

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Plan de negocios: "Taurina"

Autor: Daniel Contreras Estrada

Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciado en Gastronomía

Nombre del asesor:
Laet. Ileri Tzitziki Jacobo Villaseñor

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.





ESCUELA DE GASTRONOMÍA

Plan de negocios: “Taurina”

TESINA

Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN GASTRONOMÍA

PRESENTA

DANIEL CONTRERAS ESTRADA

ASESOR

LAET. IRERI TZITZIKI JACOBO VILLASEÑOR

CLAVE: 16PSU0108E

ACUERDO: LIC100416

MORELIA, MICHOACÁN

AGOSTO, 2013.

Contenido

PLAN DE NEGOCIOS	4
INTRODUCCIÓN.....	4
ANTECEDENTES	4
DEFINICIÓN DE GASTRONOMÍA	6
PROBLEMA	6
COMPETENCIA	6
OBJETIVOS	7
PROPÓSITO.....	7
JUSTIFICACIÓN.....	7
CAPÍTULO I: CONCEPTO DEL RESTAURANTE	7
“TAURINA”	8
COCINA ESPAÑOLA	8
LOGOTIPO.....	8
TIPO DE SERVICIO.....	9
AMBIENTACIÓN	9
PLAQUE Y CRISTALERIA	11
MUEBLES	13
UNIFORMES	15
MISIÓN	17
VISIÓN.....	17
VALORES	17
ÁREAS FUNCIONALES DEL ESTABLECIMIENTO	18
PLANO	18
COCINA	19
ALMACÉN.....	19
BAÑOS	20
ESTACIONAMIENTO	21
MARCO JURÍDICO LEGAL.....	22
PERMISOS PARA LA APERTURA DE UN ESTABLECIMIENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	22
CAPÍTULO II DESARROLLO HUMANO.....	27
LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DESARROLLO HUMANO.....	27
ORGANIGRAMA.....	28
DESCRIPCIÓN Y PERFILES DE PUESTO	29
SUELDOS Y PRESTACIONES.....	32
REGLAMENTO INTERNO POR ÁREAS.....	33
REGLAMENTO GENERAL.....	33
REGLAMENTO DE COCINA.....	33
REGLAMENTO DE SERVICIO.....	34
POLÍTICAS POR ÁREA	34
POLÍTICAS DE LA EMPRESA	34
POLÍTICAS EN LA COCINA	35
POLÍTICAS DE SERVICIO.....	35
PROGRAMA DE CAPACITACIÓN	35
CAPACITACIÓN EN COCINA.....	35
CAPACITACIÓN EN SERVICIO.....	36

HORARIOS GRAFICOS POR ÁREA	36
COCINA	36
CAPÍTULO III SATISFACCIÓN DEL CLIENTE	38
SEGMENTACIÓN DE MERCADOS	38
TIPOS DE MERCADO	38
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	39
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA MUESTRA.....	41
CONCLUSIONES.....	45
MEZCLA DE MERCADOTECNIA.....	46
PRODUCTO	46
PLAZA O canal de distribución.....	46
PROMOCIÓN	47
CAPÍTULO IV GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN.....	48
Anexos	50
Ilustración 46 presupuesto de venta mensual/anual parte 2.....	69
Ilustración 49 presupuesto de materia prima parte 2.....	72
Ilustración 50 presupuesto de materia prima parte 3.....	73
Tabla ilustraciones.....	78
Bibliografía	113

PLAN DE NEGOCIOS

INTRODUCCIÓN

Cuando iniciaron a establecerse locales para prestar servicios de alimentación a otras personas a cambio de un pago, la palabra restaurante era desconocida en el mundo.

En el siglo XVIII, las personas comían en lugares que se llamaban figones. Estos establecimientos tenían varias mesas, las cuales podían ser de piedra, madera o laja. Las personas que acudían a comer en muchas ocasiones compartían la misma mesa, unos comían y otros bebían.

El primer restaurante surgió en Francia y se llamó LA CROIX DE MALTE. Se encontraba instalado en la calle de Bucheries, en el centro de París y fue un establecimiento muy famoso y reconocido dado que presentaba sus platillos de manera abundante, con una calidad excelente.

El nombre de restaurante se originó cuando un escritor de esta época, el señor Boulanger, abrió el primer negocio de venta de comida en París, pintando en la pared sobre la puerta un letrero que decía:

“Venid a mí los que sufren del estomago, que yo los restaurare”.

Esta última palabra derivó en el nombre de lo que hoy conocemos como restaurante. (Delivet, 2001)

ANTECEDENTES

La gastronomía de España es una variada forma de preparar platos, que se ve enriquecida por las aportaciones de las diversas regiones que componen el país. Cocina de origen que oscila entre el estilo rural y el costero, representa una diversidad fruto de muchas culturas, así como de paisajes y climas. La cocina española está fuertemente influida a lo largo de su historia por los pueblos que conquistan su territorio, así como de los pueblos que posteriormente coloniza. Esta situación le ha proporcionado una gran variedad de técnicas culinarias e ingredientes. (Robuchon, 2004)

Aragón: A causa de su situación geográfica como cruce de caminos de importantes rutas del Mediterráneo al Atlántico y de Francia al centro de España, Aragón siempre ha sido tierra de paso. Así pues, la cocina aragonesa tiene la reputación de ser la más sencilla de España. Su base es la carne, que antiguamente se obtenía mediante la caza y posteriormente con la cría de ovejas.

Como al resto de los españoles, a los aragoneses les encantan los dulces, y una comida no estaría completa si no se terminara con una golosina. (wikipedia)

Madrid: La gastronomía madrileña siempre ha sido un popurrí, sencilla y fuerte, pero al mismo tiempo refinada y exquisita.

Múltiples restaurantes de primer nivel han hecho de Madrid un centro de peregrinación para los amantes de la buena cocina. (wikipedia)

Valencia: Los huertos de fruta y verdura constituyen una fuente inagotable de sencillas y ligeras delicias. La carne asume un papel secundario y predominan los mariscos y el pescado recién capturados de la costa.

El arroz es un infaltable, ningún plato ha conseguido tener tanta fama como la paella.

La gastronomía española es muy variada de acuerdo a los diferentes ingredientes, materias primas y platillos específicos de cada región que componen al país.

DEFINICIÓN DE GASTRONOMÍA

- Gastronomía es el estudio de la relación del hombre con su alimentación y su medio ambiente o entorno (wikipedia)
- Estudio o tratado de la relación entre el hombre y su alimentación (wikipedia)
- Gastronomía es el estudio de la relación entre cultura y alimento. (flores)

PROBLEMA

Analizando los posibles problemas llego a la conclusión de que el principal es el cómo va a reaccionar la gente con el concepto del restaurante, ya que es algo innovador y poco conocido en Morelia.

A los clientes siempre hay que ofrecerles un excelente producto que vaya de acuerdo al precio que están pagando, y realmente es algo serio ya que la gente de Morelia no está acostumbrada a comer bien o dicho de otra manera no está acostumbrado a pagar un precio alto por una atención, comodidad y servicio adecuado.

¿Cómo combatir esto? Con una estrategia de mercadotecnia, ofrecer promociones que se mantengan y que no sean temporales.

Se requiere también una inversión muy fuerte porque los productos que se ofrecen son de primera calidad, frescos y difíciles de conseguir por lo que su precio se eleva, obviamente sin dejar pasar el hecho de la aceptación por el gusto de esta comida.

COMPETENCIA

No definiría como competencia ya que el establecimiento que voy a mencionar no sería competencia para mí, debido a su ubicación y tipo de clientes.

Actualmente en Morelia existe un solo establecimiento de cocina española que es Casa Ávila el cual ofrece platillos de auténtica cocina española, se ubica en Av. Montaña Monarca #1000 Local 2N-01 Col. Desarrollo Montaña Monarca C.P. 58350.

Este establecimiento también sería como una competencia indirecta debido a su ubicación. Ya que la ubicación de “Taurina” es más céntrica y dirigida a otro tipo de clientes.

OBJETIVOS

Ser el primer restaurante en brindar comida autentica española, y mostrar un poco la cultura y algunas tradiciones de este país con el propósito de atraer la mayor cantidad de comensales para llevarlos a través de los alimentos a un viaje por el viejo continente.

*Ocupar un lugar muy importante en cuanto a restaurantes de comida española.

*Ubicarnos en el gusto y preferencia de la gente al cabo del periodo entre 6 y 12 meses.

*Recuperar la inversión.

PROPÓSITO

Ser del agrado de la gente y poco a poco posicionarnos como un restaurante de calidad internacional.

Ser el establecimiento de cocina española con la mejor calidad – producto- precio.

JUSTIFICACIÓN

Actualmente en Morelia existe un solo restaurante de auténtica cocina española, por lo que nos da una ventaja demasiado amplia ya que conozco el concepto de este restaurante y puedo ampliar mis expectativas aplicando las mismas a mi concepto de restaurante. Mejorar el servicio, hacer énfasis a la cocina para que cada platillo que se mande sea de una calidad excelente.

CAPÍTULO I: CONCEPTO DEL RESTAURANTE

“TAURINA”

COCINA ESPAÑOLA

El Restaurante cuenta con 60 cubiertos, además de ser un restaurante de cocina clásica, fundamentada en las tradiciones de las diversas ciudades de España, también ofrece la oportunidad de conocer un poco de la historia y la cultura de Aragón, Madrid y Valencia que son las ciudades principales en las que está basado este concepto.

LOGOTIPO



Su nombre deriva de la voz latina Taurus (que significa toro) porque fue aislada por primera vez de la bilis de toro en 1827 por los científicos alemanes Friedrich Tiedemann y Leopold Gmelin.

En particular escogí este nombre debido al gusto que le tengo a la fiesta taurina de ahí la inspiración por “Taurina”

TIPO DE SERVICIO

Servicio Americano: La característica que distingue este servicio americano es 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 (wikipedia)

Utilizar este tipo de servicio dará a Taurina la ventaja de atender al comensal de una manera rápida con platillos bien presentados, que brinden a los comensales un ambiente tranquilo sin estrés, cómodo., tambien nos beneficia ya que al usar este servicio utilizamos menos personal, lo cual reduce costos.

AMBIENTACIÓN

El lugar tiene un estilo auténtico, diría que es vanguardista, debido al acomodo de las mesas en hilera, en las paredes se ubican cuadros, pinturas y fotografías de la Ciudad de España, un poco de su historia y paisajes.



Ilustración 1 Comedor

El lugar cuenta también con una barra tipo escuadra para las personas que quieran tomar una copa acompañada de unas tapas o alguna otra botana fina. Algo más informal, si lo que se busca es pasar un rato agradable y no se quiere cenar.

La barra está hecha de madera, y se utilizan bancos altos de madera, distribuidos de manera que el comensal no esté muy apretado y disfrute su estancia.

La idea es que lleguen al bar y prueben algunas botanas o tapas en este caso y degusten algún vino, cerveza, destilado, etc. Con la finalidad de que después pasen a cenar o simplemente se queden en la barra un largo rato.



Ilustración 2 Barra de bar

La decoración es sencilla, pero no deja de ser moderna y actual, el lugar contará de buena iluminación, en el día y por las noches un poco más tenue.

Los colores serán de tonalidades que brinden luz propia al establecimiento, color blanco, color madera, rojo.

La música del lugar será instrumental española y música internacional.

También están presentes los cuadros llenos de historia y pinturas para que los clientes sientan una conexión entre los diversos platillos y la ambientación del lugar.

UBICACIÓN

Ubicado en Av. Enrique Ramírez Miguel, cuenta con importantes establecimientos comerciales como Liverpool, Sam's club, Centro comercial Superama, Mega Comercial Mexicana y algunos establecimientos de comida.

Lo cual es una gran ventaja ya que en esta ubicación no hay ningún concepto parecido a Taurina, además de que es una zona muy concurrida en cuanto al gusto de los comensales.

PLAQUE Y CRISTALERÍA

Se contará con plaque de porcelana, ya que es un material fino, dura bastante tiempo en buen estado si se trata con cautela y ayuda a que los alimentos luzcan más vistosos.

En cubiertos se utilizará acero inoxidable, ya que son resistentes y tienen un tiempo de vida largo.

Las copas y vasos son de cristal resistente, para que no haya mucho problema al momento de lavarlos.

				Unitario	Total
	190	platos trinche	Porcelana	\$65.00	\$12,350
	190	platos entremés	Porcelana	\$33.00	\$6,270
	190	platos postre	porcelana	\$29.90	\$5,681

	190	Plato sobero	Porcelana	\$24.00	\$4,560
	190	Tenedor de servicio	acero inoxidable	\$10.50	\$1,995
	190	cuchara cafetera	acero inoxidable	\$9.00	\$1,710
	190	Cuchara sobera	Acero inoxidable	\$10.50	\$1,995
	190	cuchillo para carne	acero inoxidable	\$14.50	\$2,755
	190	vaso	high-ball	\$15.00	\$2,850
	190	Copas	vino tinto	\$17.00	\$3,230
	190	copas	vino blanco	\$17.00	\$3,230

	190	Vaso	old fashion	\$15.00	\$2,850
	190	Vaso	cervecero	\$16.00	\$3,040
TOTAL				\$ 52,516	

MUEBLES



Ilustración 3 Sillas de comedor

Silla de madera color caoba, tiene un cojín forrado
En color rojo intenso para que combine con la
Ambientación.



Mesa cuadrada de madera para 4 personas

**Ilustración 4 Mesa cuadrada para
comedor**



Ilustración 5 Mesa rectangular para comedor



Ilustración 6 bancos para barra del bar



Ilustración 7 cuadros decorativos

APARIENCIA DEL PERSONAL

El uniforme utilizado en cocina debe de contar con una filipina, que es necesaria para cubrir el torso, dorso y mangas del cocinero o chef.

Zapatos antiderrapantes, color negro, sin perforaciones.

Mandil para cubrir de la cintura hacia abajo, en la actualidad se utilizan más los delantales ya que cubren desde el pecho hasta abajo.

Cofia o gorro dependiendo del establecimiento, se utiliza para retener el cabello y es obligatorio el uso de éste por normas de higiene.

La imagen del personal debe de ser pulcra, con una imagen excelente hasta los detalles menos vistos ya que proyectaran un ambiente de calidad y profesionalismo.

UNIFORMES

Uniforme del chef



Ilustración 8
Filipina de chef



Ilustración 9
pantalón negro para
chef



Ilustración 10
zapatos negros

Uniforme del cocinero



Ilustración 11 filipina de
cocinero



Ilustración 13
pantalón de cocinero



Ilustración 12
zapatos cocinero



Ilustración 14 cofia o gorro de cocinero



Ilustración 15 mandil

Uniforme del mesero



Ilustración 16 Uniforme capitán de meseros



Uniforme mesero

Ilustración 17 uniforme de meseros

Uniforme de Steward



Ilustración 18 mandil Steward



Ilustración 19 pantalón mascota para Steward



Ilustración 20 botas antiderrapantes

POLÍTICAS BÁSICAS Y DIRECTRICES

El restaurante “Taurina” será de los mejores de la ciudad, debido a su ubicación, buena atención, calidad, y originalidad en el menú, así como la presentación de los platillos de autor. Tiene la intención de innovar con sus platillos y ambiente original, claro respetando siempre las tradiciones e ingredientes principales de los platillos, solo dándoles una interpretación auténtica y actual.

MISIÓN

- Ofrecer los mejores ingredientes, aunado a la gran capacidad de nuestro personal para brindarle la mayor calidad en productos y servicio.

VISIÓN

- Lograr una cultura Gastronómica que se acerca a la que existe en España.

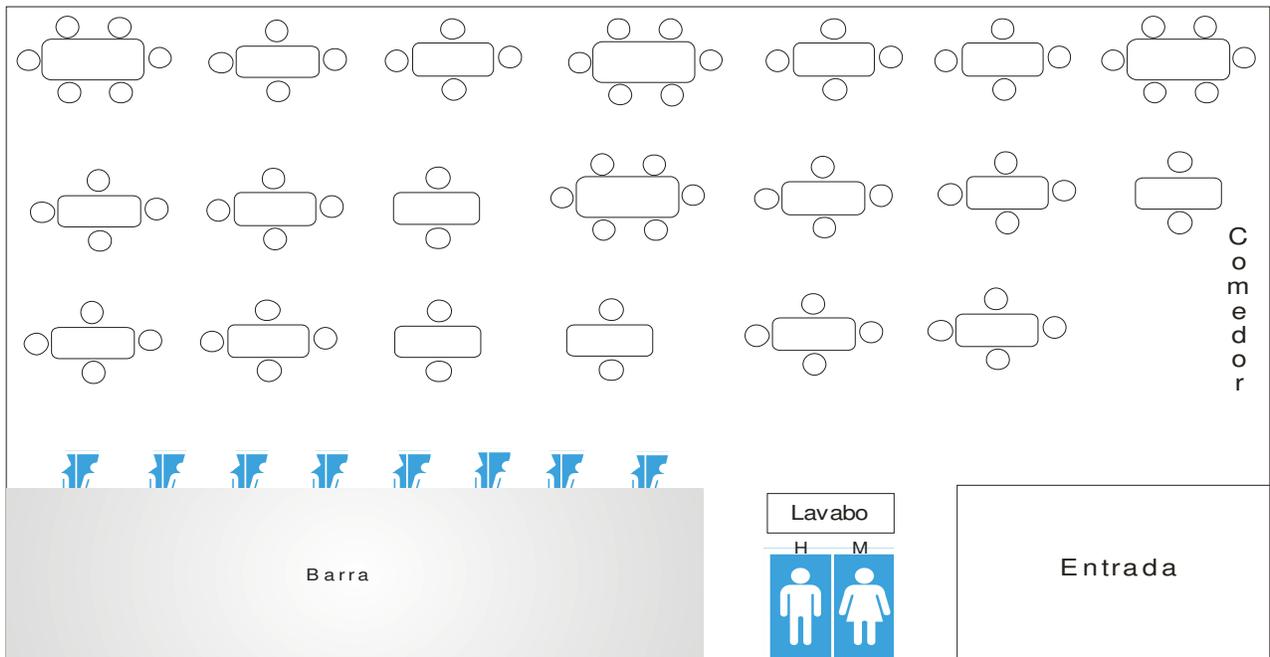
Ser el mejor restaurante español en Morelia.

VALORES

- Honestidad: Utilizar productos de primera calidad y siempre en buen estado.
- Liderazgo: Buscar el perfeccionamiento de cada uno de los platillos
- Competitividad: Ofrecer calidad en los productos a un precio competitivo.

ÁREAS FUNCIONALES DEL ESTABLECIMIENTO

PLANO



COCINA



Ilustración 21 cocina

El término cocina, al igual que “cuisine” (en francés), proviene del latín, de la palabra coquina, que a su vez viene de coquere, que significa cocer la comida, en el sentido de darle cocción.

La cocina es un arte, denominado “arte culinario”, que consiste en la preparación de alimentos, por medio de técnicas y recetas. (wikipedia)

ALMACÉN

La función del almacén influye de manera directa en la calidad y costo de los alimentos y bebidas.

Los objetivos que se deben de lograr son:

- 1.- La mercancía debe ser recibida con los estándares correspondientes.
- 2.- Se deberá recibir en horarios y tiempos oportunos.
- 3.- Comprobar la cantidad y peso de toda la mercancía de acuerdo a lo requerido.

4.- Registrar la mercancía.



Ilustración 23 almacén de alimentos



Ilustración 22 almacén para productos varios

BAÑOS

Se contará con 1 baño para hombres y 1 para mujeres, así el baño de hombres constará de 3 sanitarios y 3 mingitorios, en el caso del baño de mujeres éste contará con 4 sanitarios.



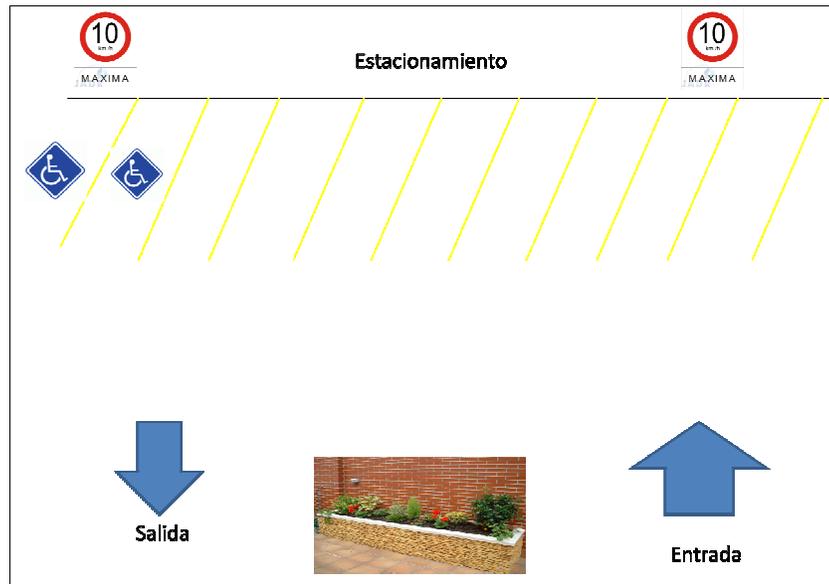
Ilustración 25 baño caballeros



Ilustración 24 baño para damas

ESTACIONAMIENTO

El establecimiento contará con 10 cajones.



MARCO JURÍDICO LEGAL

PERMISOS PARA LA APERTURA DE UN ESTABLECIMIENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

1.- Inscripción de la sociedad al Registro Federal de Contribuyentes.

Tramite federal tiene como finalidad, dar paso al registro y comienzo de la actividad empresarial, representado por el R.F.C. (registro Federal de Contribuyentes) y controlado por declaraciones mensuales y anuales.

2.- Inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social

La inscripción patronal y del trabajador al Instituto Mexicano del Seguro Social es un trámite federal, el cual contempla el alta del trabajador como empleado del negocio para hacer derechohabiente del mismo instituto. Los formatos son aviso de inscripción como establecimiento (patrón), aviso de alta al trabajador y aviso de baja al trabajador.

3.- Aviso de alta a la secretaria de salud pública

Tramite de solicitud y aviso de alta a la comisión federal para la protección contra riesgos sanitarios que otorga facultad y figura jurídica al municipio para poder ordenar y otorgar visto bueno a los establecimientos que cumplan con todos los requerimientos para operar.

4.- Visto bueno de protección civil.

Tramite de índole municipal para el buen diseño de ductos de agua y gas, para el correcto manejo de desperdicios, para el depósito de residuos especiales y para dar seguridad civil con rutas de evacuación, diagramas de emergencias y la utilización de extinguidores de fuego.

5.- Licencia de funcionamiento por el H. Ayuntamiento Tramite municipal que tiene como objetivo dar licencia de venta de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas y licores.

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO POR TIEMPO INDETERMINADO

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO POR TIEMPO INDETERMINADO que celebran por una parte *“Taurina restaurante”* a quien en lo sucesivo se denominara *“El restaurante”*, representado por el C. *Daniel Contreras Estrada* en su carácter de *propietario*, y por la otra la C. *María Adriana Chávez Rodríguez*, que por su propio derecho por ser trabajador de la empresa en lo sucesivo se le denominará *“el trabajador”*; contrato que se celebra al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Por sus generales, los contratantes declaran lo siguiente:

“La Empresa”:

I.- Ser una persona Física, Constituida conforme a las leyes del país, como se acredita con la escritura pública número *274534-3245*, pasada ante la fe del licenciado *Ricardo Olmos Lumbea*, y el Notario Público número *12* en esta ciudad.

II.- Estar representada en la firma del presente contrato por el C. *Daniel Contreras Estrada* en su carácter de *propietario* en la empresa.

III.- Tener su domicilio en *Virrey de Mendoza 1415, C.P. 58070 en la CD. De Morelia Michoacán*

IV. Contar con Registro Federal de Contribuyentes *LMD823G702*.

“El Trabajador”:

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

Que es de **nacionalidad mexicana**, nacido *el 29 de enero de 1961*, con R.F.C *CARA610129*, con domicilio para recibir notificaciones en la calle *García Obeso #543 colonia centro 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, “*el restaurante*” contrata a “El Trabajador” por tiempo indeterminado, y por un período de *tres meses* que comprenden del *1 de enero al 31 de marzo del 2013* para que preste sus servicios *en cocina* desempeñando el puesto de *cocinera*.

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 “el restaurante”*

TERCERA.- Asimismo, 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 *Virrey de Mendoza 1415, C.P. 58070, 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 *1:00 a 21:00 horas, 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 \$3,800 tres mil ochocientos 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 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. Asimismo, 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.

DÉCIMA.- 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 PRIMERA.- *“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 2012*

“El Trabajador”

“La Empresa”

C. María Adriana Chávez Rodríguez

C. Daniel Contreras Estrada

TESTIGOS

*C.P. Y
Leandro Guzmán Pérez*

L.A.E Ricardo León García

CAPÍTULO II DESARROLLO HUMANO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DESARROLLO HUMANO

Liderazgo empresarial: Se basa en saber dirigir ya sea la propia empresa o dirigir dentro de la propia empresa.



Ilustración 26 modelo de liderazgo

Desarrollo Humano: En Taurina queremos ser la parte fundamental del éxito y mejora de vida de los empleados. Aplicando la comunicación, el respeto y el buen trato interno, fomentaremos los elementos básicos de ética profesional y valores.

Sabemos también que es fundamental darles importancia a los trabajadores escuchándoles, apoyándolos, capacitándolos e impulsarlos para que se superen y crezcan en su área laboral.

ORGANIGRAMA

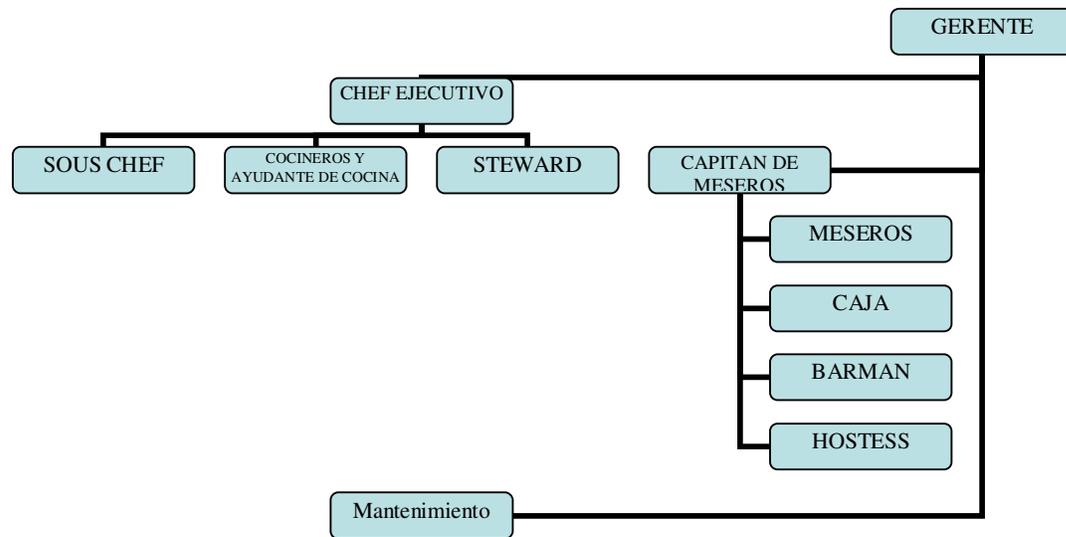


Ilustración 27 organigrama

DESCRIPCIÓN Y PERFILES DE PUESTO

Gerente: Persona responsable de la operación, dirección y control de todas las actividades del establecimiento, para lograr los objetivos que necesite la empresa.

Responsable de la administración del personal y del restaurante.

Controlará los gastos imprevistos, las facturas, compras a proveedores.

En general es el encargado de todo el establecimiento y de lograr que todo marche bien y que se cumplan los objetivos del restaurante, incrementando las ventas aprovechando al máximo la capacidad del restaurante. Buena administración del personal respecto a permisos, turnos, ascensos, etc.

Chef Ejecutivo: Persona encargada de la cocina, el cual debe de tener los más altos conocimientos culinarios y reunir una serie de cualidades para desempeñar este puesto.

De él depende el prestigio del restaurante.

Encargado de elaborar menús de acuerdo al concepto y presupuesto del restaurante.

Cuidar la mercancía y el equipo de cocina.

Asesorara y brindara su ayuda a todo el personal de cocina

Vigilará el desempeño de sus cocineros.

Dara órdenes claras y precisas al personal.

Vigilará que todos los platillos que salgan al comedor, estén bien elaborados.

Sous Chef: Segunda persona encargada de la cocina, el cual debe de tener los más altos conocimientos culinarios y reunir una serie de cualidades para desempeñar el puesto.

Auxiliar del chef ejecutivo.

Supervisar el desempeño de los cocineros.

Cocinero: Ejecutar las indicaciones del chef y sous chef, procurando cuidar el equipo de cocina.

Entre sus objetivos están el mantener un área de trabajo limpia.

Producir o transformar los alimentos acatándose en el menú y atendiendo las ordenes del chef.

Cuidar el orden y el buen uso de los productos del almacén.

Tener conocimientos técnicos.

Actitud de servicio positiva.

Steward: Mantener la cocina limpia y presentable.

Lavar la loza y el equipo de trabajo. Suministrar loza, cristalería y cubiertos que se necesiten, manteniéndolos en buen estado, sin manchas, despostilla duras.

Lavar el piso, paredes y muebles de trabajo. Así como mantener en buen estado los aparatos, y equipo de servicio.

Limpieza general del restaurante.

Cajero/a: Esta persona deberá ser alguien muy honesto, cuidadoso, amable y cordial para sus compañeros y el restaurante, ya que es el encargado de culminar el esfuerzo que logran todas las personas que laboran en el restaurante.

Tiene como responsabilidades cuidar el dinero que se cobra.

Registrar únicamente lo que esta anotado en las comandas, sin alterar la comanda.

Acomodar las comandas para que exista un control.

Guardar la compostura en las horas pico.

Repartir propinas.

Hacer el reporte de ingresos y egresos financieros.

Mantenimiento: El mantenimiento es un conjunto de actividades desarrolladas con el fin de mantener en óptimas condiciones todos los equipos e instalaciones que existen en una empresa o establecimiento, para su buen funcionamiento.

Dicho esto, la persona encargada de este departamento deberá ser muy amable y tener un criterio muy amplio.

Sus funciones serán las de mantener en optimas condiciones todo el equipo de trabajo.

Mantener limpias todas las áreas del restaurante.

Atender las anomalías que se presenten en la cocina con el equipo.

Checar el consumo de gas y hacer un reporte semanal donde evalué el desempeño del equipo y aparatos de cocina dándole un mantenimiento preventivo, para evitar gastos mayores al reemplazar algún aparato o equipo.

Mesero/a: Esta persona deberá de tener una presentación y pulcritud óptima para desempeñar su trabajo.

Estar siempre alertas al momento de atender una mesa.

Mantener una postura erguida y colocarse en una posición donde sea visible para el cliente.

Bajo ninguna circunstancia el mesero/a deberá ponerse a platicar con otro compañero de trabajo en el comedor.

Ser prudente, respetuoso y amable.

Hostess: Esta persona tiene un papel muy importante en el establecimiento ya que es la tarjeta de presentación para el cliente.

Deberá contar con una excelente presentación y ciertos valores.

Procurar ser ágil y rápida para brindar un mejor servicio.

Al llegar un comensal preguntar si existe una reservación, y si es así dirigirlos a la mesa correspondiente, en caso de que no exista reservación, llevar un control de las mesas para saber cual asignar.

Capitán de meseros: Encargado del área de comedor.

Su misión es cumplir con el servicio de alimentos y bebidas que se ofrecen en el restaurante.

Tendrá que organizar al personal que este a su cargo.

Asegurarse de que cada comensal este bien atendido.

Deberá tener una excelente presentación.

Deberá tener una excelente actitud de servicio.

Barman: Su misión será el servicio de bebidas.

Su función será atender de manera educada y respetuosa a sus compañeros de trabajo.

Mantener su área con una limpieza óptima.

Mantener limpio todo el equipo de bar.

Tiene que ser una persona creativa e inventiva a la hora de preparar sus bebidas, cuidar mucho la calidad e higiene y ser muy honesto a la hora de preparar un trago.

SUELDOS Y PRESTACIONES

Sueldo o salario: Es la suma económica que el patrón da a su trabajador por un determinado tiempo de trabajo.

Prestaciones: Son las adiciones al sueldo que el patrón debe dar a sus trabajadores.

Tabla 1 nomina mensual

PUESTO	CANTIDAD	SUELDO
Gerente	1	\$15,000
Chef ejecutivo	1	\$8,000
Sous Chef	1	\$6,000
Cocinero	3	\$3,800 (11,400)
Steward	2	\$3,000 (6,000)
Barman	1	\$3,000
Capitán de meseros	1	\$3,000
Cajero/a	1	\$2,500
Ayudante de cocina	1	\$3,000
Mantenimiento	1	\$2,500
Meseros	4	\$2,000 (8,000)
Hostess	1	\$2,000
	TOTAL NOMINA	\$70,400

REGLAMENTO INTERNO POR ÁREAS

REGLAMENTO GENERAL

- Tolerancia de 10 minutos a la hora de entrada
- Acatar los días y horarios fijados por sus respectivos jefes para hacer limpieza de sus respectivas áreas.
- Prohibido el consumo de bebidas alcohólicas y estupefacientes.
- Prohibido cualquier tipo de relación sentimental entre los trabajadores.
- Prohibido el consumo, distribución, transporte y venta de drogas
- En caso de alguna molestia o conflicto, solucionarlo con el jefe directo.
- Prohibido laborar en estado inconveniente.

REGLAMENTO DE COCINA

- 1.- Tolerancia de 10 minutos después de su hora de entrada
- 2.- Portar el uniforme correctamente.
- 3.- El aseo personal deberá ser estrictamente diario.
- 4.- Sin barba y bigote para los hombres.
- 5.- Sin maquillaje, argollas, aretes, pulseras o cualquier accesorio.
- 6.- Aplicar correctamente el sistema PEPS
- 7.- Manipular correctamente los alimentos.
- 8.- Mantener el área de cocina limpia.
- 9.- Controlar las entradas y salidas de mercancías y de alimentos.

- 10.- Separar los desperdicios orgánicos.
- 11.- Respetar el orden en las comandas.

REGLAMENTO DE SERVICIO

- 1.- Portar el uniforme correctamente y completo.
- 2.- Aseo e higiene personal diario.
- 3.- El servicio de alimentos y bebidas deberá respetar el tiempo de entrega al comensal.
- 4.- Excelente calidad en el servicio.
- 5.- No imponer el pago de la propina.
- 6.- Aplicar el servicio americano.

POLÍTICAS POR ÁREA

POLÍTICAS DE LA EMPRESA

- 1.- Ofrecer un servicio bien seleccionado, preparado, procesado y presentado a un cliente cada vez más específico.
- 2.- Llevar a cabo un cuidadoso proceso de higiene en todas las áreas del local, muebles, equipo de trabajo y alimentos.
- 3.- Alcanzar un servicio rápido y eficiente, siempre cuidando cada paso del proceso, los modales y comportamiento para con el cliente.
- 4.- Manejar precios accesibles para todo tipo de clientes.

POLÍTICAS EN LA COCINA

- Respeto, cordialidad, buen trato y compañerismo con todo el personal.
- Asegurar la calidad de los ingredientes.
- Utilización de productos locales.
- Mantener el área de trabajo en óptimas condiciones.
- El servicio de alimentos y bebidas deberá ser rápido y constante.

POLÍTICAS DE SERVICIO

- Respeto, unidad, buen trato y compañerismo con todo el personal.
- Excelencia en el trato y atención al cliente
- Calidad en el servicio de alimentos y bebidas.
- Mantener el área de servicio en cocina y del comedor en óptimas condiciones.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

Capacitación: Adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de individuos en el desempeño de una actividad.

En Taurina se implementaran capacitaciones a todo el personal, para que estén al tanto de la información que se necesita para cumplir las metas y objetivos de la empresa, así como los cambios que puedan presentarse.

CAPACITACIÓN EN COCINA

- Asistir a las capacitaciones que se informen.

- Capacitación por parte de protección civil para la prevención y extinción de incendios.
- Capacitación por parte de la secretaria de salud para la “uso y manejo higiénico de los alimentos”
- Curso de capacitación por parte de “VINOS MARZEL” y para la identificación, aplicación y armonía de los vinos para cocinar.
- Cocina para dummies, documento impreso.

CAPACITACIÓN EN SERVICIO

- Curso de protocolo y etiqueta.
- Curso de vino para dummies, documento impreso.
- Visitas laborales a otras empresas restauranteras.

HORARIOS GRAFICOS POR ÁREA

COCINA

Tabla 2 horarios de cocina

Personal	Martes Entrada/ salida	Miércoles Entrada/salida	Jueves Entrada/salida	Viernes Entrada/salida	Sábado Entrada/salida	Domingo Entrada/salida
Chef ejecutivo	3pm/ 11pm	3pm/ 11pm	3pm/ 11pm	3pm/ 11pm	3pm/ 11pm	3pm/ 11pm
Sous chef	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm
Cocinero 1	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm
Cocinero 2	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm
Cocinero 3	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm

ayudante	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm
Stewart 1	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm	11.30am/7.30pm
Stewart 2	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm

SERVICIO

Tabla 3 horarios comedor

Personal	Martes Entrada/ salida	Miércoles Entrada/salida	Jueves Entrada/salida	Viernes Entrada/salida	Sábado Entrada/salida	Domingo Entrada/salida
Mesero 1	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm	1pm/9pm
Mesero 2	2.30pm/10.30pm	2.30pm/10.30pm	2.30pm/10.30pm	2.30pm/10.30pm	2.30pm/10.30pm	2.30pm/10.30pm
Mesero 3	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm
Mesero 4	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm
Capitán	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm

Personal	Martes Entrada/ salida	Miércoles Entrada/salida	Jueves Entrada/salida	Viernes Entrada/salida	Sábado Entrada/salida	Domingo Entrada/salida
Barman	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm
Cajero/a	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm	3pm/11pm
mantenimiento	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm	2pm/10pm

CAPÍTULO III SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado. (monografías)

TIPOS DE MERCADO

- **Mercado del consumidor**

Es aquel donde los bienes y servicios son rentados o comprados por individuos para su uso personal.

- **Mercado del productor o industrial**

Está formado por individuos y organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes.

- **Mercado del revendedor**

Conformado por personas y organismos que obtienen utilidades por revender o rentar bienes o servicios a otros, también conocido como de distribuidores o comerciales.

- **Mercado de servicios**

Son todas las personas físicas o morales que prestan un servicio de cualquier índole como las tiendas de autoservicio, agencia de viajes, líneas aéreas, etc.

Mercado meta: “Taurina” está dirigido a un segmento de la población con un nivel socioeconómico medio, que tenga entre 18 y 70 años de edad, sexo indistinto, que tenga ocupaciones laborales o domésticas.

Una gran parte de los clientes de “Taurina” tendrán un estilo de vida de buenos hábitos alimenticios, gente de negocios, personas que gusten de salir a disfrutar de sus alimentos a restaurantes, que tengan hábitos de consumo y practiquen constantemente las nuevas experiencias sensoriales.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

“La investigación de mercados no es un fin, es un medio para alcanzar el fin: mejorar la toma de decisiones.” (Peter, 1996)

Pasos para la investigación de mercados:

1.- DETERMINAR EL OBJETIVO

Investigar que aceptación tiene la cocina española en la ciudad de Morelia, si es que los morelianos conocen y saben diferenciar los diferentes platillos de la cocina tradicional española, si la gente sale a comer a restaurantes y cuando lo hacen cuanto están dispuestos a pagar por este servicio de alimentos.

2.- INVESTIGACIÓN PRELIMINAR

En Morelia solo existe un lugar actualmente que brinde el servicio de comida tradicional española, pero al ser el único restaurante de esta especialidad, ofrecen platillos muy costosos. En Morelia las personas tienen una limitada cultura gastronómica española, por los pocos establecimientos que ofertan de manera auténtica esta especialidad.

3.- DETERMINAR LA HIPÓTESIS

En Morelia las personas no tienen una buena noción o buen conocimiento acerca de la cocina española, solo acuden por conocer un poco más de esta comida o lo hacen por gastar un porcentaje de sus ingresos para convivir, festejar o solo por moda.

4.- METODOS DE INVESTIGACIÓN

El método de investigación utilizado será a base de unas preguntas que serán con opción múltiple.

Se tomará a personas que tengan una edad de entre 18 y 70 años, ambos sexos. Que se realizara a los alrededores de donde se ubicara el restaurante.

5.- DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA Y EL UNIVERSO

Se llevaran a cabo a los alrededores del restaurante con un total de 100 encuestas.

6.- DISEÑO DEL CUESTIONARIO

ENCUESTA

Edad_____

Sexo_____

Instrucciones: Lee detenidamente cada pregunta y señala con un circulo la respuesta.

1.- ¿Conoce usted la cocina española?

A) mucho b) regular c) poco

2.- ¿Al mencionarle la cocina española cual es el platillo que se le viene a la mente?

a) paella b) tapas c) sopa d) postre

3.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por una comida de 3 tiempos y una bebida?

a) 150 b) 200 c) 250 d) 300

4.- ¿Qué tipo de cocina prefiere?

a) Mexicana b) española c) italiana

5.- ¿Cuántos restaurantes de cocina española conoces en Morelia?

a) 1 b) 2 c) más de 3 d) ninguno

6.- ¿Considera usted que debería de existir más restaurantes de cocina española?

a) Si b) no

7.- ¿Estaría usted interesado/a en conocer un poco más la comida española?

a) Si b) no

8.- ¿Debido a la diversidad de ingredientes y sabores que existen en todo el mundo; la cocina española es una cocina de sabores fuertes e ingredientes diferentes a lo acostumbrado en Morelia, estaría dispuesto a probar nuevos sabores?

- a) Si b) no

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA MUESTRA

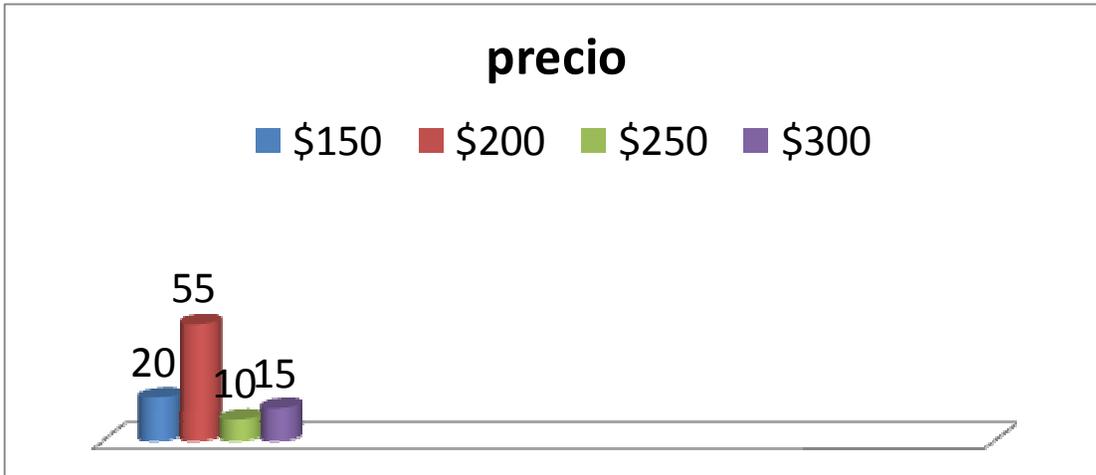
1.- Conoce la cocina española



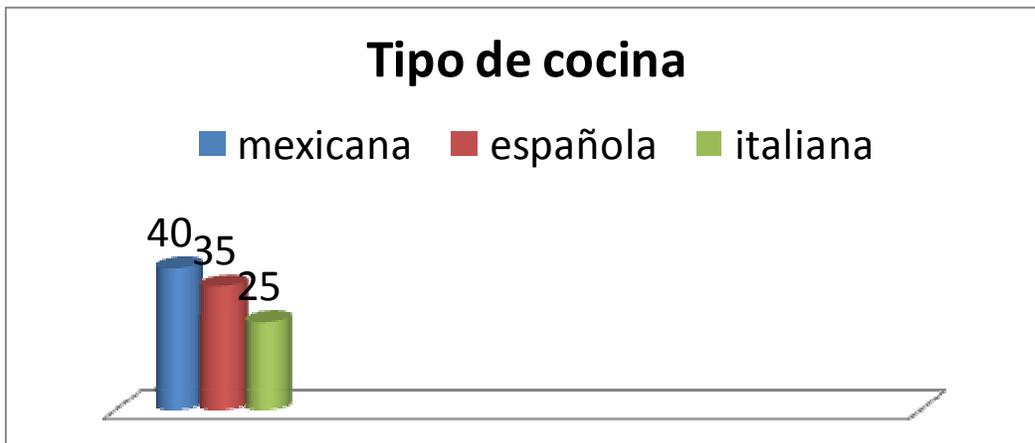
2.- Al mencionarle la cocina española cual es el platillo que se le viene a la mente



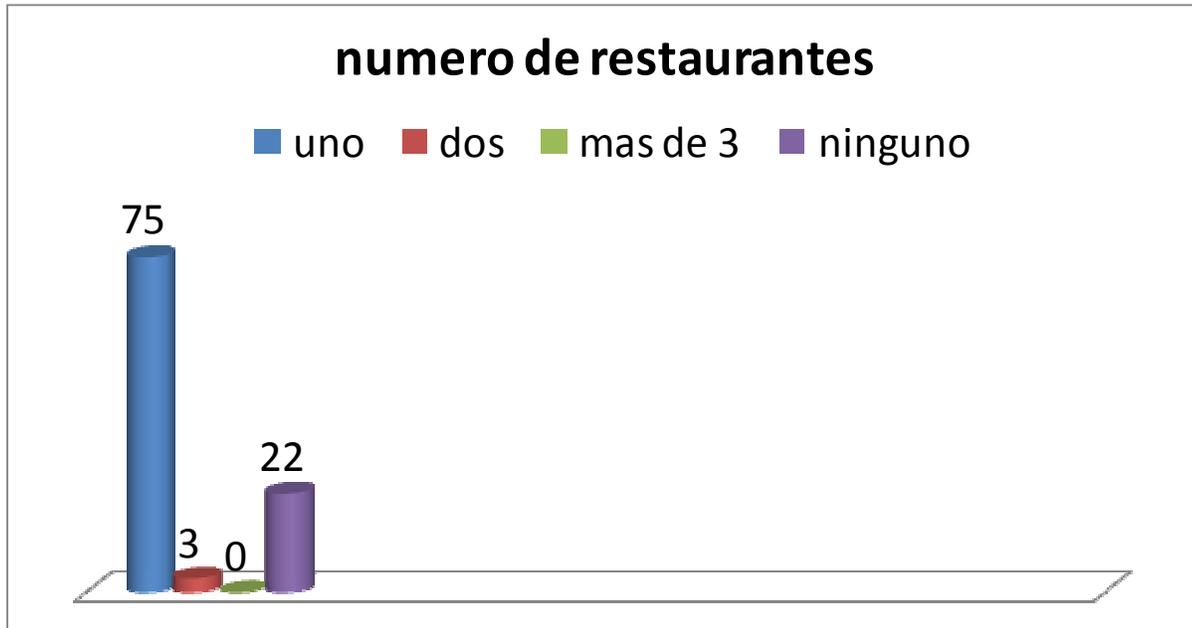
3.- Cuánto está dispuesto a pagar por una comida de 3 tiempos y una bebida



4.- Que tipo de cocina prefiere



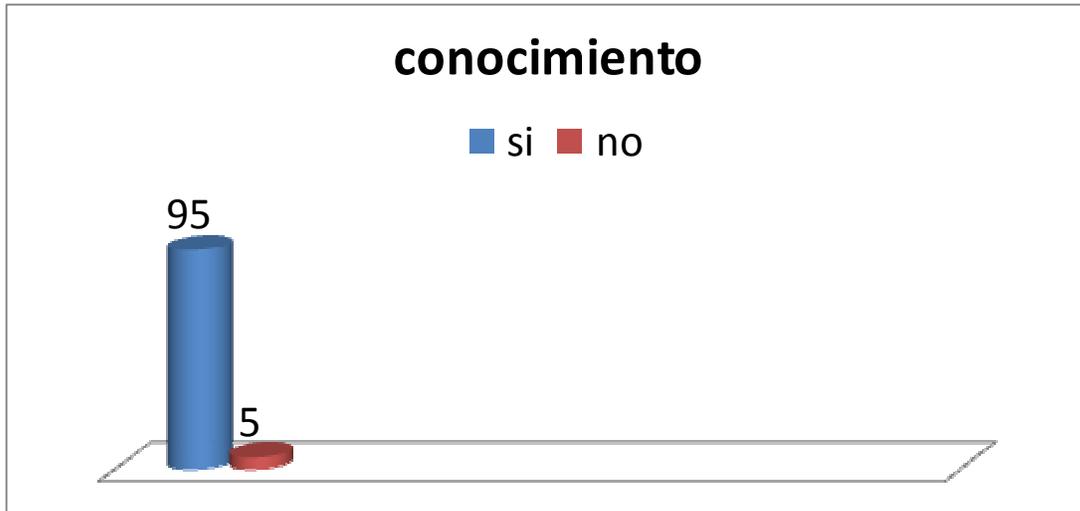
5.- Cuántos restaurantes de cocina española conoces en Morelia



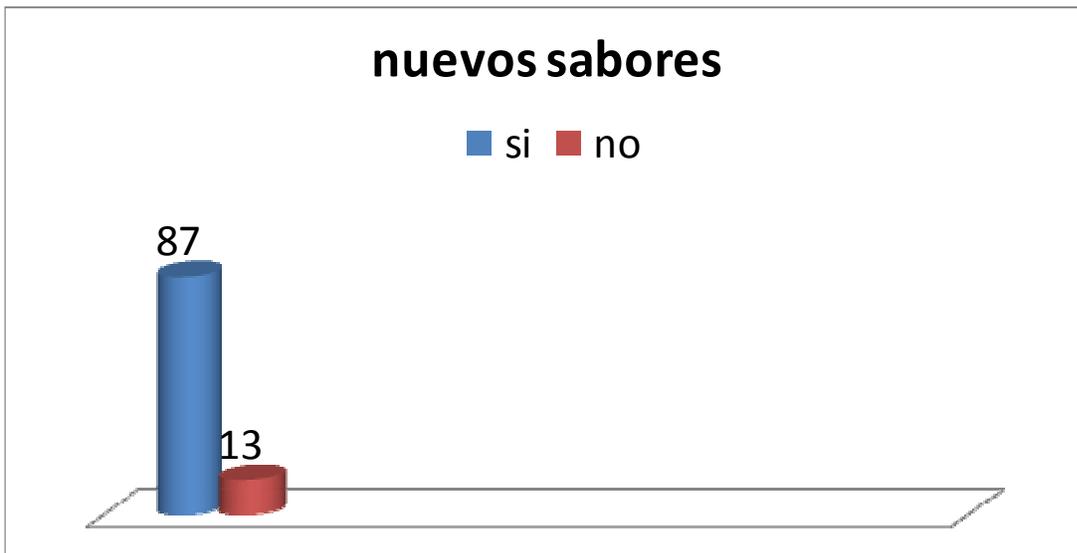
6.- Considera usted que debería de existir mas restaurantes de cocina española



7.- Estaría usted interesado/a en conocer un poco más la comida española



8.- Debido a la diversidad de ingredientes y sabores que existen en todo el mundo; la cocina española es una cocina de sabores fuertes e ingredientes diferentes a lo acostumbrado en Morelia, estaría dispuesto a probar nuevos sabores.



Los resultados arrojados de esta encuesta son los siguientes:

1.- El 60% de las personas encuestadas dicen que conocen más o menos o regular la cocina española, mientras que el 30% dice que poco. Y el 10% si la conocen, lo que arroja la necesidad de abrir un establecimiento de cocina española para incrementar el porcentaje en la ciudad.

2.- El platillo más conocido por los encuestados es la paella con un 55%

3.- La cantidad de dinero que la mayoría de los encuestados estaría dispuesto a pagar es la de \$200 con un 55%.

4.- El porcentaje de las preferencias de la comida mexicana de 40% contra un 35% de la comida española nos indica que las personas quieren probar nuevas experiencias culinarias.

5.- No existe tal competencia directa ya que el 22% afirmo no conocer ningún restaurante de cocina española, y el 75% afirmo conocer uno.

6.- El 100% de los encuestados confirmaron que debe de existir mas restaurantes de cocina española.

7.- Mientras que el 95% afirmo estar interesado en conocer más la cocina española.

8.- El 87% de los encuestados estaría dispuesto a conocer nuevos sabores e ingredientes que ofrece la cocina española.

CONCLUSIONES

Es contundente la necesidad de una opción más en Morelia de un restaurante de cocina española.

Se concluye con una excelente aceptación por parte de los encuestados la inquietud de conocer un poco más la cultura, y diversos platillos que tiene la gastronomía española.

Muchas personas de los encuestados, tienen la necesidad de probar esta nueva experiencia y también la de hacer más hincapié a la cultura de la buena comida y de enseñarse a pagar un precio justo por una experiencia nueva y exquisita.

Así que existe la responsabilidad de proponer una cultura nueva y exitosa.

MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Son las herramientas o recursos de los que dispone el responsable de la mercadotecnia para que se cumplan los objetivos de la empresa o establecimiento.

Estas herramientas son:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

PRODUCTO

En la mercadotecnia un producto es aquello tangible o intangible que se ofrece a un mercado para su adquisición.

En “Taurina” los productos serían los alimentos, bebidas y acaban con el servicio.

Llevando como características pues el control de calidad, desde la recepción de mercancías, el manejo por parte del personal, hasta lograr el producto final.

La manera de utilizar los ingredientes frescos, la buena manipulación, excelentes presentaciones, olores y sabores.

PLAZA O CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

Se refiere a la manera o el tipo de canal por el cual se va a vender, ya sea la venta al público donde el cliente va a comprar al lugar donde se produce o existe o también un lugar donde se produce el producto y este mismo lugar lo transporta al cliente.

En “Taurina” la plaza es de productos de consumo, el cliente va a nuestro establecimiento y consume su producto, sin la existencia de intermediarios o canal.

PRECIO

Es el monto monetario que se intercambia por la adquisición de un producto. Este incluye varias formas de pago como es el cheque, efectivo, tarjeta, etc.

Para el caso de “Taurina” hay que mencionar que en los precios de sus alimentos y bebidas se cobra el costo de producción y se suma un 10% en lo que respecta a agua, luz, gas, etc. más el 33.3% de la utilidad.

PROMOCIÓN

Manera de cómo comunicarse o transmitirse al cliente, mediante la promoción de ventas, publicidad, el personal, las relaciones públicas y la mercadotecnia directa.

En “Taurina” se aplicara la publicidad impresa y radio, informando el tipo de negocio que somos, lo que ofrecemos, para estimular la demanda.

La promoción de venta será algo fundamental ya que en esta se anunciará al cliente sobre descuentos y promociones que ofrecerá el restaurante por su apertura.

Y la mercadotecnia directa sería ofreciendo algunas porciones pequeñas de comida gratis, eventos por días festivos, demostraciones de la gastronomía española, etc.

CAPÍTULO IV GERENCIA Y ADMINISTRACIÓN

La aplicación de estrategias para la administración de restaurantes se han convertido en un poderoso instrumento mediante el cual se analiza las condiciones y el comportamiento de éste en el mercado, las situaciones competitivas, las ventajas y los inconvenientes en la introducción de nuevos productos (alimenticios y de servicio), los precios, la comercialización (cómo, dónde o cuándo vender), los recursos humanos, materiales y financieros de publicidad y promoción, etc. (guerra, 2009)

Se contará con manuales operativos para crear un sistema de procedimientos básicos de rutina. Plasmando lo que se tendrá que hacer paso a paso para que se convierta en algo rutinario. Y así desarrollarse el buen funcionamiento del establecimiento.

Esto brinda muchos beneficios al producirse una fase improductiva, reducir la confusión que se genera al abrir un restaurante, llamar la atención de los empleados en cuanto a mantener una calidad y que se sientan agusto con lo que hacen y también sabrán que son parte importante de la empresa y sabrán cual es la misión del restaurante.

Simplemente crear un sistema a seguir, dado que sería muy difícil crear y mantener un establecimiento.

Implementaría un manual exclusivamente para el área de almacén ya que es algo que está descuidado en la mayoría de los establecimientos e influye de manera directa en la calidad, en el costeo de alimentos y bebidas.

Se deben seguir objetivos como es que la mercancía se reciba con la calidad especificada en los estándares correspondientes, que se reciba en el horario y tiempo oportuno, comprobar que la cantidad es lo que se ha pedido, el personal que reciba la mercancía deberá de ser una persona capacitada y honesta y que este consciente de la importancia que tiene su función.

Todo esto siguiendo un método de rutina, con instructivos, especificando cada cosa.

También es fundamental llevar un control contable del restaurante, una persona encargada de esta área, que lleve control de gastos, de ingresos, pagos a proveedores, etc.

Esto es importante revisarlo cada mes para saber como está realmente el negocio, si es posible reducir los gastos, ya sea buscando mejores proveedores, o aprovechando como es debido el uso de la luz, algunas cosas en la cocina, etc. Para controlar el exceso de energía, gas, etc.

Y al final del año realizar un balance anual, para conocer la situación del restaurante.

COSTO POTENCIAL ALIMENTOS Y BEBIDAS

				Mes NOVIEMBRE			
				Elaboró CHEF EJECUTIVO			
Producto	Cant	Precio	Precio	Venta	Costo	Costo	%
		con iva	sin iva	Total	Unitario	Total	Costo
TAPAS							
Montadito de salmon	104	197.46	170.22	20,535.34	46.48	55.78	33%
Montadito de queso brie	118	42.79	36.89	5,049.50	10.08	12.10	33%
Calamares a la Romana	102	75.40	65.00	7,690.80	17.75	21.30	33%
Platon de Carnes frias	88	270.78	233.43	23,828.53	63.73	76.48	33%
Pan tomate	170	34.72	29.93	5,902.20	8.18	9.82	33%
Papas con mojo	113	65.20	56.21	7,368.01	15.35	18.42	33%
Queso de cabra en aceite	78	174.36	150.31	13,600.05	41.04	49.25	33%
ENTRADAS				83,974.43	202.61	243.13	
SOPAS							
Olla podrida	267	82.00	70.69	21,894.11	19.30	23.16	33%
Fideua	465	164.30	141.64	76,400.62	38.67	46.40	33%
Gazpacho	396	42.71	36.82	16,913.64	10.06	12.07	33%
SOPAS				115,208.36	68.03	81.64	
PLATO FUERTE							
Cordero al horno	312	337.63	291.06	105,340.44	79.46	95.35	33%
Tortilla con mariscos	255	147.44	127.10	37,596.18	34.70	41.64	33%
Paella mixta	510	134.77	116.18	68,732.09	31.72	38.06	33%
atun con aceitunas y alcaparras	425	246.64	212.62	104,821.66	58.05	69.66	33%
PLATO FUERTE				316,490.36	203.93	244.72	
POSTRES							
Crema catalana	356	25.49	21.97	9,072.73	6.00	7.20	33%
leche frita	465	63.88	55.07	29,704.76	15.04	18.05	33%
ensaimada	401	12.44	10.72	4,986.52	2.93	3.52	33%
POSTRE				43,764.00	23.97	28.76	
BEBIDAS							
Refrescos	356	25.52	22.00	9,085.12	21.65	25.98	118%
agua	223	23.20	20.00	5,173.60	13.72	16.46	82%
cerveza	401	34.80	30.00	13,954.80	13.99	16.79	56%
jugos	142	23.20	20.00	3,294.40	13.57	16.28	81%
BEBIDAS				31,507.92	62.93	75.52	
VINOS							
Casa grande	142	348.00	300.00	49,416.00	125.00	150.00	50%
XA	267	208.80	180.00	55,749.60	98.00	117.60	65%
sangre de toro	61	406.00	350.00	24,766.00	174.00	208.80	60%
vega sicilia	73	522.00	450.00	38,106.00	800.00	960.00	213%
VINOS				168,037.60	1197.00	####	
TOTAL DE VENTAS				758,982.68			

PRESUPUESTO DE VENTA MENSUAL/ANUAL														
Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL	
TAPAS														
Montadito de Salmon	101	116	93	90	115	99	100	103	109	100	104	121	1251	\$ 247,093.46
Montadito de queso brie	115	132	106	102	131	113	114	117	124	114	118	138	1425	\$ 385,819.17
Calamares a la Romana	99	114	91	88	113	97	98	101	107	98	102	119	1227	\$ 92,486.39
Platon de Carnes Frias	85	98	78	76	97	83	84	87	92	84	88	102	1053	\$ 285,170.69
Pan tomate	165	190	152	147	188	162	163	168	178	163	170	198	2044	\$ 70,977.38
Papas con mojo	110	127	101	98	125	108	109	112	119	109	113	132	1363	\$ 88,865.99
Queso de cabra en aceite	76	87	70	68	87	74	75	78	82	75	78	91	942	\$ 164,183.97
Unidades Totales	751	650	520	503	644	554	559	576	610	559	582	678	7186	\$ 1,334,597.06
SOPAS														
Olla podrida	66	76	87	100	115	133	153	176	202	232	267	307	1914	\$ 156,957.79
Fideua	115	132	152	175	201	231	266	306	352	405	465	535	3335	\$ 142,450.04
Gazpacho	98	113	130	149	171	197	227	261	300	345	396	456	2842	\$ 121,392.21
Unidades Totales	279	321	369	424	488	561	645	742	853	981	1129	1298	8091	\$ 420,800.04

Ilustración 45 presupuesto de ventas mensual/anual

Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALANUAL	
PLATO FUERTE														
Cordero al horno	77	89	102	117	135	155	178	205	236	271	312	358	2233	\$ 753,970.24
Tortilla con Mariscos	63	72	83	96	110	127	146	168	193	222	255	293	1827	\$ 269,381.06
Paella Mixta	126	145	167	192	220	253	291	335	385	443	510	586	3654	\$ 492,473.51
Atun con aceitunas y alcaparras	105	121	139	160	184	211	243	279	321	369	425	489	3045	\$ 751,059.54
Ingresos Totales	371	427	491	564	649	746	858	987	1135	1305	1501	1726	10760	\$ 2,266,884.36
POSTRES														
Crema Catalana	88	101	116	134	154	177	204	234	269	310	356	409	2552	\$ 65,041.97
Leche Frita	115	132	152	175	201	231	266	306	352	405	465	535	3335	\$ 213,056.05
Ensamada	99	114	131	151	173	199	229	263	303	348	401	461	2871	\$ 35,703.51

Ilustración 46 presupuesto de venta mensual/anual parte 2

Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL	
VINOS														
Casa grande	35	40	46	53	61	70	81	93	107	123	142	163	1015	\$ 353,240.31
XA	66	76	87	100	115	133	153	176	202	232	267	307	1914	\$ 399,666.18
sangre de toro	15	17	20	23	26	30	35	40	46	53	61	70	435	\$ 176,620.15
vega sicilia	18	21	24	27	31	36	42	48	55	63	73	84	522	\$ 272,499.67
Unidades Totales	134	154	177	204	234	270	310	356	410	471	542	623	3886	\$ 1,202,026.31
BEBIDAS														
Refrescos	88	101	116	134	154	177	204	234	269	310	356	409	2552	\$ 65,130.78
Agua	55	63	73	84	96	111	127	146	168	193	223	256	1595	\$ 37,006.13
cerveza	99	114	131	151	173	199	229	263	303	348	401	461	2871	\$ 99,916.54
Jugos	35	40	46	53	61	70	81	93	107	123	142	163	1015	\$ 23,549.35

Ilustración 47 presupuesto de venta mensual/anual parte 3

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA.													
Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
TAPAS													
Montadito de Salmon	\$5,633.38	\$6,478.38	\$5,182.71	\$5,013.70	\$6,422.05	\$5,520.71	\$5,577.04	\$5,746.04	\$6,084.05	\$5,577.04	\$5,802.38	\$6,760.05	\$69,797.53
Montadito de Queso Brie	\$8,794.74	\$10,113.95	\$8,091.16	\$7,827.32	\$10,026.00	\$8,618.85	\$8,706.79	\$8,970.63	\$9,498.32	\$8,706.79	\$9,058.58	\$10,553.69	\$108,966.83
Calamares a la Romana	\$971.78	\$1,117.55	\$894.04	\$864.89	\$1,107.83	\$952.35	\$962.07	\$991.22	\$1,049.53	\$962.07	\$1,000.94	\$1,166.14	\$12,040.40
Platon de Carnes Frias	\$1,565.70	\$1,800.56	\$1,440.44	\$1,393.47	\$1,784.90	\$1,534.39	\$1,550.04	\$1,597.01	\$1,690.96	\$1,550.04	\$1,612.67	\$1,878.84	\$19,399.02
Pan tomate	\$8,125.92	\$9,344.81	\$7,475.85	\$7,232.07	\$9,263.55	\$7,963.40	\$8,044.66	\$8,288.44	\$8,775.99	\$8,044.66	\$8,369.70	\$9,751.10	\$100,680.15
Papas con Mojo	\$26,744.52	\$30,756.20	\$24,604.96	\$23,802.62	\$30,488.75	\$26,209.63	\$26,477.07	\$27,279.41	\$28,884.08	\$26,477.07	\$27,546.86	\$32,093.42	\$331,364.60
Queso de cabra en aceite	\$26,744.52	\$30,756.20	\$24,604.96	\$23,802.62	\$30,488.75	\$26,209.63	\$26,477.07	\$27,279.41	\$28,884.08	\$26,477.07	\$27,546.86	\$32,093.42	\$331,364.60
Costos Totales	\$25,091.52	\$28,855.25	\$23,084.20	\$22,331.45	\$28,604.33	\$24,589.69	\$24,840.60	\$25,593.35	\$27,098.84	\$24,840.60	\$25,844.27	\$30,109.82	\$310,883.93
SOPAS													
Olla podrida	\$1,528.56	\$1,757.84	\$2,021.52	\$2,324.75	\$2,673.46	\$3,074.48	\$3,535.65	\$4,066.00	\$4,675.90	\$5,377.28	\$6,183.88	\$7,111.46	\$44,330.79
Fideua	\$1,388.28	\$1,596.52	\$1,836.00	\$2,111.40	\$2,428.11	\$2,792.33	\$3,211.18	\$3,692.85	\$4,246.78	\$4,883.80	\$5,616.37	\$6,458.82	\$40,262.43
Gazpacho	\$1,183.06	\$1,360.51	\$1,564.59	\$1,799.28	\$2,069.17	\$2,379.55	\$2,736.48	\$3,146.95	\$3,619.00	\$4,161.84	\$4,786.12	\$5,504.04	\$34,310.60
Costos Totales	\$4,099.90	\$4,714.88	\$5,422.11	\$6,235.43	\$7,170.74	\$8,246.36	\$9,483.31	\$10,905.80	\$12,541.68	\$14,422.93	\$16,586.37	\$19,074.32	\$118,903.82

Ilustración 48 presupuesto de materia prima

Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
PLATO FUERTE													
Cordero al homo	\$7,342.10	\$8,443.42	\$9,709.93	\$11,166.42	\$12,841.39	\$14,767.59	\$16,982.73	\$19,530.14	\$22,459.66	\$25,828.61	\$29,702.91	\$34,158.34	\$212,933.26
Tortilla con Mariscos	\$2,623.32	\$3,016.82	\$3,469.34	\$3,989.74	\$4,588.20	\$5,276.43	\$6,067.90	\$6,978.08	\$8,024.80	\$9,228.52	\$10,612.79	\$12,204.71	\$76,080.65
Paella Mixta	\$4,796.06	\$5,515.47	\$6,342.79	\$7,294.21	\$8,388.35	\$9,646.60	\$11,093.59	\$12,757.63	\$14,671.27	\$16,871.96	\$19,402.75	\$22,313.17	\$139,093.85
Atun con Aceitunas y Alcaparras	\$7,314.30	\$8,411.45	\$9,673.16	\$11,124.14	\$12,792.76	\$14,711.67	\$16,918.42	\$19,456.18	\$22,374.61	\$25,730.80	\$29,590.42	\$34,028.99	\$212,126.90
Costos Totales	\$22,075.79	\$25,387.16	\$29,195.23	\$33,574.51	\$38,610.69	\$44,402.29	\$51,062.64	\$58,722.03	\$67,530.34	\$77,659.89	\$89,308.87	\$102,705.21	\$640,234.66
POSTRES													
Crema catalana	\$633.60	\$728.64	\$837.94	\$963.63	\$1,108.17	\$1,274.40	\$1,465.56	\$1,685.39	\$1,938.20	\$2,228.93	\$2,563.27	\$2,947.76	\$18,375.46
Leche frita	\$2,075.52	\$2,386.85	\$2,744.88	\$3,156.61	\$3,630.10	\$4,174.61	\$4,800.80	\$5,520.92	\$6,349.06	\$7,301.42	\$8,396.64	\$9,656.13	\$60,193.54
Ensamada	\$348.08	\$400.30	\$460.34	\$529.39	\$608.80	\$700.12	\$805.14	\$925.91	\$1,064.80	\$1,224.52	\$1,408.19	\$1,619.42	\$10,095.02
Costos Totales	\$3,057.20	\$3,515.78	\$4,043.15	\$4,649.63	\$5,347.07	\$6,149.13	\$7,071.50	\$8,132.22	\$9,352.06	\$10,754.87	\$12,368.10	\$14,223.31	\$88,664.01

Ilustración 49 presupuesto de materia prima parte 2

Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
VINOS													
Casa grande	\$5,250.00	\$6,037.50	\$6,943.13	\$7,984.59	\$9,182.28	\$10,559.63	\$12,143.57	\$13,965.10	\$16,059.87	\$18,468.85	\$21,239.18	\$24,425.05	\$152,258.75
XA	\$7,761.60	\$8,925.84	\$10,264.72	\$11,804.42	\$13,575.09	\$15,611.35	\$17,953.05	\$20,646.01	\$23,742.91	\$27,304.35	\$31,400.00	\$36,110.00	\$225,099.34
sangre de toro	\$3,132.00	\$3,601.80	\$4,142.07	\$4,763.38	\$5,477.89	\$6,299.57	\$7,244.51	\$8,331.18	\$9,580.86	\$11,017.99	\$12,670.69	\$14,571.29	\$90,833.22
vega sicilia	\$17,280.00	\$19,872.00	\$22,852.80	\$26,280.72	\$30,222.83	\$34,756.25	\$39,969.69	\$45,965.14	\$52,859.92	\$60,788.90	\$69,907.24	\$80,393.32	\$501,148.81
Costos Totales	\$33,423.60	\$38,437.14	\$44,202.71	\$50,833.12	\$58,458.09	\$67,226.80	\$77,310.82	\$88,907.44	\$102,243.56	\$117,580.09	\$135,217.10	\$155,499.67	\$969,340.13
BEBIDAS													
Refrescos	\$2,286.24	\$2,629.18	\$3,023.55	\$3,477.09	\$3,998.65	\$4,598.45	\$5,288.21	\$6,081.44	\$6,993.66	\$8,042.71	\$9,249.12	\$10,636.48	\$66,304.77
Agua	\$905.52	\$1,041.35	\$1,197.55	\$1,377.18	\$1,583.76	\$1,821.32	\$2,094.52	\$2,408.70	\$2,770.01	\$3,185.51	\$3,663.33	\$4,212.83	\$26,261.59
cerveza	\$1,662.01	\$1,911.31	\$2,198.01	\$2,527.71	\$2,906.87	\$3,342.90	\$3,844.33	\$4,420.98	\$5,084.13	\$5,846.75	\$6,723.77	\$7,732.33	\$48,201.12
Jugos	\$569.94	\$655.43	\$753.75	\$866.81	\$996.83	\$1,146.35	\$1,318.31	\$1,516.05	\$1,743.46	\$2,004.98	\$2,305.73	\$2,651.58	\$16,529.21
Costos Totales	\$5,423.71	\$6,237.27	\$7,172.86	\$8,248.79	\$9,486.11	\$10,909.02	\$12,545.38	\$14,427.18	\$16,591.26	\$19,079.95	\$21,941.94	\$25,233.23	\$157,296.69
GRAN TOTAL	\$93,171.72	\$107,147.48	\$113,120.26	\$125,872.93	\$147,677.03	\$161,523.29	\$182,314.24	\$206,688.04	\$235,357.73	\$264,338.33	\$301,266.65	\$346,845.56	\$2,285,323.25

Ilustración 50 presupuesto de materia prima parte 3

PRESUPUESTO DE VENTA TOTAL													
Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
TAPAS													
Montadito de Salmon	\$4,141.00	\$4,762.15	\$3,809.72	\$3,685.49	\$4,720.74	\$4,058.18	\$4,099.59	\$4,223.82	\$4,472.28	\$4,099.59	\$4,265.23	\$4,969.20	\$51,306.99
Montadito de Queso Brie	\$6,670.00	\$7,670.50	\$6,136.40	\$5,936.30	\$7,603.80	\$6,536.60	\$6,603.30	\$6,803.40	\$7,203.60	\$6,603.30	\$6,870.10	\$8,004.00	\$82,641.30
Calamares a la Romana	\$9,207.00	\$10,588.05	\$8,470.44	\$8,194.23	\$10,495.98	\$9,022.86	\$9,114.93	\$9,391.14	\$9,943.56	\$9,114.93	\$9,483.21	\$11,048.40	\$114,074.73
Platon de Carnes Frias	\$3,060.00	\$3,519.00	\$2,815.20	\$2,723.40	\$3,488.40	\$2,998.80	\$3,029.40	\$3,121.20	\$3,304.80	\$3,029.40	\$3,151.80	\$3,672.00	\$37,913.40
Pan tomate	\$5,940.00	\$6,831.00	\$5,464.80	\$5,286.60	\$6,771.60	\$5,821.20	\$5,880.60	\$6,058.80	\$6,415.20	\$5,880.60	\$6,118.20	\$7,128.00	\$73,596.60
Papas con Mojo	\$3,960.00	\$4,554.00	\$3,643.20	\$3,524.40	\$4,514.40	\$3,880.80	\$3,920.40	\$4,039.20	\$4,276.80	\$3,920.40	\$4,078.80	\$4,752.00	\$49,064.40
Queso de cabra en aceite	\$11,715.00	\$13,472.25	\$10,777.80	\$10,426.35	\$13,355.10	\$11,480.70	\$11,597.85	\$11,949.30	\$12,652.20	\$11,597.85	\$12,066.45	\$14,058.00	\$145,148.85
Ingresos Totales	\$44,693.00	\$51,396.95	\$41,117.56	\$39,776.77	\$50,950.02	\$43,799.14	\$44,246.07	\$45,586.86	\$48,268.44	\$44,246.07	\$46,033.79	\$53,631.60	\$553,746.27
SOPAS													
Olla podrida	\$3,564.00	\$4,098.60	\$4,713.39	\$5,420.40	\$6,233.46	\$7,168.48	\$8,243.75	\$9,480.31	\$10,902.36	\$12,537.71	\$14,418.37	\$16,581.12	\$103,361.94
Fideua	\$6,210.00	\$7,141.50	\$8,212.73	\$9,444.63	\$10,861.33	\$12,490.53	\$14,364.11	\$16,518.72	\$18,996.53	\$21,846.01	\$25,122.91	\$28,891.35	\$180,100.35
Gazpacho	\$4,704.00	\$5,409.60	\$6,221.04	\$7,154.20	\$8,227.33	\$9,461.42	\$10,880.64	\$12,512.73	\$14,389.64	\$16,548.09	\$19,030.30	\$21,884.85	\$136,423.84
Ingresos Totales	\$14,478.00	\$16,649.70	\$19,147.16	\$22,019.23	\$25,322.11	\$29,120.43	\$33,488.49	\$38,511.77	\$44,288.53	\$50,931.81	\$58,571.58	\$67,357.32	\$419,886.14

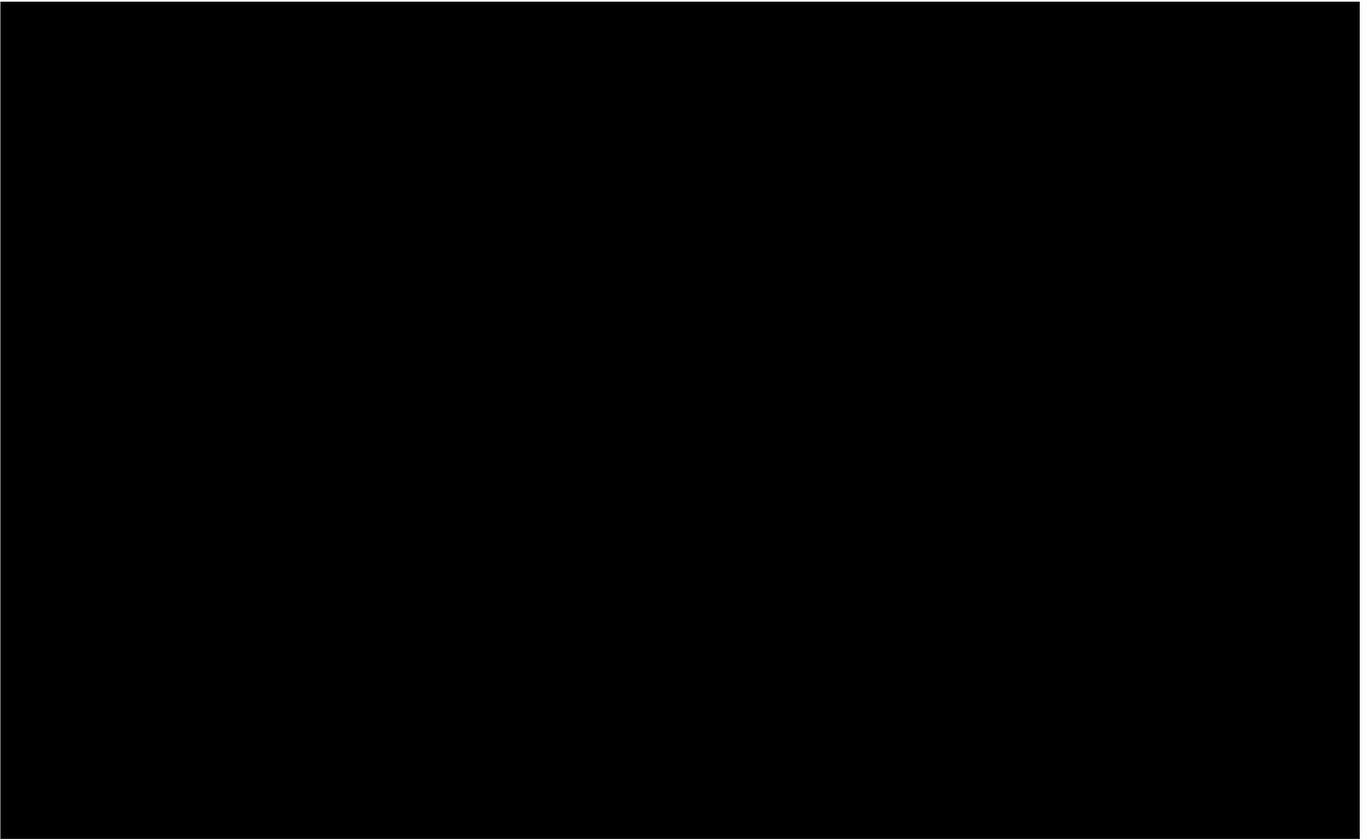
Ilustración 51 presupuesto de venta total

Concepto / mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
PLATO FUERTE													
Cordero al Homo	\$10,164.00	\$11,688.60	\$13,441.89	\$15,458.17	\$17,776.90	\$20,443.43	\$23,509.95	\$27,036.44	\$31,091.91	\$35,755.69	\$41,119.05	\$47,286.91	\$294,772.95
Tortilla con Mariscos	\$9,324.00	\$10,722.60	\$12,330.99	\$14,180.64	\$16,307.73	\$18,753.89	\$21,566.98	\$24,802.03	\$28,522.33	\$32,800.68	\$37,720.78	\$43,378.90	\$270,411.55
Paella Mixta	\$18,018.00	\$20,720.70	\$23,828.81	\$27,403.13	\$31,513.59	\$36,240.63	\$41,676.73	\$47,928.24	\$55,117.47	\$63,385.10	\$72,892.86	\$83,826.79	\$522,552.04
Atun con aceitunas y alcaparras	\$14,805.00	\$17,025.75	\$19,579.61	\$22,516.55	\$25,894.04	\$29,778.14	\$34,244.86	\$39,381.59	\$45,288.83	\$52,082.16	\$59,894.48	\$68,878.65	\$429,369.69
Ingresos Totales	\$52,311.00	\$60,157.65	\$69,181.30	\$79,558.49	\$91,492.27	\$105,216.11	\$120,998.52	\$139,148.30	\$160,020.54	\$184,023.63	\$211,627.17	\$243,371.25	\$1,517,106.22
POSTRES													
Crema Catalana	\$6,952.00	\$7,994.80	\$9,194.02	\$10,573.12	\$12,159.09	\$13,982.96	\$16,080.40	\$18,492.46	\$21,266.33	\$24,456.28	\$28,124.72	\$32,343.42	\$201,619.59
Leche frita	\$7,590.00	\$8,728.50	\$10,037.78	\$11,543.44	\$13,274.96	\$15,266.20	\$17,556.13	\$20,189.55	\$23,217.98	\$26,700.68	\$30,705.78	\$35,311.65	\$220,122.66
Ensaimada	\$10,692.00	\$12,295.80	\$14,140.17	\$16,261.20	\$18,700.37	\$21,505.43	\$24,731.25	\$28,440.93	\$32,707.07	\$37,613.13	\$43,255.10	\$49,743.37	\$310,085.83

Ilustración 52 presupuesto de venta total parte 3

PRESUPUESTO DE VENTAS INICIAL- <i>PRODUCT MIX</i>								
								Fecha: 1 - 7 de novimebre 2012
Producto		MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM	TOTAL
TAPAS	total	18	22	24	42	58	57	221
Montadito de Salmon		3	2	4	7	9	6	31
Montadito de Queso brie		2	3	4	7	9	9	34
Calamares a la Romana		4	3	5	8	10	8	38
Platon de Carnes frias		3	4	2	4	8	10	31
Pan tomate		2	5	4	6	11	7	35
Papas con mojo		1	3	2	6	7	9	28
Queso de cabra en aceite		3	2	3	4	4	8	24
SOPAS	total	7	9	6	8	15	10	55
Olla podrida		4	3	1	3	5	4	20
Fideua		1	4	2	5	8	3	23
Gazpacho		2	2	3	0	2	3	12
PLATO FUERTE	total	13	11	12	17	26	22	101
Cordero al horno		4	5	3	6	10	7	35
Tortilla con mariscos		3	2	4	2	4	5	20
Paella Mixta		4	3	2	6	8	7	30
Atun con aceitunas y alcaparras		2	1	3	3	4	3	16
POSTRES	total	8	7	10	8	17	14	64
Crema Catalana		2	3	4	1	5	6	21
Leche frita		3	4	1	5	9	4	26
Ensaimada		3	0	5	2	3	4	17
VINO	total	6	4	4	6	10	11	41
Casa grande		0	2	1	3	4	3	13
XA		1	0	1	1	2	1	6
sangre de toro		3	1	2	1	2	3	12
vega sicilia		2	1	0	1	2	4	10
BEBIDAS	total	9	10	12	11	15	14	71
refrescos		4	3	5	2	8	6	28
agua		2	3	2	4	3	5	19
cerveza		3	2	4	5	1	2	17
Jugos		0	2	1	0	3	1	7

Ilustración 53 presupuesto de ventas inicial



LISTA DE INSUMOS

Papa cambray	Queso de cabra	Limón	Tocino
Ajo	Tomillo	Harina	Cebolla
Pimentón	Jitomate bola	Queso brie	Clavo de olor
Vinagre blanco	Chorizo español	Salmon	Manteca de cerdo
Aceite de oliva	Jamón serrano	Eneldo	Pepino
Jitomate saladet	Aceitunas	Garbanzos	Pimienta verde
Sal	Salami	Carne de res	Vinagre de vino tinto
Pimienta negra	calamar	Carne de cerdo	Pescado
Perejil	pulpo	Pollo	azúcar
Camarones	Almejas	Conejo	Alcaparras
Fideos	Huevo	Azafrán	Atún
cordero	Vino blanco	mejillones	Arroz
Canela	mantequilla	Aceite	Pan molido
leche	Vainilla	levadura	

LISTA DE INSUMOS BAR

Coca-cola	Refresco limón	Azúcar	Jugo de manzana	Whisky	
Agua mineral	Refresco naranja	Jarabe natural	Tequila	Coñac	
Agua natural	Refresco manzana	Vino tinto	Ron	cerveza	
Agua quinada	Ginger-ale	Vino blanco	brandi		

EQUIPO DE COCINA

FOTOGRAFIA	C A N T I D A D	NOMBRE	ESPECIFI CACIONE S	PRECIO	
				UNITAR IO	TOTAL
	1	Horno	De convección	32,000	32,000
	2	Mesas de trabajo	Acero inox 80 x 2m	8,200	16,400
	1	Mesa de trabajo dual	Acero inox 180 x 3 m	17,300	17,300
	2	Batidoras	5 lt.	3,200	6,400
	4	charolas para pan	Lisas	83,50	334

	2	Budineras	Grande	425	850
	2	Olla	Alta 20 lt.	1,200	2,400
	2	Budineras	Chica	320	640
	4	Cazo cónico	Grande	250	1,000
	4	Cazo cónico	Mediana	230	920
	4	Cazo cónico	Chica	200	800
	2	Vaporeras	15 lt.	870	1,740

	1	olla exprés	30 lt.	2,800	2,800
	1	Congelador	Horizontal	13,000	13,000
	1	Refrigerador	Vertical	12,500	12,500
	1	Plancha	marca sansón	8,700	8,700
	1	Grill	marca sansón	9,200	9,200
	1	fila de lavado	3 bloques	21,400	21,400

	1	Maquina lava losa	2 canastillas	12,980	12,980
	4	Rack	Escurridor	730	2,920
	4	Anaquel	Almacén	4,500	18,000
	4	Sartén grande	Acero inox	286	1,144
	4	sartén grande	teflón vasconia acero	325	1,300
	4	sartén mediano	teflón vasconia acero	300	1,200
	2	sartén chico	teflón vasconia acero	285	570

	1	Salamandras	Industriales	10,800	10,800
	1	campanas (ducto, motor)	extracción	23,750	23,750
	2	motores de licuadora	oster 2 velocidades	380	760
	3	vasos de licuadora de cristal con tapa	Oster	200	600
	1	Tablas	Roja	180	180
	3	Tablas	Blanca	180	540
	1	Tablas	Verde	180	180

	1	Tablas	Amarilla	180	180
	1	Tablas	Azul	180	180
	1	cuchillo chef 22"	Roja	165	165
	3	cuchillo chef 22"	Blanca	165	495
	1	cuchillo chef 22"	Verde	165	165
	1	cuchillo chef 22"	Amarilla	165	165
	1	cuchillo chef 22"	Azul	165	165

	10	cuchara grande	Perforadas	87	870
	10	cuchara grande	Lisas	83	830
	15	Cucharas	Para prueba	8	120
	15	Tenedores	Para prueba	8	120
	5	Bowl	Grande	130	650
	5	Bowl	Mediano	108	540

	8	Bowl	Chico	87	696
	2	Espátula	para plancha	98	196
	6	Escofiers	Acero inox	234	1,404
	1	Globos	Grandes	112	112
	1	Rallador	4 lados	54	54
	4	Pinzas	Grandes	45	180
	2	Pinzas chicas	Con puntas de goma	128	256

	4	cucharon 16 oz	para cocina	113	452
	2	Espumaderas	Finas	74	148
	1	pasa puré	acero inoxidable	645	645
	3	Coladores	Grande	134	402
	3	Coladores	Mediano	105	315
	3	Coladores	Chico	75	225
	2	Chinoas	Grande	235	470

	2	chinoas	Mediano	197	394
	1	Tamiz	Para Azúcar glass	87	87
	1	Bascula digital	40 kg	1,100	1,100
	4	Extinguidores	Dióxido de carbono	500	2,000

TOTAL \$237,089

EQUIPO DE BAR

FOTOGRAFIA	C A N T I D A D	NOMBRE	ESPECIFI CACIONE S	PRECIO	
				UNITAR IO	TOTAL
	1	barra y contra barra	De granito con luz	50,000	50,000
	1	Refrigerador	Bajo barra	10,000	10,000
	2	Licadoras de bar	Frozen	1,700	3,400
	1	vasos mezcladores (shaker)	Grandes	200	200
	2	Bailarinas	Para mezclar	87	174

	2	Giger (medidor de onzas)	1 y 2 oz	150	300
	2	Tablas para picar	Blancas	180	360
	2	cuchillos mondadores	Victorinox	70	140
	1	Picahielos	Profesional	120	120
	4	Descorchadores	2 tiempos	45	180
	1	kit para escarchar	3 pisos	300	300
	2	coladores para bar	Chicos	80	160

	1	tapetes antiderrapantes para vaso	Platico	150	150
	1	kit de torres para lavar vaso	3 torres	400	400
	2	Mamilas	Grandes	35	70
					\$65,954

EQUIPO DE SERVICIO

FOTOGRAFIA	C A N T I D A D	NOMBRE	ESPECIFICACIONES	PRECIO	
				UNITARIO	TOTAL
	5	Charolas	Chica	96	480
	2	Caballote	Compas de madera	190	380
	220	Servilleta	De tela	9.50	2,090
	24	Cubre mantel	Cuadros rojos	75	1,800
	24	Salero	Vidrio	23	552

	24	Pimentero	vidrio	23	552
	20	Mesas	Madera	430	8,600
	80	Sillas	Madera acojinada	340	27,200
	12	Bancos	Madera	780	9,360
	24	Aceitera	Vidrio	47	1,128

\$52,142

EQUIPO DE LIMPIEZA

FOTOGRAFIA	C A N T I D A D	NOMBRE	ESPECIFICACIONES	PRECIO	
				UNITARIO	TOTAL
	2	Cubetas	Con prensa	480	960
	4	Escobas	Estándar	28	112
	1	Plumero	Corto	65	65
	1	Plumero	Largo	55	55
	1	Karcher	2 lanzas	2,300	2,300

	1	Escalera	Tres peldaños	400	400
	4	Trapeadores	Estándar	34	136
					\$ 4,028

EQUIPO DE OFICINA

FOTOGRAFIA	C A N T I D A D	NOMBRE	ESPECIFICACIONES	PRECIO	
				UNITARIO	TOTAL
	1	Escritorio	Estándar	1,150	1,150
	1	Equipo de cómputo	De escritorio	5,000	5,000
	1	Impresora	Laser	2,450	2,450
	1	Silla principal	Confort	1,430	1,430
	2	Sillas secundarias	Estándar	230	460

	6	Archivero Lefort	Estándar	180	1,080
	2	Tijeras	Estándar	63	126
	1	Engrapadora	Estándar	135	135
	1	Perforadora	Estándar	178	178
	1	Calculadora	Grande	135	135
				Total	\$ 12,144

COSTEO DE CONSUMIBLES

COSTEO DE SUMINISTROS			
Nombre	Cantidad	Precio unitario	Precio total
papel higiénico	95	\$ 1.80	\$ 171.00
franelas	20	\$ 4.20	\$ 84.00
piedra pómez	4	\$ 3.20	\$ 12.80
fibra de aluminio	20	\$ 2.50	\$ 50.00
aromatizante ambiental	4	\$ 28.30	\$ 113.20
cloro	16	\$ 3.80	\$ 60.80
sosa caustica no toxica	8	\$ 12.00	\$ 96.00
detergente	4	\$ 5.80	\$ 23.20
desengrasante	8	\$ 14.00	\$ 112.00
aromatizador neutro	12	\$ 32.00	\$ 384.00
liquido para trapear pisos	24	\$ 6.00	\$ 144.00
jabón de tocador	8	\$ 8.30	\$ 66.40
jabón multiusos	16	\$ 4.00	\$ 64.00
brillo para muebles	2	\$ 69.00	\$ 138.00
detergente para vidrios	3	\$ 45.00	\$ 135.00
papel absorbente	24	\$ 7.90	\$ 189.60

bolsa de plástico	120	\$ 0.80	\$ 96.00
fibras verdes	30	\$ 1.50	\$ 45.00
pastillas sanitarias	8	\$ 6.00	\$ 48.00
gel antibacterial	4	\$ 35.00	\$ 140.00
lápiz	20	\$ 2.00	\$ 40.00
lapicero	20	\$ 1.80	\$ 36.00
tóner negro	2	\$ 285.00	\$ 570.00
tóner de color	2	\$ 289.00	\$ 578.00
hojas carta	1	\$ 65.00	\$ 65.00
hojas oficio	1	\$ 68.00	\$ 68.00
folders	100	\$ 0.90	\$ 90.00
clips	1	\$ 5.00	\$ 5.00
broche de pinza	30	\$ 0.40	\$ 12.00
archivero lefort	6	\$ 85.00	\$ 510.00
plumón	2	\$ 12.00	\$ 24.00
comandero	5	\$ 65.00	\$ 325.00
rollo de maquina	2	\$ 24.00	\$ 48.00
			\$ 2,173.00

		-	-
		\$	\$
		-	-
		\$	\$
		-	-
		\$	\$
		-	-
		\$	\$
		-	-

	\$
SUB TOTAL	-
	\$
TOTAL	-

CON LETRA	
-----------	--

INVENTARIOS

INVENTARIO DE EQUIPO MAYOR Y MENOR DE COCINA			FECHA:	
CANTIDAD	EQUIPO	CANTIDAD EXISTENTE	BAJA x DEPRECIACIÓN	TOTAL
1	Horno			
2	Mesas de trabajo			
1	Mesa de trabajo dual			
2	Batidoras 5 lt			
4	charolas para pan			
2	Budineras grandes			
2	Budineras chicas			
2	Olla			
4	Cazo cónico grande			
4	Cazo cónico mediano			
4	Cazo cónico chico			
2	Vaporeras			
1	olla exprés			
1	Congelador			
1	Refrigerador			
1	Plancha			
1	Grill			
1	fila de lavado			
1	Maquina lava losa			
4	Rack			
4	Anaqueles			
4	Sartén grande (teflón)			
4	sartén grande (acero inox)			
4	sartén mediano			
2	sartén chico			
1	Salamandras			
2	campanas (ducto, motor)			
2	motores de licuadora			
3	vasos de licuadora de cristal con tapa			
3	Tablas blanca			
1	Tablas roja			
1	Tablas verde			
1	Tablas azul			
1	Tablas amarilla			

3	cuchillo chef 22" blanco			
1	cuchillo chef 22" azul			
1	cuchillo chef 22" amarillo			
1	cuchillo chef 22" rojo			
2	cuchillo chef 22" rojo			
10	cuchara grande			
10	cuchara grande			
15	Cucharas			
15	Tenedores			
5	Bowl grande			
5	Bowl mediano			
8	Bowl chico			
2	Espátula			
6	Escofiers			
1	Globos			
1	Rallador			
4	Pinzas			
2	Pinzas chicas			
4	cucharon 16 oz			
2	Espumaderas			
1	pasa puré			
3	Coladores grande			
3	Coladores mediano			
3	Coladores			
2	Chinoas			
1	Tamiz			
1	Bascula digital			
4	Extinguidores			

INVENTARIO DE EQUIPO MAYOR Y MENOR DE BAR			FECHA:	
CANTIDAD	EQUIPO	CANTIDAD EXISTENTE	BAJA x DEPRECIACIÓN	TOTAL
1	Barra y contra barra			
1	Refrigerador			
2	Licadoras de bar			
1	Vasos mezcladores (shaker)			
2	Bailarinas			
2	Giger (medidor de onzas)			
2	Tablas para picar			
2	Cuchillos mondadores			
1	Picahielos			
4	Descorchadores			
1	Kit para escarchar			
2	Coladores para bar			
1	Tapetes antiderrapantes para vaso			
1	kit de torres para lavar vaso			
1	Abrelatas			
2	Mamilas			

INVENTARIO DE EQUIPO MAYOR Y MENOR DE SERVICIO Y MANTENIMIENTO			FECHA:	
CANTIDAD	EQUIPO	CANTIDAD EXISTENTE	BAJA x DEPRECIACIÓN	TOTAL
5	Charolas			
2	Caballote			
220	Servilleta			
24	Cubre mantel			
24	Salero			
24	Pimentero			
24	Mesas			
80	Sillas			
12	Bancos			
24	Aceitera			

INVENTARIO DE EQUIPO MAYOR Y MENOR DE LIMPIEZA			FECHA:	
CANTIDAD	EQUIPO	CANTIDAD EXISTENTE	BAJA x DEPRECIACIÓN	TOTAL
2	Cubetas			
4	Escobas			
1	Plumero			
1	Plumero			
1	Karcher			
1	Escalera			
4	Trapeadores			

INVENTARIO DE EQUIPO MAYOR Y MENOR DE OFICINA			FECHA:	
CANTIDAD	EQUIPO	CANTIDAD EXISTENTE	BAJA x DEPRECIACIÓN	TOTAL
1	Escritorio			
1	Equipo de computo			
1	Impresora			
1	Silla principal			
2	Sillas secundarias			
6	Archivero Lefort			
2	Tijeras			
1	Engrapadora			
1	Perforadora			
1	Calculadora			

SOLICITUD DE INSUMOS

SOLICITUD DE INSUMOS		COCINA	
Fecha de solicitud:		Fecha y hora de entrega:	
INGREDIENTE	CANTIDAD SOLICITADA	UNIDAD	OBSERVACIONES
Papa cambray			
Ajo			
pimentón			
Vinagre blanco			
Aceite de oliva			
Jitomate saladet			
sal			
Pimienta negra			
Queso de cabra			
Tomillo			
Jitomate bola			
Chorizo español			
Jamón serrano			
Aceitunas			
salami			
calamar			
limón			
harina			
Queso brie			
salmón			
eneldo			
garbanzos			
Carne de res			
Carne de cerdo			
Tocino			
cebolla			
Clavo de olor			
Manteca de cerdo			
pepino			
Pimiento verde			
Vinagre vino tinto			
Pescado			
perejil			
Camarones			
Fideos			
Cordero			
Vino blanco			
huevo			

Almejas			
Pulpo			
pollo			
conejo			
Azafrán			
Mejillones			
Arroz			
atún			
Alcaparras			
Azúcar			
canela			
leche			
vainilla			
mantequilla			
apio			
poro			
Pan rallado			
Aceite			
Levadura			
Chocolate en barra			

RECIBIDO:

SOLICITUD DE INSUMOS		BAR	
fecha de solicitud:		fecha y hora de entrega:	
INGREDIENTE	CANTIDAD SOLICITADA	UNIDAD	OBSERVACIONES
ron			
whisky			
agua mineral			
agua natural			
agua quinada			
coca cola			
Refresco de limón			
Refresco de naranja			
Refresco de manzana			
Jugo de manzana			
Ginger-ale			
azúcar			
jarabe natural			
Vino blanco			
Vino tinto			
cerveza			

RECIBIDO:

Tabla ilustraciones

Ilustración 1 Comedor	9
Ilustración 2 Barra de bar.....	10
Ilustración 3 Sillas de comedor	13
Ilustración 4 Mesa cuadrada para comedor	13
Ilustración 5 Mesa rectangular para comedor	14
Ilustración 6 bancos para barra del bar	14
Ilustración 7 cuadros decorativos.....	14
Ilustración 8 Filipina de chef	15
Ilustración 9 pantalón negro para chef	15
Ilustración 10 zapatos negros.....	15
Ilustración 11 pantalón de cocinero.....	15
Ilustración 12 filipina de cocinero.....	15
Ilustración 13 zapatos cocinero	15
Ilustración 14 mandil.....	16
Ilustración 15 cofia o gorro de cocinero	16
Ilustración 17 Uniforme capitán de meseros	16
Ilustración 16 uniforme de meseros	16
Ilustración 19 mandil Stewart	16
Ilustración 20 pantalón mascota para Stewart.....	16
Ilustración 18 botas antiderrapantes	16
Ilustración 21 cocina.....	19
Ilustración 22 almacén para productos varios.....	20
Ilustración 23 almacén de alimentos	20
Ilustración 24 baño para damas.....	20
Ilustración 25 baño caballeros.....	20
Ilustración 26 modelo de liderazgo	27
Ilustración 27 organigrama	28
Ilustración 28 receta papas con mojo	50
Ilustración 29 queso de cabra en aceite	51
Ilustración 30 receta de pan tomate.....	52
Ilustración 31 receta de platón de carnes frías	53
Ilustración 32 receta de calamares a la romana.....	54
Ilustración 33 receta de montadito de queso brie.....	55
Ilustración 34 receta de montadito de salmon.....	56
Ilustración 35 receta de olla podrida	57
Ilustración 36 receta de gazpacho	58
Ilustración 37 receta de fideua	59
Ilustración 38 receta de cordero al horno	60
Ilustración 39 receta de tortilla con mariscos.....	61
Ilustración 40 receta de paella mixta	62
Ilustración 41 receta de atún	63
Ilustración 42 receta de crema catalana	64
Ilustración 43 receta de leche frita	65
Ilustración 44 receta de ensaimada.....	66
Ilustración 45 presupuesto de ventas mensual/anual.....	68

Ilustración 46 presupuesto de venta mensual/anual parte 2.....	69
Ilustración 47 presupuesto de venta mensual/anual parte 3.....	70
Ilustración 48 presupuesto de materia prima	71
Ilustración 49 presupuesto de materia prima parte 2.....	72
Ilustración 50 presupuesto de materia prima parte 3.....	73
Ilustración 51 presupuesto de venta total.....	74
Ilustración 53 presupuesto de venta total parte 3	76
Ilustración 54 presupuesto de ventas inicial	77

Bibliografía

Delivet, J. P. (2001). *Consejos prácticos para alcanzar excelentes resultados en un restaurante . amate .*

flores, g. m. *introducción a la historia de la gastronomía, 2a edición .*

guerra, y. r. (2009). *estrategias para la gerencia de restaurantes . valverde.*
monografías.

Peter, C. (1996). *la esencia de la investigación de mercados .* Prentice Hall.

Robuchon, J. (2004). *Larousse gastronomique en español .* Barcelona: larousse.

wikipedia. *un paseo gastronómico por España.* culinaria konemann.