

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### **Plan de negocios: restaurante Tariacuri**

**Autor: Jaime Uriel Esquivel Mendoza**

**Tesina presentada para obtener el título de:  
Lic. 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.





**UNIVERSIDAD  
VASCO DE QUIROGA**

**ESCUELA DE GASTRONOMÍA**

**“Plan de negocios: Restaurante Tariacuri”**

**TESINA**

**Que para obtener el título de:  
LICENCIADO EN GASTRONOMÍA**

**PRESENTA**

*Jaime Uriel Esquivel Mendoza*

**ASESOR**

*Hugo Jaramillo Estrada*

**CLAVE: 16P5UU108E**

**ACUERDO: LIC100416**



WALA

T1969

**MORELIA, MICHOACÁN**

**Noviembre 2014**



**ESCUELA DE GASTRONOMÍA**

**“Plan de negocios: Restaurante Tariacuri”**

**TESINA**

Que para obtener el título de:  
**LICENCIADO EN GASTRONOMÍA**

**PRESENTA**

*Jaime Uriel Esquivel Mendoza*

**ASESOR**

*Hugo Jaramillo Estrada*

CLAVE: 16P5UU108E

ACUERDO: LIC100416

MORELIA, MICHOACÁN

Noviembre 2014



**ESCUELA DE GASTRONOMÍA**

**“Plan de negocios: Restaurante Tariacuri”**

**TESINA**

Que para obtener el título de:

**LICENCIADO EN GASTRONOMÍA**

**PRESENTA**

*Jaime Uriel Esquivel Mendoza*

**ASESOR**

*Hugo Jaramillo Estrada*

CLAVE: 16P5UU108E

ACUERDO: LIC100416

MORELIA, MICHOACÁN

Noviembre 2014

# ÍNDICE GENERAL

## Contenido

Introducción.....	8
A. Antecedentes.....	8
B. Problema:.....	9
C. Objetivo y propósitos:.....	10
D. Importancia de emprender un negocio propio.....	11
E. Justificación.....	12
Capitulo I. El Concepto de Tariacuri restaurante.....	13
1.1 Tipo y categoría del establecimiento.....	13
1.1.2 Denominación del negocio.....	14
1.1.3 Zona.....	14
1.1.4 Clientes suficientes.....	14
1.2 Imagen e identidad corporativa.....	16
1.2.1 Logotipo.....	16
1.2.2 Ambientación.....	19
1.2.2.1 Decoración.....	20
1.2.2.2 Plaque y Cristalería.....	21
1.2.2.3 Muebles.....	23
1.2.2.4 Iluminación.....	24
1.2.2.5 Música.....	25
1.3 Apariencia física del personal.....	26
1.3.1 Uniformes.....	27
1.4 Políticas básicas y directrices.....	30
1.4.1 Misión.....	30
1.4.2 Visión.....	30
1.4.3 Valores.....	31
1.5 El tipo de servicio.....	32
1.6 Áreas funcionales del establecimiento (Plano).....	34
1.6.1 Cocina.....	34
1.6.2 Barra y comedor.....	35
1.6.3 Almacén.....	38

1.6.3.1 Equipo, alimentos, limpieza .....	41
1.6.4 Baños .....	42
1.7 Marco legal (Contratos, Permisos, Derecho de huso) .....	43
CAPITULO II. DESARROLLO HUMANO.....	43
2.1 Liderazgo empresarial y desarrollo humano .....	43
2.2 Organigrama (Diagrama de flujo) .....	44
2.3 Descripción de perfiles y puestos.....	45
Manual de Cocina.....	53
Manual de procedimientos para cocina.....	53
Reglamento interno de cocina .....	53
Higiene personal.....	53
Prohibiciones para el personal en general (Reglas).....	56
Presentación Personal.....	56
Aseo Personal (Políticas) .....	57
Cortes, heridas y estado de salud de los funcionarios .....	58
Hábitos Personales .....	59
Forma adecuada del lavado de manos: .....	60
Higiene de los Alimentos .....	61
Recepción de Mercadería.....	61
Objetivos y necesidades de la zona de recepción: .....	62
El Transporte de Mercadería.....	64
Calidad y especificaciones .....	65
Almacenamiento de Productos Perecederos.....	65
Almacenamiento de Productos No Perecederos .....	68
Artículos Secos.....	69
Pre elaboración de los Alimentos.....	70
Limpieza y desinfección.....	70
Desinfección de verduras de hojas.....	71
Desinfección de frutas y verduras .....	72
Temperaturas Recomendadas .....	78
Higiene del Ambiente .....	79
Área de recepción.....	79
Área del almacén .....	79

Área de Elaboración y Producción .....	80
Área de Distribución .....	81
Área de lavado .....	81
Área de Vestuarios y sanitarios .....	82
Área de Depósito de Basura .....	82
Cuidado de los Insectos y Roedores .....	83
Limpieza en General.....	85
Limpieza de estufas .....	85
Limpieza de campanas y filtros .....	85
Basculas.....	86
Limpieza del baño maría.....	86
Lavado del horno de microondas .....	87
Tablas de Picar y Cuchillos de Cocina .....	88
Tratamiento de desperdicios.....	88
2.5 Reglamento Interno por Áreas.....	91
2.5.1 Reglamento General.....	91
2.5.2 Reglamento Cocina .....	91
2.5.3 Reglamento Servicio .....	92
Apariencia del personal .....	93
2.6 Políticas de la Empresa.....	94
2.6.1 Políticas en Cocina .....	94
2.6.2 Políticas de Servicio.....	95
2.7 Programas de capacitación .....	95
2.7.1 Capacitación en cocina .....	95
2.8 Horarios gráficos por área (cocina y servicio).....	96
CAPITULO III. ESTUDIO DE MERCADO .....	98
3.1 Clientes potenciales .....	98
3.2 La Competencia.....	99
3.2.1. Análisis de las diferencias en el servicio con otros negocios .....	100
3.2.2. Matriz comparativa con el principal competidor de productos sustitutos .....	101
3.2.3. Análisis FODA de la Oferta.....	102
3.2.4. Análisis CAME.....	103
Corregir las debilidades.....	104

Afrontar las amenazas .....	104
Mantener las fortalezas .....	104
Explotar las oportunidades .....	105
3.3 El tamaño de la población .....	106
3.4 Investigación de mercados.....	106
3.5 Objetivos generales.....	106
3.6 Objetivos específicos .....	107
3.7 Metodología de la investigación .....	108
Encuestas y conclusiones generales.....	109
3.8 Mezcla de mercadotecnia .....	115
3.8.1 Mezcla de Mercadotecnia.....	115
3.8.2 Producto.....	115
3.8.3 Precio.....	116
3.8.4 Plaza.....	117
3.8.5 Promoción .....	119
Capitulo IV Gerencia y Administración .....	120
4.1 Balance general al inicio del ejercicio.....	120
4.2 Presupuesto de venta .....	121
4.3 Presupuesto de venta por mes .....	122
4.4 Costo de venta .....	123
4.5 Nomina .....	124
4.6 Estado de resultado PROFORMA.....	125
4.7 Balance General Proyectado.....	130
Capitulo V. Conclusiones.....	131
Anexos .....	133
Lista de equipo, utensilios, departamento de oficina, seguridad, mobiliario, plaque y cristalería.	
Seguridad.....	133
Uniforme Personal.....	133
Equipo y utensilios de cocina .....	134
Comedor.....	135
Renta Local.....	135
Cristalería .....	135
Equipo de cómputo.....	136

Lista de Insumos especificando su precio ya sea por kg o piezas .....	136
Plano de Restaurante “Cenaduría Tariacuri.....	139
Contrato individual de trabajo por tiempo indeterminado .....	140
Solicitud de la Licencia de uso de suelo .....	144
Formato de Registro Empresarial ante el IMSS o Infonavit. (IMSS, 2001).....	145
Formato de Permiso Publicitario de Producto o Servicio y Avisos. (Secretaría de Salud, 1999) .....	150
Formato de Licencia Municipal de Funcionamiento de Negocio.....	153
Formato de registro de marca. (IMPI, n.d.).....	154
Formato de permiso de uso de Denominación o Razón Social. (Secretaria de Relaciones Exteriores, 1995).....	155
Formato de Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes. (Servicio de Administración Tributaria, 1997).....	156
Recetario .....	157
Morisqueta .....	157
Aporreadillo.....	158
Tacos de frijol.....	159
Tacos de papa.....	160
Tacos de pollo .....	161
Enchiladas con cecina.....	162
Enchiladas con pollo .....	163
Sopes.....	164
Cecina con frijoles .....	165
Patitas de cerdo en vinagre .....	166
Tamales (masa).....	167
Relleno rojo tamal.....	168
Relleno tamal verde.....	169
Atole blanco .....	170
Atole tamarindo .....	171
Carnitas.....	172
Caldo de res.....	173
Churipo .....	174
Sopa tarasca.....	175

Corundas.....	176
Birria de res.....	177
El Menú.....	178
Bibliografías.....	181

## Introducción

A. **Antecedentes:** La cocina michoacana fusiona los secretos culinarios ancestrales de la etnia purépecha con sabores y especias que fueron traídas por los conquistadores españoles. Este choque cultural no sólo creó un sincretismo al combinar ingredientes de ambos continentes, sino que modificó las técnicas para cocinarlos. Se continuó el uso de vasijas y platos de barro, pero los utensilios de metal entraron en las cocinas locales. Un sin fin de elementos nuevos otorgó un sabor distintivo a las distintas regiones de Michoacán.

A la cocina hay que ubicarla como un elemento integrador de la familia y de la sociedad; ha sido un rito desde la época prehispánica que permite conocer la identidad cultural y la historia de un pueblo.

La diversidad de ecosistemas y de etnias, así como las influencias extranjeras que tiene Michoacán, han incidido de manera definitiva en la gran variedad de su gastronomía.

La introducción de productos como res, cerdo, gallina de Castilla, aceite, ajo, cebolla, zanahoria, manteca, col, arroz, aceituna, lenteja, perejil, jengibre, pimienta, naranja, limón, toronja, así como de utensilios de cristal, metal, madera y cobre para preparar alimentos, como es el caso del brasero andaluz, enriquecieron las cocinas de antaño y se adquirieron hábitos culinarios para esta nueva sociedad michoacana, pues anteriormente se cocinaba en el

suelo sobre paranguas, que son las hornillas de piedra que se arman con la leña; sus cocinas estaban al aire libre, con metates, molcajetes, jícaras, molinillos, bateas, cucharas, infinidad de jarros, platos, ollas y cazuelas de barro; y de chuspata se hacían canastos tejidos y otras figuras. Y todo esto permanece vigente.



*Ilustración 1 Ejemplo de una Parangua tradicional*

**B. Problema:** El principal problema al que nos enfrentaremos será las competencias; como pequeños establecimientos de antojitos michoacanos en la

entidad, cenadurías y demás puestos ambulantes que ofrezcan un producto rápido y a la vez de muy bajo precio (Producto y precio).

Otro problema será la aceptación de la gente al incursionarnos como un restaurante de cocina michoacana y no como un puesto ambulante o de incursión popular

**C. Objetivo y propósitos:** Posicionarnos en lo más alto de las tablas de aceptación (líderes) dentro del ámbito gastronómico michoacano y ofrecer platillos de la más alta calidad, con limpieza y con la certeza de que se esté manipulando de la mejor manera posible los alimentos, además de ofrecer los productos a un precio accesible y razonable para el público en general y, no perder las técnicas tradicionales en la preparación de los alimentos de las regiones de Michoacán

Otro propósito de emprender el proyecto del restaurante “Cenaduría Tariacuri” es tratar de contribuir el esfuerzo y la variedad de programas empleados por el gobierno del estado y por parte de varios empresarios y comercios en general, preocupados por la baja del turismo en el estado, a invitar al turista regrese al estado de Michoacán y se lleve una imagen cálida y agradable de lo que real mente es el estado además de inculcarle lo exquisita que es la cocina michoacana, ya que el estado de Michoacán no atraviesa por buen momento en temas de turismo, aparte para los comensales locales

recuerde un poco sus orígenes y no solo viva de comida de grandes cadenas que no se preocupan por la salud del comensal.

Que el turismo reviva en Michoacán

**Además con el plan de negocios se puede:**

- Desarrollar una estructura Administrativa.
- Hacer un análisis e investigación de mercado y tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.
- Investigar y conocer proveedores de confianza que a la vez ofrezcan insumos frescos, de primera calidad y a buen precio, además de accesibilidad para estar cubiertos de producto al día
- Elaborar un rol de trabajo con horas semanales, cargo o puesto, días de descanso y nómina del empleado
- La asignación de recursos, actividades, responsabilidades y de tiempos.

**D. Importancia de emprender un negocio propio**

- Es un reto personal y empresarial
- La necesidad de emprender un negocio que va ligado a la licenciatura concretada para subsistir
- El sueño de cualquier profesionista de emprender un negocio propio

**E. Justificación:** Es preocupante que al momento de mencionar el nombre de Michoacán, desgraciadamente para el estado y su población, la gente que vive fuera de la entidad lo ligan directamente con la inseguridad, pero todo esto solo es un mito urbano que ha ido creciendo con el pasar del tiempo ya que Michoacán es un bello estado lleno de historia, cultura; Además cuenta con una abundante y exquisita gastronomía, cuenta con gran extensión de platillos típicos en cada región del estado.

El propósito de abrir el restaurante cenaduría Tariacuri es, mediante sus platillos, su ambiente, su sabor, sus olores resaltar el nombre de la cocina michoacana de nuevo a primeros planos. Se busca que el comensal tanto local como el sector turístico (Nacional e internacional, eso por tratarse la ciudad de Uruapan un importante punto turístico en la entidad) disfrute de alimentos preparados con estándares fijados por la SECTUR, y tengan la seguridad de que sus platillos están elaborados con altos regímenes de limpieza, contener insumos de calidad, con alto contenido de buen sabor y cubrir necesidades gastronómicas de este sector de la población, ya que en el caso de Uruapan Michoacán no se cuenta con este tipo de servicio restaurantero y siendo el único en su categoría, el objetivo es complacer las necesidades de estos clientes hablando gastronómicamente sin descuidar su salud y su bolsillo.

*De una manera análoga, para que en la elaboración de platillos se llegue con perfección al "Arte culinario", es necesario llevar acabo de manera sistemática los métodos de trabajo requeridos, de tal forma, no solo satisfagan una necesidad primaria, sino que sea un deleite para los sentidos, es decir, que provoquen un placer al comensal, tanto a la vista como al olfato y primordial mente al gusto (Escobar, 2008)*

## Capítulo I. El Concepto de Tariacuri restaurante

### 1.1 Tipo y categoría del establecimiento.

Primero para comprender el concepto al que será dirigida el restaurante - cenaduría "Tariacuri" se debe tener en cuenta de un restaurante en general; Se comprende todos los establecimientos que cualquiera que sea su denominación que ofrezcan un servicio y sirvan al público mediante un precio, bebidas y platillos para ser consumidas en el mismo lugar.

Ahora el restaurante "Cenaduría Tariacuri" ofrecerá de martes a jueves una gran variedad de distintos platillos típicos de las cenadurías dentro del estado de Michoacán, de sábado a domingo abrirá sus puertas para ofrecer el servicio de restaurante y así mismo ofrecer distintos platillos, aprovechando las distintas especies animales y vegetales de la región, así como los platillos famosos o más consumidos dentro de 4 de las 7 diferentes regiones del estado de Michoacán: Región Morelia, Región Pátzcuaro, Región de la Costa y Región de Apatzingán o también conocido como Valle de Tierra caliente

### **1.1.2 Denominación del negocio**

El Restaurante-cenaduría Tariacuri va dirigido a familias, ejecutivos, ejecutivos y demás población en general en la ciudad de Uruapan Michoacán ya que se maneja con precios accesibles, gente que acepta de buena manera el concepto de la cocina michoacana con precios total mente accesible y platillos elaborados con la higiene adecuada.

### **1.1.3 Zona**

El Restaurante - cenaduría se ubicará en una esquina de las principales arterias del municipio de Uruapan Michoacán llamada Av. Paseo Lázaro Cárdenas con un alto flujo vehicular y peatonal, además de gran cantidad de negocios comerciales; La cenaduría contará con estacionamiento propio lo que hace que sea una opción accesible segura y confortable la visita del comensal, desde su llegada al establecimiento como a la hora de retirarse y no batallar o evitar la fatiga de buscar un lugar en la calle donde estacionar su vehículo

### **1.1.4 Clientes suficientes**

La mayor competencia que tendrá el restaurante - cenaduría Tariacuri será el “Mercado de antojitos” lugar donde se vende infinidad de antojitos mexicanos pero al aire libre y en algunas ocasiones no elaborados con los estándares de higiene señalados por la secretaria de salud, tanto del establecimiento como de los alimentos, eso sin mencionar

los altos costos de los productos y los puestos son de dimensiones muy pequeñas donde en ocasiones hay que esperar de pie a que se desocupe algún lugar para tomar asiento y levanten la comanda.

Para esto nos pegaremos a los objetivos del restaurante que son precios accesibles, insumos de alta calidad y una higiene adecuada en general

El Restaurante - cenaduría estará adecuado para un máximo de 51 comensales.

Las mesas se conformaran de la siguiente manera:

<b>MESAS</b>	<b>CAPACIDAD (personas)</b>
<b>10</b>	<b>4</b>
<b>1</b>	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>(Bancos barra)</b>

*Tabla 1 Número de mesas y su capacidad*

## 1.2 Imagen e identidad corporativa.

### 1.2.1 Logotipo.

El logo es nuestra identidad y una de las cosas más importantes con las que contará el restaurante es un vínculo entre cliente y el establecimiento, con lo cual el cliente al verlo nos identificará de la competencia, la idea principal es que el cliente o comensal al ver nuestro logo enseguida nos ligara con la comida michoacana.

En este caso nuestro logo se caracteriza por contener una imagen alusiva a la máscara que se utiliza en el baile popular purépecha “La danza de los viejitos”

Se le dio el nombre de Tariacuri<sup>1</sup> al restaurante por tratarse del nombre que llevaba el rey de mayor trascendencia e importancia dentro del imperio Purépecha.

Los colores son oriundos y típicos de las vestimentas en las mujeres Purépechas, el azul es un color predominante en la bandera Purépecha.

El color naranja Muy característico de la mariposa Monarca, otro estandarte del estado Y el color rosa muy característico de la cantera Rosada utilizada en gran parte de la arquitectura de la ciudad de Valladolid entre los años 1545 a 1828 (**Morelia**)

---

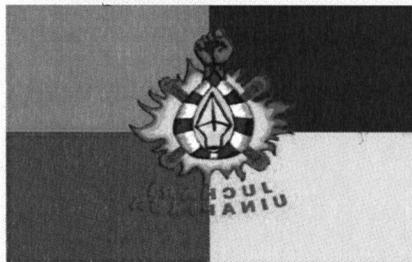
<sup>1</sup> El mayor personaje en la historia de los Purépecha es el rey Tariacuri (sacerdote del viento) nacido en el siglo XIV (Yolot, 1995)

Se optó por colocar en el fondo del logo helechos que predominan en los bosques de Michoacán y además de ser un tallado de madera característico de los artesanos locales

El Slogan es “El verdadero sabor michoacano” confirmando así uno de los objetivos y propósitos del establecimiento (Apegarnos a las recetas y técnicas de preparación tradicionales)



*Ilustración 2 Logotipo del Restaurante*



*Ilustración 3 Bandera Purépecha*



*Ilustración 4 Catedral de la Cd. Morelia*



*Ilustración 5 Mariposa Monarca*



*Ilustración 6 Traje tradicional de "La danza de los viejitos"*

### **1.2.2 Ambientación.**

En la ambientación del restaurante se emplearán sillas de madera y mesas de madera rústica

La barra será de material (tabique) forrada de una capa de adobe al frente, y las repisas o peldaños de esta serán de madera forrada de acrílico para mantener más limpia el área, y en la parte superior de la barra una tabla de madera en color café tabaco para darle más vista y elegancia

Los colores que predominen las paredes será un tono blanco, con unas ventanas grandes a los costados y al frente para que tenga una iluminación natural, los marcos de las ventanas y las puertas serán de madera color café tabaco

### **1.2.2.1 Decoración**

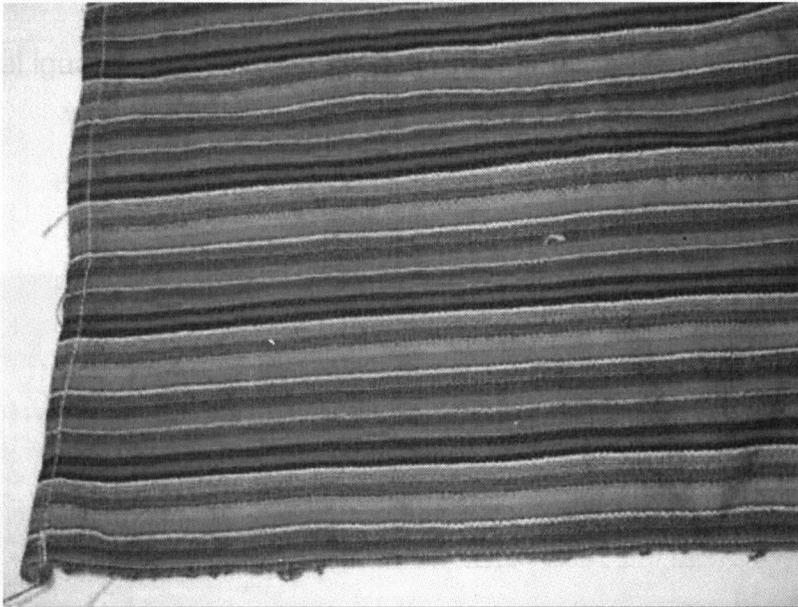
Se contará con un florero en cada mesa con una flor del tipo rosa color roja y rosada, (los cuales se retiran en el momento en que el comensal tome su lugar en la mesa).

Se contará con manteles color verde, rojo, anaranjado y blanco alternados uno en todas las mesas por cada día, pisa manteles a rayas de distintos colores (oriundos de la vestimenta tradicional michoacana en las mujeres)

En las paredes habrá cuadros de fotos enmarcadas de catedrales, carnavales, centros de interés, lagos del estado de Michoacán, publicidad o información turística, etc.

Al igual que las fotos, máscaras de “La danza de los viejitos”, rebosos, sombreros oriundos de la región de tierra caliente.

El piso será color crema con texturas en tonos blancos y beige



*Ilustración 6 Pisa Mantel a rayas con los colores oriundos de Michoacán*

### **1.2.2.2 Plaque y Cristalería**

Se contará con plaque en acero inoxidable para su mayor durabilidad además de ser un material fácil y rápido de lavar.

Cristalería será únicamente para los vasos empleados para servirse de la jarra de agua fresca, vasos para el refresco, y cubas en este caso el vaso jaibol será el empleado.

Todos los platos serán de barro, tanto plato hondo, como plato trinche y plato ovalado para montar, al igual que el salero y los platos salseros.



*Ilustración 7 Platos de barro*

### 1.2.2.3 Muebles

“Para elegir el mobiliario es importante que muebles y objetos elegidos tengan directa relación con el objeto del comercio y en tal sentido en armonía con toda la estructura del lugar, pensando que la distribución de los espacios es fundamental para el libre movimiento de los comensales”

Las sillas serán de madera forradas en la parte del asiento con hoja de palma.

Se utilizara Mesas de Laminado plástico alta resistencia



*Ilustración 8 Silla para el comedor "Tariacuri"*



*Ilustración 9 Mesas Laminado plástico para el comedor "Tariacuri".*

#### **1.2.2.4 Iluminación**

“La luz es un elemento clave para lograr hacer que nuestro restaurante sea acogedor, todas las mesas deben de estar bien iluminadas, sin tener luz tan fuerte o tan directa. Es decir la luz debe de ser indirecta o estar concentrada en ciertos lugares.”

Los sábados y domingos de las 17:00 horas. 22:00 se encenderán los focos del comedor, así como las lámparas de los cuadros para dar una excelente sensación de tranquilidad al comensal, mejorando su visibilidad y pueda así disfrutar de sus platillos.



*Ilustración 10 Decoración e iluminación del Comedor*

### **1.2.2.5 Música**

La música es primordial para que los clientes, ya sea en este caso los turistas, puedan conocer y puedan deleitarse de la música típica de Michoacán, y para los clientes residentes del estado o locales les da una sensación de identidad y en algunos casos una mejora en su estado de ánimo al recordar su infancia o viajes en familia dentro del estado.

La música con la que se contará en el restaurante va desde distintos tipos de pirekuas<sup>2</sup> (música tradicional de la región de la meseta Purépecha) así como la tradicional música de arpa de la región de Apatzingán o tierra caliente y los famosos sones de Michoacán con banda (arriba Pichataro, Juan Colorado, Pávido Navido entre otros).

La música saldrá de 5 bocinas pequeñas repartidas en las paredes del restaurante y por la parte de enfrente de este mismo durante todo el tiempo en que se encuentre en servicio

### 1.3 Apariencia física del personal.

Una buena imagen da confianza a nuestros clientes. Todo influye. Un trato cordial y amable. Una actitud profesional, unas instalaciones cuidadas y modernas y, como no, nuestro aspecto físico.

Mujeres: CERO MAQUILLAJE Y ESMALTE (en cocina), y en general PROHIBIDO

MASCAR CHICLE UÑAS CORTAS

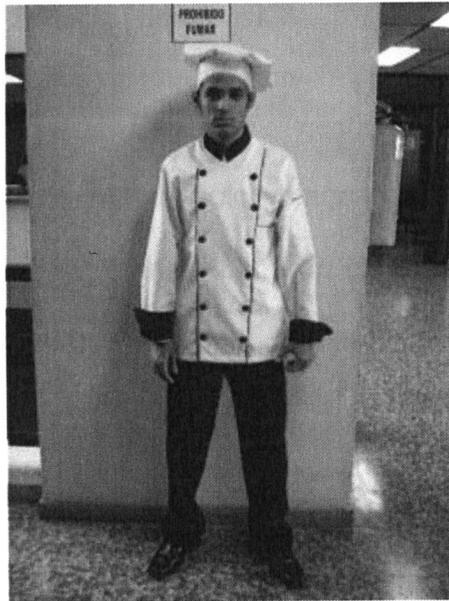
Hombres: BIEN RASURADOS

---

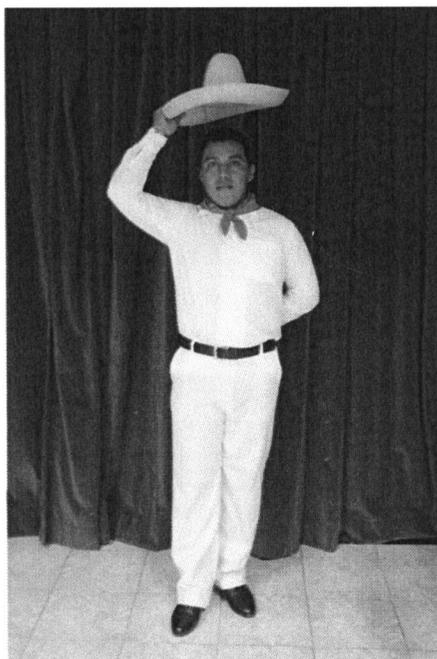
<sup>2</sup> La palabra *pirekua* en lengua purépecha o purépecha significa canción y por lo general las *pirekuas* se cantan en esta lengua nativa o en castellano, algunas incluso intercalan ambos idiomas y otras tantas son interpretadas instrumentalmente. Se destaca por su carácter noble, nostálgico y sentimental. (Guillaumin, 2008)

### 1.3.1 Uniformes.

**Cocina.** Filipina blanca con puños negros, botones negros y dos líneas una a cada costado al frente, en las mangas bolsas auxiliares para colocar termómetros o cuchara. Pantalón de mascota a cuadros o de vestir color negro, zapatos con suela anti-derrapante color negro, cofia color blanca y red para el cabello, medio mandil color negro



*Ilustración 11 Uniforme para Cocina*



*Ilustración 12 Uniforme para Servicio (Hombres)*

**Servicio Hombres.** Camisa de manta color blanca con bolsa en el pecho de lado izquierdo, pantalón de vestir color blanco, cinturón color negro, botines color negros, y un pañuelo color rojo en el cuello, representando a la zona de Tierra Caliente.

**Servicio Mujeres:** Blusa manga corta en color blanco plisada con motas color rojo y estampado de pájaros en tono amarillo y fondo verde, al frente en las mangas y a la altura del pecho, faldón plisado color guinda. Representando a la zona de la meseta Purépecha.



*Ilustración 13 Uniforme para Servicio (Mujeres)*

## **1.4 Políticas básicas y directrices.**

Uno de los elementos básicos de la gestión empresarial es la planeación de largo plazo; misma que tiene un tiempo definido de acuerdo con el negocio.

### **1.4.1 Misión.**

La misión del restaurante - cenaduría "Tariacuri" será: Satisfacer al cliente desde la entrada al restaurante tanto hasta su salida de éste mismo, brindarle un servicio y producto de calidad.

### **1.4.2 Visión.**

"Posicionar al restaurante "Tariacuri" dentro de los líderes en la preparación de la comida michoacana"

### 1.4.3 Valores.

Toda empresa debe fomentar ciertos valores entre sus colaboradores, que contribuyan a alcanzar sus metas.

“Calidad, respeto, compañerismo y lealtad”

Estos valores son definidos de la siguiente manera:

- **Calidad:** Ofrecer insumos de la mejor calidad posible, además de ofrecer un servicio y un producto de primera.
- **Respeto:** Dirigirse dentro del área de trabajo hacia sus colegas de trabajo, de igual manera al cliente y con más razón a él, al mismo reglamento interno del restaurante y a los alimentos del comensal.
- **Compañerismo:** Que el empleado sepa trabajar en conjunto, la idea es no tener solo a un líder, si no tener a un equipo de líderes que se puedan auxiliar o asesorar en cierta tarea o algún problema que se les presente, ayudar a su colega de trabajo.
- **Lealtad:** La lealtad será muy importante para el restaurante, el trabajador deberá guardar los secretos industriales, así como las recetas y a sus compañeros de trabajo, además de ser leal a su puesto de trabajo
- El capital humano es lo más valioso para el restaurante
- Aprender día a día de nuestros errores y trabajar para mejorarlos

## 1.5 El tipo de servicio<sup>3</sup>

**Servicio francés:** La principal característica de este servicio es que todo su menú es elaborado en el restaurante en presencia del cliente. Los ingredientes se traen de la cocina y se le muestran al cliente para su inspección. Posteriormente, son devueltos a la cocina, donde se preparan de una pieza

**Servicio a la rusa:** Al sentarse a la mesa, los comensales encuentran con un plato vacío –el plato de servicio– sobre el que se coloca una servilleta, así como toda la cubertería necesaria, a excepción de cubiertos de postre. Tras elegir aquello que se va a comer, se retira el plato de servicio y se van trayendo los platos encargados siguiendo un orden específico, usualmente sopa y entremeses, primeros y segundos platos, postres. Los platos son servidos totalmente preparados y presentados, sin requerir ninguna acción por parte del servicio

**Servicio a la inglesa:** en este servicio, el cliente se encuentra una mesa con un plato de servicio vacío y toda la cubertería necesaria, pero a diferencia del servicio a la rusa en este caso el camarero sirve los alimentos al cliente desde una fuente o bandeja. Los alimentos se sirven por la izquierda, y suele ser empleado solo en banquetes hoy en día

---

<sup>3</sup> *El servicio puede ser fijo o movable. El servicio fijo es aquel que se ofrece en un local establecido, mientras que el servicio movable es el que se ofrece en ocasiones especiales, los banquetes, reuniones, eventos especiales, pueden ser el ejemplo perfecto.* (Herrera, 2006).

**Servicio americano:** así llamado al servicio sencillo y más utilizado hoy en día, una simplificación del servicio a la rusa. 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 **y este va a ser el que se emplee en el restaurante Tariacuri.**

## 1.6 Áreas funcionales del establecimiento (Plano)<sup>4</sup>

### 1.6.1 Cocina

La cocina será el área más importante de nuestro restaurante, ya que en ella se prepara todo lo relacionado de comida para nuestros comensales, por ende tendremos en ella el equipo necesario para poder almacenar, tratar, conservar y preparar cada uno de los platillos ofrecidos en el menú.

Nuestra cocina se va a distribuir de la siguiente manera:

Cocina caliente, Área de lavado, Almacén, estación de servicio

Algo del equipo que se utilizara en cocina serán:

- Contará con 1 estufa industrial de acero inoxidable con 8 quemadores con una plancha, horno y salamandra debajo de la plancha.
- Una estufa industrial (estufon) con quemadores grandes con 3 quemadores
- Una freidora industrial de doble charola o escurridor.
- 3 Campanas extractoras industriales de 200 x 90 x 46cm
- Un baño maría con capacidad de 8 insertos 25x17x5 o 4 de 25x30x10.
- Un horno de microondas industrial.
- Refrigerador con doble puerta de cristal.
- Congelador Horizontal.

---

<sup>4</sup> Agregado en la parte de anexos al final del proyecto Restaurante "Cenaduría Tariacuri".



*Ilustración 14 ejemplo de cómo se distribuirá la cocina de Tariacuri.*

## 1.6.2 Barra y comedor

**La Barra** será de tabique barnizado para así asegurar su durabilidad y sea más sencillo mantenerla limpia, esto con a fin de darle una vista rustica y con un tablón en color tabaco en la parte superior para darle elegancia y facilidad a la hora de limpieza, en la

parte posterior contara con peldaños para colocar las botellas de licor y así estén a la vista del comensal.

En la parte superior de la barra se contara con un forro de madera con lámparas por dentro para darle la iluminación necesaria.

Además de contar con 5 Equipales<sup>5</sup> Periquerias



*Ilustración 15 Barra "Tariacuri"*

---

<sup>5</sup> Silla tradicional de la región de tierra caliente o zonas de ganadería, fabricada con madera de la región y el asiento forrado en cuero de vaca, en ocasiones hasta con el pelaje del animal, muy resistente y duradera.



*Ilustración 16 Equipal Periquera*

**El área del comedor** estará muy bien iluminado ya que se contará con ventanales de vidrio templado (muy resistente a los impactos de piedras u objetos de metal y evitar algún accidente) para aprovechar la luz del sol, ya por la tarde noche se encenderán las lámparas e iluminación interna para darle ese toque de confortabilidad a los comensales, se contara con buen espacio entre mesa y mesa para el libre traslado de los meseros y comensales, los baños quedaran retirados del comedor para una mayor higiene



*Ilustración 17 Comedor "Tariacuri"*

### 1.6.3 Almacén

El almacén se encuentra en un cuarto en la parte exterior de la cocina y bajo llave que solo el chef deberá de tener o en su defecto el cocinero A y así mantener un mejor control interno y evitar pérdidas o en el peor de los casos un robo, contara con Racks o anaqueles de plástico para su mejor manipulación y limpieza, en estos mismo se colocara todo lo que va seco como semillas, enlatados, frascos, especias, chiles secos, frijol, arroz, cosas no perecederas.

La manera correcta de almacenar algunas mercancías en los Racks y mantener el orden y limpieza en el almacén serán los siguientes puntos:

- Para los insumos secos, deshidratados, o hierbas de olor se almacena cada producto en un recipiente individual y limpio, identificalos con una etiqueta al frente del contenedor con el nombre del producto y Fecha de llegada para su fácil lectura e identificación y óptimo aprovechamiento. Los contenedores deberán de ser de un tamaño adecuado para cada producto.
- Deberán de estar ordenados alfabéticamente, este ejercicio facilita a los inventarios; o almacenar por grupos y/o familias.
- El Rack debe de estar 15 cm arriba del nivel del suelo y separados de la pared para facilitar su limpieza, manipulación e higiene.
- Las bolsas, cajas, estuches y/o empaques deberán de estar en todo momento selladas y/o cerradas.
- Seguir en todo momento el PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas).
- El piso debe de permanecer limpio y seco.
- Cuando se detecte latas abolladas o maltratadas, sepáralas en un espacio a parte, para evitar que se pueda usar por error y para regresárselas al proveedor para su cambio físico.



*Ilustración 18 Ejemplo de Rack de Abarrotes*



*Ilustración 19 Ejemplo de Rack de Abarrotes*

### 1.6.3.1 Equipo, alimentos, limpieza

Se contará con pequeño cuarto bajo llave, el cual servirá como bodega para almacenar todo plaque, cristalería, manteles y utensilios de cocina de reserva para poder atender una contingencia, ya sea la pérdida de utensilios o que se llegara a quebrar algún plato o vaso.

El plaque y cristalería se resguardara en repisas ya afuera de sus cajas para evitar el anidamiento de plagas como ratones o cucarachas, y así mantener más limpio y ordenado el cuarto.

Los manteles, pisa manteles y servilletas se guardaran en bolsas grandes de plástico con una nota diciendo de que se trata.

Los utensilios de cocina como cuchillos, cucharas de servicio se guardaran en sus paquetes dentro de una caja de plástico (del tipo que se utiliza para transportar las verduras), la caja deberá estar envuelta con plástico envolvente.

Todo equipo que se utilice en el procesamiento de alimentos debe de ser de superficies inertes, es decir, que no causen contaminación física, química o microbiológica a los alimentos,

Todo equipo tiene que ser lavado y desinfectado después de su utilización o todos los días antes de comenzar la jornada de trabajo.

#### 1.6.4 Baños

Ambos baños contarán con una bitácora gráfica de limpieza por cada hora, de estar sucio se aseará este mismo

Los baños se encontrarán en un área lejana del comedor para mantener una higiene adecuada, en el baño de mujeres contará con 2 escusados con su bote con una bolsa para mejor manipulación e higiene con tapa oscilante de pedal y su dispensador de papel higiénico. Contará con 2 lavamanos y dos dispensadores de jabón antibacteriano, un dispensador de papel para secarse las manos, un bote de basura grande y una bolsa de plástico, en la parte superior contará con un dispensador electrónico para desodorante en aerosol y un espejo.

El baño de hombres contará con solo un excusado al igual que el de damas con tapa oscilante de pedal, pero este contará con un mingitorio, igual con dos lavamanos sus 2 dispensadores de jabón antibacteriano, un dispensador de papel para secarse las manos, un bote de basura grande y una bolsa de plástico, espejo y en la parte superior contará con un dispensador electrónico para desodorante en aerosol.

## 1.7 Marco legal (Contratos, Permisos, Derecho de huso) <sup>6</sup>

### CAPITULO II. DESARROLLO HUMANO

**Introducción:** Se hará una muestra y descripción de todos los recursos humanos que dispone el restaurante para su operación. Se explica de manera detallada los perfiles de puestos en las áreas de cocina y servicio, así como los sueldos y prestaciones que goza cada trabajador por el servicio prestado

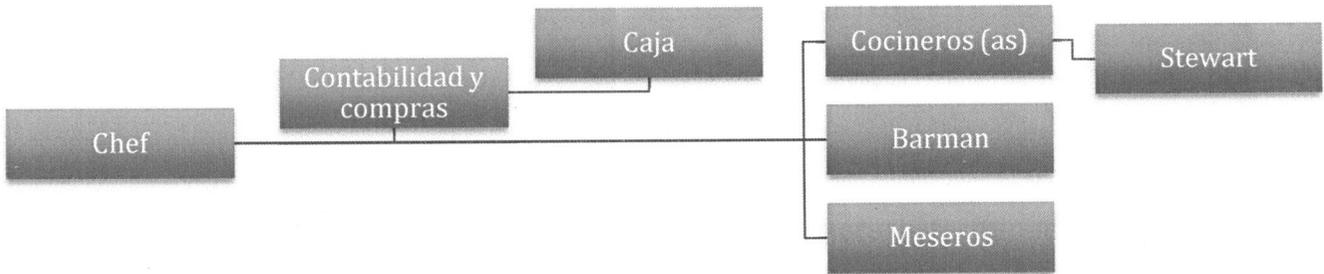
#### 2.1 Liderazgo empresarial y desarrollo humano

El trabajador deberá estar comprometido consigo mismo y cumplirá con su labor por iniciativa propia, no por intereses económicos o patronales.

---

<sup>6</sup> Anexos agregados al final del proyecto del Restaurante "Cenaduría Tariacuri"

## 2.2 Organigrama (Diagrama de flujo)



*Ilustración 20 Diagrama de flujo para el funcionamiento del Restaurante*

## 2.3 Descripción de perfiles y puestos

PUESTO	Chef Ejecutivo
<p><b>Jornada Laboral</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiempo completo, 6 días a la semana con un total de 48 horas semanales con el día Jueves de descanso</li> </ul>
<p><b>Académico</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Licenciatura terminada con título profesional o cedula profesional en Gastronomía</b></li> </ul>
<p><b>Experiencia laboral</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Un mínimo de 3 años de experiencia como chef en cualquier restaurante u hoteles</b></li> </ul>
<p><b>Actividades a realizar</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Administrar recursos financieros, humanos y tecnológicos, dirigir al equipo de cocina y servicio, proponer menús</li> <li>- Dirigir el área de producción del restaurante</li> <li>- Logística de eventos</li> <li>- Compras</li> <li>- Estandarización de procesos</li> <li>- Costos</li> </ul>

	- Control de calidad y de rendimiento del restaurante
<b>Habilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creativo, investigador</li> <li>- Liderazgo</li> <li>- Don de mando</li> <li>- Elaboración de manuales operativos</li> <li>- Valores cívicos y humanos</li> <li>- Conocimiento especializados</li> </ul>
<b>Otros</b>	- Sexo indistinto, edad 28 años en adelante, cartilla militar, carta de no antecedentes penales, casado, Comprobante de domicilio

*Tabla 2 Perfil vacante Chef*

PUESTO	Cocinero(a)
Jornada Laboral	Tiempo completo, 6 días a la semana con un total de 48 horas semanales con el día Jueves de descanso
Académico	<b>-Licenciatura terminada o Pasante de Licenciatura en gastronomía, carrera técnica en gastronomía o experiencia laboral con conocimientos en normas de higiene</b>
Experiencia laboral	<b>- 1 Año</b>
Actividades a realizar	Prepara alimentos. Generar inventarios. Limpieza del área de trabajo. Segundo al mando en cocina.
Habilidades	Ser creativo, abierto al aprendizaje, sepa trabajar en equipo y sepa acatar órdenes, trabajo bajo presión, atento y responsable  Trabajo bajo presión. Conocimiento de normas de higiene. Actitud de servicio.
Otros	Sexo indistinto, edad 21 años en adelante, cartilla militar, carta de no antecedentes penales, CURP, Comprobante de

domicilio

Tabla 3 Perfil vacante Cocinero(a)

PUESTO	Stewart (Limpieza)
Jornada Laboral	Tiempo completo, 6 días a la semana con un total de 48 horas semanales con el día Jueves de descanso
Académico	No necesario
Experiencia laboral	1 año
Actividades a realizar	<ul style="list-style-type: none"><li>Lavar Ollas, loza, cristalería y plaque. Limpieza del comedor, barra y baños.</li></ul>
Habilidades	Sepa trabajar en equipo, acatar órdenes y trabajar bajo presión, atento y responsable
Otros	Cartilla no antecedentes penales, Cartilla militar, mayor a 21 años, soltero, Comprobante de domicilio

Tabla 4 Perfil vacante Stewart

PUESTO	Barman
Jornada Laboral	Tiempo completo, 6 días a la semana con un total de 48 horas semanales con el día Jueves de descanso
Académico	<b>No necesaria</b>
Experiencia laboral	<b>1 año</b>
Actividades a realizar	Elaboración de bebidas, abastecer el refrigerador de cervezas y refrescos, limpieza de su área
Habilidades	Creativo, ágil en su área, saber trabajar bajo presión
Otros	Hombre mayor 24 años, cartilla militar, estado civil indistinto, Carta de no antecedentes penales, Comprobante de domicilio

*Tabla 5 Perfil vacante Barman*

PUESTO	Mesero(a)
Jornada Laboral	Tiempo completo, 6 días a la semana con un total de 48 horas semanales con el día Jueves de descanso
Académico	<b>No es necesario</b>
Experiencia laboral	<b>1 año</b>
Actividades a realizar	Recepción de clientes. Ofrecimientos/ venta. Atención personalizada y de calidad. Servicio al cliente. Toma de comandas y entrega a cocina. Limpieza del comedor.
Habilidades	Sepa trabajar en equipo, acatar órdenes, sepa trabajar bajo presión, atento, responsable y amable
Otros	Sexo indistinto, cartilla no antecedentes penales, Cartilla militar, mayor 20 años, Comprobante de domicilio

*Tabla 6 Perfil vacante el Mesero(a)*

<b>PUESTO</b>	<b>Cajera</b>
<b>Jornada Laboral</b>	Tiempo completo, 6 días a la semana con un total de 48 horas semanales con el día Jueves de descanso
<b>Académico</b>	<b>Licenciatura o carrera técnica terminada en contabilidad, administración o finanzas.</b>
<b>Experiencia laboral</b>	<b>18 meses</b>
<b>Actividades a realizar</b>	Recibir y atender los pedidos de los clientes personalmente. Registrar y cobrar las órdenes de compra y controlar la caja chica. Realizar cortes de caja.
<b>Habilidades</b>	Amable, atenta, saber trabajar bajo presión, saber trabajar en equipo, atender ordenes, paciente  Manejo del idioma Inglés. Experiencia en el manejo de dinero y ventas. Excelente presentación. Actitud de servicio y trato con personas.
<b>Otros</b>	<b>Sexo Femenino, Mayor a 25 años, Casada, Comprobante de domicilio</b>

*Tabla 7 Perfil vacante Cajera*

<b>PUESTO</b>	<b>Contabilidad y compras</b>
<b>Jornada Laboral</b>	Tiempo completo, 6 días a la semana con un total de 48 horas semanales con el día Jueves de descanso
<b>Académico</b>	<b>Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciado en Gastronomía o Afín</b>
<b>Experiencia laboral</b>	<b>Experiencia mínima de 2 años en puestos similares</b>
<b>Actividades a realizar</b>	Administrar, organizar y dirigir el establecimiento. Selección y capacitación del personal. Control de compras, entradas y salidas de productos. Control de gastos e ingresos. Vínculo directo con el contador y finanzas.
<b>Habilidades</b>	Experiencia en el manejo de las normas de calidad e higiene. Manejo de personal. Proactivo y Responsable
<b>Otros</b>	Sexo indistinto, cartilla no antecedentes penales, Cartilla militar, mayor 28 años, Comprobante de domicilio

*Tabla 8 Perfil vacante Contabilidad y Compras*

## **Manual de Cocina**

Manual de procedimientos para cocina

### **Reglamento interno de cocina**

#### **Higiene personal**

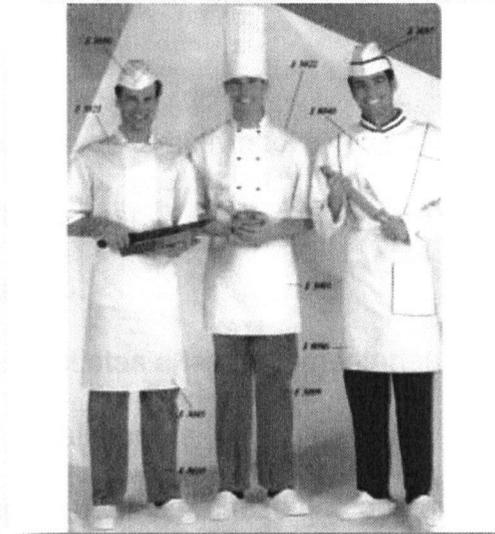
- a) Mantener la higiene en su aseo personal y utilizar en estado de limpieza adecuado la indumentaria y los utensilios propios de la actividad que desempeña y de usos exclusivo para su trabajo.
- b) Lavarse las manos agua y jabón tantas veces como requieran las condiciones de trabajo y siempre antes de incorporarse a su puesto, después de una ausencia o de haber realizado actividades ajenas a su cometido específico. Lavado de manos entre una actividad y otra cuando se están manipulando distintos alimentos dentro de la cocina.
- c) El manipulador aquejado de enfermedad de transmisión por vía digestiva o que sea portador de gérmenes deberá ser excluido de toda actividad directamente relacionada con los alimentos hasta su total curación clínica y bacteriológica y la desaparición de su condición de portador. Será obligación del manipulador afectado, cuando sea consciente o tenga sospecha de estar comprendido en alguno de los supuestos

contemplados en el párrafo anterior, poner el hecho en conocimiento de su inmediato superior a los efectos oportunos.

d) En los casos en que exista lesión cutánea que pueda estar o ponerse en contacto directa o indirectamente con los alimentos, al manipulador afectado se le facilitará el oportuno tratamiento y una protección con guantes, en su caso.

### **Todo empleado debe:**

- Emplear el uniforme asignado a su respectiva función en correctas condiciones de uso y limpio.
- Usar el delantal de plástico cuando realiza la tarea de lavado de planta, pisos, paredes, ollas, vajilla.
- No usar anillos, cadenas, reloj o aretes, estos pueden ser un vehículo de contaminación y causar en algunos casos, un accidente de trabajo.
- Usar red, cofia o gorro para el cabello mientras permanezcan en la cocina
- El uniforme no debe ser empleado fuera del ambiente de trabajo (esto incluye todas sus partes.)
- No se puede ingresar, transitar o permanecer con ropa de calle en la cocina.



*Ilustración 21 Ejemplo del uso de uniforme completo*

**Todo manipulador de alimentos (cocinero) debe lavarse las manos en los siguientes casos (Reglas):**

- Luego de manipular alimentos crudos y antes de tocar alimentos cocidos.
- Al tocar el cesto de basura.
- Al atender el teléfono (emergencia.)
- Al saludar con la mano.
- Al tocar ingredientes o elementos ajenos a la elaboración, preparación o distribución.
- Al tocar el equipamiento.
- Al ordenar la heladera.
- Antes y después de ir al baño.

## **Prohibiciones para el personal en general (Reglas).**

Se prohíbe durante el ejercicio de la actividad:

- Fumar y masticar goma de mascar.
- Comer en el puesto de trabajo.
- Utilizar prendas de trabajo distintas a las reglamentarias.
- Estornudar o toser sobre los alimentos.
- Cualquier otra actividad que pueda ser causa de contaminación de los alimentos.

### **Todas las visitas deben:**

- Las visitas eventuales deben emplear red para el cabello y cubre bocas, no pudiendo permanecer con ropa de calle en la cocina.
- No se puede ingresar, transitar o permanecer con ropa de calle en la cocina.
- Portar el gafete de visitante o proveedor y mantenerlo a la vista.

### **Presentación Personal**

- Los uniformes deben estar siempre limpios y con buena presentación.
- Utilizar calzado de seguridad (antiderrapante.)
- No está permitido el uso de llaveros prendidos de los uniformes.
- En caso de los hombres: Bien rasurados, uñas cortas y limpias.
- Para las mujeres en área de servicio: Maquillaje moderado y cabello recogido, uñas cortas y limpias.
- Aseo personal diario y adecuado.

**Observación:** Cada funcionario debe tener como mínimo 2 cambios de ropa para que de esta forma tenga diariamente en condiciones higiénicas su uniforme.

## **Aseo Personal (Políticas)**

### **Cuerpo**

- El baño debe ser diario y preferentemente antes de las actividades.
- No usar perfumes.
- De preferencia usar desodorantes personales suaves.

### **Dientes**

- Mantener la higiene bucal a diario.

### **Barba/Cabello**

- Los funcionarios masculinos mantendrán su cabello corto y deben rasurarse la barba antes de tomar servicio en caso de tener barba o bigote.
- El personal femenino sin excepción debe recoger su cabello con una cofia, redecilla, gorro, liga o dona.
- **Observación:** Es prohibido peinar los cabellos en el ambiente de trabajo.

### **Manos y Uñas**

- Las uñas deben estar cortas, limpias y libres de esmalte.

Las manos son el principal vehículo de transmisión de microorganismos porque están en contacto con diferentes objetos que pueden albergar agentes contaminantes, por eso es necesario un frecuente y correcto lavado de manos.

### **¿Cuándo lavar las manos?**

Antes y después de usar las instalaciones sanitarias

Después de sonar la nariz

Después de usar paños para la limpieza

Después de fumar (en caso de haber salido de cocina)

Después de tocar insumos no lavados o desinfectados

Después de contar dinero

Antes y después de manipular alimentos

Antes de tocar utensilios limpios

Antes de tocar alimentos ya preparados

Luego de manipular el cesto de basura

Luego de tocar puertas o cualquier otra maquinaria

*Al entrar al lugar de trabajo*

### **Cortes, heridas y estado de salud de los funcionarios**

Toda persona afectada por alguna enfermedad contagiosa que pueda transmitirse a través de los alimentos o que sea portadora de organismos causantes de enfermedad, no podrá trabajar en el área.

La cocina deberá disponer de un botiquín de primeros auxilios, para el tratamiento inmediato de cortes, quemaduras o lesiones, debiéndose verificar con regularidad que el botiquín este completo y los medicamentos no estén vencidos.

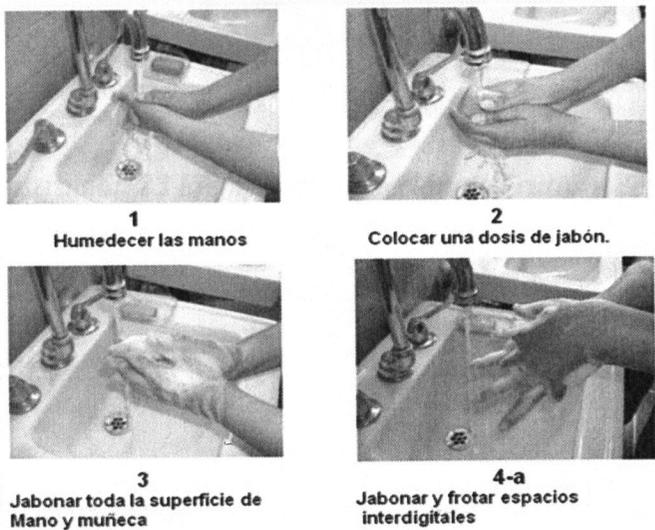
## **Hábitos Personales**

**En los lugares de trabajo se deben tener en cuenta las siguientes prácticas:**

- No fumar.
- No salivar.
- No peinar los cabellos.
- No sonar la nariz.
- No toser por encima de los alimentos.
- Lavar las manos luego de ir al baño.
- No tocar objetos sucios y luego manipular alimentos u objetos limpios.
- Trabajar con uniforme limpio.
- No secarse el sudor con el uniforme o el paño de trabajo.
- No degustar alimentos con las manos.
- No degustar diferentes tipos de alimentos con el mismo utensilio.
- No salir del local de trabajo con ropa de trabajo.
- No masticar chicles durante el servicio.

## Forma adecuada del lavado de manos:

1. Enjuagar las manos hasta los codos.
2. Adicionar jabón anti bacterial.
3. Frotar las manos hasta crear espuma, con las uñas rascar o raspar las palmas de las manos y yemas de los dedos.



*Ilustración 22 Manera adecuada de lavarse las manos.*



*Ilustración 23 Ejemplo desinfección de Frutas y Verduras*

## **Higiene de los Alimentos**

### **Recepción de Mercadería**

Todas las materias primas destinadas a la preparación deben ser inspeccionadas por el Chef o el jefe de cocina en turno, con la presencia del encargado o gerente de local, cuando sea necesario, a fin de evaluar la calidad y estado de conservación de los alimentos. Se deberá verificar la fecha de vencimiento de todos los productos.

Para el control de los proveedores, en la recepción se debe disponer de un formulario en el que deben constar los siguientes apartados: horario de entrega, vehículo adecuado, calidad del producto, temperatura, caducidad, etiquetado y embalaje.

**Se debe establecer una ficha de compra por cada producto, cuyos objetivos son:**

- Ayudar al encargado de compras
- Establecer una calidad estándar.
- Mejorar el control de la materia prima.
- Conseguir una calidad constante en la materia prima.
- PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas)

**Objetivos y necesidades de la zona de recepción:**

### **Objetivos**

- Control de la mercadería
- Exigencia a proveedores.
- Higiene de los alimentos.
- Control económico

## Necesidades

- Equipamiento adecuado.
- Cuadro guía orientativo.
- Normativa vigente.
- Transporte adecuado.
- Comprobación del pedido.
- comprobación de la nota de entrega de la mercancía

## El Transporte de Mercancía<sup>7</sup>

### Criterios para evaluar la calidad de la recepción

<b>Criterios para Evaluar la calidad de la Recepción</b>	
Conformidad de las Temperaturas  Congelados: -18° C a -20° C  Refrigerados : 0° C a 4° C	Embalajes cerrados y no dañados
Cierre de las puertas del  transporte	Equipo de frío en funcionamiento  (cuando corresponda)
Circulación de aire alrededor de  los productos	Limpieza del material de transporte  e interior de vehículo
Limpieza en los uniformes del  personal	Verificar fecha de vencimiento de  los productos

*Tabla 9 Criterios para evaluar la calidad de la mercancía al llegar al restaurante*

<sup>7</sup> Normas y medidas implementadas por el Distintivo H

## Calidad y especificaciones

Todos los productos recibidos deben pasar por el test sensorial (aroma, sabor, color, etc.) verificando la temperatura y condiciones del empaque.

Se debe verificar que los productos estén dentro de la fecha válida para el consumo, con un amplio rango de fecha de vencimiento mayor a 5 días.

## Almacenamiento de Productos Perecederos.<sup>8</sup>

### Carnes

**Congeladas:** deben ser mantenidas a temperatura mínima de -18° C.

**Refrigeradas:** deben ser mantenidas a temperatura de 0 a 4° C.

- Las carnes deben estar identificadas por su tipo, cantidad y fecha de recepción.
- Serán retiradas de su empaque original acondicionándolas en recipientes adecuados e higienizados y cubiertos con papel film, con la descripción del tipo de carne y fecha de entrada.
- En caso de carnes al vacío se mantendrán en su envase original, colocándolas en recipientes adecuados cuidando de no hacer perforaciones

---

<sup>8</sup> Normas y medidas implementadas por el Distintivo H

Las carnes almacenadas en envases plásticos deben almacenarse en pequeños lotes a fin de favorecer la circulación del frío (etiquetados con nombre del producto y fecha de entrada)

Deben definirse zonas dentro del área de refrigeración. En las rejillas más bajas se colocarán los productos crudos, en las rejillas del medio los productos pre elaborados y en las rejillas superiores los alimentos cocidos.

## **Huevos**

Los huevos deben ser retirados de sus cajas de cartón originales.

Deben ser lavados con agua y secarlos, almacenados en scoffiers o charolas grandes

Retirar los huevos quebrados o dañados

Almacenarlos en una temperatura de 6° C a 8° C Evitar dejarlos a temperatura ambiente.

## **Frutas y Verduras**

- Se retirarán de su empaque original (cajas, cartones, bolsas) inmediatamente después de la recepción y chequeo.
- Se acondicionarán en recipientes plásticos debidamente higienizados y separadas por clase (etiquetados con nombre del producto y fecha de entrada)

- Se almacenarán con una temperatura de 4° C.
- Las verduras congeladas (pre cocido) se mantendrán a temperatura de -18° C.

## **Consideraciones Generales**

- Mantener las puertas de los refrigeradores o congeladores siempre cerradas
- Conservar el orden interno teniendo en cuenta la siguientes distribución:
  - a) Estantes superiores: alimentos cocidos.
  - b) Estantes intermedios: alimentos pre elaborados.
  - c) Estantes inferiores: alimentos crudos.
- Mantener los alimentos cubiertos con film
- No acondicionar los alimentos en recipientes de material reciclado ya que el mismo puede ceder sustancias tóxicas a los alimentos
- Todos los productos perecederos necesitan refrigeración
- Se realizará un control diario de las fechas de vencimiento de los productos de manera de verificar el cumplimiento de la regla PEPS (Primeras entradas, primeras salidas)
- En caso de conservar una preparación alimenticia por más de 48hs. cubrir con film e identificarlo con fecha de elaboración.



*Ilustración 24 Ejemplo del almacenamiento de insumos y productos no perecederos*

## **Almacenamiento de Productos No Perecederos**

### **Artículos de limpieza**

Los artículos de limpieza y productos utilizados para la desinfección serán almacenados en un lugar alejado de los alimentos y permanecerán debidamente identificados

## **Descartables**

Las cajas con los descartables deben ser apiladas en forma organizada agrupándolas de acuerdo a su finalidad y en una zona específica del depósito. Cuando exista un depósito único, utilizar los descartables como barrera entre los alimentos y los productos de limpieza.

## **Artículos Secos**

Serán almacenados en un lugar diferente de los artículos de limpieza y estarán organizados de acuerdo a tipo de alimento debiendo figurar la fecha de vencimiento y elaboración.

## **Consideraciones Generales**

- La mercadería debe ser apilada en sentido de favorecer la ventilación.
- Las etiquetas deben estar mirando hacia el frente
- La disposición de la mercadería debe ser realizada en forma práctica y racional para que el material de uso constante pueda ser guardado y retirado fácilmente
- Nunca se debe apilar la mercadería directamente sobre el piso. Colocarla sobre una tarima a 15 o 20 cm del mismo

- No permitir la presencia de objetos extraños al ámbito de trabajo
- Se deben vaciar las bolsas de cartón una vez abiertas y traspasar el contenido a un recipiente plástico con tapa e identificarlos

## **Pre elaboración de los Alimentos**

Los alimentos pre elaborados son aquellos que han sufrido algún proceso físico (pelado, cortado, picado, batido, pre cocción, etc.) para luego ser servidos directamente o ser sometidos a una cocción final.

Se deben de almacenar en congelación, esperando a que baje su temperatura para poderlos introducir al congelador, etiquetarlos las características del producto: Nombre y fecha de entrada. Si se trata de alguna producción para un platillo en específico mencionarlo.

## **Limpieza y desinfección**

Los alimentos deben ser adecuadamente higienizados con agua potable para eliminar las suciedades de todos ellos al ser recibidos.

Todos los alimentos que fueran utilizados para la confección de los menús deben ser revalidados en cuanto a su estado de conservación (verificar las características sensoriales: sabor, olor, color y la fecha de vencimiento de los mismos)

Todas las verduras y frutas deben ser sumergidas en una solución desinfectante de agua corriente con dos (2) gotas de cloro por litro, u otro desinfectante en concentración adecuada para tal fin. Los alimentos deben permanecer en esta solución por lo menos 15 minutos.

La concentración de cloro debe ser de 50 ml. de cloro activo por litro.

Es de extrema importancia observar la dilución y tiempo de inmersión en las soluciones desinfectantes y posteriormente enjuagar con abundante agua limpia.

### **Desinfección de verduras de hojas**

- Retirar las partes dañadas.
- Lavar en agua corriente (hoja por hoja)
- Cortar, picar de acuerdo a la preparación.
- Colocarlo inmerso en una solución desinfectante.
- (por cada litro de agua 2 gotas de sustancia de yodo diluible en agua durante un plazo máximo de 15 minutos)
- Enjuagar en agua corriente.

\*Retirar las verduras y colocarlas en recipiente limpio

## Observaciones:

**\*Repollo:** no es necesaria la higienización hoja por hoja, se pueden cortar o rayar y luego seguir el flujo grama de desinfección.

## Desinfección de frutas y verduras

- Retirar las partes dañadas
- Lavar en agua corriente
- Colocarlo inmerso en una solución desinfectante
- (por cada litro de agua 2 gotas de solución de yodo durante un plazo de 10 minutos)
- Enjuagar en agua corriente
- Cortar, picar de acuerdo a la preparación

## Observaciones:

**Las legumbres:** no pueden ser colocadas en el interior de la tarja de lavado sino que se debe utilizar un recipiente para desinfectarlas

## Huevos

Los huevos se deben de limpiar y retirarles toda partícula fecal del pollo, así como las plumas, de ser necesario limpiarlos con agua corriente y un trapo o fibra, el huevo debe ser quebrado en un recipiente uno por uno antes de agregarlos a cualquier preparación.

## Enlatados

- Verificar que las latas estén en condiciones adecuadas (sin golpes ni abolladuras), además checar su fecha de caducidad, de no cumplir con estos requisitos no aceptarlos o comprarlos, reportarlo con su proveedor de inmediato.
- Una vez abiertas verificar las condiciones de su contenido, no agregar en la preparación hasta observar en la parte interna de la lata la ausencia de óxido.
- El contenido de las latas una vez abiertas debe ser vaciado en un recipiente de vidrio o plástico, luego tapanlo y refrigerarlo (temperatura 0° C a 4° C) para ser usado dentro de las 72hs.

## Granos

Una vez abierto el embalaje, traspasar el contenido a un recipiente debidamente identificado y con tapa, además de etiquetarlo con nombre y fecha de entrada.

## **Carnes**

- Las carnes deben descongelarse sobre refrigeración (3° C a 7° C). Cuando no es posible realizar la descongelación en refrigeración, se procederá de la siguiente forma:
- Acondicionar las carnes en bolsas plásticas transparentes, marcadas y bien cerradas.
- Colocarlas en una pileta de tal forma que estén en contacto con el agua corriente fría
- Las carnes, aves y pescado se enjuagarán en agua corriente, a objeto de eliminar restos de suciedad, sangre y/o viseras.
- Antes de la elaboración, las carnes, aves y pescados deberán permanecer el menor tiempo posible a temperatura ambiente ( no máximo de 15 minutos)
- Durante el proceso de descongelación puede gotear líquido favoreciendo la contaminación cruzada.
- Deben colocarse siempre en el estante inferior.

## **Tratamiento de la Carne cerrada al Vacío**

- Congelar el producto y mantener en su empaque original.
- En caso de descongelarse para la producción, mantener en refrigeración entre 3 a 4° C hasta su consumo.
- Verificar la fecha de vencimiento.
- Una vez abierto el paquete al vacío: consumir, congelar o refrigerarla nuevamente y consumirla dentro de las 48hs. Sigüientes.

## Tratamiento de la Carne Fresca

- Mantener en refrigeración entre 4° C o congelar a -18° C.
- Para refrigerar colocar en recipientes plásticos y cubrir con papel film, señalando nombre del producto y fecha de entrada.
- Consumir dentro de las 48hs. de recibida la carne.

## Consideraciones generales

El preparar los alimentos tan cerca como sea posible del momento del servicio en una norma universal que asegura una excelente calidad (sanitaria, nutricional y sensorial)

En lo posible las preparaciones previas, se almacenarán protegidas en refrigeración (4° C) El almacenamiento adecuado luego de su cocción las protegerá de contaminación y evita el crecimiento de microorganismos.

Los peligros más importantes asociados a la cocción (preparaciones calientes y cocidas frías) están relacionados a la supervivencia de patógenos, debido a una cocción inadecuada. Si la cocción es realizada a temperaturas correctas ésta podrá destruir casi todos los microorganismos existentes.

Si después de la cocción, el alimento permanece a temperatura ambiente, manipulado sin cumplir las normas de higiene, se producirá su contaminación bacteriana.

Con respecto a las preparaciones frías el peligro está asociado al desarrollo de bacterias por la exposición a temperatura ambiente y la humedad del producto o alimento.

## **Carnes y Preparaciones calientes**

Durante la cocción la temperatura interna de la carne debe alcanzar los 80° C. Se deberá controlar el cumplimiento de la misma una vez finalizada la cocción.

## **Preparaciones frías**

Deben estar expuestas el menor tiempo posible a temperatura ambiente, permaneciendo siempre protegidas. Mantenerlas a temperatura de refrigeración de 0 a 5° C Se utilizarán utensilios adecuadamente higienizados para su montaje.

## **Distribución de los Alimentos a la hora de servicio**

**Durante la distribución los alimentos deben ser mantenidos**

**Calientes:** por encima de los 60° C

**Fríos:** 0° C a 4° C

## **Consideraciones Generales:**

- Mantener las preparaciones en las temperaturas adecuadas para preparaciones frías y calientes.
- Disminuir al máximo el tiempo entre la preparación, el montaje y la distribución de las preparaciones.
- Utilizar equipos y utensilios limpios.
- Capacitar al personal en el cumplimiento de las normas de higiene adjuntas en el manual.
- Supervisar constantemente el cumplimiento de las mismas.
- Evitar hablar, toser y estornudar sobre las preparaciones.
- Colocar en los recipientes chafers cantidades suficientes de alimento para cada turno del servicio, aunque signifique un mayor número de reposiciones.  
Asegurarse que los recipientes usados en las preparaciones no sean nuevamente utilizados sin una previa higienización.
- Conservar los recipientes tapados cuando haya una interrupción en la elaboración o en el transporte para el abastecimiento.
- Secar tablas, bandejas, cubiertos y utensilios siempre con paños limpios
- Especial atención se deberá tener sobre los recipientes que no fueran capaces de mantener las temperaturas adecuadas.

## Temperaturas Recomendadas

<b>Cadena Fría</b>	
<b>Temperatura</b>	<b>Tipo de Alimento</b>
0° C a 4° C	CARNES REFRIGERADAS (carnes al vacío)
-18° C	CARNES CONGELADAS
6° C a 8° C	FRUTAS, HORTALIZAS, Y LACTEOS
0° C a 4° C	CARNES Y AVES
-18° C	PESCADOS Y MARISCOS
-18° C	ALIMENTOS CONGELADOS
Temperatura de refrigeración para distribución = 4° C o inferior	
<b>Cadena Caliente</b>	
<b>Temperatura</b>	<b>Tipo de Alimento</b>
85° C A 90° C	AGUA PARA BAÑO MARIA
70° C	PREPARACIONES

Tabla 10 Temperaturas especificadas para fríos y congelados por el Distintivo H

\*Se sugiere realizar el registro diario de las temperaturas de los refrigeradores y congeladores.

## **Higiene del Ambiente**

### **Área de recepción**

Es el primer eslabón de la marcha adelante.

- Debe estar constantemente limpia, sin sobras de alimentos, incluyendo la balanza.
- Mantener el área organizada evitando la presencia de materiales ajenos a la misma.
- Mantener el piso siempre limpio y seco.

### **Área del almacén**

Su objetivo es conservar en forma segura los productos alimenticios secos (cereales, harinas, enlatados, etc.) productos de limpieza y productos descartables.

- Los tres tipos de productos deben almacenarse en áreas separadas y señalizadas
- Deben disponerse sobre estanterías o racks que los mantengan separados del suelo a una distancia de 15 cm.
- Las estanterías o racks deben estar separadas a 10 cm de las paredes del depósito

- El local debe estar bien iluminado, ventilado y libre de humedad, a fin de ofrecer buenas condiciones de almacenamiento para prevenir el deterioro de alimentos
- Deben mantenerse los pisos, estanterías y recipientes libres de restos de alimentos y/o polvo.
- Debe prever limpieza general (paredes, pisos, vidrios, etc.) una día antes de la entrada de la nueva mercadería o cuando fuese necesario.
- Debe garantizarse que el local esté libre de roedores o insectos.

## **Área de Elaboración y Producción**

- Se deben mantener todas las áreas de trabajo limpias y organizadas antes, durante y después del servicio.
- No permitir la presencia de objetos ajenos al sector y efectos personales.
- Mantener el piso LIMPÍO Y SECO.
- Deben contar con recipiente de residuos con tapa y bolsa.

## Área de Distribución

- Mantener la organización antes, durante y después del servicio
- Mantener el Calienta Platos o Baño María limpio y organizado
- Mantener el piso LIMPIO Y SECO
- Mantener todos los recipientes limpios

## Área de lavado

- Organizar el recibimiento de los utensilios (bandejas, vasos, platos, cubiertos, etc.) con el objetivo de facilitar el trabajo, la higiene y el orden de los mismos.
- Mantener dos recipientes separados
  1. uno para residuos de alimentos (basura orgánica)
  2. uno para descartables en general
- Los utensilios higienizados deben ser mantenidos en superficies limpias
- Mantener el piso limpio y sin residuos

## **Área de Vestuarios y sanitarios**

- Mantener el área organizada, limpia, seca y ventilada

Realizar una limpieza 1 o 2 veces por día (de ser necesario) desinfectando pisos, paredes y sanitarios. Utilizar agua clorada.

- Remover los residuos generados en cada rutina de limpieza.

## **El local debe estar provisto de**

1. Jabón líquido para manos y uñas.
2. Toallas de papel desechable.
3. Cesto para residuos.
4. Papel higiénico.
5. Cepillo de uñas inmerso en una solución desinfectante en el caso que corresponda al personal.

## **Área de Depósito de Basura**

- Debe ser ventilada
- Debe encontrarse aislado de todo contacto con materias primas y elementos de uso de la cocina.
- Debe conservarse este lugar constantemente limpio y desinfectado.

## **Observaciones:**

1. Conducir las bolsas de residuos al área de depósito de los mismos por caminos no comunes al área de manipulación de los alimentos y sin arrastrar por el piso.
2. No permitir que las bolsas de residuos se llenen ya que no pueden ser cerradas correctamente. El cerrado de las bolsas de residuos debe ser mediante un nudo total o una cinta envoltorio permitiendo el escape del aire existente.
3. Lavar diariamente los botes de residuos con agua, detergente y luego desinfectarlos

## **Cuidado de los Insectos y Roedores**

No siempre los insectos y roedores aparecen cuando el ambiente está sucio, basta existir próximo al salón comedor algún depósito de basura, redes de desagotes, etc. La presencia de insectos y roedores es una peligrosa fuente de enfermedades.

Una plaga frecuente son las cucarachas y para poder combatirlas se necesita un insecticida de poder residual.

En los salones comedores es peligroso el uso de insecticidas y se debe utilizar cuidadosamente. Su aplicación debe estar a cargo de empresas especializadas en control de plagas.

Los roedores son peligrosos, no sólo por el continuo consumo de alimentos, sino porque pueden contaminarlos a través de las heces, orina, etc.

Para realizar la prevención contra los insectos y los roedores se utilizan 2 métodos:

### **Métodos Mecánicos:**

Uso de mosquiteros, entradas con antesala con una cortina que reduce el acceso de los mismos, mantener los cestos tapados, las bolsas de basura bien cerradas.

### **Métodos Químicos:**

Existen muchas sustancias químicas utilizadas como agentes controladores de insectos y roedores. Estas deben ser aplicadas por un técnico especializado.

### **Observaciones:**

Antes de iniciar las actividades se deben higienizar todas las áreas de trabajo a fin de disminuir los riesgos por contaminación de insectos y roedores.

### **Observaciones**

El procedimiento de limpieza y desinfección, debe realizarse en forma completa, mínimo una vez por semana y se debe realizar una manutención diaria.

- El descongelamiento debe realizarse de acuerdo a las especificaciones de cada equipo.

## **Limpieza en General**

### **Limpieza de estufas**

- Aplicar desengrasante en concentración, checar el tiempo según la marca comercial utilizada sobre todas las superficies; lavar por separado, frotar con fibra esponja o similar todas las superficies.
- Enjuagar con abundante agua limpia

### **Limpieza de campanas y filtros**

#### **Filtros**

- El procedimiento de limpieza de los filtros debe realizarse mínimo una vez por semana y se requiere una limpieza diaria para el resto de la campana.

#### **Limpieza por inmersión:**

- Retirar los filtros de la campana
- Remojar en desengrasante (de 6 a 8 horas)
- Enjuagar con agua limpia
- Instalar nuevamente

## **Limpieza diaria:**

- Aplicar desengrasante superficial mente
- Cepillar vigorosamente
- Enjuagar

## **Basculas**

El procedimiento de lavado y desinfección debe realizarse después de cada uso y de la siguiente forma:

- Desconectar el equipo
- Desmontar todas las piezas móviles
- Lavar las piezas móviles, limpiándolas y luego aplicando solución de detergente
- Luego enjuagar con agua limpia, secar siempre con paño limpio
- Aplicar solución desinfectante
- En lo posible, cubrir el equipo

## **Limpieza del baño maría**

El procedimiento para eliminar grasa, aceite, alimentos, suciedad orgánica se debe realizar diariamente, utilizando desengrasante y enjuagando posteriormente.

- El procedimiento para eliminar suciedad inorgánica (sarro, óxido) se debe realizar mínimo, una vez al mes de la siguiente forma:
- Eliminar suciedad.

- Llenar el depósito del baño maría, hasta cubrir con agua toda la zona y agregar desengrasante en concentración y tiempo según la marca comercial utilizada
- Calentar hasta 60° C y esperar que los depósitos calcáreos se disuelvan totalmente.
- Enjuagar con agua potable. En caso de persistir restos de suciedad, repetir el proceso.

### **Lavado del horno de microondas**

La limpieza debe realizarse mínimo una vez al día, según el siguiente procedimiento:

- Desconectar el equipo
- Retirar la bandeja y lavar en solución detergente y enjuagar
- Lavar el interior del horno con esponja humedecida en solución detergente
- Secar con paño esponja limpio y seco
- El exterior del horno debe limpiarse sólo con esponja seca y limpia

### **Observaciones:**

Los utensilios (cuchillos, espumadera, pinzas, espátulas, cucharas de madera, etc.) deben desinfectarse antes de su uso. Los vasos o pocillos deben colocarse boca abajo. Los platos en posición vertical. Los cubiertos lo más separados posible, o en los porta cubiertos.

## **Tablas de Picar y Cuchillos de Cocina**

- Eliminar restos de alimento
- Sumergir y lavar en solución detergente con un artículo de limpieza con superficie abrasiva (fibra esponja)
- Enjuagar en abundante agua limpia, en lo posible caliente
- Dejar secar en un lugar limpio y protegido de posible contaminación
- Agregar vinagre blanco y tallar, retirar excesos de mugre y limpiar de nuevo con chorro de agua (3 veces por semana)
- Antes de usar, desinfectar nuevamente.

## **Tratamiento de desperdicios**

### **Desechos de materias grasas**

- Vaciado de grasa en recipiente, después cerrar el recipiente y asegurarse que este sellado.

### **Utensilios**

- Deben ser lavados y desinfectados con los mismos productos utilizados para los recipientes.
- Utilizar utensilios diferentes o higienizarlos antes de cada preparación, evitando el cruzamiento entre ambas preparaciones.

<b>Puntos Críticos de Control</b>	<b>Criterios</b>
<b>Infraestructura de Cocina</b>	Área de preparación, área circundante Sanitarios, utensilios, abastecimiento de agua
<b>Control de Proveedores</b>	Análisis sensorial (sabor, color, olor, textura)
<b>Recibimiento</b>	Área de recepción, control de temperaturas de los productos Pesar el producto y checar fechas de caducidad.
<b>Almacenamiento</b>	Ventilación. Protección contra roedores e insectos
<b>Pre elaboración</b>	Manipular a un máximo de una hora a temperatura ambiente
<b>Cocción</b>	70° C a 85° C por 5 minutos en el interior del alimento
<b>Enfriamiento</b>	4° C en la superficie del alimento
<b>Refrigeración</b>	4° C en el interior del alimento por 4 horas

<b>Recalentamiento</b>	73° C en el interior del alimento por 2 minutos
<b>Distribución</b>	Agua del baño María a 85° C a 95° C Alimentos en su interior a 70° C
<b>Higiene de los Alimentos</b>	Cumplir con los pasos de la desinfección
<b>Higiene de las Manos</b>	Lavar las manos con agua y jabón desinfectante
<b>Higiene de Equipamientos y Utensilios</b>	Lavar los equipos con agua, detergente, esponja y desinfectarlos con los productos estipulados

*Tabla 11 Puntos críticos y criterios a considerar en cocina*

## **2.5 Reglamento Interno por Áreas**

### **2.5.1 Reglamento General**

- Total respeto a sus compañeros de trabajo y al cliente.
- Alta responsabilidad y trabajo en equipo.
- Llegar puntual y cumplir con sus horas de trabajo.
- Atender con las tareas establecidas por áreas.
- Mantener su área de trabajo en orden y completamente limpia.
- Notificar al encargado de área cualquier desperfecto con el equipo de trabajo, utensilios, insumos, o cualquier área de servicio para solucionarlo a la brevedad.
- Uniforme completo y limpio.
- Cero palabras altisonantes.

### **2.5.2 Reglamento Cocina**

- Cumplir con las indicaciones del manual de cocina
- No jugar con utensilios ni equipo de trabajo
- Respetar tiempos y orden de comandas
- Portar uniforme completo
- Cuidar de su aseo personal todos los días y que su apariencia física sea la adecuada

### **2.5.3 Reglamento Servicio**

- Un uso adecuado del vocabulario, para que el cliente entienda a la perfección.
- Conocer la variedad del menú
- Paciencia, excelente presentación personal.
- Capacitación necesaria para ejercer en el cargo.

#### **El Manual de operaciones para el área de servicio es:**

- Recibir con cordialidad, con una sonrisa natural
- Preguntarle si desea algún aperitivo, o alguna bebida mientras revisa el menú
- Si la respuesta al punto anterior es afirmativa, se procede a cumplir con el pedido y al llevarlo a la mesa toma la orden del cliente
- Se dirige a dar la orden de preparación del plato
- Apenas se encuentre lista la comida, el mesero debe proceder a llevarla a la mesa del cliente.
- Servir la bebida
- Al terminar el servicio, debe recoger los platos sucios en menos de 2 minutos
- Se procede a llevar la cuenta
- Se despide al cliente amablemente, si es un cliente habitual despedirlo por su primer apellido.
- Acata todas las leyes pertinentes a la venta y servicio de bebidas alcohólicas.
- Cumple con todas las normas de salud, seguridad, higiene

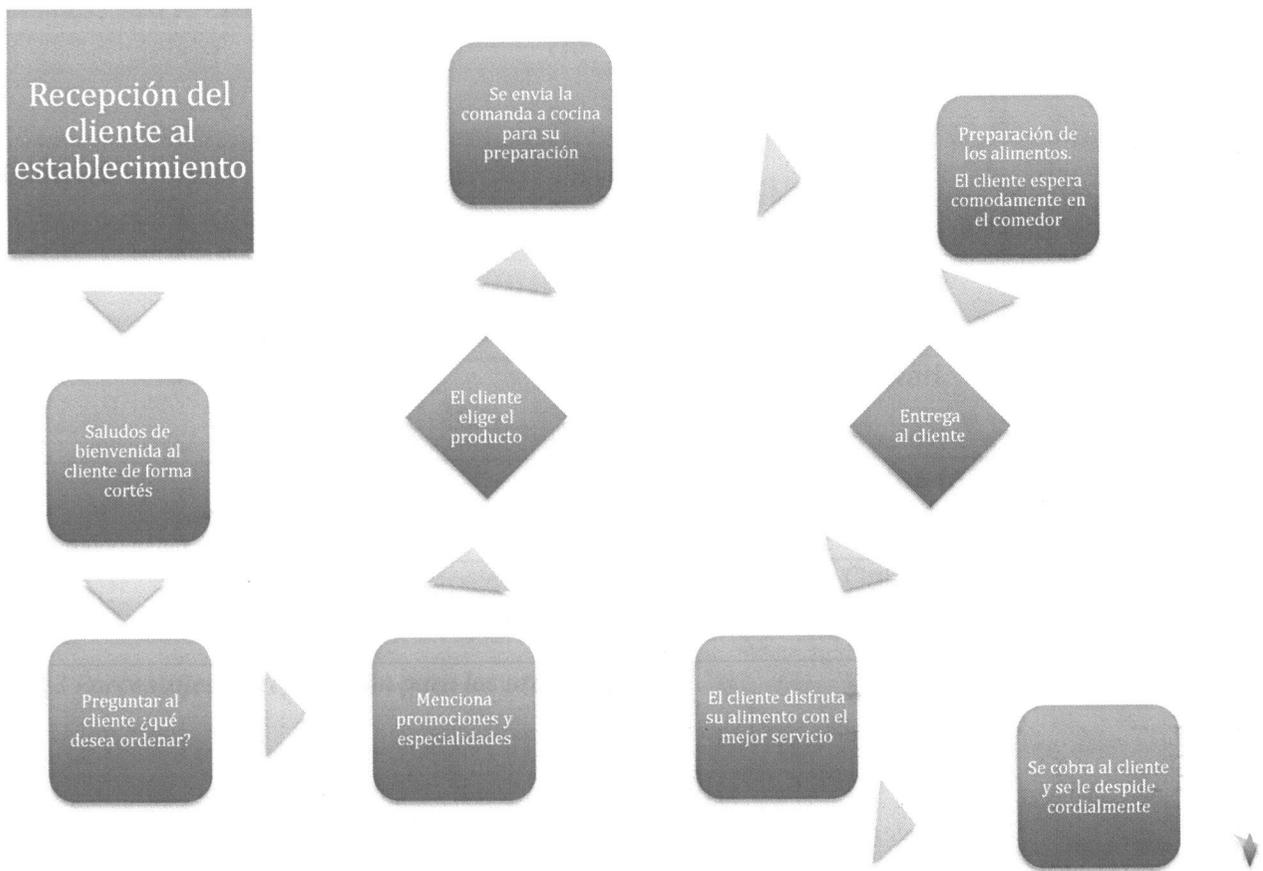


Tabla 12 Ilustración 24 actividades o tareas desde la entrada del cliente hasta su salida

## Apariencia del personal

El mesero debe estar bien arreglado e impecable mente vestido con su uniforme limpio y completo, rasurado, uñas cortas y limpias, sin joyas ni perfume, desodorante discreto en aroma.

Cocina, uniforme completamente limpio, en caso de los hombres rasurado, uñas cortas y limpias y sin esmalte además del maquillaje moderado.

## 2.6 Políticas de la Empresa

### Propinas

60%	Meseros
20	Stewart
10%	Cocineros (as)
10%	Cajera

*Tabla 13 Porcentajes de repartición para las propinas*

### 2.6.1 Políticas en Cocina

- Respeto, Cordialidad, Buen trato.
- Utilizar productos locales o de la región.
- Control total de almacén.
- ETICA PROFECIONAL GASTRONOMICA.

## **2.6.2 Políticas de Servicio**

- Respeto, Cordialidad, Buen trato, Amabilidad
- Servicial, Higiene, Honestidad
- Liderazgo, Organización, Agilidad
- Operar tiempos de servicio

## **2.7 Programas de capacitación para el personal**

### **2.7.1 Capacitación en cocina**

- Distintivo "H"
- Capacitación impartida por la Secretaria de Salud del Estado
- Capacitación por parte de Protección civil

## 2.8 Horarios gráficos por área (cocina y servicio)

### Sábados y Domingos

Hora	11:00/	12:00/	13:00/	14:00/	15:00/	16:00/	17:00/	18:00/	19:00/
/	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	22:00
Personal									
Chef									
Cocinero 1y 2									
Barman									
Meseros 1, 2, 3 y 4									
Stewart									
Contabilidad y compras	deberá de respetar los horarios señalados								
Caja									

**\*Todo personal deberá de respetar los horarios señalados**

### Martes a Viernes

Hora	14:00 /	15:00 /	16:00 /	17:00 /	18:00 /	19:00 /	21:00 /
/	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	22:00
Personal							
Chef							
Cocinero 1, 2 y 3							
Barman							
Meseros 1, 2, 3 y 4							
Stewart							
Contabilidad y compras							
Caja							

**\*Todo personal deberá de respetar los horarios señalados**

## CAPITULO III. ESTUDIO DE MERCADO

### 3.1 Clientes potenciales

La población a la que va dirigida el negocio es a los habitantes de la ciudad de Uruapan Michoacán, por su ubicación se encontrara en una de una de las principales avenidas y por ende arterias de la ciudad, además de fraccionamientos circundantes, que por ubicación geográfica carece de negocios de este rublo, cerca de un centro comercial llamado "Mega Comercial".

Los habitantes de este lugar, no tiene donde ir a cenar o degustar algún platillo regional o típico del estado de Michoacán con la certeza de que se están empleando insumos frescos y de calidad a la hora de elaborar estos platillos, además de la adecuada limpieza que se emplea en el establecimiento

Existe pocos establecimientos en las cercanías de la zona de estudio y en toda la ciudad, sin embargo, se toman en cuenta los establecimientos de "Cenadurías", Cocina Michoacana o Antojitos mexicanos

Los Establecimientos en AV. Paseo Lázaro Cárdenas y áreas circundantes con actividades similares son los siguientes:

## 3.2 La Competencia<sup>9</sup>

**Pancho Pistolas:** Restaurante Grill donde su fuerte son las carnes, cortes y pollo al grill, cuenta con una pequeña variedad en cocina mexicana y Mariscos en la carta, donde el objetivo principal es la asistencia de familias, cuenta con área de juegos infantiles.

**Cenaduría Lupita:** Ubicada en la colonia centro, es un pequeño establecimiento de un aproximado cupo de 20 a 25 comensales aprox. Donde los precios son accesibles pero cuentan con una inadecuada manipulación de alimentos e higiene, es de la típica “cenaduría de la esquina”, cuenta con un problema ya que esta algo escondida entre las calles aledañas al primer cuadro de la ciudad, su menú cuenta con: Mole Poblano, Buñuelos, Atole, Enchiladas con Pollo o Cecina, Pozole, Tostadas.

**Mercado de Antojitos:** Se trata de un mercado en el primer cuadro de la ciudad, cuenta con un estimado de 35 establecimientos de muy pequeñas dimensiones (aprox. de 7 comensales por puesto) donde hay gran variedad entre los puestos de garnachas, enchiladas, tamales, atoles, carnitas, buñuelos, etc. Por tratarse de un mercado al aire libre se ignoran en algunos establecimientos las principales reglas de sanidad.

Además de las ya conocidos puestos ambulantes o las famosas “Señoras de la cena

---

<sup>9</sup> *La competencia directa se refiere a todos aquellos negocios o establecimientos que venden un producto o servicio igual o casi igual al nuestro y que lo venden en el mismo mercado en el que nos encontramos nosotros también, esto quiere decir que buscan los mismos clientes para venderles prácticamente lo mismo. Buscan igualar la competencia. (William J. Stanton, 2007).*

### 3.2.1. Análisis de las diferencias en el servicio con otros negocios.

	Estaciona miento	Sanitarios	o personalizad	Servicio	salubridad	Normas de insurnos	Calidad en los servicio	Rapidez en el servicio	Combos o promociones	Precios elevados
Tariacuri	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Pancho Pistolas		X	X	X	X			X		X
Cenaduría Lupita			X	X	X			X		
Ambulantes								X	X	
Mercado de antojitos		x						x	X	x

Tabla 14 Comparativo con la competencia

### 3.2.2. Matriz comparativa con el principal competidor de productos sustitutos.

Preguntas	Tariacuri	Mercado de Antojitos
¿Que ofrecen a la clientela?	Comida Michoacana	Antojitos Mexicanos
¿Dónde lo venden?	Av. Lázaro Cárdenas 269, Jardines del Cupatitzio, 60080 Uruapan, Michoacán	Colonia Centro Uruapan Michoacán.
¿A qué precio? (Comida con bebida)	La más barata \$35 La más cara \$125	La más barata \$50 La más cara \$90
¿A quién va dirigido?	Principal mente Familias, Jóvenes, parejas y trabajadores a la redonda	Población en general
¿Qué opina la gente? Precio Calidad Contenido	No abierto aun al publico	-Precios dentro de lo normal -Se puede mejorar -Porciones adecuadas
¿Cómo se comercializa?	Espacios publicitarios en la radio, mediante redes sociales, Flayers, pero lo que nos va hacer fuertes es el famoso “de boca en boca”	De boca en boca, Tradición

Tabla 15 Comparación con nuestro mayor competidor

### 3.2.3. Análisis FODA de la Oferta.

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promociones y una amplia carta</li> <li>• Poder de inversión.</li> <li>• Amplio conocimiento en preparación de comida michoacana</li> <li>• Gusto de los clientes por los productos que se ofertaran.</li> <li>• Popularidad de la cocina michoacana entre muchos de los posibles clientes de la zona y la propia ciudad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplio número de cenadurías</li> <li>• Altos costos en servicios de luz, agua, teléfono e internet.</li> <li>• Gran cantidad de cenadurías ambulantes con precios muy bajos</li> <li>•</li> </ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nadie maneja un menú de cocina Michoacana.</li> <li>• Es el único restaurante o puesto de antojitos mexicanos que maneja todas la normas de salubridad e insumos frescos y de calidad.</li> <li>• Cuenta con estacionamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura de nuevos locales o puestos ambulantes como cenadurías.</li> <li>• Los bajos precios en cenadurías</li> </ul>

*Tabla 16 Análisis FODA del restaurante "Tariacuri"*

### 3.2.4. Análisis CAME

#### **Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar**

<b>FODA</b>	<b>CAME</b>
<b>Debilidades</b>	<b>Corregir</b>
<b>Amenazas</b>	<b>Afrontar</b>
<b>Fortalezas</b>	<b>Mantener</b>
<b>Oportunidades</b>	<b>Explotar</b>

*Tabla 17 Explicación de los análisis FODA y CAME*

<p>Corregir las debilidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una opción sería omitir el internet hasta tener suficientes ingresos (Pasivos) y poder liquidar la renta de este</li> <li>• Dar identidad propia al establecimiento, el servicio y cordialidad al cliente además de la calidad en sus alimentos</li> </ul>
<p>Afrontar las amenazas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrecer promociones o combos para que la población se acerque a conocernos, ellos serán el mejor juez</li> <li>• Popularidad de la cocina michoacana entre muchos de los posibles clientes de la zona y la propia ciudad</li> </ul>
<p>Mantener las fortalezas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener los estándares dentro de los platillos</li> <li>• Colocar un buzón de quejas y sugerencias para mantenernos al tanto de las observaciones e</li> </ul>

	<p>inquietudes de nuestros clientes y así poder corregir esos aspectos</p>
<p>Explotar las oportunidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por ser únicos en ofrecer un menú 100% michoacano, promocionar el establecimiento con una buena mercadotecnia (anuncios por la radio Flayers, promociones, redes sociales.)</li> <li>• Estandarizar las medidas de higiene para la trata y producción de alimentos así como en nuestro personal</li> </ul>

*Tabla 18 Análisis CAME del restaurante "Tariacuri"*

### 3.3 El tamaño de la población.

Se visitó la Pagina de la INEGI y se solicitó los datos de la cantidad de la población de la ciudad de Uruapan a lo cual nos arrojó el siguiente resultado

Total:	315 350
Mujeres:	162 908
Hombres:	152 442

### 3.4 Investigación de mercados

- a. Determinar el objetivo
- b. Investigación preliminar
- c. Determinar la hipótesis

### 3.5 Objetivos generales.

El objetivo de realizar el presente estudio de mercado, es determinar las necesidades insatisfechas de un segmento de la población, reconocer la demanda dirigida y la aceptación del

**Restaurant “Cenaduría – Tariacuri”**, con su producto platos típicos de las diferentes regiones del estado de Michoacán, teniendo en consideración el análisis situacional basado en los resultados de la investigación de mercados

### **3.6 Objetivos específicos**

Analizar las características de los restaurantes de cocina michoacana y cocina mexicana o similar mediante la investigación de mercados, en cuanto al entorno macro y micro del negocio. Identificar y determinar los porcentajes del mercado potencial, el mercado disponible, el mercado efectivo y el mercado objetivo a través de la encuesta realizada.

Determinar el promedio del consumo anual.

Conocer que servicios complementarios podríamos ofrecer durante la evaluación establecida a 1 año. Determinar cuál es el motivo principal de la elección al servicio del restaurante Tariacuri.

### 3.7 Metodología de la investigación

Se ha efectuado una encuesta dirigida a posibles consumidores, para una captación de información vital, que será valiosa para la formulación de la producción y comercialización de nuestro producto.

Para realizar la encuesta, se tomó en cuenta un rango de edad desde los 25 hasta los 35 años de edad basado en el rango de edad productiva, esto viene formando el 6.5% del total de los 315,350 habitantes de Uruapan, hablando de números más concretos vendría siendo 20,498 personas que forma parte del 6.5% ya mencionado, tomando en cuenta todo esto, el área donde estará ubicado el restaurant "Tariacuri" es una zona comercial fuerte y es donde este rango de edades está ligado con los comerciantes o empleados a la redonda, estudiantes de una universidad y algunos habitantes. Se investigó cual es el número de personas se encuentran en un rango de 2 km a la redonda recordando el rango de 25 a 35 años de edad, y el resultado arrojó que se trata de 350 personas.

Con estos datos se decidió encuestar al 43% de estos 350 habitantes, este resultado arrojó 150.5 personas el cual se redondeó a 150

# Encuestas y conclusiones generales

Edad \_\_\_\_\_ Sexo \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

1. ¿Conoce usted algún restaurante que ofrezca comida Michoacana?

**R: Si / No**

2. En un mes, ¿Con qué regularidad visita usted Restaurantes?

**R: A.- 2 veces \_\_\_ B.- 3 veces \_\_\_ C.- 4 veces o mas \_\_\_**

3. ¿Qué días es de su agrado visitar algún restaurante de cocina michoacana? **R:**

**A.- Entre semana B.- Fines de semana**

4. Cuando visita algún restaurante cocina michoacana ¿Lo hace...

**R: A.- Con mi pareja B.- Con su familia C.- Con compañeros de trabajo**

**D.- Solo**

5. Entre semana ¿Qué horario prefiere ir a un restaurante de cocina michoacana?

**R: A.- 1pm a 6pm B.- 6pm a 11pm**

6. La última ocasión que comió fuera, ¿Qué bebida fue la que eligió?

**R: A.- Agua de sabor B.- Refresco C.- Cerveza D-Naranja/Limonada**

7. Respecto a su restaurante favorito (Marque una sola opción) cuál de las siguientes características es de su mayor agrado en dicho restaurante

**R: A.- Económico \_\_\_ B.- Higiénico/Limpio \_\_\_ C.- Estacionamiento \_\_\_**

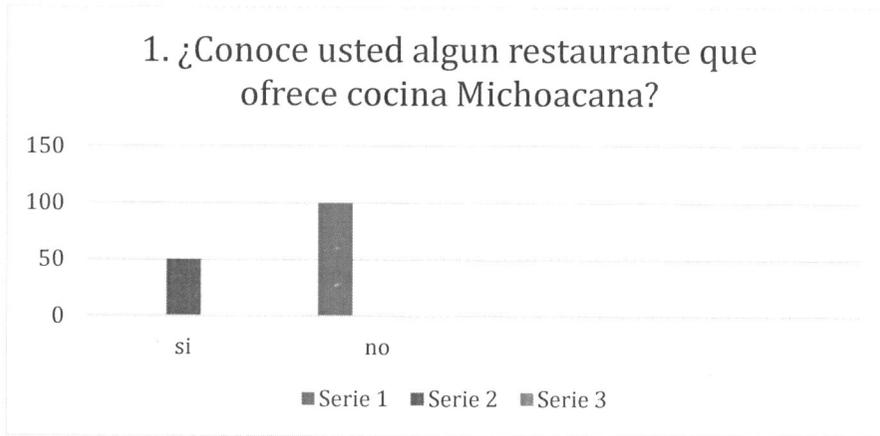
8. La última ocasión que visito un restaurante cocina michoacana ¿Cuánto tiempo tardaron en servirle la comida?

**R: A.- 15 min \_\_\_ B.- 25 min \_\_\_ C.- 35 min o mas \_\_\_**

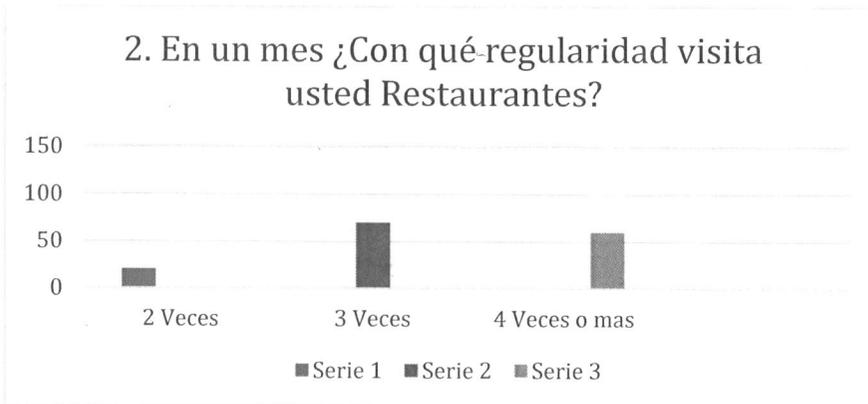
9. Rango que considera adecuado para una comida con bebida

**R: A.- \$35 a \$50 \_\_\_ B.- \$50 a \$85 \_\_\_ C.- \$85 en adelante \_\_\_**

Estos son los resultados de que se obtuvieron al realizar las encuestas a 150 personas.

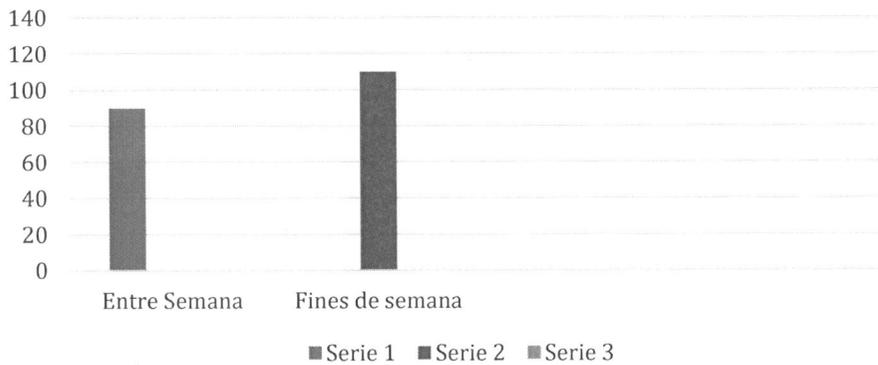


Respuestas pregunta #1: 50 Personas contestaron sí; 100 Personas contestaron no



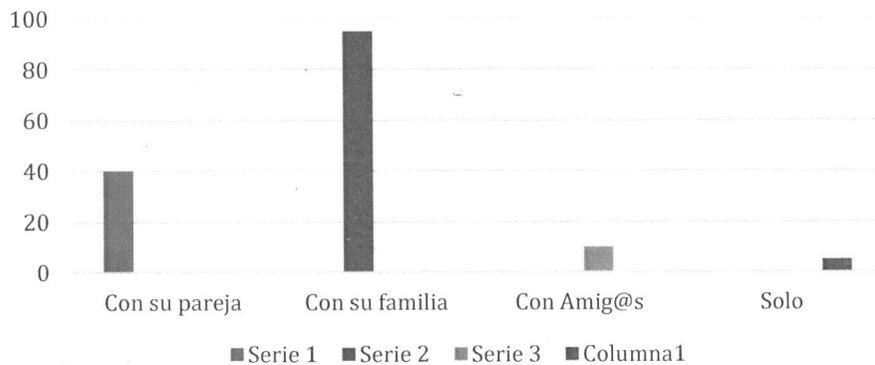
Respuestas pregunta #2: 20 Personas 2 veces al mes; 70 Personas 3 veces al mes; 60 Personas 4 veces o mas

### 3. ¿Qué días es de su agrado visitar algún restaurante de cocina michoacana?



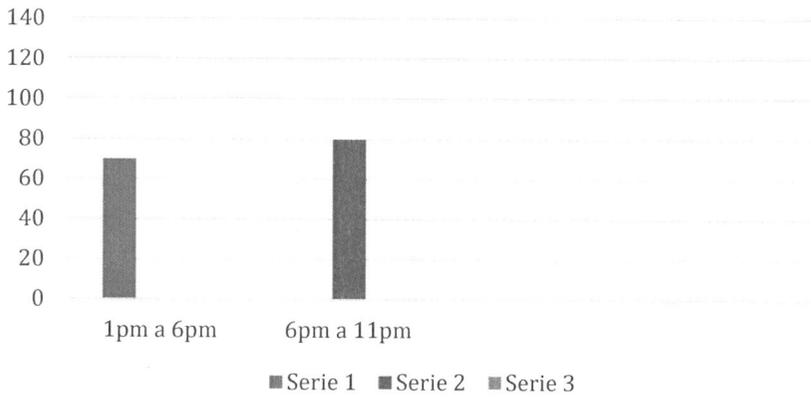
**Respuestas pregunta #3: 90 Personas contestaron entre semana y 110 Personas contestaron los fines de semana**

### 4. Cuándo visita algún restaurante cocina michoacana ¿Lo hace...:



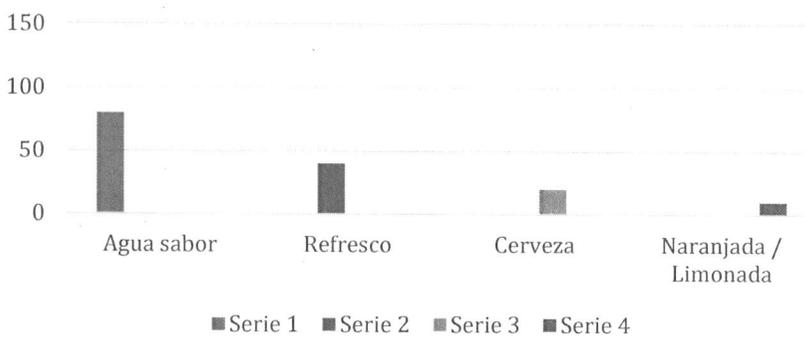
**Respuestas pregunta #4: 40 Personas contestaron con su pareja, 95 Personas contestaron en familia, 10 Personas contestaron con amigos y 5 Personas contestaron ir solas**

5. Entre semana ¿Qué horario prefiere ir a un restaurante de cocina michoacana?



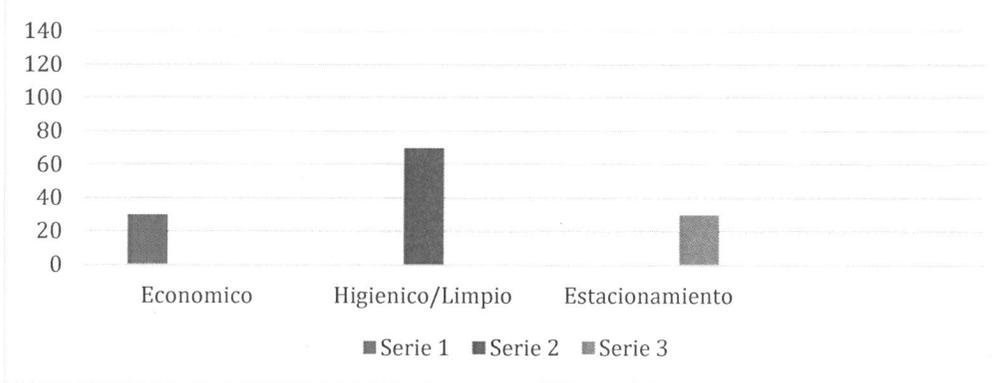
**Respuestas pregunta #5: 70 Personas contestaron de 1pm a 6pm y 80 Personas contestaron de 6pm a 11pm**

6. La última ocasión que comió fuera, ¿Que bebida fue la que eligió?



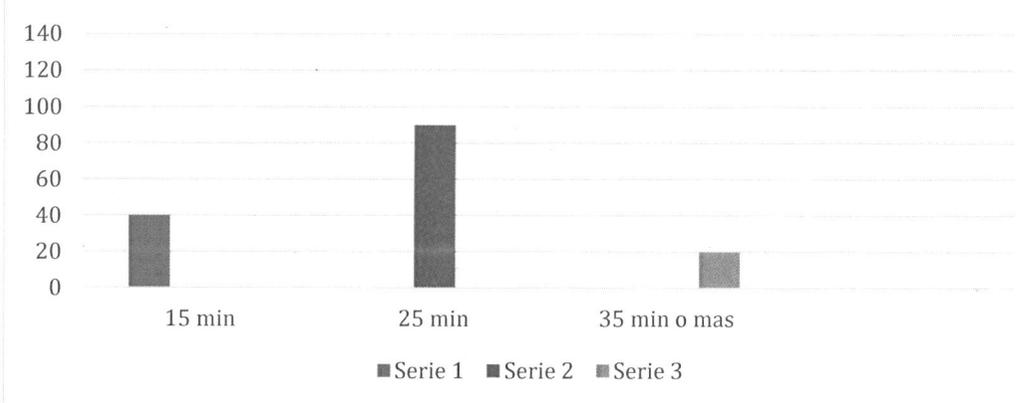
**Respuestas pregunta #6: 80 Personas contestaron Agua de sabor, 40 Personas contestaron Refresco, 20 Personas contestaron Cerveza y 10 personas contestaron Naranja o limonada**

7. Respecto a su restaurante favorito (Marque una sola opción) cuál de las siguientes características es de su mayor agrado en dicho restaurante



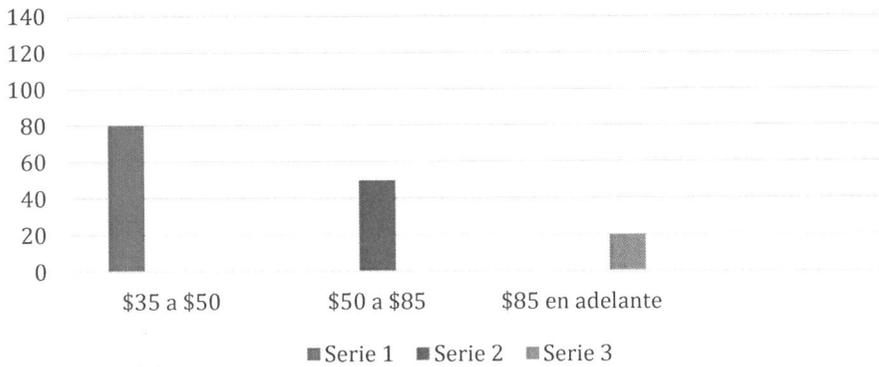
**Respuestas pregunta #7: 30 Personas contestaron Económico, 70 Personas contestaron Higiénico/Limpio y 30 Personas contestaron Estacionamiento**

8. La última ocasión que visito un restaurante cocina michoacana ¿Cuánto tiempo tardaron en servirle la comida?



**Respuestas pregunta #8: 40 Personas contestaron 15 min, 90 personas contestaron 25 Min, 20 personas contestaron 35 o más**

### 9. Rango que considera adecuado para una comida con bebida



**Respuestas pregunta #9: 80 Personas contestaron \$35 a \$50, 50 Personas contestaron \$50 a \$85 y 20 Personas contestaron \$85 en adelante**

### **3.8 Mezcla de mercadotecnia**

Producto

Plaza

Precio

Promoción

#### **3.8.1 Mezcla de Mercadotecnia**

Las variables que integran el marketing operativo constituyen lo que se denomina marketing mix o mezcla de marketing. Los elementos que conforman el marketing operativo incluyen una oferta de mercado definida por las variables tales como: el producto, el precio, la distribución y la promoción o comunicación.

#### **3.8.2 Producto**

El Restaurante “Cenaduría – Tariacuri” es un bien intangible, que brindará servicio de alimentación a la población comprendida entre los años 18 a 60 y menores de edad acompañando a sus familiares, gerentes, ejecutivos, profesionales, empleados y también empleadores, de la ciudad de Uruapan. De esta forma nuestro producto está

definido por un servicio de oferta gastronómica michoacana, basado en distintas clases de comidas a elección del cliente, pagando un precio fijo que en algunas comidas valla incluida la bebida. La carta será rica en variedad, nutritiva y sana, realizando continuas innovaciones en la preparación de los productos que se adapten a la elección y al gusto del cliente ofreciéndole promociones y generando valor agregado para su satisfacción. El producto que nuestro negocio brindará, será de calidad donde se seleccionará una mezcla de platos tradicionales. Se hará especial énfasis en menús con bajo contenido de grasas, sin sacrificar el sabor de la comida., además que ofrecerá una variedad de platos michoacanos que harán que el cliente satisfaga sus necesidades de una manera sana y nutritiva.

### **3.8.3 Precio**

Los precios ofrecidos de nuestro servicio, estarán de acorde con la de la competencia, por la cual tendremos en cuenta a nuestros competidores potenciales, entre ellos: El nivel determinado de precio de los productos deberá permitir alcanzar una rentabilidad suficiente en relación al costo de los beneficios esperados.

El Restaurante “Cenaduría – Tariacuri” tendrá como pilares de crecimiento y retención de clientes los siguientes aspectos:

**Seguridad:**

En nuestro establecimiento se servirá comida sana, nutritiva y buena calidad.

Además de contar con instalaciones adecuadas para su uso.

**Cuidado:**

Cuidar cada proceso al detalle que implica el servicio al cliente, que va desde la selección cuidadosa de la materia prima (insumos) hasta la forma profesional de preparar, servir un plato, teniendo especial interés en los aspectos de higiene y seguridad.

**Atención:**

Será nuestro deber servir al cliente de acuerdo a sus expectativas, necesidades y preferencias cuando toma la decisión de visitar nuestro establecimiento, requiera de nuestra atención.

**3.8.4 Plaza**

La plaza, es una de las actividades mercadotécnicas con mayor influencia en el éxito comercial del producto, porque gracias a ella se podrá hacer llegar al consumidor final para su adquisición. Si no se tiene un sistema de distribución apropiado, los productos de una empresa, siendo excelentes, no se venderán.

Para comprender más esta etapa de las 4 P's es importante conocer las siguientes características.

## **Tipos de distribución**

- Masiva. Implica un esfuerzo y planeación muy importantes, así que pocas empresas llegan a tener una distribución masiva, porque se busca llegar a todos los puntos de venta en la zona geográfica determinada.
- Selectiva. Se buscan puntos de venta específicos para exhibición y venta de los productos y no hay interés de ser totalmente exclusivos
- Exclusiva. Solo se dan en lugares específicos, son demasiado exclusivos y son pocos los productos que se distribuyen bajo este esquema. Su punto de venta es único

## **Canales de distribución**

Son los intermediarios que nos posibilitan hacer llegar el producto al consumidor final como por ejemplo: tiendas de servicio, comercios, etc.) Y tienen una serie de características que produce la necesidad de una tienda como las antes mencionadas, son las siguientes:

- Cambios de entorno
- Concentración industrial
- Costos de los productos
- Cambios en los mercados.

El restaurant cenaduría “Tariacuri” se encontrara en una plaza de nombre “Plaza Camelinas” ubicada en una o si no en la principal arteria comercial de la ciudad de Uruapan “Paseo Gral. Lázaro Cárdenas”, en la plaza será el único restaurante que cuenta la plaza, dentro de ella se encuentra un número significativo de locales comerciales, una joyería y una tienda de suplementos alimenticios las cuales cuentan con horario de oficina, lo cual se toma como ventaja ya que algunos empleados al no contar con auto propio prefieren comer en los pequeños restaurantes a la redonda

### **3.8.5 Promoción**

La promoción consiste en comunicar, informar, dar a conocer o recordar la existencia de nuestro servicio/producto a los consumidores, así como persuadir, motivar o inducir su compra o adquisición. Algunas estrategias que podemos aplicar, relacionadas a la promoción son:

- Crear nuevas ofertas tales como el 2 x1.
- Ofrecer cupones o vales de descuentos.
- Descuentos por temporadas.
- Participar en ferias gastronómicas.
- Crear puestos de degustación.
- Poner anuncios en periódicos, revistas locales o Internet (redes sociales).
- Flayers.
- Crear actividades o eventos.
- Y el ya tan conocido de boca en boca

## Capítulo IV Gerencia y Administración

- Balance general al inicio del ejercicio
- Presupuesto de venta
- Presupuesto de venta por mes
- Costo de venta
- Nomina
- Estados de resultados PROFORMA
- Balance general proyectado

### 4.1 Balance general al inicio del ejercicio

BALANCE GENERAL AL INICIO DEL EJERCICIO					
ACTIVOS			PASIVOS		
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>			<b>PASIVO</b>		
Caja	\$	5,000	<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>		
Bancos	\$	60,000	Proveedores	\$	65,430
Almacen	\$	65,430	Acredores diversos	\$	41,856
Deposito en garantia	\$	35,000	<b>TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO</b>		\$ 107,286
IVA Acreditable	\$	33,360	<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>		
<b>TOTAL CIRCULANTE</b>		\$ 198,790	Acredores bancarios	\$	200,000
Mobiliario y equipo de cocina	\$	152,418	<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>		\$ 200,000
Mobiliario de comedor	\$	28,700	<b>PASIVO TOTAL</b>		
Plaque y cristaleria	\$	6,221	\$ 307,286		
Equipo de computo	\$	12,000	<b>PATRIMONIO</b>		
Equipo de seguridad	\$	3,658	APORTACIONES	\$	100,000
Equipo de oficina	\$	5,500	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		\$ 100,000
<b>TOTAL FIJO</b>		\$ 208,497	<b>TOTAL PASIVO MAS CAPITAL</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>		\$ 407,286	\$ 407,286		

## 4.2 Presupuesto de venta

Ventas Diarias, Semanales, Mensuales y Anual						
Platillo	Precio	Venta Diaria	Diaria	Semanal	Mensual	Anual
Morisqueta	\$ 25.00	50 Diarias	\$ 1,250.00	\$ 7,500.00	\$ 32,500.00	\$ 390,000.00
Aporreadillo	\$ 54.00	20 Diarios (Fines de semana)	\$ 1,080.00	\$ 2,160.00	\$ 28,080.00	\$ 336,960.00
Tacos de Frijol	\$ 30.00	30 Diarios	\$ 900.00	\$ 5,400.00	\$ 23,400.00	\$ 280,800.00
Tacos de Papa	\$ 29.00	20 Diarios	\$ 580.00	\$ 3,480.00	\$ 15,080.00	\$ 180,960.00
Tacos de Pollo	\$ 35.00	20 Diarios	\$ 700.00	\$ 4,200.00	\$ 18,200.00	\$ 218,400.00
Enchiladas con Cecina	\$ 53.00	8 Diarios	\$ 424.00	\$ 2,544.00	\$ 11,024.00	\$ 132,288.00
Enchiladas con Pollo	\$ 40.00	15 Diarios	\$ 600.00	\$ 3,600.00	\$ 15,600.00	\$ 187,200.00
Enchiladas Sencillas	\$ 32.00	20 Diarios	\$ 640.00	\$ 3,840.00	\$ 16,640.00	\$ 199,680.00
Sopes	\$ 48.00	15 Diarios	\$ 720.00	\$ 4,320.00	\$ 18,720.00	\$ 224,640.00
Cecina con Frijoles	\$ 74.00	5 Diarios	\$ 370.00	\$ 2,220.00	\$ 9,620.00	\$ 115,440.00
Patitas de Cerdo	\$ 49.00	8 Diarios (Fines de semana)	\$ 392.00	\$ 784.00	\$ 3,136.00	\$ 37,632.00
Tamal Rojo	\$ 28.00	10 Diarios (Fines de semana)	\$ 280.00	\$ 560.00	\$ 2,240.00	\$ 26,880.00
Tamal Verde	\$ 24.00	10 Diarios (Fines de semana)	\$ 240.00	\$ 480.00	\$ 1,920.00	\$ 23,040.00
Atole Blanco	\$ 16.00	20 Diarios (Fines de semana)	\$ 320.00	\$ 640.00	\$ 2,560.00	\$ 30,720.00
Atole Tamarindo	\$ 18.00	20 Diarios (Fines de semana)	\$ 360.00	\$ 720.00	\$ 2,880.00	\$ 34,560.00
Carnitas	\$ 97.00	10 Diarios (Fines de semana)	\$ 970.00	\$ 1,940.00	\$ 7,760.00	\$ 93,120.00
Caldo de Res	\$ 45.00	10 Diarios (Fines de semana)	\$ 450.00	\$ 900.00	\$ 3,600.00	\$ 43,200.00
Churipo	\$ 46.00	10 Diarios (Fines de semana)	\$ 460.00	\$ 920.00	\$ 3,680.00	\$ 44,160.00
Sopa Tarasca	\$ 25.00	15 Diarios (Fines de semana)	\$ 375.00	\$ 750.00	\$ 3,000.00	\$ 36,000.00
Corundas	\$ 50.00	13 Diarios (Fines de semana)	\$ 650.00	\$ 1,300.00	\$ 5,200.00	\$ 62,400.00
Birria	\$ 57.00	10 Diarios (Fines de semana)	\$ 570.00	\$ 1,140.00	\$ 4,560.00	\$ 54,720.00
Refresco	\$ 15.00	50 Diarios	\$ 750.00	\$ 4,500.00	\$ 19,500.00	\$ 234,000.00
Agua Fresca Arroz	\$ 12.00	70 Diarios	\$ 840.00	\$ 5,040.00	\$ 21,840.00	\$ 262,080.00
Agua Fresca Frita	\$ 12.00	70 diarios	\$ 840.00	\$ 5,040.00	\$ 21,840.00	\$ 262,080.00
Con IVA	\$ 914.00		\$ 14,761.00	\$ 63,978.00	\$ 292,580.00	\$ 3,510,960.00
Sin IVA	\$ 787.93		\$ 12,725.00	\$ 55,153.45	\$ 252,224.14	\$ 3,026,692.98

### 4.3 Presupuesto de venta por mes

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTA
	\$ 32,500.00	\$ 30,000.00	\$ 32,500.00	\$ 31,250.00	\$ 32,500.00	\$ 31,250.00	\$ 32,500.00	\$ 32,500.00	\$ 31,250.00	\$ 32,500.00	\$ 31,250.00	\$ 32,500.00	\$
	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$ 8,640.00	\$
	\$ 23,400.00	\$ 21,600.00	\$ 23,400.00	\$ 22,500.00	\$ 23,400.00	\$ 22,500.00	\$ 23,400.00	\$ 23,400.00	\$ 22,500.00	\$ 23,400.00	\$ 22,500.00	\$ 23,400.00	\$
	\$ 15,080.00	\$ 13,920.00	\$ 15,080.00	\$ 14,500.00	\$ 15,080.00	\$ 14,500.00	\$ 15,080.00	\$ 15,080.00	\$ 14,500.00	\$ 15,080.00	\$ 14,500.00	\$ 15,080.00	\$
	\$ 18,200.00	\$ 16,800.00	\$ 18,200.00	\$ 17,500.00	\$ 18,200.00	\$ 17,500.00	\$ 18,200.00	\$ 18,200.00	\$ 17,500.00	\$ 18,200.00	\$ 17,500.00	\$ 18,200.00	\$
na	\$ 11,024.00	\$ 10,176.00	\$ 11,024.00	\$ 10,600.00	\$ 11,024.00	\$ 10,600.00	\$ 11,024.00	\$ 11,024.00	\$ 10,600.00	\$ 11,024.00	\$ 10,600.00	\$ 11,024.00	\$
	\$ 15,600.00	\$ 14,400.00	\$ 15,600.00	\$ 15,000.00	\$ 15,600.00	\$ 15,000.00	\$ 15,600.00	\$ 15,600.00	\$ 15,000.00	\$ 15,600.00	\$ 15,000.00	\$ 15,600.00	\$
	\$ 16,640.00	\$ 15,360.00	\$ 16,640.00	\$ 16,000.00	\$ 16,640.00	\$ 16,000.00	\$ 16,640.00	\$ 16,640.00	\$ 16,000.00	\$ 16,640.00	\$ 16,000.00	\$ 16,640.00	\$
	\$ 18,720.00	\$ 17,280.00	\$ 18,720.00	\$ 18,000.00	\$ 18,720.00	\$ 18,000.00	\$ 18,720.00	\$ 18,720.00	\$ 18,000.00	\$ 18,720.00	\$ 18,000.00	\$ 18,720.00	\$
	\$ 9,620.00	\$ 8,880.00	\$ 9,620.00	\$ 9,250.00	\$ 9,620.00	\$ 9,250.00	\$ 9,620.00	\$ 9,620.00	\$ 9,250.00	\$ 9,620.00	\$ 9,250.00	\$ 9,620.00	\$
	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$ 3,136.00	\$
	\$ 2,240.00	\$ 1,120.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$
	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$ 1,920.00	\$
	\$ 2,560.00	\$ 320.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$ 2,560.00	\$
	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$ 2,880.00	\$
	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$ 7,760.00	\$
	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$
	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$ 3,680.00	\$
	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$
	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$
	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$ 4,560.00	\$
	\$ 19,500.00	\$ 18,000.00	\$ 19,500.00	\$ 18,750.00	\$ 19,500.00	\$ 18,750.00	\$ 19,500.00	\$ 19,500.00	\$ 18,750.00	\$ 19,500.00	\$ 18,750.00	\$ 19,500.00	\$
	\$ 21,840.00	\$ 20,160.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$
	\$ 21,840.00	\$ 20,160.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$ 21,000.00	\$ 21,840.00	\$
	\$ 273,140.00	\$ 252,552.00	\$ 273,140.00	\$ 264,526.00	\$ 273,140.00	\$ 264,526.00	\$ 273,140.00	\$ 273,140.00	\$ 264,526.00	\$ 273,140.00	\$ 264,526.00	\$ 273,140.00	\$
A	\$ 235,465.52	\$ 217,717.24	\$ 235,465.52	\$ 228,039.66	\$ 235,465.52	\$ 228,039.66	\$ 235,465.52	\$ 235,465.52	\$ 228,039.66	\$ 235,465.52	\$ 228,039.66	\$ 235,465.52	\$

## 4.4 Costo de venta

COSTO DE VENTA															
Platillo/Tiempo	1 Dia	1 Semana	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TO
Morisqueta	\$ 532.50	\$ 3,195.00	\$ 13,845.00	\$ 12,780.00	\$ 13,845.00	\$ 13,312.50	\$ 13,845.00	\$ 13,312.50	\$ 13,845.00	\$ 13,845.00	\$ 13,312.50	\$ 13,845.00	\$ 13,312.50	\$ 13,845.00	\$
Aporreadillo	\$ 459.40	\$ 2,756.40	\$ 11,944.40	\$ 11,025.60	\$ 11,944.40	\$ 11,485.00	\$ 11,944.40	\$ 11,485.00	\$ 11,944.40	\$ 11,944.40	\$ 11,485.00	\$ 11,944.40	\$ 11,485.00	\$ 11,944.40	\$
Enchiladas	\$ 92.00	\$ 552.00	\$ 2,392.00	\$ 2,208.00	\$ 2,392.00	\$ 2,300.00	\$ 2,392.00	\$ 2,300.00	\$ 2,392.00	\$ 2,392.00	\$ 2,300.00	\$ 2,392.00	\$ 2,300.00	\$ 2,392.00	\$
Enchiladas c/Pollo	\$ 309.20	\$ 1,855.20	\$ 8,039.20	\$ 7,420.80	\$ 8,039.20	\$ 7,730.00	\$ 8,039.20	\$ 7,730.00	\$ 8,039.20	\$ 8,039.20	\$ 7,730.00	\$ 8,039.20	\$ 7,730.00	\$ 8,039.20	\$
Enchiladas c/Cecina	\$ 459.14	\$ 2,754.84	\$ 11,937.64	\$ 11,019.36	\$ 11,937.64	\$ 11,478.50	\$ 11,937.64	\$ 11,478.50	\$ 11,937.64	\$ 11,937.64	\$ 11,478.50	\$ 11,937.64	\$ 11,478.50	\$ 11,937.64	\$
Tados d/Frijol	\$ 357.60	\$ 2,145.60	\$ 9,297.60	\$ 8,582.40	\$ 9,297.60	\$ 8,940.00	\$ 9,297.60	\$ 8,940.00	\$ 9,297.60	\$ 9,297.60	\$ 8,940.00	\$ 9,297.60	\$ 8,940.00	\$ 9,297.60	\$
Tacos d/Pollo	\$ 290.60	\$ 1,743.60	\$ 7,555.60	\$ 6,974.40	\$ 7,555.60	\$ 7,265.00	\$ 7,555.60	\$ 7,265.00	\$ 7,555.60	\$ 7,555.60	\$ 7,265.00	\$ 7,555.60	\$ 7,265.00	\$ 7,555.60	\$
Tacos d/papa	\$ 228.80	\$ 1,372.80	\$ 5,948.80	\$ 5,491.20	\$ 5,948.80	\$ 5,720.00	\$ 5,948.80	\$ 5,720.00	\$ 5,948.80	\$ 5,948.80	\$ 5,720.00	\$ 5,948.80	\$ 5,720.00	\$ 5,948.80	\$
Cecina c/Frijoles	\$ 314.00	\$ 1,884.00	\$ 8,164.00	\$ 7,536.00	\$ 8,164.00	\$ 7,850.00	\$ 8,164.00	\$ 7,850.00	\$ 8,164.00	\$ 8,164.00	\$ 7,850.00	\$ 8,164.00	\$ 7,850.00	\$ 8,164.00	\$
Sopes	\$ 101.75	\$ 610.50	\$ 2,645.50	\$ 2,442.00	\$ 2,645.50	\$ 2,543.75	\$ 2,645.50	\$ 2,543.75	\$ 2,645.50	\$ 2,645.50	\$ 2,543.75	\$ 2,645.50	\$ 2,543.75	\$ 2,645.50	\$
Patitas de cerdo	\$ 165.28	\$ 991.68	\$ 4,297.28	\$ 3,966.72	\$ 4,297.28	\$ 4,132.00	\$ 4,297.28	\$ 4,132.00	\$ 4,297.28	\$ 4,297.28	\$ 4,132.00	\$ 4,297.28	\$ 4,132.00	\$ 4,297.28	\$
Tamal Verde	\$ 54.60	\$ 327.60	\$ 1,419.60	\$ 1,310.40	\$ 1,419.60	\$ 1,365.00	\$ 1,419.60	\$ 1,365.00	\$ 1,419.60	\$ 1,419.60	\$ 1,365.00	\$ 1,419.60	\$ 1,365.00	\$ 1,419.60	\$
Tamal Rojo	\$ 69.50	\$ 417.00	\$ 1,807.00	\$ 1,668.00	\$ 1,807.00	\$ 1,737.50	\$ 1,807.00	\$ 1,737.50	\$ 1,807.00	\$ 1,807.00	\$ 1,737.50	\$ 1,807.00	\$ 1,737.50	\$ 1,807.00	\$
Atole Blanco	\$ 114.50	\$ 687.00	\$ 2,977.00	\$ 2,748.00	\$ 2,977.00	\$ 2,862.50	\$ 2,977.00	\$ 2,862.50	\$ 2,977.00	\$ 2,977.00	\$ 2,862.50	\$ 2,977.00	\$ 2,862.50	\$ 2,977.00	\$
Atole Tamarindo	\$ 191.50	\$ 1,149.00	\$ 4,979.00	\$ 4,596.00	\$ 4,979.00	\$ 4,787.50	\$ 4,979.00	\$ 4,787.50	\$ 4,979.00	\$ 4,979.00	\$ 4,787.50	\$ 4,979.00	\$ 4,787.50	\$ 4,979.00	\$
Carnitas	\$ 410.90	\$ 2,465.40	\$ 10,683.40	\$ 9,861.60	\$ 10,683.40	\$ 10,272.50	\$ 10,683.40	\$ 10,272.50	\$ 10,683.40	\$ 10,683.40	\$ 10,272.50	\$ 10,683.40	\$ 10,272.50	\$ 10,683.40	\$
Caldo de res	\$ 192.60	\$ 1,155.60	\$ 5,007.60	\$ 4,622.40	\$ 5,007.60	\$ 4,815.00	\$ 5,007.60	\$ 4,815.00	\$ 5,007.60	\$ 5,007.60	\$ 4,815.00	\$ 5,007.60	\$ 4,815.00	\$ 5,007.60	\$
Churipo	\$ 194.60	\$ 1,167.60	\$ 5,059.60	\$ 4,670.40	\$ 5,059.60	\$ 4,865.00	\$ 5,059.60	\$ 4,865.00	\$ 5,059.60	\$ 5,059.60	\$ 4,865.00	\$ 5,059.60	\$ 4,865.00	\$ 5,059.60	\$
Corundas	\$ 211.00	\$ 1,266.00	\$ 5,486.00	\$ 5,064.00	\$ 5,486.00	\$ 5,275.00	\$ 5,486.00	\$ 5,275.00	\$ 5,486.00	\$ 5,486.00	\$ 5,275.00	\$ 5,486.00	\$ 5,275.00	\$ 5,486.00	\$
Sopa Tarasca	\$ 106.95	\$ 641.70	\$ 2,780.70	\$ 2,566.80	\$ 2,780.70	\$ 2,673.75	\$ 2,780.70	\$ 2,673.75	\$ 2,780.70	\$ 2,780.70	\$ 2,673.75	\$ 2,780.70	\$ 2,673.75	\$ 2,780.70	\$
Birria	\$ 242.30	\$ 1,453.80	\$ 6,299.80	\$ 5,815.20	\$ 6,299.80	\$ 6,057.50	\$ 6,299.80	\$ 6,057.50	\$ 6,299.80	\$ 6,299.80	\$ 6,057.50	\$ 6,299.80	\$ 6,057.50	\$ 6,299.80	\$
<b>Total \$ Por Platillo</b>	<b>\$ 5,098.72</b>	<b>\$ 30,592.32</b>	<b>\$ 132,566.72</b>	<b>\$ 122,369.28</b>	<b>\$ 132,566.72</b>	<b>\$ 127,468.00</b>	<b>\$ 132,566.72</b>	<b>\$ 127,468.00</b>	<b>\$ 132,566.72</b>	<b>\$ 132,566.72</b>	<b>\$ 127,468.00</b>	<b>\$ 132,566.72</b>	<b>\$ 127,468.00</b>	<b>\$ 132,566.72</b>	<b>\$</b>

## 4.5 Nomina

### PRESUPUESTO DE NOMINA

IDAD	SALARIO MENSUAL	TOTAL	SALARIO ANUAL	SD	SDI(1,0452)	AG. DIARIO	AGUINALDO	P. DOM. DIARIA	AFORE (2%)	INFONAVIT (5%)	IMSS (8%)	TOTAL DIARIO	TOTAL MEN	TOTAL ANL.
1	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 108,000.00	\$ 300.00	\$ 313.56	\$ 12.33	\$ 4,500.00	\$ 12.50	\$ 6.27	\$ 15.68	\$ 38.29	\$ 385.07	\$ 11,552.18	\$ 138,626.
2	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00	\$ 96,000.00	\$ 133.33	\$ 139.36	\$ 5.48	\$ 2,000.00	\$ 9.86	\$ 2.79	\$ 6.97	\$ 24.36	\$ 172.93	\$ 5,187.80	\$ 62,253.
3	\$ 2,900.00	\$ 8,700.00	\$ 104,400.00	\$ 96.67	\$ 101.04	\$ 3.97	\$ 1,450.00	\$ 4.38	\$ 2.02	\$ 5.05	\$ 21.29	\$ 129.00	\$ 3,870.14	\$ 46,441.
1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 36,000.00	\$ 100.00	\$ 104.52	\$ 4.11	\$ 1,500.00	\$ 4.38	\$ 2.09	\$ 5.23	\$ 21.57	\$ 133.00	\$ 3,989.93	\$ 47,879.
1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00	\$ 83.33	\$ 87.10	\$ 3.42	\$ 1,250.00	\$ 3.17	\$ 1.74	\$ 4.36	\$ 20.18	\$ 113.03	\$ 3,390.99	\$ 40,691.
1	\$ 2,900.00	\$ 2,900.00	\$ 34,800.00	\$ 96.67	\$ 101.04	\$ 3.97	\$ 1,450.00	\$ 3.17	\$ 2.02	\$ 5.05	\$ 21.29	\$ 129.00	\$ 3,870.14	\$ 46,441.
1	\$ 11,000.00	\$11,000.00	\$ 132,000.00	\$ 366.67	\$ 383.24	\$ 15.07	\$ 5,500.00	\$ 13.65	\$ 7.66	\$ 19.16	\$ 43.87	\$ 452.43	\$ 13,572.93	\$ 162,875.
	\$ 35,300.00	\$45,100.00	\$ 541,200.00	\$ 1,176.67	\$ 1,229.85	\$ 48.36	\$ 17,650.00	\$ 51.11	\$ 24.60	\$ 61.49	\$ 190.86	\$ 1,514.47	\$ 45,434.12	\$ 545,209.

## 4.6 Estado de resultado PROFORMA

<b>Estado de resultados</b>	
Del 1 al 31 de Enero	
Ingresos o Ventas	\$ 235,465.52
Costo de venta	\$ 132,566.72
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 102,898.80</b>
Gastos de Operación	\$ 61,934.12
<b>Utilidad despues de Operación</b>	<b>\$ 40,964.68</b>
Gastos Financieros	\$ 1,083.30
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 39,881.38</b>
Provisto de Impuestos (18%)	\$ 7,178.65
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 32,702.73</b>

<b>Estado de resultados</b>	
Del 1 al 28 Febrero	
Ingresos o Ventas	\$ 217,717.24
Costo de venta	\$ 122,369.00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 95,348.24</b>
Gastos de Operación	\$ 58,439.18
<b>Utilidad despues de Operación</b>	<b>\$ 36,909.06</b>
Gastos Financieros	\$ 1,083.30
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 35,825.76</b>
Provisto de Impuestos (18%)	\$ 6,448.64
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 29,377.12</b>

<b>Estado de resultados</b>	
Del 1 al 31 de Marzo	
Ingresos o Ventas	\$ 235,465.52
Costo de venta	\$ 132,566.72
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 102,898.80</b>
Gastos de Operación	\$ 61,934.12
<b>Utilidad despues de Operación</b>	<b>\$ 40,964.68</b>
Gastos Financieros	\$ 1,083.30
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 39,881.38</b>
Provisto de Impuestos (18%)	\$ 7,178.65
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 32,702.73</b>

### Estado de resultados

Del 1 al 30 de Abril

Ingresos o Ventas	\$	228,039.66
Costo de venta	\$	127,468.00
<b>Utilidad Bruta</b>	\$	<b>100,571.66</b>
Gastos de Operación	\$	61,934.12
Utilidad despues de Operación	\$	38,637.54
Gastos Financieros	\$	1,083.30
Utilidad Antes de Impuestos	\$	37,554.24
Provisto de Impuestos (18%)	\$	6,759.76
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$	<b>30,794.48</b>

### Estado de resultados

Del 1 al 31 de Mayo

Ingresos o Ventas	\$	235,465.52
Costo de venta	\$	132,566.72
<b>Utilidad Bruta</b>	\$	<b>102,898.80</b>
Gastos de Operación	\$	61,934.12
Utilidad despues de Operación	\$	40,964.68
Gastos Financieros	\$	1,083.30
Utilidad Antes de Impuestos	\$	39,881.38
Provisto de Impuestos (18%)	\$	7,178.65
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$	<b>32,702.73</b>

### Estado de resultados

Del 1 al 30 de Junio

Ingresos o Ventas	\$	228,039.66
Costo de venta	\$	127,468.00
<b>Utilidad Bruta</b>	\$	<b>100,571.66</b>
Gastos de Operación	\$	61,934.12
Utilidad despues de Operación	\$	38,637.54
Gastos Financieros	\$	1,083.30
Utilidad Antes de Impuestos	\$	37,554.24
Provisto de Impuestos (18%)	\$	6,759.76
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$	<b>30,794.48</b>

### Estado de resultados

Del 1 al 31 de Julio

Ingresos o Ventas	\$	235,465.52
Costo de venta	\$	132,566.72
<b>Utilidad Bruta</b>	\$	<b>102,898.80</b>
Gastos de Operación	\$	61,934.12
<b>Utilidad despues de Operación</b>	\$	<b>40,964.68</b>
Gastos Financieros	\$	1,083.30
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$	<b>39,881.38</b>
Provisto de Impuestos (18%)	\$	7,178.65
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$	<b>32,702.73</b>

### Estado de resultados

Del 1 al 31 Agosto

Ingresos o Ventas	\$	235,465.52
Costo de venta	\$	132,566.72
<b>Utilidad Bruta</b>	\$	<b>102,898.80</b>
Gastos de Operación	\$	61,934.12
<b>Utilidad despues de Operación</b>	\$	<b>40,964.68</b>
Gastos Financieros	\$	1,083.30
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	\$	<b>39,881.38</b>
Provisto de Impuestos (18%)	\$	7,178.65
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$	<b>32,702.73</b>

**Estado de resultados**

Del 1 al 30 de Septiembre

Ingresos o Ventas	\$	228,039.66
Costo de venta	\$	127,468.00
Utilidad Bruta	\$	100,571.66
Gastos de Operación	\$	61,934.12
Utilidad despues de Operación	\$	38,637.54
Gastos Financieros	\$	1,083.30
Utilidad Antes de Impuestos	\$	37,554.24
Provisto de Impuestos (18%)	\$	6,759.76
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$</b>	<b>30,794.48</b>

**Estado de resultados**

Del 1 al 31 de Octubre

Ingresos o Ventas	\$	235,465.52
Costo de venta	\$	132,566.72
Utilidad Bruta	\$	102,898.80
Gastos de Operación	\$	61,934.12
Utilidad despues de Operación	\$	40,964.68
Gastos Financieros	\$	1,083.30
Utilidad Antes de Impuestos	\$	39,881.38
Provisto de Impuestos (18%)	\$	7,178.65
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$</b>	<b>32,702.73</b>

**Estado de resultados**

Del 1 al 30 de Noviembre

Ingresos o Ventas	\$	228,039.66
Costo de venta	\$	127,468.00
Utilidad Bruta	\$	100,571.66
Gastos de Operación	\$	61,934.12
Utilidad despues de Operación	\$	38,637.54
Gastos Financieros	\$	1,083.30
Utilidad Antes de Impuestos	\$	37,554.24
Provisto de Impuestos (18%)	\$	6,759.76
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$</b>	<b>30,794.48</b>

### Estado de resultados

Del 1 al 31 de Diciembre

Ingresos o Ventas	\$	235,465.52
Costo de venta	\$	132,566.72
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$</b>	<b>102,898.80</b>
Gastos de Operación	\$	61,934.12
<b>Utilidad despues de Operación</b>	<b>\$</b>	<b>40,964.68</b>
Gastos Financieros	\$	1,083.30
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$</b>	<b>39,881.38</b>
Provisto de Impuestos (18%)	\$	7,178.65
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$</b>	<b>32,702.73</b>

### Estado de resultados Anual

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre

Ingresos o Ventas	\$	2,778,134.52
Costo de venta	\$	1,560,208.04
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$</b>	<b>1,217,926.48</b>
Gastos de Operación	\$	739,714.50
<b>Utilidad despues de Operación</b>	<b>\$</b>	<b>478,211.98</b>
Gastos Financieros	\$	12,999.60
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$</b>	<b>465,212.38</b>
Provisto de Impuestos (18%)	\$	83,738.23
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$</b>	<b>381,474.15</b>

## 4.7 Balance General Projectado

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014			
ACTIVOS		PASIVOS	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>	
Caja	5,000	Proveedores	35,000
Bancos	33,093	Impuestos por pagar	31,893
Inversiones en valores	100,000	<b>TOTAL PASIVO CORTO PLAZO</b>	<b>\$ 66,893</b>
Almacén	79,430		
Anticipo de impuestos	76,560	<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
Deposito en garantía	35,000	Acreeedores bancarios	150,000
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>\$ 329,083</b>	<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 150,000</b>
		<b>PASIVO TOTAL</b>	<b>\$ 216,893</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Mobiliario y equipo de cocina	221,565	Aportaciones	100,000
Mobiliario y equipo de servicio	127,762	Utilidad del ejercicio	381,474
Equipo de computo	25,443	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 481,474</b>
Equipo de seguridad	20,000		
Equipo de oficina	18,000		
Depreciación acumulada	43,486		
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 369,284</b>	<b>TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL</b>	<b>\$ 698,367</b>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>\$ 698,367</b>		

## Capítulo V. Conclusiones

El proyecto elaborado ha contribuido de manera significativa para identificar y resaltar los puntos que se tienen que cubrir para llevar a cabo una implementación exitosa de un Restaurante, así como las distintas reglas de higiene y medidas de seguridad requeridas.

También se tomó el tema de la organización del restaurante, Insumos, todo el equipo, material y mobiliario requerido para el área de cocina y el área de servicio como cantidades, características y el precio. Para esto se visitó cierta cantidad de proveedores y se tomó en cuenta el precio y calidad de los productos

Además se detectaron las necesidades de las personas que gustan de ir con su pareja, con su grupo de amigos o ya sea en individual para degustar de la verdadera comida michoacana con insumos frescos y de calidad, un la limpieza adecuada al momento de preparar sus alimentos todo esto a un precio accesible.

Gracias a los resultados de las encuestas realizadas, se llegó a la conclusión de que el Restaurante entre semana solo ofrezca el servicio de cenaduría con sus deliciosos platillos típicos encontrados en una cenaduría michoacana, y por los fines de semana ofrecer el servicio de restaurante con los mismo platillos que se ofrece entre semana y agregando comidas típicas de la entidad, para así poder atender el paladar del comensal.

Además se creó un manual de operaciones para el manejo y preparación de los alimentos, así como la manera de higienizarlos junto al material y equipo de trabajo.

También se hizo un pequeño análisis financiero para tener en cuenta con cuánto capital es con lo que se cuenta para la apertura, considerar los gastos necesarios y para corroborar que la apertura del restaurante se tratase de un verdadero negocio al obtener ganancias.

## Anexos

Lista de equipo, utensilios, departamento de oficina, seguridad, mobiliario, plaque y cristalería.

### Seguridad

Cantidad	Equipo	Descripción	Precio
2	Extintores		\$ 385.00
4	Señalizaciones		\$ 42.5
3	Cámaras de seguridad		\$ 2,290.00
			<b>\$ 2,717.50</b>

### Uniforme Personal

### Limpieza

Cantidad	Equipo	Descripción	Precio	Total
4	Escobas		\$19.00	\$86.00
4	Traperos		\$26.00	\$104.00
8	Jergas		\$6.50	\$52.00
8	Limpiones		\$8.00	\$64.00
1	Detergente para loza		\$20.00	\$20.00
1	Detergente para equipo		\$17.00	\$17.00
1	Limpiadores de mesas		\$8.00	\$8.00
1	Cloro		\$21.00	\$21.00
1	Aromatizantes		\$25.00	\$25.00
1	Fibras		\$15.00	\$15.00
1	Cepillos		\$9.00	\$9.00
			<b>\$174.50</b>	<b>\$421.00</b>

## Equipo y utensilios de cocina

Cantidad	Equipo	Descripción	Precio en pesos	Total
1	Refrigerador	1.40 x 0.706 x 2.15m	\$28,000.00	\$28,000.00
1	Refrigerados bar	1283x673x848mm	\$16,740.00	\$16,740.00
1	Estufa industrial y plancha	1.70 x 0.81 x 1.06m	\$21,550.00	\$21,550.00
3	Sartén Grande	Diámetro	\$500.00	\$1,500.00
3	Sartén Mediano		\$380.00	\$1,140.00
3	Sartén Chico		\$280.00	\$840.00
4	Bowl Grande		\$20.00	\$80.00
4	Bowl Mediano		\$20.00	\$80.00
4	Bowl Chico		\$20.00	\$80.00
4	Anaqueles	0.90 x 0.45 x 1.80	\$2,640.00	\$10,560
4	Cucharas inox		\$40.00	\$160.00
4	Espumaderas		\$20.00	\$80.00
2	Cuchillo chef		\$90.00	\$180.00
2	Cuchillo cebollero		\$109.00	\$218.00
4	Tablas para picar		\$260.00	\$1,040.00
2	Espátulas		\$30.00	\$60.00
1	Bascula Digital		\$160.00	\$160.00
1	Salamandra		\$8,600.00	\$8,600.00
1	Licuada Industrial 5L.		\$7,800.00	\$7,800.00
4	Budineras		\$1,000.00	\$4,000.00
2	Budineras		\$350.00	\$700.00
2	Vaporera		\$800.00	\$1,600.00
1	Mesas de trabajo pared	2.10 x 0.70 x 0.90	\$8,760.00	\$8,760.00
2	Mesa de trabajo central	1.40 x 0.70 x 0.90	\$4,830.00	\$9,660.00
1	Tarja triple	2.30 x 0.70 x 0.90	\$10,600.00	\$10,600.00
1	Mesa fría	906x700x894mm	\$4,590.00	\$4,590.00
1	Garabato para ollas	1.00 x 0.30 x 0.30	\$1,460.00	\$1,460.00
1	Campana	2.00 x 0.90 x 0.50	\$5,790.00	\$5,790.00
1	Repisa pared Acero Inox.	1.50 x 0.30	\$800.00	\$800.00
1	Cazo de cobre	0.83 x 0.37 x 0.55 M.	\$2550.00	\$2550.00
4	Filtros campana	0.50 x 0.50 x 0.05	\$760.00	\$3,040.00
	<b>Total</b>		<b>\$129,549.00</b>	<b>\$152,418.00</b>

## Comedor

Cantidad	Equipo	Descripción	Precio	Total
12	Mesas Laminado plástico alta resistencia	70 x 70 cm	\$600	\$7,200
46	Sillas de madera con forro de palma		\$400	\$18,400
5	Equipales Periqueras		\$600	\$3,000
			<b>\$1,600</b>	<b>\$28,700</b>

## Renta Local

Cantidad	Equipo	Descripción	Precio	Total
12	Renta Local		\$12,000.00	\$12,000.00

## Cristalería

Cantidad	Equipo	Descripción	Precio	Total
65	Platos trinche	De barro 27 cm.	\$30.00	\$1,950.00
65	Platos postre	(Plástico)		
65	Cucharas	Acero inoxidable (50)	\$5.00	\$325.00
65	Cucharas salseras		\$4.00	\$260.00
65	Tenedores	Acero inoxidable	\$5.00	\$325.00
65	Cuchillos	Acero inoxidable	\$5.00	\$325.00
65	Vaso jaibol		\$9.375	\$609.475
18	Saleros	De barro	\$35.00	\$630.00
18	Servilleteros		\$35.00	\$630.00

3	Charola Servicio		\$69.00	\$207.00
3	Charolas Reina	Ovaladas	\$320.00	\$960.00
			\$517.375	\$6,221.475

## Equipo de cómputo

Cantidad	Equipo	Descripción	Precio	Total
1	Equipo computo			\$12,000
			\$12,000	\$12,000

## Lista de Insumos especificando su precio ya sea por kg o piezas

Producto	Precio
Aguacate Hass	\$ 18 kg
Ajo	\$ 105 kg
Albahaca	\$ 28 manojo
Apio	\$ 10 kg
Arroz Morelos	\$ 17 kg
Azúcar	\$ 12 kg
Calabaza	\$ 8 kg
Canela	\$ 240 kg
Carambola	\$ 15 kg

Cebolla Blanca	\$ 18 kg
Chile de guajillo	\$ 69 kg
Chile habanero	\$ 78 kg
Chile negro	\$ 74 kg
Chile puya	\$ 65 kg
Cilantro	\$ 14 manojo
Clavo de olor	\$ 267 kg
Col blanca	\$ 6 kg
Consomé de pollo	\$ 30 kg
Elote blanco	\$ 2 unidad
Flor de calabaza	\$ 5 manojo
Fresa	\$ 30 kg
Frijol Junio	\$ 18 kg
Guanábana	\$ 28 kg
Guayaba	\$ 10 kg
Hierbas de olor	\$ 8 el manojo
Hoja de tamal	\$ 8 el paquete de 30 pzs
Huevo	\$ 26 kg
Jamaica	\$ 70 kg
Jícama	\$ 8 kg
Jitomate saladette	\$ 9 kg
Jitomate salsero	\$ 6 kg

Laurel	\$ 85 kg
Lechuga orejona	\$ 9 pieza
Limón	\$ 15 kg
Maíz pozolero	\$ 18 kg
Mejorana	\$ 25 el manojo
Naranja	\$ 4 kg
Orégano	\$ 60 kg
Papa blanca	\$ 16 kg
Pimienta molida	\$ 100 kg
Piña	\$ 8.5 kg
Tamarindo pelado	\$ 22 kg
Tomillo	\$ 25 manojo
Zanahoria	\$ 5 kg
Pollo	\$ 46.9 kg
Cocido res (Chamberete)	\$ 63.9 kg
Cuete Res	\$ 100 kg
Patitas cerdo	\$ 42.9 kg
Cuero cerdo	\$ 40.00 kg
Carne para freír de cerdo	\$68.00 kg
Hojas de milpa	\$16 Paquete con 30 Pzs.
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2206.20</b>

# Plano de Restaurante "Cenaduría Tariacuri"

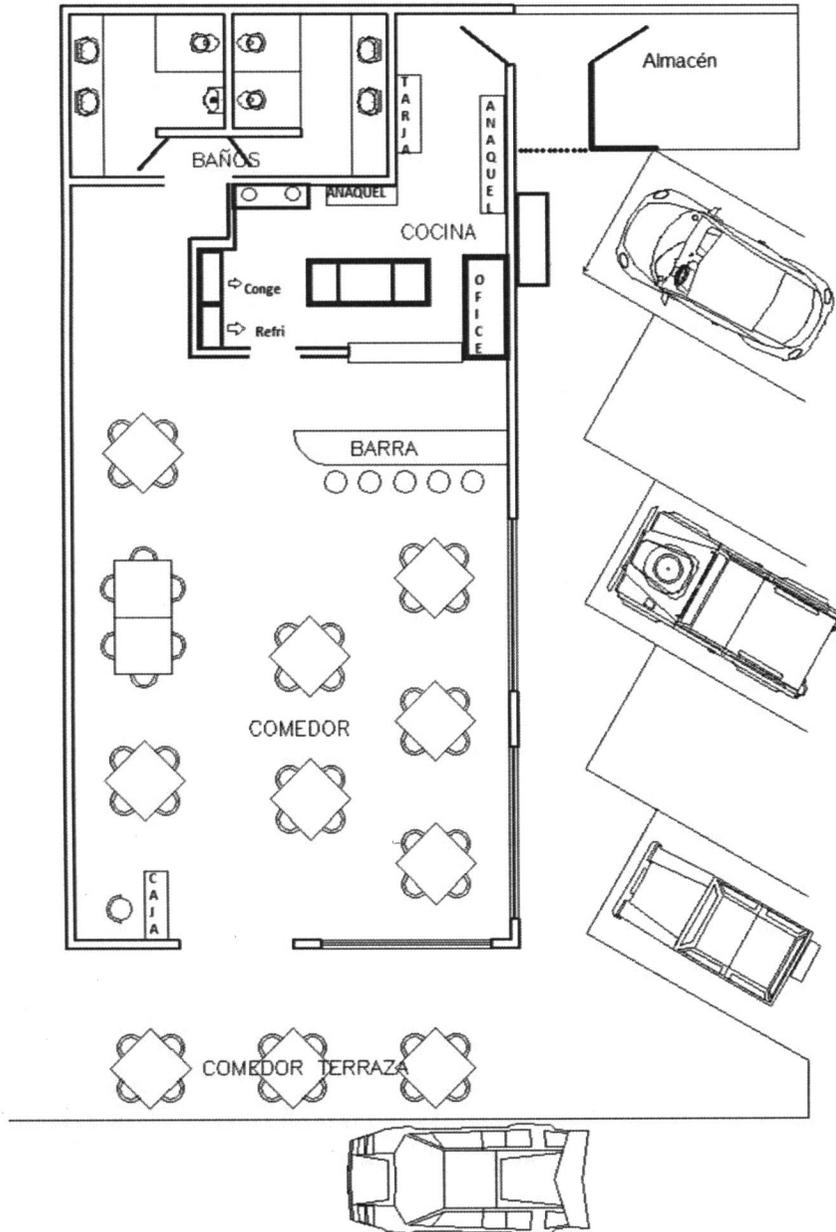


Ilustración 25 Plano de Restaurante "Cenaduría Tariacuri"

## Contrato individual de trabajo por tiempo indeterminado

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE EL C. \_\_\_\_\_ Y POR LA OTRA EL C. \_\_\_\_\_ AL TENOR DE LOS SIGUIENTES ANTECEDENTES Y CLAUSULAS:

### ANTECEDENTES.

1.- Declara el C. \_\_\_\_\_ ser legítimo propietario de la negociación o centro de trabajo \_\_\_\_\_ ubicado en \_\_\_\_\_

2.- El trabajador el C. \_\_\_\_\_ manifiesta, ser de nacionalidad Mexicana, de \_\_\_\_ años de edad, estado civil \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_ nombre de la esposa \_\_\_\_\_ de los hijos \_\_\_\_\_

3.- Declaran la partes que en el centro de trabajo indicado la(s) actividad(es) preponderantes son: \_\_\_\_\_

EL TRABAJADOR \_\_\_\_\_ manifiesta que tiene la capacidad y aptitudes para desarrollar las actividades indicadas en el antecedente que precede.

El PATRON \_\_\_\_\_ requiere de los servicios de personal apto para el desarrollo de sus actividades, y de modo especial para el puesto o funciones de \_\_\_\_\_

6.- EL TRABAJADOR \_\_\_\_\_ es conforme en desempeñar los requerimientos del Patrón y en plasmar las condiciones generales de trabajo sobre las cuales prestará sus servicios personales.

### CLAUSULAS.

PRIMERA.- Para efectos de mayor brevedad en el presente contrato se denominará en lo sucesivo a el C. \_\_\_\_\_ como "EL PATRON"; a el C. \_\_\_\_\_ como "EL TRABAJADOR"; a la Ley Federal del Trabajo como "LA LEY", al referirse al presente documento como "EL CONTRATO", y a los que suscriben como "LAS PARTES".

SEGUNDA.- Este "CONTRATO" se celebra por tiempo indeterminado según lo establece el artículo 35 de la Ley".

TERCERA.- La prestación de los servicios de "EL TRABAJADOR" consistirán en \_\_\_\_\_

CUARTA.- El lugar de la prestación de los servicios de "EL TRABAJADOR" será domicilio de "EL PATRON".

Asimismo "LAS PARTES" convienen y acepta DEL TRABAJADOR" que cuando por razones administrativas o de desarrollo de la actividad o prestación de servicios contratados haya necesidad de removerlo, podrá trasladares al lugar que "EL PATRON" le asigne, siempre y cuando no se vea menoscabado su salario.

En este caso "EL PATRON" le comunicará con anticipación la remoción del lugar de prestación de servicios indicándole el nuevo asignado.

Para el caso que en el nuevo lugar de prestación de servicios que le fuera asignado variara el horario de labores, "EL TRABAJADOR" acepta dicha modalidad.

QUINTA.- La duración de la jornada de trabajo será de \_\_\_ horas semanales, quedando distribuida de acuerdo al siguiente horario de labores:

De las \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas y  
de las \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas.

En términos del artículo 59 de "LA LEY", para que "EL TRABAJADOR" disfrute de un descanso semanal mayor al comúnmente establecido, puede ampliarse el horario diario de labores y quedará como sigue:

De las \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas y  
de las \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas

Los días \_\_\_\_\_ y los días \_\_\_\_\_ de las \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ horas.

Cuando el horario de labores sea continuo "EL TRABAJADOR" tendrá derecho a media hora de descanso para tomar alimentos y le será computado dicho período dentro de su jornada de trabajo; quedando en su caso comprendido el mismo de las \_\_\_\_\_ horas a las \_\_\_\_\_ horas.

"EL TRABAJADOR" únicamente podrá laborar tiempo extraordinario cuando "EL PATRON se lo indique y medie orden por escrito, la que señalará el día o los días y el horario en el cual se desempeñará el mismo. Para el caso de computar el tiempo extraordinario laborado deberá "EL TRABAJADOR" recabar y conservar la orden referida a fin de que en su momento quede debidamente pagado el tiempo extra laborado; la falta de presentación de esa orden solo es imputable a "EL TRABAJADOR".

SEXTA.- "EL TRABAJADOR" percibirá por la prestación de sus servicios como salario diario

la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ PESOS 00/100 M N.) Los cuales serán cubiertos en efectivo y en moneda nacional. Del salario anterior "EL PATRON" hará por cuenta de "EL TRABAJADOR" las deducciones legales correspondientes, particularmente las que se refieren a impuestos sobre la Renta, Seguro Social, cuota sindical, etc.

"EL TRABAJADOR" deberá cada vez que le sea pagado su salario extender a favor de "EL PATRON" el recibo correspondiente en los documentos que el mismo le presente para tales fines.

SEPTIMA.- "EL TRABAJADOR" recibirá el pago de su salario en el domicilio del lugar de la prestación de sus servicios.

OCTAVA.- "EL TRABAJADOR" tendrá derecho por cada seis días de labores a descansar uno con el pago de salario diario correspondiente. Queda establecido preferentemente como día de descanso semanal el día \_\_\_\_\_ de cada semana, pudiendo ser cambiado el mismo.

NOVENA.- Cuando "EL TRABAJADOR" por razones administrativas tenga que laborar el día domingo, "EL PATRON" le pagará, además de su salario ordinario, un 25% (Veinticinco por Ciento) como prima dominical sobre el salario ordinario devengado. Independientemente del día de descanso semanal, al que tendrá derecho.

DECIMA.- Quedan establecidos como días de descanso obligatorio los señalados en el artículo 74 de "LA LEY"

DECIMA PRIMERA.- "EL TRABAJADOR" tendrá derecho a disfrutar de un período anual de vacaciones según lo establecido en el artículo 76 de "LA LEY" tomando en consideración la antigüedad en el trabajador así como a disfrutar del salario que le corresponda. De igual modo recibirá la Prima Vacacional respectiva, equivalente al 25 % del importe pagado por concepto de vacaciones.

DECIMA SEGUNDA.- "EL TRABAJADOR" tendrá derecho a recibir por parte de "EL PATRON", antes del día 20 de Diciembre de cada año, el importe correspondiente a quince días de salario como pago del aguinaldo a que se refiere el artículo 87 de "LA LEY", o su parte proporcional por fracción de año.

DECIMA TERCERA.- "EL TRABAJADOR" acepta someterse a los exámenes médicos que periódicamente establezca "EL PATRON" en los términos del artículo 134 Fracción X de "LA LEY", a fin de mantener en forma óptima sus facultades físicas e intelectuales, para el mejor desempeño de sus funciones. El médico que practique los reconocimientos será designado y retribuido por "EL PATRON".

DECIMA CUARTA.- "EL TRABAJADOR" deberá integrarse a los Planes, Programas y Comisiones Mixtas de Capacitación y Adiestramiento así como a los de Seguridad e Higiene en el Trabajo que tiene constituidos "EL PATRON", tomando parte activa dentro de los mismos según los cursos establecidos y medidas preventivas de riesgos de trabajo.

DECIMA QUINTA.- "EL TRABAJADOR" deberá observar y cumplir todo lo contenido en el Reglamento Interior de Trabajo con que cuenta "EL PATRON" y que tiene fijado en las áreas de mayor visibilidad.

DECIMA SEXTA.- "EL TRABAJADOR" acepta y por ende queda establecido que cuando por razones convenientes para "EL PATRON" éste modifique el horario de trabajo, podrá desempeñar su jornada en el que quede establecido ya que sus actividades al servicio de "EL PATRON" son prioritarias y no se contraponen a otras que pudiere llegar a desarrollar.

DECIMA SEPTIMA.- "EL TRABAJADOR" deberá dar fiel cumplimiento a las disposiciones contenidas en el artículo 134 de "LA LEY" y que corresponden a las obligaciones de los trabajadores en el desempeño de sus labores al servicio de "EL PATRON".

DECIMA OCTAVA.- "EL TRABAJADOR" deberá presentarse puntualmente a sus labores en el horario de trabajo establecido y firmar las listas de asistencia acostumbradas o checar su tarjeta de asistencia en el reloj- checador diariamente. En caso de retraso o falta de asistencia injustificada podrá "EL PATRON" imponerle cualquier corrección disciplinaria de las que contenía el Reglamento Interior de Trabajo. O "LA LEY".

DECIMA NOVENA.- Para todo lo no previsto en el presente "CONTRATO" se estará a lo contenido en el Contrato Colectivo de Trabajo con que cuente el "PATRON" o bien lo prescrito por "LA LEY" o el Contrato Ley respectivo en su caso así como el reglamento Interior de Trabajo.

Leído que fue el presente contrato por quienes en el intervienen lo ratifican e impuestos de su contenido lo firman por triplicado quedando el original en depósito ante la junta de conciliación y arbitraje y las copias una vez registradas en poder de cada parte.

En la ciudad de \_\_\_\_\_ a los días \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

-----  
"EL TRABAJADOR"

-----  
"EL PATRON"

-----  
TESTIGO

-----  
TESTIGO