabilidad. Debe conocer al dueño y saber a dónde quiere llevar su establecimiento.

Tener un conocimiento de lo que se hace en un restaurante y como se debe hacer. Saber y conocer las debilidades y fortalezas del personal a su cargo para poder crear o buscar un curso de capacitación para el personal.

Recursos necesarios

Título en Contabilidad o Administración

Dotes de mando.

Presencia organizacional.

Canales de información (internos y externos)

Programación de inventarios y estudios.

Área de trabajo

El trabajo se desempeñara en la oficina del establecimiento.

Riesgos posibles

Agresiones verbales quizá del personal y algunos clientes.
Estrés por la exactitud de su trabajo.

Descripción del puesto

Puesto

Chef/Administración de cocina

Características de la jornada laboral

Los horarios serán variables de acuerdo a las necesidades del puesto. Trabaja de martes a domingo ocho horas al día, llegara 20 minutos antes de la apertura del restaurante., siendo el lunes el día de descanso.

Misión

Controlar y llevar una buena administración de los insumos y su uso, vigilar que cada uno de los trabajadores subordinados a su cargo desempeñe su labor lo mejor posible.

Que los platillos estén listos en tiempo y forma.

Actividades o tareas (funciones desarrolladas)

- Recluta, vigila y aconseja a sus trabajadores y aprendices
- Fija las vacaciones del personal a su cargo.
- Establece los menús del día, las cartas y los banquetes cuando es necesario.
- Hace las órdenes de requisiciones y establece los costos de las mercancías.
- Pasa los pedidos y controla la calidad de la materia prima.
- Conocimiento y entendimiento del personal a su cargo.
- Costear recetas.
- Recibir insumos.
- Llevar inventario del almacén.
- Supervisar todas las áreas en las que se divide cocina.
- Supervisar que todos los platillos salgan a tiempo y correctamente servidos.
- Supervisar la limpieza en la cocina.
- Estandarizar procesos.

Procedimiento, técnica o metodología

Debe tener conocimientos generales de la materia de administración y saber usar el formato PEPS (primeras entradas primeras salidas). Saber y conocer las debilidades y fortalezas del personal a su cargo. Tener conocimientos bastos y suficientes para el manejo de una cocina y almacén.

Recursos necesarios

Dotes de mando y liderazgo.
Creativo e inventivo.
Presencia organizacional.
Conocimientos especializados en el área de cocina.

Área de trabajo

El trabajo se desempeñara en la cocina del restaurante.

Riesgos posibles

Agresiones verbales quizá del personal.
Algún incidente en la cocina.
Estrés y presión laboral.

Descripción del puesto

Puesto

Marketing

Características de la jornada laboral

Solo se le necesitara para el inicio del restaurante y crear la imagen del establecimiento. Solo trabajara por tarea determinada.

Misión

Crear una buena imagen e identidad del establecimiento. La cual inspire confianza.

Actividades o tareas (funciones desarrolladas)

- Crear la identidad del lugar.
- Hacerle publicidad.
- Difundir el conocimiento del restaurante (en sus inicios)
- Promover el consumo en el restaurante.
- Crear promociones.
- Crear los presupuestos de la promoción y propaganda.

Procedimiento, técnica o metodología

Debe tener conocimientos sobre la materia de mercadotecnia y ventas.
Conocer sobre relaciones públicas.

Recursos necesarios

Presentación organizacional.
Conocimientos para saber crear una imagen corporativa de un establecimiento.
Tener buenas técnicas de difusión.

Condiciones de trabajo

El trabajo se desempeñara ocasionalmente en el establecimiento(oficina)

Riesgos posibles

Ninguno

Descripción del puesto**Puesto**

Mesero

Características de la jornada laboral

Sera tiempo completo. Trabjará ocho horas diarias de martes a domingo, llegando 20 minutos antes para preparar su área antes del servicio, siendo el día lunes de descanso.

Misión

Crear una buena imagen al comensal. Inspirarles confianza a nuestros clientes. Dar un trato servicial y adecuado al cliente.

Actividades o tareas (funciones desarrolladas)

- Atender al cliente.
- Mantener su área limpia.
- Tomar la orden del comensal.
- Entregar alimentos y bebidas en tiempo y orden.
- Encargado de vender platillo principal o del día.

Procedimiento, técnica o metodología

Debe tener conocimientos sobre lo que es un servicio americano. Tomar cursos de capacitación, para atención al cliente.

Recursos necesarios

Presentación organizacional. Saber el uso de una comanda. Servicio al cliente

Condiciones de trabajo

Desempeñara su trabajo dentro del restaurante dentro del área de servicio al cliente.

Riesgos posibles

Riesgos de salud por alguna caída o cortadura de algún tipo.
De alguna clase de insultos.

Denominación del puesto

Puesto

Hostess

Características de la jornada laboral

Sera tiempo completo. Trabajará ocho horas diarias de martes a domingo, llegando 20 minutos antes del servicio, siendo el día lunes de descanso

Misión

Crear una buena imagen al comensal. Inspirarles confianza a nuestros clientes. Dar un trato servicial y adecuado al cliente.

Actividades o tareas (funciones desarrolladas)

- Llevar la rotación de las mesas.
- Recepción del cliente.
- Hacer reservaciones.
- Distribución de la gente.
- Mantenimiento de la carta y el menú.
- Limpieza de su área.

Procedimiento, técnica o metodología

Debe tener conocimientos sobre lo que es un servicio americano. Tomar cursos de capacitación, para atención al cliente, tener facilidad de palabra.

Recursos necesarios

Presentación organizacional. Saber el uso de rotación de mesas. Servicio al cliente

Área de trabajo

Recepción. Desempeñara su trabajo dentro del restaurante dentro del área de servicio al cliente.

Riesgos posibles

Algún tipo de riesgo de salud.

Denominación del puesto

Puesto

Limpieza (Lava loza)

Características de la jornada laboral

Trabajará ocho horas diarias de martes a domingo, siendo el día lunes de descanso. La disposición del horario será flexible a las necesidades de la empresa.

Misión

Darle una buena imagen al comensal. Mantener todas las áreas limpias para el mejor funcionamiento del establecimiento.

Actividades o tareas (funciones desarrolladas)

Mantener el área de los baños limpia.
Lavar la loza y utensilios de cocina.

Procedimiento, técnica o metodología

Recursos necesarios

Limpieza y organización.

Área de trabajo

Desempeñara su trabajo dentro del restaurante dentro del área de los baños de servicio y cocina.

Riesgos posibles

Riesgos a la salud.
Riesgos de higiene.
Riesgos de seguridad.

Denominación del puesto

Puesto

Cajera

Características de la jornada laboral

Trabajará ocho horas diarias de martes a domingo, llegara 20 minutos antes de la apertura del servicio, siendo el día lunes de descanso.

Misión

Llevar el registro de las cuentas de cada una de las mesas.

Actividades o tareas (funciones desarrolladas)

Llevar la cuenta de cada una de las mesas
Hacer el corte de caja diario y entregarlo al gerente.
Mantener su área de trabajo limpia y disponible.

Procedimiento, técnica o metodología

Recursos necesarios

Saber utilizar el programa de comandas, y Excel.
Conocimientos matemáticos.

Área de trabajo

Desempeñara su trabajo dentro del restaurante dentro del área de servicio.

Riesgos posibles

Riesgos psicológicos.
Riesgos de estrés.

2.4. SUELDOS Y PRESTACIONES.

SUELDO, SALARIO O COMPENSACIÓN.

El artículo 82 de la ley federal del trabajo define que el salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo.

Las recompensas económicas son la compensación proporcionados a los empleados a cambio de sus servicios. Remuneración, sueldo y salario se usan para describir este acuerdo económico entre patrón y empleado. Las remuneraciones pueden ser económicas o pueden ser también de naturaleza no económica, y estas tienen la forma de sueldos y salarios, de forma más específica, los sueldos son dinero pagado a cambio de algo.

PRESTACIONES

Las prestaciones son compensaciones económicas indirectas y no económicas. Estos proporcionan protección contra accidentes, desempleo, enfermedad y pérdida de ingresos.¹¹

Todos los trabajadores tienen derecho a nomina en la cual se les ofrecen:

Por cada seis días de trabajo disfrutará el trabajador de un día de descanso, por lo menos, con goce de salario íntegro, como se indica en el artículo 69 de la ley federal del trabajo.

Los trabajadores que tengan más de un año de servicios disfrutarán de un período anual de vacaciones pagadas, que en ningún caso podrá ser inferior a seis días laborables, y que aumentará en dos días laborables, hasta llegar a doce, por cada año subsecuente de servicios, como se menciona en el artículo 76 de la ley federal del trabajo.

Tendrá derecho a un aguinaldo anual el cual se les pagara antes del día veinte de diciembre, equivalente a quince días de salario, por lo menos como se menciona en el artículo 87 de la ley federal del trabajo.

¹¹Administracion de Recursos Humanos en Empresas, Andrew F. Sikula, Editorial Limusa 1988. Balderas 06040, México, D.F.

2.5. REGLAMENTO INTERNO POR ÁREA

Reglamento

Un reglamento es un documento que sirve para organizar y regular el funcionamiento de cualquier grupo, para la obtención de objetivos específicos.¹² Este se debe cumplir como se indica pues es más estricto que una política.

El reglamento está dividido por áreas; cocina, área de servicio y área administrativa, los cuales definiremos a continuación:

Cocina

- Usar cofia y red dentro de cocina
- Hombres: sin barba y bigote
- Mujeres: recogerse el cabello mientras estén en cocina
- No tener las uñas largas, ni pintadas, ni sucias.
- Usar el uniforme completo y correctamente (cofia, red para cabello, filipina, pantalón y mandil).
- Usar zapatos anti-derrapantes dentro de cocina.
- Utilizar correctamente los utensilios de cocina.
- Llegar 5 minutos antes de la hora de entrada al trabajo.
- Asegurarse de que el horno, las hornillas y todos los demás aparatos y equipos en la cocina están desconectados antes de que salga de la cocina.
- Correcta manipulación de todos los alimentos.

¹²Profecarlostextos.tripod.com/reglamentoprimer.html

GREENGY'S

- Respetar el orden de las comandas.
- No rebasar los 15 minutos después de haber tomado la orden.

Área de servicio

- Portar correctamente el uniforme.
- Usar zapatos negros y cómodos.
- Usar mandil.
- Siempre traer su material de trabajo completo (notas, lapiceros).
- Llegar 5 minutos antes de la hora de trabajo.
- No tener ningún tipo de preferencia con los clientes.
- Ser responsable en su trabajo.
- Tratar respetuosamente a sus compañeros de trabajo.
- Desempeñar correctamente el servicio americano.
- Ser proactivo y tener limpia su área.

Administrativo

- Llegar 5 minutos antes de la hora de trabajo.
- Responsable en su trabajo.
- Tratar respetuosamente a su personal, sin ninguna palabra altisonante.
- Estar presentable (zapatos negros, camisa blanca u otro color de manga larga, pantalón de vestir y corbata).

2.6. Políticas por área.

Cocina

- Mantener el área de trabajo limpia.
- Usar mandil blanco
- Que no utilicen el uniforme fuera de horas de trabajo
- Que no tengan familiares o relaciones dentro del trabajo.
- No traer celular dentro del horario de trabajo
- No meter bolsas al área de trabajo.
- Revisa bien tus políticas y reglas
- Ser cordiales y tener buen trato y compañerismo.
- Usar ingredientes locales y de buena calidad
- El servicio de alimentos debe ser constante y fluido.
- Buena manipulación de productos animales.

Área de servicio

- Que las mujeres lleven el cabello bien recogido
- Que los hombres traigan el cabello corto
- Hombres y mujeres uñas cortas.
- Que no utilicen el uniforme fuera de horas de trabajo.
- Que no tengan familiares o relaciones dentro del trabajo.
- No traer celular dentro del horario de trabajo
- No meter bolsas al área de trabajo.
- Respeto tanto a las instalaciones y compañeros.

- Calidad en la atención al cliente.

2.7. Programa de capacitación por área

Un programa de capacitación consiste en desarrollar las habilidades de nuestros empleados al máximo para poder obtener un buen rendimiento y se sientan seguros de lo que están realizando. También para que estén actualizados en el campo en que se van a desempeñar.

Área de servicio

- **Evaluación de necesidades:** Mejorar la atención al cliente y la eficiencia en cuanto a servicio al comensal.
- **Objetivos de capacitación:** Conseguir que los meseros tengan un trato respetuoso con los comensales, que creen una buena imagen, que el servicio sea un poco más eficiente y se trate de cumplir perfectamente el servicio americano
- **Contenido del programa & técnicas pedagógicas:** Capacitar a los meseros para que sepan desempeñar un servicio americano, de que depende y como se sirve la comida y bebida.
 - Como se debe atender al cliente y los diferentes tipos de clientes, que pueden llegar al establecimiento y como tratarlos.
 - Como funciona correctamente una comanda y como se debe tomar la orden para una mayor eficiencia.
- **Técnicas:** Hacer exposiciones sobre el servicio americano.

GREENGY'S

- Hacer competencias entre los meseros, donde se les enseñara como dar el servicio al cliente.
- **Programa real:** Hacer simulaciones con sus compañeros para la atención al cliente. Tomar comandas entre ellos.
- **Aptitudes, conocimientos y habilidades:** Al terminar el curso, el mesero deberá ser capaz y apto para darle una buena atención al cliente, amable y eficiente. También tomará una comanda correctamente.
- **Evaluaciones constantes:** Evaluar constantemente al mesero para tomar en cuenta sus puntos débiles y si necesita de otra capacitación para poder desempeñar bien su trabajo, estas evaluaciones serán sorpresas sin que el empleado se entere.
- **Regresar a las evaluaciones de necesidades:** Solo si es necesario, o sea que el empleado que estamos capacitando no cumpla o no haya aprendido bien lo que se le enseñó en el curso de capacitación, nos regresaremos a ver las situaciones que se le dificultan hacer.

Área de cocina

- **Evaluaciones de necesidades:** Eficiencia en la producción, temperaturas de platillos y trabajo en equipo.

2.8. HORARIOS GRÁFICOS POR ÁREA.

Solo habrá un turno de trabajo y solo se abrirá de martes a domingo.

Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
10:00-11:00							
11:00-12:00							
12:00-13:00							
13:00-14:00							
14:00-15:00							
15:00-16:00							
16:00-17:00							
17:00-18:00							

Día de descanso	
-----------------	--

CAPITULO III

SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

3.1. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

La segmentación de mercado es dividir un mercado en distintos grupos de compradores con base a sus necesidades, características y comportamientos.¹³

Greengy's será un restaurante familiar y se dirigirá principalmente hacia las personas de entre 17 y 55 años de edad, para hombres y mujeres.

Residentes de la ciudad de Morelia, Michoacán, los cuales se clasifican de la siguiente manera:

- **C+: Clase Media Alta** – Este segmento incluye a aquellos con ingresos y/o estilo de vida ligeramente superior a los de clase media. El perfil del jefe de familia de estos hogares está formado por individuos con un nivel educativo de Licenciatura. Generalmente viven en casas o departamentos propios algunos de lujo y cuentan con todas las comodidades.
- **C: Clase Media** – Este segmento contiene a lo que típicamente se denomina clase media. El perfil del jefe de familia de estos hogares es de individuos con un nivel educativo de preparatoria principalmente. Los hogares pertenecientes a este segmento son casas o departamentos propios o rentados con algunas comodidades.
- **D+: Clase Media Baja** – Este segmento incluye a aquellos hogares con ingresos y/o estilos de vida ligeramente inferiores a los de la clase media. Son quienes llevan un mejor estilo de vida dentro de la clase baja. El perfil del jefe de familia de estos hogares está formado por individuos con un nivel educativo

¹³Fundamentos de Mercadotecnia, Kotler& Armstrong, Editorial Pearson Educación México S. A de C. V.

de secundaria o primaria completa. Los hogares pertenecientes a este segmento son, en su mayoría, de su propiedad; aunque algunas personas rentan el inmueble y algunas viviendas son de interés social.¹⁴

Mercado Base: Esta concentrado en la zona donde está ubicado, **Greengy's** se encuentra en una zona concurrida, que tiene afluencia de transportes está rodeada de varias escuelas, y algunas clínicas médicas y al tipo de clase a quien vamos dirigidos, que es la clase media.

3.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

En la investigación de mercado que realicé, se hicieron varias encuestas a diferentes personas, se procuró que fueran dentro del rango de edad que se estimó en la segmentación anterior.

Se tomaron datos del INEGI, sobre la población que hay actualmente en Morelia, para poder crear y concluir satisfactoriamente la investigación de mercado.

Los resultados de las formulas son la muestra de encuestas que se deben realizar, para saber la frecuencia con la que será visitado nuestro negocio y si será del agrado del cliente a que nos vamos a dirigir.

Determinar el grupo de la población a quienes estamos dirigidos, el resultado de esta fórmula nos dice cuántas encuestas hay que aplicar, para saber si a las personas que nos dirigimos les gustara nuestro restaurante.

¹⁴<http://www.fergut.com/wordpress/e-marketing/clasificacion-de-niveles-socioeconomicos-en-mexico-segun-la-amai/>

GREENGY'S

$$N = (z^2 pqN) / (Ne^2 + z^2 pq)$$

Hombres	Mujeres	
z= 90%	90%	nivel de confianza
N= 132,738	71863	población o universo
e= 5%	5%	margen de error
p= 50%	50%	probabilidad de ocurrencia
q=50%	50%	probabilidad de no ocurrencia

Hombres

$$n = ((1.65)^2 (.5) (.5) (132738)) / ((132738) (.05)^2 + (1.65)^2 (.5) (.5)) = \underline{272}$$

Mujeres

$$n = ((1.65)^2 (.5) (.5) (71863)) / ((71863) (.05)^2 + (1.65)^2 (.5) (.5)) = \underline{271}$$

- **Grafica de hombres**

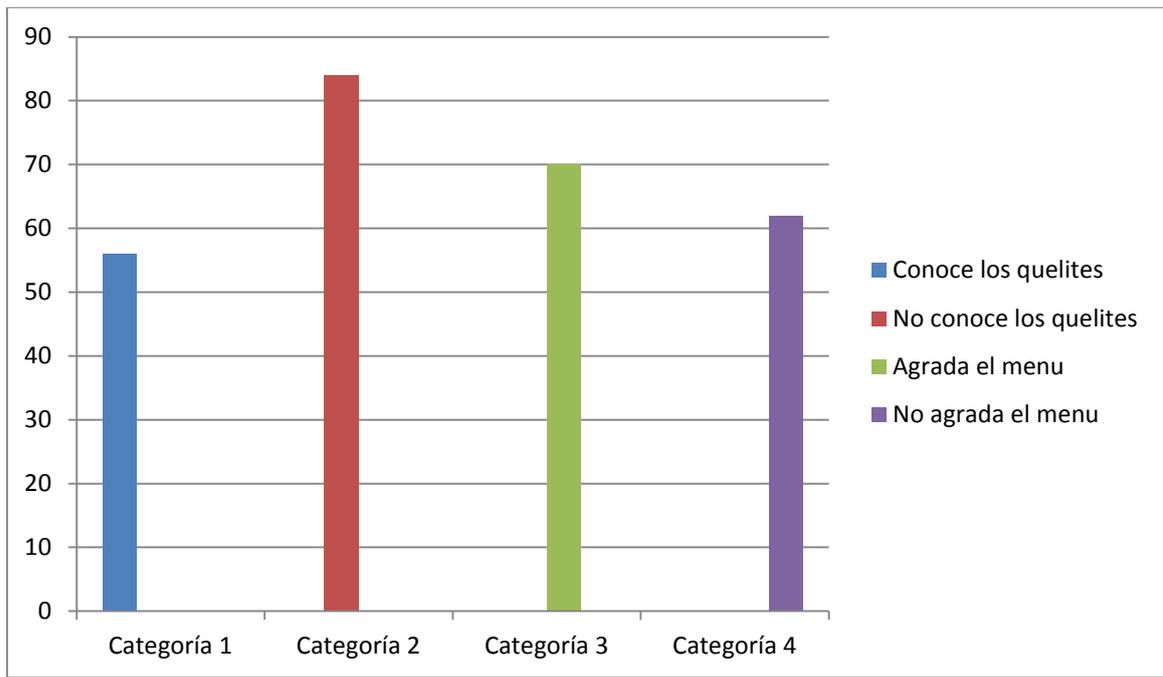


Ilustración 20: Grafica de hombres

- **Grafica de mujeres**

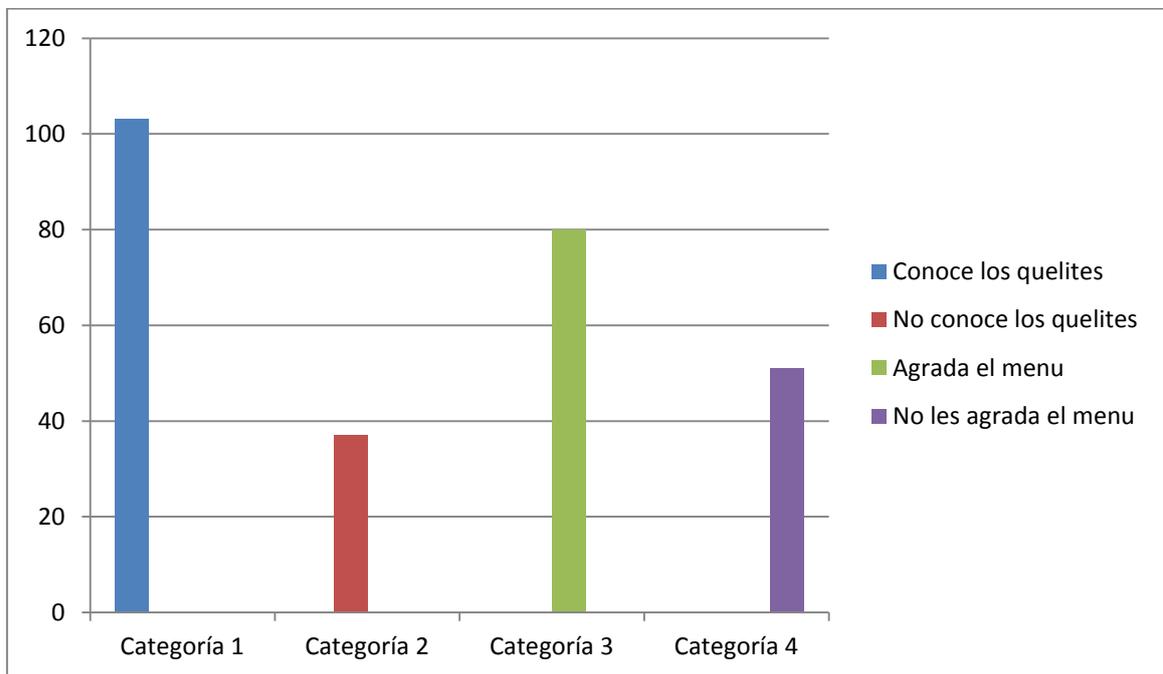


Ilustración 21: Grafica de hombres

3.3. MEZCLA DE MERCADOTECNIA.

La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto. Las muchas posibilidades pueden reunirse en cuatro grupos de variables conocidas como las “cuatro P”: producto, precio, plaza y promoción.¹⁵

3.3.1. PRECIO.

El precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.¹⁶

3.3.2. PRODUCTO.

El producto se refiere a la combinación de bienes y servicios que la empresa ofrece al mercado meta.¹⁷

Como mencionamos antes, el producto que pondrá en venta **Greengy's** será saludable e impulsando el consumo de hierbas comestibles como son los quelites, aparte de que nos aportan una buena nutrición a nuestro organismo, el cual puede padecer

¹⁵ Fundamentos de Mercadotecnia, Kotler& Armstrong, Editorial Pearson Educación México S. A de C. V.

¹⁶<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/precio-definicion-concepto.html>

¹⁷ Fundamentos de Mercadotecnia, Kotler& Armstrong, Editorial Pearson Educación México S. A de C. V.

GREENGY'S

algún tipo de enfermedad o simplemente gusta de cuidar su salud e imagen comiendo rico y saludable.

La mayoría de los productos son elaborados con quelites de diferentes tipos y se tratara de evitar el uso excesivo de grasas.

3.3.2.1. MENÚ



The menu is presented on a light green background with a darker green border. At the top center is the Greeny's logo, which includes the text "El comer bien, no tiene precio" and "Greeny's". Below the logo, the word "ENSALADAS" is written in white on a dark green rectangular background. To the right of this header is a photograph of a green salad with various vegetables and fruits. Below the "ENSALADAS" header, there is a list of four salad items, each with its name, price, and ingredients in parentheses. Below this list is a horizontal line. To the right of the line, the word "SOPAS/CREMAS" is written in white on a dark green rectangular background. Below this header is a photograph of a soup in a white bowl, topped with vegetables and cheese. To the right of the photo is a list of five soup and cream items, each with its name and price.

ENSALADAS

Ensalada Greengy's **\$50.00**
(Mezcla de quelites, germen de trigo, naranja, fresa, pepino)

Ensalada De Arándanos **\$50.00**
(Quintoniles, queso panela, pollo, nuez de la india)

Ensalada De Espinaca **\$ 50.00**
(Queso manchego, espinaca, ate de guayaba, fresas, kiwi y cacahuate)

Ensalada De Verdolagas **\$50.00**
(Mezcla de quelites, cilantro, ajonjolí, pollo)

SOPAS/CREMAS

Crema De Espinacas Y Elote **\$40.00**

Sopa De Verduras Y Quelites **\$ 50.00**

Spaguetti Con Crema Y Quelites **\$ 40.00**

Sopa De Cenizos Y Queso **\$47.00**

Caldo De Quintoniles Y Hongos **\$ 52.00**

Ilustración 22: Menú parte frontal

COMIDA

Pescado Envuelto En Quelites **\$107.00**
(Filete de pescado envuelto en hojas de quelite, acompañado con ensalada y arroz)

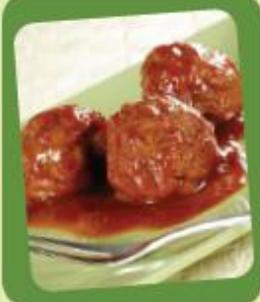
Albóndigas Rellenas De Queso Y Chipilines **\$ 104.00**
(Albongias de carne de res rellenas de queso panela y quelites, bañadas en salsa roja)

Tortitas De Quelites **\$ 53.00**
(Tortitas de papa, quelites y queso manchego, acompañadas de ensalada)

Fajitas De Pollo Con Ensalada De Quelites **\$ 96.00**
(Fajitas de pollo a la plancha, acompañadas con una cama de ensalada)

Carne De Res Con Verdolagas **\$111.00**
(Carne de res en salsa roja con verdolagas)

Filete De Pescado A La Plancha **\$ 110.00**
(Filete de pescado condimentado a la plancha, acompañado de ensalada y arroz)



POSTRES



Compota De Berros **\$ 30.00**
Gelatina De Berros Bañada En Jarabe De Duraznos **\$ 20.00**
Pie De Limón Y Quintoniles **\$ 37.00**

BEBIDAS

Horchata Con Verdolagas **\$13.00**
Jamaica Con Menta Y Hierbabuena **\$13.00**
Naranja Con Piña Y Quelites **\$13.00**

Pregunte Por El Agua De Sabor Del Dia



Ilustración 23: Menú parte trasera

3.3.3. PLAZA.

La plaza o punto de venta incluye las actividades de la empresa que ponen el producto a disposición de los consumidores meta.¹⁸

Dicho establecimiento estará ubicado en la calle Francisco Márquez, esquina con calle Fernando Montes de Oca, Plaza Chapultepec local 139-10.



Ilustración 24: Ubicación del establecimiento

¹⁸Fundamento de Mercadotecnia, Kotler& Armstrong, Editorial Pearson Educación México S. A de C. V.

3.3.4. PROMOCIÓN.

La promoción comprende actividades que comunican las ventajas del producto y convencen a los consumidores meta de comprarlo.¹⁹

Por ser un establecimiento nuevo y con una nueva opción de comida diferente a la que la gente no está acostumbrada por inauguración se hará un tipo de promoción para que la gente conozca y consuma el producto.

Para esto también se llevara a cabo una estrategia de mercadotecnia como repartir volantes por las calles cercanas a nuestro establecimiento y también por el centro de la ciudad. Con diferentes leyendas que son: “Ven y conoce una manera de comer más sana”, “Comer quelites nunca fue tan rico”, entre otras. Con el logo del establecimiento y su respectivo slogan.

3.4. SATISFACCIÓN DEL CLIENTE.

La satisfacción del cliente es la evaluación que se hace de un bien o servicio en términos de si ha cumplido sus necesidades y expectativas.²⁰

La satisfacción de nuestros clientes la mediremos con una encuesta muy simple que agregaremos al final de su cuenta, con las siguientes preguntas:

¹⁹Fundamentos de Mercadotecnia, Kotler& Armstrong, Editorial Pearson Educación México S. A. de C. V.

²⁰Mercadotecnia, Charles W. Lamb Jr., Joseph F. Hair Jr., Carl Mac Daniel, 8ª. Edición, Editores Thomson.

1._ ¿Cómo calificaría nuestra comida?

- a) Muy buena b) buena d) mala

2._ ¿Cómo calificaría nuestro servicio?

- a) Muy buena b) buena d) mala

3.- ¿El ambiente del establecimiento fue de su agrado?

- a) Muy agradable b) agradable c) nada agradable

4.- Considera que el precio que pago por su consumo fue:

- a) Excesivo b) Justo c) Bajo

5._ ¿Alguna sugerencia o comentario para ofrecerle un mejor servicio?

CAPÍTULO IV

GERENCIA Y ADMINISTRACION

Greengy's fungirá como una persona física, ante hacienda y otras cuestiones legales.

En este capítulo veremos los estados financieros de la empresa como son: costos de administración, ventas totales, costos de materia prima, estados de resultados mensuales, balance general, balance al inicio y término del año. Todo lo anterior mencionado hace referencia en cómo ha crecido el restaurante desde su apertura y esto da pie para la toma futura de decisiones, para una nueva planeación de estrategias y crecimiento futuro.

4.1. BALANCE GENERAL INICIAL

BALANCE GENERAL AL INICIO DEL EJERCICIO				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVO CIRCULANTE			PASIVO	
Caja	\$ 2,000		PASIVO A CORTO PLAZO	
Bancos	30,000		Proveedores	\$ 34,457
Inventarios	34,457		TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO	
Deposito en garantía	14,000			\$ 34,457
Otros activos circulantes (IVA)	41,730			
TOTAL CIRCULANTE		\$ 122,187	PASIVO A LARGO PLAZO	
			Acreedores bancarios	\$ 293,000
ACTIVO FIJO			TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	
Mobiliario y equipo de cocina	\$ 146,565			\$ 293,000
Mobiliario y equipo de servicio	98,355		TOTAL PASIVO	
Equipo de computo	7,279			\$ 327,457
Equipo de oficina	4,510		PATRIMONIO	
TOTAL FIJO		\$ 256,709	APORTACIONES	\$ 51,439
			TOTAL PATRIMONIO	
				\$ 51,439
TOTAL ACTIVO		\$ 378,896	TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	
				\$ 378,896

4.1.1. ESTADOS DE RESULTADOS MENSUALES

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE ENERO		
INGRESOS		
Ventas	\$ 153,414	
TOTAL INGRESOS		\$ 153,414
Costo de ventas		\$ 64,112
UTILIDAD BRUTA		\$ 89,302
GASTOS		
Gastos de venta	\$ 3,500	
Gastos de administración	67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 71,393
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 17,909

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 28 FEBRERO		
INGRESOS		
Ventas	\$ 198,724	
TOTAL INGRESOS		\$ 198,724
Costo de ventas		\$ 78,823
UTILIDAD BRUTA		\$ 119,901
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 52,008

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE MARZO		
INGRESOS		
Ventas	\$ 179,669	
TOTAL INGRESOS		\$ 179,669
Costo de ventas		\$ 70,583
UTILIDAD BRUTA		\$ 109,086
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 41,193

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 30 DE ABRIL		
INGRESOS		
Ventas	\$ 187,241	
TOTAL INGRESOS		\$ 187,241
Costo de ventas		\$ 75,272
UTILIDAD BRUTA		111,969
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 44,076

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE MAYO		
INGRESOS		
Ventas	\$ 204,434	
TOTAL INGRESOS		\$ 204,434
Costo de ventas		\$ 80,618
UTILIDAD BRUTA		\$ 123,816
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 55,924

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 30 DE JUNIO		
INGRESOS		
Ventas	\$ 199,345	
Total ingresos		\$ 199,345
Costo de ventas		\$ 78,641
Utilidad Bruta		\$ 120,704
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
Total Gastos		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 52,811

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE JULIO		
INGRESOS		
Ventas	\$ 190,055	
TOTAL INGRESOS		190,055
GASTOS		
Costo de ventas		\$ 75,267
UTILIDAD BRUTA		\$ 114,788
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 46,895

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE AGOSTO		
INGRESOS		
Ventas	\$ 167,234	
TOTAL INGRESOS		\$ 167,234
Costo de ventas		\$ 66,506
UTILIDAD BRUTA		\$ 100,728
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 32,836

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 30 DE SEPTIEMBRE		
INGRESOS		
Ventas	\$ 211,821	
TOTAL INGRESOS		\$ 211,821
GASTOS		
Costo de ventas		\$ 83,883
UTILIDAD BRUTA		\$ 127,938
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 60,045

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE OCTUBRE		
INGRESOS		
Ventas	\$	218,524
TOTAL INGRESOS		\$ 218,524
Costo de ventas		\$ 85,832
UTILIDAD BRUTA		\$ 132,692
GASTOS		
Gastos de administración	\$	67,893
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 64,799

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 30 DE NOVIEMBRE		
INGRESOS		
Ventas	\$ 210,641	
TOTAL INGRESOS		\$ 210,641
Costo de ventas		\$ 83,521
UTILIDAD BRUTA		\$ 127,120
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
TOTAL GASTOS		\$ 67,893
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 59,227

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE		
INGRESOS		
Ventas	\$ 206,172	
TOTAL INGRESOS		\$ 206,172
Costo de ventas		\$ 81,718
UTILIDAD BRUTA		\$ 124,454
GASTOS		
Gastos de administración	\$ 67,893	
Depreciación acumulada	44,366	
TOTAL GASTOS		\$ 112,259
UTILIDAD Y/O PERDIDA DEL PERIODO		\$ 12,195

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE		
INGRESOS		
Ventas	\$ 2,327,276	
TOTAL INGRESOS		\$ 2,327,276
Costo de ventas		\$ 924,776.00
UTILIDAD BRUTA		\$ 1,402,500
GASTOS		
Gastos de venta	\$ 3,500	
Gastos de administración	862,582	
Gastos de depreciación	44,366	
TOTAL GASTOS		\$ 910,448
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 492,052
PROVISION PARA IMPUESTOS		\$ 88,569
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$ 403,483

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CIRCULANTE			PASIVO A CORTO PLAZO		
Caja	\$	6,500	Proveedores	\$	84,000
Bancos		98,612	Impuestos por pagar		118,793
Depósitos en garantía		14,000	TOTAL PASIVO CORTO PLAZO		\$ 202,793
Inventarios		89,000	PASIVO A LARGO PLAZO		
Inversiones en valores		100,000	Acreeedores bancarios	\$	312,835
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		\$ 308,112	TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		\$ 312,835
ACTIVO FIJO			PASIVO TOTAL		\$ 515,628
Mobiliario y equipo de cocina	\$	231,565	PATRIMONIO		
Mobiliario y equipo de servicio		143,355	Aportaciones	\$	51,439
Equipo de computo		25,443	Utilidad del ejercicio		403,483
Equipo de oficina		8,000	TOTAL PATRIMONIO		\$ 454,922
Terreno		300,000	TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL		
Depreciación acumulada		45,925			\$ 970,550
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 662,438			
ACTIVO TOTAL		\$ 970,550			

Manual operativo del área de cocina	
EQUIPO Y PERSONAL	<ul style="list-style-type: none"> • Todo el equipo de cocina deberá estar en perfectas condiciones higiénicas y organizadas. (refrigerador, congelador, secos y utensilios de cocina)
	<ul style="list-style-type: none"> • El personal deberá de asistir aseado y con uniforme limpio.
	<ul style="list-style-type: none"> • El cocinero debe tener un total dominio de procesos de elaboración de los platillos.
	<ul style="list-style-type: none"> • El cocinero debe aplicar adecuadamente las técnicas de manipulación higiénica de los alimentos.
RECEPCIÓN DE INSUMOS, TRANSFORMACIÓN Y SERVICIO DE ALIMENTOS	<ul style="list-style-type: none"> • El cocinero deberá revisar las llegadas de insumos que se establecieron en la orden de compra (cantidad y calidad). • Posterior a la revisión, deberá de hacer una recepción e ingresar y registrar la entrada de dicho producto.
	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar que todos los productos estén en buenas condiciones (no estar podridas, con caducidad pasada, etc.)
	<ul style="list-style-type: none"> • El chef o encargado de cocina, deberá hacer una planeación de actividades, correspondiente al día laboral.
	<ul style="list-style-type: none"> • El chef o encargado de cocina, supervisara y ayudara al personal a su cargo.
	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciarán con sus labores de transformación de alimentos, lavándose las manos y desinfectando sus cuchillos.
	<ul style="list-style-type: none"> • El personal de cocina deberá de elaborar el mise & place (mesa lista o preproducción) de servicio de alimentos.
	<ul style="list-style-type: none"> • El personal de cocina llevara a cabo el servicio de alimentos.
	<ul style="list-style-type: none"> • El servicio de alimentos no debe de rebasar los 12 minutos después de haber recibido la comanda.
	<ul style="list-style-type: none"> • El servicio deberá de llevar un orden cronológico, la primera mesa que ordene será la primera mesa que se sirva.
	<ul style="list-style-type: none"> • Los platillos que contengan cocción, los platos deberán de tener una temperatura de 60 grados centígrados, los platillos que sean fríos los platos deberán de tener una temperatura de 4 grados centígrados.

	<ul style="list-style-type: none"> • El chef o encargado de cocina, deberá de dar el visto bueno a todos los elementos que componen los platillos (temperaturas de servicio, montaje de platillos).
	<ul style="list-style-type: none"> • El personal de cocina deberá de hacer labores de limpieza y ordenamiento en equipo (pisos, paredes, anaqueles) para un control de la higiene dentro de cocina.
	<ul style="list-style-type: none"> • El chef o encargado de cocina revisará las actividades de limpieza de cocina en general.
	<ul style="list-style-type: none"> • El chef o encargado de cocina elaborara las requisiciones de insumos, de acuerdo a los diferentes elementos que integran las ventas.
	<ul style="list-style-type: none"> • El chef o encargado posteriormente pasara la requisición de insumos, al gerente quien hará la orden de compra para los días siguientes.
<p>OPERACIÓN EN AREA CALIENTE</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Las salsas deberán de estar en mise & place, pero se elaboraran diario.
	<ul style="list-style-type: none"> • Las guarniciones deberán de estar elaboradas previas a la operación del servicio.
	<ul style="list-style-type: none"> • Los caldos y algún tipo de guisado deberán estar listos antes de comenzar el servicio.

COCINA FRIA	<ul style="list-style-type: none"> • Rallar ingredientes para ensaladas (zanahoria, jícama, betabel)
	<ul style="list-style-type: none"> • Lavar y desinfectar vegetales, previos al servicio
	<ul style="list-style-type: none"> • Tener la mesa de área fría, ordenada y limpia.
AREA DE SERVICIO	<ul style="list-style-type: none"> • El personal de servicio deberá contar con todo su material de trabajo y uniforme completo.
	<ul style="list-style-type: none"> • El área de servicio al cliente deberá encontrar en orden y limpio.
	<ul style="list-style-type: none"> • Las estaciones de servicio deberán contar con todo lo necesario para brindar un buen servicio al comensal (plaque limpio, loza, servilletas, etc.)
	<ul style="list-style-type: none"> • El personal de servicio deberá conocer perfectamente la carta de alimentos.
RECEPCION Y ATENCION AL CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> • La hostess deberá recibir y llevar al cliente hasta su mesa, dependiendo sus necesidades y les dará su carta.
	<ul style="list-style-type: none"> • Posteriormente llegara el mesero de dicha área, se pondrá a sus servicios.
	<ul style="list-style-type: none"> • Tomando un tiempo considerable, ofrecerá algún tipo de aperitivo o entrada (según la sugerencia del encargado de cocina).
	<ul style="list-style-type: none"> • Después de haberse tomando la orden, se pasa a cocina, en cuanto los platillos estén listos deberán servirse inmediatamente al comensal.
	<ul style="list-style-type: none"> • Al finalizar el consumo de los alimentos y bebidas, se retiraran los platos conforme al servicio americano.
	<ul style="list-style-type: none"> • Al momento de que el cliente solicita la cuenta, el mesero ira a caja y llevara la cuenta a dicha mesa, hasta no ver pagada, el mesero se acercara y retirara la cuenta pagada, regresa a la mesa con ticket de compra y cambio.
	<ul style="list-style-type: none"> • Al momento de que el cliente solicita la cuenta, el mesero ira a caja y llevara la cuenta a dicha mesa, hasta no ver pagada, el mesero se acercara y retirara la cuenta pagada, regresa a la mesa con ticket de compra y cambio.

MANTENIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> • Al entrar el personal de mantenimiento tendrá que hacer limpieza general (baños, área de servicio y cocina)
	<ul style="list-style-type: none"> • Durante horas de servicio estará al pendiente apoyando en la limpieza de los baños y área de cocina.
	<ul style="list-style-type: none"> • Al cerrar el establecimiento deberán quedar baños, cocina y área de servicio, limpias.
CAJA	<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza del área.
	<ul style="list-style-type: none"> • Cobro de cuenta.
	<ul style="list-style-type: none"> • Al final hacer corte de caja y entregar al gerente o

	personal administrativo a cargo.
--	----------------------------------

CONTABILIDAD Y COMPRAS	<ul style="list-style-type: none"> • Confirmación y recepción de compras con proveedores y personal a cargo de las diferentes áreas (encargado de cocina y capitán de meseros)
	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades contables y administrativas.
	<ul style="list-style-type: none"> • Pago a proveedores.
	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de nómina y pagos.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y TRABAJO FUTURO

CONCLUSIONES

Greengy's les ofrece algo diferente en cuanto el consumo de diferentes hierbas como son los quelites, tanto en lo nutrimental como otras opciones de consumir y conocerlas variedades que hay en la región.

Todos los elementos utilizados para poder realizar este proyecto, no solo las habilidades gastronómicas, sino que también incluye habilidades administrativas y de mercadotecnia, nos lleva a concluir que en este año de labor, hemos generado utilidades, ya que la aceptación de las personas fue satisfactoria con el tipo de servicio y comida que ofrecemos en **Greengy's**.

Mejorando la economía de la región, no solo por los empleos que hemos proporcionado directamente, sino también por el consumo y uso de ingredientes locales, sobre todo los principales que son los quelites y ayudando a rescatar este tipo de hierbas comestibles, que en su mayoría ya no son consumidas por la población.

Las diferentes mezclas de mercadotecnias nos ayudaron a sobrellevar los cambios de economía, por los diferentes acontecimientos que se presentaron durante el año como (ferias, acontecimientos políticos, convenciones, etc.).

TRABAJO FUTURO

Ser perseverante en nuestro objetivo, que es dar a conocer los quelites y sus diferentes formas de consumirlos. Crear nuevas recetas para las diferentes épocas del año, ya que no todos los quelites crecen en la misma época del año, y así tener un mejor aprovechamiento de los tipos de quelites que hay.

Seguir creciendo de manera constante, e ir mejorando el material de trabajo que sea necesario, como: administrativo, material de cocina y electrónico para ofrecer un buen servicio al cliente. Utilizar siempre ingredientes de buena calidad, mejorar la atención que brindamos a nuestros clientes, crear un equipo organizado, capacitado y proactivo en las diferentes áreas del establecimiento.

REFERENCIAS

- Fundamentos de Mercadotecnia, Kotler& Armstrong, Editorial Pearson Educación México S. A. de C. V.
- Mercadotecnia, Charles W. Lamb Jr., Joseph F. Hair Jr., Carl Mac Daniel, 8ª. Edición, Editores Thomson.
- Administración de Personal y RH 5^{ta} edición William B. Werther, Jr Ph. D., Keith Davis, Ph. D., McGRAW-HIL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V.
- Administración de Recursos Humanos, 11^a edición, Arthur Sherman – Prof. Psicología, George Bohlander – Prof. Administración, Scott Snell – Prof. Asociado de Negocios, International Thomson Editores 1998, Soth Western College Publishing
- Andr3ew F. Sikula, Editorial Limusa, 1988, Impreso México.
- <http://www.promonegocios.net>
- <http://www.fergut.profecarlos.tripod.com>
- Administración de Recursos Humanos en Empresas, Andrew F. Sikula, Editorial Limusa 1988. Balderas 06040, México, D.F.
- www.gerza.com
- www.factoriaempresas.org
- Los Quelites un Tesoro Culinario, Editorial Linares, Judith Aguirre. Impreso en México, 2012, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Dirección de Alimentos y Bebidas en Hoteles, Jorge Lara Martínez, Editorial Limusa 1985, 1ª Edición.
- Dirección Alimentos y Bebidas en Hoteles, Jorge Lara 2002.

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Distribución diagonal	15
Ilustración 2: Mesa	17
Ilustración 3: Distancia entre mesa y silla	18
Ilustración 4: Distribución de mesas, forma diagonal	20
Ilustración 5: Logo	23
Ilustración 6: Orquídeas.....	27
Ilustración 7: Loza blanca.....	28
Ilustración 8: Vaso jaibol.....	28
Ilustración 9: Plaque	28
Ilustración 10: Iluminación.....	31
Ilustración 11: Pantalón negro	32
Ilustración 12: Filipina blanca	32
Ilustración 13: Mandil blanco.....	32
Ilustración 14: Zapato negro antiderrapante	32
Ilustración 15: Mandil negro de servicio	33
Ilustración 16: Pantalón negro de vestir	33
Ilustración 17: Blusa blanca manga larga.....	33
Ilustración 18: Ejemplo de área de cocina para un restaurante.	37
Ilustración 19: Almacén de perecederos.....	38
Ilustración 20: Grafica de hombres	64
Ilustración 21: Grafica de hombres	64
Ilustración 22: Menú parte frontal	67
Ilustración 23: Menú parte trasera	68
Ilustración 24: Ubicación del establecimiento.....	69
Ilustración 25: Alaches	98
Ilustración 26: Berros	98
Ilustración 27: Berro de palmita.....	98
Ilustración 28: Chepiles	99
Ilustración 29: Chivitos	99
Ilustración 30: Hojas de nabo	99
Ilustración 31: Hojas de huazontle	100
Ilustración 32: Lenguas de vaca	100
Ilustración 33: Malacote	101
Ilustración 34: Malvas	101
Ilustración 35: Mozote.....	101
Ilustración 36: Quelite cenizo.....	102
Ilustración 37: Quintonil.....	102
Ilustración 38: Romeritos	103
Ilustración 39: Verdolagas.....	103
Ilustración 40: Chaya.....	103
Ilustración 41: Retoño de guaje	104
Ilustración 42: Epazote	105
Ilustración 43: Hoja santa.....	105
Ilustración 44: Pápalo	106
Ilustración 45: Pipicha	106

•

APENDICES Y ANEXOS

TIPOS DE QUELITES



Ilustración 25: Alaches

ALACHES: Conocidos también como violetas de campo, debido al color de sus flores. Son de la familia de las malváceas están ampliamente distribuidas en regiones de

América tropical. Crecen como malezas en los cultivos de zonas cálidas y semicálidas de todo el país. Se elaboran varios platillos, se consumen los tallos, hojas y flor.



**Ilustración 26:
Berros**

BERRO: Conocido en Europa como cresón y con el sinónimo de Rorippanasturtium-aquaticum. Pertenece a la familia de la crucífera. Crece en regiones templadas o semicálidas en hábitats acuáticos, a la orilla de riachuelos o lagunas de agua corriente. Por la demanda que ha tenido, ahora lo cultivan en ríos de poco caudal.



**Ilustración 27: Berro de
palmita**

BERRO DE PALMITA: Conocido también en el centro y sur de México como berro. Pertenece a la familia de las umbelíferas también conocidas como apiáceas. Es originaria de las regiones subtropicales del hemisferio norte. Es usada como remedio para

padecimientos biliares. Crece en regiones templadas y semicálidas en hábitats acuáticos, crece silvestre en las orillas de los canales y de lagunas.



Ilustración 28: Chepiles

CHEPILES: Conocidos también como chipilines en el sur de México o chipiles. Pertenecen a la familia botánica de las leguminosas también conocidas como fabáceas.

Crecen abundantemente como maleza en los cultivos, a la orilla de los caminos y en los terrenos recién abandonados del centro y sur de México.

Estas plantas rara vez son cultivadas; sin embargo, son comúnmente protegidas porque se cosechan constantemente.



Ilustración 29: Chivitos

CHIVITOS: También conocido como lengua de pájaro. Perteneciente a la familia de las portulacáceas.

Estas plantas mexicanas crecen en zonas perturbadas de las regiones templadas del centro y sur de México, a la orilla de los cultivos y de los caminos.



Ilustración 30: Hojas de nabo

HOJAS DE NABO: Conocido como vaina en su estado adulto. Es de la familia de las crucíferas también conocidas como brassicáceas, fue introducida actualmente se ha esparcido por toda la República, varios grupos étnicos la han comenzado a domesticar,

como los tarahumaras, y tienen un importante papel como complemento alimenticio en los meses de escasez. Son cultivados más por su fruto que por su follaje, el cual se vende como alimento para aves, como son los periquitos australianos y los canarios.



Ilustración 31: Hojas de huazontle

en el centro del país. Las hojas de huazontle se consumen generalmente durante la cuaresma y su inflorescencia es apreciada como comestible preparada en diferentes formas, como plato fuerte.

HOJAS DE HUAZONTLE: Pertenece a la familia botánica de las quenopodiáceas y ha sido muy apreciada como comestible desde la antigüedad. Se emplean sus hojas tiernas cuando aun no tiene su inflorescencia y también se le conoce como quelite en este estadio de su desarrollo. Actualmente cultivada



Ilustración 32: Lenguas de vaca

cultivar parcelas de vinagreras.

LENGUAS DE VACA: Conocida también como vinagreras debido a que su sabor es un poco ácido. Bajo este nombre se agrupan a varias especies del género *Remuex*, de la familia de las poligonáceas. Algunas de estas especies son nativas de México y otras han sido introducidas. En la región de Xochimilco se llegan a



Ilustración 33: Malacote

MALACOTE: Conocido como marquesado. Perteneciente a la familia de las umbelíferas o apiáceas. Se encuentra ampliamente distribuida en América en hábitats acuáticos, a la orilla de canales, arroyos y aguas

someras. Las hojas y tallos pelados de esta se comen crudos en forma de ensalada.



Ilustración 34: Malvas

MALVAS: Plata introducida de Europa como maleza, de la familia de las malváceas. Crecen en todo el país a orillas de los caminos y milpas. Son protegidas y consumidas como un complemento alimenticio en días de escases (enero a abril). Es apreciada por sus propiedades medicinales para curar problemas

asociados con dolencias de los riñones, por considerarse de naturaleza fresca.



Ilustración 35: Mozote

MOZOTE: Conocida también como acahual por ser una planta ampliamente distribuida en terrenos de cultivo abandonados o por crecer abundantemente como maleza en gran variedad de cultivos de toda la república.

Pertenece a la familia de las compuestas también conocidas como asteráceas. Su uso está restringido a zonas

rurales.



Ilustración 36: Quelite cenizo

mayormente en cuaresma, pero están siendo sustituidas por hojas de huauzontle, las cuales son cultivadas y tienen un sabor menos fuerte.

QUELITE CENIZO: Conocido también como bledo. Con este mismo nombre es conocido en raras ocasiones de *Chenopodium*. Ambas plantas con de la familia botánica de las quenopodiáceas. Estas plantas son malezas, crecen espontáneamente en los campos de cultivo y a las orillas de los caminos. Se consumen



Ilustración 37: Quintonil

comunes en el país son *A. Hybridus* L, los cuales crecen como maleza en cultivos. Las especies cultivadas en centro y sur de México son *A. Hypochondriacus* L y *A. cruentus* L., estas son cultivadas para dárselas a los animales de comer como complemento de la pastura y consumo humano.

QUINTONIL: Esta planta mexicana también es conocida como quelite, quelite de cuchi y bledo. Pertenecen a la familia botánica de las amarantáceas y se encuentran diferentes especies. Si se trata de la especie silvestre consumida en el noroeste del país es *Amaranthus palmeri* Wats., y en el norte y centro de México es *A. retroflexus* L. Los quintoniles más



Ilustración 38: Romeritos

ROMERITOS: Es conocida como romero y romerillo.

Esta especie de la familia de las quenopodiáceas está ampliamente distribuida del norte de México a la parte

central del país. Crece en suelos salinos como maleza.

Es abundante durante todo el año y actualmente se

cultiva debido a la gran demanda, sobre todo en cuaresma y fiestas decembrinas.



Ilustración 39: Verdolagas

VERDOLAGA: Pertenecen a la familia botánica de las protulacaceas y hasta hace poco tiempo se pensaba que era originaria de Europa. Está en Norteamérica

desde la época prehispánica. Crece en regiones templadas y tropicales como maleza, a orillas de

canales de riego, caminos y ríos. Esta ya se ha comenzado a cultivar.



Ilustración 40: Chaya

CHAYA: Pertenece a la familia de las euforbiáceas, es originaria de Centroamérica y fue domesticada

por la cultura maya; sus parientes silvestres presentan hojas muy espinosas y tóxicas, por lo que

es difícil imaginarse como es que iniciaron el proceso de la domesticación. Sus hojas tiernas son

muy apreciadas, para la elaboración de varios platillos. También se le atribuyen

propiedades medicinales para combatir padecimientos renales y biliares, por considerarse una especie de naturaleza muy fresca.

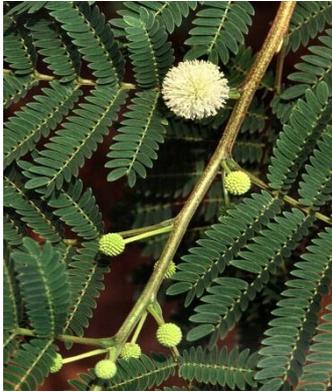


Ilustración 41: Retoño de guaje

RETOÑO DE GUAJES: Esta especie de los trópicos americanos se distribuye ampliamente en regiones tropicales de nuestro país. Pertenece a la familia botánica de las leguminosas también conocidas como fabáceas. Desde la época prehispánica han sido apreciadas, principalmente por

sus frutos. De esta especie también se consumen sus flores inmaduras y las agallas producidas por varios tipos de insectos, las que se conocen como colochocos o calochocos en área de Tehuacán, Puebla.

QUELITES COMO CONDIMENTOS

Es difícil separar los quelites como alimento y condimento, y esto depende de la cantidad y el objetivo de su consumo.

Los quelites con sabores muy fuertes se emplean como condimentos, es decir, para acompañar a otros alimentos y dar su sabor a los platillos y la diferencia con los quelites como alimento se consumen como plato fuerte, ya sea solo, con carne o queso, pero la ración es mayor como platillo

Algunos quelites como condimento son:



Ilustración 42: Epazote

EPAZOTE: También es conocido como epazote, pazote, ipazote. Esta planta mexicana crece espontáneamente en todo nuestro país. Actualmente ya es cultivado por la demanda que existe en el mercado.

Los conocedores distinguen tres formas mismas de epazote las cuales son: epazote verde, morado y blanco. También se considera medicinal y se usa para el tratamiento de parásitos intestinales, en especial las “lombrices”.



Ilustración 43: Hoja santa

HOJA SANTA: A esta planta americana se le conoce como acuyo, hierba santa, santilla de comer, tlamapaquelite, hoja de anís y momo, entre otros nombres. Crece espontáneamente en bosques semicálidas y húmedos. De preferencia se consumen las hojas tiernas como un condimento

debido a su sabor y también es empleado medicinalmente como estimulante y anestésico local. Esta planta es apreciada para hacer diferentes tipos de tamales.



Ilustración 44: Pápalo

PÁPALO: También conocido como pápalo quelite desde épocas prehispánicas. Esta planta mexicana crece silvestre y espontánea en los cultivos de climas cálidos de toda la República. Su aroma es tan fuerte que predomina en mercados y tianguis.



Ilustración 45: Pipicha

PIPICHA: También conocida como pipisa, tepicha y pápalo delgado. Estas plantas mexicanas crecen espontáneas en zonas templadas y cálidas del país.

También hay tallos tiernos que son considerados también quelites por la manera en que son consumidos en tiempos de escasez, y al igual que los quelites son un complemento vitamínico importante en la dieta, en áreas principalmente rurales. Los más consumidos son: Guías de calabaza y guías de chayote.

LOS QUELITES EN LA COCINA

Los antiguos mexicanos, por necesidad y gusto, se convirtieron en grandes conocedores del uso de plantas y hierbas. Sabían utilizarlas como medicina y también disfrutarlas en la cocina.

Los quelites encontraron pronto un importante sitio en la dieta de los pueblos prehispánicos; la versatilidad posible en su preparación, aun con métodos de cocina no muy refinados les permitía emplearlos en un sinnúmero de platillos.

La cosecha de quelites comenzaba con el beneficio de la milpa; al mismo tiempo que se juntaba la hierba para fortalecer el crecimiento de la planta del maíz, se recolectaban los quelites. Esto se hacía y se sigue haciendo a partir del mes de mayo; por eso se dice: “quelites y calabacitas, en las primeras agüitas”.

Los aztecas sabían cocinarlos asados o al vapor. Una vez ya cocidos, podían prepararse en tacos, tamales, sopas, salsa o usarlos como guarnición. Debemos señalar que los antiguos mexicanos llamaban quelite o quilite a la mayoría de las plantas verdes comestibles.

Con la llegada de los españoles surgió una nueva cocina que incorporo nuevas técnicas de preparación, una gran variedad de nuevos ingredientes y hasta nuevos instrumentos culinarios.

Surge entonces la cocina colonial mexicana, un exuberante mundo de sabores y olores que dios como resultado una afición por la comida que obligaba a las clases más pudientes a sentarse a la mesa al menos cinco veces al día. Las cocineras debían

preparar por los menos 20 diversos platillos al día, surgieron nuevas combinaciones totalizadoras, incluidos los quelites, que se volvieron objeto de mayor refinamiento en su preparación y presentación.

También eran utilizados en forma de rellenos para pescados, aves, quesadillas o peneques, pero el mejor ejemplo de la habilidad y gusto de la época se reflejaba en la receta del “Pastel del quelite”, el cual era preparado con quelites, pichones, papas, jitomates, ajos, cebollas y una masa de harina de trigo preparada con mantequilla, huevo y vino. Y para terminar la receta se hace un sombrerito de la misma masa de modo que este pueda cubrir un pichón vivo, para que al servir el pastel se le quite el sombrero y vuele el pichón.

Otro periodo de cambio ocurre en la cocina mexicana durante la época de la intervención francesa, en la que volvemos a recibir entonces nuevos ingredientes, nuevas técnicas, nuevas modas para comer. La ciudad se llena de restaurantes estilo francés; en las casas de las clases altas se adoptan elaboradas costumbres alimentarias, al grado que se importaban del extranjero no solamente los productos sino hasta los cocineros.

Sin embargo, en las casas de campo de los aristócratas se seguía comiendo la cocina nacional y eso se debió en gran parte a las mujeres que prestaban sus servicios en dichas casas. Ellas preservaron la tradición de la comida, tanto en las casas para las que trabajaban, como en las suyas propias.²¹

²¹ Los quelites, un tesoro culinario., Edelmira Linares, Judith Aguirre. Impreso en México 2012, Universidad Nacional Autónoma de México.

VALOR NUTRITIVO DE LOS QUELITES

Los quelites con importantes portadores de nutrimentos, sobre todo de vitaminas y minerales, sustancias que provienen de los alimentos y que el organismo necesita en pequeñas cantidades para su adecuado funcionamiento.

Entre las vitaminas destacan, como componentes de los quelites, la vitamina A o retinol, que favorece el crecimiento, protege la vista y tiene importantes funciones anti-infecciosas; la vitamina C o ácido ascórbico, que asegura la resistencia de las paredes de los vasos sanguíneos, favorece la cicatrización de las heridas y tiene además funciones anti-infecciosas. La riboflavina (vitamina B2), esencial para un crecimiento adecuado, favorece el metabolismo de los carbohidratos y grasas y actúa en la respiración celular.

Además, son importantes portadores de carotenos (sobre todo los de color verde intenso), sustancias precursoras de vitamina A dentro del organismo.

Los quelites también proporcionan cantidades apreciables de minerales como calcio y potasio, que intervienen en la formación de los huesos y dientes, son esenciales para el metabolismo de los carbohidratos y para la contracción muscular y, por lo tanto, de suma importancia para la adecuada función cardíaca (potasio).

Otro mineral muy importante como componente de los quelites es el hierro. Este se utiliza para la formación de los glóbulos rojos de la sangre, aunque el hierro que contienen estos alimentos no es muy absorbible por el organismo, el contenido en algunos quelites puede ser importante debido a la cantidad que aportan.

Además de estos nutrimentos los quelites son también portadores de fibra. Aunque esa no es propiamente un elemento nutritivo, pues no podemos digerirla, si es

muy importante para el buen funcionamiento intestinal ya que dentro del organismo absorben agua y bilis durante la digestión, aumentando el volumen de los residuos intestinales, lo que ayuda a que éstos se eliminen con mayor facilidad.

Algunos ejemplos de los valores nutritivos de los quelites, a continuación se mencionan:

El berro. Se utiliza en la cocina mexicana principalmente como ensalada cruda; es rico en ribloflavina (vitamina B2), ácido ascórbico (vitamina C), retinol (vitamina A), hierro y calcio. Contiene además 3.6% de proteínas.

Las verdolagas. Se aprovechan las plantas más tiernas para ensaladas crudas, pero es más frecuente el empleo de verdolagas hervidas y guisadas mezclándolas con otros alimentos; aportan cantidades importantes de carotenos y hierro.

Hay otro grupo de quelites que son importantes fuentes de nutrimentos como el chepil y las hojas de chaya, que tienen hasta 7% de proteínas vegetales, y más grasa que otras verduras de uso común. Estas hojas, además de las malvas, contienen de 3.0 a 8.5 miligramos de carotenos en 100 gramos, es decir que, con esta cantidad, se pueden cubrir los requerimientos diarios de vitamina A.

El chepil, los bledos y las hojas de chaya contienen importantes cantidades de vitamina C (de 50 a 235 miligramos en 100 gramos) y vitamina A (de 667 a 947 microgramos en 100 gramos).

Los quelites, chepiles, hojas de chaya, las malvas silvestres, el pápaloquelite y las guías de calabaza son muy ricos en calcio (de 66 a 368 miligramos).

Esta información es para tenerla presente con el fin de variar y alternar, según la época del año, la gran variedad de estos valiosos alimentos, ya que complementan y aseguran al organismo parte de los requerimientos diarios de vitaminas y minerales.²²

²²Los quelites, un tesoro culinario., Edelmira Linares, Judith Aguirre. Impreso en México 2012, Universidad Nacional Autónoma de México.

SUGERENCIAS DE MANEJO DE LOS QUELITES

SELECCIÓN

Los quelites deben seleccionarse por su frescura y grado de madurez, pues de acuerdo con esta va a variar el contenido de celulosa del quelite y por lo tanto determina el tiempo de cocción. A mayor tiempo, mayor será la pérdida de vitaminas lábiles al calor, por lo que será mejor reducir el tiempo de cocción. En el caso muy particular de los quelites, es recomendable consumirlos tiernos, ya que generalmente presentan un sabor muy fuerte y mientras más maduros, el sabor se hará más pronunciado. Los quelites frescos permiten una mejor calidad del platillo y menos pérdida del producto al limpiarlos para su preparación.

LAVADO Y DESINFECCIÓN

La mejor forma de lavar los quelites de hacerlo es al chorro de agua, lavándolos cuantas veces sea necesario. Si no se cuenta con agua corriente o si el agua es escasa, es conveniente tener agua limpia en un recipiente y con una jícara ir lavando los quelites.

Es muy importante lavarlos, ya que algunas veces los quelites acompañan otros cultivos, los cuales son rociados con plaguicidas que pueden ser tóxicos para el organismo humano.

Si estos serán consumidos crudos se recomienda después de ser lavados desinfectados, poniéndolos a remojar en agua con sal. Si se desinfectara con yodo unas cuatro o cinco gotas por litro de agua durante 20 minutos.

PREPARACIÓN

Crudos

Esta es una de las formas más sencillas de consumir los quelites, para lo cual deben estar previamente lavados y desinfectados. Algunos presentan un sabor fuerte, por lo que se aconseja utilizarlos junto con otras verduras como guarnición en diversos guisos o ensaladas.

Cocidos

Hay algunos métodos de cocción recomendables, donde los quelites casi no pierden su textura, color o sabor y se conservan sus vitaminas. Algunos son:

- a) **Al vapor:** Es la forma más tradicional de consumo en México y para lo cual mencionamos una manera muy sencilla de hacerlo.

Se pone a hervir poco agua en un recipiente y sobre este se coloca un colador metálico y se ponen los quelites previamente lavados y desinfectados, se tapan y se dejan que se cuezan con el vapor. Esta manera de cocción también se le conoce como “sudar quelites”. Otra manera es sofreír un poco de cebolla picada y se agregan los quelites, se tapan y se dejan sudar.

b) En agua: En este caso hay varias recomendaciones para su mejor aprovechamiento del quelite.

1.- Utilizar la menor cantidad de agua posible.

2.- Al llegar al punto de ebullición, agregar una pizca de sal e inmediatamente añadir los quelites.

3.- Cubrir la olla o recipiente en forma hermética y cocinar a fuego lento hasta que los quelites estén suaves.

4.- Emplear el resto del líquido de cocción de quelites de sabor suave, para sopas o salsa. Esto dependerá del quelite.

5.- No utilizar bicarbonato de sodio en el agua en que se cuecen los quelites, ya que así pierden vitaminas.

c) En aceite: Acitronados. Los quelites crudos cocinados de esta manera tienen una consistencia crujiente. Se recomienda tener aceite vegetal o de oliva bien caliente, agregar los quelites de tamaño pequeño y uniforme, hasta que cambien de color.

Fritos. Una forma fácil y rápida es preparar los quelites de manera frita; esto significa que los quelites crudos o cocidos con anterioridad deben sazonarse en aceite, manteca o mantequilla, con cebolla y sal.

d) En caldillo: Para consumirlos en caldillo se preparan de la siguiente forma: una vez limpios los quelites, se acitronan ya sea en aceite o mantequilla. Después se licua el jitomate, la cebolla, el ajo y la sal al gusto y se le agrega

este caldillo. Se dejan hasta que se sazonen; existen variantes al adicionar otros ingredientes.²³

²³Los quelites, un tesoro culinario., Edelmira Linares, Judith Aguirre. Impreso en México 2012, Universidad Nacional Autónoma de México

RECETA ESTANDAR

Definiremos algunos puntos que utilizamos en el manejo de la receta estándar costeadada, la cual nos facilita la creación de cada uno de nuestros platillos en el restaurante, y nos ayuda a ser un poco más eficientes en el área de cocina y en el costo que tendrá cada uno de nuestros platillos.

Sub- Total	Es la suma de los importes de los ingredientes a utilizar en la receta.
10 %	Es un porcentaje que se aplica a los alimentos como costos indirectos (agua, gas, sal, etc.)
Porcentaje de costo	Son los porcentajes de la relación entre ganancia y costo.
Costo total	Cantidad financiera que se obtendrá antes de agregar IVA.
Costo por porción	El precio del platillo ya porcionado.
IVA (16%)	Tasa calculada sobre el consumo de alimentos servidos en un restaurante.
Precio de venta	Es el costo por porción más el IVA.

PORCENTAJE DE COSTO

El costo promedio de alimentos para la mayoría de los restaurantes es de entre el 32 y el 35,7 por ciento del precio de venta. El porcentaje de costo de los alimentos adecuado varía en función del tipo de restaurante, pero en la mayoría de las circunstancias, cuanto menor sea el porcentaje, mejor. Trata de mantener un porcentaje de costo de los alimentos por debajo del 35 por ciento y un costo por debajo del 30 por ciento de bebida.

El porcentaje de costo que se le asigna a cada platillo, determinara nuestro costo de venta antes de impuestos, el cual se utilizara para el pago de materias primas, mano de obra y ganancia, este eleva de tres a cinco veces el precio del platillo un ejemplo serian: un 30 %, quiere decir que triplicamos el precio, o un 20 %, en este estamos aumentando el precio unas 5 veces.

Tabla de Porcentajes	
Cocteles	25 – 30 %
Sopas	10 – 15 %
Ensaladas	15 – 20 %
Pastas	15 – 20 %
Sándwiches	22 – 28 % a veces
	30 – 35 %
Pescados	35 – 40 %
Mariscos	36 – 40 %
Carnes	30 – 35 %
Postres	20 – 30 %

Greengy's Restaurante						
TIPO	Ensalada	Porciones:	1.000			
Nombre:	Ensalada Greengy's					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	lechuga romana	0.050	kg	troceada	7.90	0.395
	lechuga italiana	0.050	kg	troceada	7.90	0.395
	berros	0.020	kg		24.00	0.48
	quintoniles	0.020	kg		32.00	0.64
	germen de trigo	0.020	kg		50.00	1
	naranja	0.050	kg	supremas	5.50	0.275
	fresa	0.050	kg	cuartos	15.00	0.75
	jicama	0.020	kg	rallar	10.80	0.216
	zanahoria	0.020	kg	rallar	11.80	0.236
	pepino	0.050	kg		9.90	0.495
	crotones	0.020	kg		26.80	0.536
	aderezo (opcional)	0.020	lt		79.75	1.595
						0



Sub-total	\$ 7.01
10%	\$ 7.71
porcentaje costo	\$ 18.00
Costo Total	\$ 42.86
Costo por porción	\$ 42.86
iva (16 %)	\$ 6.86
Precio de Venta	\$ 49.71

Guarnición

Recomendación Montaje

Que tenga altura y volumen.
Ingredientes mezclados.
Aderezo aparte.

ELABORACIÓN	
	Trocear lechugas, jicama y zanahoria.
	Rallar jicama y zanahoria.
	Sacar supremas de naranja.
	Cortar rodajas de pepinos y fresas.
	Mezclar todos los ingredientes restantes y servir.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Ensalada	Porciones:	1.000			
Nombre:	Ensalada de Arandanos					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	lechuga italiana	0.050	kg	trocear	7.90	0.395
	lechuga romana	0.050	kg	trocear	7.90	0.395
	queso panela	0.025	kg	cubos	90.00	2.250
	jicama	0.020	kg	rallar	10.80	0.216
	zanahoria	0.020	kg	rallar	11.80	0.236
	pollo	0.025	kg	cuadros	60.00	1.500
	nuez de la india	0.010	kg	trocear	170.00	1.700
	espinaca	0.030	kg		55.28	1.658
	arandanos secos	0.020	kg		130.00	2.600
	aderezo (opcional)	0.020	lt		79.75	1.595
	quintoniles	0.020	kg		32.00	0.640
						0.000
						0



Guarnición
Recomendación Montaje
Que tenga altura y volumen. Ingredientes mezclados. Aderezo aparte.

Sub-total	\$	13.19
10%	\$	14.50
porcentaje costo	\$	33.00
Costo Total	\$	43.95
Costo por porción	\$	43.95
iva (16 %)	\$	7.03
Precio de Venta	\$	50.98

ELABORACIÓN	
	Trocear lechugas. Rallar jicama y zanahoria.
	Se corta el queso en cubos 2 x 2 cm., y pollo previamente cocinado a la plancha y salpimentado.
	Mezclar todos los ingredientes restantes.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Ensalada	Porciones:	1.000			
Nombre:	Ensalada de Verdolagas					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	lechuga italiana	0.050	kg	trocear	7.90	0.395
	lechuga romana	0.050	kg	trocear	7.90	0.395
	verdolaga	0.020	kg		34.80	0.696
	chivitos	0.020	kg		26.00	0.52
	champiñones	0.025	kg	laminas	50.00	1.25
	cilantro	0.005	kg		60.00	0.3
	ajonjoli	0.010	kg		109.20	1.092
	jicama	0.020	kg	rallar	10.80	0.216
	zanahoria	0.020	kg	rallar	11.80	0.236
	aderezo (opcional)	0.020	lt		79.75	1.595
	pollo	0.025	kg	cuadros	60.00	1.5



Sub-total	\$	8.20
10%	\$	9.01
porcentaje costo	\$	21.00
Costo Total	\$	42.93
Costo por porción	\$	42.93
iva (16 %)	\$	6.87
Precio de Venta	\$	49.79

--

Guarnición

--

Recomendación Montaje

Que tenga altura y volumen. Ingredientes mezclados. Aderezo aparte.

ELABORACIÓN

- | |
|--|
| Trocear lechuga, limpiar verdolaga y chivitos. |
| Rallar jicama y zanahoria. Cortar champiñones. |
| Trocear cilantro. |
| Mezclar todos los ingredientes y agregar ajonjoli. |
| |
| |

Greengy's Restaurante						
TIPO	Ensalada	Porciones:	1.000			
Nombre:	Ensalda de Espinacas					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	lechuga escarola	0.050	kg		7.90	0.395
	lechuga romana	0.050	kg		7.90	0.395
	queso manchego	0.020	kg		109.90	2.198
	ate de guayaba	0.020	kg		60.00	1.2
	fresa	0.020	kg		15.00	0.3
	kiwi	0.020	kg		40.00	0.8
	cacahuete	0.010	kg		26.00	0.26
	espinaca	0.025	kg		55.28	1.382
	papalo tierno	0.020	kg		28.00	0.56
	aderezo (opcional)	0.020	kg		79.75	1.595



Sub-total	\$	9.09
10%	\$	9.99
porcentaje costo	\$	23.00
Costo Total	\$	43.45
Costo por porción	\$	43.45
iva (16 %)	\$	6.95
Precio de Venta	\$	50.40

--

Guarnición

Recomendación Montaje
Que tenga altura y volumen.
Ingredientes mezclados.
Aderezo aparte.

ELABORACIÓN	
	Trocer lechuga.
	Hacer cubos de queso 2 x 2 cm.
	Cortar medias lunas de kiwi.
	Cortar fresas en cuartos.
	Mezclar todo con cacahuates, espinaca y papalo fresco.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Entrada	Porciones:	10.000			
Nombre:	Crema de espinacas					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	espinaca	0.600	kg		55.28	33.168
	elote	0.200	kg		18	3.6
	leche	2.000	lt		11	22
	crema acida	0.500	lt		41	20.5
	harina	0.025	kg		16	0.4
	mantequilla	0.025	kg		156	3.9
	cebolla	0.150	kg		9.5	1.425
	ajo	0.010	kg		90	0.9
	pimienta	0.010	kg		60	0.6
	chile poblano	0.250	kg		24.5	6.125
	crotones	0.015	kg		26.8	0.402
	sal	0.010	kg		6	0.06
						0



Sub-total	\$	93.08
10%	\$	102.39
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	341.29
Costo por porción	\$	34.13
iva (16 %)	\$	5.46
Precio de Venta	\$	39.59

Guarnición
Recomendación Montaje
Servir en tazón.
Agregar al final granos de elote y crotones sobre la crema

ELABORACIÓN	
	Asar chile, quitar piel y semilla.
	Licuarlos con cebolla, ajo y espinacas.
	Hacer roux blanco, cuando este cocida la harina, agregar leche.
	Salpimentar la mezcla anterior.
	Dejar la mezcla a fuego hasta obtener consistencia nape.
	Agregar granos de elote y crotones al final.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Entrada	Porciones:	5.000			
Nombre:	Sopa de quelites					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	acelga	0.500	kg		50.50	25.25
	berro	0.200	kg		24.00	4.80
	cenizo	0.200	kg		20.00	4.00
	calabacita	0.200	kg		16.00	3.20
	zanahoria	0.250	kg		11.80	2.95
	elote	0.200	kg		18.00	3.60
	caldo de pollo	2.000	lt		7.00	14.00
	chayote	0.100	kg		6.95	0.70
	sal	0.010	kg		6.00	0.06
	pimienta	0.010	kg		60.00	0.60
						0



Sub-total	\$	59.16
10%	\$	65.07
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	216.90
Costo por porción	\$	43.38
iva (16%)	\$	6.94
Precio de Venta	\$	50.32

Guarnición
Recomendación Montaje
Servir en tazón con suficiente verdura.

ELABORACIÓN	
	Cortar bastones cezgados de verdura.
	Trocear quelites y cortar elote en rodaja.
	Agregar todos los inredientes al caldo y salpimentar.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Entrada	Porciones:	3.000			
Nombre:	Spaguetti con crema y quintoniles					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	spaguetti	0.500	kg		12.50	6.25
	crema	0.200	lt		41.00	8.20
	ajo	0.010	kg		60.00	0.60
	cebolla	0.080	kg		9.50	0.76
	romeritos	0.200	kg		20.00	4.00
	quintoniles	0.150	kg		32.00	4.80
	queso manchego	0.030	kg		109.90	3.30
						0.00
						0



Sub-total	\$	27.91
10%	\$	30.70
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	102.33
Costo por porción	\$	34.11
iva (16 %)	\$	5.46
Precio de Venta	\$	39.57

Guarnición
Recomendación Montaje
Servir en plato para pasta. Con queso manchego gratinado. Ramitas de quintoniles.

ELABORACIÓN	
	Cuecer spaguetti con sal y gotas de aceite.
	Saltear ajo finamente picado con cebolla.
	Agregar crema,romeritos y quintoniles.
	Al final incorporar con la pasta al dente.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Entrada	Porciones:	5.000			
Nombre: Sopa de cenizos						
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	cenizos	0.500	kg		20	10
	caldo de pollo	2.000	lt		7	14
	queso cotija	0.200	kg	cubos	80	16
	pollo	0.250	kg		60	15
						0



Sub-total	\$ 55.00
10%	\$ 60.50
porcentaje costo	\$ 30.00
Costo Total	\$ 201.67
Costo por porción	\$ 40.33
iva (16 %)	\$ 6.45
Precio de Venta	\$ 46.79

Guarnición
Recomendación Montaje
Servir en tazón con quelites y pollo.
Poner los cubos de queso al final.

ELABORACIÓN	
	Agregar cenizos al caldo de pollo.
	Cortar queso en cubos de 2 x 2 cm., y agregar.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Plato fuerte	Porciones:	1.000			
Nombre:	Pescado envuelto en quintoniles					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	filete bassa	0.200	kg		100	20
	malvas	0.010	kg		30	0.3
	chivitos	0.010	kg		26	0.26
	cenizo	0.010	kg		20	0.2
	mantequilla	0.010	kg		156	1.56
	sal	0.005	kg		6	0.03
	pimienta	0.005	kg		60	0.3
	romero	0.005	kg		50	0.25
	mejorana	0.005	kg		50	0.25
	tomillo	0.005	kg		50	0.25
	arroz blanco	0.050	kg		36.11	1.8055



Sub-total	\$	25.21
10%	\$	27.73
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	92.42
Costo por porción	\$	92.42
iva (16 %)	\$	14.79
Precio de Venta	\$	107.21

Guarnición
Se sirve con arroz
Recomendación Montaje
Servir preferentemente envuelto en las hojas y aun costado la guarnicion.

ELABORACIÓN	
	Salpimentar filete, untar romero, mejorana y tomillo.
	Agregar mantequilla y envolver en hojas de quelites.
	Cocer al vapor.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Plato fuerte	Porciones:	4.000			
Nombre:	Albondigas rellenas de queso y chepiles					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	carne de res molida	0.600	kg		60	36.00
	queso panela	0.250	kg		90	22.50
	chipilines	0.300	kg		29	8.70
	jitomate	1.500	kg		10.03	15.05
	chile chipotle	0.030	kg		99	2.97
	cebolla	0.080	kg		9.5	0.76
	ajo	0.010	kg		90	0.90
	sal	0.005	kg		6	0.03
	pimienta	0.005	kg		60	0.30
	epazote	0.015	kg		12	0.18
	caldo de res	0.500	lt		15	7.50
	huevo	0.120	kg		22	2.64
						0.00



Sub-total	\$	97.53
10%	\$	107.28
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	357.59
Costo por porción	\$	89.40
iva (16 %)	\$	14.30
Precio de Venta	\$	103.70

Guarnición
Recomendación Montaje
Servir 5 albondigas por plato bañadas de salsa

ELABORACIÓN	
	Mezclar carne con huevo y salpimentar.
	Hacer bolitas de 25 gr., de carne.
	Rellenar con queso y chepiles.
	Licuar cebolla, ajo, chile chipotle y jitomate.
	Sofreir en aceite.
	Agregar epazote y albondigas dejar a fuego bajo hasta que las
	albondigas esten bien cocidas, cuidando que no se termine el caldo

Greengy's Restaurante						
TIPO	Plato fuerte	Porciones:	12.000			
Nombre:	Tortitas de Quelites					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	berro	0.500	kg		24	12
	verdolaga	0.500	kg		34.8	17.4
	avena	0.700	kg		27	18.9
	papa	3.000	kg	pure	13	39
	queso manchego	0.250	kg	rallar	109.9	27.475
	huevo	0.500	kg		22	11
						0
sub-receta	guarnicion de ensalada	0.500	kg		43.3	21.65
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	147.43
10%	\$	162.17
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	540.56
Costo por porción	\$	45.05
iva (16 %)	\$	7.21
Precio de Venta	\$	52.25

Guarnición
Servir con ensalada.
Recomendación Montaje
Tres en cada plato y ensalada como cama.

ELABORACIÓN	
	Trocear hojas de berro y verdolagas.
	Hacer pure de papa, agregar huevo, avena y queso manchego.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Plato fuerte	Porciones:	7.000			
Nombre:	Fajitas de Pollo					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	Pollo	1.000	kg		60	60
	espinaca	0.600	kg		55.28	33.168
	lechuga escarola	0.600	kg		7.9	4.74
	lechuga romana	0.600	kg		7.9	4.74
	papalo	0.600	kg		28	16.8
	berro	0.600	kg		24	14.4
	zanahoria	0.250	kg		11.8	2.95
	ajonjoli	0.050	kg		109.2	5.46
	sal	0.010	kg		6	0.06
	pimienta	0.010	kg		60	0.6
	mejorana	0.010	kg		50	0.5
	tomillo	0.010	kg		50	0.5
	aceite de oliva	0.100	lt		133	13.3
						0



Sub-total	\$	143.92
10%	\$	158.31
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	527.70
Costo por porción	\$	75.39
iva (16 %)	\$	12.06
Precio de Venta	\$	87.45

--

Guarnición

Recomendación Montaje
Montar ensalada y colocar pollo encima.

ELABORACIÓN	
	Cortar tiras de pollo de 1.5 cm., de grosor.
	Salpimentar pollo y agregar hierbas de olor.
	Cocer a la plancha.
	Hacer ensalada con los ingredientes restantes.

Greengy's Restaurante						
TIPO		Porciones:	1.000			
Nombre:	Filete de pescado a la plancha.					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	filete bassa	0.200	kg		100	20
	aceite de oliva	0.010	lt		133	1.33
	chivitos	0.020	kg		26	0.52
	berros	0.020	kg		24	0.48
	jitomate	0.025	kg		10.03	0.25075
	zanahoria	0.025	kg		11.8	0.295
	calabacita	0.025	kg		16	0.4
	romero	0.005	kg		50	0.25
	mejorana	0.005	kg		50	0.25
	tomillo	0.005	kg		50	0.25
	sal	0.005	kg		6	0.03
	guarnicion de arroz	0.050	kg		36.11	1.8055
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	25.86
10%	\$	28.45
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	94.82
Costo por porción	\$	94.82
iva (16%)	\$	15.17
Precio de Venta	\$	110.00

Guarnición
Arroz y ensalada.
Recomendación Montaje
Montar sobre ensalda.
Y arroz aun costado.

ELABORACIÓN	
	Cortar en rodajas de 2 cm., de grosor zanahoria, calabacita y jitomate.
	Salpimentar filete y verduras, llevar a la plancha.

Greengy's Restaurante						
TIPO		Porciones:	10.000			
Nombre:	Compota de berros					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	berros tiernos	0.500	kg		24.00	12.00
	azucar	0.200	kg		12.50	2.50
	galletas marías	2.000	pqts		6.00	12.00
	mantequilla	0.070	kg		156.00	10.92
	nuez	0.030	kg		120.00	3.60
	pera	1.000	kg		30.00	30.00
						0.00



Sub-total	\$	71.02
10%	\$	7.10
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	260.41
Costo por porción	\$	26.04
iva (16 %)	\$	4.17
Precio de Venta	\$	30.21

Guarnición

Recomendación Montaje

Servir en compotero.
 Hacer una costra alrededor.
 Poner compota y calentar.

ELABORACIÓN	
	Llevar a fuego medio peras y berros, con azucar, hasta hervir.
	Triturar galletas y mezclar con nuez picada.
	Incorporar mantequilla derretida y crear una costra con lo anterior.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Postre	Porciones:	10.000			
Nombre:	Gelatina de berro bañada en jarabe					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	grenetina	0.040	kg		80.00	3.20
	berros tiernos	0.300	kg		24.00	7.20
	azucar	0.500	kg		12.50	6.25
	durazno	1.000	kg		27.33	27.33
	agua	1.000	lt		2.00	2.00
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	45.98
10%	\$	50.58
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	168.59
Costo por porción	\$	16.86
iva (16 %)	\$	2.70
Precio de Venta	\$	19.56

--

Guarnición

Recomendación Montaje
Desmoldar gelatina y bañarla con jarabe de durazno.

ELABORACIÓN	
	Licuar berros en crudo, hidratar grenetina, disolver en agua caliente.
	Agregar azucar y berros licuados, refrigerar toda la noche.
	Tocear duraznos pelados y llevar a fuego medio con azucar y un poco de agua.

Greengy's Restaurante						
TIPO	Postre	Porciones:	12.000			
Nombre:	Pie de limon y quintoniles					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	limon	0.020	kg		25.20	0.50
	queso crema	0.500	kg		85.00	42.50
	leche condensada	0.150	lt		17.00	2.55
	leche evaporada	0.378	lt		15.00	5.67
	huevo	0.500	kg		22.00	11.00
	quintoniles	0.100	kg		32.00	3.20
	galleta	2.000	pqts		6.00	12.00
	nuez	0.020	kg		120.00	2.40
	mantequilla	0.150	kg		156.00	23.40
						0
						0
						0
						0
						0
						0



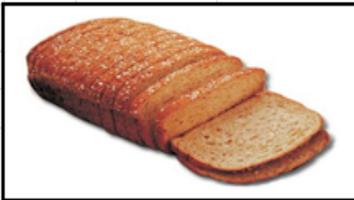
Sub-total	\$	103.22
10%	\$	113.55
porcentaje costo	\$	30.00
Costo Total	\$	378.49
Costo por porción	\$	31.54
iva (16 %)	\$	5.05
Precio de Venta	\$	36.59

Guarnición
Recomendación Montaje
Desmoldar pie individual decorar con couli de fresa.

ELABORACIÓN	
	Moler galletas y hacer una costra con la mantequilla y nuez.
	Picar finamente quintoniles y mezclar con los demas ingredientes.
	Cubrir molde con la costra para pie y verter la mezcla anterior.
	Hornear a 180 ° C., por aproximadamente 45 - 50 min.
	Dejar enfriar y desmoldar.

**SUB-RECETAS Y RECETAS
COMPLEMENTARIAS**

Greengy's Restaurante						
TIPO		Porciones:	1.000			
Nombre:	Crotones					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	pan de caja	0.500	kg		38.26	19.13
	aceite de oliva	0.020	lt		133.00	2.66
	tomillo	0.015	kg		50.00	0.75
	mejorana	0.015	kg		50.00	0.75
	romero	0.015	kg		50.00	0.75
	sal	0.005	kg		6.00	0.03
	pimienta	0.005	kg		60.00	0.30
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	24.37
10%	\$	26.81
Costo Total	\$	26.81
Costo por porción	\$	26.81
iva (16 %)		
Precio de Venta	\$	26.81

Guarnición
Recomendación Montaje

ELABORACIÓN	
	Cortar sobrantes de pan en trozos pequeños y agregar
	encima los demas ingredientes.
	Hornear a 180º C., por 20 min.

Greengy's Restaurante						
TIPO		Porciones:	1.000			
Nombre: Vinagreta de albahaca						
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	albahaca	0.500	kg		31	15.5
	vinagre balsamico	0.400	lt		120	48
	sal	0.005	kg		6	0.03
	ajo	0.020	kg		90	1.8
	cebolla	0.030	kg		9.5	0.285
	aceite	0.300	lt		40	12
	pimienta	0.005	kg		60	0.3
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	77.92
10%	\$	85.71
Costo Total	\$	85.71
Costo por porción	\$	85.71
iva (16 %)		
Precio de Venta	\$	85.71

Guarnición	
Recomendación Montaje	

ELABORACIÓN	
	Licuar todos los ingredientes y agregar poco a poco aceite.

Greengy's Restaurante						
TIPO		Porciones:	1.000			
Nombre:	Aderezo de miel y mostaza					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	miel	0.300	kg		70.00	21.00
	mostaza dijon	0.300	kg		128.09	38.43
	pimienta	0.010	kg		60.00	0.60
	sal	0.010	kg		6.00	0.06
	mayonesa	0.500	kg		65.00	32.50
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	92.59
10%	\$	101.85
Costo Total	\$	101.85
Costo por porción	\$	101.85
iva (16 %)		
Precio de Venta	\$	101.85

Guarnición
Recomendación Montaje

ELABORACIÓN	
	Mezclar todos los ingredientes perfectamente bien hasta que todo este perfectametne incorporado.

Greengy's Restaurante						
TIPO		Porciones:	1.000			
Nombre:	Aderezo de cilantro y hierbas finas					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	cilantro	0.500	kg		60	30.00
	crema acida	1.000	lt		41	41.00
	romero	0.010	kg		50	0.50
	tomillo	0.010	kg		50	0.50
	mejorana	0.010	kg		50	0.50
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	72.50
10%	\$	79.75
Costo Total	\$	79.75
Costo por porción	\$	79.75
iva (16 %)		
Precio de Venta	\$	79.75

Guarnición
Recomendación Montaje

ELABORACIÓN	
	Picar finamente romero, tomillo, cilantro y mejorana.
	Incorporar crema.

Greengy's Restaurante						
TIPO		Porciones:	8.000			
Nombre:	Caldo de pollo					
Código	Ingredientes	Cantidad	Unidad	Mise en Place	Precio Unitario	Costo
	agua	8.000	lt		2.00	16.00
	cebolla	0.100	kg		9.50	0.95
	ajo	0.030	kg		90.00	2.70
	apio	0.050	kg		20.40	1.02
	zanahoria	0.060	kg		11.80	0.71
	chayote	0.100	kg		6.95	0.70
	calabacita	0.100	kg		19.16	1.92
	pollo	1.000	kg		25.00	25.00
	sal	0.010	kg		6.00	0.06
	pimienta	0.010	kg		60.00	0.60
						0
						0
						0
						0
						0
						0



Sub-total	\$	49.65
10%	\$	54.61
Costo Total	\$	54.61
Costo por porción	\$	6.83
iva (16 %)		
Precio de Venta	\$	6.83

Guarnición
Recomendación Montaje

ELABORACIÓN	
	Poner todos los ingredientes en una olla, dejar a fuego.

PLAQUE, CRISTELERIA Y LOZA

IMAGEN	CANTIDAD	ESPECIFICACION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	90	Plato para ensalada color blanco	110.00	9,900.00
	90	Plato trinche Color blanco	120.00	10,800.00
	90	Plato para postre Color blanco	40.00	3,600.00
	90	Plato sopero Color blanco	85.00	7,600.00
	90	Plato para pasta Color blanco	60.00	5,400.00

GREENGY'S

	90	Vaso high - ball	23.00	2,070.00
	90	Tenedor de servicio Acero inoxidable	12.00	1,080.00
	90	Cuchara sopera Acero inoxidable	11.00	990.00
	90	Cuchillo presentación Acero inoxidable	11.50	1,035.00
	90	Cuchara para postre Acero inoxidable	11.00	990.00
			TOTAL	43,465.00

EQUIPO Y UTENCILIOS DE COCINA

IMAGEN	CANTIDAD	ESPECIFICACION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	2	Mesa de trabajo Acero inoxidable	2,099.00	4,198.00
	1	Mesa fría Acero inoxidable	37,000.00	37,000.00
	1	Congelador y refrigerador	15,000.00	15,000.00
	1	Campana de extracción	12,800.00	12,800.00

GREENGY'S

	<p>1</p>	<p>Estufa Coriat Seis quemadores Horno Plancha</p>	<p>22,522.00</p>	<p>22,522.00</p>
	<p>2</p>	<p>Rack escurridor</p>	<p>200.00</p>	<p>400.00</p>
	<p>2</p>	<p>Anaquele para almacenamiento</p>	<p>340.00</p>	<p>680.00</p>
	<p>1</p>	<p>Garabatos para ollas</p>	<p>4,263.00</p>	<p>4,263.00</p>
	<p>1</p>	<p>Tarja doble de acero inoxidable</p>	<p>15,000.00</p>	<p>15,000.00</p>

	<p>1</p>	<p>Mesa caliente de acero inoxidable</p>	<p>13,750.00</p>	<p>13,750.00</p>
	<p>2</p>	<p>Charolas para pan</p>	<p>67.00</p>	<p>134.00</p>
	<p>3</p>	<p>Budíneras Acero inoxidable Capacidad 1 litro</p>	<p>261.00</p>	<p>783.00</p>
	<p>2</p>	<p>Olla media Acero inoxidable Capacidad 3 litros</p>	<p>325.00</p>	<p>650.00</p>
	<p>3</p>	<p>Sartén Acero inoxidable Diámetro 15</p>	<p>73.00</p>	<p>219.00</p>
	<p>4</p>	<p>Sartén Acero inoxidable Diametro 18</p>	<p>85.00</p>	<p>340.00</p>

	3	Bowl mediano Acero inoxidable	95.00	285.00
	5	Bowl grande Acero inoxidable	158.00	790.00
	1	Olla de presión	929.00	929.00
	3	Cazo cónico Tamaño mediano Acero inoxidable	230.00	690.00
	2	Cazo cónico Tamaño chico Acero inoxidable	190.00	380.00

GREENGY'S

	2	Sartén de teflón grande	300.00	600.00
	2	Sartén de teflón chico	200.00	400.00
	8	Cuchara de acero inoxidable	10.00	80.00
	4	Espumadera de acero inoxidable	10.00	40.00
	1	Juego de tazas medidoras Acero inoxidable	100.00	100.00
	2	Batidor globo	159.00	318.00

GREENGY'S

	3	Pala de madera	25.00	75.00
	2	Rallador de cuatro caras	50.00	100.00
	4	Pinzas	43.00	172.00
	5	Cucharon	100.00	500.00
	2	Coladores grandes	130.00	260.00
	1	Rodillo de madera	300.00	300.00

GREENGY'S

	1	Bascula	1,600.00	1,600.00
	4	Raspa de plástico	16.00	64.00
	3	Miserable de silicón	100.00	300.00
	2	Licuadora	1,500.00	3,000.00
	7	Tablas para picar	200.00	1,400.00

	5	Cuchillo chef	480.00	2,400.00
	4	Inserto acero inoxidable 15 cm., de profundidad (sexto)	98.00	392.00
	4	Inserto acero Inoxidable 10 cm., de profundidad (medios)	122.00	488.00
	2	Inserto acero inoxidable 10 cm., de profundidad (enteros)	214.00	428.00
	6	Inserto acero inoxidable 6 cm., de profundidad (novenos)	52.00	312.00

GREENGY'S

	<p>3</p>	<p>Inserto acero inoxidable 10 cm., de profundidad (tercio)</p>	<p>99.00</p>	<p>297.00</p>
	<p>2</p>	<p>Inserto policarbonato 6 cm., de profundidad (medio)</p>	<p>92.00</p>	<p>184.00</p>
	<p>3</p>	<p>Inserto policarbonato 10 cm., de profundidad (cuarto)</p>	<p>62.00</p>	<p>186.00</p>
	<p>5</p>	<p>Inserto policarbonato 6 cm., de profundidad (noveno)</p>	<p>23.00</p>	<p>115.00</p>
	<p>3</p>	<p>Inserto policarbonato 6 cm., profundidad (sexto)</p>	<p>37.00</p>	<p>111.00</p>

GREENGY'S

	<p>3</p>	<p>Extintor de dióxido de carbono 6kg.</p>	<p>450.00</p>	<p>1,350.00</p>
	<p>6</p>	<p>Mamilas de .400 lt</p>	<p>30.00</p>	<p>180.00</p>
<p>TOTAL</p>				<p>146,565.00</p>

EQUIPO DE SERVICIO

IMAGEN	CANTIDAD	ESPECIFICACION	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	1	Barra de madera	6,800.00	6,800.00
	1	Mueble auxiliar para personal de servicio	4,300.00	4,300.00
	4	Vitrolero de plástico	450.00	1,800.00
	5	Charola antiderrapante de 16.	110.00	550.00

GREENGY'S

	<p>10</p>	<p>Mesas</p>	<p>800.00</p>	<p>8,000.00</p>
	<p>55</p>	<p>Sillas</p>	<p>220.00</p>	<p>12,100.00</p>
	<p>1</p>	<p>Cabrilla de madera</p>	<p>190.00</p>	<p>190.00</p>
	<p>15</p>	<p>Recipiente para aderezo</p>	<p>30.00</p>	<p>450.00</p>
	<p>16</p>	<p>Sillón para mesa rectangular</p>	<p>900</p>	<p>14,400.00</p>

GREENGY'S

	7	Mesa rectangular	900	6,300.00
			TOTAL	54,890.00

EQUIPO DE LIMPIEZA

IMAGEN	CANTIDAD	ESPECIFICACIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	2	Cubeta con prensa	680.00	1,360.00
	4	Escoba	30.00	120.00
	3	Recogedor	20.00	60.00
	20	Jergas	13.00	260.00

	<p>2</p>	<p>Jalador</p>	<p>27.00</p>	<p>54.00</p>
	<p>2</p>	<p>Trapeador</p>	<p>35.00</p>	<p>70.00</p>
	<p>3</p>	<p>Despachadores de toallas de papel para manos</p>	<p>415.73</p>	<p>1247.19</p>
	<p>4</p>	<p>Despachadores de papel higiénico</p>	<p>233.85</p>	<p>935.4</p>
			<p>TOTAL</p>	<p>4,106.59</p>

EQUIPO DE OFICINA

IMAGEN	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
	1	Escritorio	1,500.00	1,500.00
	1	Equipo de computo	5,000.00	5,000.00
	1	Archivero	2,000.00	2,000.00
	1	Impresora	1,299.00	1,299.00

GREENGY'S

	2	Sillas	300.00	600.00
	2	Tijeras	45.00	90.00
	1	Engrapadora	80.00	80.00
	1	Perforadora	150.00	150.00
	1	Calculadora	90.00	90.00

GREENGY'S

	1	Caja registradora	980.00	980.00
			TOTAL	11,789.00

Total Activo fijo \$ 260,815.00

IVA \$ 41,730.00

Total más IVA \$ 302,545.00

Proveedor						
Insumos	Abarrotes					
Orden de	Cocina		Fecha:			
Producto	Precio Unitario	Precio Total	Cantidad	lt	k g	P z
pan de caja	38.26	229.56	6			X
aceite de oliva	133.00	532.00	4	x		
sal	6.00	72.00	12		x	
pimienta negra molida	60.00	600.00	10		x	
mayonesa	65.00	390.00	6		x	
miel	70.00	420.00	6	x		
mostaza Dijon	128.09	256.18	2	x		
aceite de maíz	40.00	1200.00	30	x		
vinagre balsámico	120.00	360.00	3	x		
aceituna negra	100.00	100.00	1			X
leche evaporada	42.25	422.50	10			X
leche condensada	42.82	428.20	10			X
azúcar	12.50	625.00	50		x	
agua	20.00	400.00	20			X
arándanos secos	130.00	1040.00	8		x	
nuez de la india	170.00	1360.00	8		x	
ate de guayaba	60.00	240.00	4		x	
cacahuete	26.00	182.00	7		x	
mantequilla	156.00	468.00	3		x	
chile chipotle	99.00	99.00	1		x	
huevo	22.00	440.00	20		x	
avena	27.00	108.00	4		x	
nuez	120.00	720.00	6		x	
grenetina	80.00	80.00	1		x	
galleta	6.00	72.00	12			X
canela en raja	130.00	130.00	1		x	
arroz	18.70	561.00	30		x	
harina	16.00	320.00	20			
ajonjolí	109.20	218.40	2		x	
TOTAL		12073.84				

GREENGY'S

Proveedor						
Insumos	Frutas y verduras					
Orden de	Cocina		Fecha:			
Producto	Precio Unitario	Cantidad	Precio total	lt	kg	pz
lechuga roma	7.90	12.00	94.80			x
lechuga italiana	7.90	12.00	94.80			x
berros	24.00	1.00	24.00		x	
quintoniles	32.00	1.00	32.00		x	
germen de trigo	50.00	0.50	25.00		x	
naranja	5.50	50.00	275.00		x	
fresa	15.00	2.00	30.00		x	
jícama	10.80	4.00	43.20		x	
zanahoria	11.80	5.00	59.00		x	
pepino	9.90	4.00	39.60		x	
espinaca	55.28	1.50	82.92		x	
pera	30.00	3.00	90.00		x	
chivitos	26.00	1.00	26.00		x	
hongos	50.00	4.00	200.00		x	
cilantro	60.00	1.00	60.00		x	
verdolaga	34.80	1.00	34.80		x	
kiwi	40.00	0.50	20.00		x	
pápalo tierno	28.00	1.00	28.00		x	
cebolla	9.50	8.00	76.00		x	
ajo	90.00	0.50	45.00		x	
chile poblano	24.50	4.00	98.00		x	
calabacita	16.00	5.00	80.00		x	
chayote	6.95	4.00	27.80		x	
elote	10.00	3.00	30.00		x	
romeritos	20.00	1.00	20.00		x	
epazote	12.00	0.50	6.00		x	
malvas	30.00	1.00	30.00		x	
romero	50.00	0.50	25.00		x	
mejorana	50.00	0.50	25.00		x	
tomillo	50.00	0.50	25.00		x	
jitomate	10.03	15.00	150.45		x	
chipilines	29.00	1.00	29.00		x	
papa	13.00	10.00	130.00		x	
albahaca	31.00	1.00	31.00		x	
apio	20.40	1.00	20.40		x	
menta	60.00	0.50	30.00		x	
hierbabuena	60.00	0.50	30.00		x	
piña	9.00	7.00	63.00			x
cenizo	20.00	1.00	20.00		x	
durazno	27.33	3.00	81.99		x	
TOTAL			2332.76			

Proveedor						
Insumos	Lácteos					
Orden de	Cocina		Fecha:			
Producto	Precio Unitario	Precio Total	Cantidad	lt	kg	pz
queso panela	90	540	6		x	
queso manchego	109.9	659.4	6		x	
crema acida	41	410	10	x		
leche	11	220	20	x		
queso Cotija	80	320	4		x	
queso crema	85	255	3		x	
		0				
		0				
		0				
		0				
		0				
TOTAL		2404.4				

Proveedor						
Productos de limpieza						
Orden de	Limpieza		Fecha:			
Producto	Precio Unitario	Precio Total	Cantidad	lt	kg	pz
cloro	4.18	125.40	30	x		
pinol	16.50	495.00	30	x		
jabón en polvo	16.90	760.50	45		x	
desengrasante	2.17	65.10	30			
bolsa de plástico	48.26	482.60	10		x	
papel absorbente	415.73	1662.92	4			x
papel sanitario	42.22	2026.56	48			x
jabón líquido para manos	16.50	495.00	30			
brillo para muebles	147.80	295.60	2	x		
piedra pómez	3.50	35.00	10			x
fibra de aluminio	4.00	40.00	10			x
sosa caustica	20.00	60.00	3	x		
aromatizante ambiental	30.00	150.00	5			x
detergente	5.00	75.00	15		x	
limpia vidrios	45.00	135.00	3	x		
fibras con esponja	8.00	120.00	15			x
gel antibacterial	40.00	240.00	6	x		
		0				
		0				
TOTAL		7263.68				
TOTAL		6261.79				

TOTAL MENSUAL	2087.26
----------------------	---------

CONTRATO DE TRABAJO

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO POR TIEMPO INDETERMINADO que celebran por una parte “*Greengy's Restaurante*” a quien en lo sucesivo se denominara como “*Empresa*”, representado por el C. *Karen Vaneza Santoyo Aviles* en su carácter de *propietario*, y por la otra el C. *Raúl Araiza Guzmán*, que por su propio derecho por ser trabajador de la empresa en lo sucesivo se le denominara “*trabajador*”; contrato que se celebra al tenor de las siguientes declaraciones y clausulas.

DECLARACIONES

Por sus generales, los contratantes declaran lo siguiente:

“*Empresa*”:

- I.- Ser una persona física, constituida conforme a las leyes del país, como se acredita con la escritura pública número **756893-7463**, pasada ante la fe del licenciado **Roberto Gómez Alcaraz**, y el Notario Público número **12** en esta ciudad.
- II.- Estar representada en la firma del presente contrato por el C. **Karen Vaneza Santoyo Aviles** en su carácter de **propietario** en la empresa.
- III.- Ubicado en la calle Francisco Márquez, esquina con calle Fernando Montes de Oca, Plaza Chapultepec local 139-10, en Morelia, Michoacán.

GREENGY'S

IV. Contar con Registro Federal de Contribuyentes **KVSA911002**.

“Trabajador”:

I.- Que cuenta con capacidad jurídica para celebrar los contratos y obligarse a prestar sus servicios profesionales, así como, los conocimientos y experiencia profesionales requeridos que más adelante se precisaran como objeto del presente contrato.

Que es de **nacionalidad mexicana**, nacido *el 20 de noviembre de 1986*, con R.F.C **RAG861120**, con domicilio para recibir notificaciones en la calle **Juan de Dios Peza #67 col. Lomas de Sta. María C.P. 58001 de esta ciudad.**

IV.- Estar de acuerdo en desempeñar su actividad conforme a las condiciones establecidas en este contrato.

Por lo anterior, las partes han convenido celebrar el presente contrato al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- **VIGENCIA DEL CONTRATO** el presente contrato se celebra por tiempo indeterminado, **“la empresa”** contrata a **“el trabajador”** por tiempo indeterminado, para que preste sus servicios **en cocina** desempeñando el puesto de **cocinero**.

SEGUNDA.- **“OBJETO DEL CONTRATO** “El Trabajador” debido a la naturaleza del trabajo a desempeñar, llevando funciones **técnicas y de servicio en**

cocina, de acuerdo con los **objetivos, metas y organización establecido en “la empresa”**.

TERCERA.- Así mismo, convienen los contratantes que si vencido el término fijado en la cláusula primera si subsiste la materia de trabajo, el contrato se prorrogará única y exclusivamente por el tiempo que dure dicha circunstancia sin necesidad de celebrar uno nuevo, y al agotarse ésta, terminará también la relación laboral, en términos del artículo 39 de la Ley Federal del Trabajo.

CUARTA.- **LUGAR DE TRABAJO “El Trabajador”** se obliga a prestar al “**el restaurante**” sus servicios, bajo su dirección y dependencia; debiendo desempeñarlos en **Francisco Márquez, Esquina Con Calle Fernando Montes De Oca, Plaza Chapultepec Local 139-10, de la ciudad de Morelia.** “**el restaurante**” suministrara todo el equipo necesario para que lleve a cabo el cumplimiento de sus funciones, quedando estas bajo su resguardo, por lo que en caso de pérdida, daño intencional o mal uso de ello, tendrá que reponer o pagar el precio a que se coticen en el mercado.

QUINTA.- **LA JORNADA DE TRABAJO** El horario de labores de “**El Trabajador**” será de **11:00 am a 18:00 pm, de martes a domingo de cada semana, y siendo el lunes su día de descanso**; conviniendo “**el trabajador**” con “**el restaurante**” que en cualquier momento el mismo puede ser modificado de acuerdo con las necesidades de la compañía, pudiendo “**El restaurante**” establecer dicho horario bajo cualquiera de las modalidades señaladas en el artículo 59 de la Ley Federal del Trabajo.

SEXTA.- **FORMA Y MONTO DEL SALARIO** “**El Trabajador**” disfrutará de un salario **de \$4,000 cuatro mil pesos** moneda nacional, el cual le será dividido en dos quincenas cubierto **los días 15 y el último día** de cada mes en el domicilio del “**El restaurante**”, y el cual ya incluye la proporción correspondiente a los séptimos días y

GREENGY'S

días de descanso obligatorio, adicionando la prima vacacional y como concepto no ligado al salario el reparto de las propinas.

“El restaurante” hará por cuenta de *“El Trabajador”* las deducciones legales correspondientes, particularmente las que se refieren a Impuesto sobre la Renta, y aportaciones de seguridad social (IMSS, Infonavit y SAR), efectuando las inscripciones correspondientes ante dichas instituciones, en los términos de las legislaciones respectivas.

SEPTIMA.- TRABAJO EXTRAORDINARIO *“El Trabajador”* no podrá laborar tiempo extraordinario de trabajo, sin previa autorización por escrito que *“El restaurante”* le otorgue por conducto de sus representantes.

OCTAVA.- PERIODO VACACIONAL *“El Trabajador”* disfrutará de un período anual de vacaciones de 6 días, el cual se incrementará anualmente en los términos señalados en el artículo 76 de la Ley Federal del Trabajo. Así mismo, percibirá una prima vacacional del 25%, sobre la cantidad que le corresponda por el periodo de vacaciones.

NOVENA.-AGUINALDO *“El trabajador”* percibirá un aguinaldo anual de 15 días de salario, el cual se cubrirá de manera proporcional al tiempo de los servicios prestados a *“El restaurante”* durante dicho período y antes de los 20 días del mes de diciembre.

DECIMA.- DERECHOS DE AUTOR las partes convienen que, si con motivo de la prestación de servicio y actividad objeto del presente contrato, se promuevan obras de carácter cultural, artística o de creación, *“El restaurante”* será el titular de los derechos de autor o premios conseguidos.

DÉCIMA PRIMERA.- **CAPACITACION** "*El Trabajador*" se obliga a participar en los cursos de capacitación y adiestramiento que "*El restaurante*" le indique para el mejor conocimiento y desarrollo de sus aptitudes, mismos que podrán impartirse dentro y/o fuera de la jornada de labores.

DÉCIMA SEGUNDA.- Lo no previsto por este contrato se regirá por las disposiciones previstas en la Ley Federal del Trabajo así como por el Reglamento Interior de Trabajo que rige en "*El restaurante*" en caso de existir este último.

DÉCIMA TERCERA.- "*El Restaurante*" y "*El Trabajador*", aceptan expresamente que en caso de existir controversias legales en cualquier materia entre ambas partes, se someterán al texto de este contrato y a los tribunales del domicilio de "*El restaurante*".

Leído que fue el presente contrato por quienes en él intervienen, lo ratifican en todas y cada una de sus partes y lo suscriben a su más entera conformidad por triplicado, entregándose copia del mismo al "*El Trabajador*" para los fines legales que a éste convengan, *en la ciudad de Morelia Michoacán a 1 de enero del 2014*

“El Trabajador”

“La Empresa”

C. RAUL ARAIZA GUZMAN

C. KAREN VANEZA SANTOYO AVILES

TESTIGOS

C.P. Y L.A.E

L.D.M. ANA MARIA TORRES JUAREZ

ALFREDO JUAREZ LOPEZ

*Las letras señaladas en negritas y cursivas son datos modificables en cada reproducción contractual.

Aproximado de platillos vendidos por semana

Ensaladas	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total x semana
E. Greengy's	4	5	4	4	4	6	27
E. Arándanos	5	4	5	4	5	7	30
E. Espinacas	4	3	4	5	6	7	29
E. Verdolagas	4	2	3	2	5	6	22
Total de platillos	17	14	16	15	20	26	108

Cremas	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total x semana
Crema de espinaca	3	4	3	5	5	6	26
Sopa de quelites	3	3	4	3	4	5	22
Spaguetti	2	1	3	3	3	4	16
Sopa de cenizos	3	3	5	3	3	5	22
Caldo de quintoniles	2	3	4	4	5	4	22
Total de platillos	13	14	19	18	20	24	108

Comida	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total x semana
Pescado en quelites	5	5	5	5	6	7	33
Albóndigas	8	7	7	8	7	7	44

GREENGY'S

Tortitas	5	7	6	7	7	9	41
Fajitas de pollo	5	6	6	5	6	7	35
Carne de res	6	7	8	8	7	9	45
Filete a la plancha	6	7	8	6	7	8	42
Total de platillos	35	39	40	39	40	47	240
Postre	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total x semana
Compota de berros	2	1	2	1	2	2	10
Gelatina de berros	1	2	1	2	1	2	9
Pie de limón	2	1	2	2	2	2	11
Total de platillos	5	4	5	5	5	6	30
Bebidas	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total x semana
Horchata	29	28	26	28	27	26	164
Jamaica con menta	23	25	26	25	26	28	153
Naranja con piña	27	28	27	24	27	26	159
Agua del día	25	26	25	26	25	27	154
Total de platillos	104	107	104	103	105	107	630
Platillos vendidos x día	174	178	184	180	190	210	Total sem. 1116

Aproximado de venta mensual / anual

Ensaladas/ Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
E. Greengy's	100	198	205	218	221	212	199	166	229	247	238	232	2465
E. Arándanos	121	206	235	238	241	235	210	174	265	284	268	256	2733
E. Espinacas	116	183	183	210	203	202	180	123	248	258	242	238	2386
E. Verdolagas	95	181	193	198	199	191	179	113	218	219	212	210	2208
Total de platos	432	768	816	864	864	840	768	576	960	1008	960	936	9792
Cremas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Crema de espinaca	110	195	156	146	186	164	147	168	184	187	191	196	2030
Sopa de quelites	86	176	140	138	158	143	138	141	156	165	170	177	1788
Spaguetti	40	166	136	128	164	157	149	151	171	162	165	182	1771
Sopa de cenizos	99	123	114	116	143	148	133	134	160	172	181	191	1714
Caldo de quintoniles	97	156	126	120	141	132	129	126	145	154	157	142	1625
Total de	432	816	672	648	792	744	696	720	816	840	864	888	6898

GREENGY'S

platos													
Comida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Pescado en quelites	131	192	138	147	185	182	172	130	174	189	166	168	1974
Albóndigas	210	231	232	242	253	248	243	215	253	273	252	245	2897
Tortitas	136	152	143	164	174	165	156	134	158	172	161	158	1873
Fajitas de pollo	123	146	136	146	156	155	165	124	166	180	173	163	1833
Carne de res	193	183	162	150	164	162	141	181	159	177	152	147	1971
Filete a la plancha	167	176	149	159	172	168	155	152	170	161	152	151	1932
Total de platos	960	1080	960	1008	1104	1080	1032	936	1080	1152	1056	1032	7609
Postre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Compota de berros	53	93	59	30	78	88	102	71	115	76	103	85	953
Gelatina de berros	41	44	33	19	43	51	65	41	72	39	70	45	563
Pie de limón	26	79	52	23	71	77	97	56	101	53	91	86	812
Total de platos	120	216	144	72	192	216	264	168	288	168	264	216	2328
Bebidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Horchata	710	720	661	693	725	700	673	520	760	762	758	742	8424

GREENGY'S

Jamaica con menta	558	741	680	746	741	730	711	640	794	803	799	772	8715
Naranja con piña	653	724	631	754	754	741	701	624	810	812	809	789	8802
Agua del día	599	695	620	735	732	709	675	616	780	791	778	769	8499
Total de platillos	2520	2880	2592	2928	2952	2880	2760	2400	3144	3168	3144	3072	34440
Platillos vendidos x mes	4464	5760	5184	5520	5904	5760	5520	4800	6288	6336	6288	6144	Anual 61067

Aproximado de ventas mensuales

Ensaladas/ Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
E. Greengy's	5000	9900	10250	10900	11050	10600	9950	8300	11450	12350	11900	11600	123250
E. Arándanos	6050	10300	11750	11900	12050	11750	10500	8700	13250	14200	13400	12800	136650
E. Espinacas	5800	9150	9150	10500	10150	10100	9000	6150	12400	12900	12100	11900	119300
E. Verdolagas	4750	9050	9650	9900	9950	9550	8950	5650	10900	10950	10600	10500	110400

Total de platillos	21600	38400	40800	43200	43200	42000	38400	28800	48000	50400	48000	46800	489600
---------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

Cremas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Crema de espinaca	4400	7800	6240	5840	7440	6560	5880	6720	7360	7480	7640	7840	81200
Sopa de quelites	3440	7040	5600	5520	6320	5720	5520	5640	6240	6600	6800	7080	71520
Spaguetti	1600	6640	5440	5120	6560	6280	5960	6040	6840	6480	6600	7280	70840
Sopa de cenizos	3960	4920	4560	4640	5720	5920	5320	5360	6400	6880	7240	7640	68560
Cado de quintoniles	3880	6240	5040	4800	5640	5280	5160	5040	5800	6160	6280	5680	65000

Total de platillos	17280	32640	26880	25920	31680	29760	27840	28800	32640	33600	34560	35520	357120
---------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------

GREENGY'S

Comida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Pescado en quelites	14017	20544	14766	15729	19795	19474	18404	13910	18618	20223	17762	17976	211218
Albóndigas	22470	24717	24824	25894	27071	26536	26001	23005	27071	29211	26964	26215	309979
Tortitas	14552	16264	15301	17548	18618	17655	16692	14338	16906	18404	17227	16906	200411
Fajitas de pollo	13161	15622	14552	15622	16692	16585	17655	13268	17762	19260	18511	17441	196131
Carne de res	20651	19581	17334	16050	17548	17334	15087	19367	17013	18939	16264	15729	210897
Filete a la plancha	17869	18832	15943	17013	18404	17976	16585	16264	18190	17227	16264	16157	206724
Total de platillos	102720	115560	102720	107856	118128	115560	110424	100152	115560	123264	112992	110424	1335360

Postre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Compota de berros	1590	2790	1770	900	2340	2640	3060	2130	3450	2280	3090	2550	28590
Gelatina de berros	1230	1320	990	570	1290	1530	1950	1230	2160	1170	2100	1350	16890
Pie de limón	780	2370	1560	690	2130	2310	2910	1680	3030	1590	2730	2580	24360
Total de platillos	3600	6480	4320	2160	5760	6480	7920	5040	8640	5040	7920	6480	69840

Bebidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
----------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------------

GREENGY'S

Horchata	9230	9360	8593	9009	9425	9100	8749	6760	9880	9906	9854	9646	109512
Jamaica con menta	7254	9633	8840	9698	9633	9490	9243	8320	10322	10439	10387	10036	113295
Naranja con piña	8489	9412	8203	9802	9802	9633	9113	8112	10530	10556	10517	10257	114426
Agua del día	7787	9035	8060	9555	9516	9217	8775	8008	10140	10283	10114	9997	110487
Total de platillos	32760	37440	33696	38064	38376	37440	35880	31200	40872	41184	40872	39936	447720
Total sin IVA	153414	198724	179669	187241	204434	199345	190055	167234	211820.69	218524	210641.38	206172.4	Anual 2327276

Costos de materia prima de los platillos vendidos

Ensaladas/ Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
E. Greengy's	771.00	1526.58	1580.55	1680.78	1703.9	1634.5	1534.29	1279.9	1765.59	1904.37	1834.98	1788.72	19005.15
E. Arándanos	932.91	1588.26	1811.85	1834.98	1858.1	1811.9	1619.1	1341.5	2043.15	2189.64	2066.28	1973.76	21071.43
E. Espinacas	894.36	1410.93	1410.93	1619.1	1565.1	1557.4	1387.8	948.33	1912.08	1989.18	1865.82	1834.98	18396.06
E. Verdolagas	732.45	1395.51	1488.03	1526.58	1534.3	1472.6	1380.09	871.23	1680.78	1688.49	1634.52	1619.1	17023.68
Total de platillos	3330.7	5921.28	6291.36	6661.44	6661.4	6476.4	5921.28	4441	7401.6	7771.68	7401.6	7216.56	75496.32
Cremas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual

GREENGY'S

Crema de espinaca	1125.3	1994.85	1595.88	1493.58	1902.8	1677.7	1503.81	1718.6	1882.32	1913.01	1953.93	2005.08	20766.9
Sopa de quelites	879.78	1800.48	1432.2	1411.74	1616.3	1462.9	1411.74	1442.4	1595.88	1687.95	1739.1	1810.71	18291.24
Spaguetti	409.2	1698.18	1391.28	1309.44	1677.7	1606.1	1524.27	1544.7	1749.33	1657.26	1687.95	1861.86	18117.33
Sopa de cenizos	1012.8	1258.29	1166.22	1186.68	1462.9	1514	1360.59	1370.8	1636.8	1759.56	1851.63	1953.93	17534.22
Cado de quintoniles	992.31	1595.88	1288.98	1227.6	1442.4	1350.4	1319.67	1289	1483.35	1575.42	1606.11	1452.66	16623.75
Total de platillos	4419.4	8347.68	6874.56	6629.04	8102.2	7611.1	7120.08	7365.6	8347.68	8593.2	8838.72	9084.24	91333.44

Comida	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Pescado en quelites	3632.6	5324.16	3826.74	4076.31	5130.1	5046.9	4769.56	3604.9	4825.02	5240.97	4603.18	4658.64	54739.02
Albóndigas	5823.3	6405.63	6433.36	6710.66	7015.7	6877	6738.39	5962	7015.69	7570.29	6987.96	6793.85	80333.81
Tortitas	3771.3	4214.96	3965.39	4547.72	4825	4575.5	4325.88	3715.8	4381.34	4769.56	4464.53	4381.34	51938.29
Fajitas de pollo	3410.8	4048.58	3771.28	4048.58	4325.9	4298.2	4575.45	3438.5	4603.18	4991.4	4797.29	4519.99	50829.09
Carne de res	5351.9	5074.59	4492.26	4159.5	4547.7	4492.3	3909.93	5019.1	4409.07	4908.21	4214.96	4076.31	54655.83
Filete a la plancha	4630.9	4880.48	4131.77	4409.07	4769.6	4658.6	4298.15	4215	4714.1	4464.53	4214.96	4187.23	53574.36
Total de platillos	26621	29948.4	26620.8	27951.8	30614	29948	28617.4	25955	29948.4	31945	29282.88	28617.36	346070.4

Postre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
---------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------------

GREENGY'S

Compota de berros	413.93	726.33	460.79	234.3	609.18	687.28	796.62	554.51	898.15	593.56	804.43	663.85	7442.93
Gelatina de berros	320.21	343.64	257.73	148.39	335.83	398.31	507.65	320.21	562.32	304.59	546.7	351.45	4397.03
Pie de limón	203.06	616.99	406.12	179.63	554.51	601.37	757.57	437.36	788.81	413.93	710.71	671.66	6341.72
Total de platillos	937.2	1686.96	1124.64	562.32	1499.5	1687	2061.84	1312.1	2249.28	1312.08	2061.84	1686.96	18181.68

Bebidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Horchata	8115.3	8229.6	7555.23	7920.99	8286.8	8001	7692.39	5943.6	8686.8	8709.66	8663.94	8481.06	96286.32
Jamaica con menta	6377.9	8469.63	7772.4	8526.78	8469.6	8343.9	8126.73	7315.2	9075.42	9178.29	9132.57	8823.96	99612.45
Naranja con piña	7463.8	8275.32	7212.33	8618.22	8618.2	8469.6	8012.43	7132.3	9258.3	9281.16	9246.87	9018.27	100606.86
Agua del día	6846.6	7943.85	7086.6	8401.05	8366.8	8103.9	7715.25	7040.9	8915.4	9041.13	8892.54	8789.67	97143.57
Total de platillos	28804	32918.4	29626.6	33467	33741	32918	31546.8	27432	35935.92	36210.2	35935.92	35112.96	393649.2

Costo por mes	64112	78822.72	70537.9	75271.7	80618	78641	75267.4	66506	83882.88	85832.2	83520.96	81718.08	Anual	924731.04
----------------------	--------------	-----------------	----------------	----------------	--------------	--------------	----------------	--------------	-----------------	----------------	-----------------	-----------------	--------------	------------------

CHECK LIST DIARIO			Elaborado:		
			Supervisado:		
ELABORACION	DIA	MARTES		COCINA	
	CANTIDAD	UNIDAD	OBSERVACIONES	BIEN	MAL
Desinfectar y trocear lechugas	4	pzas	Que sean italiana y romana		
Rallar jícama	1	pzas			
Rallar zanahoria	4	pzas			
Cortar rodajas de pepino	2	pzas			
Hacer cubos de queso panela	0.200	kg			
Asar pechugas a la plancha y cortar cubos	1.000	kg	Salpimentar previamente		
Limpiar y desinfectar quelites	0.500	kg	Chivitos, verdolagas, berros, quintoniles, pápalo, espinaca		
Hacer cubos de queso manchego	0.200	kg			
Hacer cubos de ate de guayaba	0.200	kg			
Tostar cacahuates	0.500	kg			
Hacer crema de espinacas	2	lt	Rectificar sazón		
Hacer crotones	2	pqts			
Hacer sopa de verduras	3	lt	Cortar verdura en bastones		
Cocer espagueti al dente	0.500	kg			
Hacer sopa de cenizos	3	lt			
Hacer caldo de quintoniles	3	lt			
Hacer arroz blanco	2	tzas			
Hacer albóndigas rellenas	8	pax			
Hacer tortitas de quelites	50	pzas	Congelar después de hacerlas y cuando se sirvan freír.		
Hacer fajitas de pollo	14	pax	Salpimentar y rectificar el sazón.		
Carne de res en verdolagas	14	pax			
Cortar verduras para filete a la plancha	6	pax			
Hacer compota	10	pax			
Hacer gelatina	10	pax			
Hacer pie de limón	12	pax			
Hacer aderezo miel y mostaza	1	lt			
Hacer vinagreta de albahaca	1	lt			
Hacer aderezo de cilantro y especias	1	lt			
Hacer caldo de pollo	10	lt			

PRESUPUESTO DENOMINA

PUESTO	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL	TOTAL	SALARIO ANUAL	SD	SDI (1,0452)	AG. DIARIO	AGUINALDO
Gerente	1	11,000.00	11,000.00	132,000.00	366.667	383.240	15.068	5500
Chef	1	9,000.00	9,000.00	108,000.00	300.000	313.560	12.329	4500
Cocineros	2	4,000.00	8,000.00	96,000.00	133.333	139.360	5.479	2000
Capitán Mesero	1	4,000.00	4,000.00	48,000.00	133.333	139.360	5.479	2000
Meseros	2	2,900.00	5,800.00	69,600.00	96.667	101.036	3.973	1450
Hostess	1	2,900.00	2,900.00	34,800.00	96.667	101.036	3.973	1450
Cajera	1	3,000.00	3,000.00	36,000.00	100.000	104.520	4.110	1500
Limpieza	1	2,500.00	2,500.00	30,000.00	83.333	87.100	3.425	1250
TOTAL		39,300.00	46,200.00	554,400.00	1,310.00	1,369.21	53.84	19,650.00

Mkt	1	3,500.00
-----	---	-----------------

PUESTO	P. DOM. DIARIA	AFORE (2%)	INFONAVIT (5%)	IMSS (8%)	TOTAL DIARIO	TOTAL MEN	TOTAL ANUAL
Gerente	12.5	7.6648	19.162	43.869	464.931	13947.93	167375.22
Chef	9.86	6.2712	15.678	38.295	372.573	11177.18	134126.20
Cocinero	4.38	2.7872	6.968	24.359	172.927	5187.80	62253.64

GREENGY'S

Capitán Mesero	4.38	2.7872	6.968	24.359	172.927	5187.80	62253.64
Mesero	3.17	2.02072	5.052	21.293	129.005	3870.14	46441.68
Hostess	3.17	2.02072	5.052	21.293	129.005	3870.14	46441.68
Cajera	3.28	2.0904	5.226	21.572	132.998	3989.93	47879.13
Limpieza	2.74	1.742	4.355	20.178	113.033	3390.99	40691.88
TOTAL	43.48	27.38	68.46	215.22	1,687.40	50,621.92	607,463.07

**INSCRIPCIÓN DE LAS
EMPRESAS Y
MODIFICACIONES EN EL
SEGURO DE RIESGOS**

NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZON SOCIAL

Karen Vaneza Santoyo Aviles

REGISTRO (S) PATRONAL (ES)

SUBDELEGACIÓN

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto de este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía (SACTEL) a los teléfonos 3003-2000 en el Distrito Federal y área metropolitana; del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-112-0584, o al 1-800-475-2393 desde Estados Unidos y Canadá; en la página de Internet: www.secodam.gob.mx o al correo electrónico: sactel@funcionpublica.gob.mx

INSTRUCCIONES DE LLENADO

AVISO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD

I. DATOS GENERALES

- FECHA .- ANOTAR EL DÍA, MES Y AÑO DE ELABORACIÓN DE ESTE FORMATO.
- NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL .- ANOTAR EL NOMBRE DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO, YA SEA ÉSTE PERSONA FÍSICA O MORAL.
- DOMICILIO .- INDICAR LA UBICACIÓN DEL CENTRO DE TRABAJO A QUE SE REFIERE ESTA INFORMACIÓN Y EN CASO DE EXISTIR, ANOTAR LOS DOMICILIOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS O SUCURSALES CON QUE CUENTE EN EL MISMO MUNICIPIO O EN EL DISTRITO FEDERAL, TELÉFONO Y FAX.
- REGISTRO (S) PATRONAL (ES) .- ANOTAR EL NÚMERO DE REGISTRO (S) PATRONAL (ES) ASIGNADO (S) POR EL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.
- MARCAR CON UNA CRUZ “ X “ EL MOTIVO POR EL QUE SE PRESENTA EL FORMATO.

2. DIVISIÓN ECONÓMICA Y GIRO

- DIVISIÓN ECONÓMICA .- MARCAR CON UNA CRUZ “ X “ LA (S) DIVISIÓN (ES) ECONÓMICA (S) EN LA (S) QUE CONFIGURE (N) SU (S) ACTIVIDAD (ES).
- ESPECIFICAR SU GIRO .- INDICAR EN FORMA CONCRETA EL (LOS) GIRO (S) DEL PATRÓN, ESPECIFICANDO EL NOMBRE COMÚN Y USO AL QUE SE DESTINA EL PRODUCTO QUE EXPLOTA O SERVICIO QUE PRESTA.
EJEMPLOS: “ X “ INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN

FABRICACIÓN DE TELA POLIÉSTER PARA PRENDAS DE VESTIR

“ X “ SERVICIOS

REPARACIÓN MECÁNICA, HOJALATERÍA Y PINTURA DE AUTOMÓVILES

- EN LOS CASOS DE LAS MODIFICACIONES COMO: CAMBIO DE ACTIVIDADES, INCORPORACIÓN DE ACTIVIDADES, COMPRA DE ACTIVOS, ENAJENACIÓN, ARRENDAMIENTO, COMODATO, FIDEICOMISO TRASLATIVO, CAMBIO DE DOMICILIO, SUSTITUCIÓN PATRONAL, FUSIÓN, ESCISIÓN Y REANUDACIÓN, DEBERÁ PRESENTAR DOCUMENTACIÓN QUE ACREDITE CUALESQUIERA DE LOS SUPUESTOS SEÑALADOS DEBIDAMENTE CERTIFICADA ANTE NOTARIO PÚBLICO Y TODOS AQUELLOS DOCUMENTOS ADICIONALES QUE SIRVAN PARA SUSTENTAR EL AVISO QUE SE PRESENTA.

3. MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES

- ANOTAR EL NOMBRE COMÚN Y/O QUÍMICO DE LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES QUE EMPLEA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).
EJEMPLO: SAL COMÚN O CLORURO DE SODIO.
PVC O POLICLORURO DE VINILO.

4. MAQUINARIA Y EQUIPO

- ANOTAR EL NÚMERO, NOMBRE, USO AL QUE SE DESTINA, COMBUSTIBLE O ENERGÍA QUE CONSUMEN Y CAPACIDAD O POTENCIA DE LAS MÁQUINAS, EQUIPOS Y TRANSPORTES QUE UTILIZA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).
EJEMPLO:

COMBUSTIBLE O

No. DE UNIDADES	NOMBRE	USO	ENERGÍA	CAPACIDAD O POTENCIA
3	PRENSAS MECÁNICAS	TROQUELADO	ELÉCTRICA	50 TONELADAS.
1	CAMIONETA	DISTRIBUCIÓN	GASOLINA	3.5 TONELADAS.

5. PERSONAL

- ANOTAR EL NÚMERO DE TRABAJADORES CON QUE CUENTE EL PATRÓN POR GRUPOS DE OFICIOS U OCUPACIÓN
EJEMPLO:

No. DE TRABAJADORES	OFICIO U OCUPACIÓN
3	CAJERAS
4	OBREROS DE MANTENIMIENTO

6. PROCESOS DE TRABAJO

- DESCRIBIR LOS PROCESOS DE TRABAJO DE LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, SIN OMITIR PROCESOS INICIALES, INTERMEDIOS O FINALES. EN CASO DE QUE EL PATRÓN REALICE MÁS DE UNA ACTIVIDAD, LOS PROCESOS DEBERÁN DESCRIBIRSE POR SEPARADO.

EJEMPLO: SE RECIBEN LAS MATERIAS PRIMAS EN EL ALMACÉN, SON ANALIZADAS EN EL LABORATORIO; SON ENVIADAS AL ÁREA DE

PRODUCCIÓN DONDE SON MEZCLADAS, POSTERIORMENTE SON EMPACADAS EN BOLSAS Y ENVIADAS AL ALMACÉN.

7. CLASIFICACIÓN MANIFESTADA POR EL PATRÓN

- ANOTAR LA DIVISIÓN ECONÓMICA, GRUPO Y FRACCIÓN, ASÍ COMO MARCAR CON UNA CRUZ “ X “ LA CLASE DE RIESGO EN QUE, A CRITERIO DEL PATRÓN, SE CONFIGURE SU ACTIVIDAD CON BASE EN LO QUE ESTABLECEN LOS ARTÍCULOS 73 Y 75 DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL Y LOS ARTÍCULOS 1, FRACCIÓN IV, 3, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 26, 28, 29, 30 Y 196 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL EN MATERIA DE AFILIACIÓN, CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS, RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN, ANOTANDO ADEMÁS EL NOMBRE DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO O DE SU REPRESENTANTE LEGAL Y FIRMANDO DE CONFORMIDAD.

8. PARA USO EXCLUSIVO DEL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.

- RECEPCIÓN: HORA Y FECHA, MEDIANTE RELOJ MARCADOR, SE REGISTRARÁ LA HORA Y FECHA DE RECEPCIÓN DE ESTE DOCUMENTO.
- CLASIFICACIÓN SUBDELEGACIONAL
SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCIÓN Y PRIMA, EN QUE LA SUBDELEGACIÓN CONSIDERE INCLUIDA LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, CON BASE EN LA INFORMACIÓN DECLARADA EN ESTE FORMATO Y EL REGLAMENTO DE LA MATERIA, ASENTÁNDOSE EL NOMBRE Y FIRMA DE LOS FUNCIONARIOS SEÑALADOS.
- INSCRIPCIÓN DEL PATRÓN AL I.M.S.S.
SE ANOTARÁ EL DÍA, MES Y AÑO (4 DÍGITOS) DE INSCRIPCIÓN DEL PATRÓN AL I.M.S.S.
- CAPTURA AFIL-01
SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCIÓN Y PRIMA CON QUE SE CAPTÓ EN EL SISTEMA EL FORMATO AFIL – 01.
- NEGATIVA O AUSENCIA PATRONAL
SE SEÑALARÁ CON UNA “ X “ CUANDO RESPECTO DE LA AUTOCLASIFICACIÓN PATRONAL, EXISTA NEGATIVA O AUSENCIA.
- RATIFICACIÓN
SE ESTAMPARÁ EL SELLO DE RATIFICACIÓN, SI COINCIDE LA CLASIFICACIÓN DEL INSTITUTO CON LA MANIFESTADA POR EL PATRÓN.

ESTE FORMATO DEBERÁ PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA, ANEXANDO IDENTIFICACIÓN OFICIAL CON FOTOGRAFÍA Y FIRMA DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO; Y PARA LOS REPRESENTANTES LEGALES, ADEMÁS, PODER PARA PLEITOS Y COBRANZAS. LOS DOCUMENTOS DEBERÁN PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA PARA COTEJO. EL PLAZO DEL INSTITUTO PARA RESOLVER SU TRÁMITE SERÁ DE DOS DÍAS HÁBILES POSTERIORES A LA RECEPCIÓN DE LA SOLICITUD EN LA SUBDELEGACION CORRESPONDIENTE. PARA CUALQUIER ACLARACIÓN REFERENTE A SU TRAMITE, DIRIGIRSE AL DEPARTAMENTO DE AFILIACIÓN VIGENCIA DE LA SUBDELEGACIÓN QUE LE CORRESPONDA.

**INSCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS
Y MODIFICACIONES
EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO**

DÍA	MES	AÑO

IMPORTANTE: PREVIO AL LLENADO DE ESTE FORMATO, SÍRVASE LEER CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES CORRESPONDIENTES.
EN CASO DE QUE LOS ESPACIOS MARCADOS NO SEAN SUFICIENTES, ANEXAR LA INFORMACIÓN ADICIONAL EN HOJAS POR SEPARADO.

1. DATOS GENERALES					REGISTRO (S) PATRONAL (ES)
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL					
KAREN VANEZA SANTOYO AVILÉS					
DOMICILIO: CALLE FRANCISCO MÁRQUEZ		NÚM. EXT.	NÚM. INT.	COLONIA CHAPULT. NORTE	
POBLACIÓN MORELIA	ENTIDAD MICHOACÁN	CÓDIGO POSTAL 58260	TELÉFONO	FAX	
INSCRIPCIÓN		MODIFICACIONES			
<input checked="" type="checkbox"/> INSCRIPCIÓN	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE FIDEICOMISO	<input type="checkbox"/> INCORPORACIÓN CAMBIO DE	<input type="checkbox"/> COMPRA DE SUSTITUCIÓN	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	REANUDACIÓN

2. DIVISIÓN ECONÓMICA Y GIRO				
AGRICULTURA	GANADERÍA	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	SILVICULTURA	CAZA
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				

ESPECIFICAR SU GIRO: RESTAURANTE

3. MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	
NOMBRE	NOMBRE
FRUTAS	ART. LIMPIEZA
VERDURAS	
ABARROTES	
CONDIMENTOS	
GAS	

4. MAQUINARIA Y EQUIPO				
NÚMERO DE UNIDADES	NOMBRE	USO	COMBUSTIBLE O ENERGÍA	CAPACIDAD O POTENCIA
1	ESTUFA			
1	REFRIGERADOR			
1	CONGELADOR			
2	LICUADORAS			
1	PLANCHA			
1	PARRILLA			

5. PERSONAL			
NÚMERO DE TRABAJADORES	OFICIO U OCUPACIÓN	NÚMERO DE TRABAJADORES	OFICIO U OCUPACIÓN
1	GERENTE	1	LIMPIEZA
1	CHEF		
1	CAPITAN DE MESEROS		
1	CAJERA		
1	HOSTESS		
2	MESEROS		
1	AYUDANTE DE COCINA CALIENTE		
1	AYUDANTE DE COCINA FRIA		

KAREN VANEZA SANTOYO AVILÉS NOMBRE Y FIRMA

8. PARA USO EXCLUSIVO DEL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL

RECEPCIÓN	CLASIFICACIÓN SUBDELEGACIONAL			CAPTURA AFIL - OI		
HORA Y FECHA	CLASE	FRACCIÓN	PRIMA %	CLASE	FRACCIÓN	PRIMA %
	JEFE DEL DEPARTAMENTO DE AFILIACION VIGENCIA NOMBRE Y FIRMA			NEGATIVA PATRONAL ___ AUSENCIA PATRONAL ___		
	SUBDELEGADO NOMBRE Y FIRMA			RATIFICACIÓN		
	INSCRIPCIÓN DEL PATRÓN	DÍA	MES	AÑO		
	AL I. M. S. S.					

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL		INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES		AFIL-01
SERVICIOS DE AFILIACIÓN-VIGENCIA DE DERECHOS AVISO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL O DE MODIFICACIÓN EN SU REGISTRO		EXCLUSIVO I.M.S.S.		NUMERO DE REGISTRO PATRONAL
		TIPO DE MOV. CAUSA ARGUMENTO		10 DIGITOS DIG. VER.
				REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES
NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO				EXCLUSIVO IMSS FECHA Y HORA DE RECEPCION DE ESTE AVISO EN EL I.M.S.S.
KAREN VANEZA		SANTOYO AVILÉS		
<small>EN CASO DE PERSONA FISICA NOMBRE(S)</small>		<small>APELLIDO PATERNO APELLIDO MATERNO</small>		
ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA				
Alimentos y bebidas				
II	871	1.58875	EXCLUSIVO I.M.S.S. EN SEGUROS ESPECIALES	FECHA DE LA CAUSA DEL AVISO
<small>CLASE DE RIESGO MANIFESTADA POR EL PATRON</small>	<small>FRACCION</small>	<small>PRIMA</small>	<small>MES FORMA PAGO S.S.F. IDENTIF. CONVENIO</small>	<small>DIA (2 DIGITOS) MES (2 DIGITOS) AÑO (4 DIGITOS)</small>
DOMICILIO DEL PATRON	FRANCISCO MARQUEZ		CHAPULTEPEC NORTE	
	<small>CALLE Y/O MANZANA</small>		<small>NUMERO COLONIA Y/O POBLACION</small>	
	MORELIA	MICHOACÁN	58260	
	<small>MUNICIPIO</small>		<small>ENTIDAD C.P.</small>	
MARQUE CON UNA "X" LA CAUSA DE PRESENTACION DE ESTE AVISO				
<input checked="" type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	
<input type="checkbox"/> E	<input type="checkbox"/> F	<input type="checkbox"/> G	<input type="checkbox"/> H	
<small>ALTA PATRONAL</small>	<small>REANUDACION ACTIVIDADES</small>	<small>CAMBIO DOMICILIO O CIRCUNSCRIPCION</small>	<small>CAMBIO NOMBRE O RAZON SOCIAL</small>	
<small>SUSTITUCION PATRONAL</small>	<small>DUPLICIDAD</small>	<small>BAJA</small>	<small>HUELGA</small>	<input type="checkbox"/> <small>INICIO</small> <input type="checkbox"/> <small>LEGAL</small> <input type="checkbox"/> <small>TERMINO</small> <input type="checkbox"/> <small>INEXISTENTE</small>
IMPORTANTE: LEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO				
KAREN VANEZA SANTOYO AVILÉS				<small>DELEGACION</small>
<small>NOMBRE Y FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL</small>				<small>SUBDELEGACION</small>

LLENESE A MAQUINA O LETRA DE MOLDE

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROMISANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES.

EXCLUSIVO IMSS: PARA LAS CAUSAS A, B, D, Y E ANOTE LOS DATOS DEL ACTA CONSTITUTIVA O DE OTROS DOCUMENTOS AFINES	
No. DE NOTARIA No. DE ACTA No. DE LIBRO No. DE FOJA	INFORMACION ADICIONAL
REG. PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y COMERCIO LUGAR Y FECHA DE CONSTITUCION	
INSTRUCCIONES PARA EL PATRON	
CAUSA A ALTA	PRESENTE LOS AVISOS DE INSCRIPCION DE TODOS SUS TRABAJADORES
CAUSA B REANUDACION ACTIVIDADES	ANOTE LOS DATOS REGISTRADOS ANTERIORMENTE EN EL IMSS, PRESENTANDO ADEMAS LOS AVISOS DE INSCRIPCION DE SUS TRABAJADORES. _____ NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO NUMERO DE REGISTRO PATRONAL
CAUSA C CAMB. DE DOM. O CIRCUNSCRIPCION	ANOTE EL DOMICILIO ANTERIOR: ▼ EN CAMBIOS DE CIRCUNSCRIPCION PRESENTE, EN LA NUEVA CIRCUNSCRIPCION, LOS AVISOS CONFORME CAUSA "A" (EXCEPTO D.F.) _____ CALLE NUMERO COLONIA O POBLACION MUNICIPIO ENTIDAD C.P.
CAUSA D CAMBIO NOMBRE O RAZON	ANOTE EL NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL ANTERIOR: _____
CAUSA E SUSTITUCION PATRONAL	ANOTE NOMBRE Y NUMERO DEL REGISTRO DEL PATRON SUSTITUIDO, (SOLICITE INFORMACION ADICIONAL): _____ NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO NUMERO DE REGISTRO PATRONAL D.V.
CAUSA F DUPLICIDAD	ANOTE LOS Nos. DE REGISTRO PATRONAL APLICADOS Y SOLICITE INFORMACION ADICIONAL: _____ REGISTRO 1 D.V. REGISTRO 2 D.V.
CAUSA G BAJA	ANOTE EL MOTIVO DE LA BAJA: _____ NOTA: • EN CASO DE QUE LA BAJA CORRESPONDA A UNO DE LOS CENTROS DE TRABAJO O FILIALES DE UNA EMPRESA, CONTROLADOS POR UN MISMO REGISTRO PATRONAL, PRESENTE UNICAMENTE LOS AVISOS DE BAJA DE LOS TRABAJADORES ADSCRITOS A ESE CENTRO O FILIAL.
CAUSA H HUELGA	LAS EMPRESAS EN ESTADO DE HUELGA NO PRESENTAN AVISOS DE BAJA, SOLO DEBEN INFORMAR LOS NOMBRES Y NUMEROS DE SEGURIDAD SOCIAL DE LOS TRABAJADORES QUE NO ESTAN EN HUELGA.
NOTA:	• PARA LAS CAUSAS A, B, D, Y E ADJUNTE COPIA DEL ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA, DEBIDAMENTE PROTOCOLIZADA Y COPIA DEL REGISTRO EN LA S.H.C.P. U OTRA DEPENDENCIA QUE AUTORICE EL EJERCICIO, ADEMAS DE LA FORMA HOJA DE INSCRIPCION DE LAS EMPRESAS EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO . (ESTA ULTIMA EXCEPTO EN CAUSA "D"). • PARA LA CAUSA C ADJUNTE COPIA DEL AVISO DE CAMBIO DE DOMICILIO (S.H.C.P.)

INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL		INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES		AFIL-02
SERVICIOS DE AFILIACION-VIGENCIA DE DERECHOS		I.M.S.S. CLAVE DE ARGUMENTO		NUMERO DE SEGURIDAD SOCIAL DEL TRABAJADOR
AVISO DE INSCRIPCION DEL TRABAJADOR		TIPO DE CONTRATACION DEL TRABAJADOR		CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACION
NUMERO DE REGISTRO PATRONAL		PERMANENTE 1		10 DIGITOS DIG. VER.
		EVENTUAL 2		
		EVENTUAL CONST. 3		
NOMBRE COMPLETO DEL TRABAJADOR (SIN ABREVIATURAS)				
De la Rueda		Florencia		Marcos Bryan
APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		NOMBRES
SALARIO BASE DE COTIZACION \$	9,000.00	TIPO DE SALARIO	FIJO 0 <input checked="" type="checkbox"/> VARIABLE 1 <input type="checkbox"/> MIXTO 2 <input type="checkbox"/>	EXCLUSIVO IMSS FECHA Y HORA DE RECEPCION DE ESTE AVISO EN EL IMSS
FECHA DE INGRESO AL TRABAJO	SEXO MASC. 1 <input checked="" type="checkbox"/> FEM. 2 <input type="checkbox"/>	EN CASO DE JORNADA O SEMANA REDUCIDA ANOTAR LOS DIAS QUE LABORA O EL HORARIO		
DIA (2 DIG.) MES (2 DIGITOS) AÑO (4 DIG.)	LUGAR DE NACIMIENTO (ESTADO)		OCUPACION DEL TRABAJADOR	
Lugar de nacimiento: Michoacan		Fecha de nacimiento: 15/12/1985		
NOMBRE DEL PADRE (AUN FINADO)		U. M. F.		
Nombre del padre: Jose Bryan Humberto De la Rueda Grande				
NOMBRE DE LA MADRE (AUN FINADA)				
Nombre de la madre: Zeferina Emerenciana Florencia Florales				
DOMICILIO DEL TRABAJADOR		PERIBAN 125 GUAYANGAREO		
CALLE Y O MANZANA		NUMERO		
Morelia		Michoacan		
MUNICIPIO		ENTIDAD		
NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO				
UBICACION DEL CENTRO DE TRABAJO		FRANCISCO MARQUEZ CHAPULTEPEC		
CALLE Y O MANZANA		NUMERO		
Morelia		Michoacan		
MUNICIPIO		ENTIDAD		
		C.P. 58260		
FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL		FIRMA O HUELLA DEL TRABAJADOR		EXTEMPORANEO 1 <input type="checkbox"/>

B07-20268-10-8 LLENASE A MAQUINA O LETRA DE MOLDE

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTOS FORMATOS CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS LEYES APLICABLES

LOS MOVIMIENTOS QUE AMPARA ESTE FORMATO SURTEN EFECTO TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES. CAPTURA / AVISO ORIGINALES CONSERVE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER ACLARACION. Editado por: Sistemas Nogari

IMPORTANTE PARA EL PATRON

- PARA LA INTEGRACION DEL SALARIO CONSIDERE LOS ART'S. 27, 28, 29, 30 Y 32 DE LA LEY DEL **SEGURO SOCIAL** Y 29 DE LA LEY DEL **INFONAVIT**.
- LAS INSCRIPCIONES DE LOS TRABAJADORES QUE YA TIENEN NUMERO DE SEGURIDAD SOCIAL PODRAN PRESENTARSE MEDIANTE DISPOSITIVOS MAGNETICOS, SOLICITE MAYOR INFORMACION EN EL IMSS.

IMPORTANTE PARA EL TRABAJADOR

A PARTIR DE ESTA FECHA, HA QUEDADO USTED INSCRITO CON DERECHO A RECIBIR LAS PRESTACIONES DE LAS LEYES DEL **IMSS** E **INFONAVIT**, UNA VEZ REUNIDAS LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS EN ELLAS.

RECUERDE QUE EL NUMERO DE SEGURIDAD SOCIAL QUE SE LE HA ASIGNADO ES UNICO E INTRANSFERIBLE Y DEBERA PROPORCIONARLO CADA VEZ QUE SOLICITE ALGUN TRAMITE ANTE LOS INSTITUTOS O ANTE LA AFORE DE SU ELECCION.

PARA LA OBTENCION DEL SERVICIO MEDICO, DEBERA USTED ACUDIR A LA UNIDAD DE MEDICINA FAMILIAR QUE APARECE ANOTADA EN ESTE AVISO PARA QUE LE SEA ENTREGADA SU **TARJETA DE AFILIACION** Y SU TARJETA DE CITAS MEDICAS.

PARA EL REGISTRO DE SUS BENEFICIARIOS LEGALES DEBERA CUMPLIR CON LOS REQUISITOS QUE ESTABLECE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL, ADEMAS DE PRESENTAR LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

- | | | |
|--------------------|--|--|
| • ESPOSA (O): | | • COPIA CERTIFICADA DEL ACTA DE MATRIMONIO CIVIL. |
| • CONCUBINA (RIO): | (CON HIJOS PROCREADOS)
(SIN HIJOS PROCREADOS) | • COPIA CERTIFICADA DEL ACTA DE NACIMIENTO DE UNO DE LOS HIJOS |
| | | • COMPROBACION DE CONVIVENCIA Y DEPENDENCIA ECONOMICA CON EL ASEGURADO, MINIMA DE 5 AÑOS. |
| • HIJOS: | (HASTA LOS 16 AÑOS)
(DE 16 A 25 AÑOS) | • COPIA CERTIFICADA DEL ACTA DE NACIMIENTO. |
| | | • COPIA CERTIFICADA DEL ACTA DE NACIMIENTO Y COMPROBANTE DE LA ESCUELA DEL SISTEMA EDUCATIVO NACIONAL, DONDE REALIZA ESTUDIOS, QUE INDIQUE INICIO Y TERMINO DEL CICLO ESCOLAR. |
| • PADRES: | | • COPIA CERTIFICADA DEL ACTA DE NACIMIENTO DEL ASEGURADO Y COMPROBACION DE CONVIVENCIA Y DEPENDENCIA ECONOMICA CON EL ASEGURADO. |

PARA TODO TRAMITE Y SOLICITUD DE PRESTACIONES DEBE PRESENTAR LA **TARJETA DE AFILIACION**.

- IMPORTANTE:**
- CUALQUIER CAMBIO DE DOMICILIO COMUNIQUELO AL **I.M.S.S.**, A TRAVES DE LA UNIDAD DE MEDICINA FAMILIAR DE SU ADSCRIPCION.
 - REVISE QUE SU SALARIO ESTE CORRECTAMENTE ANOTADO, YA QUE ES LA BASE PARA OTORGARLE LOS BENEFICIOS QUE ESTABLECEN LAS LEYES DEL **SEGURO SOCIAL** Y DEL **INFONAVIT**.



Aviso de Funcionamiento, de Responsable Sanitario y de Modificación o Baja

NO. RUPA

ANTES DE LLENAR ESTE FORMATO LEA CUIDADOSAMENTE EL INSTRUCTIVO, LA GUÍA Y EL LISTADO DE DOCUMENTOS ANEXOS.
 LLENAR CON LETRA DE MOLDE LEGIBLE O A MÁQUINA O COMPUTADORA

1 SELECCIONE EL TIPO DE TRÁMITE Y LA MODALIDAD:																									
AVISO DE FUNCIONAMIENTO <input type="checkbox"/> AVISO DE RESPONSABLE SANITARIO <input type="checkbox"/> AVISO DE MODIFICACIÓN O BAJA DEL ESTABLECIMIENTO <input type="checkbox"/> AVISO DE MODIFICACIÓN O BAJA DE RESPONSABLE SANITARIO <input type="checkbox"/>																									
AVISO DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS <input type="checkbox"/>																									
AVISO DE FUNCIONAMIENTO Y DE RESPONSABLE SANITARIO DEL ESTABLECIMIENTO DE INSUMOS PARA LA SALUD <input type="checkbox"/>																									
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <table style="border: none;"> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> FARMACIA HOMEOPÁTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> FÁBRICA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE MEDICAMENTOS NO CONTROLADOS O DE REMEDIOS HERBOLARIOS </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> FARMACIA ALOPÁTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS PARA LA ELABORACIÓN DE MEDICAMENTOS (NO CONTROLADOS) </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> BOTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> FÁBRICA DE REMEDIOS HERBOLARIOS </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> DROGUERÍA </td> <td></td> <td></td> </tr> </table> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: middle;"> SIN VENTA DE MEDICAMENTOS CONTROLADOS NI PRODUCTOS BIOLÓGICOS </td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> </table>	<table style="border: none;"> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> FARMACIA HOMEOPÁTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> FÁBRICA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE MEDICAMENTOS NO CONTROLADOS O DE REMEDIOS HERBOLARIOS </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> FARMACIA ALOPÁTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS PARA LA ELABORACIÓN DE MEDICAMENTOS (NO CONTROLADOS) </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> BOTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> FÁBRICA DE REMEDIOS HERBOLARIOS </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> DROGUERÍA </td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	○	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	FARMACIA HOMEOPÁTICA	FÁBRICA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS	ALMACÉN DE MEDICAMENTOS NO CONTROLADOS O DE REMEDIOS HERBOLARIOS	FARMACIA ALOPÁTICA	ALMACÉN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS	ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS PARA LA ELABORACIÓN DE MEDICAMENTOS (NO CONTROLADOS)	BOTICA	FÁBRICA DE REMEDIOS HERBOLARIOS		DROGUERÍA			SIN VENTA DE MEDICAMENTOS CONTROLADOS NI PRODUCTOS BIOLÓGICOS	
<table style="border: none;"> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> <td style="vertical-align: middle;"> <table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> FARMACIA HOMEOPÁTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> FÁBRICA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE MEDICAMENTOS NO CONTROLADOS O DE REMEDIOS HERBOLARIOS </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> FARMACIA ALOPÁTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS </td> <td style="vertical-align: middle;"> ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS PARA LA ELABORACIÓN DE MEDICAMENTOS (NO CONTROLADOS) </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> BOTICA </td> <td style="vertical-align: middle;"> FÁBRICA DE REMEDIOS HERBOLARIOS </td> <td></td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: middle;"> DROGUERÍA </td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	○	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	FARMACIA HOMEOPÁTICA	FÁBRICA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS	ALMACÉN DE MEDICAMENTOS NO CONTROLADOS O DE REMEDIOS HERBOLARIOS	FARMACIA ALOPÁTICA	ALMACÉN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS	ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS PARA LA ELABORACIÓN DE MEDICAMENTOS (NO CONTROLADOS)	BOTICA	FÁBRICA DE REMEDIOS HERBOLARIOS		DROGUERÍA			SIN VENTA DE MEDICAMENTOS CONTROLADOS NI PRODUCTOS BIOLÓGICOS		
<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	○	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○	<table style="border: none;"> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">○</td></tr> </table>	○	○																
○																									
○																									
○																									
○																									
○																									
○																									
○																									
FARMACIA HOMEOPÁTICA	FÁBRICA DE DISPOSITIVOS MÉDICOS	ALMACÉN DE MEDICAMENTOS NO CONTROLADOS O DE REMEDIOS HERBOLARIOS																							
FARMACIA ALOPÁTICA	ALMACÉN DE DISPOSITIVOS MÉDICOS	ALMACÉN DE MATERIAS PRIMAS PARA LA ELABORACIÓN DE MEDICAMENTOS (NO CONTROLADOS)																							
BOTICA	FÁBRICA DE REMEDIOS HERBOLARIOS																								
DROGUERÍA																									
AVISO DE FUNCIONAMIENTO Y DE RESPONSABLE SANITARIO DEL ESTABLECIMIENTO DE SERVICIOS DE SALUD <input type="checkbox"/>																									

<input type="checkbox"/> ESTABLECIMIENTO DE ATENCIÓN MÉDICA QUE NO REALIZA ACTOS QUIRÚRGICOS U OBSTÉTRICOS <input type="checkbox"/> COMERCIO AL POR MENOR DE ANTEOJOS Y ACCESORIOS <input type="checkbox"/> LABORATORIO DE ANÁLISIS CLÍNICOS <input type="checkbox"/> SERVICIOS DE ASISTENCIA SOCIAL	<input type="checkbox"/> CONSULTORIO <input type="checkbox"/> CONSULTORIO DENTAL AMBULANCIA (SI MARCA ESTA OPCIÓN FAVOR DE REQUISITAR EL RECUADRO No. 4)
---	--

AVISO DE FUNCIONAMIENTO Y DE RESPONSABLE SANITARIO DEL ESTABLECIMIENTO DE SALUD AMBIENTAL

<input type="checkbox"/> ESTABLECIMIENTO QUE ALMACENA O COMERCIALIZA AL POR MAYOR PLAGUICIDAS <input type="checkbox"/> ESTABLECIMIENTO QUE ALMACENA O COMERCIALIZA AL POR MAYOR SUSTANCIAS TÓXICAS DE USO INDUSTRIAL	<input type="checkbox"/> ESTABLECIMIENTO QUE ALMACENA O COMERCIALIZA AL POR MAYOR NUTRIENTES VEGETALES <input type="checkbox"/> PRODUCTOS CON LÍMITE DE METALES PESADOS
---	--

IMPORTANTE: INDIQUE LA CLAVE Y SU DESCRIPCIÓN DEL SCIAN QUE CORRESPONDE A LA ACTIVIDAD QUE SE REALIZA EN EL ESTABLECIMIENTO, CONSULTE LA PAGINA WWW.COFEPRI.S.GOB.MX, EN LA SECCIÓN DE TRÁMITES Y SERVICIOS

CLAVE (S.C.I.A.N.)	DESCRIPCIÓN DEL S.C.I.A.N.

2 DATOS DEL PROPIETARIO:

NOMBRE DEL PROPIETARIO (PERSONA FÍSICA) O RAZÓN SOCIAL (PERSONA MORAL)		R.F.C.
		C.U.R.P. (DATO OPCIONAL)
CALLE, NÚMERO EXTERIOR Y NÚMERO O LETRA INTERIOR	COLONIA	DELEGACIÓN O MUNICIPIO
LOCALIDAD	CÓDIGO POSTAL	ENTIDAD FEDERATIVA

ENTRE CALLE	Y CALLE	TELÉFONO	FAX
-------------	---------	----------	-----

3 DATOS DEL ESTABLECIMIENTO:

RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO											R.F.C.		
CALLE, NÚMERO EXTERIOR Y NUMERO O LETRA INTERIOR						COLONIA				DELEGACIÓN O MUNICIPIO			
LOCALIDAD						CÓDIGO POSTAL			ENTIDAD FEDERATIVA				
ENTRE CALLE				Y CALLE				TELÉFONO			FAX		
HORARIO:	D	L	M	M	J	V	S	DE	A	FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	DÍA	MES	AÑO
	D	L	M	M	J	V	S	DE	A				
REPRESENTANTE LEGAL NOMBRE COMPLETO						C.U.R.P.				(DATO OPCIONAL)		CORREO ELECTRÓNICO	
PERSONA AUTORIZADA NOMBRE COMPLETO						C.U.R.P.				(DATO OPCIONAL)		CORREO ELECTRÓNICO	

IMPORTANTE: UTILICE UN FORMATO PARA CADA TRÁMITE Y PRESENTELO EN ORIGINAL Y COPIA SIMPLE

4 DATOS DE LA AMBULANCIA: (LLENAR UN AVISO POR CADA AMBULANCIA)

CARACTERÍSTICAS	AMBULANCIA DE CUIDADOS INTENSIVOS	AMBULANCIA DE URGENCIAS	AMBULANCIA DE TRASLADOS
MARCA			
MODELO			
No. DE PLACAS			
No. DE MOTOR			

**5 DATOS DEL RESPONSABLE SANITARIO:
EXCEPTO PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS**

ALTA <input type="checkbox"/>		MODIFICACIÓN O ACTUALIZACIÓN <input type="checkbox"/>		BAJA <input type="checkbox"/>										
NOMBRE COMPLETO				R.F.C.										
C.U.R.P.	(DATO OPCIONAL)	CORREO ELECTRÓNICO	HORARIO:	D	L	M	M	J	V	S	DE		A	
				D	L	M	M	J	V	S	DE		A	
CON TÍTULO PROFESIONAL DE		TÍTULO PROFESIONAL EXPEDIDO POR		No. DE CÉDULA PROFESIONAL										
ESPECIALIDAD DE		TÍTULO DE ESPECIALIDAD EXPEDIDO POR		No. DE CÉDULA DE LA ESPECIALIDAD										
FIRMA DEL RESPONSABLE SANITARIO														
EN CASO DE MODIFICACION DE RESPONSABLE, INDIQUE EL NOMBRE COMPLETO DEL RESPONSABLE SANITARIO ANTERIOR								R.F.C. DEL RESPONSABLE SANITARIO ANTERIOR						

6

DATOS DEL PRODUCTO O SERVICIO NUEVO O A MODIFICAR:

APLICA PARA ESTABLECIMIENTOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS, INSUMOS PARA LA SALUD Y SALUD AMBIENTAL

1) SOLO LLENAR ESTE APARTADO EN CASO DE PRODUCTO O SERVICIO	NOTIFIQUE UN PRODUCTO POR CADA COLUMNA EN CASO DE NUEVO O BAJA. EN CASO DE MODIFICAR UN PRODUCTO UTILICE LA PRIMER COLUMNA PARA ANOTAR LOS DATOS DEL PRODUCTO O SERVICIO A MODIFICAR Y LA SEGUNDA COLUMNA PARA LOS DATOS DEL PRODUCTO YA MODIFICADO.									
	<input type="radio"/> PRODUCTO O SERVICIO NUEVO A MODIFICAR BAJA	<input type="radio"/> PRODUCTO O SERVICIO YA MODIFICADO BAJA								
2) ANOTE LA CATEGORÍA DEL PRODUCTO O SERVICIO CONFORME A LA TABLA "B"	CATEGORÍA	CATEGORÍA								
	GRUPO	GRUPO								
	SUBGRUPO	SUBGRUPO								
3) DENOMINACIÓN GENÉRICA Y ESPECÍFICA DEL PRODUCTO O SERVICIO										
4) MARCA COMERCIAL										
5) SI MAQUILA ESTE PRODUCTO, SEÑALE EL R.F.C. Y RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA A LA CUAL MAQUILA	R.F.C.	R.F.C.								
	RAZÓN SOCIAL	RAZÓN SOCIAL								
6) SI ESTE PRODUCTO ES MAQUILADO, SEÑALE EL RFC Y RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA MAQUILADORA	R.F.C.	R.F.C.								
	RAZÓN SOCIAL	RAZÓN SOCIAL								
7) PRODUCTO NACIONAL O IMPORTADO	NACIONAL <input type="checkbox"/> IMPORTADO <input type="checkbox"/>	NACIONAL <input type="checkbox"/> IMPORTADO <input type="checkbox"/>								
8) PROCESO	<table border="1" style="display: inline-table; margin-right: 20px;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">4</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">7</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">10</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">13</td> </tr> </table>	4	7	10	13	<table border="1" style="display: inline-table;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">4</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">7</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">10</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">13</td> </tr> </table>	4	7	10	13
4	7	10	13							
4	7	10	13							

GREENGY'S

MARQUE CON UNA X CADA UNO DE LOS PROCESOS QUE SE RELACIONEN CON SU PRODUCTO CONFORME A LA TABLA "A"	1					1				
	2	5	8	11	14	2	5	8	11	14
	3	6	9	12	15	3	6	9	12	15

PODRÁ REPRODUCIR ESTE RECUADRO, TANTAS VECES COMO SEA NECESARIO.

TABLA "A"				
1.- Obtención	5.- Conservación	9.- Manipulación	13.- Almacenamiento a temperatura ambiente	
2.- Elaboración	6.- Mezclado	10.- Transporte a temperatura ambiente	14.- Almacenamiento a temperatura de refrigeración y/o congelado	
3.- Fabricación	7.- Acondicionamiento	11.- Transporte a temperatura de refrigerador	15.- Expendio o suministro al público	
4.- Preparación	8.- Envasado	12.- Distribución		

7

PARA LA MODIFICACIÓN O ACTUALIZACIÓN DE DATOS PARA ESTABLECIMIENTOS QUE PRESENTARON AVISO DE FUNCIONAMIENTO, SELECCIONE LA (S) MODIFICACIÓN (ES) QUE DESEE REALIZAR, ENSEGUIDA ESCRIBA EN LA COLUMNA "DICE" LOS DATOS COMPLETOS QUE DESEA MODIFICAR Y EN LA COLUMNA "DEBE DE DECIR" LOS DATOS COMPLETOS YA ACTUALIZADOS

TIPO DE MODIFICACIÓN	DICE	DEBE DE DECIR
RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO <input type="checkbox"/>		
PROPIETARIO <input type="checkbox"/>		
DOMICILIO DEL ESTABLECIMIENTO <input type="checkbox"/>		
R.F.C. <input type="checkbox"/>		
DOMICILIO DEL PROPIETARIO (DOMICILIO FISCAL) <input type="checkbox"/>		
CLAVE SCIAN Y SU DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS <input type="checkbox"/>		
REPRESENTANTE LEGAL <input type="checkbox"/>		

PERSONA AUTORIZADA	<input type="checkbox"/>	
HORARIO	<input type="checkbox"/>	
OTROS (TELÉFONO, FAX, CORREO ELECTRÓNICO)	<input type="checkbox"/>	

SUSPENSIÓN DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/>	REINICIO DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/>	BAJA DEFINITIVA DEL ESTABLECIMIENTO	<input type="checkbox"/>																		
DE	A	FECHA																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">DÍA</td> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">MES</td> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">AÑO</td> </tr> </table>				DÍA	MES	AÑO		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">DÍA</td> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">MES</td> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">AÑO</td> </tr> </table>				DÍA	MES	AÑO	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> <td style="width: 33%; height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">DÍA</td> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">MES</td> <td style="text-align: center; font-size: 8px;">AÑO</td> </tr> </table>				DÍA	MES	AÑO		
DÍA	MES	AÑO																					
DÍA	MES	AÑO																					
DÍA	MES	AÑO																					

SI EL ESPACIO ES INSUFICIENTE, PODRÁ AMPLIAR LOS CAMPOS

LOS DATOS DECLARADOS EN ESTE FORMATO SERÁN LOS UTILIZADOS EN LOS TRÁMITES QUE LA EMPRESA REQUIERA POSTERIORMENTE. ASEGÚRESE DE QUE SEAN CORRECTOS Y MANTENERLOS ACTUALIZADOS.

DECLARO BAJO PROTESTA DECIR VERDAD QUE CUMPLO CON LOS REQUISITOS Y NORMATIVIDAD APLICABLE, SIN QUE ME EXIMAN DE QUE LA AUTORIDAD SANITARIA VERIFIQUE SU CUMPLIMIENTO, ESTO SIN PERJUICIO DE LAS SANCIONES EN QUE PUEDO INCURRIR POR FALSEDAD DE DECLARACIONES DADAS A UNA AUTORIDAD.

LOS DATOS O ANEXOS PUEDEN CONTENER INFORMACIÓN CONFIDENCIAL ¿ESTA DE ACUERDO EN HACERLOS PÚBLICOS? SI NO

NOMBRE COMPLETO Y FIRMA DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

PARA CUALQUIER ACLARACIÓN, DUDA Y/O COMENTARIO CON RESPECTO A ESTE TRÁMITE, SÍRVASE LLAMAR AL CENTRO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA DE LA COFEPRIS, EN EL D.F. DE CUALQUIER PARTE DEL PAÍS MARQUE SIN COSTO EL **01-800-033-5050** Y EN CASO DE REQUERIR EL NÚMERO DE INGRESO Y/O SEGUIMIENTO DE SU TRÁMITE ENVIADO AL ÁREA DE TRAMITACIÓN FORÁNEA MARQUE SIN COSTO AL **01-800-420-4224**.

TABLA “B” CATEGORIA DEL PRODUCTOS

CATEGORÍA	PROCESO	GRUPO	SUBGRUPO
<p>Productos</p>	<p>Obtención Elaboración Fabricación Preparación Conservación Mezclado Acondicionamiento Envasado Manipulación Transporte a Temperatura Ambiente Transporte a Temperatura de Refrigeración Distribución Expendio o Suministro al Público Almacenamiento a Temperatura Ambiente Almacenamiento a Temperatura de Refrigeración y/o Congelado</p>	<p>Alimentos</p>	<p>Cármicos Lácteos Conservas de baja acidez Conservas acidificadas Productos de panificación Rastros y obradores Productos de la pesca frescos y congelados Alimentos congelados Pastas, granos y semillas Tortillas, harina y cereales Azúcar y productos de confitería Tés y productos para infusión Condimentos Suplementos Alimenticios Alimentos preparados (pasteles, ensaladas, salsas) Huevo y derivados</p>
		<p>Bebidas no alcohólicas</p>	<p>Agua purificada Jugos y Néctares Bebidas no carbonatadas Bebidas carbonatadas Gelatinas y bebidas congeladas Bebidas alertantes (con taurina, cafeína, gluconolactona, etc.)</p>
		<p>Bebidas alcohólicas</p>	<p>Fermentadas Destiladas Preparadas</p>
		<p>Productos Cosméticos</p>	<p>Lociones, perfumes y desodorantes</p>

			<p>Tintes</p> <p>Productos para los ojos</p> <p>Productos para los labios</p> <p>Cremas, lociones y productos para la cara</p> <p>Cremas, bloqueadores, bronceadores y productos para el cuidado del cuerpo</p> <p>Shampoo y productos para el cuidado del cabello</p> <p>Jabones de tocador y toallas faciales de tocador</p>
		Productos de Aseo y Limpieza	<p>Detergentes (polvo, líquido y pasta)</p> <p>Blanqueadores o agentes oxidantes</p> <p>Aromatizantes</p> <p>Desinfectantes a base de amoniaco</p>
		Materia Primas	<p>Lácteos y cárnicos</p> <p>Féculas, harinas y derivados</p> <p>Aceites y grasas</p>
		Expendio y suministro de alimentos	<p>Corredores Industriales</p> <p>Restaurantes, taquerías, etc.</p> <p>Servicio de banquetes</p> <p>Bares, cantinas, discotecas, etc.</p> <p>Cafeterías</p>
		Aditivos	<p>Gelificantes o espesantes</p> <p>Edulcolorantes</p> <p>Colorantes</p> <p>Saborizantes</p> <p>Antioxidantes</p> <p>Conservadores</p>
Servicios	Servicio de tatuajes, micropigmentaciones y perforaciones	Tatuajes	<p>Tatuajes</p> <p>Micropigmentaciones</p> <p>Perforaciones</p>
Insumos para la Salud	Almacenamiento Expendio o suministro al Público Distribución	Medicamentos	<p>Medicamentos Alopáticos (además indicar la fracción del medicamento según tipo de suministro o venta al público)</p> <p>Medicamentos Homeopáticos</p> <p>Medicamentos Herbolarios</p> <p>Medicamentos vitamínicos</p>

		Materias Primas para Medicamentos	
	Fabricación Almacenamiento Distribución Expendio o suministro al Público	Dispositivos Médicos	Equipo médico Prótesis, órtesis y ayudas funcionales Agentes de diagnóstico Insumos de uso odontológico Materiales quirúrgicos y de curación Productos Higiénicos
		Remedios Herbolarios	
Salud Ambiental	Almacenamiento Comercialización o Distribución Expendio o suministro al Público	Plaguicidas	Origen químico Botánicos Microbianos Misceláneos
		Sustancias Tóxicas	Nombre de la sustancia tóxica
		Precursor Químico y/o Producto Químico Esencial	Nombre del Precursor Químico y/o Producto Químico Esencial
		Nutrientes Vegetales	Orgánicos Inorgánicos
		Productos con límite de metales pesados	Cerámica vidriada Juguetes Artículos escolares Otros

