



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**

---

---

**ESCUELA SUPERIOR DE TURISMO**

**SEMINARIO DE TITULACIÓN**

ADMINISTRACIÓN RESTAURANTERA  
CON NÚMERO DE VIGENCIA:  
DES/EST-2011/037/02/12

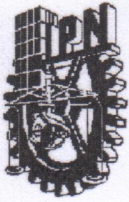
DIRECTOR DE SEMINARIO:  
LIC. APOLONIO DE LUNA AMADOR

**TÍTULO: “PAKAL S.A. DE C.V.” EMPRESA INTEGRADORA DE SERVICIOS  
DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADOS EN TURISMO  
PRESENTAN:

CASTRO SOLIS FERNANDO  
FUENTES MENDOZA ANA KAREN  
LAREDO GARCÍA ANA LAURA  
PATIÑO RODRÍGUEZ ADOLFO  
ROJAS SILVA ITZEL ESMERALDA

23 DE ABRIL AL 22 DE AGOSTO DE 2012



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
ESCUELA SUPERIOR DE TURISMO  
SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA**



México, D. F., 22 de agosto de 2012.

**LIC. ORLANDO E. AGUIRRE HERNÁNDEZ**

SUBDIRECTOR ACADÉMICO DE LA  
ESCUELA SUPERIOR DE TURISMO DEL  
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
P R E S E N T E.

Sirva el presente para informar a usted, que he llevado a cabo la revisión del trabajo final del Seminario denominado:

**ADMINISTRACIÓN RESTAURANTERA**

CON NÚMERO DE VIGENCIA: DES/EST-2011/037/02/12

Cuyo título de la obra es: "PAKAL S.A. DE C.V." EMPRESA INTEGRADORA DE SERVICIOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.

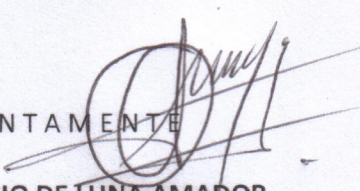
Presentado por los CC. Pasantes:

**CASTRO SOLIS FERNANDO  
FUENTES MENDOZA ANA KAREN  
LAREDO GARCÍA ANA LAURA  
PATIÑO RODRÍGUEZ ADOLFO  
ROJAS SILVA ITZEL ESMERALDA**

Después de haber efectuado las modificaciones que fueron necesarias, considero que reúne los requisitos de CALIDAD indispensables, por lo cual emito mí.

**VOTO APROBATORIO**

ATENTAMENTE

  
**LIC. APOLONIO DE LUNA AMADOR  
DIRECTOR DE SEMINARIO**

# Índice

Introducción	1
Justificación del proyecto	3
Objetivo general	4
Objetivos específicos	4
Misión, visión y valores	5
<b>UNIDAD I GENERALIDADES DEL PROYECTO</b>	
Nombre oficial de la empresa	7
Características del restaurante	7
Croquis del negocio	9
Logotipo	11
Slogan	11
Ubicación	12
Acta constitutiva	13
Gestión de apertura	19
Gestión de funcionamiento	25
Planeación de producción	33
Formato para costeo y asignación de precios de venta	36
Plan de mercadotecnia y publicidad	37
Organización	51
<b>UNIDAD II FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN RESTAURANTERA</b>	
Funciones estratégicas del proceso administrativo en una organización de servicios de alimentos y bebidas	58
Productividad en una organización de servicio de alimentos y bebidas	62
Conocimiento del mercado y su comportamiento, respecto a sus necesidades, expectativas y demandas	123
Filosofía de una empresa restaurantera para considerarse competitiva	137
Enfoque de sistemas de control y registro	138
Evolución de la calidad en el servicio	144
<b>UNIDAD III ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL EN RESTAURANTES</b>	
Proceso de administración estratégica de personal	148
Sistema de planeación de recursos humanos	158
Capacitación y actualización para obtener recursos humanos apropiados	184
Remuneraciones e incentivos	186
Relaciones laborales	194
Recomendaciones básicas de seguridad e higiene laboral	205
Cuestiones futuras del proceso de administración de personal	220
<b>UNIDAD IV ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE RESTAURANTES</b>	
Administración financiera	223
Análisis de la información financiera	226
Análisis factorial de las operaciones de un restaurante	231
Tipos de métodos de análisis	236
Método vertical	239
Método horizontal	244
Administración del capital de trabajo	266
Flujo de tesorería	267

Administración de almacenes y control de inventarios	299
<b>UNIDAD V CALIDAD EN EL SERVICIO DE RESTAURANTES</b>	
Antecedentes y evolución de la calidad	342
Cultura de la calidad en un negocio de alimentos y bebidas	344
El trabajo en equipo y los equipos de trabajo	345
El ciclo de servicio de alimentos y bebidas	346
Calidad total y mejora continua en el servicio de alimentos y bebidas	347
Creatividad	348
Visión empresarial	349
Innovaciones aplicadas al proyecto	350
<b>UNIDAD VI ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS EN RESTAURANTES</b>	
Actualización profesional del personal administrativo	355
Diseño organizacional y las ventajas competitivas	357
Estrategias de mercado con rendimientos crecientes	359
Administración estratégica en un entorno dinámico	361
Globalización y estrategia de sobrevivencia	363
Análisis estratégico con la competencia	365
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	367
<b>ANEXOS</b>	370

## Introducción

Las empresas dedicadas a la comercialización de alimentos y bebidas en México, se encuentran dentro del rango con mayor importancia para el desarrollo económico y turístico del país, gracias a que resulta ser fuente generadora de inversión y empleo en un alto porcentaje; vale la pena decir que es el segundo segmento más significativo del sector turístico, marcado así por la Cámara Nacional de la Industria Restaurantera y Alimentos Condimentados (CANIRAC). Asimismo, hay que destacar que es una industria con un enorme potencial socioeconómico, turístico y cultural.

También hay que hacer notar que el servicio es uno de los puntos más significativos para definir la calidad y el posicionamiento de un lugar; teniendo en cuenta que un buen servicio al cliente puede convertirse en la base para las ventas, la publicidad y/o la venta personal. Sin embargo, es necesario apoyarse en herramientas que ayuden a identificar errores frecuentes, los cuales en consecuencia, puedan mostrar al consumidor una impresión equivocada de los servicios que se le estén ofreciendo.

Actualmente contar con una empresa que integre diversos servicios de alimentos y bebidas con el objetivo de ofrecerlos al cliente, facilita el posicionamiento en el mercado disponiendo de mayores oportunidades y ventajas con respecto a la competencia. No obstante, es indispensable que la empresa cuente con fundamentos estratégicos en la administración del negocio.

En relación con lo mencionado arriba, a continuación se presenta el proyecto denominado "PAKAL", el cual es una empresa integradora con la finalidad de ofrecer distintos servicios de alimentos y bebidas, dicho en otras palabras, la empresa virtual cuenta con un servicio de restaurante-bar, servicio de banquetes, servicio de comedor industrial y el servicio de entrega a líneas aéreas, todo ello visto desde el lado financiero de la empresa y asentado en relación a gustos y preferencias del mercado potencial.

En primer lugar, se establecerán los aspectos principales para la creación de una empresa, tales como el nombre, la misión, la visión, los valores, el logotipo, el slogan, la ubicación y las características de la misma. Además, conocer aquellos requisitos ineludibles con el objetivo de una adecuada operación, verbigracia son, la constitución de la empresa, la gestión de apertura y funcionamiento, la planeación de producción, la organización de la empresa, así como el plan de mercadotecnia y publicidad.

En segundo lugar, se describirá el proceso administrativo. Con el mismo, se proyectará la productividad en los cuatro diferentes establecimientos de alimentos y bebidas apoyados en recetas estándar o integradoras. Así pues, lo mencionado se planificará justificado en el comportamiento del cliente, la filosofía de la empresa, los sistemas de control y registros actuales y de la calidad de servicio.

En tercer lugar, se diseñará la administración de personal para la operación de la empresa. Se planificará el proceso de selección del capital humano más capacitado para laborar en las distintas áreas operativas o administrativas. Se programará, de la misma manera, la capacitación y actualización del personal, el cálculo de las remuneraciones e incentivos, cuestiones indispensables de seguridad e higiene laboral y argumentos acerca del futuro de la administración de personal.

En cuarto lugar, se llevará a cabo la planeación de la administración financiera con la finalidad de proyectar los movimientos propios de las operaciones dentro de una empresa de alimentos y bebidas, la cual se deberá realizar con regularidad. La elaboración de los estados financieros controlarán y proporcionarán información valiosa para su análisis e interpretación a través de diversos métodos, lo que permite la asertiva toma de decisiones, además de realizar la adecuada administración del capital de trabajo, reflejado en un modelo contable más dinámico; también se examinará el manejo y control de mercancías desde el punto de vista administrativo, que por tanto este, revela su importancia en la afectación de los costos y finalmente en las finanzas de la organización.

En quinto lugar, de igual manera que los puntos anteriores, es importante tener en cuenta la calidad de los servicios y productos que oferta la empresa, por lo cual, el mayor cuidado deberá ser por parte de los colaboradores, ya que ellos son quienes producen con eficacia y ofrecen servicios de excelencia, además de que representan el éxito o fracaso de la organización; en otras palabras, es elemental mantener el equilibrio entre el servicio a la vanguardia y el trato personalizado, lo que representará una ventaja competitiva, la cual será posible gracias a las políticas empresariales de actualización profesional del personal.

Finalmente, la realización de los modelos y planteamientos en conjunto, dan origen a la parte medular de cualquier empresa dedicada a la comercialización, que mas allá de solo fungir como proyecciones de apertura, representan una red que soporta las operaciones posteriores y respalda la toma de decisiones que definen el éxito de las organizaciones.

## Justificación del proyecto

La tesina presentada desarrolla el tema de la administración de la comercialización de alimentos y bebidas, debido a que la creación de una empresa dedicada a esta área en la actualidad deriva una importancia notable; principalmente porque es una industria con oportunidades que día a día crece en vistas a mostrar provechosos resultados para quien profundice en dicho mercado, además de contribuir al desarrollo del país como una de las actividades económicas más destacables.

El proyecto expuesto con el nombre de "PAKAL" empresa integradora de alimentos y bebidas, concibe de manera simulada el funcionamiento de una empresa que tiene como único propósito comercializar alimentos y bebidas en los diferentes establecimientos que posee. Empero incluye información esencial financiera y no financiera para la toma de decisiones con respecto a la realización de la producción englobando conocimientos del ramo turístico restaurantero.

Dentro de la información no financiera se indaga sobre los elementos que auxilian a la empresa para las etapas de planeación y organización de la marcha conveniente, desplegando experiencias adquiridas del sector. En la información financiera se provee contenido numérico mediante matrices elaboradas con miras a reducir fallas así provocando mejoras en las etapas de dirección y control.

Los beneficios de este proyecto formativo están asociados con el acrecentamiento de las competencias administrativas, técnicas, procedimentales y facultativas en la creación de una empresa integradora de alimentos y bebidas; además de la implementación de un protocolo que deberá llevarse a cabo para quien esté interesado en crear o perfeccionar un negocio y logre obtener los resultados esperados justificados en una toma de decisiones asertiva.

También se pretende mostrar las ventajas que proporciona la planificación de la empresa, ya que traza la metodología a seguir en cuestiones financieras concediendo estrategias certeras tanto en la parte operativa como en la parte administrativa, razón por la cual se prevé las contingencias que afecten al negocio.

La idea central de este proyecto es procurar lograr un impacto en la formación y posición de los aprendices en contextos variados que se relacionan con su perfil como Licenciado en Turismo, con la especialidad en empresas dedicadas a Alimentos y Bebidas.

## Objetivo general

Establecer un protocolo en tópicos de administración restaurantera; comprendiendo y dominando a fondo los factores o indicadores que intervienen para lograr un favorable funcionamiento de una empresa integradora de alimentos y bebidas. Así pues, obtener resultados óptimos y propicios mediante la toma de decisiones asertivas o idóneas que estimulen el crecimiento continuo y la maximización de las utilidades del negocio.



## Objetivos específicos

- ⊗ Aplicar los fundamentos administrativos que permitan la proyección de la empresa, integrando cada una de las áreas operativas y administrativas con el objetivo de incrementar su productividad, competitividad y rentabilidad.
- ⊗ Proporcionar los componentes necesarios en los cuales se basará la empresa para lograr un crecimiento estructural estratégico, formando así una guía de desarrollo organizacional.
- ⊗ Conjuntar y hacer uso de las diversas fuentes de información financiera para la toma de decisiones asertiva en cuestión a la optimización del rendimiento de la utilidad, a través de nuevas tecnologías, aprovechando los recursos y ventajas de los mismos.
- ⊗ Emplear los conocimientos y experiencias adquiridos con la finalidad de obtener resultados satisfactorios que permitan el crecimiento de la empresa dentro del mercado, y en un futuro pueda desarrollarse mediante nuevas alternativas.



## Misión

Empresa especializada en la venta y degustación de alimentos y bebidas con estándares de alta calidad, atendiendo las necesidades de nuestros clientes mediante un servicio y atención personalizada que asegure su satisfacción.



## Visión

Buscar posicionarnos dentro del mercado como una empresa de primer nivel reconocida en el país, para lograr un desarrollo individual y colectivo de nuestro equipo de trabajo; procurando mantenernos en la preferencia y gusto de nuestros clientes.

## Propósito

“Pakal” es una empresa lucrativa que busca beneficios económicos en la utilidad para la reinversión de la propia empresa en su imagen; además de un mejor desempeño laboral de los empleados de la organización.



## Valores

*Actitud de servicio:* obtener una agradable experiencia en todos los sentidos.

*Responsabilidad:* conocer nuestro compromiso con la sociedad.

*Eficacia:* fomentar el trabajo en equipo para lograr objetivos.

*Empatía:* conocer los gustos y necesidades del cliente.

*Respeto:* compromiso con la conservación de las buenas costumbres.

# GENERALIDADES DEL PROYECTO



## Nombre oficial de la empresa

“PAKAL Sociedad Anónima de Capital Variable”  
Empresa Integradora de Servicios de Alimentos y bebidas

## Características del restaurante

“PAKAL” empresa integradora de alimentos y bebidas comprende cuatro establecimientos básicos para su funcionamiento: el servicio de restaurante – bar, el servicio de banquetes, el servicio de comedor industrial y el servicio de entrega a líneas aéreas. A continuación se explicará el funcionamiento de cada uno.

### *Restaurante – bar:*

Es un establecimiento público comercial donde se provee a los clientes con un servicio de comida y/o bebida de diverso tipo a cambio de un pago, para consumir en el mismo local. Hoy en día existe una gran variedad de modalidades de servicio y tipos de cocina. En la empresa, la planeación de platillos son en su mayoría mexicanos, el menú está diseñado de 4 desayunos, 4 comidas y 4 cenas para el restaurante, y 4 bebidas no alcohólicas y 4 bebidas alcohólicas para el bar.



### *Banquetes:*

Los banquetes tienen como finalidad proveer lo necesario para realizar un evento con los servicios y comodidades que la empresa ofrece, a través de la planeación y ejecución en lugares específicos para ofrecer un servicio adecuado. Es importante considerar los factores que influyen como: la mano de obra, infraestructura, ambientación, servicio y tipos de menús. En la empresa se planearon 4 menús integradores en cual se tiene contemplado un buffet.



### *Comedor industrial:*

Los comedores industriales son empresas contratadas externamente que ofrecen a los empleados de una empresa el servicio de alimentación sin necesidad de que salgan y con bajos costos, convirtiéndose en una prestación más. Para el negocio se cuenta con 4 menús integradores a bajo costo para el contrato del servicio.





*Los servicios de líneas aéreas:*

Los servicios de comidas a bordo suelen ser brindados por empresas especializadas en el área de comida aérea. La planeación logística de estos servicios requiere que se soliciten con al menos 48 horas de antelación a la salida del vuelo. En la empresa se cuenta con 4 menús integradores que se le ofrecerá a la aerolínea, en 2 de sus vuelos mayores a tres horas de ida y regreso.

**Determinación preliminar de aforo**

En la empresa “PAKAL” la organización para el establecimiento con respecto a su capacidad se encuentra de la siguiente forma:

*Lugares para restaurante*

Planta baja	20 mesas		
Terraza	6 mesas		
Total	26 mesas x 4 comensales =		104 comensales

*Lugares para bar*

Planta baja	8 mesas		
Terraza	6 mesas		
Total	14 mesas x 3 comensales =		42 comensales

*Capacidad de banquetes*

Lugar para banquetes	15 mesas x 10 comensales =		150 personas
----------------------	----------------------------	--	--------------

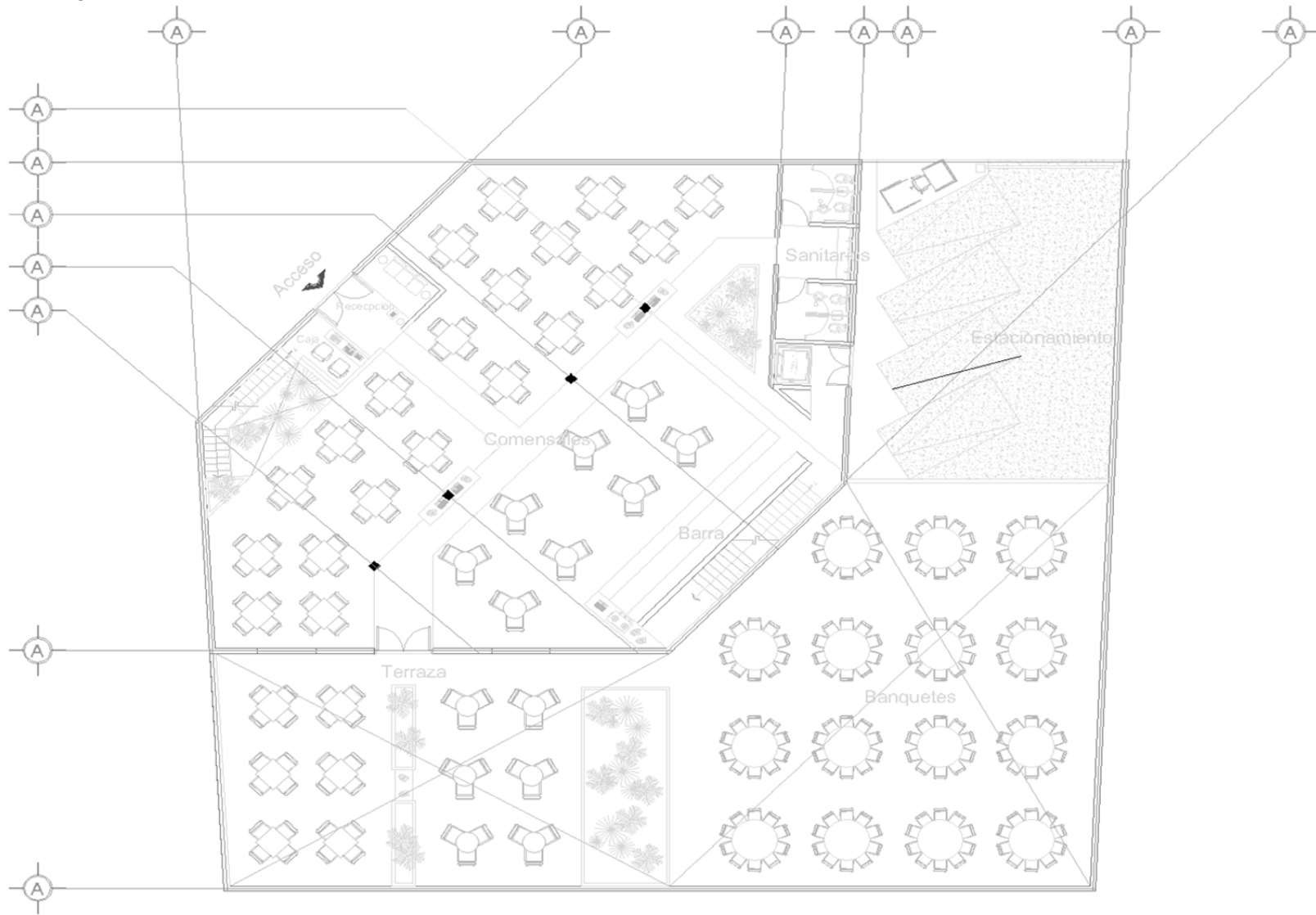
**AFORO TOTAL**

296 comensales

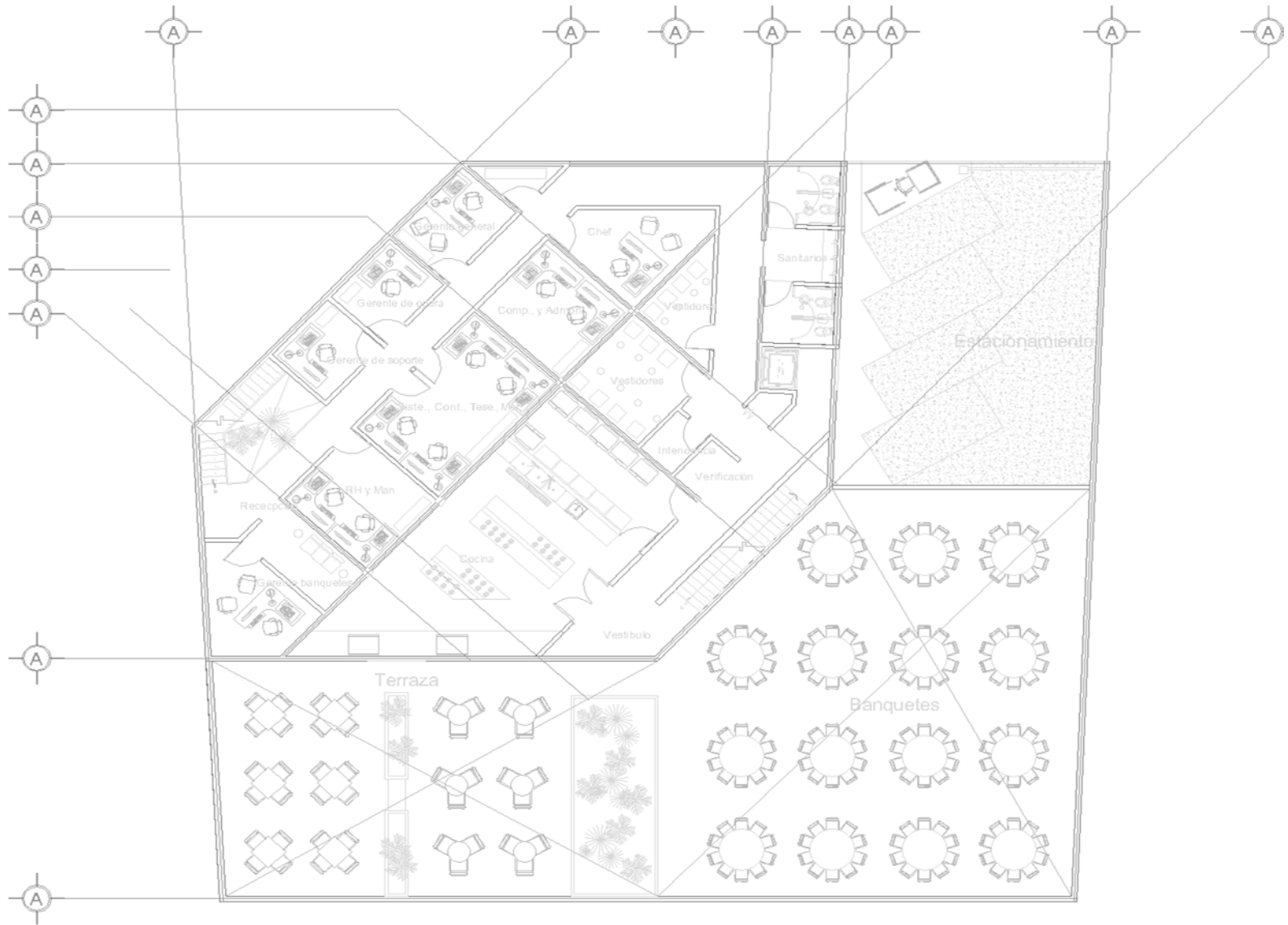
La distribución de mesas se puede observar en las siguientes hojas como se especifica anteriormente. El primer plano de la planta, se encuentran las mesas para el servicio de restaurante y bar, la barra, la recepción a clientes, el espacio para banquetes y el estacionamiento. En el segundo plano del primer piso, se encuentran la cocina y las oficinas administrativas del negocio.

# Croquis del negocio

## Planta baja



# Primer piso



## Logotipo



Nuestro logotipo tiene solamente dos elementos los cuales son:

- ☉ Pakal Votan: uno de los emblemas más representativos de la cultura Maya, K'inich J'anaab Pakal significa Gran sol o Escudo, y en el "canto" o escrito de su lápida, dice que Pakal nació el 23 de diciembre de 603 d.C., y murió el 28 de agosto de 683 d.C., según INAH. Fue gobernante del estado maya de B'aakal, cuya sede era la ciudad de Palenque.
- ☉ Fractal Maya: es el centro del calendario maya que es uno de los más exactos de las culturas antiguas de nuestro país.

AZUL es el color del agua, del cielo, del planeta, por lo tanto es color de vida, de crecimiento, de esperanza, de futuro. Implica Constancia, Autoridad, Confianza. Los tonos oscuros asocian seriedad, carácter analítico, naval, marina, honestidad, conocimiento. Los tonos claros transparencia, pureza, salud, tranquilidad, agua.

## Slogan

*"Calidad y sabor integrados en un mismo placer"*

La calidad y el sabor son las palabras que identifican a lo que se dedica la empresa; integrados ya que es una empresa integradora de diversos servicios en el área de alimentos y bebidas, en los que todos tienen en común el placer de la comida.

## Ubicación

Río Nilo # 80 esq. Río Lerma Col. Cuauhtémoc Del. Cuauhtémoc Distrito Federal C.P. 06500

### RIO NILO



### RIO LERMA







## Acta constitutiva

Escritura (76980) setenta y seis mil novecientos ochenta  
.....libro (1450) mil cuatrocientos cincuenta.....  
.....tomo (358) trescientos cincuenta y ocho.....

En la Ciudad de México a los dos días del mes de mayo del año 2012 dos mil doce, ante el licenciado Francisco L. Hugues Vélez, notario doscientos doce del Distrito Federal, comparecen: el C. Fernando Castro Solís con domicilio en calle Guillermo Prieto 153 Edif. B1 Dpto. 304 Col. Miguel Hidalgo C.P. 13200, Tláhuac, Distrito Federal; la C. Ana Karen Fuentes Mendoza con domicilio en calle Pocito 21 Int. 2 Col. Popotla C.P. 11400, Miguel Hidalgo, Distrito Federal; la C. Ana Laura Laredo García con domicilio en calle Tibio Muñoz 25 Col. Olímpica C.P. 53690, Naucalpan de Juárez, Estado de México; el C. Adolfo Patiño Rodríguez con domicilio en calle Norte 43 Edif. 15 Dpto. 301 Col. Agrícola Pantitlán C.P. 08100, Iztacalco, Distrito Federal y la C. Itzel Esmeralda Rojas Silva con domicilio en cerrada Bugambilia Mz. 54 Lt. 37 Col. Xalpa C.P. 09640, Iztapalapa, Distrito Federal, formalizan la constitución de una sociedad anónima de capital variable de conformidad a los antecedentes y cláusulas siguientes:

### Protesta de ley

El suscrito notario hago constar, que en los términos del artículo 34 treinta y cuatro párrafo segundo de la ley del notariado, hice saber a los comparecientes de las penas previstas por el artículo 277 doscientos setenta y siete del código penal vigente en el Distrito Federal, aplicables a quienes se conducen con falsedad en declaraciones ante el notario público, por lo que quedando debidamente apercibidos por ello, protestan formalmente conducirse con verdad en las declaraciones que emitan en el presente instrumento.

### Antecedentes

*Único:* para la constitución de esta sociedad, se solicitó y obtuvo de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, el permiso correspondiente que yo, el notario doy fe tener a la vista y agrego al apéndice de esta escritura, marcándolo con la letra "A", el cual le correspondí el número 2201371 dos millones doscientos un mil trescientos setenta y uno, expediente 200422001298 doscientos mil cuatrocientos veintidós millones un mil doscientos noventa y ocho, folio 5U031A29 cinco, "U" cero, treinta y uno, "A", veintinueve.

### Cláusulas

*Denominación, objeto, duración, domicilio y nacionalidad de la sociedad.*

*Primera.-* la sociedad que aquí se constituye se denomina "empresa integradora de servicios de alimentos y bebidas PAKAL" sociedad anónima de capital variable.

*Segunda.-* el objeto de la sociedad será:

- A) Todo acto de comercio relacionado con la producción, distribución y venta de alimentos y bebidas, así como las alcohólicas; así como la titularidad de los derechos y sujeto de las obligaciones que a toda sociedad mexicana se le confiere.
- B) Adquirir, tomar en arrendamiento, comodato o fideicomiso, bienes muebles e inmuebles necesarios para la edificación de oficinas, almacenes, área de producción, área de consumo, entre otros. En las cantidades estrictamente necesarias para cumplir con el objeto social.



- C) Recibir de otras entidades mexicanas o extranjeras, sociedades o personas físicas, así como prestar a las sociedades en las que tenga un interés o a otras entidades, sociedades o personas físicas, todos los servicios que puedan ser requeridos en la producción, para llevar a cabo su objeto social, incluyendo sin limitación servicios de consultoría técnica en las áreas operativa, administrativa, contable, de mercadotecnia o financiera relacionada con la administración de las mismas.
- D) Celebrar todo tipo de contratos, ya sean civiles, mercantiles o laborales, que fueran permitidos por la ley.

*Tercera.*- la duración de la sociedad será indefinida a partir de la fecha en que se constituya esta sociedad.

*Cuarta.*- el domicilio social será en calle Rio Nilo 80 esquina Rio Lerma Col. Cuauhtémoc C.P. 06500, Cuauhtémoc, Distrito Federal.

*Quinta.*- la sociedad es y será de nacionalidad mexicana, en consecuencia: "ninguna persona extranjera, física o moral, podrá tener participación social o alguna ser propietaria de acciones de la sociedad.

### *Capital social*

*Sexta.*- el capital social lo constituye la cantidad de **\$250,000.00** (doscientos cincuenta mil pesos 00/100 moneda nacional), representado por 50 cincuenta acciones de 5,000.00 (cinco mil pesos 00/100 moneda nacional).

INTEGRACION DE ACCIONES				
Nombre del socio	No. de acciones	Costo de acciones	Total	%
Fernando Castro Solis	20	\$ 5,000.00	\$ 100,000.00	20%
Ana Karen Fuentes Mendoza	20	\$ 5,000.00	\$ 100,000.00	20%
Ana Laura Laredo García	20	\$ 5,000.00	\$ 100,000.00	20%
Adolfo Patiño Rodríguez	20	\$ 5,000.00	\$ 100,000.00	20%
Itzel Esmeralda Rojas Silva	20	\$ 5,000.00	\$ 100,000.00	20%
Sumas	100	\$ 25,000.00	\$ 500,000.00	100%

Acuerdo de solicitud de un préstamo por la cantidad de \$ 1, 000,000.00 para solventar los gastos de instalación, remodelación y organización por el inicio de la empresa. Los cuales se distribuirán de la siguiente manera: 50%, 30% y 20% respectivamente.

*Séptima.*- las acciones en que está dividido el capital social estarán representadas por títulos que servirán para transmitir la calidad y los derechos de los socios: podrán amparar una o varias acciones y llevarán adheridos cupones que se desprenderán del título para recibir el pago de los dividendos, que acordase la sociedad, en caso de robo, extravío o destrucción de dichos títulos de acciones, su reposición se regirá por la segunda sección, capítulo primero de la Ley de Títulos de Operaciones de Crédito.

*Octava.*- todas las acciones tendrán los mismos derechos y obligaciones: cada acción representará un voto sin distinción de ninguna especie en las asambleas generales de accionistas: las acciones deberán ser indivisibles.

*Novena.*- las acciones llenarán los requisitos que señalan los artículos 125 ciento veinticinco y 127 ciento veintisiete de la Ley General de Sociedades Mercantiles y deberán ir firmadas, así como los certificados provisionales, por dos miembros del consejo de administración y contendrá las disposiciones que determinan el reglamento de la Ley de Orgánica de la fracción primera del artículo 27 veintisiete constitucional.



*Décima.-* los accionistas de la sociedad tendrán derecho a voto al acordarse la disolución de la sociedad, la asamblea general de accionistas, por mayoría de votos hará el nombramiento de uno periódico oficial del estado del acuerdo de la asamblea sobre el aumento de capital de la asamblea general de accionistas.

*Undécima.-* la asamblea general de accionistas sea ordinaria o extraordinaria, constituida con arreglo a las disposiciones de esta escritura, es el órgano supremo de la sociedad; representada a los tenedores de accionistas, aun los ausentes, incapacitados o de cualquier manera sujetos a interdicción o tutela y tienen los más amplios poderes para tratar de resolver todos los negocios sociales, inclusive la facultad de adicionar o de cualquier manera modificar la estructura social.

*Duodécima-* las asambleas generales ordinarias se reunirán por lo menos, una vez al año, dentro de los cuatro meses siguientes a la clausura del ejercicio social en la fecha que respectivamente aparezca fijada en la convocatoria. En las extraordinarias podrán reunirse en cualquier tiempo.

*Decimo tercera.-* las convocatorias para las asambleas generales de accionistas deberán hacerse por medio de la publicación de un aviso en el periódico oficial del Distrito Federal o en un periódico de la Ciudad de México con participación no menor de diez días respecto de la fecha en que deba celebrarse la reunión.

*Decimo cuarta.-* la convocatoria para las asambleas generales deberá hacerse por el consejo de administración, por el consejo de vigilancia o por los comisarios. Los accionistas que representen por lo menos el treinta y tres por ciento del capital social pagado podrán pedir por escrito, en cualquier tiempo, el consejo de administración o los comisarios en su caso, la convocatoria de una asamblea para tratar de resolver los asuntos que indiquen en su petición.

*Decimo quinta.-* en las asambleas generales cada acción, sin distinción de alguna clase, tendrán derecho a un voto; las votaciones serán económicas a menos que cualquier accionista pida que sea nominales o por cédula.

*Decimo sexta.-* las asambleas ordinarias tratarán además de los asuntos incluidos en la orden del día, los que sean de su competencia conforme a esta escritura y el artículo 181 ciento ochenta y uno de la Ley General de Sociedades Mercantiles en vigor.

*Decimo séptima.-* las asambleas ordinarias tratarán además de los asuntos que les encomienda el artículo 182 ciento ochenta y dos de la Ley General de Sociedades Mercantiles y aquellos que, conforme a la ley, sean de su competencia. Para que se tenga legalmente instalada una asamblea general extraordinaria de accionistas, deberá haber sido convocada con los requisitos a que se refiere la cláusula décima tercera.

*Decimo octava.-* si la asamblea a la que se hubiere convocado no pudiere celebrarse el día señalado para la reunión por falta de quórum, se hará una segunda convocatoria con expresión de esta circunstancia.

*Decimo novena.-* para concurrir a las asambleas, los accionistas deberán depositar sus acciones en la secretaría de la sociedad o en alguna institución de crédito, antes de la hora fijada para la reunión y en general antes de que se haya abierto la sesión, la secretaría extenderá al depositante una constancia de recibo que le servirá de credencial.

*Vigésima.-* las asambleas serán precedidas por el presidente del consejo de administración y, en su defecto, por el primer vocal actuando como secretario del consejo o quien deba sustituirlo; en defecto de los tres, los que fueren designados por los accionistas concurrentes. Las personas que actúen como tales y por el comisario si concurrieren, formándose un cuaderno apéndice el cual se compondrá de las siguientes piezas: a).- un ejemplar del periódico en que se hubiere publicado la convocatoria. b).- lista de asistencia y cómputo de votos de los accionistas. c).- las cartas poder que se hubieren presentado en la asamblea administración de la empresa.



*Vigésimo primera.*- el consejo de administración es el órgano de la representación genuina de la sociedad, los miembros del consejo de administración serán designados en asamblea general de accionistas a mayoría de votos y durarán en su encargo un año pudiendo ser reelectos. Continuarán en el desempeño de sus funciones aun cuando hubieren concluido el plazo para el que fueron designados, mientras no se hagan nuevos nombramientos o los nombramientos no tomen posesión de sus puestos. Los emolumentos a los miembros del consejo de administración y a los comisarios, no tendrán carácter de participación en las utilidades ni se condicionarán a la obtención de éstas, la asamblea decidirá cuándo debe de hacerse el pago correspondiente y la erogación se aplicará, en todo caso, a los resultados del ejercicio en el que los funcionarios mencionados presten sus servicios.

*Vigésimo segunda.*- el presidente del consejo de administración se reunirá en sesión cuantas veces se haga necesario o sea convocando por su presidente; funcionará válidamente con la asistencia de la mayoría de votos de los asistentes a las asambleas respectivas.

*Vigésimo tercera.*- el presidente del consejo de administración es el órgano ejecutivo del propio consejo y por lo tanto, tendrá a su cargo cuidar del exacto cumplimiento de los acuerdos de la asamblea general y del mismo consejo o cumplirlas directamente cuando se haga necesario. Le corresponde así mismo, representar a la sociedad con las mismas facultades del consejo, consignadas en la cláusula anterior, vigilar las operaciones sociales y el mejor cumplimiento de los objetos y fines de la sociedad; presidir, asistido del secretario, las actas de las sesiones del consejo y de las asambleas generales, así mismo como cualquier certificación o constancia de la documentación de la sociedad.

*Vigésimo cuarta.*- el secretario del consejo será también de la sociedad, tendrá a su cargo los libros y las actas de consejo y de las asambleas, y toda la documentación relativa ala escritura social y a sus reformas con adiciones; se encargará de levantar el acta de las sesiones del consejo, de las asambleas ordinarias y extraordinarias y la lista de asistencia, arreglando todo lo relativo a la celebración de las asambleas generales dirección de la sociedad.

*Vigésimo quinta.*- la dirección y administración estará confiada a un gerente general, a un gerente y a una o varios subgerentes, los que serán nominados por el consejo de administración y a quienes les conferirá las facultades que estime convenientes ejercicios sociales, balances, pérdidas o utilidades.

*Vigésimo sexta.*- los ejercicios sociales durarán un año que se computarán del día primero de mayo de cada año del día treinta de junio del siguiente año, a excepción del primero, que principiará el día de la fecha de esta escritura.

*Vigésimoséptima.*- al terminar cada ejercicio social, se formulará un balance general de los negocios sociales, que deberá ser sometido a la revisión de los comisarios y después de la aprobación de la asamblea general de accionistas.

*Vigésimo octavo.*- al finalizar el ejercicio social, se cerrarán las cuentas y se llevarán los inventarios del activo que corresponda practicándose el balance general a que alude la cláusula anterior, pudiendo los accionistas examinarlo durante los diez días anteriores a la fecha de celebración de la asamblea general ordinaria de accionistas que deberá obraren la secretaría del consejo de administración al alcance de cuantos socios quieran hacer uso de esta facultad.

*Vigésimo novena.*- las utilidades netas anuales, una vez deducidas las cantidades necesarias para amortización, depreciación y castigos, serán aplicadas de las siguiente forma: a).- se separará un 5% para formar la reserva legal, hasta que ascienda al 20% del capital social, b).- el resto quedará a disposición de la asamblea general, cuando la



asamblea decreta dividendos y no sean cobrados por los accionistas dentro de los 5 años siguientes a la publicación del aviso respectivo, lo escribirán en beneficio de la sociedad.

*Trigésimo.-* los fundadores no se reservan participación especial en las utilidades de la sociedad.

*Trigésimo primera.-* si hubiere pérdidas no se podrá exigir a los accionistas, en ningún tiempo, cantidad alguna para este concepto, teniendo en cuenta lo que previene el artículo 87 ochenta y siete de la Ley General de Sociedades Mercantiles en vigor.

#### *Vigilancia de la sociedad*

*Trigésimo segunda.-* la vigilancia de las operaciones sociales estará a cargo de uno o más comisarios y los suplentes que determinen la asamblea general. Quiénes podrán ser o no socios de la sociedad y serán electos cada año por la propia asamblea, teniendo las facultades que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles.

*Trigésimo tercera.-* los comisarios, serán o no accionistas, para desempeñar sus funciones, tendrán que prestar las mismas garantías exigidas por esta escritura a los miembros del consejo de administración, garantías que quedarán vigentes hasta la gestión de los caucionados las cuales hayan sido aprobada expreso o fácilmente por la asamblea general.

#### *Disolución y liquidación de la sociedad*

*Trigésimo cuarta.-* la sociedad se disolverá anticipadamente en los casos a que se refiere los incisos segundo, cuarto, quinto del artículo 229 doscientos veintinueve de la Ley General de Sociedades Mercantiles o, si así lo acuerda la asamblea, por el voto de los accionistas que representen por lo menos el 75% del capital pagado. La asamblea se reúne en virtud de segunda convocatoria, la disolución podrá ser aprobada por mayoría de votos de los accionistas que representen cuando menos el 51% del capital pagado.

*Trigésimo quinta.-* al acordarse la disolución de la sociedad, la asamblea general de accionistas, por mayoría de votos hará el nombramiento de uno a tres liquidadores y si no lo hiciera, estos serán nombrados por un juez de lo civil del domicilio de la sociedad, al ser requeridos al efecto, por cuales quiera de los socios, en la forma legal.

*Trigésimo sexta.-* los liquidadores practicarán la liquidación de la sociedad, con arreglo en las instrucciones de la asamblea.

*Trigésimo séptima.-* las asambleas generales ordinarias y extraordinarias se reunirán en los mismos términos previstos para la vida normal de la sociedad.

*Trigésima octava.-* en todo lo que no estuviere previsto en esta escritura, se estará a lo que dispone la Ley General de Sociedades Mercantiles en vigor.

### **Transitorios**

I.- Atribuyendo a los comparecientes a este otorgamiento el valor y fuerza legales de asamblea general y ordinaria de accionistas, acuerda que el consejo de administración, se integre como sigue:

Presidente: Adolfo Patiño Rodríguez

Secretario: Fernando Castro Solís

Tesorera: Ana Laura Laredo García

Primer vocal: Ana Karen Fuentes Mendoza

Administradora única: Itzel Esmeralda Rojas Silva

El presidente tendrá todas las facultades, conferidas al consejo de administración en la cláusula vigesimoprimera de esta escritura.

II. Se nombra comisario de la sociedad al contador público José Luis Hernández Bonilla.



III. El consejo de administración en este acto designado, nombra presidente de la sociedad a Adolfo Patiño Rodríguez, quien acepta a su cargo y a quien se le confiere para su mayor desempeño, poder general para pleitos y cobranza, actos de administración y de dominio, con todas las facultades generales y específicas que requieran cláusula especial conforme a la ley, con facultades para endosar y suscribir títulos de crédito, otorgar poderes y revocarlos.

IV. En el consejo de administración queda estipulado que Daniel Roque Sánchez Hernández es el gerente general de la sociedad.

Doy fe y certifico yo, el suscrito notario

I.- Que todo lo inserto y relacionado en esta escritura concuerda fiel y correctamente con sus originales que tuve a la vez y a los cuales me remito.

II. - Que por sus generales comparecientes manifestaron ser: el C. Fernando Castro Solis mexicano por nacimiento con domicilio en calle Guillermo Prieto 153 Edif. B1 Dpto. 304 Col. Miguel Hidalgo C.P. 13200, Tláhuac, Distrito Federal; la C. Ana Karen Fuentes Mendoza mexicana por nacimiento con domicilio en calle Pocito 21 Int. 2 Col. Popotla C.P. 11400, Miguel Hidalgo, Distrito Federal; la C. Ana Laura Laredo García mexicana por nacimiento con domicilio en calle Tibio Muñoz 25 Col. Olímpica C.P. 53690, Naucalpan de Juárez, Estado de México; el C. Adolfo Patiño Rodríguez mexicano por nacimiento con domicilio en calle Norte 43 Edif. 15 Dpto. 301 Col. Agrícola Pantitlán C.P. 08100, Iztacalco, Distrito Federal y la C. Itzel Esmeralda Rojas Silva mexicana por nacimiento con domicilio en cerrada Bugambilia Mz. 54 Lt. 37 Col. Xalpa C.P. 09640, Iztapalapa, Distrito Federal.

III.- Que leí lo anterior a los comparecientes, a quienes expliqué su valor y fuerza legal y estando conformes con su tenor y contenido, lo ratificaron y firmaron ante la fe del suscrito notario que da fe.

## Gestión de apertura

Para que un establecimiento de comercio pueda abrir legalmente al público, debe cumplir una serie de requisitos a saber:

### Proceso para el registro de una marca



1. Realización de la búsqueda fonética a fin de verificar que no existan otros signos distintivos ya sea en trámite o concedidos ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) que puedan ser objeto de impedimento legal para la marca a proponer.
2. Presentación de la solicitud de registro de marca ante el IMPI, el cual otorga un número de expediente para referencia interna del trámite.
3. Una vez que la solicitud es ingresada al sistema de marcas del IMPI, es turnada a una Coordinación de Examen de Forma, en la cual un examinador evalúa que la solicitud cumpla con los requisitos formales

establecidos en la Ley de la Propiedad Industrial. En caso de existir un requisito por cumplimentar, el IMPI lo hará saber por escrito otorgando un plazo de cuatro meses sin prórroga para darle contestación.

4. Una vez satisfecho el examen de forma, la solicitud es turnada a un nuevo examinador quien realizará el examen de fondo, verificando que los elementos gráficos, fonéticos e ideológicos de la marca propuesta a registro no invada los derechos de terceros.

5. En caso de existir una objeción derivada del examen de fondo, el IMPI lo notificará por escrito al interesado, otorgándole un plazo de cuatro meses sin prórroga para darle contestación.

6. En caso de que el impedimento legal sea desestimado por el interesado, el Instituto concederá el Título de Registro de Marca en su favor, con una vigencia de diez años contada a partir de la fecha de presentación de la solicitud, siendo renovable por periodos de diez años.



### Aviso de alta de SHCP

Este trámite aplica para Personas Físicas y Morales, y es necesario estar bien asesorados para saber en qué Régimen (categoría) de contribuyente nos registraremos, ya que de esto dependerán las diferentes obligaciones a las cuales estaremos sujetos.

Este trámite lo puede realizar el notario público en el caso de personas morales, se deberá hacer el registro ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público a través del Sistema de Administración Tributaria, en la oficina que corresponda. Para realizar este trámite hay que hacer una cita, que se puede solicitar por Internet o vía telefónica y se lleva a cabo en un día. Para este trámite se necesita llenar correctamente un Formato R-1, firmarlo y presentarlo en la ventanilla correspondiente acompañando dicho formato con el



comprobante de Domicilio del negocio y una identificación oficial, que puede ser un pasaporte o una credencial de IFE. El costo de este trámite es gratuito y la duración del mismo es de 1 día. Al final se nos proporcionará un documento llamado Cédula de Identificación Fiscal.

## Alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano

El SIEM, es el sistema de información empresarial mexicano el cual integra un registro completo de las empresas existentes. Tiene su fundamento en la Ley de Cámaras Empresariales y sus confederaciones publicadas en diciembre de 1996. Actualmente está a cargo de la Secretaría de Economía. Las empresas pueden identificar y promover nuevas oportunidades de negocio al contar con un sistema de información público, con información individual sobre las empresas, con cobertura nacional y de fácil acceso. De acuerdo con lo establecido en el artículo 29 de la Ley de Cámaras Empresariales y sus confederaciones publicada el 20 de enero de 2005 la inscripción y registro en el SIEM es obligatorio para las empresas y según lo dispuesto en el artículo 30, todos los comerciantes e industriales, sin excepción y obligatoriamente, deberán de registrar y actualizar anualmente cada uno de sus establecimientos en el SIEM, las empresas de nueva creación dentro de los dos meses siguientes a la fecha de su registro ante la SHCP.



### *Costo de la inscripción y actualización en el SIEM*

El monto máximo que las cámaras podrán cobrar por concepto de alta y actualización en el Sistema de Información Empresarial Mexicano, será el siguiente:

Fracción I. Tratándose de empresas comerciales.

Conforme a personal ocupado	Cuota máxima (\$)
a) 4 o más.	640.00
b) 3 o menos.	300.00
c) Hasta 2	100.00

## Certificado de uso de suelos



Antes de proceder a la apertura de un establecimiento de comercio, es preciso diligenciar en la oficina de planeación municipal o quien haga sus veces, el certificado de uso de suelos. El objetivo de este certificado, es que la autoridad competente certifique que la actividad desarrollada por el establecimiento certificado, puede desarrollarse en el lugar. Esto es importante si se tiene en cuenta que en determinados sectores de una ciudad no se pueden desarrollar ciertas actividades, como es el caso de los bares y expendios de bebidas alcohólicas. La duración de este trámite puede

ser de hasta 30 días y el costo es variable y oscila entre los 5,000.00 y 10,000.00 pesos.



## Licencia de construcción

Documento que expide la delegación para construir, ampliar, modificar, reparar, demoler o dismantelar una obra o instalación, tratándose de: Edificaciones en suelo de conservación. Instalaciones subterráneas o aéreas en la vía pública. Estaciones repetidoras de comunicación celular y/o inalámbrica. Demoliciones Excavaciones o cortes de profundidad mayor a un metro. Tapiales que invadan la acera en más de 0.5 m. Instalaciones o modificaciones de ascensores para personas, montacargas, escaleras mecánicas y similares.



## Visto bueno de seguridad y operación

Este aviso lo expide un Director Responsable de Obra y debe ser presentado ante la Delegación correspondiente. Es un trámite mediante el cual el Director Responsable de Obra manifiesta que las edificaciones e instalaciones correspondientes mantienen las condiciones de seguridad, para su operación y funcionamiento que deberá renovarse cada 3 años previo a su vencimiento. Debe ser realizado por todo establecimiento mercantil y puede ser por medio de un correo con los siguientes datos:



- Nombre
- Giro del establecimiento
- M2 de la edificación total
- Delegación o municipio
- Teléfonos

## Certificado de seguridad

El certificado de seguridad es expedido por el respectivo departamento de bomberos, y busca que el establecimiento de comercio cumpla con las normas de seguridad en lo concerniente a extintores, salidas de emergencia, botiquín de primeros auxilios, y demás mecanismos y herramientas de seguridad que permitan en un momento dado atender una emergencia que se presente dentro del establecimiento.

A form titled 'CERTIFICADO DE SEGURIDAD EN DEFENSA CIVIL'. It features a logo on the top left and several fields for information. The text on the form includes: 'El órgano ejecutante de la Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de acuerdo al DS Nº 066-2007-PCM', 'Realizo la Inspección Técnica de Detalle al inmueble, \_\_\_\_\_ (TIPO DE ESTABLECIMIENTO, NOMBRE COMERCIAL)', 'Ubicado en: \_\_\_\_\_ (CALLE, AV., JR., URB., ZONA / DISTRITO)', and 'Razón Social: \_\_\_\_\_'. At the bottom, it states: 'Certificando que la instalación, edificación o recinto objeto de Inspección CUMPLE con las Condiciones de Seguridad establecidas en la Normatividad de Seguridad en Defensa Civil vigente.'

## Estudio de impacto ambiental



Trámite por el que se otorga o niega a los particulares y a los órganos de la Administración Pública local y Federal, la autorización en materia de impacto ambiental mediante la presentación de una Manifestación de Impacto Ambiental en modalidad General, para la realización de programas, obras o actividades que por su ubicación, dimensiones, características o alcances puedan producir impactos ambientales significativos o causar desequilibrios ecológicos, rebasar los límites y condiciones establecidos para la conservación del equilibrio ecológico y la

protección al ambiente.

## Aviso de Declaración de Apertura para Establecimiento Mercantil

Trámite que deberán realizar por escrito las personas físicas o morales interesadas en operar un establecimiento mercantil en términos de la Ley de Establecimientos Mercantiles, previamente al inicio de actividades.

### Requisitos

1. Solicitud por escrito, formato VU-EM-06, debidamente formulado, con los siguientes datos y documentos:

Delegación a la que se dirige.

Nombre o razón social y firma del o los interesados o de su representante legal.

Domicilio para oír o recibir notificaciones y documentos.

Registro Federal de Contribuyentes.

Nacionalidad.

Nombre comercial o denominación social del establecimiento mercantil.

Ubicación y superficie del local donde pretende establecerse el giro mercantil.

Giro mercantil que se pretende ejercer.

2. Certificado de zonificación para uso específico, certificado de zonificación para usos del suelo permitidos o certificado de acreditación de uso del suelo por derechos adquiridos, con el que acredite que el giro mercantil principal que pretende operar está permitido en el lugar de que se trate.

3. Documento con el que se acredite la propiedad o posesión del inmueble.

4. Escrito libre donde se manifieste que se cuenta con los cajones de estacionamiento requeridos.

En su caso:

Los nombres de las personas autorizadas para oír y recibir notificaciones y documentos, así como para realizar los trámites y gestiones para substanciar el procedimiento.



Si el interesado es persona moral, su representante legal acompañará copia certificada de la escritura constitutiva registrada o con registro en trámite y documento con el que acredite su personalidad.

Si el interesado es persona física que no comparece por sí, su representante legal acompañará el documento con el que acredite su personalidad.

El representante legal proporcionará los datos y acompañará su identificación oficial con fotografía.

Si el interesado es extranjero, Autorización de la Secretaría de Gobernación que le permita llevar a cabo la actividad del giro principal que pretende ejercer.

Si el establecimiento ocupa una superficie mayor a 400 metros cuadrados, Visto Bueno de Seguridad y Operación expedido por un Director Responsable de Obra si la edificación fue construida antes de agosto de 1993 u original o copia certificada y copia simple para cotejo de la autorización de ocupación si la construcción es posterior.

### **Permiso para la colocación de enseres en la vía pública, contiguos a restaurantes y cafeterías**



Trámite por escrito que deben cumplir las personas físicas o morales titulares del permiso para la colocación de enseres o instalaciones desmontables en la vía pública, contiguos a restaurantes y cafeterías o sus representantes legales, por el que manifiestan a la Delegación correspondiente, bajo protesta de decir verdad, que las condiciones en que se otorgó originalmente el permiso, no han variado, a efecto de validarlo por un periodo igual al de su vigencia.

### **Licencia Ambiental Única del Distrito Federal (LAUDF)**

Están obligados a tramitar la LAUDF todos los establecimientos de servicios, espectáculos, comercio o industria. Trámite único mediante el cual se concentran las siguientes obligaciones ambientales: Registro de fuente fija, permiso de descarga de aguas residuales, Licencia local de funcionamiento de fuentes fijas, registro de bitácora de operación, estudios trimestrales y anuales, inventario de emisiones, autorización como generador de residuos sólidos, autorización del plan de manejo de residuos sólidos, registro de emisión y transferencia de contaminantes (RETC), obligaciones previstas en la legislación ambiental aplicable a los establecimientos de jurisdicción local y que no están incluidos en el "Listado de establecimientos que por su capacidad y actividad no requieren tramitar la Licencia Ambiental Única para el Distrito Federal", publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 13 de enero de 2010.



### Requisitos

I. Utilizar únicamente formatos actualizados, mismos que están disponibles en la página de la Secretaría: <http://www.sma.df.gob.mx/laudf/>. Es importante notar que dichos formatos son periódicamente revisados y actualizados.

II. Requisar los formatos con letra legible utilizando tinta y firmando al calce cada uno de ellos.

III. Incluir estudios de emisiones a la atmósfera y de análisis de aguas residuales realizado por un laboratorio perteneciente Red de Laboratorios Ambientales Autorizados (disponible en la página de la Secretaría) en original así como del Padrón de Laboratorios Ambientales del Distrito Federal (PADLA).

IV. Dirigir una carta de solicitud al Ing. Bernardo Lesser Hiriart, Director General de Regulación Ambiental, para solicitar el trámite de la LAUDF; dicha carta deberá ser firmada por el representante legal de la empresa.

V. Acompañar la solicitud de la LAUDF con copia simple de:

- a) Registro Federal de Contribuyente de la empresa
- b) Comprobante de domicilio e
- c) Identificación del representante legal.

VI. Ingresar solicitud en original y copia simple como acuse, en caso de tener obligación en anexo A, se ingresará una copia extra de este anexo, así como una de la solicitud completa. Además deberá entregar su solicitud en formato electrónico (CD).

## Gestión de funcionamiento

### Inscribirse en el registro mercantil



Todo establecimiento de comercio debe inscribirse en el registro mercantil, entendido ese como el instrumento legal que tiene como objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos del comerciante. El registro mercantil es tramitado en la Cámara de Comercio.

### Licencia de funcionamiento

De acuerdo a la Ley de Establecimientos Mercantiles en el Distrito Federal, existen dos tipos de licencias: la Licencia Ordinaria y la Licencia Especial. La licencia de funcionamiento Ordinaria tiene una vigencia de cuatro años y la Especial de tres años, las cuales son obligación del establecimiento revalidarlas. Es un trámite por escrito para obtener el documento que emite la Delegación, por el cual se autoriza a una persona física o moral a desarrollar actividades mercantiles consideradas en la Ley mencionada anteriormente como giros de Impacto Vecinal o de Impacto Zonal, previo al inicio de actividades.

Son considerados de Impacto Vecinal y requerirán para su funcionamiento expedición de Licencia Ordinaria los siguientes giros:

- ⊗ Salones de Fiestas.
- ⊗ Restaurantes.
- ⊗ Establecimientos de Hospedaje.
- ⊗ Salas de cine con o sin venta de bebidas alcohólicas, teatros y auditorios.

*Licencia Especial:* es expedida para todos aquellos giros que sean distintos a los señalados en el punto de Licencia Ordinaria y que distribuyan o vendan en envase abierto y/o se consuman bebidas alcohólicas. Dichos giros podrán contar con la venta de alimentos preparados, música viva, grabada o videograbada, espacios para bailar o para realizar espectáculos, etc. Esta licencia será revalidada cada tres años, y contarán con un horario deservicio de las 11:00 horas a las 3:00 horas del día siguiente, y con un horario de venta de bebidas alcohólicas de las 11:00 a las 2:30 horas del día siguiente.



Los restaurantes tendrán como giro la venta de alimentos preparados y la venta de bebidas alcohólicas. Además, podrán preferentemente prestar el servicio de música viva y grabada o videograbada, así como el servicio de televisión y en ningún caso se permitirá servir bebidas alcohólicas a las personas que no cuenten con lugar propio o a menores de

edad. Los Establecimientos Mercantiles que opten por ejercer como giro único la venta de alimentos preparados, no requerirán para operar de la tramitación de la Licencia de Funcionamiento, debiendo presentar la Declaración de Apertura correspondiente.

Para la obtención de las Licencias de Funcionamiento, los interesados deberán presentar ante la Ventanilla Única o la de Gestión, la solicitud correspondiente con los siguientes datos y documentos:

Asmo 2. MS-AC-PF-F-02

DECLARACIÓN JURADA PARA EL TRÁMITE DE SOLICITUD DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO POR PRIMERA VEZ O RENOVACIONES

Yo: \_\_\_\_\_ con domicilio en Distrito \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Otra sede: \_\_\_\_\_

Cédula Identidad, de pasaporte o de residencia No: \_\_\_\_\_

En mi carácter de:

( ) Representante legal o Apodado ( ) Propietario  
( ) Inquilino ( ) Otro (especificar) \_\_\_\_\_

del establecimiento denominado: \_\_\_\_\_

Dirección del establecimiento: \_\_\_\_\_

ocupación social es: \_\_\_\_\_

con Cédula Jurídica N° \_\_\_\_\_

Solicito me sea otorgado el permiso que señala la Ley, Orden de Salud, a mi representación, para lo cual declaro bajo de juramento y que de no decir la verdad incurriré en delito sancionado con pena de prisión según el Código Penal y consciente de la importancia de lo aquí anotado, lo siguiente:

**PRIMERO:** Que la actividad aquí señalada en el formulario de solicitud del PSF que se realizará en el establecimiento denominado \_\_\_\_\_ cumple con toda la normativa correspondiente para el caso en concreto.

**SEGUNDO:** Que la información que contiene el formulario unificado que adjunto a esta declaración es verdadera.

**TERCERO:** Que en cumplimiento de lo establecido en el artículo 74 de la Ley, Constitutiva de la Caja Costarricense de Seguro Social declaro estar al día en el pago de mis obligaciones con esa institución.

**CUARTO:** Que de conformidad con lo establecido en el Reglamento Orden para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud en su Artículo 5, Condiciones previas, mi representación cumple con lo allí solicitado y para ello suministro la siguiente información según corresponda. (Aplique solo para trámites de permisos sanitarios de funcionamiento por primera vez).

1. Resolución Municipal de Ubicación No: \_\_\_\_\_ otorgada por la Municipalidad de \_\_\_\_\_ emitida el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

2. Viabilidad (técnica) Ambiental No: \_\_\_\_\_ emitida por la SETENA, el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

I. Nombre comercial o denominación social del Establecimiento Mercantil, domicilio para oír o recibir notificaciones en el Distrito Federal, registró federal de contribuyentes y nacionalidad;

II. Si el solicitante es extranjero deberá presentar la Autorización expedida por parte de la Secretaría de Gobernación, en la cual se le permita llevar a cabo la actividad de que se trate;

III. Si es persona moral, su representante legal acompañará el documento con el que acredite su personalidad, copia de una identificación oficial vigente con fotografía; así como copia certificada de la escritura constitutiva debidamente registrada o con registro en trámite;

IV. Ubicación y superficie total del local donde pretende establecerse el giro mercantil;

V. Giro mercantil que se pretende ejercer;

VI. Visto bueno de seguridad y operación expedido por un Director Responsable de Obra en los casos de edificaciones construidas con anterioridad a agosto de 1993; o la Autorización de ocupación otorgada por la Delegación correspondiente, en los demás casos;

VII. Documento que acredite que el establecimiento cuenta con los cajones de estacionamiento que instruyen para cada uso los Programas Delegacionales o Parciales de Desarrollo Urbano y el Reglamento de Construcciones y las normas técnicas complementarias para el proyecto arquitectónico del reglamento de construcciones;

VIII. Presentar un estudio de impacto ambiental o riesgo, expedido por la autoridad competente cuando sea necesaria su presentación de conformidad con lo establecido por la Ley Ambiental y los demás ordenamientos jurídicos aplicables;

IX. Presentar el Programa Interno o Especial de Protección Civil, según corresponda, de conformidad con la Ley de Protección Civil del Distrito Federal, y

X. Manifestación bajo protesta de decir verdad, del solicitante, o de quien legalmente lo represente, de que los datos que contiene la solicitud son ciertos y que los documentos que exhibe no son falsos y están enterados de las sanciones que impone el Código Penal para el Distrito Federal o los que se conducen con falsedad al declarar ante autoridad en ejercicio de sus funciones o con motivo de ellas. La delegación no podrá por ningún motivo solicitar requisitos adicionales a los previstos en la presente ley y demás normatividad aplicable.

Para las Licencias de Funcionamiento Ordinarias, el plazo máximo para la expedición será de 10 días hábiles, contados a partir del día hábil siguiente en que se presente la solicitud. En la Licencia de Funcionamiento se hará constar en forma clara el giro mercantil que se autorice ejercer, de acuerdo al uso de suelo.

## Licencia de Venta de Vinos y Licores



Para los efectos de la Ley de Regulación de Venta y Consumo de bebidas alcohólicas, los establecimientos y giros que se dedican al almacenamiento, distribución, venta o consumo de bebidas alcohólicas se clasifican en:

- I. Establecimientos específicos para la venta y consumo de bebidas alcohólicas;
- II. Establecimientos no específicos, en los cuales puede realizarse en forma accesoria la venta y consumo de bebidas alcohólicas;
- III. Establecimientos donde puede realizarse la venta, más no el consumo de bebidas alcohólicas; y
- IV. Establecimientos donde se puede autorizar en forma eventual y transitoria la venta y consumo de bebidas alcohólicas.

Se entiende por establecimientos no específicos, en los cuales puede realizarse en forma accesoria la venta y consumo de bebidas alcohólicas, los siguientes:

- ⊗ Billares
- ⊗ Boliches
- ⊗ Casinos, Clubes Sociales, Deportivos, Recreativos o Clubes Privados
- ⊗ Fondas, Cafés, Cenadurías, Taquerías, Loncherías, Coctelerías y Antojitos
- ⊗ Hoteles y Moteles
- ⊗ Restaurantes-Bar: Los establecimientos comerciales destinados a la transformación y venta de alimentos para su consumo en los mismos o fuera de ellos y en los cuales pueden venderse y consumirse bebidas alcohólicas exclusivamente acompañadas de aquellos, y que cuentan además, con un departamento especial para la venta y consumo inmediato en el interior de bebidas alcohólicas
- ⊗ Salones de Baile

Para los efectos de esta ley, se entiende por licencia la autorización aquella que otorga la Ley de Establecimientos Mercantiles en el Distrito Federal para la operación y el funcionamiento de los establecimientos mercantiles y con las características que establece esta misma.

La licencia es un acto de la autoridad, que constituye exclusivamente, al otorgarse al solicitante un derecho personal, intransferible y condicionado, sin que conceda derechos permanentes o definitivos, por lo que, consecuentemente, puede cancelarse cuando a juicio de las autoridades competentes lo requiera el orden público, la moral o cualquier otro motivo de interés general, quedando sujeta además, a la revalidación anual.

Para realizar actividades de venta o comercialización de bebidas alcohólicas se deben cubrir los requisitos previstos en la Ley de Establecimientos Mercantiles, así como en las demás leyes y reglamentos de la materia, y obtener la licencia para tal efecto, previo el pago de derechos y otros conceptos que fijen las leyes hacendarias aplicables.

En los establecimientos mercantiles donde se sirvan bebidas alcohólicas en envase abierto deberán acatar lo establecido en la Ley de Regulación de Venta y Consumo de bebidas alcohólicas y su Reglamento, así como lo establecido en la Ley General de Salud y la Ley de Salud para el Distrito Federal, con el fin de combatir la venta, distribución y consumo de bebidas adulteradas, de baja calidad u origen desconocido.

La publicidad dirigida al consumo de bebidas alcohólicas debe cumplir los requisitos que fije la Ley General en materia de Salud, su reglamento y las demás disposiciones legales y reglamentarias aplicables.

## Registro Empresarial ante el IMSS e INFONAVIT

En el caso de que vayamos a contratar trabajadores deberemos registrarnos como patrones ante el IMSS y el INFONAVIT y este trámite lo tenemos que hacer en la delegación del IMSS que nos corresponda, en donde nos informarán de la documentación y requisitos necesarios para nuestro registro. Para poder realizar este registro será indispensable tener cubiertos los tres puntos anteriormente mencionados.



## Inscripción en el padrón de Impuesto sobre Nóminas

Otra obligación al contratar trabajadores, será el de contar con el registro ante el padrón de Impuesto Sobre Nóminas y lo deberemos realizar ante la Secretaria de Finanzas de nuestra localidad.

## Aviso de funcionamiento a la Secretaría de Salud



Acuerdo por el que se dan a conocer los establecimientos que deberán presentar el trámite de Aviso de Funcionamiento, en el marco del Acuerdo que establece el Sistema de Apertura Rápida de Empresas. Este Aviso deberá ser presentado por los propietarios o responsables de los establecimientos dedicados a la obtención, mezclado, acondicionamiento, distribución, manipulación, transporte, maquila, expendio, suministro, importación y exportación de productos alimenticios, bebidas alcohólicas y

no alcohólicas, tabaco, aseo, limpieza, materias primas y aditivos que intervienen en su elaboración; productos biotecnológicos, sustancias y elementos que puedan afectar su proceso, así como de los establecimientos servicios y actividades vinculadas a los productos mencionados; dentro de los 10 días posteriores al inicio de operaciones. Puede consultarse el Acuerdo Secretarial 141, donde se indican los establecimientos sujetos a la presentación de este trámite de acuerdo a la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP).



## Licencia Sanitaria

Todo establecimiento de comercio cuyo objeto social sea el expendio de productos alimenticios, debe disponer de su respectivo concepto sanitario. Igualmente, todos los empleados que manipulen alimentos, deben tener su certificado de manipulación de alimentos. El concepto sanitario comprende aspectos como la seguridad de las instalaciones y el nivel de sanidad del establecimiento. Al no contar con este concepto, el establecimiento puede ser objeto de cierre, o las mercancías pueden ser decomisadas, en caso de presentar riesgo para los consumidores.

Se tiene por objetivo establecer los requisitos sanitarios que deben cumplirse para el otorgamiento y renovación de la licencia sanitaria de establecimientos fijos de alimentos preparados, así como para el control sanitario del funcionamiento de los mismos. Para los efectos de aplicación de la presente norma, en lo concerniente a cantinas y bares, se refiere únicamente a la preparación y manipulación de alimentos.

Licencia sanitaria: Documento mediante el cual el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, por medio de sus dependencias competentes, autoriza para funcionar a un establecimiento de alimentos, en un lugar determinado y específico.

### Disposiciones aplicables a los establecimientos objetos de esta norma

- a) Ubicación: No se permite la apertura y funcionamiento de este tipo de establecimientos de alimentos en áreas insalubres; deben estar alejados de cualquier punto de contaminación como basureros, aguas servidas a flor de tierra o cualquier otro punto de contaminación de otra naturaleza. Además no pueden estar pared a pared con expendios de agroquímicos o a menos de 500 metros de distancia de plantas procesadoras o bodegas de distribución de los mismos, u otras sustancias químicas.
- b) Instalaciones: Los locales que se autoricen para el funcionamiento de este tipo de establecimientos, debe ofrecer en todos sus ambientes y estructuras condiciones locativas seguras y favorables para la fácil limpieza.
- c) Iluminación: Los locales deben contar con suficiente iluminación natural y/o artificial para su funcionamiento durante las horas de servicio.
- d) Ventilación. Los locales deben tener suficiente ventilación, natural o artificial, en forma permanente. Sus puertas y accesos deben evitar la entrada de insectos, roedores y animales domésticos y silvestres. Aquellos locales que fueren autorizados para dar servicio al aire libre, en lugares donde las condiciones ambientales y el tipo de alimentos que se sirven lo permitan, deben también evitar el acceso de insectos, roedores y animales domésticos y silvestres en dicha área.
- e) Servicios sanitarios: El establecimiento debe contar como mínimo con un servicio sanitario con inodoro, lavamanos u otro sistema higiénico de lavado de manos, papel higiénico, toallero o secador apropiado, jabón líquido o en pastilla bactericida, y agua en



suficiente cantidad. Los depósitos de basura deben ser de material de fácil limpieza, con tapadera y de tamaño adecuado, según las necesidades del establecimiento. La basura debe sacarse una vez al día como mínimo y la disposición final debe ser sanitariamente aceptable. Preferiblemente debe contarse con sanitarios separados para ambos sexos con los mismos requisitos. El servicio para los caballeros debe contar además con mingitorio. Para el personal del establecimiento se debe preferiblemente contar con un servicio sanitario separado. Para construcciones nuevas es obligatorio instalar sanitarios para ambos sexos. Todos los servicios deben permanecer limpios. Debe garantizarse la buena ventilación de los servicios sanitarios y que no contaminen las áreas de cocina, comedores y bodegas.

f) Disposición de la basura: El procedimiento y disposición final de los desechos sólidos deben ser adecuados sin riesgo de contaminación para los alimentos que se preparan y se sirven en el establecimiento. Los depósitos deben ser de material de fácil limpieza, con tapadera y de tamaño adecuado, según sean las necesidades del establecimiento. Su extracción debe hacerse una vez al día como mínimo.

g) Disposición de aguas servidas: La descarga de aguas negras o servidas, deben ser conducidas a la red de drenajes y alcantarillado. Cuando no se cuente con este servicio municipal, es indispensable que el establecimiento cuente con una fosa séptica adecuada y aprobada por la autoridad sanitaria.

h) Áreas de bodega o almacenamiento: El establecimiento debe contar con un área de bodega o almacenamiento de materias primas e insumos para la preparación de los alimentos. Este espacio debe estar separado del resto de los ambientes y debidamente cerrado para evitar la entrada de insectos, roedores y animales. Debe contar con estanterías u otras instalaciones para almacenar los alimentos, separados del piso y la pared con 10 centímetros como mínimo para su ventilación y limpieza. El área donde se almacenan alimentos no debe ser utilizada para el almacenamiento de sustancias tóxicas de cualquier índole.

i) Mobiliario y equipo: El establecimiento debe contar con mobiliario y equipo en buen estado, tanto para la preparación como para el manejo y servicio de los alimentos. Para el personal de servicio debe contarse con muebles adecuados para guardar la ropa, zapatos y demás objetos de uso personal.

j) Almacenamiento de alimentos perecederos: Para el almacenamiento de alimentos perecederos se debe contar con un sistema de refrigeración, adecuado a las necesidades del establecimiento. Los alimentos crudos deben estar separados de los ya preparados.

k) Área de cocina: Los pisos deben ser de material sólido, impermeable y de fácil limpieza. Los techos, o cielos rasos, deben ser de material sólido, seguro y de fácil limpieza. Las puertas deben ser adecuadas para el establecimiento y en buen estado. Se debe contar con un sistema efectivo de extracción de humos y vapores, pudiendo ser una campana, chimenea, extractor u otra sistema eficiente acorde a las necesidades del establecimiento y aprobado por las autoridades sanitarias. En la cocina no se permiten animales y no debe haber presencia de roedores o insectos.

l) Desinfección: El agua para beber o para preparar alimentos debe ser hervida o desinfectada con cloro, si el agua entubada no es potable. La cantidad de cloro recomendada a utilizar es de 0.5 a 1.0 miligramos de cloro por litro de agua, equivalente a 3-4 gotas de cloro líquido al 5% por galón de agua. El mobiliario del área de procesamiento de alimentos y los servicios sanitarios se debe desinfectar con agua clorada con 25 miligramos de cloro por litro de agua, equivalente a una cucharadita de cloro líquido al 5% por galón de agua. Los trastos y utensilios se deben desinfectar durante 10 minutos en agua con 25 miligramos de cloro por litro de agua, equivalente a una cucharadita de cloro líquido al 5% por galón de agua. Las verduras que se comen

crudas deben ser lavadas y desinfectadas. Se puede utilizar agua con 25 miligramos de cloro por litro, equivalente a una cucharadita de color líquido al 5% por galón de agua, u otro método adecuado. Otros métodos de desinfección deben ser aprobados por la autoridad sanitaria.

m) Trastos y utensilios: Los trastos y los utensilios, tanto para la preparación como para el servicio de los alimentos, deben ser de materiales adecuados y de fácil limpieza y desinfección. Los utensilios deben mantenerse en lugares limpios y libres de contaminación.

n) La unidad de lavado: Debe tener el tamaño adecuado a las necesidades del establecimiento de que se trate, ser de acero inoxidable, peltre o fibra de vidrio; debe contar con agua suficiente y sifón, conectado a la red de drenaje municipal o propio del establecimiento. La autoridad sanitaria debe aprobar los métodos de desinfección de los utensilios y del sistema de lavado.

o) Agua potable: El agua potable debe estar disponible en suficiente cantidad. En los lugares donde no se utilice el servicio municipal de agua, es indispensable que el propietario del establecimiento garantice ante las autoridades sanitarias un abastecimiento de agua potable adecuado y que demuestre la forma del tratamiento o desinfección microbiológica que dará el agua.

p) Manipuladores de los alimentos: Los manipuladores deben mostrar higiene personal, tener buenos hábitos para manipular alimentos y vestir ropa adecuada y limpia. Es obligatorio que el propietario o encargado del establecimiento, así como los manipuladores, cuenten con constancia vigente de capacitación sobre higiene y manipulación de alimentos impartida por personal idóneo.

### **Adquisición del certificado de Sayco & Acinpro**



Pago de cuota a la Sociedad de Autores y Compositores de la Música, en caso de tener música o videos en cualquier modalidad. Los establecimientos de comercio que hayan uso de música o difusión de cualquier obra protegida por derechos de autor, debe pagar los respectivos derechos. Si el establecimiento de comercio no

hace utilización de este tipo de obras, debe de todas formas adquirir el certificado de no usuario de música y demás obras sometidas a derechos de autor.

### **Seguro de responsabilidad civil**

Los seguros para el sector servicios en la Hostelería son una necesidad para todos los empresarios del Sector por la cobertura obligatoria de Responsabilidad Civil, tanto General de Explotación como de los productos que se sirven en los locales. Seguros para bares, restaurantes, cafeterías, pubs, entre otros, cada vez más específicas dependiendo de la actividad concreta que se desarrolle. A las coberturas comunes con otros comercios se le suman, entre otras, el deterioro de mercancías en cámara frigorífica o RC de productos cocinados.



## Programa de protección civil



Las autoridades de cualquier delegación o municipio donde se encuentre un restaurante, cafetería, restaurante-bar o cualquier otro local comercial tienen la facultad para colocar sellos de suspensión de actividades como medida de seguridad si determinan que el lugar representa un peligro para los asistentes o vecinos. En el caso del Distrito Federal, "la normatividad que regula el funcionamiento de los locales fijos dedicados a brindar todo tipo de servicios es la Ley de Establecimientos

Mercantiles".

En el nuevo ordenamiento -que entró en vigor el 25 de febrero de 2009- se asientan los motivos por los que un local comercial puede hacerse acreedor a la suspensión de actividades y, si así lo determina la autoridad en un juicio, a la clausura. En su artículo 14 se establecen las obligaciones generales de los establecimientos mercantiles, mientras que en los 17, 18, 19, 21 y 28 se asientan algunas normas específicas para los restaurantes. También existen otros artículos que conviene conocer y analizar, como el 15, que enlista las prohibiciones generales; el 38, que decreta los horarios de funcionamiento; el 40, que contiene disposiciones complementarias; el 41 que estipula ciertas restricciones; y el 44, que regula la promoción de la barra libre o similares.



## Lista de precios



El comerciante debe hacer público los precios de sus productos, lo cual puede hacer colocándolos en el empaque o en el envase, o en una lista general visible.

## Planeación de la producción

### Planeación de producción de restaurante

La planeación de producción del restaurante, debe ser una de las técnicas más utilizadas por parte de la empresa ya que con ella se logra optimizar los costos, es decir, nos da el sistema correcto que se debe emplear con respecto al cálculo de la producción de los alimentos y las cantidades suficientes que debemos elaborar en el día y así obtener una disminución en las mermas o un aumento innecesario de los costos.



El principal propósito de tener una planeación en la producción de restaurante, es con la finalidad de especificar la combinación óptima de la tasa de producción, del nivel de la fuerza laboral y del inventario que tenemos disponible.

RESTAURANTE	
#	Nombre
<i>DESAYUNOS</i>	
1	Huevos rancheros
2	Omelette de queso crema y cilantro
3	Chilaquiles verdes
4	Hotcakes de plátano
<i>COMIDAS</i>	
1	Sopa de pasta con vegetales
2	Sopa de tortilla
3	Filete de res con verduras
4	Pechuga de pollo al vino
<i>CENAS</i>	
1	Molletes
2	Rollitos de aguacate
3	Ensalada california
4	Ensalada de papa y pollo

### Planeación de la producción de bar

Al igual que la planeación de la producción del restaurante, la planeación del bar debe ser una técnica muy utilizada para lograr optimizar los costos, el cálculo de la producción de las bebidas y las cantidades suficientes que se deberán elaborar en el día comparándolas con las de semanas anteriores, y así obtener una disminución en las mermas o un aumento innecesario de los costos.



Además de saber las medidas correctas de alcohol que se deberán emplear en cada una de las bebidas ofrecidas.

BAR	
#	Nombre
<i>BEBIDAS SIN ALCOHOL</i>	
1	Limonada
2	Naranjada
3	Refresco
4	Jugo
<i>BEBIDAS CON ALCOHOL</i>	
1	Paloma
2	Desarmador
3	Mojito
4	Cosmopolitan

### Planeación de la producción de banquetes

La finalidad principal de la planificación de la producción de los banquetes es determinar la combinación de ritmo de producción, mano de obra y nivel de existencias que minimizan los costos y logra satisfacer la demanda prevista del cliente que ha contratado el servicio para la totalidad de los asistentes.



Los objetivos como tal serían, el minimizar los costos y maximizar los beneficios, maximizar el servicio al cliente y minimizar la inversión en el inventario que se ha empleado, minimizar los cambios en el ritmo de producción, todo esto para obtener las utilidades que se desean.

BANQUETES	
#	Nombre
<i>MENÚ INTEGRADOR</i>	
1	Pechugas rellenas al ajillo
2	Muslo en salsa de ajo y perejil
3	Salmon con especias
4	Buffet

### Planeación de la producción de comedor industrial



Para lograr satisfacer el apetito de las personas, mantenerlos atentos y con ganas de trabajar; es de vital importancia que el comedor industrial que PAKAL ofrezca a las empresas, incluya una variedad de menús. Es por ello que planear, cada uno de los platillos que se elaboraran resulta trascendental para utilizar el mínimo de recursos y obtener mayores utilidades, además de que en dicha planeación se deben considerar cuestiones

diferentes, tales como el considerar el tipo de trabajo que realizan las personas a las que va dirigida el menú o la practicidad de los alimentos que buscan las empresas para sus empleados.

<b>COMEDOR INDUSTRIAL</b>	
#	Nombre
<i>MENÚ INTEGRADOR</i>	
1	Pescado al horno
2	Milanesa de pollo
3	Albóndigas entomatadas
4	Carne de puerco en verdolagas

### Planeación de la producción de líneas aéreas


La planificación en cuanto a las líneas aéreas, deberá ser una etapa esencial que precede a los ciclos anteriores y deberá ser definido para un periodo determinado, evaluando el conjunto de recursos materiales, humanos y financieros con los que se cuenta para cubrir las operaciones de producción de dicha área.

Sin olvidar por supuesto que, el principal objetivo es satisfacer, al más bajo costo posible, las previsiones de demanda del periodo, sujeta a restricciones internas (mano de obra, horas extras, almacenamiento y nivel de servicio a la clientela) y externas (capacidad de producción), y de la situación económica y de la competencia.



<b>SERVICIO DE LÍNEAS AÉREAS</b>	
#	Nombre
<i>MENÚ INTEGRADOR</i>	
1	Pechugas asada
2	Ensalada california
3	Ternera asada
4	Sándwich de roastbeef

## Formato de costeo y asignación de precio de venta

										Número de receta _____ Nombre del platillo _____ Lugar _____						
										Base de datos						
#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha	Costo unitario	Importe	Fecha	Costo unitario	Importe	Fecha	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe
1																
2																
3																
4																
5																
6																
7																
8																
Costo materia prima																
Precio de venta																
% de costo de venta																
Servicios al mes																
Instrucción de procedimiento						Fotografía						Elementos a considerar en asignación de precio de venta				
												Importe materia prima				
												Mano de obra				
												Costo de producción				
												Porcentaje de incremento				
												Costo de ventas convenido				
												Competencia 1				
												Competencia 2				
Suma precio venta promedio																

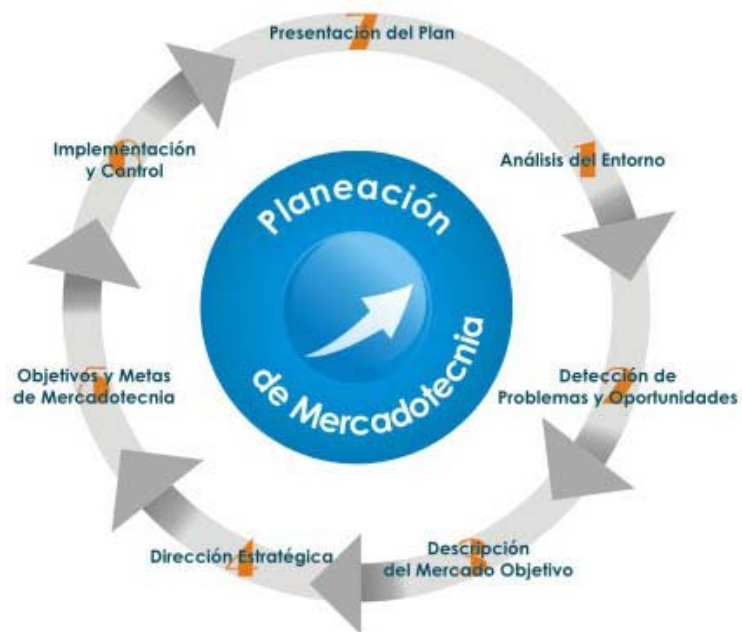
El modelo de costo tradicionalmente aplicado a las empresas en los últimos tiempos ha perdido validez, ya que la eficiencia productiva no se remite únicamente a la maximización de la producción y a la minimización de los costos. El formato es de suma importancia, ya que son los que determinan la viabilidad del negocio, detallan mayoritariamente el grado de productividad y eficacia en la utilización de los recursos. Por ello, el formato presentado es eficiente para determinar el costo de la materia prima y lo relacionado con su producción, desde la mano de obra, hasta los precios de la competencia, y así establecer el precio de venta al cliente.



# Plan de mercadotecnia y publicidad

## Objetivo general del plan de mercadotecnia

Definir una guía para aquellas personas que están vinculadas con las actividades de mercadotecnia de la empresa, con la finalidad de describir aspectos importantes que se pretenden lograr, así como detallar los medios con los cuales se alcanzará, los recursos que se empleará, el cronograma de las actividades a implementar y los métodos de control a utilizar para llevar a cabo las correcciones que sean necesarias.



## Objetivos específicos del plan de mercadotecnia

- ⊗ Enfocarse en las personas relacionadas con el área de mercadotecnia para que conozcan en qué consiste el plan de mercadotecnia y cuál es su alcance, propósitos y contenido, para que comprendan la utilidad y el valor de este importante instrumento de la mercadotecnia.





§ Señalar las tácticas de mercadotecnia en base a las estrategias planeadas que deben implementarse para alcanzar los objetivos concretos en los periodos de tiempo fijados.

§ Indicar las responsabilidades de las actividades de mercadotecnia, así como las fechas destinadas en las que se realizarán, la duración de las tareas y el dinero que se necesitará.



§ Establecer los estándares de desempeño para evaluar el progreso de los productos, por un lado, para mantener el crecimiento y la notoriedad de la marca, y por otro verificar la rentabilidad del negocio.

§ Supervisar que el plan de mercadotecnia, así como las estrategias, objetivos y tácticas aumenten las ventas del negocio para que incremente la aportación progresiva a la utilidad.



§ Dar a conocer el plan de mercadotecnia a todos los empleados de la organización con la finalidad de definir los roles activos a trabajar en el ambiente laboral para conseguir los objetivos específicos del plan, además de beneficiar a la empresa en su crecimiento.

# Promoción

## Publicidad impresa

### “Periódico El Universal”

#### Objetivos

- ⊗ Dar a conocer la marca mediante este medio impreso, debido a que es un periódico notable de circulación nacional, cuyo perfil de lectores tiene similitudes con nuestro mercado meta.
- ⊗ Promocionar los productos y servicios de alta calidad al mercado meta tan específico al que la empresa desea impresionar en el área de servicio de restaurante – bar y servicio de banquetes.

#### Características

Se insertará un anuncio en la sección “Menú”, la cual es de contenido gastronómico. Aparecerá el anuncio los días jueves de cada semana, cuyo día aparece la sección mencionada. El anuncio abarcará media página, a color, con el logotipo del restaurante así como fotos de las instalaciones y donde se muestre el tipo de servicio, dado que lo que se busca es resaltar la exclusividad de “Pakal”. También aparecerán los números telefónicos y dirección del restaurante en la parte inferior del anuncio.

#### Resultados

Al ser un medio muy concurrido y por lo llamativo del anuncio, los lectores del periódico dirigirán su atención por las promociones que se harán dentro de las publicaciones; además de la especificación de los centros de consumo. Se pretende sembrar curiosidad sobre el restaurante, por tanto el efecto será que la mayoría de los lectores visiten el establecimiento y consuman los productos. También se ambiciona que dichos lectores recomienden el servicio que presta el establecimiento.



## “Periódico Reforma”

### Objetivos

- ⊗ Crear la expectativa en el mercado, puesto que el medio impreso cuenta con un perfil de lectores muy selectivo, el periódico es reconocido nacionalmente por lo que resulta idóneo para difundir nuestra marca.
- ⊗ Promocionar los productos y servicios de alta calidad al mercado meta tan específico al que la empresa desea impresionar en el área de servicio de restaurante – bar y servicio de banquetes.

### Características

Se insertará un anuncio en la sección “Buena mesa”, que es de contenido gastronómico. Aparecerá el anuncio los días martes de cada semana, cuyo día aparece la sección. El anuncio abarcará media página, a color, con el logotipo del restaurante así como fotos de las instalaciones y donde se muestre el tipo de servicio, dado que lo que se busca es resaltar la exclusividad de “Pakal”. También aparecerán los números telefónicos y dirección del restaurante en la parte inferior del anuncio.

### Resultados

Promocionar al restaurante por este medio de comunicación creará en la mayoría de los lectores un establecimiento atractivo y cautivador, por consiguiente se alienta a conocerlo juntos con los servicios que ofrece así como horarios, ubicación y promociones que se tengan en el momento. Se intenta que los clientes potenciales hallen una expectativa alta sobre los servicios y productos que se ofrece dentro del establecimiento, debido a los comentarios y promociones que se publiquen.



## “Revista Chilango”

### Objetivos

- ⊗ Dar a conocer el establecimiento con el logo, la ubicación, la página web y los teléfonos, dado que la revista es una de las más importantes en la circulación nacional del ramo de restaurantes y bares, la cual además cuenta con un directorio restaurantero.
- ⊗ Anunciar promociones especiales de la semana o distintos eventos que se planeen realizar en el mes en el cual se publique la revista.

### Características

Se tendrá un anuncio en esta revista cada tres meses en la parte de los restaurantes y bares, en el cual se pondrán fotos de los platillos y bebidas además de promociones del mes. Esto se hará en una hoja completa de la revista en la sección de restaurantes y bares a color, con el logotipo del restaurante así como fotos de las instalaciones. También aparecerán los números telefónicos y dirección del restaurante en la parte inferior del anuncio, hay que hacer destacar que el restaurante se encontrará en el directorio de la revista para que los clientes conozcan la dirección y la forma contactarnos y/o reservar.

### Resultados

Al promocionar el restaurante a través de este medio impreso se intenta atraer clientes al establecimiento, a fin que se obtenga una mayor afluencia por los lectores de este tipo de revista. Al mismo tiempo se busca que los clientes tengan altas expectativas de los productos que ofrecemos.



## “Facebook”

### Objetivos

- ☞ Abrir la página como empresa para así hacer uso de las distintas herramientas con la finalidad de poder administrar la cuenta de una manera sencilla y eficiente. Utilizar esta red social para mantener informados a los clientes sobre cualquier tipo de promociones o eventos especiales que se lleguen a realizar en el restaurante.
- ☞ Tener una mayor captación de posibles clientes debido a la alta difusión de las redes sociales, y así crear un espacio para opiniones, sugerencias y quejas de los clientes.

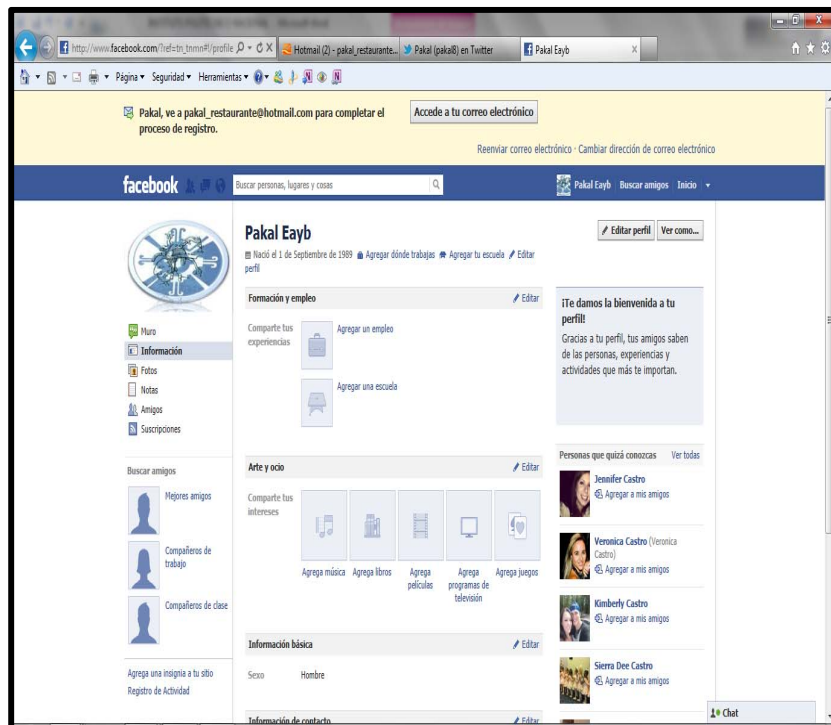
### Características

Hacer publicidad antes de la apertura del restaurante, con una campaña en la que provoque la curiosidad e interés en las personas mediante publicaciones acerca del restaurante. Cargar fotos de platillos, novedades o cambios que acontezcan en el mismo.

### Resultados

Comunicar en la red social antes de la apertura sobre la localización del establecimiento, tipo de comida con imágenes; dando a conocer el producto y el servicio a los clientes potenciales puesto que en este medio se puede tener un acceso sencillo y directo.

Además, visto que la empresa se encuentra en la etapa de apertura y reconocimiento de parte de los clientes hacia la empresa, se hará uso de este medio por ser gratuito y de fácil esparcimiento. Así se podrá tener la facilidad de colocar los links de las otras páginas en las que los clientes puedan tener acceso para reconocer el establecimiento o tener contacto para comentar sobre cualquier tema referente al restaurante.



## “Twitter”

### Objetivos

- ⌘ Lograr mediante de las relaciones públicas, se facilite una publicidad de boca en boca acerca del establecimiento.
- ⌘ Mantener una comunicación con los seguidores de la empresa dentro de este medio, a los cuales se les podrá ofrecer promociones específicas por poseer un contacto directo con el sitio.

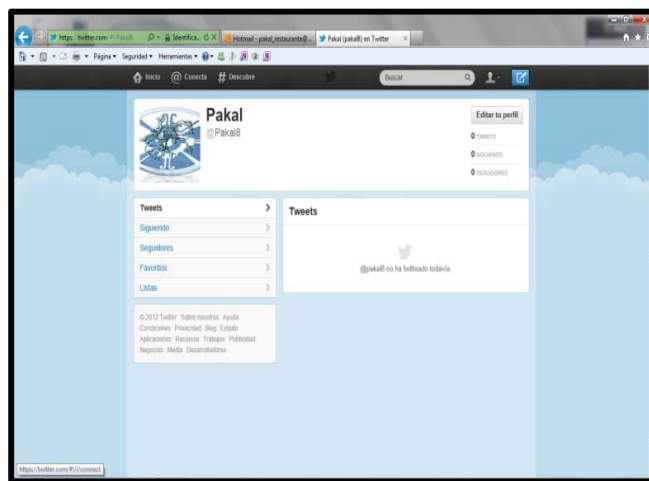
### Características

Hacer promociones a fin y efecto que las personas sigan la página mediante algún tipo de preguntas sobre el restaurante, los clientes frecuentes tendrán la facilidad de contestar; o bien recordarles las promociones o eventos que estemos realizando, y por tanto asistan al establecimiento, percatándose de la fecha límite de los acontecimientos mencionados.

Publicar fotos de platillos especiales del establecimiento para con miras a que los seguidores de la página conozcan las novedades. También, la realización de preguntas sobre los platillos que más les agradan, o por otra parte para que los comensales puedan publicar sus comentarios sobre el servicio. En caso de llevara a cabo eventos por fechas especiales informar a los seguidores mediante publicaciones de flyers, fotos o links por vía electrónica.

### Resultados

Por la sencillez del sitio, permite estar actualizados con los asuntos importantes para la empresa, los seguidores serán aquéllas a las cuales les gusten visitar y consumir en restaurantes de nuestra especialidad; aumentando la imagen y popularizando nuestros productos y servicios. Crear una cuenta en Twitter de “Pakal” ayudará a difundir proyectos de una forma más rápida, para que los seguidores conozcan acerca de las actividades. En caso de que tengan dudas del establecimiento poder resolverlas de manera inmediata; teniendo en cuenta que se llevará un control de las publicaciones y los comentarios de nuestros consumidores. Con respecto a los eventos o promociones que se realicen, se llevará un estricto control sobre el tiempo de la publicación, el tiempo de duración y término de la promoción, al igual de las personas ganadoras. Con esto, evitar resultados erróneos.



## “Página de internet”

### Objetivos

- ⊗ Dar a conocer los productos y servicios del restaurante de manera visual por medio de galerías fotográficas, explicaciones sobre el servicio y la exclusividad del restaurante.
- ⊗ Informar los datos generales (ubicación, dirección, teléfonos y precios, misión, visión, propósitos y valores) y la liga para acceder a la página de Facebook y Twitter. Además de conocer el número de visitantes dentro del sitio web.

### Características

Esta página de internet contendrá en la página principal el logo del restaurante la dirección y el teléfono. También incluirá los distintos links para mostrar la historia de fundación dl restaurante, la misión, la visión, los valores, la filosofía, el menú, al igual que las distintas promociones o descuentos con los que se cuenta.

También exhibirá los links, los cuales conducirán a las páginas correspondientes de facebook y twitter. Asimismo, se encontrarán imágenes de los distintos eventos que ya se hayan realizado, además de los platillos más populares del establecimiento y del servicio que ofrecemos a nuestros clientes.

### Resultados

Medir las visitas diarias en los enlaces con facebook y/o twitter, los cuales se concretaron en una reservación mediante la información de la página por sí sola, o por mencionar alguna promoción publicada en otro medio. Se revisará y actualizará semanalmente si es necesario o se rectificara el número de visitantes.





## Publicidad masiva

### “Espectacular”

#### Objetivos

- ⊗ Captar la atención de los conductores en una de las principales vías vehiculares cercanas o en los alrededores del establecimiento.
- ⊗ Crear una publicidad de boca en boca en los automovilistas, puesto que este tipo de publicidad masiva permite abarcar el mercado meta.

#### Características

Será un anuncio a color con el logo, la ubicación, los teléfonos del restaurante. La medida común en la contratación de espectaculares es de 12.90 por 7.20 metros. Tendrán los símbolos de facebook y twitter para que puedan localizar el establecimiento por vía electrónica.

#### Resultados

Colocar el espectacular antes de la apertura del establecimiento creará en la gente que circula la curiosidad para que conozcan un nuevo restaurante, el cual abrirá pronto a la fecha de colocación, de esta forma asistirán y adquirirán servicios.

Una vez que haya abierto el restaurante, aquellas personas que no hayan visto el espectacular y circulen cercano a él, consigan verlo para que reconozcan el logotipo o si lo desean, hacer alguna reservación. Al tener los símbolos de facebook y twitter, las personas podrán buscarnos vía internet con el fin de visitar las páginas y conocer los servicios.



## Venta personal

### “Reservaciones”

#### Medios

- ✚ Impresa – El universal (teléfonos)
- ✚ Impresa – Reforma (teléfonos)
- ✚ Impresa – Revista (teléfonos)
- ✚ Página de Internet (teléfonos y hacer reservaciones en línea)

#### Objetivos

- ⊗ Tener una forma más práctica para que los clientes realicen reservaciones vía telefónica. Reducir los tiempos de espera de los clientes para tener una mesa.
- ⊗ Facilitar la reservación de mesas mediante vía electrónica, permitirá acceder en línea sin espera alguna al efectuarlo.

#### Resultados

La existencia una mayor afluencia de clientela mediante reservaciones, midiendo la cantidad de personas que reservan por una extensión para periódico “El Universal”, otra extensión para “El Reforma” y la cantidad de reservaciones en línea. Mantener mayor afluencia debido a que son mínimos los tiempos de espera de los clientes en el lobby del restaurante.



## “Capacitaciones”

Medio  
Empleados

### Objetivos

- ⊗ Actualizar periódicamente a los empleados para así ofrecer un excelente servicio de calidad. Con ello, los clientes tendrán un servicio de calidad para así asegurar que regresen por la fidelidad que se intenta crear.
- ⊗ Incrementar la seguridad en el personal incrementando sus habilidades y conocimientos del lugar donde laboran con la finalidad de mostrar un mejor trabajo ante el cliente. Además de crearles una visión de superación personal.

### Resultados

Al perfeccionar el trabajo y desempeño de los empleados permitirá que los clientes queden satisfechos, no solo con nuestro producto, sino también con la calidad del servicio que se ofrece, pues se busca evitar las quejas de clientes insatisfechos y al mismo tiempo recomienden el establecimiento.

Los empleados al recibir la capacitación, se sentirán motivados para hacer mejor su trabajo en vistas a ofrecer un servicio de calidad y a la vanguardia, porque eso creará una diferencia entre el servicio de la competencia y el nuestro. Igualmente, tener una plantilla de empleados capaz de servir a todo tipo de cliente debido a su preparación y calidad en el servicio.



## “Estimulación al cliente”

Medio  
Clientes

### Objetivos

- ⊗ Estimular al cliente a consumir otros productos con el objetivo de que conozcan todos los productos ofrecidos. Se estimulará con carteles o imágenes en el restaurante, o bien en la carta a fin que sean alentados a consumir otros productos dentro del restaurante.
- ⊗ Crear en el cliente fidelidad, debido al servicio que se da dentro del restaurante. Por tanto, el cliente tendrá preferencia por el establecimiento y asistirá frecuentemente.

### Resultados

Estimular al cliente a consumir otros productos, generará mayores ingresos para el restaurante, al igual que permitirá que los clientes conozcan la variedad de productos que se ofrecen. Cuando el cliente conoce la diversidad de platillos, se realiza una promoción de boca en boca.



## Promoción de ventas

### Tipos

- ✚ Descuentos
- ✚ Cupones
- ✚ Premios

### Medio

Clientes

### Objetivos

- ✚ Aumentar las ventas de nuestro establecimiento. Igualmente, incrementar la fidelidad de nuestros clientes y por tanto, reducir la de nuestra competencia.
- ✚ Por medio de descuentos, cupones y premios para los clientes lograr una afluencia mayor. Estos medios serán específicos para no incurrir en información errónea con los clientes

### Características

- a) Descuentos: Se reducirá el precio de ciertos productos por tiempo limitado, a fin de que los clientes tengan la oportunidad de degustar aquellos productos de su agrado o brindar un descuento a aquellas personas, las cuales recomiendan el restaurante.
- b) Cupones: Estos vales los podrán obtener vía internet (en caso de ser publicados, serán controlados), o se ofrecerán cuando un cliente haya consumido determinada cantidad Serán utilizados para pagar parte del consumo de los clientes en sus visitas.
- c) Premios: Son obsequios que se agregarán al producto o por un consumo alto. Se entregarán cupones para una rifa y premios, dependiendo el caso.

### Resultados

Al realizar las promociones de ventas, crearemos incentivos para promover los productos que vende el restaurante, así como del servicio exclusivo. Estas promociones incitan que más clientes visiten el establecimiento y se encuentren interesados en probar los productos; con el objetivo de aumentar las ventas y el crecimiento considerable del negocio.



## Relaciones públicas

### Medios

- ✚ Clientes externos
- ✚ Clientes internos (trabajadores)
- ✚ Catadores de comida
- ✚ Publicistas:
  - ❖ Periódicos (Reforma, El universal, Excélsior)
  - ❖ Revistas (El Chilango)
- ✚ Proveedores

### Objetivos

- ⊗ Crear y mantener una buena imagen de la empresa para los distintos medios y el público en general.
- ⊗ Dar a conocer los productos a clientes potenciales realizando invitaciones a revistas, periódicos y distintos medios de comunicación.

### Resultados

Al facilitar los productos y servicios a nuestros consumidores, esto creará que:

- a) Los clientes nos recomiende personalmente con sus conocidos. Se contará con una cartera de clientes frecuentes, la cual permitirá ofrecerles un servicio exclusivo. Esto es importante, puesto que un cliente satisfecho reconocerá y asistirá periódicamente.
- b) Si tenemos satisfechos a los clientes internos, al momento de ofrecer el servicio a los clientes externos este será excelente y de calidad.
- c) Los catadores de comida, redactarán buenas reseñas de los servicios y productos; esto atraerá más clientela, y por consiguiente, nos colocará como un restaurante de prestigio.
- d) Al tener buenas relaciones con nuestros publicistas, estos disminuirán el costo de los anuncios y con su apoyo nos facilitará el acceso a los clientes metas.
- e) Nuestros proveedores, nos ofrecerán mejores productos a menor precio, con tiempos de entregas más cortos y preferenciales.
- f) Tener mayor afluencia en el restaurante a través de las críticas de los medios de comunicación.

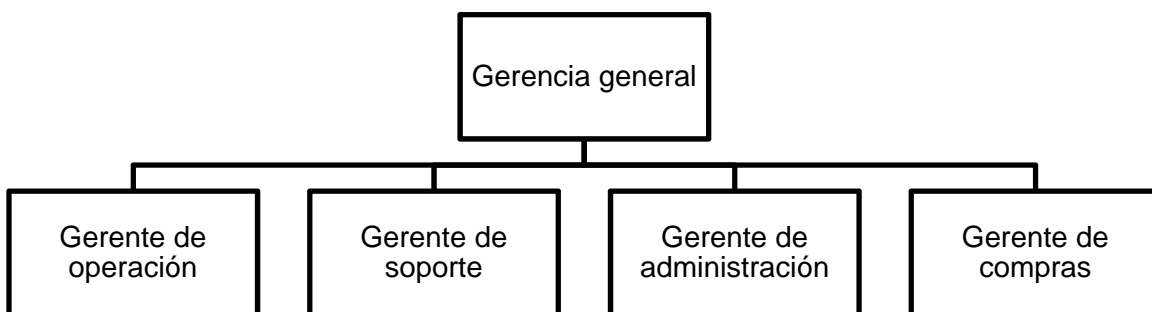


## Organización

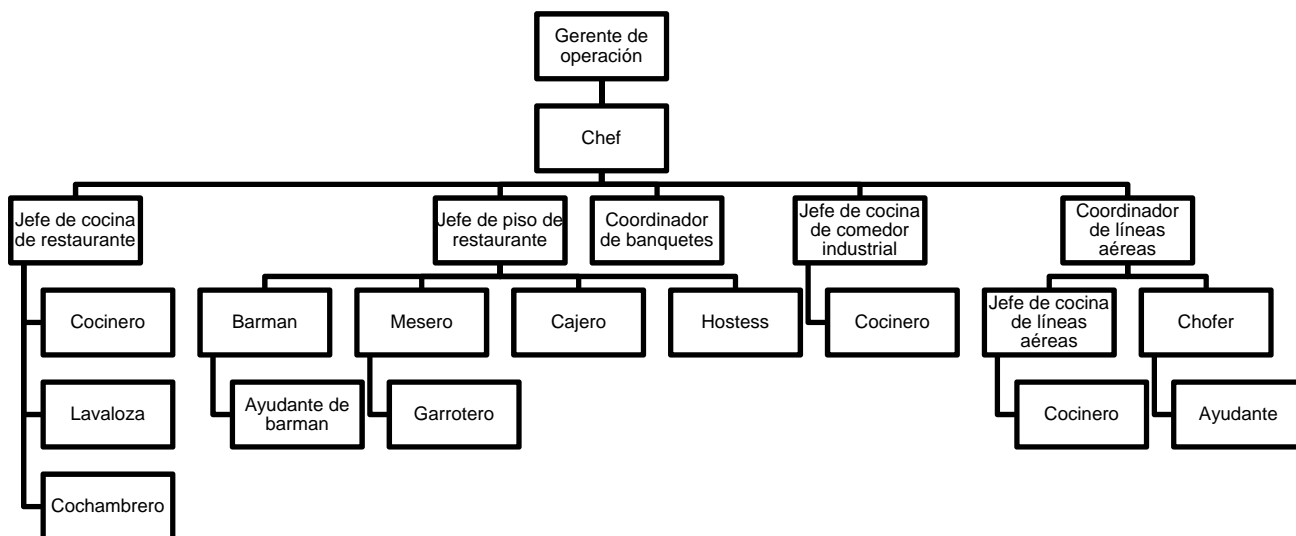
El organigrama representa la estructura formal de autoridad de forma gráfica de una organización. Dicha estructura organizacional es la estructura explícita de una empresa, es decir, la forma en que los órganos y cargos están distribuidos en los diferentes niveles o grados y en los diversos departamentos.

El organigrama de nuestra empresa representa la organización jerárquica de las diferentes áreas y puestos que existen dentro de la misma. Esto con la finalidad de que los integrantes de la organización y de las personas vinculadas a ellas conozcan, a nivel global, sus características generales, todos los elementos de autoridad, los diferentes niveles de jerarquía, y la relación entre ellos.

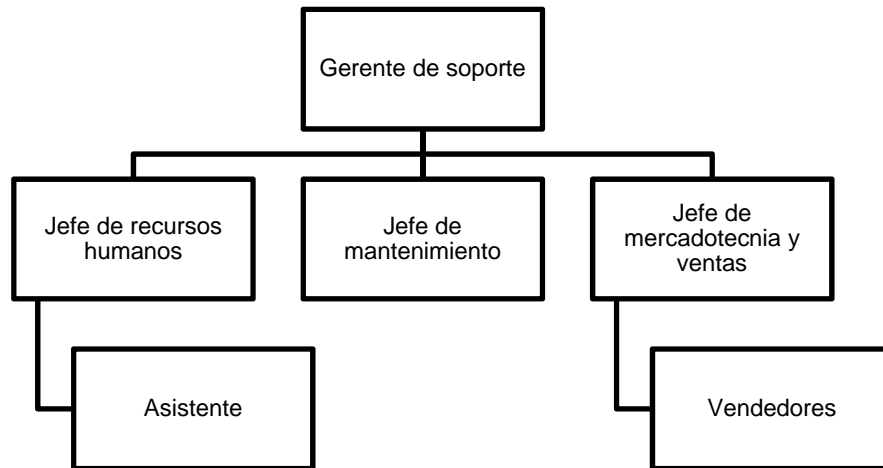
### Organigrama gerencial



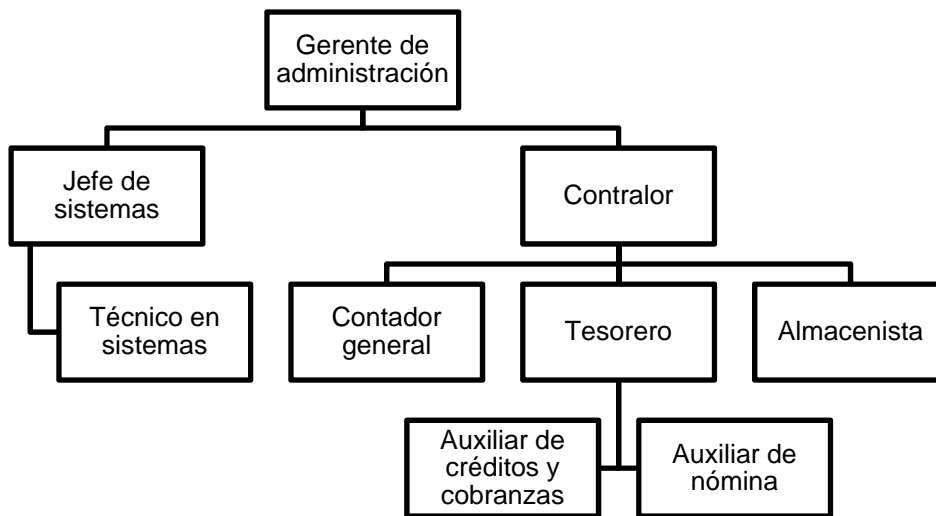
### Organigrama de gerencia de operación



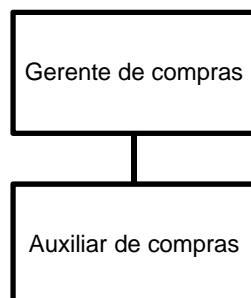
## Organigrama de gerencia de soporte



## Organigrama de administración

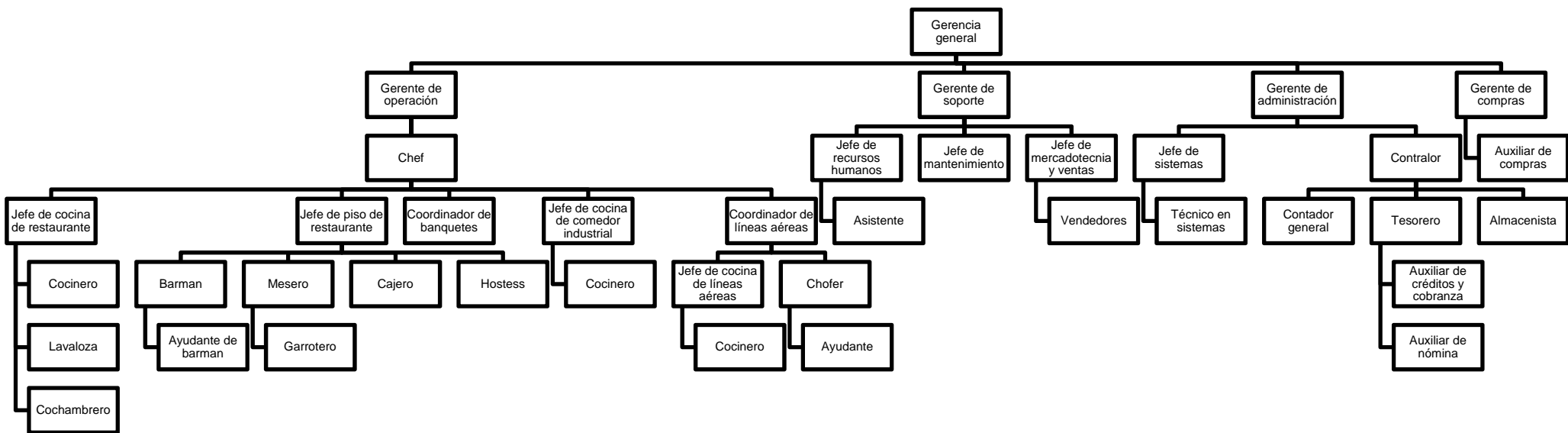


## Organigrama de compras





# Organigrama general



## Plantilla de personal

Es el documento donde se describen los puestos que conforman a la organización, las áreas a las cuales están asignados y su condición laboral en la que se encuentran. Ésta permite el eficiente manejo y control del personal, proporciona información para la toma de decisiones en la implementación de un sistema de escalafón, aporta información para sistematizar la asignación de niveles de sueldos y salarios y establecer el presupuesto que se va a requerir. También ayuda a visualizar posibles cambios de personal en la compañía.

### *Personal de operación de cocina de restaurante*

Departamento	Cantidad de personal
Gerente de operación	1
Chef	1
Jefe de cocina de restaurante	1
Cocinero - cocina fría	2
Cocinero - cocina caliente	2
Cocinero – horno	2
Lavalozas	2
Cochambrero	2
<i>TOTAL</i>	13

### *Personal de operación de servicio de restaurante*

Departamento	Cantidad de personal
Jefe de piso de restaurante	1
Barman	2
Ayudante de barman	1
Meseros	8
Garroteros	4
Cajero	2
Hostess	2
<i>TOTAL</i>	20

### *Personal de operación de banquetes*

Departamento	Cantidad de personal
Coordinador de banquetes	1

### *Política de sueldos del personal de operación de comedor industrial*

Departamento	Cantidad de personal
Jefe de cocina de comedor industrial	1
Cocinero	8
<i>TOTAL</i>	9

*Personal de operación de servicio de líneas aéreas*

Departamento	Cantidad de personal
Coordinador de líneas aéreas	1
Jefe de cocina de líneas aéreas	1
Cocinero	2
Chofer	1
Ayudante	1
<i>TOTAL</i>	6

*Personal de gerencia general*

Departamento	Cantidad de personal
Gerente general	1

*Política de sueldos del personal de soporte*

Departamento	Cantidad de personal
Gerente de soporte	1
Jefe de recursos humanos	1
Asistente	1
Jefe de mantenimiento	1
Jefe de mercadotecnia y ventas	1
Vendedores	4
<i>TOTAL</i>	9

*Personal de administración*

Departamento	Cantidad de personal
Gerente de administración	1
Jefe de sistemas	1
Técnico en sistemas	1
Contralor	1
Contador general	1
Tesorero	1
Auxiliar de crédito y cobranza	1
Auxiliar de nómina	1
Almacenista	1
<i>TOTAL</i>	9

*Política de sueldos del personal de compras*

Departamento	Cantidad de personal
Gerente de compras	1
Auxiliar de compras	1
<i>TOTAL</i>	2

## Perfil general de recursos humanos

### Objetivo

Encargarse fundamentalmente de lo relativo al conjunto de trabajadores, empleados o personal que conforman nuestra empresa.

### Responsabilidad

Ocuparse de gestionar y administrar el capital humano.

### Funciones

Entre las funciones que se derivan de ésta área son:

**a) Incorporación de personal.-** Consiste en determinar el perfil de la persona necesaria para cubrir el puesto que se encuentra vacante, recluir o convocar a los postulantes que cumplan con dicho perfil, evaluarlos a través de pruebas y entrevistas, seleccionar y contratar al más idóneo (o a los más idóneos), e inducirlo y capacitarlo para que se adapte a su nuevo puesto laboral y al ambiente de la empresa lo más pronto posible.

**b) Administración de sueldos, prestaciones y beneficios.-** Consiste en la gestión de todo lo relacionado a las percepciones, prestaciones y beneficios de los trabajadores.

**c) Educación y capacitación.-** Consiste en educar, capacitar y adiestrar constantemente a nuestros trabajadores.

**d) Comunicación.-** Consiste en procurar que en la empresa exista una comunicación clara, adecuada y eficaz.

**e) Liderazgo.-** Consiste en influir o inducir a los trabajadores para que realicen sus trabajos o tareas, a fin de cumplir los objetivos, de manera eficiente, con entusiasmo y por voluntad propia.

**f) Motivación.-** Consiste en el acto de alentar a los trabajadores, con la finalidad de tener un mejor desempeño en el cumplimiento de los objetivos. A través de la motivación, se logra un mejor desempeño, una mayor productividad, mayor eficiencia, creatividad, responsabilidad y un mayor compromiso por parte de los trabajadores.

**g) Control y evaluación del desempeño.-** Consiste en controlar y evaluar de manera constante el desempeño de los trabajadores, así como su compenetración con el puesto y con la empresa.



# FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN RESTAURANTERA



## Funciones estratégicas del proceso administrativo en una organización de servicios de alimentos y bebidas



Se acostumbra definir a la administración en términos de cuatro funciones específicas: la planeación, la organización, la dirección y el control. Por tanto la administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización y la utilización de todos los demás recursos organizacionales, con el propósito de alcanzar las metas establecidas para la organización.

Un proceso es una forma sistemática de hacer las cosas. Se habla de la administración como un proceso para subrayar el hecho de que todos los gerentes, sean cuales fueren sus aptitudes o habilidades personales, desempeñan ciertas actividades interrelacionadas con el propósito de alcanzar las metas que desean.

### Función de planeación

Planear implica que los administradores piensen con antelación en sus metas y acciones, y que basen sus actos en algún método, plan o lógica, y no en corazonadas. Los planes presentan los objetivos de la organización y establecen los procedimientos idóneos para alcanzarlos. Además, los planes son la guía para que la organización obtenga y comprometa los recursos que se requieren para alcanzar sus objetivos, los miembros de la organización desempeñen actividades congruentes con los objetivos y procedimientos elegidos, y el avance hacia los objetivos pueda ser controlado y medido de tal manera que, cuando no sea satisfactorio, se puedan tomar medidas correctivas.

El primer paso para planear consiste en la selección de metas de la organización. Posteriormente, se establecen metas para cada área de la organización, es decir, sus divisiones o departamentos. Definidas éstas, se diseñan programas encaminados al logro de objetivos para alcanzar las metas de manera sistemática. Las relaciones y el tiempo son fundamentales para las actividades de la planeación, ya que produce una imagen de las circunstancias futuras deseables, dados los recursos actualmente disponibles y las experiencias pasadas. Los planes pueden abarcar plazos entre cinco o diez años.

La planeación del restaurante consiste en establecer anticipadamente los objetivos, políticas, reglas, procedimientos, programas, presupuestos y estrategias que se llevarán a cabo. Esta parte comprende la conceptualización del proyecto, estudios de mercado, el plan financiero, las consideraciones del lugar y su localización, determinar el tamaño del establecimiento, desarrollo del menú, comercialización, consideraciones del servicio, los requerimientos del equipo, entre otros.



## **Función de organización**

La organización como parte del proceso administrativo, es la encargada de ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que éstos puedan alcanzar las metas establecidas. Por lo tanto, cada meta requiere de una estructura diferente. Este proceso que puede seguir los siguientes pasos:

- ⊗ Definir con claridad los objetivos y políticas
- ⊗ Definir claramente las tareas y funciones de cada puesto de trabajo, de cada unidad organizativa y de los niveles jerárquicos
- ⊗ Determinar con precisión los procedimientos, sistemas y técnicas para el desarrollo de las diversas actividades.
- ⊗ Especificar los canales de comunicación y de los circuitos de información y de las interrelaciones entre los diversos departamentos

Esta función permite una utilización equilibrada de los recursos, su propósito es establecer una relación entre el trabajo y el personal. Todas las instituciones deben organizarse de manera que puedan ejercerse las funciones jerárquicas de dirección, control, asesoramiento y operación. Se debe adaptar la estructura de la organización a sus metas y recursos, proceso conocido como diseño organizacional.



La organización produce la estructura de las relaciones y estas relaciones estructuradas servirán para realizar los planes futuros. Otro aspecto de las relaciones que es parte del organizar consiste en buscar personal nuevo para que se unan a las estructuras de las relaciones. Ésta búsqueda se conoce como integración de personal.

En todo caso, la organización es un proceso en donde se determina qué es lo que debe hacer para lograr una finalidad establecida o planeada, dividiendo las actividades necesarias en segmentos lo suficientemente pequeños para que éstos puedan ser desempeñados por una persona, suministrando los medios para la coordinación, de modo que no se desperdicien esfuerzos y los miembros de la organización no interfieran entre ellos. Mediante este modo las relaciones de coordinación permitan la máxima cooperación humana.

## **Función de dirección**

“Por dirección entendemos las actividades para impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de una organización social, con el fin de que el conjunto de todos ellos realice, del modo más eficaz, los planes señalados”<sup>1</sup>.

Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. El propósito principal de la dirección consiste en establecer la estructura formal de la institución vigilando además, la administración de acuerdo con las

---

<sup>1</sup> Ricardo Cantú, Las etapas del desarrollo administrativo, un enfoque psicosocial, 1984

proyecciones establecidas por los niveles de autoridad localizados en esta función; la fijación y evaluación de objetivos y de políticas por parte de la gerencia o administración general.

La dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos. Los gerentes dirigen tratando de convencer a los demás de que se



les unan para lograr el futuro que surge de los pasos de la planificación y la organización. Los gerentes, al establecer el ambiente adecuado, ayudan a sus empleados a hacer su mejor esfuerzo.

Un trabajo continuo de la dirección, es evaluar la efectividad de sus estrategias para tratar de obtener mejores resultados, revisar la estructura del mercado dentro del cual se opera, para determinar los cambios que deban introducirse, con el fin de preservar la misión o función básica del negocio. La dirección también es un proceso para lograr los objetivos planificados mediante el liderazgo, comunicación, motivación, desarrollo y capacitación, e integración de equipos.

La dirección requiere de seleccionar un equipo de colaboradores, aprender a negociar participativamente los objetivos de cada grupo y persona, delegar adecuadamente, facilitar los recursos necesarios, saber motivar y buscar la capacitación del personal, intervenir constructivamente en los conflictos y diferencias entre personas y grupos.

En la industria del servicio de alimentos, la relación entre el prestador y el comensal requiere de procedimientos, debido a que con ellos, los procesos se pueden llevar correctamente, que garanticen la satisfacción del cliente por medio de la estandarización, es por ello que resulta indispensable la utilización de manuales de operación. Los manuales a seguir para el servicio son:

1. Lesur, Luis. Manual de Meseros y Capitanes, Trillas, 2003.
2. Domence, Biasca. 1000 detalles que hay que cuidar en un hotel, un restaurante, un bar, Limusa, 2000.
3. De la Mota H., Ignacio, Manual para el mesero de 5 estrellas, Panorama, 2000.
4. Muñoz Ortiz, Raúl. El Arte de Servir en hoteles y Restaurantes, Diana, 1986.
5. Dahmer, J.Sandra, W.Kahl Kart, Restaurantes: Servicio Básico, Acribia., 2002.
6. Marrito, J.W, Brown Kathi Ann. El Espíritu de Servir; el estilo Marrito, Trillas, 2001.
7. Sanchez Feito, José Manuel, Procesos de Servicio en Restauración, Síntesis, 2000.
8. Gallego, J. Felipe, Manual práctico del restaurante, Paraninfo, S.A., .2000.

De igual manera, para la preparación de alimentos y bebidas los manuales son indispensables para la estandarización del producto final, así como de las condiciones ambientales que se requieren para su realización. Los manuales a seguir son:

1. Ávila Franco, Adrián, Manual de manejo higiénico de los alimentos, SECTUR, 2000
2. Casadas, Pilar, El gran libro de los cócteles, Euromex, 2001.
3. García Ortiz, Bebidas: Colección Hotelería y Turismo, Everest, 2001.
4. SECTUR, Manual del puesto del cocinero, Limusa, 2002.
5. CANIRAC, Diplomado del Chef



## Función de control

Se define al control como la fase del proceso administrativo que efectúa la medición de los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, ya sea total o parcialmente, con el fin de corregir o mejorar y formular nuevos planes. El control entraña los siguientes elementos básicos:

- ⊗ Establecer estándares de desempeño
- ⊗ Medir los resultados presentes
- ⊗ Comparar estos resultados con las normas establecidas
- ⊗ Tomar medidas correctivas cuando se detectan desviaciones

El control requiere de una serie de actividades que tienen por objeto comparar un estado actual como consecuencia de la acción con otro estado planificado. Visto así, el control permite determinar las diferencias existentes entre estos dos estados. Se trata por tanto, de evaluar lo que se consiguió respecto a los objetivos planeados; para ello, se requiere el establecimiento de sistemas de información oportunos con el propósito de corregir las desviaciones a las metas planeadas.

Específicamente, el control se encamina a detectar las variaciones o desviaciones que registre una acción en la práctica más que los aciertos logrados. Cuando se realiza la confrontación de lo real frente a lo programado, se da cuando es posible corregir tales desviaciones de manera oportuna y efectiva.



El gerente gracias a la función de control, puede mantener a la organización en un buen funcionamiento. Las organizaciones establecen con frecuencia maneras de incluir la calidad en la función de control. Un enfoque de gran popularidad, es la Administración de la Calidad Total. La ACT requiere que la administración se concentre en la superación constante de las operaciones, funciones y de los procesos de trabajo. La satisfacción de las necesidades del cliente es una preocupación primordial.

Se evaluará el rendimiento marcado como el proceso de regular las actividades que aseguren el cumplimiento de lo planificado a fin de corregir cualquier desviación significativa. Por ello, se necesita contar con instrumentos de análisis que reflejen resultados financieros, y concluir si las actividades se cumplieron. Los estados los cuales se logra tener el mayor conocimiento de la situación financiera de la empresa son:

- ⊗ *El Estado de Resultados*: se analizan los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa con el fin de determinar si se están generando los suficientes ingresos de acuerdo a los objetivos o hallar el error.
- ⊗ *El Estado de Posición Financiera*, se analizan los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta la empresa, con el fin de determinar cuánto y dónde se ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio.

## **Productividad en una organización de servicios de alimentos y bebidas**

Como ya se había mencionado previamente, el modelo de costo es de suma importancia, ya que son los que determinará la viabilidad de la receta para el negocio. Se detalla la materia prima, y la asignación de precio final para la venta del producto dentro de los diferentes establecimientos de la empresa PAKAL.

Para efectos de la empresa las siguientes recetas se dividen en:

- ⊗ 4 recetas para desayunos
- ⊗ 4 recetas para comidas
- ⊗ 4 recetas para cenas
- ⊗ 4 recetas para bebidas no alcohólicas
- ⊗ 4 recetas para las bebidas alcohólicas

Estas recetas están establecidas para la venta dentro del restaurante–bar. La receta tiene como encabezado el número designado para la receta, el nombre del restaurante “Tikal” y el nombre del bar “Chaacs bar”, y el nombre de la receta a elaborar. Dentro del cuerpo de la receta se aprecia la materia prima que conforma a dichas recetas estructurado por la cantidad de la porción a usar, el ingrediente utilizado, la unidad de medición, el costo total y el importe final del precio de la cantidad a usar.

En la parte derecha, se muestra una base de datos donde se procede a la conversión de la cantidad de la totalidad del producto a la cantidad que sólo se utilizará en la receta, este contenido se elabora en contraloría a diferencia de la parte operativa para designar los precios, costos y almacenaje de la materia prima.

El importe de la materia prima se suma, en la parte posterior derecha se elabora otra base de datos con la finalidad de calcular el precio de venta en donde se sumará la materia prima más la mano de obra, la cual es el producto de la división del total de servicios al mes entre el salario mensual de las personas que intervienen en la elaboración del producto.

Aunado a esto se calcula el porcentaje de incremento, el cual se desea como utilidad y se maneja en promedio el 300% para obtener el precio de venta convenido. Con esta última cifra se efectúa un promedio con dos de los precios de la o las competencias del mismo producto, a fin de obtener un precio de venta competitivo; éste deberá ser múltiplo de 5 o 0 para la presentación de la carta en el restaurante o el bar.

Con la obtención del precio de venta del producto, se podrá obtener el porcentaje de costo de venta que implica la división de la materia prima entre el precio final de venta, este no debe de rebasar el 32% para alimentos y el 23% para las bebidas. Finalmente, se coloca la demanda mensual del producto en servicios al mes determinado con la preferencia de los clientes.

En la parte final de la hoja se presenta la imagen del producto a vender y a un costado la elaboración del producto donde se explica paso a paso el procedimiento para la obtención del platillo final.



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

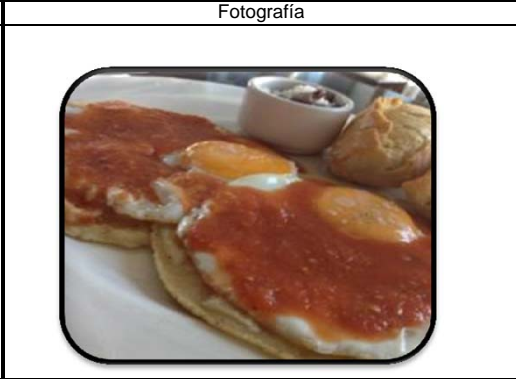
AA1  
Huevos Rancheros  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	2	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$3.00					1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$3.00
2	2	Piezas	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$0.67					1	Kilogramo	30	Piezas	\$0.33	\$0.67
3	60	Gramos	Frijoles refritos	Lata	\$10.90	\$1.44					1	Lata	453	Gramos	\$0.02	\$1.44
4	2	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$2.00					1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$2.00
5	10	Gramos	Chile serrano	Kilogramo	\$16.00	\$0.16					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.16
6	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
7	10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.24
8	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
9	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$8.27			
Precio de venta	\$40.00			
% de costo de venta	20.66%			
Servicios al mes	570			

Instrucción de procedimiento

- Hierve el jitomate, el chile y el ajo durante 5 minutos. Retira del fuego y licua junto unos segundos. Reservar.
- Calienta el aceite en un sartén. Pon las tortillas en el aceite bien caliente durante 30 segundos. Retira del fuego, escurre el exceso de aceite.
- Frie los huevos en el mismo sartén a fuego medio, cuidando que no se revienten las yemas. Una vez que las claras se han endurecido, voltear y deja cocinar durante 15 segundos. Retirar inmediatamente del fuego y del sartén para evitar que se cocinen de más.
- Unta 2 cucharadas de frijoles sobre cada tortilla y coloca encima un huevo estrellado. Baña con la salsa de jitomate, sazona con sal y pimienta al gusto.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta

Importe materia prima	\$8.27
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$13.89
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$41.66
Competencia 1	\$40.00
Competencia 2	\$35.00
Suma precio venta promedio	\$38.89



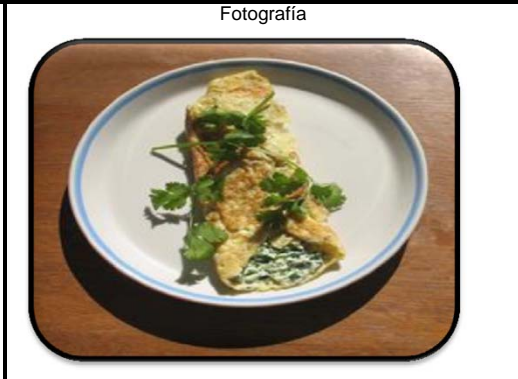
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AA2  
Omelet de queso crema y cilantro  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	40	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$4.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$4.00
2	10	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.30					1	Manojo	200	Gramos	\$0.03	\$0.30
3	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
4	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
5	10	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$1.15					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$1.15
6	2	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$3.00					1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$3.00
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																
Costo materia prima						\$8.75										
Precio de venta						\$40.00										
% de costo de venta						21.87%										
Servicios al mes						840										

**Instrucción de procedimiento**

- punto que se pueda untar. Sazona con sal y pimienta al gusto.
- Calienta una cuarta parte de la mantequilla en un sartén a fuego medio-alto. Cuando la mantequilla esté caliente y burbujeando, embarre sobre todo el sartén.
- Justo antes de que la mantequilla tome un color café, bata 2 huevos y viértelos sobre el sartén. Baje la temperatura.
- Después de 10 segundos, el omelet empezará a cocerse. Mueve el omelet hacia la orilla del sartén con una cuchara o espátula y deja que el huevo crudo cubra la parte vacía del sartén.
- Unta una cuarta parte del queso crema con cilantro sobre el centro del omelet.
- Una vez listo, toma el sartén del mango y desliza el omelet sobre el plato de forma que se doble y el queso derretido corra alrededor del mismo. Sirve de inmediato.



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$8.75
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$14.37
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$43.10
Competencia 1	\$42.00
Competencia 2	\$36.00
Suma precio venta promedio	\$40.37



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AA3  
Chilaquiles verdes  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	10	Millilitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.02	\$0.24
2	50	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
3	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
4	100	Gramos	Tomate	Kilogramo	\$14.00	\$1.40					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$1.40
5	85	Gramos	Chile poblano	Kilogramo	\$18.90	\$1.61					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$1.61
6	30	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.89					1	Manojo	200	Gramos	\$0.03	\$0.89
7	10	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.59					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.59
8	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
9	150	Gramos	Totopos	Bolsa	\$40.00	\$6.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$6.00
10	30	Gramos	Queso panela	Kilogramo	\$104.00	\$3.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.12
11	30	Gramos	Crema	Kilogramo	\$39.50	\$1.19					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$1.19
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$16.12			
Precio de venta	\$60.00			
% de costo de venta	26.86%			
Servicios al mes	990			

Instrucción de procedimiento

- Sofríe la cebolla y los ajos en 1 cucharada de aceite. Licúa junto con los tomates, chile poblano, cilantro y agua, hasta lograr una salsa uniforme.
- Vierte la salsa dentro del sartén en que cocinaste la cebolla y el ajo, y cocina a fuego medio-bajo hasta que empiece a hervir. Agrega entonces el consomé de pollo y cocina durante 5 minutos más. Rectifica la sazón y, si es, necesario, agrega sal y agua.
- Apaga y agrega los totopos. Revuelve bien y espolvorea con queso y cebolla. Tapa el sartén para que se funda el queso y sirve inmediatamente con crema al gusto.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$16.12
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$21.74
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$65.21
Competencia 1	\$60.00
Competencia 2	\$55.00
Suma precio venta promedio	\$60.07



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

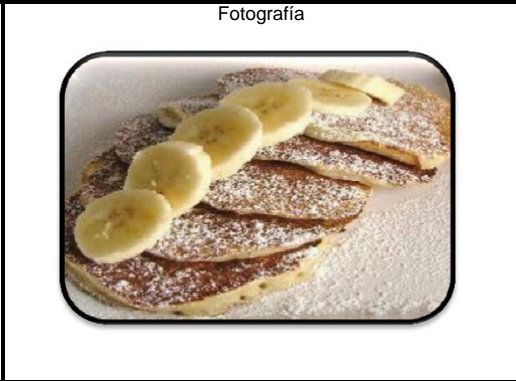
AA4  
Hotcakes de plátano  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	100	Gramos	Harina	Kilogramo	\$11.00	\$1.10					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$1.10
2	100	Gramos	Harina para hotcakes	Kilogramo	\$22.00	\$2.20					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$2.20
3	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
4	20	Gramos	Polvo para hornear	Kilogramo	\$41.60	\$0.83					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.83
5	30	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.54					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.54
6	120	Gramos	Plátano	Kilogramo	\$8.45	\$1.01					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$1.01
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$5.73			
Precio de venta	\$30.00			
% de costo de venta	19.09%			
Servicios al mes	420			

Instrucción de procedimiento

1. En un tazón grande, mezcla los dos tipos de harina, sal, polvo para hornear y azúcar. Incorporé los plátanos licuados o machacados. Mezclar bien.
2. Calienta un sartén o comal con un poco de aceite medio-alto. Vierte un poco de la mezcla sobre el sartén (aproximadamente 60 ml por cada hot cake). Deja que ambos lados cobren un color café.
3. Sirva caliente acompañado de rebanadas de plátano y azúcar glass al gusto.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta

Importe materia prima	\$5.73
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$11.35
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$34.04
Competencia 1	\$30.00
Competencia 2	\$25.00
Suma precio venta promedio	\$29.68



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AB1  
Sopa de pasta con vegetales  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	10	Millilitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.09	\$0.90
2	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
3	45	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.54					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.54
4	15	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.89					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.89
5	65	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$0.64					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.64
6	125	Gramos	Col	Pieza	\$6.50	\$1.02					1	Pieza	800	Gramos	\$0.01	\$1.02
7	65	Gramos	Brócoli	Kilogramo	\$16.80	\$1.09					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$1.09
8	40	Millilitros	Puré de tomate	Litro	\$19.30	\$0.77					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.02	\$0.77
9	125	Gramos	Pasta	Kilogramo	\$27.00	\$3.38					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$3.38
10	5	Gramos	Albahaca	Manojo	\$20.00	\$0.50					1	Manojo	200	Gramos	\$0.10	\$0.50
11	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
12	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
13																
14																
15																
Costo materia prima					\$10.48											
Precio de venta					\$40.00											
% de costo de venta					26.20%											
Servicios al mes					390											

Instrucción de procedimiento

1. En una cacerola grande calienta el aceite, agrega el ajo junto con la cebolla y saltea por 5 minutos.
2. Añade el agua, el consomé y la zanahoria. Lleva hervor, cocina por 5 minutos más incorpora la col el brócoli, la salsa de jitomate la pasta y lo sazonadores.
3. Lleva nuevamente a hervor, revuelve y baja la flama, cocina a fuego lento por 20 minutos.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta

Importe materia prima	\$10.48
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$16.10
Porcentaje de incremento	250%
Costo de ventas convenido	\$40.25
Competencia 1	\$35.00
Competencia 2	\$38.00
Suma precio venta promedio	\$37.75



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AB2  
Sopa de Tortilla  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	10	Millilitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.09	\$0.90
2	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
3	30	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.36					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.36
4	5	Gramos	Chile en polvo	Kilogramo	\$91.00	\$0.46					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.46
5	1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$1.00					1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$1.00
6	20	Gramos	Calabaza	Kilogramo	\$18.00	\$0.36					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.36
7	20	Gramos	Elote	Lata	\$9.29	\$0.46					1	Lata	400	Gramos	\$0.02	\$0.46
8	3	Piezas	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$1.00					1	Kilogramo	30	Piezas	\$0.33	\$1.00
9	50	Gramos	Queso cheddar	Kilogramo	\$160.00	\$8.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.16	\$8.00
10	15	Gramos	Aguacate	Kilogramo	\$18.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.27
11	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
12																
13																
14																
15																
Costo materia prima					\$13.30											
Precio de venta					\$45.00											
% de costo de venta					29.55%											
Servicios al mes					330											

Instrucción de procedimiento

1. Calienta el aceite en una cacerola grande a fuego medio. Añade la cebolla y el ajo cocina por 5 minutos removiendo ocasionalmente. Agrega el chile y saltea por 1 minuto más.
2. Incorpore el resto de los ingredientes, excepto los tres últimos, y lleve a hervor, baja la flama, tapa y cocina a fuego lento por 25 minutos.
3. Coloca las tiritas de tortilla en una charola para hornear y lleva al horno a 180° C de 5 a 6 minutos o hasta que estén doradas. Para servir, corona con un cuarto de las tiras de tortilla, espolvorea con el queso y el aguacate.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta

Importe materia prima	\$13.30
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$18.92
Porcentaje de incremento	250%
Costo de ventas convenido	\$47.30
Competencia 1	\$48.00
Competencia 2	\$45.00
Suma precio venta promedio	\$46.77





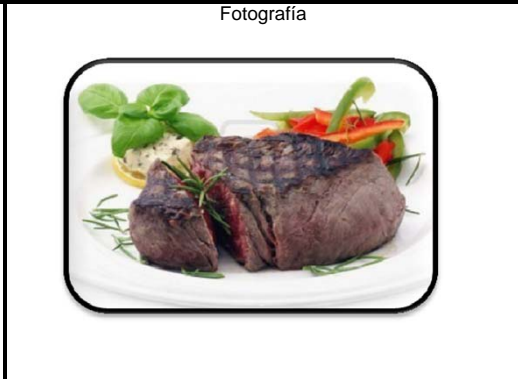
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AB3  
Filete de res con verduras  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	10	Millilitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.09	\$0.90
2	75	Millilitros	Vino blanco	Botella	\$81.00	\$8.10					1	Botella	750	Millilitros	\$0.11	\$8.10
3	50	Gramos	Chayote	Kilogramo	\$7.00	\$0.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.35
4	40	Gramos	Calabaza	Kilogramo	\$18.00	\$0.72					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.72
5	50	Gramos	Pimiento	Kilogramo	\$26.90	\$1.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$1.35
6	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
7	5	Millilitros	Salsa de soya	Litro	\$87.50	\$0.44					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.09	\$0.44
8	5	Millilitros	Salsa inglesa	Botella	\$36.40	\$0.63					1	Botella	290	Millilitros	\$0.13	\$0.63
9	180	Gramos	Filete de res	Kilogramo	\$100.00	\$18.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$18.00
10	10	Gramos	Berro	Manojo	\$8.50	\$0.43					1	Manojo	200	Gramos	\$0.04	\$0.43
11	15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.16
12																
13																
14																
15																
Costo materia prima					\$31.33											
Precio de venta					\$120.00											
% de costo de venta					26.11%											
Servicios al mes					840											

Instrucción de procedimiento

1. Calentar el aceite en una sartén grande a fuego moderado. Agregar el chayote, la calabaza y la pimienta negra; cocinar y mover durante 2 minutos.
2. Retirar las verduras y resérvelas calientes. Añadir a la sartén el vino, el jugo de limón, las salsas y un poco de agua. Llevar a hervor, bajar el fuego e incorporar los filetes. Tapar y dejar cocinar por 6 minutos.
3. Distribuir las verduras en un plato individual y colocar encima la carne. Decorar con las hojas de berro.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta

Importe materia prima	\$31.33
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$36.95
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$110.84
Competencia 1	\$120.00
Competencia 2	\$125.00
Suma precio venta promedio	\$118.61



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AB4  
Pechuga de pollo al vino  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$12.00
2	10	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$1.15					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$1.15
3	50	Gramos	Champiñones	Kilogramo	\$52.90	\$2.65					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$2.65
4	75	Mililitros	Vino blanco	Botella	\$81.00	\$8.10					1	Botella	750	Mililitros	\$0.11	\$8.10
5	30	Gramos	Crema	Kilogramo	\$39.50	\$1.19					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$1.19
6	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
7	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$25.39			
Precio de venta	\$100.00			
% de costo de venta	25.39%			
Servicios al mes	630			

Instrucción de procedimiento

1. Caliente la mantequilla en una cazuela y dore las pechugas. Retírelas y reserve.
2. A continuación, agregue a la cazuela los champiñones, rehóguelos unos minutos, rocíe con un poco de agua y cocine 10 minutos.
3. Agregue el vino, las pechugas reservadas, la crema y los champiñones. Sazone con sal y pimienta y cocine durante 10 ó 12 minutos.
4. Sívalas con la salsa de champiñones por encima.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta

Importe materia prima	\$25.39
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$31.01
Porcentaje de incremento	250%
Costo de ventas convenido	\$77.51
Competencia 1	\$100.00
Competencia 2	\$120.00
Suma precio venta promedio	\$99.17



Número de receta AC1  
 Nombre del platillo Molletes  
 Lugar Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	1	Piezas	Bolillo	Bolsa	\$20.00	\$1.00					1	Bolsa	20	Piezas	\$1.00	\$1.00
2	100	Gramos	Frijoles refritos	Lata	\$10.90	\$2.41					1	Lata	453	Gramos	\$0.02	\$2.41
3	80	Gramos	Queso oaxaca	Kilogramo	\$110.00	\$8.80					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.11	\$8.80
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$12.21			
Precio de venta	\$45.00			
% de costo de venta	27.12%			
Servicios al mes	1140			

Instrucción de procedimiento

1. Precalentar el horno a 200° C.
2. Cortar los bolillos a la mitad (a lo largo) y retirar parte de las migajas.
3. Colocar frijoles refritos sobre cada mitad y agregar suficiente queso.
4. Colocar en una charola para hornear y hornear durante 5 minutos, hasta que el queso se haya derretido.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$12.21
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$17.83
Porcentaje de incremento	250%
Costo de ventas convenido	\$44.57
Competencia 1	\$45.00
Competencia 2	\$50.00
Suma precio venta promedio	\$46.52



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AC2  
Rollitos de aguacate  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	4	Piezas	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$1.33					1	Kilogramo	30	Piezas	\$0.33	\$1.33
2	200	Gramos	Aguacate	Kilogramo	\$18.00	\$3.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$3.60
3	100	Gramos	Queso manchego	Kilogramo	\$136.00	\$13.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.14	\$13.60
4	2	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$2.00					1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$2.00
5	10	Gramos	Chile de árbol	Kilogramo	\$66.00	\$0.66					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.66
6	100	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$1.20					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$1.20
7	10	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.30					1	Manojo	200	Gramos	\$0.03	\$0.30
8	50	Millilitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$1.20					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.02	\$1.20
9	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$23.93
Precio de venta	\$85.00
% de costo de venta	28.15%
Servicios al mes	780

Instrucción de procedimiento

1. Cuece los jitomates y el chile verde en una cacerola mediana con suficiente agua. Una vez cocidos, muele en la licuadora junto con la cebolla y el cilantro hasta lograr una salsa homogénea.
2. Calienta un poco de aceite en una cacerola y vierte la salsa de jitomate. Agrega un poco de caldo de pollo y sazón con sal.
3. Corta el aguacate a la mitad y machaca la pulpa con un tenedor. Reserva.
4. Fríe ligeramente las tortillas en un poco de aceite.
5. Coloca la pulpa del aguacate en las tortillas, enrrollalas y colócalas dentro de un refractario. Baña con la salsa y espolvorea con el queso. Hornea en el horno tradicional o en el microondas hasta que el queso se haya gratinado.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$23.93
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$29.55
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$88.65
Competencia 1	\$75.00
Competencia 2	\$85.00
Suma precio venta promedio	\$82.88



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

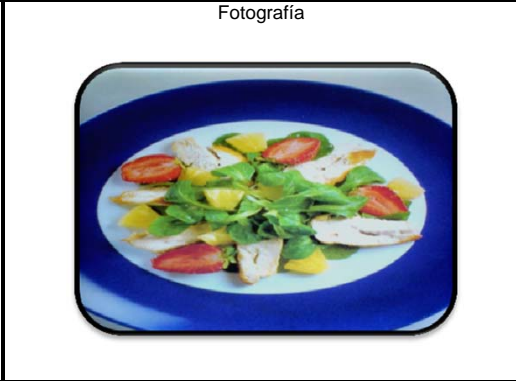
AC3  
Ensalada California  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$12.00
2	35	Gramos	Piña	Kilogramo	\$10.90	\$0.38					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.38
3	20	Gramos	Fresa	Paquete	\$34.90	\$1.54					1	Paquete	454	Gramos	\$0.08	\$1.54
4	35	Gramos	Berro	Manojo	\$8.50	\$1.49					1	Manojo	200	Gramos	\$0.04	\$1.49
5	10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$0.90
6	5	Mililitros	Vinagre	Litro	\$10.50	\$0.05					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.05
7	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
8	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																
16																
17																
18																

Costo materia prima	\$16.66			
Precio de venta	\$65.00			
% de costo de venta	25.64%			
Servicios al mes	330			

**Instrucción de procedimiento**

1. Corte el pollo en tiras y viértelo en una ensaladera.
2. A continuación, prepare la frutas y añádalas a la ensaladera junto con los berros bien limpios.
3. Seguidamente, vierta en el cuenco el aceite, sal y pimienta, y remueva bien para mezclar los sabores y sirva.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$16.66
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$22.28
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$66.85
Competencia 1	\$60.00
Competencia 2	\$62.00
Suma precio venta promedio	\$62.95



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

AC4  
Ensalada de papa y pollo  
Tikal

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$12.00
2	10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$0.90
3	30	Gramos	Papa	Kilogramo	\$13.50	\$0.41					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.41
4	30	Gramos	Ejote	Kilogramo	\$25.90	\$0.78					1	Kilogramos	1000	Gramos	\$0.03	\$0.78
5	35	Gramos	Pimiento	Kilogramo	\$26.90	\$0.94					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$0.94
6	10	Gramos	Aceitunas	Frasco	\$59.90	\$0.73					1	Frasco	820	Gramos	\$0.07	\$0.73
<b>ADEREZO</b>																
7	10	Mililitros	Vinagre	Litro	\$10.50	\$0.11					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.11
8	15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.16
9	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
10	10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$0.90
11	15	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.27
12	5	Gramos	Orégano	Kilogramo	\$55.00	\$0.28					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.28
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$17.91
Precio de venta	\$65.00
% de costo de venta	27.56%
Servicios al mes	570

**Instrucción de procedimiento**

1. Precalienta el horno a 200° C. . Rocíe una charola para hornear con aceite.
2. Pique las papas sin pelar y colóquelas en la charola en una sola capa y rocielas con un poco con aceite. Hornea sin tapar de 35 a 40 minutos o hasta que doren y estén tiernas .
3. En una cacerola grande cocine los ejotes hasta que esten tiernos. Escorra y seque con toallas de papel.
4. En un recipiente mezcle los ejotes , las papas, el pollo sin piel, los pimientos y las aceitunas.
5. En otro recipiente convine los ingredientes del aderezo y bañe la ensalada; remueva un poco para integrar.



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$17.91
Mano de obra	\$5.62
Costo de producción	\$23.53
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$70.59
Competencia 1	\$60.00
Competencia 2	\$67.00
Suma precio venta promedio	\$65.86



Número de receta B01  
 Nombre del platillo Limonada  
 Lugar Chaacs Bar

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia		Precio Unitario	Importe		
1	15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.16
2	750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.98
3	15	Mililitros	Jarabe natural	Litro	\$45.00	\$0.68					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.05	\$0.68
4	4	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.72					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.72
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$2.53			
Precio de venta	\$15.00			
% de costo de venta	16.85%			
Servicios al mes	660			

Instrucción de procedimiento

- Colocar 3 hielos en un vaso.
- En los 500 ml agua exprimir los 2 limones.
- Agregar los 10 ml de jarabe natural
- Mezclar hasta conseguir una mezcla homogénea



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$2.53
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$5.03
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$15.08
Competencia 1	\$16.00
Competencia 2	\$18.00
Suma precio venta promedio	\$16.36



Número de receta B02  
 Nombre del platillo Naranjada  
 Lugar Chaacs Bar

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
1	1	Piezas	Naranja	Kilogramo	\$10.00	\$2.00					1	Kilogramo	5	Piezas	\$2.00	\$2.00
2	750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.98
3	15	Mililitros	Jarabe natural	Litro	\$45.00	\$0.68					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.05	\$0.68
4	4	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.72					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.72
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$4.37			
Precio de venta	\$20.00			
% de costo de venta	21.85%			
Servicios al mes	540			

Instrucción de procedimiento

- Colocar 3 hielos en un vaso.
- En los 500 ml agua exprimir los 1 naranja.
- Agregar los 10 ml de jarabe natural
- Mezclar hasta conseguir una mezcla homogenea



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$4.37
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$6.87
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$20.61
Competencia 1	\$16.00
Competencia 2	\$18.00
Suma precio venta promedio	\$18.20





Número de receta B03  
 Nombre del platillo Refresco  
 Lugar Chaacs Bar

Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

#	Cantidad de la porción		Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Base de datos					
											Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
1	150	Mililitros	Jarabe	Galón	\$55.00	\$2.18					1	Galón	3780	Mililitros	\$0.01	\$2.18
2	10	Mililitros	Gas carbónico	Botella	\$54.00	\$0.54					1	Botella	1000	Mililitros	\$0.05	\$0.54
3	3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.54
4	750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.98
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$4.24			
Precio de venta	\$20.00			
% de costo de venta	21.19%			
Servicios al mes	900			

Instrucción de procedimiento

1. Se mezcla el agua al jarabe y gas carbónico.
2. Se coloca hielo en un vaso.
3. Colocar la mezcla



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$4.24
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$6.74
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$20.21
Competencia 1	\$18.00
Competencia 2	\$16.00
Suma precio venta promedio	\$18.07



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

B04  
Jugo de zanahoria  
Chaacs Bar

#	Cantidad de la porción		Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos					
					Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia		Precio Unitario	Importe	
1	250	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$2.48					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$2.48
2	750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.98
3	4	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.72					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.72
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$4.17			
Precio de venta	\$20.00			
% de costo de venta	20.85%			
Servicios al mes	420			

Instrucción de procedimiento

- Se trituran las zanahorias en un extractor de jugo.
- Se coloca en un vaso hielo.
- Se mezcla el zumo de zanahoria y el agua.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$4.17
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$6.67
Porcentaje de incremento	300%
Costo de ventas convenido	\$20.01
Competencia 1	\$16.00
Competencia 2	\$17.00
Suma precio venta promedio	\$17.67



Número de receta B05  
 Nombre del platillo Paloma  
 Lugar Chaacs Bar

Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Base de datos

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
1	1 1/2	Onzas	Tequila	Botella	\$120.00	\$7.20				1	Botella	25	Onzas	\$4.80	\$7.20
2	350	Mililitros	Refresco de toronja	Botella	\$20.00	\$2.33				1	Botella	3000	Mililitros	\$0.01	\$2.33
3	3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54				1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.54
4	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
5	15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.16
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															

Costo materia prima	\$10.27			
Precio de venta	\$65.00			
% de costo de venta	15.80%			
Servicios al mes	1680			

Instrucción de procedimiento

1. Escarchar un vaso jaibol
2. Colocar tres hielos en el vaso
3. Verter el tequila
4. Rellenar el vaso con el refresco de toronja
5. Acompañar con dos limones



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$10.27
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$12.77
Porcentaje de incremento	500%
Costo de ventas convenido	\$63.85
Competencia 1	\$60.00
Competencia 2	\$65.00
Suma precio venta promedio	\$62.95



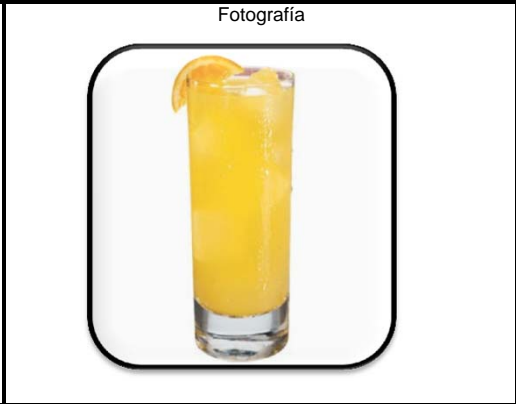
Número de receta B06  
 Nombre del platillo Desarmador  
 Lugar Chaacs Bar

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia		Precio Unitario	Importe		
1	1 1/2	Onzas	Vodka	Botella	\$180.00	\$7.94					1	Botella	34	Onzas	\$5.29	\$7.94
2	350	Mililitros	Jugo de naranja	Tetrapak	\$13.00	\$4.55					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$4.55
3	3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.54
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																

Costo materia prima	\$13.03			
Precio de venta	\$70.00			
% de costo de venta	18.62%			
Servicios al mes	1080			

Instrucción de procedimiento

- Colocar tres hielos en el vaso jaibol
- Verter el vodka
- Rellenar con el jugo de naranja



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$13.03
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$15.53
Porcentaje de incremento	500%
Costo de ventas convenido	\$77.66
Competencia 1	\$65.00
Competencia 2	\$60.00
Suma precio venta promedio	\$67.55



Número de receta B07  
 Nombre del platillo Mojito  
 Lugar Chaacs Bar

Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Base de datos					
										Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
1	1 1/2	Onzas	Ron	Botella	\$100.00	\$4.41				1	Botella	34	Onzas	\$2.94	\$4.41
2	10	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.18				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.18
3	8	Gramos	Hierbabuena	Manojo	\$25.00	\$1.00				1	Manojo	200	Gramos	\$0.13	\$1.00
4	3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54				1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.54
5	240	Mojito	Soda	Litro	\$15.00	\$3.60				1	Litro	1000	Mililitros	0.015	\$3.60
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															

Costo materia prima	\$9.73			
Precio de venta	\$65.00			
% de costo de venta	14.97%			
Servicios al mes	540			

**Instrucción de procedimiento**

1. Se mezcla el azúcar con la hierbabuena y se machacan
2. Se agrega el hielo
3. Se vierte el ron y la soda



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$9.73
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$12.23
Porcentaje de incremento	500%
Costo de ventas convenido	\$61.16
Competencia 1	\$65.00
Competencia 2	\$68.00
Suma precio venta promedio	\$64.72



Número de receta B08  
 Nombre del platillo Cosmopolitan  
 Lugar Chaacs Bar

Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Base de datos					
										Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
1	1 1/2	Onzas	Vodka	Botella	\$180.00	\$7.94				1	Botella	34	Onzas	\$5.29	\$7.94
2	120	Mililitros	Jugo de arandano	Tetrapak	\$28.00	\$3.36				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.03	\$3.36
3	1	Piezas	Cereza	Paquete	\$35.00	\$1.09				1	Paquete	32	Piezas	\$1.09	\$1.09
4	3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54				1	Bolsa	100	Piezas	\$0.18	\$0.54
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															

Costo materia prima	\$12.93			
Precio de venta	\$80.00			
% de costo de venta	16.17%			
Servicios al mes	180			

Instrucción de procedimiento

- Colocar tres hielos en el vaso jaibol
- Verter el vodka
- Rellenar con el jugo de arándano
- Colocar cereza



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$12.93
Mano de obra	\$2.50
Costo de producción	\$15.43
Porcentaje de incremento	400%
Costo de ventas convenido	\$61.74
Competencia 1	\$90.00
Competencia 2	\$85.00
Suma precio venta promedio	\$78.91

En los que respecta a la producción de las 3 áreas que contempla la empresa, se empleará un menú integrador que a diferencia del concentrado de recetas en cada menú estará inmerso los diferentes tiempos que pueda conllevar los alimentos o bebidas elaborados.

En el área de banquetes, el menú integrador contendrá los elementos antes reseñados. Sin embargo, para la determinación del precio de ventas únicamente se contempla la materia prima así como el porcentaje de incremento; se conviene un precio múltiplo de 5 ó 0. En el menú integrador de buffet se elaboró en base a un precio promedio evaluado por la preferencia de los clientes para su fácil determinación de la cantidad a elaborar en un evento.

En el área de comedor industrial, los menús integradores están en base a las recetas de restaurante, el costo de la materia prima será de costo muy bajo para la venta de empleados en las empresas. Para el precio de venta final se conviene un precio donde todos lo menús tendrán el mismo precio para que no exista variaciones. Es por ello que se debe determinar con cautela la cifra adecuada para no tener pérdida alguna y afecte la utilidad final departamental. Cada trimestre se ajustará el precio convenido.

En el área de servicio de líneas, basado en las recetas del restaurante-bar se contempla la suma de la materia prima con la mano de obra y un precio convenido para los menús integradores. Dentro de las líneas aéreas es necesario que se ajusten los precio finales cada mes según la inflación del 0.18%.





Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C01  
Pechugas rellenas al ajillo  
Banquetera Xibalba

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos					
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
<i>Tiempo 1 Ensalada de palmitos</i>										<i>Tiempo 1 Ensalada de palmitos</i>					
1	50	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$5.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$5.00
2	3	Gramos	Mayonesa	Kilogramo	\$35.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.11
3	60	Mililitros	Yogurt natural	Litro	\$24.20	\$1.45				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$1.45
4	10	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.11
5	200	Gramos	Palmitos	Lata	\$28.60	\$6.73				1	Lata	850	Gramos	\$0.03	\$6.73
6	1/2	Rama	Apio	Kilogramo	\$7.50	\$0.54				1	Kilogramo	7	ramas	\$1.07	\$0.54
7	80	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$0.79				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.79
8	65	Gramos	Manzana	Kilogramo	\$29.90	\$1.94				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$1.94
9	10	Gramos	Nuez picada	Kilogramo	\$93.60	\$0.94				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.94
10	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
11	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
<i>Tiempo 2 Sopa mexicana de elote y rajas</i>										<i>Tiempo 2 Sopa mexicana de elote y rajas</i>					
12	30	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$3.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.00
13	5	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$0.58				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$0.58
14	40	Gramos	Queso oaxaca	Kilogramo	\$110.00	\$4.40				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.11	\$4.40
15	10	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.12				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.12
16	40	Gramos	Elote	Lata	\$9.29	\$0.93				1	Lata	400	Gramos	\$0.02	\$0.93
17	1	Piezas	Chile poblano	Kilogramo	\$18.90	\$0.02				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.02
18	3	Gramos	Fécula de maíz	Caja	\$37.60	\$0.15				1	Caja	750	Gramos	\$0.05	\$0.15
19	160	Mililitros	Puré de tomate	Litro	\$19.30	\$3.09				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$3.09
20	300	Mililitros	Caldo de pollo	Litro	\$1.03	\$0.31				1	Litro	1000	Gramos	\$0.00	\$0.31
21	5	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.30				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.30
22	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
<i>Tiempo 3 Pechugas rellenas al ajillo</i>										<i>Tiempo 3 Pechugas rellenas al ajillo</i>					
23	30	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$3.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.00
24	80	Gramos	Champiñones	Kilogramo	\$52.90	\$4.23				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$4.23
25	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
26	10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.24
27	20	Gramos	Perejil	Manojo	\$8.50	\$0.85				1	Manojo	200	Gramos	\$0.04	\$0.85
28	10	Gramos	Chile de árbol	Kilogramo	\$66.00	\$0.66				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.66
29	5	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.30				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.30
30	200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$12.00
<i>Tiempo 4 Cheesecake de chicozapote</i>										<i>Tiempo 4 Cheesecake de chicozapote</i>					
31	30	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$3.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.00
32	1	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$1.50				1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$1.50
33	397	Mililitros	Leche condensada	Lata	\$16.50	\$16.50				1	Lata	397	Mililitros	\$0.04	\$16.50
34	40	Gramos	Crema	Kilogramo	\$39.50	\$1.58				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$1.58
35	8	Gramos	Fécula de maíz	Caja	\$37.60	\$0.40				1	Caja	750	Gramos	\$0.05	\$0.40
36	40	Gramos	Pulpa de chicozapote	Kilogramo	\$39.00	\$1.56				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$1.56
37	2	Gramos	Canela en polvo	Kilogramo	\$40.00	\$0.08				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.08
38	15	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$1.73				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$1.73
39	80	Gramos	Galletas marías	Caja	\$31.90	\$3.00				1	Caja	850	Gramos	\$0.04	\$3.00





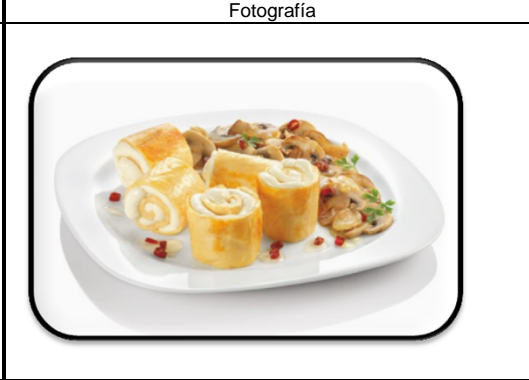
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C01  
Pechugas rellenas al ajillo  
Banquetera Xibalba

Costo materia prima por persona	\$82.12			
Precio de venta por persona	\$350.00			
% de costo de venta	23.46%			

Instrucción de procedimiento

La comida se sirve en la cocina y el mesero la lleva a la mesa de los comensales. Se trabajan cuatro tiempo incluido el postre, sirviendo el mismo plato a todos los comensales respetando el tiempo.  
Se sirve la comida por la izquierda, las bebidas por la derecha y se retira tanto los platos como los vasos y las copas por la derecha. Un mesero podra atender has tres mesas de 10 comensale cada uno.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Costo materia prima	\$82.12
Porcentaje de incremento	400%
Costo de ventas convenido	\$328.46



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

Menú 2  
Muslo en salsa de ajo y perejil  
Banquetera Xibalba

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Jitomates rellenos de paté</i>										<i>Tiempo 1 Jitomates rellenos de paté</i>						
1	50	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$5.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$5.00
2	3	Gramos	Salsa catsup	Frasco	\$18.50	\$0.08					1	Frasco	680	Gramos	\$0.03	\$0.08
3	12	Gramos	Paté	Paquete	\$42.00	\$1.68					1	Paquete	300	Gramos	\$0.14	\$1.68
4	10	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.12
5	10	Gramos	Albahaca	Manojo	\$20.00	\$1.00					1	Manojo	200	Gramos	\$0.10	\$1.00
6	1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$1.00					1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$1.00
7	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
8	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
<i>Tiempo 2 Crema de tres quesos</i>										<i>Tiempo 2 Crema de tres quesos</i>						
9	25	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$2.50					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$2.50
10	25	Gramos	Queso manchego	Kilogramo	\$136.00	\$3.40					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.14	\$3.40
11	16	Gramos	Queso parmesano	Kilogramo	\$210.00	\$3.36					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.21	\$3.36
12	125	Mililitros	Leche	Litro	\$12.00	\$1.50					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$1.50
13	1	Gramos	Nuez moscada	Kilogramo	\$150.00	\$0.15					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.15	\$0.15
14	5	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.30					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.30
15	60	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.08					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.08
16	12	Gramos	Crema	Kilogramo	\$39.50	\$0.47					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.47
17	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
18	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
19	12	Gramos	Croutones	Bolsa	\$27.20	\$2.30					1	Bolsa	142	Gramos	\$0.19	\$2.30
<i>Tiempo 3 Muslos en salsa de ajo y perejil</i>										<i>Tiempo 3 Muslos en salsa de ajo y perejil</i>						
20	30	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$3.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.00
21	10	Mililitros	Leche	Litro	\$12.00	\$0.12					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.12
22	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
23	5	Gramos	Perejil	Manojo	\$8.50	\$0.21					1	Manojo	200	Gramos	\$0.04	\$0.21
24	5	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.30					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.30
25	2	Piezas	Muslos de pollo	Kilogramo	\$46.50	\$18.60					1	Kilogramo	5	Piezas	\$9.30	\$18.60
26	30	Gramos	Crema	Kilogramo	\$39.50	\$1.19					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$1.19
<i>Tiempo 4 Delicia de manzana</i>										<i>Tiempo 4 Delicia de manzana</i>						
27	25	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$2.50					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$2.50
28	5	Gramos	Azúcar refinada	Kilogramo	\$24.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.12
29	2	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$0.23					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$0.23
30	32	Gramos	Manzana	Kilogramo	\$29.90	\$0.96					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$0.96
31	5	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.09					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.09
32	1	Piezas	Tortillas de harina	Bolsa	\$13.50	\$1.13					1	Bolsa	12	Piezas	\$1.13	\$1.13
33	10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.24
34	1	Gramos	Canela en polvo	Kilogramo	\$40.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.04



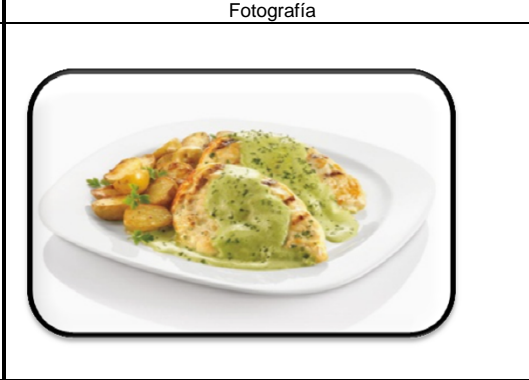
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C02  
Muslo en salsa de ajo y perejil  
Banquetera Xibalba

Costo materia prima por persona	\$52.38			
Precio de venta por persona	\$250.00			
% de costo de venta	20.95%			

Instrucción de procedimiento

La comida se sirve en la cocina y el mesero la lleva a la mesa de los comensales. Se trabajan cuatro tiempo incluido el postre, sirviendo el mismo plato a todos los comensales respetando el tiempo.  
Se sirve la comida por la izquierda, las bebidas por la derecha y se retira tanto los platos como los vasos y las copas por la derecha. Un mesero podra atender has tres mesas de 10 comensale cada uno.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Costo materia prima	\$52.38
Porcentaje de incremento	450%
Costo de ventas convenido	\$235.71



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C03  
Salmon con especias  
Banquetera Xibalba

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Rollo de espinaca</i>										<i>Tiempo 1 Rollo de espinaca</i>						
1	30	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$3.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.00
2	160	Gramos	Espinacas	Manojo	\$8.00	\$6.40					1	Manojo	200	Gramos	\$0.04	\$6.40
3	1	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$1.50					1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$1.50
4	5	Gramos	Tocino	Kilogramo	\$72.00	\$0.36					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.36
5	3	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$0.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$0.35
6	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
7	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
<i>Tiempo 2 Crema de verduras y camaron</i>										<i>Tiempo 2 Crema de verduras y camaron</i>						
8	50	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$5.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$5.00
9	100	Mililitros	Leche	Litro	\$12.00	\$1.20					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$1.20
10	160	Mililitros	Caldo de pollo	Litro	\$1.03	\$0.16					1	Litro	1000	Gramos	\$0.00	\$0.16
11	40	Gramos	Verduras congeladas	Kilogramo	\$46.00	\$1.84					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$1.84
12	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
13	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
14	40	Gramos	Camaron pacotilla	Kilogramo	\$150.00	\$6.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.15	\$6.00
15	5	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.12					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.12
16	10	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.12
17	3	Gramos	Perejil	Manojo	\$8.50	\$0.13					1	Manojo	200	Gramos	\$0.04	\$0.13
<i>Tiempo 3 Salmon con especias</i>										<i>Tiempo 3 Salmon con especias</i>						
18	95	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$9.49					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$9.49
19	5	Gramos	Azúcar mascabado	Kilogramo	\$70.00	\$0.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.35
20	1	Gramos	Nuez moscada	Kilogramo	\$150.00	\$0.15					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.15	\$0.15
21	2	Gramos	Canela en polvo	Kilogramo	\$40.00	\$0.08					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.08
22	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
23	2	Gramos	Clavo	Kilogramo	\$270.00	\$0.54					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.27	\$0.54
24	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
25	120	Gramos	Lomo de salmón	Kilogramo	\$244.00	\$29.28					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.24	\$29.28
26	10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.24
<i>Tiempo 4 Cheesecake citrico</i>										<i>Tiempo 4 Cheesecake citrico</i>						
27	15	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$1.50					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$1.50
28	60	Mililitros	Yogurt natural	Litro	\$24.20	\$1.45					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$1.45
29	5	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.09					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.09
30	1	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$1.50					1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$1.50
31	10	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.11
32	2	Gramos	Fécula de maíz	Caja	\$37.00	\$0.10					1	Caja	750	Gramos	\$0.05	\$0.10
33	4	Gramos	Galletas marías	Caja	\$31.90	\$0.15					1	Caja	850	Gramos	\$0.04	\$0.15
34	2	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$0.23					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$0.23
35	5	Gramos	Mermelada de naranja	Frasco	\$20.00	\$0.46					1	Frasco	219	Gramos	\$0.09	\$0.46



Número de receta C03  
 Nombre del platillo Salmon con especias  
 Lugar Banquetera Xibalba

Costo materia prima por persona	\$72.32			
Precio de venta por persona	\$300.00			
% de costo de venta	24.11%			

Instrucción de procedimiento

La comida se sirve en la cocina y el mesero la lleva a la mesa de los comensales. Se trabajan cuatro tiempo incluido el postre, sirviendo el mismo plato a todos los comensales respetando el tiempo.  
 Se sirve la comida por la izquierda, las bebidas por la derecha y se retira tanto los platos como los vasos y las copas por la derecha. Un mesero podra atender has tres mesas de 10 comensale cada uno.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Costo materia prima	\$72.32
Porcentaje de incremento	400%
Costo de ventas convenido	\$289.27



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C04  
Buffet  
Banquetera Xibalba

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos					
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
<b>ENTRADAS</b>										<b>ENTRADAS</b>					
<i>Sopes de Nopal</i>										<i>Sopes de Nopal</i>					
1	16	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$1.60				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$1.60
2	30	Gramos	Nopales	Kilogramo	\$4.00	\$0.12				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.12
3	90	Gramos	Frijoles refritos	Lata	\$10.90	\$2.17				1	Lata	453	Gramos	\$0.02	\$2.17
4	40	Mililitros	Salsa ranchera	Litro	\$48.00	\$1.92				1	Litro	1000	Gramos	\$0.05	\$1.92
<i>Brochetas de chile poblano y arrachera</i>										<i>Brochetas de chile poblano y arrachera</i>					
5	50	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$5.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$5.00
6	75	Gramos	Chile poblano	Kilogramo	\$18.90	\$1.42				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$1.42
7	100	Gramos	Arrachera	Kilogramo	\$165.00	\$16.50				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.17	\$16.50
8	15	Gramos	Cebolla morada	Kilogramo	\$13.90	\$0.21				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.21
9	1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$1.00				1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$1.00
10	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.06
11	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
12	1	Gramos	Orégano	Kilogramo	\$55.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.06
13	2	Gramos	Tomillo	Kilogramo	\$70.00	\$0.14				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.14
14	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
15	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
<i>Tacos de huitlacoche</i>										<i>Tacos de huitlacoche</i>					
16	30	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$3.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.00
17	2	Gramos	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$0.67				1	Kilogramo	30	Piezas	\$0.33	\$0.67
18	1	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$1.50				1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$1.50
19	3	Gramos	Harina	Kilogramo	\$11.00	\$0.03				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.03
20	30	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.72				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.72
21	60	Gramos	Tomate	Kilogramo	\$14.00	\$0.84				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.84
22	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.06
23	2	Gramos	Chile serrano	Kilogramo	\$16.00	\$0.03				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.03
24	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
25	3	Gramos	Caldo de pollo	Litro	\$1.03	\$0.00				1	Litro	1000	Gramos	\$0.00	\$0.00
26	20	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.59				1	Manojo	200	Gramos	\$0.03	\$0.59
27	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
28	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
29	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.06
30	5	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.12				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.12
31	53	Gramos	Huitlacoche	Kilogramo	\$50.00	\$2.65				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$2.65
32	10	Gramos	Epazote	Manojo	\$6.00	\$0.30				1	Manojo	200	Gramos	\$0.03	\$0.30
33	5	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.30				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.30
34	10	Mililitros	Caldo de pollo	Litro	\$1.03	\$0.01				1	Litro	1000	Gramos	\$0.00	\$0.01
35	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
36	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C04  
Buffet  
Banquetera Xibalba

										Base de datos					
#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Fecha	Costo unitario	Importe	Fecha	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
<b>SOPAS</b>										<b>SOPAS</b>					
<i>Pozole</i>										<i>Pozole</i>					
1	200	Gramos	Carne de cerdo	Kilogramo	\$70.00	\$14.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$14.00
2	125	Gramos	Maíz pozolero precocido	Kilogramo	\$26.50	\$3.31				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$3.31
3	15	Gramos	Chiles huajillo	Kilogramo	\$47.00	\$0.71				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.71
4	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
5	15	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.18				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.18
6	25	Gramos	Rabanitos	Kilogramo	\$5.80	\$0.15				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.15
7	100	Gramos	Lechuga romana	Pieza	\$4.80	\$0.60				1	Pieza	800	Gramos	\$0.01	\$0.60
8	1	Gramos	Orégano	Kilogramo	\$55.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.06
9	2	Gramos	Laurel	Manojo	\$20.00	\$0.20				1	Manojo	200	Gramos	\$0.10	\$0.20
10	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
<i>Sopa Azteca</i>										<i>Sopa Azteca</i>					
11	1	Gramos	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$0.33				1	Kilogramo	30	Piezas	\$0.33	\$0.33
12	1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$1.00				1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$1.00
13	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.06
14	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
15	160	Mililitros	Caldo de pollo	Litro	\$1.03	\$0.16				1	Litro	1000	Gramos	\$0.00	\$0.16
16	1	Gramos	Perejil	Manojo	\$8.50	\$0.04				1	Manojo	200	Gramos	\$0.04	\$0.04
17	5	Gramos	Chiles pasilla	Kilogramo	\$40.00	\$0.20				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.20
18	25	Gramos	Aguacate	Kilogramo	\$18.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.45
19	5	Gramos	Queso panela	Kilogramo	\$104.00	\$0.52				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$0.52
20	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
21	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
22	10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.24



Número de receta C04  
 Nombre del platillo Buffet  
 Lugar Banquetera Xibalba

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos					
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
<b>PLATO FUERTE</b>										<b>PLATO FUERTE</b>					
<i>Mole con pollo</i>										<i>Mole con pollo</i>					
1	125	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$7.50				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$7.50
2	15	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.18				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.18
3	60	Gramos	Pasta de mole	Kilogramo	\$100.00	\$6.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$6.00
4	40	Gramos	Tomate	Kilogramo	\$14.00	\$0.56				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.56
5	15	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$1.35				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$1.35
6	250	Mililitros	Caldo de pollo	Litro	\$1.03	\$0.26				1	Litro	1000	Gramos	\$0.00	\$0.26
7	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
8	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
9	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
<i>Carnitas</i>										<i>Carnitas</i>					
10	200	Gramos	Carne de cerdo	Kilogramo	\$70.00	\$14.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$14.00
11	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
12	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
13	60	Gramos	Manteca de cerdo	Kilogramo	\$34.00	\$2.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$2.04
14	45	Mililitros	Refresco de cola	Botella	\$20.00	\$0.30				1	Botella	3000	Mililitros	\$0.01	\$0.30
15	1	Piezas	Naranja	Kilogramo	\$10.00	\$2.00				1	Kilogramo	5	Piezas	\$2.00	\$2.00





Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C04  
Buffet  
Banquetera Xibalba

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos					
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
<b>GUARNICIÓN</b>										<b>GUARNICION</b>					
<i>Arroz rojo</i>										<i>Arroz rojo</i>					
16	30	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$3.00				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$3.00
17	50	Gramos	Verduras congeladas	Kilogramo	\$46.00	\$2.30				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$2.30
18	10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.24
19	35	Gramos	Arroz	Kilogramo	\$20.00	\$0.70				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.70
20	1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$1.00				1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$1.00
21	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.06
22	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
23	5	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.30				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.30
<i>Nopales</i>										<i>Nopales</i>					
1	60	Gramos	Nopales	Kilogramo	\$4.00	\$0.24				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.24
2	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.06
3	5	Gramos	Chile serrano	Kilogramo	\$16.00	\$0.08				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.08
4	25	Gramos	Tomate	Kilogramo	\$14.00	\$0.35				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.35
5	18	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.53				1	Manojo	200	Gramos	\$0.03	\$0.53
6	10	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.11
7	20	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$1.80				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$1.80
8	1	Gramos	Orégano	Kilogramo	\$55.00	\$0.06				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.06
9	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
10	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
11	15	Gramos	Aguacate	Kilogramo	\$18.00	\$0.27				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.27
12	25	Gramos	Queso panela	Kilogramo	\$104.00	\$2.60				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$2.60
<i>Frijoles</i>										<i>Frijoles</i>					
13	15	Gramos	Manteca de cerdo	Kilogramo	\$34.00	\$0.51				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$0.51
14	13	Gramos	Queso panela	Kilogramo	\$104.00	\$1.35				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$1.35
15	1	Gramos	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$0.33				1	Kilogramo	30	Piezas	\$0.33	\$0.33
16	115	Gramos	Frijoles refritos	Lata	\$10.90	\$2.77				1	Lata	453	Gramos	\$0.02	\$2.77
17	10	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.12				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.12
18	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C04  
Buffet  
Banquetera Xibalba

										Base de datos					
#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe		
<b>POSTRE</b>										<b>POSTRE</b>					
<i>Flan de cajeta</i>										<i>Flan de cajeta</i>					
1	1	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$1.50				1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$1.50
2	2	Mililitros	Vainilla	Litro	\$53.00	\$0.11				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.05	\$0.11
3	55	Mililitros	Cajeta quemada	Litro	\$110.00	\$6.05				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.11	\$6.05
4	35	Mililitros	Leche evaporada	Lata	\$12.90	\$1.27				1	Lata	355	Mililitros	\$0.04	\$1.27
5	10	Mililitros	Leche	Litro	\$12.00	\$0.12				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.12
<i>Gelatina de melon y coco</i>										<i>Gelatina de melon y coco</i>					
6	13	Mililitros	Licor de melón	Litro	\$295.00	\$3.84				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.30	\$3.84
7	14	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$1.40				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$1.40
8	2	Gramos	Grenetina	Kilogramo	\$50.00	\$0.10				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.10
9	10	Mililitros	Crema de coco	Litro	\$43.50	\$0.44				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.04	\$0.44
10	16	Mililitros	Leche evaporada	Lata	\$12.90	\$0.58				1	Lata	355	Mililitros	\$0.04	\$0.58
11	5	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.09				1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.09
12	2	Mililitros	Vainilla	Litro	\$53.00	\$0.11				1	Litro	1000	Mililitros	\$0.05	\$0.11



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

C04  
Buffet  
Banquetera Xibalba

Costo materia prima	Costos	% de preferencia	Servicios	+ 10% de servicios	Total de servicios	Persona por preferencia	Costo total
Sopes de Nopal	\$5.80	36%	100	10	110	40	\$232.16
Brochetas de chile poblano y arrachera	\$24.97	44%	100	10	110	48	\$1,198.66
Tacos de huitlacoche	\$11.62	20%	100	10	110	22	\$255.62
<i>Suma</i>		100%				110	\$1,686.43
Pozole	\$19.69	56%	100	10	110	62	\$1,220.63
Sopa Azteca	\$3.61	44%	100	10	110	48	\$173.12
<i>Suma</i>		100%				110	\$1,393.74
Mole con pollo	\$16.44	36%	100	10	110	40	\$657.74
Carnitas	\$18.90	64%	100	10	110	70	\$1,322.72
<i>Suma</i>		100%				110	\$1,980.46
Arroz rojo	\$8.04	40%	100	10	110	44	\$353.85
Nopales	\$6.24	30%	100	10	110	33	\$205.82
Frijoles	\$5.12	30%	100	10	110	33	\$169.04
<i>Suma</i>		100%				110	\$728.71
Flan de cajeta	\$9.05	60%	100	10	110	66	\$597.16
Gelatina de melon y coco	\$6.55	40%	100	10	110	44	\$288.02
<i>Suma</i>		100%				110	\$885.18
<i>Costo total</i>							\$6,674.53
Costo materia prima por persona	\$66.75						
Precio de venta por persona	\$250.00						
% de costo de venta	26.70%						

Instrucción de procedimiento	Fotografía	Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
		Costo materia prima	\$66.75
		Porcentaje de incremento	400%
		Costo de ventas convenido	\$266.98



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D01  
Pescado al horno  
Palenque

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Arroz</i>										<i>Arroz</i>						
1	50	Gramos	Arroz	Kilogramo	\$8.00	\$0.40					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.40
2	25	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$12.00	\$0.30					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.30
3	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
4	2	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$60.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.12
5	2	Gramos	Sal	Kilogramo	\$4.00	\$0.01					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.01
<i>Pescado al horno</i>										<i>Pescado al horno</i>						
6	80	Gramos	Filete de pescado	Kilogramo	\$30.00	\$2.40					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$2.40
7	2	Gramos	Sal	Kilogramo	\$4.00	\$0.01					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.01
8	1	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$35.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.04
9	10	Gramos	Manteguilla	Kilogramo	\$50.00	\$0.50					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.50
10	20	Gramos	Champiñones	Kilogramo	\$30.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$0.60
11	0.5	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$5.00	\$0.25					1	Kilogramo	10	Piezas	\$0.50	\$0.25
12	10	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$8.00	\$0.08					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.08
13	1	Gramos	Laurel	Manojo	\$10.00	\$0.05					1	Manojo	200	Gramos	\$0.05	\$0.05
14	5	Gramos	Perejil	Manojo	\$4.00	\$0.10					1	Manojo	200	Gramos	\$0.02	\$0.10
<i>Pastel de chocolate</i>										<i>Pastel de chocolate</i>						
15	75	Gramos	Harina	Kilogramo	\$8.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
16	2	Gramos	Polvo para hornear	Kilogramo	\$20.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.04
17	20	Gramos	Manteguilla	Kilogramo	\$50.00	\$1.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$1.00
18	3	Mililitros	Vainilla	Litro	\$20.00	\$0.06					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.06
19	55	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$12.00	\$0.66					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.66
20	1	Piezas	Huevo	Caja	\$10.00	\$0.83					1	Caja	12	Huevos	\$0.83	\$0.83
21	35	Mililitros	Leche	Litro	\$10.00	\$0.35					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.35
22	25	Gramos	Cocoa	Kilogramo	\$40.00	\$1.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$1.00
<i>Agua de piña</i>										<i>Agua de piña</i>						
23	80	Gramos	Piña	Kilogramo	\$8.00	\$0.64					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.64
24	300	Mililitros	Agua	Garrafón	\$20.00	\$0.30					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.30
25	50	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
26	5	Piezas	Hielo	Bolsa	\$10.00	\$0.50					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.10	\$0.50



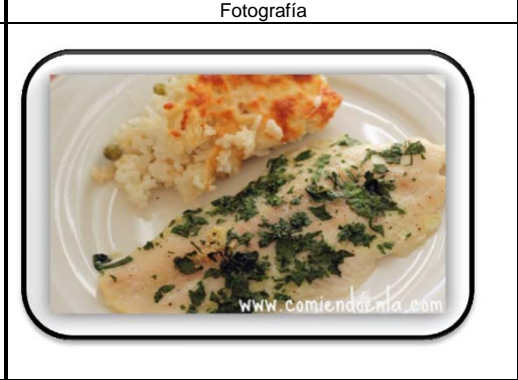
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D01  
Pescado al horno  
Palenque

Costo materia prima	\$11.47			
Precio de venta convenido	\$45.00			
% de costo de venta	25.50%			

Instrucción de procedimiento

Sazonar el pescado con sal y pimienta y dejar reposar durante unos minutos. Ponga a derretir la mantequilla para poner los filetes previamente enharinados, dorar ligeramente, quitar del fuego. Coloque aparte los hongos, los tomates y las cebollas, deje cocinar durante 10 minutos, agregue el pescado en está mezcla y espolvoréelo con orégano y laurel, agregue el vino. Hornée 30 minutos y espolvorée con migas de galletas enmantequilladas . Adorne con perejil picadito.



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$11.47
Mano de obra	\$3.39
Costo de producción	\$14.87



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D02  
Milanesa de pollo  
Palenque

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Fecha			Fecha			Fecha			Base de datos				
			Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Crema de chile poblano</i>												<i>Tiempo 1 Crema de chile poblano</i>				
1	50	Gramos	Chile poblano	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
2	2	Gramos	Sal	Kilogramo	\$4.00	\$0.01					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.01
3	25	Mililitros	Leche evaporada	Lata	\$9.00	\$0.63					1	Lata	355	Mililitros	\$0.03	\$0.63
4	5	Gramos	Manteguilla	Kilogramo	\$50.00	\$0.25					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.25
5	5	Gramos	Elote	Lata	\$6.00	\$0.08					1	Lata	400	Gramos	\$0.02	\$0.08
6	500	Mililitros	Agua	Garrafón	\$20.00	\$0.50					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.50
<i>Tiempo 2 Milanesa de pollo</i>												<i>Tiempo 2 Milanesa de pollo</i>				
7	80	Gramos	Milanesa de pollo	Kilogramo	\$35.00	\$2.80					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$2.80
8	5	Gramos	Queso panela	Kilogramo	\$70.00	\$0.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.35
9	5	Gramos	Jamón	Kilogramo	\$70.00	\$0.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.35
10	5	Gramos	Pan molido	Bolsa	\$4.00	\$0.10					1	Bolsa	210	Gramos	\$0.02	\$0.10
11	1	Piezas	Huevo	Caja	\$10.00	\$0.83					1	Caja	12	Huevos	\$0.83	\$0.83
12	2	Gramos	Sal	Kilogramo	\$4.00	\$0.01					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.01
<i>Tiempo 3 Gelatina con yogurt</i>												<i>Tiempo 3 Gelatina con yogurt</i>				
13	10	Mililitros	Yogurt natural	Litro	\$18.00	\$0.18					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.18
14	50	Gramos	Coctel de fruta en almíbar	Lata	\$25.00	\$1.47					1	Lata	850	Gramos	\$0.03	\$1.47
15	5	Gramos	Grenetina	Kilogramo	\$35.00	\$0.18					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.18
16	25	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$12.00	\$0.30					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.30
<i>Tiempo 4 Agua de horchata</i>												<i>Tiempo 4 Agua de horchata</i>				
17	50	Mililitros	Concentrado de horchata	Litro	\$18.00	\$0.90					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.90
18	300	Mililitros	Agua	Garrafón	\$20.00	\$0.30					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.30
19	50	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
20	5	Piezas	Hielo	Bolsa	\$10.00	\$0.50					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.10	\$0.50



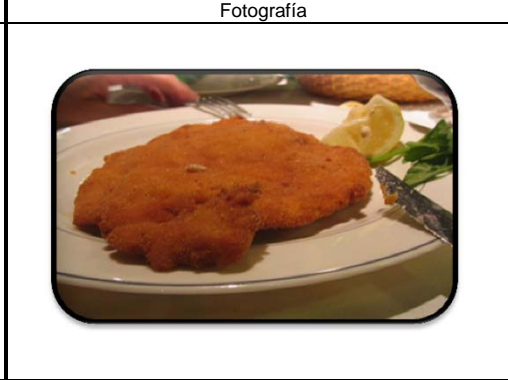
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D02  
Milanesa de pollo  
Palenque

Costo materia prima	\$10.93			
Precio de venta convenido	\$50.00			
% de costo de venta	21.86%			

Instrucción de procedimiento

Se extiende la milanesa de pollo se cubre con jamon se pone en una fajita de queso oaxaca y se enrolla a lo largo. Se pasa por el huevo antes batido y salpimentado. Rebozamos con el pan, doramos en aceite vuelta y vuelta, que quede bien doradito por todos lados. Despues se puede sentar sobre una cama de lechuga y a degustar



Elementos a considerar en asignación de precio de venta	
Importe materia prima	\$10.93
Mano de obra	\$3.39
Costo de producción	\$14.32



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D03  
Albondigas entomatadas  
Palenque

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Sopa de codito</i>										<i>Tiempo 1 Sopa de codito</i>						
1	20	Gramos	Pasta de codito	Paquete	\$4.00	\$0.40					1	Paquete	200	Gramos	\$0.02	\$0.40
2	0.5	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$5.00	\$0.25					1	Kilogramo	10	Piezas	\$0.50	\$0.25
3	5	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$50.00	\$0.25					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.25
4	1	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$40.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.04
5	2	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$60.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.12
6	20	Gramos	Queso chihuahua	Kilogramo	\$40.00	\$0.80					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.80
7	125	Mililitros	Agua	Garrafón	\$20.00	\$0.13					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.13
8	2	Gramos	Sal	Kilogramo	\$4.00	\$0.01					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.01
<i>Tiempo 2 Albóndigas entomatadas</i>										<i>Tiempo 2 Albóndigas entomatadas</i>						
9	80	Gramos	Carne de res	Kilogramo	\$30.00	\$2.40					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$2.40
10	5	Gramos	Pan molido	Bolsa	\$4.00	\$0.10					1	Bolsa	210	Gramos	\$0.02	\$0.10
11	3	Gramos	Queso oaxaca	Kilogramo	\$40.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.12
12	1	Piezas	Huevo	Caja	\$10.00	\$0.83					1	Caja	12	Huevos	\$0.83	\$0.83
13	5	Gramos	Harina	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
14	2	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$60.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.12
15	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
16	0.5	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$5.00	\$0.25					1	Kilogramo	10	Piezas	\$0.50	\$0.25
17	2	Gramos	Perejil	Manejo	\$4.00	\$0.04					1	Manejo	200	Gramos	\$0.02	\$0.04
18	5	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$12.00	\$0.06					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.06
19	2	Gramos	Sal	Kilogramo	\$4.00	\$0.01					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.00	\$0.01
<i>Tiempo 3 Pay de limón</i>										<i>Tiempo 3 Pay de limón</i>						
20	40	Mililitros	Leche evaporada	Lata	\$9.00	\$1.01					1	Lata	355	Mililitros	\$0.03	\$1.01
21	45	Mililitros	Leche condensada	Lata	\$10.00	\$1.13					1	Lata	397	Mililitros	\$0.03	\$1.13
22	25	Gramos	Galletas marías	Caja	\$18.00	\$0.53					1	Caja	850	Gramos	\$0.02	\$0.53
23	5	Gramos	Limón	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
<i>Tiempo 4 Agua de jamaica</i>										<i>Tiempo 4 Agua de jamaica</i>						
24	75	Mililitros	Concentrado de jamaica	Litro	\$16.00	\$1.20					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$1.20
25	300	Mililitros	Agua	Garrafón	\$20.00	\$0.30					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.30
26	50	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
27	5	Piezas	Hielo	Bolsa	\$10.00	\$0.50					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.10	\$0.50





Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D03  
Albondigas entomatadas  
Palenque

Costo materia prima	\$11.32			
Precio de venta convenido	\$50.00			
% de costo de venta	22.63%			

**Instrucción de procedimiento**

En un bol salpimentamos la carne picada y le añadimos ajo y perejil machacado, los quesitos, el huevo batido y la miga remojada. Mezclamos contundentemente y, con ayuda de una cuchara, vamos formando bolas que pasamos por harina y metemos unas horas en la nevera. Preparamos una salsa con la cebolla pochada en aceite de oliva a la que añadimos los tomates, una pizca de sal y el azúcar, dejamos que se frían, añadimos un toque de orégano o albahaca y pasamos por el chino. Freímos las albóndigas en abundante aceite y cubrimos con la salsa de tomate



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$11.32
Mano de obra	\$3.39
Costo de producción	\$14.71



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D04  
Carne de puerco con verdolagas  
Palenque

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Sopa de fideo</i>										<i>Tiempo 1 Sopa de fideo</i>						
1	5	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$12.00	\$0.06					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.06
2	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
3	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$60.00	\$0.30					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.30
4	1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$5.00	\$0.50					1	Kilogramo	10	Piezas	\$0.50	\$0.50
5	30	Gramos	Sopa de fideo	Paquete	\$4.00	\$0.60					1	Paquete	200	Gramos	\$0.02	\$0.60
6	500	Mililitros	Agua	Garrafón	\$20.00	\$0.50					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.50
7	3	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$40.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.12
<i>Tiempo 2 Carne de puerco en verdolagas</i>										<i>Tiempo 2 Carne de puerco en verdolagas</i>						
8	3	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$12.00	\$0.04					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.04
9	50	Gramos	Tomate	Kilogramo	\$8.00	\$0.40					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.40
10	5	Gramos	Chile serrano	Kilogramo	\$9.00	\$0.05					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.05
11	2	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$60.00	\$0.12					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$0.12
12	5	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
13	80	Gramos	Carne de cerdo	Kilogramo	\$35.00	\$2.80					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$2.80
14	50	Gramos	Verdolagas	Kilogramo	\$10.00	\$0.50					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.50
<i>Tiempo 3 Arroz con leche</i>										<i>Tiempo 3 Arroz con leche</i>						
15	45	Gramos	Arroz	Kilogramo	\$8.00	\$0.36					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.36
16	45	Mililitros	Leche	Litro	\$10.00	\$0.45					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.45
17	0.5	Raja	Raja de canela	Bolsa	\$15.00	\$0.02					1	Bolsa	500	Gramos	\$0.03	\$0.02
18	40	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$12.00	\$0.48					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.48
19	50	Mililitros	Leche condensada	Lata	\$10.00	\$1.26					1	Lata	397	Mililitros	\$0.03	\$1.26
20	1	Gramos	Canela en polvo	Kilogramo	\$20.00	\$0.02					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.02
<i>Tiempo 4 Agua de guayaba</i>										<i>Tiempo 4 Agua de guayaba</i>						
21	3	Piezas	Guayaba	Kilogramo	\$10.00	\$1.50					1	Kilogramo	20	Piezas	\$0.50	\$1.50
22	300	Mililitros	Agua	Garrafón	\$20.00	\$0.30					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.30
23	50	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
24	5	Piezas	Hielo	Bolsa	\$10.00	\$0.50					1	Bolsa	100	Piezas	\$0.10	\$0.50



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

D04  
Carne de puerco con verdolagas  
Palenque

Costo materia prima	\$11.55			
Precio de venta convenido	\$50.00			
% de costo de venta	23.09%			
Servicios al mes				

**Instrucción de procedimiento**

Licuar los tomares con el chile, ajo y cebolla  
Freir esta salsa con el aceite y sazonar con el consomé de pollo  
Agregar la carne y las verdolagas  
Dejar hervir durante 2 minutos y añadir la crema nestle



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$11.55
Mano de obra	\$3.39
Costo de producción	\$14.94



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E01  
Pechuga de pollo asada  
Kukulcán

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Codito a la crema</i>										<i>Tiempo 1 Codito a la crema</i>						
1	75	Gramos	Pasta de codito	Paquete	\$5.00	\$1.88					1	Paquete	200	Gramos	\$0.03	\$1.88
2	10	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$1.15					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$1.15
3	50	Gramos	Jamón	Kilogramo	\$86.90	\$4.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$4.35
4	50	Mililitros	Leche	Litro	\$12.00	\$0.60					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.60
5	50	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$5.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.10	\$5.00
6	25	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.30					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.30
7	1	Rama	Apio	Kilogramo	\$7.50	\$1.07					1	Kilogramo	7	ramas	\$1.07	\$1.07
8	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
9	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
<i>Tiempo 2 Pechugas asadas</i>										<i>Tiempo 2 Pechugas asadas</i>						
10	200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.06	\$12.00
11	5	Mililitros	Salsa de soya	Litro	\$87.50	\$0.44					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$0.44
12	10	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.11
13	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
14	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
15	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
<i>Tiempo 3 Ensalada de verduras cocidas</i>										<i>Tiempo 3 Ensalada de verduras cocidas</i>						
16	10	Gramos	Calabaza	Kilogramo	\$18.00	\$0.18					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.18
17	10	Gramos	Coliflor	Kilogramo	\$16.90	\$0.17					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.17
18	10	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$0.10					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.10
19	10	Gramos	Papa	Kilogramo	\$13.50	\$0.14					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.14
20	10	Gramos	Ejote	Kilogramo	\$25.90	\$0.26					1	Kilogramos	1000	Gramos	\$0.03	\$0.26
21	10	Gramos	Brócoli	Kilogramo	\$16.80	\$0.17					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.17
22	15	Mililitros	Vinagre	Litro	\$10.50	\$0.16					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.01	\$0.16
23	45	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$4.05					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$4.05
24	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
25	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
<i>Tiempo 4 Gelatina de limón</i>										<i>Tiempo 4 Gelatina de limón</i>						
26	5	Gramos	Grenetina	Kilogramo	\$50.00	\$0.25					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.25
27	200	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.26					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.26
28	75	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$1.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$1.35
29	15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.16



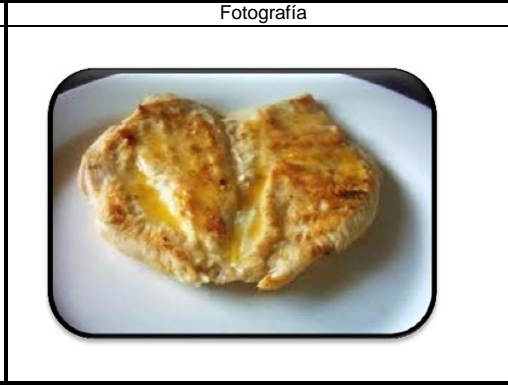
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E01  
Pechuga de pollo asada  
Kukulcán

Costo materia prima	\$35.00			
Precio de venta	\$145.00			
% de costo de venta	24.14%			
Servicios al mes				

**Instrucción de procedimiento**

Mezclar la salsa de soya, el jugo del limón y los dientes de ajo picado. Untar con esta mezcla las pechugas y dejar macerar la carne una hora en el frigorífico.  
Precalentar un parrilla. Cubrir con papel de aluminio. Poner encima poner las pechugas dejándolas unos 7 minutos por cada lado.



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$35.00
Mano de obra	\$1.29
Costo de producción	\$36.29
Porcentaje de incremento	400%
Costo de ventas convenido	\$145.17



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E02  
Ensalada californiana  
Kukulcán

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Spaghetti al burro</i>										<i>Tiempo 1 Spaghetti al burro</i>						
1	100	Gramos	Espaghetti	Paquete	\$5.20	\$2.60					1	Paquete	200	Gramos	\$0.03	\$2.60
2	30	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$3.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$3.45
3	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
4	5	Gramos	Queso parmesano	Kilogramo	\$210.00	\$1.05					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.21	\$1.05
5	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
6	2	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.11					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.11
<i>Tiempo 2 Ensalada californiana</i>										<i>Tiempo 2 Ensalada californiana</i>						
7	20	Gramos	Lechuga orejona	Pieza	\$7.90	\$0.40					1	Pieza	400	Gramos	\$0.02	\$0.40
8	1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$1.00					1	Kilogramo	10	Piezas	\$1.00	\$1.00
9	20	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.24					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.24
10	35	Gramos	Pimiento	Kilogramo	\$26.90	\$0.94					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.03	\$0.94
11	1	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$1.50					1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$1.50
12	25	Gramos	Queso mozzarella	Kilogramo	\$88.50	\$2.21					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$2.21
13	15	Millilitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$1.35					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.09	\$1.35
14	5	Millilitros	Vinagre	Litro	\$10.50	\$0.05					1	Litro	1000	Millilitros	\$0.01	\$0.05
15	3	Gramos	Croutones	Bolsa	\$27.20	\$0.57					1	Bolsa	142	Gramos	\$0.19	\$0.57
<i>Tiempo 3 Galletas de chocolate</i>										<i>Tiempo 3 Galletas de chocolate</i>						
16	250	Gramos	Harina	Kilogramo	\$11.00	\$2.75					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$2.75
17	75	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$1.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$1.35
18	100	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$11.50					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$11.50
19	1	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$1.50					1	Caja	12	Huevos	\$1.50	\$1.50
20	5	Gramos	Polvo para hornear	Kilogramo	\$41.60	\$0.21					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.21
21	25	Gramos	Cocoa	Kilogramo	\$70.00	\$1.75					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$1.75



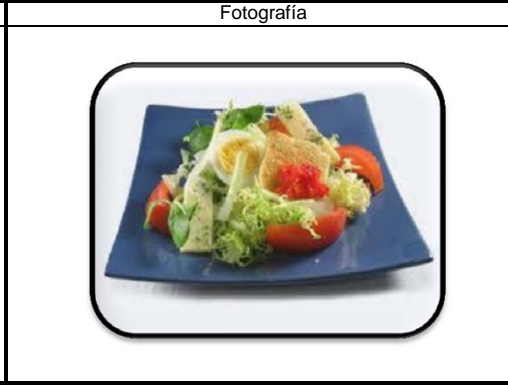
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E02  
Ensalada california  
Kukulcán

Costo materia prima	\$35.02			
Precio de venta	\$145.00			
% de costo de venta	24.15%			
Servicios al mes				

**Instrucción de procedimiento**

Se limpia la lechuga y se cortan en cubos las verduras. Se lava el jitomate y se le quita las semillas dejando sólo la parte carnosa. Se limpia y trocea la cebolla en tiras. Se pelan y trocean los huevos cocidos. El pimiento morrón se parte en cuadraditos. Se cortan en láminas finas el queso mozzarella. Montamos la ensalada aliñando en el momento de servir con una vinagreta elaborada con aceite de oliva, vinagre, sal y perejil picado Repartimos la ensalada en platos, añadimos el queso y salseamos con un poco más de la salsa vinagreta.



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$35.02
Mano de obra	\$1.29
Costo de producción	\$36.31
Porcentaje de incremento	400%
Costo de ventas convenido	\$145.24



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E03  
Ternera asada  
Kukulcán

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Macarrones con queso</i>										<i>Tiempo 1 Macarrones con queso</i>						
1	100	Gramos	Pasta para macarrones	Bolsa	\$24.90	\$5.48					1	Bolsa	454	Gramos	\$0.05	\$5.48
2	20	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$2.30					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$2.30
3	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
4	50	Gramos	Queso manchego	Kilogramo	\$136.00	\$6.80					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.14	\$6.80
5	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
6	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
<i>Tiempo 2 Ternera asada</i>										<i>Tiempo 2 Ternera asada</i>						
7	100	Gramos	Ternera	Kilogramo	\$119.00	\$11.90					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$11.90
8	20	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.48					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.48
9	50	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
10	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
11	5	Gramos	Tomillo	Kilogramo	\$70.00	\$0.35					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.07	\$0.35
12	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
13	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
<i>Tiempo 3 Verduras a la mantequilla</i>										<i>Tiempo 3 Verduras a la mantequilla</i>						
14	75	Gramos	Brócoli	Kilogramo	\$16.80	\$1.26					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$1.26
15	50	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$0.50					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.50
16	50	Gramos	Coliflor	Kilogramo	\$16.90	\$0.85					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.85
17	50	Gramos	Calabaza	Kilogramo	\$18.00	\$0.90					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.90
18	15	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$1.73					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.12	\$1.73
19	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
20	60	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.08					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.08
21	5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.05	\$0.27
<i>Tiempo 4 Duraznos en almíbar</i>										<i>Tiempo 4 Duraznos en almíbar</i>						
22	1	Piezas	Durazno	Kilogramo	\$45.90	\$3.83					1	Kilogramo	12	Piezas	\$3.83	\$3.83
23	30	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.54					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.02	\$0.54
24	60	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.08					1	Garrafón	20000	Mililitros	\$0.00	\$0.08





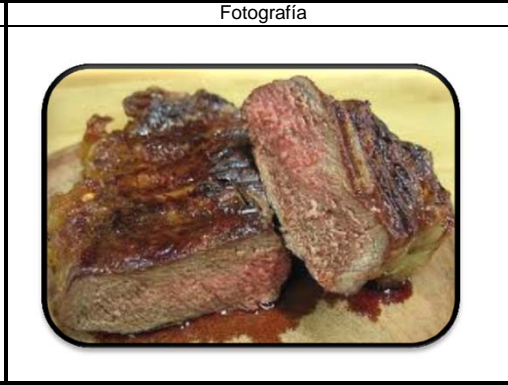
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E03  
Ternera asada  
Kukulcán

Costo materia prima	\$39.48			
Precio de venta	\$165.00			
% de costo de venta	23.92%			
Servicios al mes				

**Instrucción de procedimiento**

Caliente el aceite en una cazuela de fondo grueso y dore la carne. En el mismo aceite, cocine las cebollas y el ajo. Incorpore de nuevo la carne junto con el tomillo, sal y pimienta, tape y cocine a fuego lento 35 minutos. Rocíe la carne con su jugo, de vez en cuando. Rectifique la sazón. Sirva la carne cortada en filetes.



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$39.48
Mano de obra	\$1.29
Costo de producción	\$40.77
Porcentaje de incremento	400%
Costo de ventas convenido	\$163.06



Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E04  
Sandwich de Roast Beef  
Kukulcán

#	Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Fecha		Fecha		Fecha		Base de datos						
				Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Costo unitario	Importe	Unidad	Equivalencia	Precio Unitario	Importe			
<i>Tiempo 1 Ensalada rusa</i>										<i>Tiempo 1 Ensalada rusa</i>						
1	80	Gramos	Papa	Kilogramo	\$13.50	\$1.08					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$1.08
2	60	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$0.59					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.59
3	60	Gramos	Chicharos cocidos	Lata	\$18.80	\$1.34					1	Lata	840	Gramos	\$0.02	\$1.34
4	20	Gramos	Mayonesa	Kilogramo	\$35.00	\$0.70					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.04	\$0.70
5	5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.04
<i>Tiempo 2 Sandwich de Roast Beef</i>										<i>Tiempo 2 Sandwich de Roast Beef</i>						
7	100	Gramos	Roast Beef	Kilogramo	\$274.00	\$27.40					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.27	\$27.40
8	35	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.84					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.02	\$0.84
9	5	Gramos	Romero	Manojo	\$15.00	\$0.38					1	Manojo	200	Gramos	\$0.08	\$0.38
10	50	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.60					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.01	\$0.60
11	5	Mililitros	Salsa de soya	Litro	\$87.50	\$0.44					1	Litro	1000	Mililitros	\$0.09	\$0.44
12	5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$0.45
13	1/2	Piezas	Baguette	Pieza	\$6.50	\$3.25					1	Pieza	1	Pieza	\$6.50	\$3.25
14	30	Gramos	Queso mozzarella	Kilogramo	\$88.50	\$2.66					1	Kilogramo	1000	Gramos	\$0.09	\$2.66
15	15	Gramos	Mostaza dijon	Frasco	\$72.00	\$1.25					1	Frasco	865	Gramos	\$0.08	\$1.25
16	60	Gramos	Lechuga romana	Pieza	\$4.80	\$0.36					1	Pieza	800	Gramos	\$0.01	\$0.36
<i>Tiempo 3 Coctel de frutas</i>										<i>Tiempo 3 Coctel de frutas</i>						
17	150	Gramos	Coctel de fruta en almíbar	Lata	\$34.00	\$6.00					1	Lata	850	Gramos	\$0.04	\$6.00



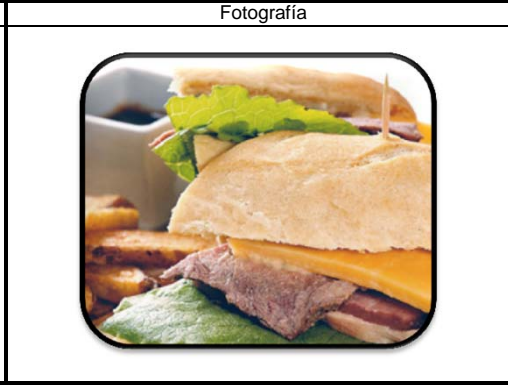
Número de receta  
Nombre del platillo  
Lugar

E04  
Sandwich de Roast Beef  
Kukulcán

Costo materia prima	\$47.37			
Precio de venta	\$160.00			
% de costo de venta	29.61%			
Servicios al mes				

**Instrucción de procedimiento**

Para el roastbeef, licue todos los ingredientes y marine con ellos la carne en un recipiente tapado con papel, durante cuatro horas. Caliente una sartén con el aceite a fuego alto; retire la marinada y selle la carne por todos sus lados. Lleve al horno durante 25 minutos a una temperatura de 355°F. Retire y deje reposar durante 30 minutos. Corte en láminas muy delgadas y reserve. Corte el pan en dos mitades y caliéntelas en el horno. Cubra cada mitad con mostaza, en la mitad de abajo ponga la lechuga, el roastbeef, el queso y tape con la otra mitad.



**Elementos a considerar en asignación de precio de venta**

Importe materia prima	\$47.37
Mano de obra	\$1.29
Costo de producción	\$48.66
Porcentaje de incremento	330%
Costo de ventas convenido	\$160.59

**Cálculo ponderado de servicio de restaurante**

RESTAURANTE	Aforo disponible	% de oferta y demanda	Aforo promedio
Desayunos	104	90%	94
Comidas	104	70%	73
Cenas	104	90%	94

Platillo	ENERO			
	% de preferencia del aforo	Servicios diarios	Días promedio del mes	Servicios del mes
<b>DESAYUNOS</b>				
Huevos rancheros	20%	19	30	570
Omelet de queso crema y cilantro	30%	28	30	840
Chilaquiles verdes	35%	33	30	990
Hotcakes de platano	15%	14	30	420
<i>Suma</i>	100%	94		2820
<b>COMIDAS</b>				
Sopa de pasta con vegetales	18%	13	30	390
Sopa de tortilla	15%	11	30	330
Filete de res con verduras	38%	28	30	840
Pechuga de pollo al vino	29%	21	30	630
<i>Suma</i>	100%	73		2190
<b>CENAS</b>				
Molletes	40%	38	30	1140
Rollitos de aguacate	28%	26	30	780
Ensalada california	12%	11	30	330
Ensalada de papa y pollo	20%	19	30	570
<i>Suma</i>	100%	94		2820
			Servicios totales	7830
			Mano de obra de producción	\$44,000
			Mano de obra por platillo	\$5.62

Departamento	Sueldo mensual
Jefe de cocina de restaurante	\$8,000.00
Cocinero - cocina fría	\$6,000.00
Cocinero - cocina fría	\$6,000.00
Cocinero - cocina caliente	\$6,000.00
Cocinero - cocina caliente	\$6,000.00
Cocinero – horno	\$6,000.00
Cocinero – horno	\$6,000.00
<i>Total</i>	\$44,000.00

Como se observa en el área de restaurante se determina según el aforo la oferta y demanda para el desayuno, la comida y la cena con el objetivo de determinar la preferencia de platillo en los comensales, y por tanto, conocer los servicios diarios de cada platillo. De ésta forma determinar los servicios mensuales y la suma total de los servicios.

Estos servicios totales junto con el total de la mano de obra de producción determinará finalmente la mano de obra por platillo, la cual se suma en las recetas para obtener el precio de venta final.

**Cálculo ponderado de servicio de bar**

BAR	Aforo disponible	% de oferta y demanda	Aforo promedio
Bebidas sin alcohol	42	99%	42
Bebidas con alcohol	42	95%	40

Bebida	ENERO					
	% de preferencia del aforo	Servicios diarios	Tragos por persona	Tragos por día	Días promedio del mes	Servicios del mes
<b>SIN ALCOHOL</b>						
Limonada	26%	11	2	22	30	660
Naranja	22%	9	2	18	30	540
Refresco	36%	15	2	30	30	900
Jugo	16%	7	2	14	30	420
<i>Suma</i>	100%	42				2520
<b>CON ALCOHOL</b>						
Paloma	34%	14	4	56	30	1680
Desarmador	29%	12	3	36	30	1080
Mojito	23%	9	2	18	30	540
Cosmopolitan	14%	6	1	6	30	180
<i>Suma</i>	100%	41				3480
						Servicios totales 6000
						Mano de obra de producción \$15,000.00
						Mano de obra por bebida \$2.50

Departamento	Sueldo mensual
Barman	\$6,000.00
Barman	\$6,000.00
Ayudante de barman	\$3,000.00
<i>TOTAL</i>	\$15,000.00

Como se observa en el área de bar se determina según el aforo la oferta y demanda para los servicios diarios, es decir, conocer los tragos por persona en un día a fin de determinar la preferencia de platillo en los comensales.

De ésta forma determinar los servicios mensuales y la suma total de los servicios. Estos servicios totales junto con el total de la mano de obra de producción determinará finalmente la mano de obra por bebida, la cual se suma en las recetas para obtener el precio de venta final.

### Cálculo ponderado de servicio de banquetes

En el área de banquetes, se determinará la capacidad de los eventos mensuales. Aquí se muestra la capacidad de cada evento por semana en donde el mínimo será 100 personas y el máximo 150 personas. Se calcula el 10% de capacidad para obtener la capacidad total del evento, y por tanto, la capacidad total al mes.

BANQUETES	ENERO		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	100	10	110
Evento 3	130	13	143
<i>Suma</i>	350		385
Semana 2			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	150	15	165
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	350		385
Semana 3			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	100	10	110
Evento 3	120	12	132
<i>Suma</i>	320		352
Semana 4			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	120	12	132
Evento 3	120	12	132
<i>Suma</i>	340		374
			Capacidad total
			1496

BANQUETES	FEBRERO		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	110	11	121
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	330		363
Semana 2			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	100	10	110
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	200		220
Semana 3			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	110	11	121
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	230		253
Semana 4			
Evento 1	130	13	143
Evento 2	150	15	165
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	380		418
			Capacidad total
			1254

BANQUETES	MARZO		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	115	12	127
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	235		259
Semana 2			
Evento 1	105	11	116
Evento 2	110	11	121
Evento 3	115	12	127
<i>Suma</i>	330		364
Semana 3			
Evento 1	130	13	143
Evento 2	140	14	154
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	370		407
Semana 4			
Evento 1	145	15	160
Evento 2	125	13	138
Evento 3	130	13	143
<i>Suma</i>	400		441
			Capacidad total
			1471

BANQUETES	ABRIL		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	130	13	143
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	250		275
Semana 2			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	100	10	110
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	300		330
Semana 3			
Evento 1	140	14	154
Evento 2	120	12	132
Evento 3	120	12	132
<i>Suma</i>	380		418
Semana 4			
Evento 1	145	15	160
Evento 2	135	14	149
Evento 3	120	12	132
<i>Suma</i>	400		441
			Capacidad total
			1464

BANQUETES	MAYO		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	105	11	116
Evento 2	100	10	110
Evento 3	120	12	132
Suma	325		358
Semana 2			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	150	15	165
Evento 3	100	10	110
Suma	370		407
Semana 3			
Evento 1	160	16	176
Evento 2	100	10	110
Evento 3	0	0	0
Suma	260		286
Semana 4			
Evento 1	150	15	165
Evento 2	100	10	110
Evento 3	105	11	116
Suma	355		391
Capacidad total			1442

BANQUETES	JUNIO		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	130	13	143
Evento 2	100	10	110
Evento 3	110	11	121
Suma	340		374
Semana 2			
Evento 1	125	13	138
Evento 2	135	14	149
Evento 3	120	12	132
Suma	380		419
Semana 3			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	0	0	0
Evento 3	0	0	0
Suma	100		110
Semana 4			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	120	12	132
Evento 3	120	12	132
Suma	340		374
Capacidad total			1277



BANQUETES	JULIO		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	140	14	154
Evento 2	150	15	165
Evento 3	130	13	143
<i>Suma</i>	420		462
Semana 2			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	150	15	165
Evento 3	130	13	143
<i>Suma</i>	400		440
Semana 3			
Evento 1	140	14	154
Evento 2	150	15	165
Evento 3	120	12	132
<i>Suma</i>	410		451
Semana 4			
Evento 1	150	15	165
Evento 2	120	12	132
Evento 3	120	12	132
<i>Suma</i>	390		429
Capacidad total			1782

BANQUETES	AGOSTO		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	100	10	110
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	320		352
Semana 2			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	150	15	165
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	350		385
Semana 3			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	110	11	121
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	330		363
Semana 4			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	150	15	165
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	250		275
Capacidad total			1375

BANQUETES	SEPTIEMBRE		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	100	10	110
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	220		242
Semana 2			
Evento 1	150	15	165
Evento 2	150	15	165
Evento 3	150	15	165
<i>Suma</i>	450		495
Semana 3			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	100	10	110
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	200		220
Semana 4			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	105	11	116
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	205		226
			Capacidad total
			1183

BANQUETES	OCTUBRE		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	120	12	132
Evento 2	130	13	143
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	350		385
Semana 2			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	100	10	110
Evento 3	100	10	110
<i>Suma</i>	300		330
Semana 3			
Evento 1	115	12	127
Evento 2	100	10	110
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	215		237
Semana 4			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	120	12	132
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	220		242
			Capacidad total
			1194

BANQUETES	NOVIEMBRE		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	0	0	0
Evento 2	0	0	0
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	0		0
Semana 2			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	120	12	132
Evento 3	110	11	121
<i>Suma</i>	330		363
Semana 3			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	100	10	110
Evento 3	120	12	132
<i>Suma</i>	320		352
Semana 4			
Evento 1	100	10	110
Evento 2	120	12	132
Evento 3	0	0	0
<i>Suma</i>	220		242
<b>Capacidad total</b>			<b>957</b>

BANQUETES	DICIEMBRE		
	Capacidad de evento	+ 10% de capacidad	Capacidad total del evento
Semana 1			
Evento 1	150	15	165
Evento 2	150	15	165
Evento 3	150	15	165
<i>Suma</i>	450		495
Semana 2			
Evento 1	150	15	165
Evento 2	150	15	165
Evento 3	150	15	165
<i>Suma</i>	450		495
Semana 3			
Evento 1	150	15	165
Evento 2	150	15	165
Evento 3	150	15	165
<i>Suma</i>	450		495
Semana 4			
Evento 1	150	15	165
Evento 2	150	15	165
Evento 3	150	15	165
<i>Suma</i>	450		495
<b>Capacidad total</b>			<b>1980</b>

**Cálculo ponderado de servicio de comedor industrial**

Empresa	Servicios por día	Turnos	Total	Días por semana	Servicios por semana	Servicios al mes
Bimbo	125	2	250	6	1500	6000
Textor	200	1	200	5	1000	4000
Bancomer	150	1	150	5	750	3000
HP	175	1	175	5	875	3500
Servicios totales al mes						16500
Mano de obra de producción						\$56,000.00
Mano de obra por servicio						\$3.39

Departamento	Sueldo mensual
Jefe de cocina de comedor industrial	\$8,000.00
Cocinero	\$6,000.00
Cocinero	\$6,000.00
Cocinero	\$6,000.00
Cocinero	\$6,000.00
Cocinero	\$6,000.00
Cocinero	\$6,000.00
Cocinero	\$6,000.00
Cocinero	\$6,000.00
<i>Total</i>	\$56,000.00

Menú integrador	Costo
D01	\$14.87
D02	\$14.32
D03	\$14.71
D04	\$14.94
Costo promedio	\$14.71
Precio pactado 1º trimestre	\$45.00
Precio pactado 2º trimestre	\$47.00
Precio pactado 3º trimestre	\$49.00
Precio pactado 4º trimestre	\$50.00

En el área de comedor industrial se muestra una tabla de los servicios por día, ofrecidos en las cuatro empresas los turnos y el total por día. Asimismo se determina los servicios por semana según como laboran las empresas y finalmente los servicios al mes. Se calcula la mano de obra por servicio para obtener el precio del menú integrador. Además, se muestra la tabla del costo mediante un promedio de los menús recetas y el precio pactado con ajustes trimestrales.

### Cálculo ponderado de servicio de líneas aéreas

En el área de servicio de líneas aéreas se determinará los servicios mensuales conforme a los días de vuelos, serán sólo 2 vuelos de ida y vuelta, lo que implica 28 vuelos por semana. Se contempla que las semanas cercanas a el pago quincenal de empleados habrá un lleno total del avión y las otras semanas tendrán el 70% de ocupación. Finalmente se conoce los servicios mensuales y se efectúa un promedio para conocer los servicios al mes, junto con el total de la mano de obra se programa la mano de obra por menú integrador.

Semana	Días	Número de Vuelos	Porcentaje de ocupación	Ocupación real	Total servicios
<b>ENERO</b>					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	70%	105	2940
3	7	28	100%	150	4200
4	7	28	70%	105	2940
<b>TOTAL</b>					13020
<b>FEBRERO</b>					
1	7	28	100%	150	4200
2	7	28	70%	105	2940
3	7	28	100%	150	4200
4	7	28	70%	105	2940
5	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					18480
<b>MARZO</b>					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	100%	150	4200
3	7	28	70%	105	2940
4	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					14280
<b>ABRIL</b>					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	70%	105	2940
3	7	28	100%	150	4200
4	7	28	70%	105	2940
<b>TOTAL</b>					13020
<b>MAYO</b>					
1	7	28	100%	150	4200
2	7	28	70%	105	2940
3	7	28	100%	150	4200
4	7	28	70%	105	2940
5	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					18480
<b>JUNIO</b>					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	100%	150	4200
3	7	28	70%	105	2940
4	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					14280

JULIO					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	70%	105	2940
3	7	28	100%	150	4200
4	7	28	70%	105	2940
<b>TOTAL</b>					13020
AGOSTO					
1	7	28	100%	150	4200
2	7	28	70%	105	2940
3	7	28	100%	150	4200
4	7	28	70%	105	2940
5	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					18480
SEPTIEMBRE					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	100%	150	4200
3	7	28	70%	105	2940
4	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					14280
OCTUBRE					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	70%	105	2940
3	7	28	100%	150	4200
4	7	28	70%	105	2940
5	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					17220
NOVIEMBRE					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	100%	150	4200
3	7	28	70%	105	2940
4	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					14280
DICIEMBRE					
1	7	28	70%	105	2940
2	7	28	100%	150	4200
3	7	28	70%	105	2940
4	7	28	70%	105	2940
5	7	28	100%	150	4200
<b>TOTAL</b>					17220
Servicios totales al mes					15505
Mano de obra de producción					\$20,000
Mano de obra por servicio					\$1.29

Departamento	Sueldo mensual
Jefe de cocina de líneas aéreas	\$8,000
Cocinero	\$6,000
Cocinero	\$6,000
<b>Total</b>	<b>\$20,000</b>

## Conocimiento del mercado y su comportamiento, respecto a sus necesidades, expectativas y demandas

Con el objetivo de identificar las variables que influyen en el proyecto y conocer las características del mercado, se realizó una investigación de mercados. La investigación fue de tipo descriptiva con el objetivo de definir los gustos, actitudes, hábitos y comportamiento del mercado.

### Recolección de datos

- ☞ Cuantitativa: Se tomó una muestra de 50 encuestas donde se evaluaron: hábitos, la frecuencia, las preferencias, los comportamientos y los gustos. Se aplicaron de manera personal, dentro del área metropolitana de la Ciudad de México, a hombres y mujeres de entre 25 y 50 años.
- ☞ Cualitativa: Se realizaron observaciones en los diferentes restaurantes de la zona y se recolectaron datos sobre el servicio al cliente, calidad de menús, entre otras variables.



Tanto para la recolección de datos como para la cuantificación y análisis de los resultados de las encuestas del público en general, se consideraron ciertas características:

- ☞ Modelo Verbal: éste se llevó a cabo en el momento de realizar las encuestas.
- ☞ Modelo Gráfico: se graficaron los resultados obtenidos de las encuestas, los que permitieron la clasificación de acuerdo a nuestra jerarquía de prioridades.

### Segmento de mercado

#### *Mercado meta*

La empresa integradora de alimentos y bebidas “PAKAL” maneja el concepto de comida mexicana; desde el restaurante hasta el servicio de líneas aéreas; por lo cual, el mercado meta al que nos dirigimos es aquella población que sea de un nivel socioeconómico de clase media alta y media, el objetivo es brindar un servicio de alimentos y bebidas con altos estándares de calidad manteniendo la accesibilidad.



De acuerdo a lo anterior; el mercado meta se clasifica en jóvenes – adultos de entre 20 y 55 años, que se vivan o trabajen cerca a la ubicación de la empresa ya sea por cuestiones de trabajo, de vivienda o por la fácil ubicación del establecimiento dentro de la delegación Cuauhtémoc.

Las consideraciones de segmentación para el mercado meta fueron:

1. La captación de mercado es acorde a la ubicación geográfica de la empresa.
2. El mercado meta tenga un rentable nivel socioeconómico para cumplir con los objetivos.
3. La oportunidad de insertar diferentes servicios en el gusto del cliente.



## Variables de segmentación

### Variables geográficas

- ⊗ Región: centro de la ciudad de México, delegación Cuauhtémoc
- ⊗ Superficie: 32.4 Km<sup>2</sup>, lo que representa el 2.1% del territorio nacional.
- ⊗ Densidad: urbano
- ⊗ Población total en el Distrito Federal 2010: 8,851,080
- ⊗ Población total en la delegación Cuauhtémoc 2010: 531,831
- ⊗ Trabajen y/o vivan dentro de la delegación Cuauhtémoc, en la zona Centro de la Ciudad de México
- ⊗ Población total hombres en la delegación Cuauhtémoc 2010: 251,725
- ⊗ Población total mujeres en la delegación Cuauhtémoc 2010: 280,106
- ⊗ Población de 20 a 55 años dentro del Distrito Federal 2010: 4,596,310
- ⊗ Población de 20 a 55 años dentro de la delegación Cuauhtémoc: 283,003



“PAKAL” se ubica en el centro de la ciudad de México, en la delegación Cuauhtémoc, dentro de una superficie que ocupa 32.44 Km<sup>2</sup> del territorio nacional, por lo cual es una zona determinada como urbana, donde se concentra la mayor parte de la competencia directa.





### Variables demográficas

- ⊗ Edad: 20 y 55 años
- ⊗ Sexo: Indistinto
- ⊗ Estado civil: indistinto
- ⊗ Religión: Indistinto
- ⊗ Nacionalidad: Indistinta
- ⊗ Nivel socioeconómico: de C+ a C
- ⊗ Total de viviendas particulares habitadas en la delegación Cuauhtémoc 2010: 173,804
- ⊗ Promedio de ocupantes en viviendas particulares habitadas en la delegación Cuauhtémoc 2010: 3.0
- ⊗ Hogares con jefatura masculina en el Distrito Federal 2010: 1,638,790
- ⊗ Hogares con jefatura femenina en el Distrito Federal 2010: 749,744
- ⊗ Hogares con jefatura masculina en la delegación Cuauhtémoc 2010: 102,717
- ⊗ Hogares con jefatura femenina en la delegación Cuauhtémoc 2010: 65,534
- ⊗ Ocupación: empresarios de compañías pequeñas o medianas, gerentes o ejecutivos secundarios en empresas grandes o profesionistas independientes, pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, técnico y obreros calificados.



*Nivel Socioeconómico C+:* Clase Media Alta- Este segmento incluye a aquellos con ingresos y/o estilo de vida ligeramente superior a los de clase media, poseen casi todos los enseres y electrodomésticos para facilitar la vida en el hogar, así como, en promedio de 1 a 2 automóviles. El jefe de familia de estos hogares se caracteriza por ser individuos con un nivel educativo de licenciatura. Habitualmente viven en casas o departamentos propios.

La mitad del gasto es ahorro, educación, espaciamento y comunicación, vehículos y pago de tarjetas. Los alimentos representan el 12% del gasto, significativamente abajo del promedio poblacional. El ingreso mensual promedio para este nivel socioeconómico es de \$40,600 a \$98,499 pesos.



*Nivel Socioeconómico C:* Clase media- Aunque es denominado medio, en realidad se encuentra arriba del promedio poblacional de bienestar y se caracteriza por haber alcanzado un nivel de practicidad adecuado. Dos terceras partes tienen vivienda propia, las cuales cuentan con casi todos los enseres y electrodomésticos, aunque adquirirlos les ha costado trabajo. En promedio, el perfil educativo que cubren los jefes de familia es entre preparatoria y algunas veces secundaria.

Tienen ligeramente más holgura que el promedio para gastos de educación, espaciamento y comunicación, vehículos y pago de tarjetas. Los alimentos representan el 18% del gasto, significativamente abajo del promedio poblacional. El ingreso mensual promedio oscila entre \$13,500 a \$40,599 pesos.

La población total de la delegación es de 531 831 habitantes, lo cual resulta benéfico para la organización. La delegación también cuenta con un alto atractivo por lo que se busca la

difusión en medios publicitarios que lleguen a nuevos segmentos de mercado, se espera establecer una captación de mercado totalmente diferente a la que nos enfocamos, es decir, poder ofrecer nuestros servicios no solo a los habitantes de la delegación Cuauhtémoc, sino de todo el Distrito Federal. Además de ser un restaurante con ambiente familiar con el fin de que todo comensal se sienta como en su casa y disfrute de buena comida.

#### *Variables Disposición de utilización*

- ⊗ Consumidor regular



#### *Variables psicográficas*

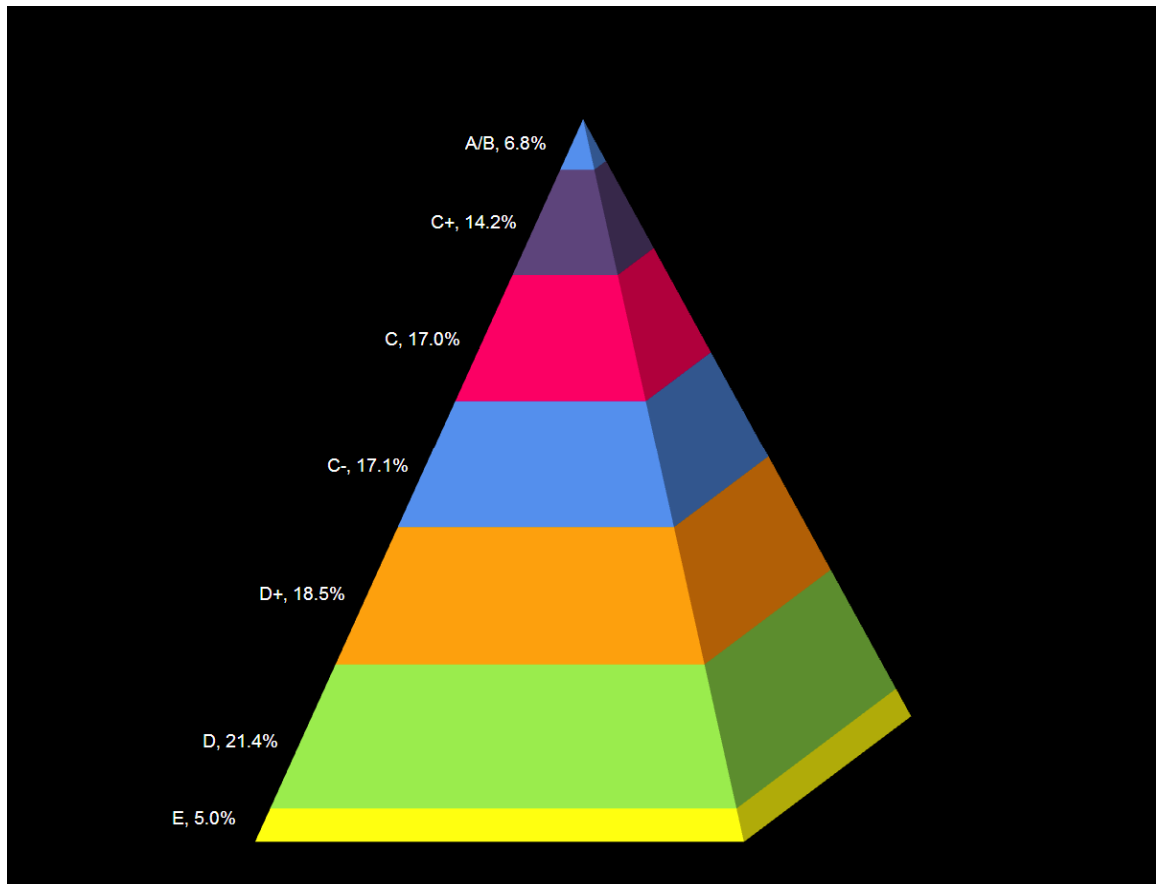
- ⊗ Gusto por la comida mexicana
- ⊗ Agrado por un ambiente familiar y tranquilo
- ⊗ Celebración de fechas importantes o significativas
- ⊗ Necesidad de contratación de servicios de líneas aéreas o comedor industrial



## Cálculo de la demanda

De acuerdo al nivel socioeconómico (C+ y C)

Distribución de los hogares por NSE en México



*Estimación AMAI basada en base IBOPE-NIELSEN (Localidades de 50,000 y más habitantes)*

### *Análisis de acuerdo al nivel socioeconómico*

En base a las estadísticas sobre la distribución de la población de acuerdo al nivel socioeconómico, además del mercado meta al cual se enfocará que pertenecientes a las clases media y media alta de la Ciudad de México, se determinó el número de personas que corresponden a éstas.

Según el diseño de Distribución de los hogares por NSE en México, por estratos y tamaño de localidad 2010, el 14.2% del total de la población del área metropolitana de la Ciudad de México pertenece a la clase media alta, mientras que el 17% corresponde a la población de clase media, lo que en total representa el 31.2% de nuestro mercado meta.

Tomando en cuenta que la población total de la Ciudad de México, (según último censo de población por parte de la INEGI en el 2010), es de 8, 851, 080 de habitantes, se realizó una regla de 3 para conocer la población de las clases media y media alta (31.2%). Esto resultó una cantidad de 2, 761, 537 millones de habitantes que representan el mercado meta de acuerdo al nivel socioeconómico.

#### *Análisis de acuerdo al rango de edad por zona geográfica*

El mercado meta tiene un rango de edad de entre 25 y 50 años por lo que se tomo de base las estadísticas proporcionadas por la delegación Cuauhtémoc, donde el restaurante estará ubicado en la colonia del mismo nombre.

El cantidad total de la población de la delegación Cuauhtémoc entre 20 y 55 años es de 283, 003 habitantes lo que representa el 53.21% del total de la población de dicha delegación. Por lo tanto, estas personas pertenecen al mercado meta ya que cumplen con el rango de edad y habitan en la delegación donde se halla ubicado el restaurante.

#### *Análisis de acuerdo a ubicación específica del restaurante*

Como ya se mencionó, la ubicación de "PAKAL" será en la colonia Cuauhtémoc, sobre la calle de Río Lerma. Tomando en cuenta este dato junto con la población específica de dicha colonia, se tomaron como base las estadísticas obtenidas de la delegación Cuauhtémoc para determinar la población total en la colonia del mismo nombre. El resultado total de 10, 588 habitantes en la colonia Cuauhtémoc lo cual representa un buen indicador para el mercado meta y potencial especificado.

#### *Total del cálculo de la demanda*

- ✚ Por nivel socioeconómico (clases media y media alta): 2, 761, 537 millones de habitantes en el D.F.
- ✚ Por rango de edad por zona geográfica: 283, 003 habitantes que cumplen con el rango de edad en la delegación Cuauhtémoc.
- ✚ Por ubicación del restaurante: 10, 588 habitantes en la colonia Cuauhtémoc.



## Investigación de mercados

### *Objetivo general de la investigación de mercados*

Analizar y definir los diferentes gustos, comportamientos, hábitos y preferencias de las personas, los clientes objetivos en materia de restaurantes para diseñar la oferta gastronómica a utilizar.



### *Objetivos específicos de la investigación de mercados*

1. Establecer el rango de precios promedio que los clientes están dispuestos a pagar.
2. Analizar el grado de conocimiento e interés de los encuestados en cuanto a la comida mexicana.
3. Determinar las razones por las cuales los clientes van a un restaurante.
4. La frecuencia con que visitan un restaurante.
5. Establecer los aspectos principales cuando escogen un restaurante. (La facilidad de llegar a él, el tipo de comida que ofrecen, su ambiente, su horario de atención, entre otras variables).



*Cuestionario*

1.- ¿Le gustaría visitar un restaurante de comida mexicana donde además de satisfacer su necesidad de alimentación, cuente con diversos servicios, por ejemplo banquetes?

- a) Si
- b) No

2.- Edad

- a) 20-24
- b) 25-29
- c) 30-34
- d) 35-39
- e) 40-44
- f) 45-49
- g) 50-54

3.- Sexo

- a) Masculino
- b) Femenino

4.-Ocupación:

- a) Trabaja
- b) Estudia
- c) Ambos

5.-Vive en:

- a) D. F. Delegación \_\_\_\_\_
- b) Estado de México.

6.- ¿Cuál de las siguientes zonas frecuentaría en busca de restaurantes?

- a) La condesa
- b) Centro histórico
- c) Polanco
- d) Lomas de Chapultepec

7.- ¿Dentro de que rango se encuentra su ingreso mensual?

- a) Menos de 5,000
- b) De 5,000 a 10,000
- c) Más de 10,000

8.- ¿Qué aspecto influye más en usted a la hora de elegir un restaurante?

- a) La cercanía
- b) Por el servicio
- c) Por el tipo de comida
- d) Por el ambiente

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un platillo por persona considerando la ubicación y el estilo del establecimiento y el tipo de servicio que se le ofrece?

- a) De \$100 a 150
- b) De \$150 a \$200
- c) Más de \$200

10.- ¿Con que frecuencia asiste a un restaurante en la semana?

- a) Todos los días
- b) Dos o tres veces
- c) Una vez

11.- ¿Con quién acostumbras ir a los restaurantes?

- a) Solo
- b) Con pareja
- c) Con compañeros de trabajo
- d) Con amigos y/o familia

12.- ¿Qué tipo de comida prefiere?

- a) Mexicana
- b) Italiana
- c) Japonesa
- d) Otra \_\_\_\_\_

13.- ¿Por qué medio le agradaría enterarse de este nuevo lugar?

- a) Internet
- b) Espectaculares
- c) Revistas especializadas
- d) Periódicos

14.- En cuanto a la calidad de los alimentos y del servicio, ¿qué aspectos considera determinantes para definir a un restaurante como excelente y que usted quiera volver a visitarlo? (enumere del 1 al 5 siendo 1 lo más importante y 5 el menos importante).

\_\_\_\_\_ Los platillos y bebidas que ofrecen

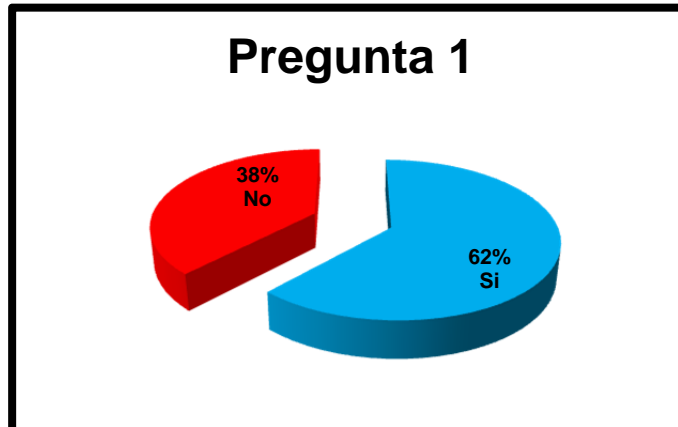
\_\_\_\_\_ Higiene

\_\_\_\_\_ Atención personalizada

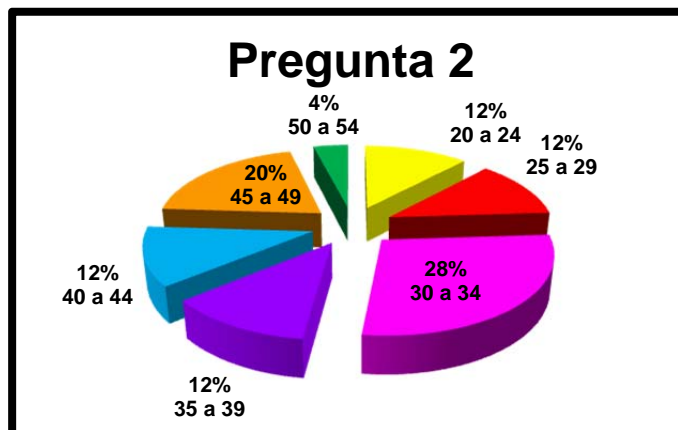
\_\_\_\_\_ Decoración del lugar

\_\_\_\_\_ Ubicación

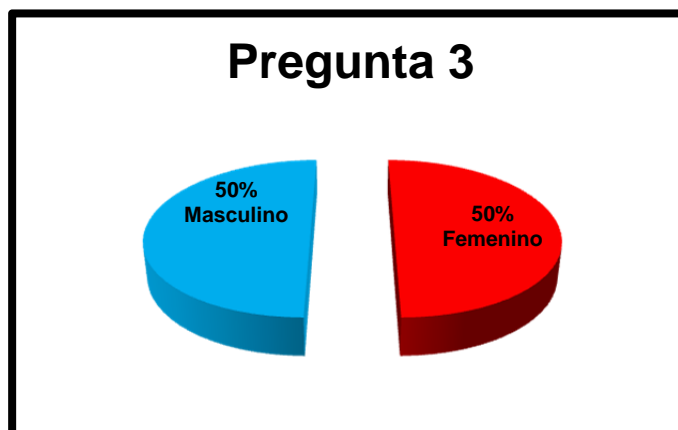
Análisis del resultado investigación de mercado



El 62% de los encuestados se dijo estar interesados en visitar un restaurante de comida mexicana que también cuente con servicios de banquetes.



Del total de los encuestados, la mayoría se encuentra en el rango de edad de 30 a 34 años, seguido del rango de 45 a 49 años con 28% y 20% respectivamente. En igual proporción, se encuentran los de rangos de edad más jóvenes de 20 a 24 años, 25 a 29 años, 35 a 39 años y 40 a 44 con 12%. Finalmente se encuentran de manera minoritaria los encuestados de rango de edad 50 a 54 años con 4%.

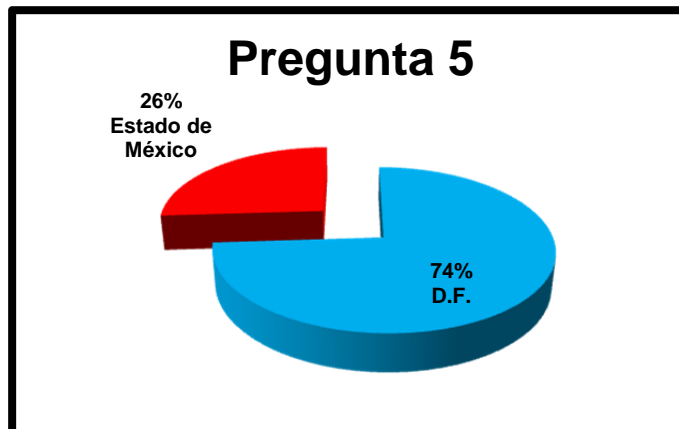


Se encuestó por igual tanto a hombres como mujeres.

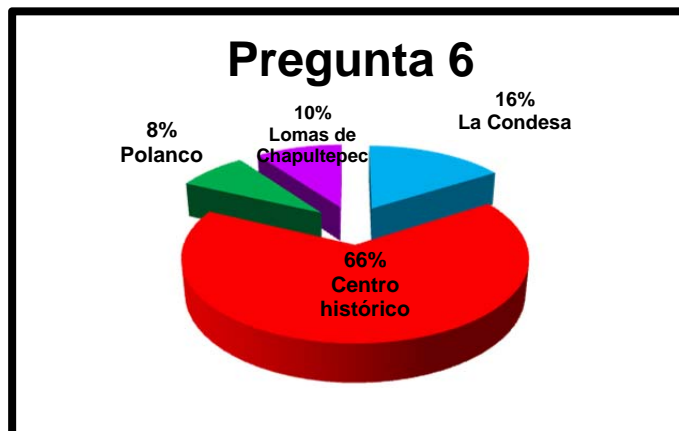




En relación a su actividad, el 38% de los encuestados trabaja, el 36% estudia y trabaja y con menor porcentaje del 26% se encuentran las personas que estudian. Estos resultados van acorde a la edad de los encuestados y al tipo de nivel socioeconómico al que se enfocó la investigación.



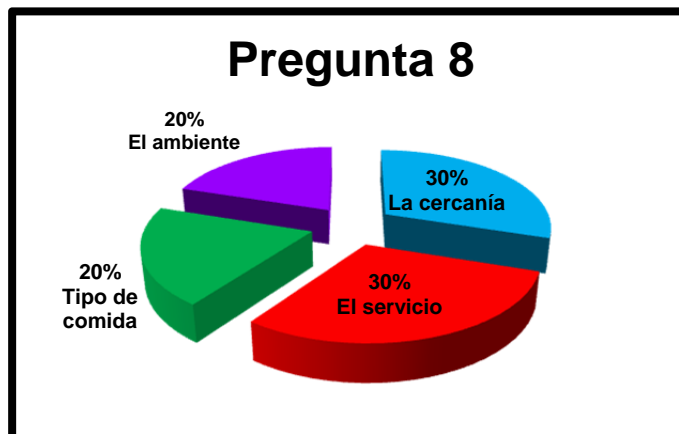
Debido a que el restaurante se ubicará dentro de la zona conurbada de la Ciudad de México, se encuestó solo a la gente que radica en el Distrito Federal y Estado de México, con un 74% y 26%, respectivamente.



En cuanto a que lugares frecuentarían para comer, el 66% dijo que el centro histórico, seguido por La Condesa con el 16% y con menos preferencia por Polanco y Lomas de Chapultepec. Esto concuerda con el mercado meta que son las personas de clase media.



Se les preguntó sobre el rango de su ingreso mensual, dando como resultado el 48% con más de \$1000, el 32% de \$5000 a \$10000 y el 20% tiene un ingreso menor a los \$5000.



Sobre los aspectos que influyen en su decisión para escoger un restaurante, el 60% corresponde por igual al servicio y la cercanía a su hogar o trabajo, mientras que el 40% se divide en forma equitativa entre los que se influyen por el tipo de comida y el ambiente.



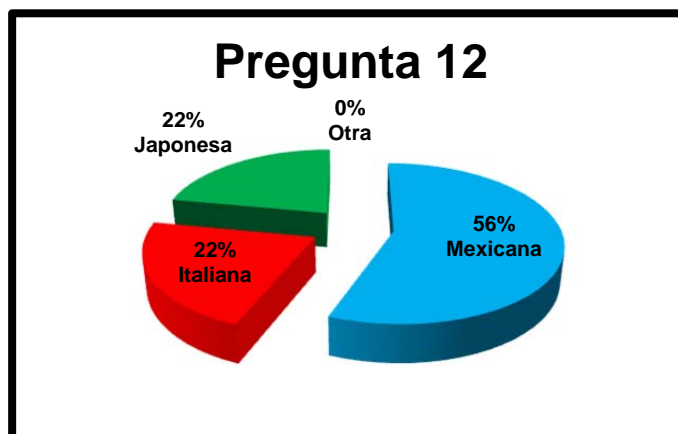
En cuanto a la cantidad que estarían dispuestos a pagar por un platillo, considerando el estilo del restaurante y su ubicación, el 42% de los encuestados dijo estar dispuesto a pagar entre \$150 y \$200, el 30% más de \$200 y el 28% pagaría entre los \$100 y \$150.



Respecto a la frecuencia con la que asisten a un restaurante, más de la mitad de los encuestados dijo asistir de dos a tres veces por semana, seguido por el 24% que asisten una vez por semana y con menor medida los que asisten todos los días con un 20%.

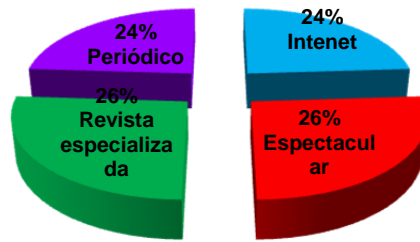


En cuanto a los acompañantes con quienes asisten para comer en restaurantes, la mayoría acude con más de un acompañante, dando el 36% que acude con amigos y/o familia, el 28% con su pareja y el 24% con compañeros de trabajo.



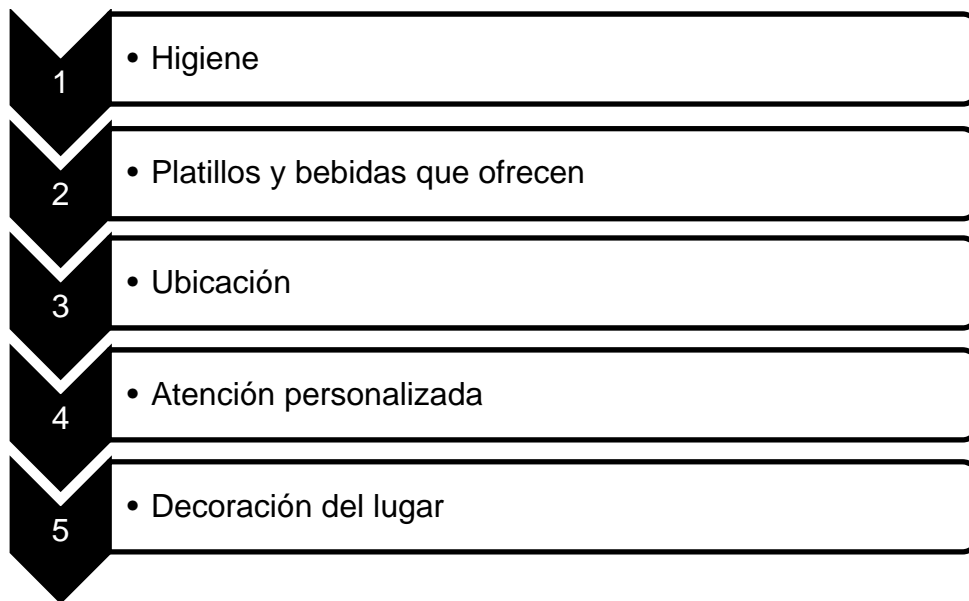
Se les preguntó también por la preferencia en cuanto al tipo de comida. Más de la mitad de los encuestados prefieren la comida mexicana, y con igual porcentaje de 22%, se encuentran los que prefieren la comida italiana y japonesa.

### Pregunta 13



Respecto a los medios por los cuales preferirían enterarse de un restaurante, con 26% para ambos casos se encuentran las revistas especializadas y los espectaculares, mientras que el 24% prefiere, por igual, el periódico e internet.

### Pregunta 14



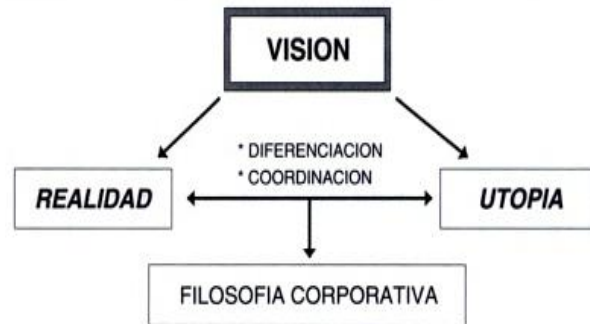
En cuanto a los aspectos que consideran importantes para considerar como excelente a un restaurante, y así sigan frecuentando el mismo. La higiene se posicionó como el aspecto más importante, seguido por la variedad de platos y bebidas ofertadas, en tercer y cuarto lugar, la ubicación y atención personalizada respectivamente, y en menor importancia consideran la decoración del lugar.

## Filosofía de una empresa restaurantera para considerarse competitiva

La filosofía empresarial es el resultado de una visión valorativa de esa evolución de valores de una sociedad, la cual descansa sobre dos pilares básicos:

- ⊗ Todo diseño de una corporación debe basarse en una realidad.
- ⊗ Debe disponerse de una capacidad de utopía, de visión, de nuevas formas de poder configurar combinaciones de factores que le permita adelantarse en el futuro a sus competidores.

Y por ello implica tanto la búsqueda de la dimensión “diferenciación con los demás, como también la respuesta a las condiciones de coordinación. El éxito competitivo de una empresa radica básicamente en ser diferente a los demás basándose en sus capacidades y realizar la coordinación interna y externa de los menores costos de coordinación. La filosofía empresarial define el campo de interrelación entre el entorno de la empresa y el propio diseño y organización de la misma.



Para la empresa “Pakal”, la siguiente filosofía engloba los valores en los que se basa la propia organización:

“Brindar experiencias únicas para lograr la fidelidad de nuestros clientes, a través de un ambiente de respeto y confianza que nos conduzca a la mejora de la condición de vida tanto de nuestros colaboradores garantizando productos de calidad para la satisfacción de nuestros clientes. Nos comprometemos con el trabajo en equipo para lograr los objetivos de negocio, siempre disfrutando lo que hacemos y teniendo la mente abierta para aportar creatividad e innovación a nuestra empresa. Asimismo, compartimos un enfoque de mejora continua aprovechamos al máximo los recursos con los que contamos, dando a nuestro cliente la mejor experiencia en todo lo que hacemos. Todo esto, con valores y principios que nos impulsan a brindar mejores servicios y productos para la satisfacción total de nuestros clientes.”

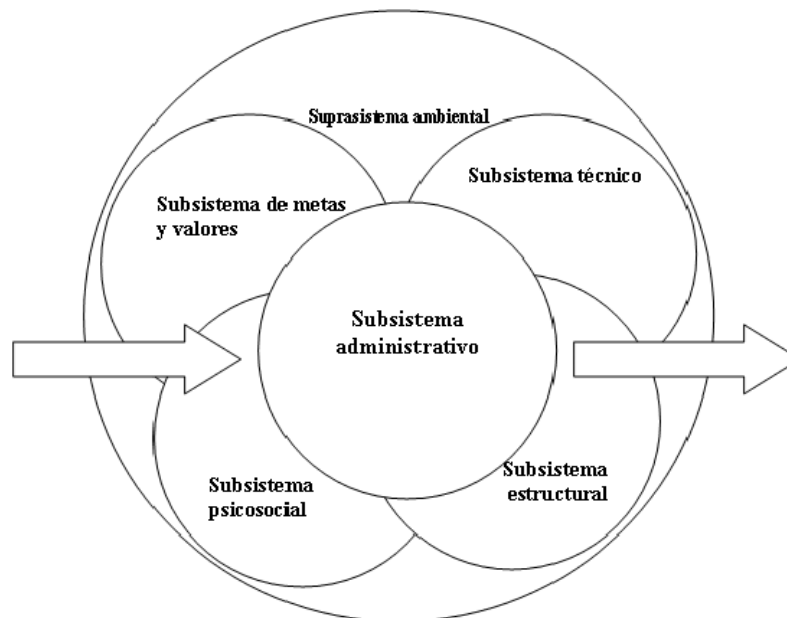


## Enfoque de sistemas de control y registro

La escuela de sistemas en la administración propone que a partir de concepciones sociológicas, para hacer un balance crítico de las ideas anteriores sobre la naturaleza y los métodos de la gestión, para sintetizar teóricamente, la nueva experiencia práctica en el dominio de la organización de la producción. Esta corriente se distingue por su propensión a ver en la organización social, un sistema complejo formado por varios subsistemas parciales. Entre dichos subsistemas suelen incluir: al individuo, la estructura formal, la estructura informal, los status, así como el ambiente físico. La complejidad de su estructura plantea, en primer término, la necesidad de estudiar la interacción de los subsistemas.

De manera operacional, esta escuela comprende tres partes principales, que se clasifican según las técnicas y herramientas que utilizan:

- ⊗ Los sistemas de información: se diseñan para proveer al administrador de conocimientos y datos útiles para el desarrollo de su trabajo, por ejemplo: la teoría de información, los sistemas de control, las computadoras.
- ⊗ Los modelos de decisión: guarda estrecha relación con problemas matemáticos de investigación de operaciones, y con el extenso dominio de los llamados métodos de planeación gesticular. Éstos han permitido un nuevo lenguaje para describir, resumir en modelos y analizar complejas operaciones polifásicas. Tales métodos de confección de modelos de sistemas y regulación operativo son la simulación y, en particular, el camino crítico CPM.
- ⊗ La del enfoque de sistemas: mediante la cual, el administrador puede evaluar las interrelaciones de todos los factores a considerar, por ejemplo: estructura organizacional, flujos de información estructura procedimental, ambiente de decisión, comparación de costos y riesgos asociados a estrategias alternativas.



## ASPEL

Es una empresa mexicana, líder en el mercado de software administrativo que desarrolla y comercializa sistemas de cómputo y servicios relacionados que automatizan la administración de las micro, pequeñas y medianas empresas favoreciendo la correcta toma de decisiones, simplificando sus actividades administrativas e integrándolas fácilmente a la era digital. ASPEL cuenta con los siguientes sistemas administrativos más relevantes para una empresa restaurantera:



### ASPEL CAJA

Para las micro y pequeñas empresas, fácilmente se podrá capturar notas de venta, imprimir tickets y facturar electrónicamente, sin importar el tipo de contribuyente del que se trate, automatizando el proceso administrativo y de venta de las empresas para optimizar sus resultados. Para facilitar el funcionamiento de las empresas el sistema:

- ☞ Puede configurar hasta 99 puntos de venta distribuidos en diversas tiendas. Maneja diferentes perfiles de usuarios. Para facilitar la identificación del producto, incluye un verificador de precios con imagen.
- ☞ Por cada una de las tiendas se maneja un inventario diferente. A cada producto se puede asignar una imagen para su fácil identificación.
- ☞ Efectúa una rápida generación, cancelación y devolución de notas de venta. Ofrece diversas formas de pago.
- ☞ Maneja un historial de ingresos por tienda, por cajero, por vendedor, entre otros. Proporciona diversos reportes, tales como corte de caja, resumen de ventas que puede ser, diario, semanal o mensual, kárdex entre otros.



### ASPEL-COI

Procesa, integra y mantiene actualizada la información contable y fiscal de la empresa en forma segura y confiable. Proporciona diversos reportes, documentos de trabajo y gráficas que permiten soportar y evaluar el estado financiero de la organización, así como generar oportunamente las diferentes declaraciones fiscales e informativas como las correspondientes a IETU, IVA, ISR y DIOT. Este sistema administrativo:

- ☞ En cuestión de pólizas, permite la fácil captura utilizando el catálogo de conceptos; con cuentas de contrapartida para un cuadro automático. Actualización automática



de saldos contables en todos los períodos del mismo ejercicio sin necesidad de traspasos. Además de auditoría de pólizas que impide modificaciones posteriores.

- ⌘ Fácil control del IVA y DIOT mediante el cálculo y desglose del IVA relacionado a los movimientos y su retención, desde la captura de pólizas de manera automática.
- ⌘ Control de activos a través de la generación automática de pólizas de alta, baja y depreciación de activos.
- ⌘ Consultas, reportes y hojas de cálculo así mismo autofiltros en las consultas, ordenándolas de forma ascendente

y descendente con base en la información de las columnas.

#### ASPEL-NOI 5.0

Automatiza el control de los aspectos más importantes de la nómina, su fácil manejo y versatilidad ofrecen un cálculo exacto de las percepciones y deducciones de los trabajadores atendiendo los requerimientos específicos de la empresa. Calcula la retención de ISR, subsidio para el empleo y previsión social, entre otros, de acuerdo con la legislación fiscal y laboral vigente. Asimismo el sistema ofrece:

- ⌘ Expediente del trabajador con información general.
- ⌘ Un histórico de salarios con su trayectoria o cambios de puestos y departamentos en la empresa.
- ⌘ Cálculo de la nómina de percepciones y deducciones.
- ⌘ Genera el archivo de movimientos para pagos de IMSS y AFORE, Reporte de Factor de riesgo y Pensiones alimenticias.
- ⌘ Genera automáticamente la información requerida por el DIM para la Declaración Informativa Múltiple de Sueldos y Salarios.
- ⌘ Aplicación automática de los intereses del fondo de ahorro.



#### ASPEL-SAE



Controla el ciclo de todas las operaciones de compra-venta automatizando eficientemente los procesos administrativos y asegurando el cumplimiento de las disposiciones fiscales. Permite conectar de manera remota las sucursales de la empresa. Ofrece reportes, estadísticas, gráficas y consultas de alto nivel. Además posibilita:

- ⌘ El manejo y control de las diferentes características de los productos.
  - ⌘ Eficiente, exacto y confiable control de costos.
  - ⌘ Manejo de multi-almacenes.
- ⌘ Datos generales del cliente:
  - ⌘ Manejo de cotizaciones, pedidos, remisiones, facturas y devoluciones.
  - ⌘ Expediente del proveedor. Integración del expediente con estados de cuenta, antigüedad de saldos e información de compras, entre otros.
  - ⌘ Nuevo ciclo de documentos de compras.



## ARPÓN

Es una empresa dedicada a crear sistemas para hoteles y sistemas para restaurantes; además de sistemas informáticos de alta calidad, para SPA, Salones y Banquetes, Tiendas, Central de Reservaciones y más.



### *Arpón Win POS*

La operación del sistema de Punto de Venta permitirá de forma cómoda tener control sobre toda la operación del restaurante con información en línea de ingresos por las ventas, platillos más vendidos, productividad por mesero, control de inventarios y muchas cosas más, como visualización de Mapa de Mesas Gráfico Virtual, uso de terminales con Touch Screen, interface a Recetas, entre otros.



### *Arpón Win Back Office*

Facilita los controles administrativos para el hotel, restaurante, empresa o negocio. Se tendrá un mejor manejo de reportes, facilidad al poder enviar reportes a Excel, información al momento para la toma de decisiones e interfaces entre todos sus módulos. Cuenta con integración directa con los productos de Microsoft (Excel, Word, E-mail).

### *Arpón Win Salón*

Es una herramienta para la gestión de salones y eventos que permite un buen manejo del tiempo y mejor control de las actividades y de los espacios además de que le brinda información veraz y oportuna para brindar un mejor servicio a los clientes en todo momento, como:

- ⌘ Configuración total por parte del cliente
- ⌘ Realice y Modifique sus cartas de alimentos a placer
- ⌘ Configuración Especial de cabinas
- ⌘ Cotizaciones e itinerarios vía e-mail
- ⌘ Manejo del status de todas sus reservaciones



### *Arpón Win Tienda*

Es una herramienta para la gestión de tiendas que permite un mejor control de los productos además de que le brinda información sobre existencias e inventario de los artículos. Permite manejar el cobro de artículos, además podrá tener el control de sus inventarios, manejo de kardex, manejo de código de barras, producción de ventas del día, mes y año, control de inventarios, el mejor control de fondo de caja.

## CONTPAQ I

Es un sistema contable Integrador que facilita la gestión exitosa de las empresas. Brinda a los empresarios una visión clara de los resultados del negocio. A los contadores información confiable, específica y oportuna. Y a los capturistas o auxiliares contables, un sistema que facilita y agiliza sus tareas.



### *CONTPAQ I CONTABILIDAD*

Se adapta fácilmente al manejo de la contabilidad. Este sistema permite cambiar números de cuenta en cualquier momento sin perder el registro de saldos y movimientos, así como el traspaso de auxiliares entre cuentas contables. Es eficiente en el cálculo y control del IETU, IVA, DyP y DIOT.

### *CONTPAQ I NÓMINAS*

Diseñado para noministas, contadores y encargados de recursos humanos de todo perfil de empresas. Permite estar al día con las obligaciones obrero-patronales. Facilita el llenado de tus declaraciones con el servicio de pago referenciado, ahora obligatorio para todas las personas morales, ya que incluye el reporte "R12 Auxiliar ISR Retenciones por Salarios" que ayudará a llenar la información de las retenciones de ISR que se le han hecho a los trabajadores, así como el subsidio al empleo que se les ha otorgado.

### *CONTPAQ I BANCOS*

Diseñado para tesoreros, contadores, encargados de pagos, administradores y directores de todo perfil de empresas control de procesos. Permite saber cuánto se tiene y cuánto se gastará. Se proyectan ingresos y gastos optimizando el uso de Excel, con su herramienta de flujo de efectivo.

### *CONTPAQ I PUNTO DE VENTA*

Facilita la emisión y recepción de facturas electrónicas. Desarrolla por la única empresa de software empresarial autorizada como PAC. Permite visualizar facturas electrónicas antes de emitirlas disminuyendo con esto las cancelaciones.



## Aplicación

Después de haber analizado los diversos tipos de sistemas administrativos útiles para empresas como “PAKAL”, es imprescindible identificar la mejor opción. En primer lugar, el sistema administrativo ASPEL en la parte administrativa de la empresa será apropiado con la finalidad de llevar un buen manejo control de registros de la empresa. Será necesario el uso de sus cuatro variantes CAJA, NOI, COI y SAE.

Así mismo, adoptar el software ARPÓN únicamente en la parte operativa de la empresa, que a su vez acordar con las empresas para efectuar una interface entre éstas, con el objetivo de que todos los movimientos dentro de la parte operativa afecte los inventarios y finalmente se trasladará al sistema administrativo ASPEL. Por otra parte, el sistema administrativo CONTPAQ I, solo se utilizará CONTPAQ I BANCOS para poseer un control en los procesos relacionados con las instituciones bancarias.

En el sistema ASPEL, se utilizará los siguientes programas para lograr tener un control dentro de nuestra empresa.

- ⊗ ASPEL–COI: que abarcará el catálogo de cuentas, pólizas, fiscales, activos, multimonedas, consultas, reportes y hojas de cálculo, hojas de cálculo y procesos.
- ⊗ ASPEL–NOI: se contendrá el cálculo de la nómina, IMSS y AFORE, pago Electrónico de nómina, módulo fiscal y consultas, reportes y hojas de cálculo.
- ⊗ ASPEL–SAE: comprende inventarios y servicios, clientes y cuentas por cobrar, facturas y vendedores, proveedores y cuentas por pagar, compras, consultas, estadísticas y reportes.
- ⊗ ASPEL–CAJA: engloba inventarios, clientes y cuentas por cobrar, documentos de venta (tickets o facturas) y comprobantes fiscales.

Así mismo del sistema administrativo de ARPÓN solo se utilizará los siguientes puntos:

- ⊗ Arpón Win POS: para realizar reservaciones, visualización de Mapa de Mesas Gráfico Virtual, uso de terminales con Touch Screen, interface a recetas, inventario cocina de producción, auditoria de centros de consumo y facturación.
- ⊗ Arpón Win Salón: para elaborar la configuración total por parte del cliente, se realice y modifique sus cartas de alimentos a placer, cotizaciones e itinerarios, control de eventos (tentativos, garantizados, realizados y cancelados).
- ⊗ Arpón Win Tienda: para la captura de Inventario, configuración especial de artículos, verificación de fondo de caja, elaborar de reportes de ingresos, reporte de ventas del día y manejo de proveedores.

Finalmente, el sistema administrativo CONTPAQ I BANCOS será indispensable para administración del flujo de efectivo, manejo un número ilimitado de cuentas bancarias, integrar saldos de distintas cuentas bancarias, control de emisión de cheques, conciliaciones bancarias, cuentas con un saldo bancario real, actualización del saldo bancario de cuentas, generación de documentos bancarios a partir del estado de cuenta.

## Evolución de la calidad en el servicio



La forma en la cual se presentan los alimentos y bebidas a su consumidor final ha evolucionado a través del tiempo adecuándose a las exigencias de la época. Durante la edad de los metales entre 6000 y 2500 a. C. cuando aparecieron las grandes civilizaciones los alimentos se ofrecían hervido o asados, se introdujo la utilización de los cubiertos y se ofrecían los alimentos mediante banquetes, por lo que se servía en grandes cantidades para gran número de comensales.

Para la Edad Media y el renacimiento los servicios se refinaron y se consideraba un privilegio de la aristocracia, siendo los franceses los máximos representantes de la suntuosidad en las actividades culinarias. Mientras que las iglesias y los monasterios tenían por costumbres albergar los viajeros

y alimentarlos aceptando algunas donaciones a cambio. Esta situación fue aprovechada por comerciantes de la época para crear establecimientos especializados en la venta de comidas y bebidas.

El primer establecimiento público dedicado en forma exclusiva al servicio de alimentos abrió sus puertas en París, en 1765. En una placa de madera de roble sobre la entrada aparecían las palabras: "*Venite ad me omnes qui stomacho laboratis et ego restaurabo vos*". En español, esto significa "*Vengan aquellos de estómago gruñente y yo los restauraré*". De esta placa, específicamente de la palabra latina "*restaurabo*" (yo restauraré), proviene el término restaurante.

Se dice que los primeros restaurantes modernos aparecieron como consecuencia de que la Revolución Francesa provocara la caída de la aristocracia. Cerradas las grandes mansiones, algunos de los cocineros que elaboraban aquellos exquisitos platos para sus antiguos señores se vieron en la necesidad de buscar trabajo en los comedores «à la carte». De otros se tiene conocimiento de que se establecieron por su cuenta (Flores, 1995).

La industria restaurantera con el tiempo ha tenido que modificar su estructura organizacional y renovar la manera en la cual se preparan los alimentos y cuantas personas intervienen en el proceso pasando de ser el tradicional comedor a un auto servicio o Fast food. El negocio de restaurantes, bares, cafeterías y similares de estructura familiar va poco a poco remodelándose y adquiriendo un nuevo carácter, más empresarial, donde ya no se trata de garantizar un salario a la familia sino de una inversión de capital a la que hay que rentabilizar.

Hoy en día los restaurantes han adoptado corrientes arquitectónicas como temáticas tradicionales hasta las más sofisticadas para satisfacer las exigencias de los clientes.

Los restaurantes pudieran clasificarse según el tipo de servicios que prestan, la atmósfera, la especialidad culinaria que ofrecen, el tipo de propiedad.

Según el servicio: pueden ser con el servicio en la mesa, servicio en la barra, la cafetería, tipo buffet, servicio en el carro y autoservicio o self-service.

Por su atmósfera puede ser: Aquel que ofrece todo tipo de comidas, también llamado internacional, una cafetería, un merendero, un comedor, un centro nocturno con restaurante y con espectáculo.



Por su especialización en la cocina: restaurante de cocina internacional, restaurante típico de una región o país, grill, especializado en parrillas o barbacoas, comida de mar, puesto de comida rápida, vegetariano, restaurante de hamburguesas y perro caliente, pizzería, fuente de soda, lonchería (donde vendan desde jugos, café, té y sándwiches o bocaditos hasta comida completa), un restaurante especializado (comida árabe, macrobiótica, pastas, ensaladas).



Por el tipo de propiedad puede ser: perteneciente a cadenas de restaurantes, franquicia, independiente.

Los sistemas de restaurantes pueden ser integrados, industriales y de servicios mediante bandejas. El integrado o convencional es aquel en el que se ofrece un servicio a la carta, los alimentos son frescos y se cocinan al momento según una orden o comanda, con un servicio de camareros que atienden de manera personalizada las mesas. Una variedad de este sistema ofrece alimentos frescos cocinados con anterioridad a la comanda, o alimentos ya preparados, no cocinados al momento.

Sin pretender efectuar una clasificación exhaustiva, se contemplan de forma generalizada las distintas unidades de servicio, que pueden cubrir este tipo de demanda.

- ⊗ Restaurante o comedor de Hotel.
- ⊗ Grill Restaurante – Especialidades.
- ⊗ Servicio de Banquetes.
- ⊗ Restaurante Buffet.
- ⊗ Restaurant-Bar Piscina.
- ⊗ Bar Principal-Cocktail Bar-Piano Bar.
- ⊗ Cafetería Snack.
- ⊗ Coffee Shop.
- ⊗ Discoteca.

### Distintas formas de servicio

Los servicios de comidas y bebidas a pesar de estar sujetos a costumbres, hábitos y tradiciones, han ido cambiando con el tiempo y los servicios que antes y en los inicios del siglo XX (año 1900) duraban 3, 4 y más horas, se han limitado enormemente producto de la falta de tiempo que impone la época moderna (EAEHT, 1996). Las características del servicio de comidas y bebidas han ido experimentando transformaciones, así como la sociedad las ha experimentado, se ha pasado de formas muy ostentosas y esplendorosas a otras más simples y con un mayor enfoque hacia la práctica, en correspondencia con lo agitado y dinámico del mundo actual.

Los servicios gastronómicos más empleados son:

- ⊗ *Rusa*: los usuarios se sirven de las fuentes que le presenta el mesero
- ⊗ *Francesa*: el mesero sirve de la fuente al plato situado a un lado del comensal.
- ⊗ *Emplatado*: los alimentos servidos en los platos provenientes de la cocina se sitúan frente al comensal.
- ⊗ *Española*: los recipientes con los alimentos como soperas, fuentes, bolos, etc., se sitúan en el centro de la mesa para que los comensales se los pasen y se sirvan a su gusto; también existe el caso en el que la anfitriona o señora de la casa sirva a todos desde su puesto, mientras los comensales se pasan los platos ya servidos.

### **Tipo de servicio para el restaurante y bar**



*Tipo americano*: Servicio desempeñado por meseros con los platos y entremeses servidos en la cocina según ordenes individuales. Los platos se disponen y trasladan en bandejas hasta la mesa. Platos y bebidas son servidos y retirados por la derecha, salvo que molesten al cliente, es importante recordar que los procedimientos deben facilitar el servicio. Es el más utilizado este servicio también llamado **el servicio emplatado** o simplificado, porque con él se asegura una mejor disposición estética de los alimentos en el plato.

### **Tipo de servicio para los banquetes**

Al igual que en el restaurante también se brindará servicio tipo americano, y en ocasiones, o si el comensal así lo desea, se brindará el servicio tipo buffet. En este servicio los diferentes platillos se le dan a escoger al comensal en forma de auto servicio varios manjares, presentados vistosamente, a selección y gusto, y la cantidad deseada. Los Buffet consisten en platos fríos y calientes y el éxito de este tipo de servicio depende de la presentación de los diversos platos. Aparte de que el menú de buffet bien planeado representa un costo bajo.



# ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL EN RESTAURANTES



# Proceso de administración estratégica de personal

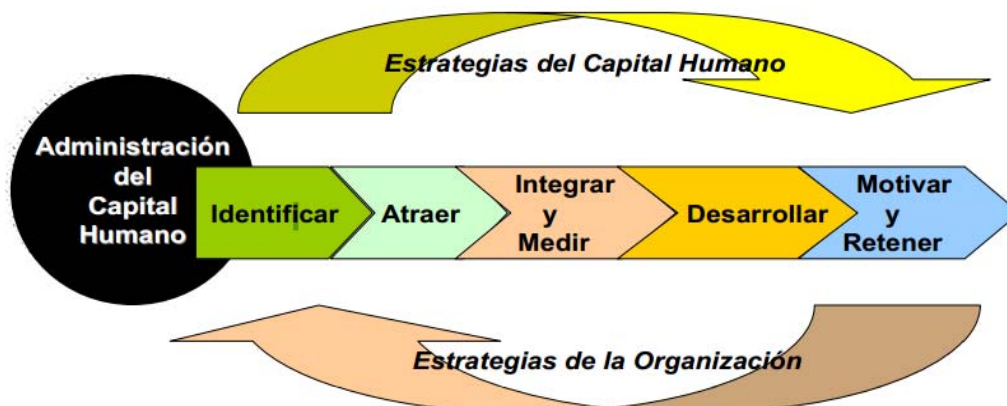
## Necesidad de capital humano

El capital humano se define como el conjunto de conocimientos, entrenamiento y habilidades poseídas por las personas para realizar labores productivas con distintos grados de complejidad y especialización. Los recursos humanos dentro de la empresa son imprescindibles, ya que, estos aportan conocimientos, habilidades y experiencia a la organización; resultando así el factor clave de éxito o fracaso de ésta. Es por ello que la necesidad del capital humano surge como respuesta a la preocupación de incrementar la productividad de las organizaciones.

Para esto es imprescindible el planteamiento de estrategias claras que permitan seleccionar al personal, evaluarlo, capacitarlo e incorporarlo a la organización. Igualmente es importante puntualizar en nuevas herramienta que permitan que este proceso se perfeccione y sea lo más veraz.

La administración del personal abarca funciones vitales para la organización, ya que, es la responsable de atraer, desarrollar, retener y maximizar el capital humano. Parte esencial para tener resultados es la clara descripción de las áreas y puestos de trabajo, así como procesos de contratación estandarizados. Esto permite conocer las actitudes del personal y así, identificar y modificar la conducta, inculcar nuevas habilidades, generar un compromiso con la gestión del conocimiento, impulsar sus competencias inherentes tales como las ganas, el deseo o la predisposición a fin de configurar la forma de actuar frente al trabajo.

El personal debe tener el deseo de obtener, dar o compartir conocimientos (actitudes), luego la tarea es decidir cuál conocimiento y mediante qué proceso se desarrollarán esas habilidades aprendidas (aptitudes). Las aptitudes están compuestas en su mayor parte por habilidades, técnicas, destrezas y demás conocimientos que se demuestren explícita o tácitamente. Las habilidades se pueden mejorar, perfeccionar, evolucionar, actualizar, desarrollar y potencializar, de manera que si los recursos humanos tienen la actitud correcta, pero no tienen la aptitud necesaria, la pueden incorporar mediante la adquisición de conocimientos.





## Perfil por áreas de servicio

### Gerencia

#### Objetivo

Actuar como representante legal de la empresa mediante la fijación de las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros establecidos. Asimismo, direccionar las acciones de sus subordinados con el fin de posicionarse dentro de la organización, o la industria mediante la innovación y productividad de los recursos físicos y financieros con los que cuenta, a fin de generar rendimientos con beneficios, para lo cual es esencial la actuación y el desarrollo gerencial, la actuación y actitud del trabajador y la responsabilidad social conjunta, a fin de crear un valor agregado en base a los productos y servicios ofrecidos, maximizando el valor de la empresa para los accionistas.

#### Responsabilidad

Ser la parte responsable ante los accionistas por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional. Ejercer autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización. Actúa como soporte de la organización a nivel general. Es la imagen de la empresa en el ámbito externo.



#### Funciones

- a) Planear, dirigir y controlar las actividades de la empresa, a través de la administración y la evaluación del organismo, así como la valoración del clima organizacional, la capacitación del personal, y la seguridad y protección civil del mismo.
- b) Representar a la sociedad frente a terceros y coordinar los recursos a través del proceso de planeación, organización, dirección y control, a fin de lograr los objetivos establecidos.
- c) Ocuparse de la planeación de las actividades a realizar dentro del organismo, con respecto al área que le corresponda, direccionarlas y verificarlas.
- d) Proveer liderazgo, coordinación y dirección, necesarios de esfuerzos para la acción oportuna de la organización.
- e) Proporcionar los distintos contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo.
- f) Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- g) Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- h) Ejercer un liderazgo dinámico, y ejecutar los planes y estrategias determinados.
- i) Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución.
- j) Supervisar constantemente los principales indicadores de la actividad de la empresa con el fin de tomar decisiones adecuadas, encaminadas a lograr un mejor desempeño de la misma.

## Operación

### COCINA

#### Objetivo

Elaborar alimentos con los requerimientos establecidos dentro de la organización y bajo estándares de calidad, direccionados a la satisfacción del cliente, cubriendo la planeación teórica de costos y elaboración.

#### Responsabilidad

Manejar a la perfección la maquinaria dentro de las instalaciones de la cocina para prevenir cualquier tipo de accidente. Así como tener la capacidad de trabajar en ambientes estresantes, teniendo control y que su trabajo sea eficaz.

#### Funciones

- a) Manipular los alimentos mediante la organización y la división del trabajo, con la finalidad de manejar la maquinaria relacionada en el proceso, con conocimiento de la materia prima, de equipos de conservación y procesamiento, así como de supervisión y gestión de actividades.
- b) Administrar y planear costos de cocina, cartas, platillos, verificaciones del distintivo H, almacenes y personal.
- e) Trabajar bajo presión con experiencia en inventarios y trato a proveedores con actitud de servicio.
- f) Cumplir con las normas de higiene y seguridad necesarias para preservar la salud y evitar accidentes del personal y con los clientes.
- g) Distribuir los alimentos en platos de acuerdo con los menús y las raciones indicadas en los mismos.
- h) Mantener en perfecta limpieza y orden la cocina, equipo e instalaciones, incluyendo vajillas, cubiertos, platos de cocina, etc.



## RESTAURANTE

### Objetivo

Ofrecer un excelente servicio, y llevar un buen control tanto del personal como de los productos que se ofrecen a los clientes.

### Responsabilidad

Mantener una relación de buen trato y servicio de calidad hacia los clientes. También conservar el restaurante en condiciones óptimas para su operación, así como su abastecimiento.

### Funciones

- a) Supervisar el cumplimiento de las actividades en el área de restaurante, ofreciendo un adecuado servicio al cliente.
- b) Supervisar y controlar quejas o sugerencias de los clientes hacia el servicio.
- c) Proporcionar una atención amable y personalizada, con la finalidad de lograr en los comensales una estancia cordial.
- d) Realizar el montaje de mesas y acondicionamiento del área de restaurante.
- e) Auxiliar en el mantenimiento de los inmuebles, muebles y utensilios que son ocupados.
- f) Organizar el bar.
- g) Preparar y servir o hacer servir los tragos ordenados.
- h) Controlar el stock de bar y solicitar su reposición.



## BANQUETES

### Objetivo

Ofrecer un excelente servicio, y llevar un buen control tanto del personal como de los productos que se ofrecen en los eventos realizados.

### Responsabilidad

Llevar una buena relación con los proveedores y tener un buen control sobre las mercancías que se reciben y los distintos precios que ofrezcan. Al igual que mantener un buen contacto con el cliente y vigilar a los meseros que ofrezcan un servicio de calidad. Prestar especial atención con los anfitriones de los eventos, así como asegurarse que se cumplan los programas y planes por evento.

### Funciones

- a) Supervisar el cumplimiento de las actividades en el salón, ofreciendo un adecuado servicio al cliente.
- b) Aplicación check list en cada una de las áreas.
- c) Monitorear entradas y salidas de mercancías, mobiliario y equipo.
- d) Supervisar y controlar quejas o sugerencias de los clientes hacia el servicio.
- e) Comprobar el inventario que se encuentra en el sistema con lo que se tiene físicamente en el almacén.
- f) Coordinar la recepción de los proveedores.
- g) Elaboración y control de promociones/publicidad de programación de los eventos.



## COMEDOR INDUSTRIAL

### Objetivo

Ofrecer un excelente servicio, y llevar un buen control tanto del personal como de los productos que se ofrecen a las empresas que se les brinda el servicio.

### Responsabilidad

Llevar una buena relación con los proveedores y tener un buen control sobre las mercancías que se reciben. Manejar a la perfección la maquinaria dentro de la cocina para prevenir cualquier tipo de accidente. Así como tener la capacidad de trabajar en ambientes estresantes, teniendo control y que su trabajo sea eficaz.

### Funciones

- a) Comprobar el inventario que se encuentra en el sistema con lo que se tiene físicamente en el almacén.
- b) Manejo del personal.
- c) Programación de entregas de materia prima.
- d) Coordinación para la recepción de los proveedores.
- e) Habilidades manuales e intelectuales para manipular alimentos, organizar tareas.
- f) Trabajar en un ambiente poco agradable, por la variación de temperaturas.
- g) Conocer el funcionamiento de todos los equipos de la cocina.
- h) Conocer todos los productos que existen dentro del almacén y mantenerlos en completo orden.
- i) Supervisar y gestionar las actividades del comedor industrial.
- j) Preparar alimentos en grandes cantidades.
- k) Ofrecer servicio y atención al cliente de manera estandarizada.



## LÍNEAS AÉREAS

### Objetivo

Ofrecer un excelente servicio, y llevar un buen control tanto del personal como de los productos que se entregan a las aerolíneas.

### Responsabilidad

Entregar a tiempo y con exactitud los pedidos, cumplimiento los tiempos de los planes y programas pactados con anterioridad.

### Funciones

- a) Monitorear entradas y salidas de mercancías, mobiliario.
- b) Participación activa de las licitaciones existentes.
- c) Elaboración de la promoción, planes y programas de trabajo.
- d) Programación de las entregas.
- e) Coordinar la recepción de los proveedores.
- f) Potencializar las habilidades manuales e intelectuales para manipular alimentos y organizar tareas.
- g) Trabajar en un ambiente poco agradable, por la variación de temperaturas.
- h) Conocer el funcionamiento de todos los equipos existentes en la cocina.
- i) Preparar alimentos en grandes cantidades y conocimientos para realizar porciones adecuadas.



## Soporte

### Objetivo

Ocuparse de hacer llegar a las demás áreas de la organización los recursos necesarios, tanto humanos como materiales, además de acercarse a los clientes por medio de la publicidad y promoción de la empresa.

### Responsabilidad

Llevar una buena relación con los proveedores de los recursos, crear relaciones directas con productores, así como de organizar y verificar actividades de actualización y prevención en todas las áreas de la organización. Además de mantener en óptimas condiciones el funcionamiento de las instalaciones y equipos, asimismo del capital humano.



### Funciones

- a) Determinar el perfil de la persona necesaria para cubrir el puesto que se encuentra vacante, reclutar o convocar a los postulantes que cumplan con dicho perfil, evaluarlos a través de pruebas y entrevistas, seleccionar y contratar al más idóneo.
- b) Educar, capacitar y adiestrar constantemente a los trabajadores. Igualmente, alentar a los trabajadores, con la finalidad de tener un mejor desempeño en el cumplimiento de los objetivos.
- c) Participar en la toma de decisiones respecto al plan mercadológico instrumentado para identificar oportunidades de mercado que logren ventajas equivalentes en los rubros relacionados con el producto, precio, distribución, promoción y relaciones comerciales.
- d) Recabar y analizar información sobre los mercados a fin de planear las etapas de la distribución, comercialización y venta de los productos y/o la prestación de los servicios. De tal forma que permitan conocer a mayor detalle, las características y expectativas de los consumidores para diseñar productos y servicios centrados en ellos y conocer de manera aproximada las características más competitivas.
- e) Atender las órdenes de trabajo que gire la administración, que implique realizar cualquier tarea de mantenimiento en las instalaciones de la unidad para así mantener en óptimas condiciones las áreas correspondientes.
- f) Diagnosticar y evaluar la magnitud de los desperfectos presentados en las instalaciones y equipo que requieran mantenimiento. Además de vigilar permanentemente el óptimo funcionamiento de las instalaciones y equipos para prevenir problemas mayores.



## Administración

### Objetivo

Ayudar en el fortalecimiento administrativo mediante el ejercicio contable y con el cumplimiento de las disposiciones fiscales federales en estricto apego a la normatividad institucional y externa que corresponda. Además de la programación de sistemas que ayuden a coadyuvar las áreas operativas con las administrativas.

### Responsabilidad

Maximizar y optimizar los recursos financieros de la empresa con la finalidad de aumentar su utilidad por medio de la planeación y organización de las actividades, adecuadas para la buena realización de las operaciones de la organización.

### Funciones

- a) Coordinar la supervisión y ejecución de las actividades financieras generadas.
- b) Cumplir con las disposiciones fiscales y administrativas a nivel federal e institucional.
- c) Calificar y determinar los avances en las actividades derivadas a los movimientos de cuentas, saldos, reportes principales y auxiliares, así como toda aquella actividad que comprenda aspectos contables, presupuestales y administrativos.
- d) Conocer y aplicar los manuales, instructivos y procedimientos relacionados a las actividades que se desarrollan, particularmente administrativos.
- e) Verificar la información financiera, que sea confiable a efecto de que los reportes e informes se encuentren respaldados por su respectiva documentación.
- f) Elaborar de manera oportuna los siguientes reportes contables: estados financieros y anexos, y el estado del ejercicio del presupuesto. Manejar el fondo fijo asignado a la dependencia para la adquisición de artículos de consumo interno.
- g) El área de administración requiere de personal calificado en Manejo de Excel, Word y paquetería contable, además de plantillas de control administrativo. Conocimientos de trámites fiscales sobre contabilidad en restaurantes y las diversas disposiciones en la industria restaurantera, y prestación de servicios de alimentación.



h) Ayudar a elaborar las decisiones específicas que se deban tomar, y a elegir las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar dichas inversiones. Las variables de decisión incluyen fondos internos contra externos, fondos provenientes de deuda contra fondos aportados por los accionistas, y financiamiento a largo plazo contra corto plazo.

i) Control de costos con relación al valor producido, principalmente con el objeto de que la empresa pueda asignar a sus productos un precio competitivo y rentable.

- j) Elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes con un alto grado de probabilidad y certeza.



## Compras

### Objetivo

Satisfacer las necesidades de insumos de las distintas áreas de la empresa, mediante la adquisición y abasto ágil, eficaz y oportuno que permitan proporcionar el servicio con calidad en su funcionamiento.

### Responsabilidad

Adquirir los insumos (materias primas), así como partes, herramientas, artículos de oficina y equipo, indispensables para el buen funcionamiento de la empresa. Además de conservar la continuidad y oportunidad en el abastecimiento de los artículos, materiales y/o servicios para la producción y operación en las diferentes áreas de la empresa.

### Funciones

- a) Efectuar eficazmente la adquisición de materiales indispensables para la empresa, de tal forma que se tengan disponibles en el tiempo que son requeridos.
- b) Elaborar la lista de material a adquirir para el funcionamiento administrativo, así como para el mantenimiento y lograr asegurar la cantidad de materiales indispensables.
- c) Cotizar y adquirir todos los artículos requeridos, procurando materiales al precio más bajo posible, compatible con la calidad y el servicio solicitado.
- d) Mantener las existencias suficientes para satisfacer las necesidades de las áreas.
- e) Controlar que la calidad de los materiales sea la requerida. Proveerse de más de una fuente, en previsión de cualquier emergencia que impida la entrega de un proveedor.
- f) Mantener al día el inventario, así como actualizarlo con cada compra que se realice.
- g) Anticipar alteraciones en precios, por diferencias en las cotizaciones monetarias, inflación o escases.
- h) Conocer a detalle los métodos, procedimientos, leyes, tratados y reglamentos a cumplir para adquirir, almacenar y distribuir el material solicitado.



# Sistema de planeación de recursos humanos

## Ciclo de proceso de reclutamiento



El proceso de reclutamiento pretende estandarizar y maximizar la selección de recursos humanos, esto mediante una serie de pasos a seguir interrelacionando las diversas áreas productivas. Es indispensable conocer cuáles son las vacantes disponibles y los requerimientos esenciales del área en cuestión, para convocar al reclutamiento en base a las necesidades con la finalidad de seleccionar a los candidatos que cubran el perfil.

Posteriormente se llevan a cabo diversas pruebas que corroboren el buen estado físico y mental de los seleccionados. El paso medular del proceso se basa en la entrevista personal y las pruebas de conocimiento, ya que son decisivas para tomar la contratación. Esta última formaliza la relación empleado–empresa por medio del alta correspondiente al seguro social y la signa del contrato correspondiente al tipo de relación.

El personal recién contratado debe recibir un panorama general de la organización como un proceso de familiarización para posteriormente recibir capacitación, en caso de personal operativo y entrenamiento para personal administrativo.

## Reclutamiento estratégico en base a perfil departamental

### Formato de autorización para reclutar personal

Formato para reclutar	
Puesto	
Área	Dependencias
Funciones básicas	
Responsabilidades	
Relaciones externas	
Perfil	
Preparación	
Experiencia	
Habilidades	
Conocimientos del área	
Idioma	
Fecha	
Vo. Bo. Reclutador	Vo. Bo. Recursos Humanos

Este formato funge como requisición de personal por parte del departamento de recursos humanos con la finalidad de evaluar al personal a contratar por áreas específicas. Con lo cual se recurrirá a emitir una convocatoria de vacante dentro de la organización para promover personal o recurrir a la convocatoria externa. En cualquier caso se debe realizar un planteamiento conciso de los requisitos necesarios, de tal manera que se complete la plantilla de personal y coadyuvar al adecuado funcionamiento de la empresa.

## Selección de medios

### Administrativos

Por su naturaleza, esta área de la organización requiere una emisión de convocatorias a través de medios claramente especificados, donde se tengan mayores posibilidades de éxito en la búsqueda del personal que se requiere, y así lograr la reducción de búsqueda y recepción de documentos a quienes realmente cumplen con el perfil. Es por lo anterior que, el uso de los servicios de oficinas de colocación especializada en el ramo, son de vital importancia, dado que contribuyen como un filtro más.

Sin embargo, las solicitudes pueden llegar de manera voluntaria, entonces se deberá evaluar de la misma forma y considerarse igual de importantes; teniendo en cuenta que es una fuente de reclutamiento y no debe ser ignorada. En estos casos se debe presentar el CURRÍCULUM VITAE (Resumen de vida del solicitante).



### Operativos

Para el reclutamiento de personal operativo, las convocatorias se emiten de manera más abierta, ya que el personal no requiere de conocimientos tan especializados. Las escuelas son una alternativa de reclutamiento (tomando en cuenta el grado de estudios). Recurrir a sindicatos o medios de difusión masiva son las opciones más comunes y accesibles en la búsqueda de personal operativo.



## Solicitud

### Administrativo

Es el documento que reúne los datos, en los cuales la organización está interesada en conocer acerca del solicitante. Para el área administrativa, el reclutador necesita datos más específicos sobre el desempeño, conocimientos y habilidades del candidato.

Solicitud de empleo para personal administrativo			
Puesto solicitado			
Datos personales			
Nombre(s):			
Apellido Paterno:			
Apellido Materno:			
Fecha de Nacimiento:			
CURP:			
RFC:			
Estado Civil:			
Hijos:			
Teléfono casa:			
Celular:			
E-mail:			
Domicilio:			
Calle:		Número:	
Colonia:		C.P.	
Delegación/Municipio:		Entidad:	
Escolaridad			
Último grado de estudios			Certificación
Idiomas que domina		% Hablado	% Escrito
			% Traducido
Programas de computo		Nivel	
Cursos			Certificación
Experiencia profesional			
Empresa	Periodo	Referencias	Motivo de separación

### Operativo

A diferencia del solicitante administrativo, los datos que son requeridos en el personal operativo son mínimos, por ello la solicitud contiene rubros generales y sólo de interés para la organización.

Solicitud de empleo para personal operativo			
Puesto solicitado			
Datos personales			
Nombre(s)			
Apellido Paterno			
Apellido Materno			
Fecha de Nacimiento			
CURP			
RFC			
Estado Civil			
Hijos			
Teléfono casa			
Celular			
E-mail			
Domicilio			
Calle:		Número:	
Colonia:		C.P.	
Delegación/Municipio:		Entidad:	
Escolaridad			
Último grado de estudios			Certificación
Cursos			Certificación
Experiencia profesional			
Empresa	Periodo	Referencias	Motivo de separación

## Selección de candidatos que cumplen el perfil

La finalidad de la selección de personal es escoger a los candidatos más adecuados para el cargo de la empresa. La selección de personal cumple su finalidad cuando coloca en los lugares vacantes de la empresa a los ocupantes adecuados conforme a las necesidades y los cuales pueden, a medida que adquieren mayores conocimientos y habilidades, ser promovidos a cargos más elevados, que no obstante, exigen mayores conocimientos y habilidades.

Esta etapa pretende detectar a los candidatos que cumplen con los requisitos para el puesto, es por ello que se solicita información adicional para conocer a detalle las aptitudes de cada solicitante. Es necesaria la utilización de las formas de solicitud de empleo para candidatos de puestos operativos y el currículum vitae para los puestos gerenciales, los cuales presentaran una visión más clara de cada candidato. El currículum vitae tendrá que ser de una versión actual y simplificada a una página.


Una vez seleccionados los candidatos, según la documentación presentada que cumpla con el perfil del puesto; se les citara para darles a conocer información relacionada con el puesto a competir, así como comunicárseles la fecha en la que deben de presentarse para la realización de las pruebas pertinentes.

Para cumplir con la responsabilidad de la selección de personal, es indispensable que las decisiones sean fundamentadas sobre técnicas lógicamente estructuradas, siguiendo un procedimiento científico que permita buscar nuevos candidatos, evaluar potencialidades físicas y mentales, así como su aptitud en el trabajo.

Las técnicas de selección buscan proporcionar una rápida muestra de comportamiento de los candidatos, un conjunto de información que puede ser profunda y necesaria, lo cual depende de la calidad de las técnicas y de los profesionales que las utilizan.



La solicitud de empleo se recibirá por parte de la empresa:

Solicitud de Empleo		Fecha	
Puesto que solicita   Sea tan amable de llenar esta solicitud en forma manuscrita NOTA: Toda información aquí proporcionada será tratada confidencialmente	Sueldo Mensual deseado		
	Sueldo Mensual Aprobado		
	Fecha de Contratación		
Datos Personales			
Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre(s)	Edad Años
Domicilio	Colonia	Código Postal	Teléfono
Ciudad, Estado	Lugar de Nacimiento	Fecha de Nacimiento	Sexo <input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino
Vive con <input type="checkbox"/> Sus padres <input type="checkbox"/> Su familia <input type="checkbox"/> Parientes <input type="checkbox"/> Solo		Estatura	Nacionalidad
Personas que dependen de usted <input type="checkbox"/> Hijos <input type="checkbox"/> Cónyuge <input type="checkbox"/> Padres <input type="checkbox"/> Otros		Estado Civil <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Otro	
Documentación			
Clave Única de Registro de Población		AFORE	
Reg. Fed. De Contribuyentes	Numero de Seguridad Social	Cartilla de Servicio Militar No.	Pasaporte No.
Tiene licencia de manejo <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si	Clase y Número de Licencia	Siendo extranjero que documentos le permiten trabajar en el país	
Estado de Salud y Hábitos Personales			
¿Como considera su estado de salud actual? <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Malo		¿Padece alguna enfermedad crónica? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si (Explique)	
¿Práctica Ud. Algún Deporte?		¿Permanece a algún Club Social o Deportivo?	¿Cuál es su pasatiempo favorito?
¿Cuál es su meta en la vida?			
Datos Familiares			
Nombre	Vive	Fin	Domicilio
Padre			
Madre			
Esposa (o)			
Nombre y edades de los hijos			
Escolaridad			
Nombre	Dirección	De	A
Primaria			Años
Secundaria o Prevocacional			Título Recibido
Preparatoria o Vocacional			
Profesional			
Comercial u Otras			
Estudios que esta efectuando en la actualidad:			
Escuela	Horario	Curso o Carrera	Grado



Conocimientos Generales	
Que idiomas habla (Nivel 50%, 75%, 100%)	Funciones de oficina que domina
Maquina de Oficina o taller que sepa manejar	Software que conoce
Otros trabajos o funciones que domina	

Empleo Actual y Anteriores				
Concepto	Actual o ultimo	Anterior	Anterior	Anterior
Tiempo que presto sus servicios	de a	de a	de a	de a
Nombre de la Compañía				
Dirección				
Teléfono				
Puesto desempeñado				
Sueldos Mensual:	Inicial Final			
Motivo de separación				
Nombre de su jefe directo				
Puesto de de jefe directo				
Podemos solicitar informes de usted	Comentarios de sus jefes			
<input type="checkbox"/> Si				
<input type="checkbox"/> No (Razones)				

Referencias Personales (Favor de no incluir a jefes anteriores)				
Nombre	Domicilio	Teléfono	Ocupación	Tiempo de conocerlo

Datos Generales		Datos Económicos	
¿Como supo de este empleo? <input type="checkbox"/> Anuncio <input type="checkbox"/> Otro medio (anótelo)	¿Tiene usted otros ingresos? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si (describalos)	Importe mensual	\$
¿Tiene parientes trabajando en esta Empresa? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si (nómbrelos)	¿Su cónyuge trabaja? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si (¿dónde?)	Percepción mensual	\$
¿Ha estado afianzado? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si (nombre de la Cia.)	¿Vive en casa propia? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si	Valor aproximado	\$
¿Ha estado afiliado a algún sindicato? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si ¿a Cuál?	¿Paga renta? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si	Renta mensual	\$
¿Tiene seguro de vida? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si (nombre de la Cia.)	¿Tiene automóvil propio? Marca	Modelo	
¿Puede viajar? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No (razones)	¿Tiene deudas? <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Si (¿con quién?)	Importe	\$
¿Esta dispuesto a cambia de lugar de residencia? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No (razones)	¿Cuanto abona mensualmente? \$		
Fecha en que podría presentarse a trabajar	¿A cuánto ascienden sus gastos mensuales? \$		

Comentarios del Entrevistador y Firma	Hago constar que mis respuestas son verdaderas
	_____
	Firma del solicitante

## Prueba de salud física y psicológica

La regulación nacional determina que los empleadores deben realizar en forma obligatoria los exámenes médicos a los trabajadores, sobre todo cuando están expuestos a una condición de riesgo a la salud y de forma recíproca, dispone la obligatoriedad para el trabajador de someterse a los exámenes médicos.

La realización de los exámenes médicos de ingreso como política es importante y obligatoria para la empresa, ya que ayudan en el diagnóstico de enfermedades inculpables (asociadas a la actividad laboral) y para dejar constancia de las patologías irreversibles o no, que puede tener el postulante. En la elaboración de un examen de ingreso, no debe faltar la declaración del candidato, incluyendo los datos de identidad como domicilio, trabajos anteriores y una descripción del puesto a realizar.

Además de una correcta elaboración de la historia clínica laboral completa en donde figurarán datos de su historia familiar, diversas patologías padecidas, dividida por aparatos y sistemas, deberá existir un buen examen clínico, así como estudios prescritos para llegar a un diagnóstico completo y eficaz.



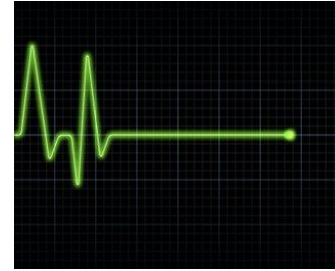
En cuanto a su contenido, el examen de ingreso incluye los siguientes exámenes y análisis complementarios generales:

- ⌘ Examen físico completo: abarca todos los aparatos y sistemas, incluyendo agudeza visual cercana y lejana (test de los colores). Es una revisión total de cada sistema orgánico con el objetivo de reunir datos sobre la salud del trabajador. Complementar, confirmar o refutar datos obtenidos de su historial clínico, así como realizar diagnósticos y evaluar los resultados.



- ⌘ Radiografía panorámica de tórax debidamente identificada: las estructuras evaluadas en Rx de tórax son la cavidad torácica (piel, vértebras, costillas, esternón), la tráquea, el diafragma, el espacio pleural, la silueta cardíaca, los pulmones y la vasculatura pulmonar.

- ⊗ Electrocardiograma (ECG): es un estudio de rutina que se realiza para observar la actividad eléctrica del corazón. El electrocardiograma puede suministrar información sobre el corazón y su funcionamiento. Con este estudio es posible averiguar más sobre el ritmo cardíaco, el tamaño y funcionamiento de las cavidades del corazón y el músculo cardíaco. El electrocardiograma de una persona sana presenta un trazado particular.



- ⊗ Exámenes de laboratorio:

a) Biometría hemática completa: esta prueba común ofrece información detallada sobre tres tipos de células presentes en la sangre: glóbulos rojos y blancos, así como plaquetas. La biometría hemática se puede llevar a cabo bajo muchas condiciones y para evaluar diversas enfermedades y síntomas.

b) Química sanguínea: Son exámenes de sangre que suministran información acerca del metabolismo del cuerpo. El examen se denomina comúnmente análisis metabólico básico. Estas pruebas abarcan colesterol total, proteína total y diversos electrolitos en el cuerpo, como sodio, potasio, cloro y muchos otros. El resto de las pruebas examina los químicos que ayudan a que el hígado y el riñón descompongan diversas sustancias.



c) Examen general de orina: permite evaluar el propio aparato urinario desde el riñón hasta la uretra, y se obtiene información sobre patologías metabólicas.

De acuerdo a los agentes de riesgo presentes en el futuro lugar del trabajo, deberán incluir también:

- ⊗ Rx. Columna lumbosacra: una radiografía de la columna lumbosacra es una imagen de los pequeños huesos (vértebras) en la parte baja de la columna, que incluye la región lumbar y el sacro, el área que conecta la columna a la pelvis. Las radiografías de la columna lumbosacra pueden mostrar: curvas anormales, desgaste anormal en el cartílago y huesos de la región lumbar, cáncer, entre otros.
- ⊗ Audiometría: es un examen que tiene por objeto cifrar las alteraciones de la audición en relación con los estímulos acústicos, resultados que se anotan en un gráfico denominado audiograma.
- ⊗ Reacción de embarazo: es toda aquella técnica usada para la búsqueda de los signos hipotéticos que permiten confirmar un embarazo. Consiste en detectar la presencia de la hormona gonadotrofina crónica humana en el plasma materno o en la orina.

Los estudios neuropsicológicos son indispensables cuando las actividades a desarrollar por el postulante puedan significar riesgos para sí, terceros o instalaciones. Se aplica a las personas para apreciar su desarrollo mental, aptitudes, habilidades o conocimientos. Constituyen una medida objetiva y estandarizada de muestras del comportamiento de las personas. Su función es analizar dichas muestras, examinarlas y compararlas con patrones estadísticos. Entre las evaluaciones a realizar se comprenden una evaluación psicológica personalizada con especialistas. Evaluación del postulante a través de los siguientes test:

- ⊗ Test de Toulouse (atención y concentración inteligencia espacial): es un clásico test para la atención. Es una hoja llena de cuadritos con una raya saliente en alguna de sus caras o vértices. La prueba consiste en tachar el mayor número de cuadritos que tienen la rayita saliente igual a los tres modelos propuestos.



- ⊗ Test Raven (coeficiente de inteligencia): se trata de elegir entre varias opciones la figura que rellena la imagen superior. Son 60 preguntas a resolver en 45 minutos. Al acabar se determina el CI en función a la edad.

- ⊗ Test Htp (personalidad): es un test proyectivo basado en la técnica gráfica del dibujo, a través del cual se realiza una evaluación global de la personalidad de la persona, su estado de ánimo o emocional. La realización de dibujos es una forma de lenguaje simbólico que ayuda a expresar de manera bastante inconsciente los rasgos más íntimos de la personalidad.

- ⊗ Test IPV (Inventario de la personalidad para vendedores): es una prueba enfocada para vendedores la cual estudia la psicología de la venta. Esta definición subraya que el éxito de la operación de venta depende de las características de la personalidad del vendedor. La psicología de la Venta es el estudio científico de las relaciones que se establecen con motivo del cambio de opinión entre dos o más protagonistas. Esta definición subraya que el éxito de la operación de venta está ligado, en parte, a la naturaleza de las relaciones interpersonales entre vendedor y comprador y, por consiguiente, depende de las características de la personalidad del vendedor en la medida en que tales características condicionan la naturaleza y la calidad de la relación.



- ⊗ Test de Lüscher o de colores: se presenta al sujeto 8 tarjetas, cada una con una tonalidad específica, para que las ordene. Test Completo, o Gran Luscher se presenta al sujeto en evaluación diversas láminas con varios colores para una elección pormenorizada.

- ⊗ Test de Glazer: una forma de conocer el grado de estrés es determinar cómo afectan las diversas circunstancias o acontecimientos de la vida en cada persona.

- ⊗ Test Kostick: (Comportamiento): es un inventario de la auto-percepción y preferencias personales, el cual pronostica el comportamiento que el individuo tendría en su vida laboral. Mide aspectos laborales de la personalidad, así como estilos administrativos y desempeño en el trabajo. Puede ser aplicado de forma colectiva o individual.



- ☞ Prueba MOSS: esta evaluación determina que tanto se adapta la persona a los estándares socialmente aceptados. Mide algunas habilidades necesarias en puestos de liderazgo como habilidades de supervisión, la capacidad de decisión sobre los recursos humanos a su cargo, la capacidad de evaluar los problemas entre personas, la habilidad para entablar relaciones interpersonales y el grado de sentido común y tacto que manifiesta el evaluado.



- ☞ Evaluación psiquiátrica: La evaluación psiquiátrica completa puede ser necesaria para diagnosticar diversos trastornos emocionales, del comportamiento o del desarrollo. La evaluación se realiza sobre la base de los comportamientos actuales y en relación con los componentes físicos, genéticos, ambientales, sociales, emocionales, cognitivos y educacionales que pueden estar afectados por los comportamientos presentados.
- ☞ Electroencefalograma con activación compleja: es un examen para detectar problemas en la actividad eléctrica del cerebro, El EEG se utiliza para ayudar a diagnosticar la presencia y tipo de trastornos convulsivos, buscar las causas de la confusión y evaluar traumatismos craneales, tumores, infecciones, enfermedades degenerativas y alteraciones metabólicas que afectan al cerebro. También se usa para evaluar trastornos del sueño y para investigar períodos de pérdida del conocimiento.



## Entrevista personal con personal de recursos humanos

La entrevista es una conversación con el propósito de investigar los factores que interesan en una actitud de intensa observación, no sólo de las palabras, sino de la actitud, gestos o ademanes del entrevistado, para obtener los elementos, aunque éstos deben ser más tarde investigados a fondo y valorados. En el desarrollo de la entrevista, el reclutador deberá tomar en cuenta, los siguientes puntos:

- ⊗ Tratar de crear un clima de confianza. Buscando con ello “romper el hielo”, para ello se recomienda saludar (buscar inspirar confianza, asegurarle discreción, presentarse, invitar al entrevistado a tomar asiento, ofrecer de ser posible alguna bebida, realizar algunas preguntas sobre puntos que puedan ser de interés general que sirvan de manera de introducción.
- ⊗ Iniciar la entrevista con preguntas sencillas (se recomienda que el entrevistador tenga en la mano la documentación que presente el entrevistado).
- ⊗ Realizar preguntas que permitan al entrevistado extenderse y no interrumpirlo.
- ⊗ Formular pregunta por pregunta y no realizar dos o tres a la vez.
- ⊗ Escuchar con atención e interés (hacer pequeñas pausas para tomar breves notas de lo más importante).
- ⊗ El entrevistador debe planear el tiempo necesario para la entrevista (no dar la sensación al entrevistado de que tiene prisa).
- ⊗ Evitar constantes interrupciones o preguntas embarazosas o difíciles, hacerlas indirectamente.
- ⊗ Deben evitarse preguntas capciosas.
- ⊗ Procurar entrevistar y no ser entrevistado.
- ⊗ Observar al entrevistado (actitud de la persona, seguridad, timidez, nerviosismo).

Las entrevistas pueden ser instrumentos de selección válidos y confiables cuando se estructuran y están bien organizadas.



## Prueba de conocimientos con el responsable del área

Este tipo de pruebas son el instrumento para evaluar con objetividad los conocimientos y habilidades adquiridos mediante el estudio, práctica o ejercicio del postulante. Las pruebas de conocimiento buscan medir el grado de conocimiento exigidos por el cargo o el grado de habilidad para ejecutar ciertas tareas.

La aplicación de estas se realizan de manera diversa:

- ⊗ Orales: se formulan preguntas orales específicas que tiene como objetivo respuestas orales específicas.
- ⊗ Escritas: pruebas aplicadas mediante preguntas y respuestas escritas.
- ⊗ De realización: pruebas mediante la ejecución de un trabajo de manera uniforme y en un tiempo determinado.



Las pruebas generales miden nociones de cultura y conocimientos generales; mientras que las pruebas específicas indagan conocimientos técnicos relacionados con el cargo. La elaboración de las pruebas puede ser de forma tradicional, es decir, de tipo discursivo o expositivo, improvisadas cuando el número de preguntas es menor o porque requieren respuestas largas, estas miden la profundidad de los conocimientos u objetivas de forma más estructurada como exámenes objetivos cuya aplicación y corrección son rápidas y fáciles.

Las capacidades que el trabajador posee para ocupar el puesto, se pueden dividir en:

1. Aptitud: imaginación, percepción, atención, memoria y habilidad manual.
2. De capacidad: suele ponerse antes de otorgar el puesto durante un “período de prueba”.
3. Temperamento: la personalidad; son las pruebas más difíciles de aplicar y menos confiables.

Para que una prueba o test psicológico pueda ser aplicado con éxito, se requiere que estén determinados por su:

- ⊗ Estandarización: consiste en la determinación estadística de los mínimos y máximos para el grupo concreto de personas a quienes habrá de aplicarse.
- ⊗ Confiabilidad: se refiere a garantizar, que éste mida siempre de una manera consistente.
- ⊗ Validez: se refiere a que los resultados de su aplicación se reflejen en la característica correspondiente dentro de la ejecución del trabajo.



## Contratación

Es un acuerdo entre empresario y trabajador por el que éste se obliga a prestar determinados servicios por cuenta del empresario y bajo su dirección, a cambio de una retribución. Una vez pasadas con éxito las etapas del proceso de selección o mecanismos de interpretación, el candidato puede ser contratado.

La formalización de la contratación se lleva a cabo por medio de la signa del contrato individual o colectivo, dependiendo la naturaleza de la relación entre organización-trabajador. Posteriormente, la empresa en un plazo no mayor a 5 días tendrá que dar de alta al trabajador en el Instituto Mexicano del Seguro Social.



Estos dos pasos son indispensables para la formalización de la relación patronal trabajador, sin embargo, no son las únicas. Es importante que la empresa esté pendiente de los impuestos aplicables al trabajador y las aportaciones patronales, ya que estas se deben de realizar puntualmente y desde la contratación.

De manera interna se deberá realizar la conformación de expedientes personales integrados por todos aquellos documentos que formen parte del historial del trabajador. Estará compuesto por una carpeta con su solicitud de empleo, los documentos personales, como actas de nacimiento, de matrimonio, certificados de estudios, antecedentes no penales, entre otros; copia del contrato de trabajo, avisos de altas, bajas, cambios y movimientos del IMSS, alta al Registro Federal de Causantes, los aumentos de sueldo, la evaluación del desempeño y las sanciones.

La información relacionada con las entrevistas, pruebas, los documentos comprobatorios, así como los resultados del examen médico, conformarán un archivo especial.





## Ejemplo de contrato individual de trabajo

En la ciudad de \_\_\_\_\_, Coahuila a \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_, los que suscriben este instrumento, la negociación denominada "(nombre de la empresa)" representada por C. (dueño de la empresa), a quien en lo sucesivo se le denominará "El Patrón" y por la otra el C. (empleado) a quién en lo sucesivo se le denominará "El Trabajador". Este instrumento se celebra en términos de lo dispuesto por los artículos 24, 25, 35, 37 y demás relativos y aplicables de la Ley Federal del Trabajo, sujetándolo a las declaraciones y cláusulas siguientes:

### **DECLARACIONES**

#### **DECLARA EL PATRÓN:**

*Primera:* Que su representada es una negociación constituida conforme a las leyes nacionales vigentes, registrada ante las instituciones e instancias correspondientes para su legal funcionamiento.

*Segunda:* Que el objeto de su representada es el de ofrecer entre otros servicios el de (describir el objeto de los servicios de la empresa).

*Tercera:* Que tiene su domicilio principal en el inmueble (lugar en donde se prestará el servicio) de esta ciudad.

*Cuarta:* Que con motivo de su objeto social, el patrón requiere de los servicios del trabajador por un período comprendido de \_\_\_\_\_ meses (no podrá ser de más de un año), del \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ al \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, para desempeñar el puesto de (determinar el puesto que el trabajador desarrollará), realizando las actividades que se describen en la cláusula respectiva de este contrato.

*Quinta:* Que la causa de la temporalidad del contrato, está determinada principalmente por la instalación de la empresa en esta ciudad, la que requiere de verificar la rentabilidad y factibilidad para su establecimiento definitivo, así como la necesidad de realizar la más amplia difusión y posicionamiento de su marca en el mercado propio de su objeto social o giro comercial. Asimismo, requiere de realizar las tareas de reclutamiento, selección y contratación de personal para sus diversas áreas de operación y funcionamiento, y realizar las actividades de capacitación, adiestramiento y habilitación del personal. Para ello la empresa ha instrumentado un programa operativo, de orden técnico y de mercadotecnia respectivamente, en el que se comprenden alguna o algunas de las áreas o departamentos en el que se desempeñará el trabajador, de quién la empresa, durante el tiempo contratado, deberá verificar la preparación escolar o referencias hechas por el trabajador relacionadas a su preparación, aptitudes, capacidad o facultades para el desempeño de su trabajo. Para todo lo anterior, la empresa ha considerado que requiere de una temporalidad de tres meses tiempo en el cual estima llevará a cabo las actividades antes señaladas y podrá determinar su establecimiento definitivo, motivo por el cual requiere por ese periodo de tiempo los servicios laborales del trabajador que con este instrumento se contratan.

#### **DECLARA EL TRABAJADOR:**

*Primera:* Llamarse (nombre del trabajador), contar con una edad de \_\_\_\_\_ años, de nacionalidad \_\_\_\_\_, y tener su domicilio en \_\_\_\_\_.

*Segunda:* Que no sostiene ni ha sostenido diverso contrato alguno, ni laboral, ni civil, ni de ninguna otra especie con el empleador, por lo que de darse alguna de las causales de rescisión que prevé la Ley Federal del Trabajo en su artículo 47, o bien cualquiera de las que aquí se establecen de mutuo acuerdo, se extingue toda relación de trabajo o de cualquier otro tipo sin posibilidad alguna en contrario.

*Tercera:* Que se le ha informado ampliamente de los servicios que habrá de desempeñar para el patrón, la calidad de los mismos, el lugar de prestación de los mismos, así como

de las demás condiciones de trabajo que habrán de operar en la relación de trabajo que se crea y que se precisan en el clausulado de este contrato, el cual acepta celebrar en los términos en que se encuentra redactado.

*Cuarta:* Asimismo, declara el trabajador que tiene y está en pleno uso y goce de sus derechos, y que tiene plena capacidad para obligarse en términos del presente contrato, y que en su firma y consentimiento no existe dolo, engaño, mala fe, violencia u otro elemento que vicie su voluntad.

*Quinta:* Que se le ha informado ampliamente de la causa de la temporalidad del presente instrumento según se expone en las declaraciones de éste contrato y que acepta expresamente celebrarlo en esos términos, reconociendo y aceptando que la naturaleza de los servicios laborales que se contratan son efectivamente de orden temporal y que a la conclusión del presente, se extingue toda relación de trabajo sin posibilidad alguna de prórroga por ningún tiempo excedente dada la temporalidad del presente contrato. Asimismo, que tiene pleno conocimiento de que ejecutara el trabajo en el lugar indicado por el patrón, en los términos que se precisan en el clausulado de este contrato. Previsto lo anterior celebran las siguientes:

### CLAÚSULAS

*Primera:* Este contrato se celebra por un tiempo determinado de (número de días o meses) comprendido del \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_ al \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_. (No mayor a un año)

*Segunda:* El trabajador se obliga a prestar su servicio personal y subordinado de: (describir brevemente el trabajo que ha de realizar el trabajador), que consistirán en alguna o algunas de las actividades que se enuncian, tales como (describir ampliamente los trabajos), quedando subordinado jurídicamente al empleador. Queda expresamente convenido que el trabajador acatará en el desempeño de su trabajo, todas las disposiciones del reglamento interior de trabajo si éste existiese, así como las órdenes, circulares y disposiciones que dicte el patrón y todos los ordenamientos legales que les sean aplicables según el objeto de la sociedad.

*Tercera:* Ambas partes convienen que la jornada en la prestación del trabajo contratado no deberá exceder de ocho horas la diurna, siete la nocturna y siete horas y media la mixta, ni deberán existir jornadas superiores a las 48 horas semanales. Si la jornada es continua, el trabajador deberá disfrutar de media hora para ingerir sus alimentos. Con independencia de lo anterior, y conforme a lo dispuesto por el artículo 59 de la Ley Federal del Trabajo, ambas partes podrán fijar y repartir las horas de trabajo a fin de permitir el reposo del sábado o cualquier otra modalidad. Con motivo de lo anterior, ambas partes acuerdan que el horario en que el trabajador habrá de desempeñarse y prestar sus servicios al empleador será el que éste le asigne dentro de dicha jornada, pero sin que pueda exceder nunca de las jornadas diurna, nocturna y mixta que señalan y precisan los artículos 60 y 61 de la Ley Federal del Trabajo. Asimismo ambas partes acuerdan que el trabajo contratado en los horarios que le sean indicados, el trabajador deberá desempeñarlos según le sea indicado por el empleador en cualesquiera de los domicilios siguientes: (Señalar domicilio o domicilios en el (los) que el trabajador ha de trabajar, estos domicilios corresponden a las oficinas centrales o matriz de la empresa y extensiones o establecimientos de la misma en esta ciudad).

*Cuarta:* Ambas partes convienen en que por ningún motivo existirán jornadas extraordinarias, diferentes, o mayores a las que se refiere la cláusula anterior, es decir, ni mayores a la jornada diurna de ocho horas, ni a la nocturna de siete horas, ni a la mixta de siete horas y media, salvo que medie comunicación escrita debidamente firmada y autorizada por el empleador o su representante en la relación de trabajo, en cuyo caso se pagará el tiempo extraordinario laborado en los términos que lo establece la Ley Federal

de Trabajo. De igual manera convienen las partes en que si no existe comunicación escrita y con las características antes mencionadas y el trabajador excede o decide exceder su jornada de trabajo que le es asignada, será bajo su responsabilidad, y el patrón no adquiere obligación de pago del tiempo excedido.

*Quinta:* El trabajador percibirá en concepto de salario una cantidad de \$ (número y letra), mismo que se le cubrirá los días \_\_\_\_\_ de cada \_\_\_\_\_, y será pagado en (lugar donde se efectúe el pago) de la siguiente manera (efectivo, cheque, medio electrónico). El trabajador se obliga a firmar las constancias de pago que le sean requeridas, quedando incluido en dicho pago las cantidades correspondientes a los días de descanso semanal y obligatorio o séptimos días.

*Sexta:* Ambas partes convienen en que el trabajador disfrutará de los días de descanso obligatorios señalados en el artículo 74 de la Ley Federal de Trabajo que se den dentro de la vigencia de este contrato, con pago de salario íntegro.

*Séptima:* El trabajador percibirá por concepto de vacaciones una remuneración proporcionada al tiempo de prestación de servicios, con una prima vacacional del 25 % sobre los salarios correspondientes a las mismas, tomando siempre en cuenta lo señalado en los artículos 76, 79 y 80 de la Ley Federal de Trabajo.

*Octava:* El trabajador percibirá en concepto de aguinaldo una cantidad proporcional al tiempo de prestación de servicios, equivalentes a 15 días de salario.

*Novena:* En caso de faltas injustificadas de asistencia al trabajo, se descontará al trabajador la cantidad correspondiente al día faltado y se estará a lo dispuesto por la Ley Federal de Trabajo.

*Décima:* El trabajador acepta someterse a los reconocimientos médicos que periódicamente ordene el patrón en los términos de la fracción X del artículo 134 de la Ley Federal de Trabajo.

*Décimo primera:* Ambas partes acuerdan en que el trabajador será capacitado y adiestrado en los términos de los planes y programas impuestos y establecidos por el patrón, conforme a lo dispuesto en el Capítulo III bis del Título cuarto de la Ley Federal del Trabajo.

*Décimo segunda:* El patrón podrá ejecutar o aplicar al trabajador suspensión en el trabajo hasta por ocho días sin goce de salario como medida disciplinaria en caso de que el trabajador deje de cumplir lo dispuesto en el clausulado de este contrato así como los artículos 134 y 135 de la Ley Federal del Trabajo.

*Décimo tercera:* Ambas partes reconocen como causas de terminación y cesación de los efectos del presente, las señaladas en el artículo 53 de la Ley Federal de Trabajo.

*Décimo cuarta:* Ambas partes convienen voluntariamente que se sujetarán a lo establecido por el presente contrato, y que respecto a las obligaciones y derechos que mutuamente les corresponden y que no hayan sido motivo de cláusula expresa en este contrato, se sujetarán a las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo y que en caso de controversia o conflicto sobre la interpretación, aplicación y alcances de este contrato, se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes en el domicilio del prestatario mismo que ha quedado señalado en la declaración tercera de este instrumento.

Leído por ambas partes el presente instrumento y enterados de su contenido y alcances, lo firman como constancia de pleno conocimiento y conformidad con el mismo en esta fecha \_\_\_\_\_.

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR

\_\_\_\_\_  
NOMBRE, HUELLA Y FIRMA

\_\_\_\_\_  
NOMBRE, HUELLA Y FIMAS

### Ejemplo de contrato colectivo de trabajo

Que celebran por una parte la empresa denominada \_\_\_\_\_, representada por \_\_\_\_\_, con domicilio \_\_\_\_\_; y por la otra parte, el sindicato \_\_\_\_\_, representado por el secretario general \_\_\_\_\_ y por su secretario de trabajo y conflictos \_\_\_\_\_, ambos con domicilio en \_\_\_\_\_, al tenor de las siguientes:

#### **CLÁUSULAS**

*Primera.* El Sr. \_\_\_\_\_ acredita su personalidad como apoderado general de la empresa denominada \_\_\_\_\_, para suscribir este \_\_\_\_\_ en el instrumento notarial No. \_\_\_\_\_, Volumen \_\_\_\_\_, contrato en el pasado ante la Fe del Notario Público No. \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_, con fecha \_\_\_\_\_, y declara que su representada es una Sociedad Mexicana dedicada a \_\_\_\_\_.

*Segunda.* EL SINDICATO \_\_\_\_\_ está representado de acuerdo a sus estatutos por el Secretario General \_\_\_\_\_, quien suscribe este contrato conjuntamente con el Secretario de Trabajo y Conflictos \_\_\_\_\_, y declaran que dicha agrupación está legalmente constituida y registrada ante la Junta de Conciliación y Arbitraje \_\_\_\_\_, con el número de Registro \_\_\_\_\_.

*Tercera.* Ambas partes se reconocen mutuamente la personalidad y capacidad para celebrar este contrato, en términos de lo que establece el Capítulo II del Título XIV de la Ley Federal del Trabajo, siendo conformes de que en lo sucesivo en el contenido de este contrato por economía procesal, al referirse a la Empresa denominada \_\_\_\_\_, únicamente sea con la frase "LA EMPRESA", y se mencionará al Sindicato \_\_\_\_\_, con las palabras "EL SINDICATO", asimismo, para hacer alusión a la Ley Federal del Trabajo, se empleará únicamente el término "LA LEY", a los firmantes como "LAS PARTES" y al presente documento como "EL CONTRATO".

*Cuarta.* "LA EMPRESA" reconoce que "EL SINDICATO" mencionado representa el interés profesional de los trabajadores al servicio de la misma, comprometiéndose a tratar con el mismo, las cuestiones relacionadas con esa representación y a tal efecto "EL SINDICATO" nombrará un Delegado que será trabajador de "LA EMPRESA" y un sub-delegado en los mismos términos, quienes se ajustarán en todo caso a las decisiones del Comité Ejecutivo del Sindicato o de sus representantes autorizados de acuerdo a los Estatutos. El Sindicato reconoce a su vez que la Dirección y Administración de "LA EMPRESA" corresponde exclusivamente a la misma.

*Quinta.* En "EL CONTRATO" se estipulan los derechos y obligaciones de "LAS PARTES" y se establecen las bases generales en sus relaciones obrero - patronales reconociendo "LA EMPRESA" a "EL SINDICATO" como el único Titular y Administrador del Contrato Colectivo de Trabajo y obligándose a tratar directamente con el Comité Ejecutivo del Sindicato y Delegados del mismo, todo aquello que concierna a su relación laboral. "LAS PARTES", se obligan a comunicar por escrito, el nombre de sus Representantes Legales, en un término no mayor de \_\_\_\_\_ días al nombramiento de los mismos.

*Sexta.* "LA EMPRESA" se obliga a dar todo género de facilidades a los Delegados Sindicales y a los Trabajadores que se les designe cualquier labor Sindical para el desempeño de sus funciones dentro de la misma. Cuando debido a una comisión Sindical, haya que abandonar sus labores, cualquier Trabajador perteneciente a "EL SINDICATO", se dará aviso oportunamente a sus superiores inmediatos de "LA EMPRESA".

*Séptima.* "EL CONTRATO" se aplica a todos los Trabajadores que presten sus servicios dentro de "LA EMPRESA", en cualquiera de sus dependencias, con excepción de sus Empleados de Confianza.

Octava. "LAS PARTES" convienen en reconocer como Trabajadores de confianza a aquellos que las funciones sean las de Dirección, Inspección, Vigilancia y Fiscalización, cuando tengan carácter general o que se relacionen con trabajos personales de "LA EMPRESA".

Novena. "EL CONTRATO" se celebra por tiempo indeterminado y será revisable cada \_\_\_\_\_ años, en lo general de conformidad con el Artículo \_\_\_\_\_, Fracciones \_\_\_\_\_ de "LA LEY" y cada \_\_\_\_\_, por cuanto se refiere a los salarios, según lo establecido por el Artículo \_\_\_\_\_ de la misma Ley, consecuentemente no podrá modificarse, rescindirse, suspenderse o terminarse si no es voluntad de "LAS PARTES" o en los términos previstos por "LA LEY".

Décima. "LA EMPRESA" no podrá intervenir ni por sí, ni por conducto de sus Representantes y/o Trabajadores de Confianza en el régimen interno de "EL SINDICATO".

#### DEL INGRESO AL TRABAJO

Décima primera. Todo el personal de nuevo ingreso a "LA EMPRESA" que se requiera para cubrir plazas existentes, de nueva creación, temporales o definitivas, con excepción de los puestos de confianza, deberán solicitarse a "EL SINDICATO" para que él mismo los proporcione, constituyéndose esto una obligación de "LA EMPRESA".

Décima segunda.- Cuando al recibir la solicitud por escrito de "LA EMPRESA", "EL SINDICATO" no pueda proporcionar el personal en un término de \_\_\_\_\_ días, "LA EMPRESA" podrá contratar libremente al personal, con la condición de que el mismo deberá afiliarse a "EL SINDICATO" dentro del término de \_\_\_\_\_ días siguientes a la fecha de su ingreso.

Décima tercera. Para ingresar un trabajador al servicio de "LA EMPRESA" se requiere:

- a) Ser miembro de "EL SINDICATO".
- b) Someterse al reconocimiento previsto en términos de la tracción \_\_\_\_\_, del Artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY", en la inteligencia de que el Médico que los practique, será designado y retribuido por "LA EMPRESA".
- c) Suscribir la forma de Filiación que contendrá sus generales, nombre y apellidos, edad, lugar de nacimiento, nacionalidad, domicilio, estado civil, personas que dependen económicamente del Trabajador, puesto, categoría y clase de servicios, así como la fecha en que principió a prestar sus servicios en "LA EMPRESA" para efectos de cómputo de su antigüedad; dicha forma se hará por triplicado y se distribuirá un tanto para el trabajador. La forma de filiación referida deberá ser firmada por el representante de "EL SINDICATO".

Décima cuarta. "LA EMPRESA" podrá contratar Trabajadores por obra determinada o tiempo determinado en casos justificados conforme a los Artículos \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ y demás relativos de "LA LEY", de los cuales terminarán automáticamente al concluir su objeto. Para la contratación de dichos Trabajadores, se observará lo dispuesto en las Cláusulas Décima primera y Décima segunda, en la inteligencia de que la concurrencia de los mismos no podrá disminuir el trabajo, los salarios ordinarios que se proporcionen a los Trabajadores permanentes al servicio de "LA EMPRESA" ni el número de puestos, planta o base que existan dentro de "LA EMPRESA".

Décima quinta. Cuando se trate de Trabajadores eventuales de naturaleza distinta a los desempeñados normalmente en "LA EMPRESA", que no forman parte de las actividades y objeto social de la misma, tales como obras de albañilería, de instalaciones eléctricas, etc., "LA EMPRESA" se obliga a observar el contenido de las Cláusulas Décima primera y Décima segunda de "EL CONTRATO" en lo que sea aplicable y por el contenido de sus Contratos Individuales de Trabajo respectivos.

## DEL TRABAJO, JORNADA, PERMISO, SALARIO Y DESCANSO.

*Decima sexta.* El personal que preste sus servicios en "LA EMPRESA", será distribuida por ésta con arreglo a las necesidades de la misma, de acuerdo con las condiciones de trabajo contratadas, subordinado jurídicamente a "LA EMPRESA", y deberá desempeñar sus labores con la intensidad y cuidado, esmero y eficiencia apropiados. El personal deberá acatar en el desempeño de su trabajo las disposiciones de "EL CONTRATO", de "LA LEY", del Reglamento Interior de Trabajo que será elaborado por la Comisión Mixta, integrada por representantes de "LAS PARTES", así como las instrucciones de su jefe inmediato y la de los demás representantes de "LA EMPRESA"; de igual manera deberá conservar un buen estado de los instrumentos y útiles que se le hayan entregado para la realización de su trabajo.

*Décima séptima.* "LA EMPRESA" se obliga a poner a disposición de los Trabajadores durante todo el tiempo de la prestación de sus servicios, los materiales, las herramientas y útiles necesarios para su trabajo en buen estado y buena calidad.

*Décima octava.* La duración de la jornada de trabajo será de \_\_\_\_\_ horas semanales de la jornada diurna, de \_\_\_\_\_ horas semanales en jornada mixta y de \_\_\_\_\_ horas semanales en jornada nocturna. Queda entendido que "LA EMPRESA" podrá distribuir dentro de las horas de la jornada cualquier modalidad equivalente con objeto de proporcionar mayor beneficio a los Trabajadores, siendo éste por convenio que de común acuerdo celebre con "EL SINDICATO".

*Décima novena.* Cuando por circunstancias especiales de trabajo se requiera aumentar la jornada, los servicios prestados durante el tiempo excedente, se considerará como extraordinario, y se pagará con un \_\_\_\_\_ por ciento más del salario asignado para las horas de trabajo normal. Tales servicios no podrán exceder de \_\_\_\_\_ horas diarias ni de \_\_\_\_\_ veces a la semana, si alguno de los Trabajadores no pudiere desempeñar el trabajo extraordinario que se le asigne, podrá negarse a ello haciendo saber a sus Representantes Sindicales las causas en que se base, quienes lo comunicarán de inmediato a "LA EMPRESA".

*Vigésima.* "LA EMPRESA" deberá otorgar permisos para faltar a sus labores por asuntos particulares a los Trabajadores a través del Delegado Sindical, justificándose el motivo que lo requiera y con \_\_\_\_\_ horas de anticipación cuando menos, a fin de que "LA EMPRESA" pueda tomar las medidas necesarias para cubrir esa urgencia, deduciéndose los salarios correspondientes. Los Trabajadores deberán dar aviso inmediato a "LA EMPRESA", salvo caso fortuito o de fuerza mayor, cuando por enfermedad o cualquier otra causa justificada, se encuentren impedidos para ocurrir a su trabajo, comunicando el motivo de la falta, siempre que sea posible dicho aviso, y en todo caso, deberán entregar a "LA EMPRESA", el día en que se presenten a reanudar sus labores, los comprobantes justificados, pues de otro modo, serán faltas injustificadas.

*Vigésimo primera.* Los Trabajadores, por cada seis días de trabajo, tendrán un descanso semanal de un día con pago de salario íntegro, dicho descanso lo disfrutará el día domingo de cada semana preferentemente. También disfrutarán de descanso con pago de salario íntegro los días primero de enero, primer lunes de febrero, tercer lunes de marzo, primero de mayo, dieciséis de septiembre, tercer lunes de noviembre, veinticinco de diciembre y primero de diciembre de cada seis años cuando corresponda a la transmisión del Poder Ejecutivo Federal, en términos del artículo 74 de "LA LEY".

*Vigésima segunda.-* Los Trabajadores percibirán su salario con arreglo al tabulador anexo a "EL CONTRATO", como parte integrante del mismo, y se cubrirán los días sábados de cada semana laborada vencida, en moneda de curso legal, en las oficinas de "LA EMPRESA" y dentro de su jornada de trabajo, o inmediatamente al término de ésta, teniendo en cuenta lo dispuesto en los artículos \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ de "LA LEY".

Cuando el día de pago corresponda a un día inhábil o de descanso, los salarios o percepciones serán cubiertos en el día hábil inmediato anterior, y en todo caso, los Trabajadores están obligados a firmar las constancias respectivas.

*Vigésima tercera.* Los Trabajadores disfrutarán de un período anual de vacaciones, que será de seis días laborables para los que tengan un año de antigüedad, aumentada en dos días por cada año subsecuente de servicios, y después del cuarto año el período de vacaciones se aumentará en dos días por cada cinco años de servicio. "LA EMPRESA" entregará anualmente a los Trabajadores, una constancia que contenga su antigüedad y con ello, el período de vacaciones que les corresponda y la fecha en que deberán disfrutarlas, que en todo caso será dentro de los seis meses siguientes al cumplimiento de cada año de servicio, conforme a lo dispuesto por el artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY". En caso de que las vacaciones anuales a que tenga derecho el Trabajador se dividan en dos períodos dentro del año, deberán disfrutar cuando menos de seis días de vacaciones en forma continua, conforme a lo establecido en el artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY". Las vacaciones serán pagadas con una Prima Vacacional del \_\_\_\_\_% sobre el salario que corresponde a las mismas.

*Vigésima cuarta.* En caso de faltas injustificadas de asistencia al trabajo, se podrán deducir dichas faltas del período de prestación de servicios computables para fijar las vacaciones, reduciéndose éstas proporcionalmente.

*Vigésima quinta.* Las vacaciones no podrán compensarse con remuneración alguna. Si la relación de trabajo termina antes de que se cumpla el año de servicios, los Trabajadores tendrán derecho al pago proporcional por concepto de vacaciones.

*Vigésima sexta.* Los Trabajadores percibirán un aguinaldo anual equivalente a quince días de salario sin descuento alguno, que deberá pagarse antes del día \_\_\_\_\_ de diciembre de cada año. Los que no hayan cumplido un año de servicios tendrán derecho al pago proporcional del aguinaldo, conforme al tiempo laborado.

#### ANTIGÜEDAD Y FORMA DE CUBRIR VACANTE.

*Vigésima séptima.* La antigüedad de los Trabajadores es propiedad de los mismos y se contará de la fecha en que hubieran ingresado a prestar sus servicios a "LA EMPRESA". Una Comisión integrada con representación de "EL SINDICATO" y "LA EMPRESA", formulará el "Cuadro General de Antigüedades", distribuido por categorías de cada profesión y oficio, al cual deberá dársele publicidad de acuerdo a lo establecido por el artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY".

*Vigésimo octava.* Las vacantes diferentes o con duración mayor de \_\_\_\_\_ días, o cuando se cree un puesto nuevo, será cubierto por el Trabajador más antiguo de la categoría inmediata inferior de la respectiva profesión u oficio. Si concurren dos o más Trabajadores con la misma antigüedad, tendrá prioridad el más capaz y en igualdad de circunstancias que tenga a su cargo una familia. El ascenso de un Trabajador a la categoría superior está sujeto a un período de eficiencia de un mes. Si el resultado de la prueba no favorece al trabajador, será llamado el que lo sigue en antigüedad. Cuando no exista dentro de "LA EMPRESA" ningún Trabajador con los conocimientos y las aptitudes necesarias para desempeñar el puesto vacante, "LA EMPRESA" lo deberá solicitar a "EL SINDICATO", aplicándose las normas para el personal de nuevo ingreso.

*Vigésima novena.* Cuando se trate de vacantes menores de \_\_\_\_\_ días, se regirá por lo dispuesto en el párrafo primero de la cláusula anterior. En estos casos los Trabajadores ocuparán transitoriamente los puestos de superior categoría dentro de su tipo de trabajo, asignándoles el salario correspondiente al puesto que va a desempeñar y regresarán a su antiguo puesto al terminar el transitorio con el salario que les corresponda.

*Trigésima.* Cuando exista una vacante objeto de ascenso, una Comisión integrada por representantes de "LA EMPRESA", hará del conocimiento a los Trabajadores, a través de boletines que se fijarán en lugares visibles por un término de \_\_\_\_\_ días. Los boletines

expresarán puestos, categorías y salarios, y señalarán un plazo de \_\_\_\_\_ días hábiles para presentar por los Trabajadores las solicitudes de quienes se consideren con derecho al puesto. Terminando ese plazo de \_\_\_\_\_ días hábiles, en vista de las solicitudes presentadas, la Comisión dirá quien ocupa las vacantes.

#### DE LA CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO DE LOS TRABAJADORES

*Trigésima primera.* "LA EMPRESA" y "EL SINDICATO" deberán formar una Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en términos y para los efectos consignados dentro del Título IV, Capítulo III Bis, Artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY", en un período no mayor de \_\_\_\_\_ días a partir del depósito de "EL CONTRATO", de acuerdo al Artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY". A consecuencia de lo anterior, todos los trabajadores deberán ser adiestrados y capacitados en términos de los Planes y Programas existentes.

#### DE LA SEGURIDAD Y RIESGOS DE TRABAJO

*Trigésima segunda.* "LAS PARTES" se comprometen a integrar una Comisión Mixta de Seguridad e Higiene compuesta por igual número de Representantes, para investigar las causas de los Accidentes y Enfermedades, proponer medidas para prevenirlos y vigilar que se cumplan conforme al Artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY". "LA EMPRESA" por su parte se obliga a observar las medidas adecuadas para prevenir accidentes y cumplir las indicaciones que le haga dicha Comisión.

#### DE OTRAS PRESTACIONES, CUOTAS Y SANCIONES SINDICALES.

*Trigésima tercera.*- "LA EMPRESA" se obliga a descontar de los salarios de sus Trabajadores las cuotas sindicales que le solicite "EL SINDICATO" de acuerdo con sus Estatutos, teniendo en cuenta lo dispuesto por los Artículos \_\_\_\_\_ Fracción \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ Fracción \_\_\_\_\_ de "LA LEY".

#### CLÁUSULAS TRANSITORIAS

*Primera.* Todo lo que no esté expresamente pactado en "EL CONTRATO", se regirá por las disposiciones de "LA LEY".

*Segunda.* "LAS PARTES" se comprometen a integrar una Comisión Mixta de Representantes de las mismas que formulará el Reglamento Interior de Trabajo, en un término de \_\_\_\_\_ días, el cual será depositado ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, de acuerdo con lo dispuesto por los Artículos \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ de "LA LEY".

*Tercera.* "EL CONTRATO" se firma por triplicado, a efecto de que previo Registro, quede en poder de cada una de "LAS PARTES" una copia y otro tanto en la Junta de Conciliación y Arbitraje respectiva, conforme a lo dispuesto por el Artículo \_\_\_\_\_ de "LA LEY", y surtirá sus efectos a partir de la fecha de presentación, la cual se computará también para los efectos de su revisión.

Como constancia de lo anterior, lo firman "LAS PARTES" que lo celebran en la Ciudad de \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
POR LA EMPRESA  
SECRETARIO GENERAL

\_\_\_\_\_  
POR EL SINDICATO  
SECRETARIO DE TRABAJO  
Y CONFLICTOS



## Inducción

La inducción es el proceso inicial por medio del cual se proporcionará al nuevo empleado la información básica que le permita integrarse rápidamente al lugar de trabajo. Es común que la inducción incluya: los valores de la organización, misión, visión y objetivos, políticas, horarios laborales, días de descanso, días de pago, prestaciones, historia de la empresa, servicios al personal, calidad, servicio al cliente y trabajo en equipo, visita a instalaciones, programas especiales, servicio de medicina preventiva, entre otros puntos. Este proceso de adaptación se da tanto en el puesto de trabajo como en la organización.



A cada empleado de nuevo ingreso se le proporcionará un Manual de Bienvenida. En virtud de que las primeras experiencias que vive un trabajador en la institución van a influir en su rendimiento y adaptación, es de suma importancia considerar el proceso de inducción y generar en el individuo un sentimiento de pertenencia y orgullo, por medio de cursos que deberá tomar sobre identidad de la organización.

Con el proceso de inducción se busca:

- ⊗ Ayudar a los nuevos empleados de la organización, a conocerse y auxiliarlos para tener un comienzo productivo.
- ⊗ Establecer actitudes favorables de los nuevos empleados hacia la organización, sus políticas y su personal.
- ⊗ Ayudar a los nuevos empleados a introducir un sentimiento de pertenencia y aceptación para generar entusiasmo y una alta moral.

El proceso de inducción incluye tres etapas que consideran la inducción a la organización de personal, la inducción a la dependencia en el puesto particular correspondiente y la socialización organizacional.



1. Introducción a la organización: aparte de la enseñanza técnica que se le debe brindar al nuevo trabajador, corresponde al departamento de Recursos Humanos darle información sobre aspectos generales, tales como:
  - ⊗ Historia de la organización.
  - ⊗ Políticas generales de personal.
  - ⊗ Indicaciones sobre disciplina, es decir, lo que debe hacer y lo que debe evitar.
  - ⊗ Prestaciones a las que tiene derecho, como: caja de ahorros, despensa, viáticos, deportes, promociones, etc.

2. Inducción al puesto: otra etapa del proceso de inducción se refiere a la introducción al puesto, la inducción incluye orientación general a todo el ambiente de trabajo. Se recomienda lo siguiente:



- ⊗ Que el nuevo trabajador sea personalmente llevado y presentado con el que habrá de ser su jefe inmediato.

- ⊗ El jefe inmediato a su vez debe presentarlo con sus compañeros de trabajo.

- ⊗ El jefe debe explicarle en qué consiste su trabajo, para ello se auxiliará de la descripción del puesto, entregándole una copia para que la lea con detalle.

- ⊗ Debe mostrarle los sitios generales como son: lugar de cobro, de abastecimiento de material, cafetería, etc.

3. Socialización organizacional: a medida que nuevos empleados ingresan a la organización, es necesario integrarlos a sus puestos. El concepto de socialización organizacional, enfoca la interacción entre el sistema social estable y los nuevos miembros que ingresan. Se refiere a los procesos por los cuales un nuevo miembro aprende el sistema de valores, las normas y los patrones de comportamiento requeridos por la sociedad, por la organización o por la dependencia a la cual ingresa. Este aprendizaje específico es el precio de pertenecer a ella.



## Capacitación

Los servicios de capacitación laboral son procesos de enseñanza–aprendizaje de corto plazo que propician la adquisición y desarrollo de conocimientos, habilidades y actitudes requeridas para el desempeño de funciones productivas al interior de una empresa o institución, así como para facilitar el uso, el desarrollo o fortalecimiento de una actividad productiva por cuenta propia.

Una vez terminado el proceso de inducción, el empleado de nuevo ingreso requiere entrenamiento específico sobre el puesto que va a desempeñar. Para preparar esta información es necesario saber cuáles van a ser sus responsabilidades, quien va a ser su jefe directo y el organigrama de la compañía. Con este proceso, el empleado conoce de una manera muy clara que es exactamente lo que se espera de él.

Una herramienta necesaria para llevar a cabo dicho proceso, es la capacitación, la cual es la “descripción del puesto”, y deberá contener la siguiente información:

- ⊗ Título del puesto.
- ⊗ Departamento al que pertenece.
- ⊗ Fecha de elaboración.
- ⊗ Descripción general del trabajo que realizará el ocupante del puesto.
- ⊗ Descripción específica detallando punto por punto cada una de las actividades que realizará el ocupante del puesto de manera muy clara y definida.
- ⊗ Si la persona va a tener funciones de jefatura, enunciar los puestos que va a tener a su cargo.
- ⊗ Describir la relación directa e indirecta con otras posiciones similares o superiores dentro de la compañía (organigrama).

Cuando se habla de capacitación y desarrollo profesional, se refiere a la educación que recibe una persona con el fin de estimular su efectividad en la posición que desempeña dentro de la organización. Normalmente la capacitación tiene objetivos a corto o mediano plazo y busca desarrollar una capacidad específica. En contraste, el desarrollo profesional busca formar a mediano o largo plazo, líderes y ejecutivos con conocimientos y talentos específicos.



## Capacitación y actualización para obtener recursos humanos apropiados

Todos los trabajadores registrados, conforme al Art. 153 en la fracción "C" tendrán el derecho a capacitación o adiestramiento en su trabajo que le permita elevar su nivel de vida y productividad, conforme a los planes y programas formulados, de común acuerdo, entre la empresa y el sindicato de los trabajadores previamente aprobado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en la Ley Federal del Trabajo.

La capacitación y el adiestramiento tienen como objetivo:

- ⊗ Actualizar y perfeccionar los conocimientos y habilidades del trabajador en su actividad, así como proporcionarle información sobre la aplicación de nueva tecnología en ella.
- ⊗ Preparar al trabajador para ocupar una vacante o puesto de nueva creación.
- ⊗ Prevenir riesgos de trabajo.
- ⊗ Incrementar la productividad.
- ⊗ Mejorar las aptitudes del trabajador.

Los trabajadores a quienes se imparta capacitación o adiestramiento están obligados a:

- ⊗ Asistir puntualmente a los cursos, sesiones de grupo y demás actividades que formen parte del proceso de capacitación o adiestramiento;
- ⊗ Atender las indicaciones de las personas que impartan la capacitación o adiestramiento, y cumplir con los programas respectivos; y,
- ⊗ Presentar los exámenes de evaluación de conocimientos y de aptitud que sean requeridos.

La empresa se compromete a proporcionar los materiales necesarios para la capacitación o adiestramiento a las personas inscritas. Igualmente, la empresa se obliga a pagar los viáticos si la capacitación o el adiestramiento son fuera de las instalaciones laborales.

Conforme al contenido en la Ley Federal del Trabajo, anteriormente presentado, la organización cuenta con una programación de cursos de capacitación y adiestramiento que cubre las diferentes áreas, tanto de operación como de administración, con el fin de consolidar los conocimientos de los trabajadores, obteniendo como resultado un beneficio mutuo. El personal seleccionado para que le sean impartidos estos cursos, será promovido por departamento, por su jefe inmediato según políticas de la organización.



Programación de cursos de capacitación:

Nombre de curso	Fecha	Horas	Departamento
Formación de Líderes de Equipo: Liderazgo		20	Área administrativa
Habilidades de Supervisión		10	Área operativa
Administración de Proyectos		40	Banquetes
Planeación Estratégica		40	Banquetes
Administración por Objetivos y Resultados		35	Ventas
Técnicas de Negociación		15	Ventas
Evaluación del Desempeño con base en Resultados		25	Ventas
Análisis de Problemas y Toma de Decisiones		40	Staff
La Fuerza de la Integración del Equipo: Como Trabajar en Equipo		20	Operación
Formación de Equipos de Trabajo Auto dirigidos		15	Ventas
Integración del Equipo Gerencial		10	Staff
Dinámicas de Grupo y Trabajo en Equipo		15	Contraloría
Formación de Equipos de Alto Desempeño		15	Contraloría
Administración de Recursos Humanos por Competencias Laborales		10	Recursos humanos
Programa Integración Familia-Empresa		5	Recursos humanos
Sensibilización al Cambio		10	Empresa
Modificación de Actitudes y Motivación de los Colaboradores		15	Empresa
Desarrollo del Autoestima		5	Empresa
Ética y Valores para el Trabajo		5	Empresa
Manejo del Estrés		20	Empresa
Manejo de Conflictos		15	Empresa
Introducción ISO 9001-2008		40	Sistemas
Documentación del sistema ISO 9001-2008		40	Staff
5S's: orden y limpieza		10	Empresa
HACCP (Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control)		10	Operativo
Cómo Entrevistar y Seleccionar Personal		5	Recursos humanos
Entrevista Dimensional Basada en Competencias Laborales		5	Recursos humanos
Técnicas y Principios para Incrementar las Ventas		10	Ventas
Motivación para Vendedores		10	Operativo
Venta de Mostrador		10	Operativo Banquetes
Atención y Servicio al Cliente		10	Operativo
Cerrando Ventas por Teléfono		10	Banquetes
Administración y Control de Inventarios		25	Compras
Negociación para Compras		20	Compras
Administración de Riesgos Financieros		40	Contraloría

## Remuneraciones e incentivos

Dentro de las siguientes tablas se muestra los sueldos mensuales conforme la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, en la cual se observa derivado del sueldo diario el sueldo mensual. A esta cifra se le ajustará la inflación del 4.5% para cubrir las necesidades de los empleados; Por tanto el sueldo mensual justo será la suma del sueldo mensual más la inflación. El sueldo planeado fue el contemplado desde un inicio y se compara con el sueldo justo en la diferencia. Todo esto para identificar los salarios mensuales de las áreas de la empresa PAKAL.

Política de sueldos del personal de operación de cocina de restaurante						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Gerente de operación	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Chef	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Jefe de cocina de restaurante	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Cocinero - cocina fría	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero - cocina fría	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero - cocina caliente	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero - cocina caliente	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero – horno	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero – horno	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Lavalozas	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Lavalozas	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Cochambrero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Cochambrero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,000.00</b>	<b>\$30,070.00</b>	<b>\$1,350.00</b>	<b>\$31,420.00</b>	<b>\$30,070.00</b>	<b>\$1,350.00</b>

Política de sueldos del personal de operación de servicio de restaurante						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Jefe de piso de restaurante	\$133.00	\$4,000.00	\$180.00	\$4,180.00	\$4,000.00	\$180.00
Barman	\$82.00	\$2,474.00	\$111.00	\$2,585.00	\$2,474.00	\$111.00
Barman	\$82.00	\$2,474.00	\$111.00	\$2,585.00	\$2,474.00	\$111.00
Ayudante de barman	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Mesero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Garrotero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Garrotero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Garrotero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Garrotero	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Cajero	\$81.00	\$2,418.00	\$109.00	\$2,527.00	\$2,418.00	\$109.00
Cajero	\$81.00	\$2,418.00	\$109.00	\$2,527.00	\$2,418.00	\$109.00
Hostess	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
Hostess	\$62.00	\$1,870.00	\$84.00	\$1,954.00	\$1,870.00	\$84.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,389.00</b>	<b>\$41,834.00</b>	<b>\$1,880.00</b>	<b>\$43,714.00</b>	<b>\$41,834.00</b>	<b>\$1,880.00</b>

Política de sueldos del personal de operación de banquetes						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Coordinador de banquetes	\$233.00	\$7,000.00	\$315.00	\$7,315.00	\$7,000.00	\$315.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$233.00</b>	<b>\$7,000.00</b>	<b>\$315.00</b>	<b>\$7,315.00</b>	<b>\$7,000.00</b>	<b>\$315.00</b>

Política de sueldos del personal de operación de comedor industrial						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Jefe de cocina de comedor industrial	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
TOTAL	\$936.00	\$28,120.00	\$1,262.00	\$29,382.00	\$28,120.00	\$1,262.00

Política de sueldos del personal de operación de servicio de líneas aéreas						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Coordinador de líneas aéreas	\$233.00	\$7,000.00	\$315.00	\$7,315.00	\$7,000.00	\$315.00
Jefe de cocina de líneas aéreas	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Cocinero	\$92.00	\$2,765.00	\$124.00	\$2,889.00	\$2,765.00	\$124.00
Chofer	\$133.00	\$4,000.00	\$180.00	\$4,180.00	\$4,000.00	\$180.00
Ayudante	\$90.00	\$2,700.00	\$122.00	\$2,822.00	\$2,700.00	\$122.00
TOTAL	\$840.00	\$25,230.00	\$1,135.00	\$26,365.00	\$25,230.00	\$1,135.00

Política de sueldos del personal de gerencia general						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Gerente general	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00

Política de sueldos del personal de soporte						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Gerente de soporte	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Jefe de recursos humanos	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Asistente	\$117.00	\$3,500.00	\$158.00	\$3,658.00	\$3,500.00	\$158.00
Jefe de mantenimiento	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Jefe de mercadotecnia y ventas	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Vendedor	\$117.00	\$3,500.00	\$158.00	\$3,658.00	\$3,500.00	\$158.00
Vendedor	\$117.00	\$3,500.00	\$158.00	\$3,658.00	\$3,500.00	\$158.00
Vendedor	\$117.00	\$3,500.00	\$158.00	\$3,658.00	\$3,500.00	\$158.00
Vendedor	\$117.00	\$3,500.00	\$158.00	\$3,658.00	\$3,500.00	\$158.00
TOTAL	\$1,185.00	\$35,500.00	\$1,600.00	\$37,100.00	\$35,500.00	\$1,600.00

Política de sueldos del personal de administración						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Gerente de administración	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Jefe de sistemas	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Técnico en sistemas	\$150.00	\$4,500.00	\$203.00	\$4,703.00	\$4,500.00	\$203.00
Contralor	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Contador general	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Tesorero	\$200.00	\$6,000.00	\$270.00	\$6,270.00	\$6,000.00	\$270.00
Auxiliar de crédito y cobranza	\$150.00	\$4,500.00	\$203.00	\$4,703.00	\$4,500.00	\$203.00
Auxiliar de nómina	\$150.00	\$4,500.00	\$203.00	\$4,703.00	\$4,500.00	\$203.00
Almacenista	\$150.00	\$4,500.00	\$203.00	\$4,703.00	\$4,500.00	\$203.00
TOTAL	\$1,000.00	\$30,000.00	\$1,352.00	\$31,352.00	\$30,000.00	\$1,352.00

Política de sueldos del personal de compras						
Puesto	Sueldo diario profesional	Sueldo mensual	Inflación 4.5%	Sueldo mensual justo	Sueldo planeado	Diferencia
Gerente de compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Auxiliar de compras	\$167.00	\$5,000.00	\$225.00	\$5,225.00	\$5,000.00	\$225.00
TOTAL	\$167.00	\$5,000.00	\$225.00	\$5,225.00	\$5,000.00	\$225.00

En las siguientes tablas se observa el cálculo de la política de sueldo, la cual implica las prestaciones que se otorgan a los empleados en una empresa. Las políticas se dividen en dos; las prestaciones por ley y las prestaciones por políticas de la empresa.

1. La primera columna es el sueldo diario, es decir, la cantidad retribuida que perciben los empleados a cambio de un servicio prestado al patrón en un día. El sueldo diario integrado, aquel sueldo integrado con los pagos hechos en efectivo por cuota diaria, gratificaciones, percepciones, habitación, primas, comisiones, prestaciones en especie y cualquier otra cantidad o prestación que se entregue al empleado por su trabajo. Este sueldo integrado es el resultado del sueldo diario multiplicado por el factor determinado por la ley 1.0452. Finalmente, el sueldo mensual justo el cual fue determinado por la empresa basándose previamente en los sueldos planeados; es el producto del sueldo diario por 30 días. Estas cifras son necesarias para determinar las prestaciones.

2. La gratificación mensual será la cantidad de una quincena del último sueldo mensual

3. La prima vacacional es el 25% de seis días. Ya que con la tabla de vacaciones contemplada por la ley los empleados tienen el primer año 6 días de vacaciones.<sup>1</sup>

4. El INFONAVIT es el resultado del sueldo mensual integrado por el 5% determinado por la Ley Federal del Trabajo.

5. El IMSS es el resultado del sueldo mensual integrado por el 13.95% determinado por la Ley Federal del Trabajo.<sup>2</sup>

6. El AFORE es el resultado del sueldo mensual integrado por el 2% determinado por la Ley Federal del Trabajo.

7. El impuesto sobre la renta es el resultado del sueldo mensual por el 2% determinado por la Ley Federal del Trabajo. La suma de las prestaciones antes mencionadas es la cifra de las prestaciones por ley.

8. El comedor industrial es el resultado del pago de la empresa por la comida que se le ofrece a los empleados. Se asigna \$10.00 por cada empleado diario.

9. El fondo de ahorros es el resultado del sueldo mensual por 3% determinado por ley.

10. Los vales de despensa se determina por el 80% de la canasta básica en promedio por los días trabajados (\$60.00).

La suma de las tres prestaciones mencionadas forma el rubro de las prestaciones por políticas. Finalmente, la suma de ambas da como resultado las prestaciones totales del trabajador.



<sup>1</sup> Se muestra en la tabla de vacaciones

<sup>2</sup> Se muestra en la tabla del IMSS



**Sueldos justos**

<i>Política de sueldos del personal de operación de cocina de restaurante</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
1	Gerente de operación	\$433	\$453	\$13,000	\$542	\$54	\$576	\$1,896	\$272	\$260	\$3,600	\$130	\$390	\$1,248	\$1,768	\$18,368
2	Chef	\$400	\$418	\$12,000	\$500	\$50	\$522	\$1,749	\$251	\$240	\$3,312	\$130	\$360	\$1,248	\$1,738	\$17,050
3	Jefe de cocina de restaurante	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$327	\$1,168	\$167	\$160	\$2,188	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,806
4	Cocinero - cocina fría	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
5	Cocinero - cocina fría	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
6	Cocinero - cocina caliente	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
7	Cocinero - cocina caliente	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
8	Cocinero - horno	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
9	Cocinero - horno	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
10	Lavalozas	\$100	\$105	\$3,000	\$125	\$13	\$102	\$439	\$63	\$60	\$802	\$130	\$90	\$1,248	\$1,468	\$5,270
11	Lavalozas	\$100	\$105	\$3,000	\$125	\$13	\$102	\$439	\$63	\$60	\$802	\$130	\$90	\$1,248	\$1,468	\$5,270
12	Cochambrero	\$100	\$105	\$3,000	\$125	\$13	\$102	\$439	\$63	\$60	\$802	\$130	\$90	\$1,248	\$1,468	\$5,270
13	Cochambrero	\$100	\$105	\$3,000	\$125	\$13	\$102	\$439	\$63	\$60	\$802	\$130	\$90	\$1,248	\$1,468	\$5,270
<b>TOTAL</b>		<b>\$2,700</b>	<b>\$2,824</b>	<b>\$81,000</b>	<b>\$3,375</b>	<b>\$339</b>	<b>\$2,733</b>	<b>\$11,819</b>	<b>\$1,692</b>	<b>\$1,620</b>	<b>\$21,578</b>	<b>\$1,690</b>	<b>\$2,430</b>	<b>\$16,224</b>	<b>\$20,344</b>	<b>\$122,922</b>

<i>Política de sueldos del personal de operación de servicio de restaurante</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
14	Jefe de piso de restaurante	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$218	\$1,168	\$167	\$160	\$2,079	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,697
15	Barman	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$135	\$875	\$125	\$120	\$1,530	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,088
16	Barman	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$135	\$875	\$125	\$120	\$1,530	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,088
17	Ayudante de barman	\$100	\$105	\$3,000	\$125	\$13	\$102	\$439	\$63	\$60	\$802	\$130	\$90	\$1,248	\$1,468	\$5,270
18	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
19	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
20	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
21	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
22	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
23	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
24	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
25	Mesero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
26	Garrotero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
27	Garrotero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
28	Garrotero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
29	Garrotero	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
30	Cajero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$132	\$875	\$125	\$120	\$1,527	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,085
31	Cajero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$132	\$875	\$125	\$120	\$1,527	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,085
32	Hostess	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
33	Hostess	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$102	\$582	\$83	\$80	\$1,031	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,529
<b>TOTAL</b>		<b>\$3,029</b>	<b>\$3,166</b>	<b>\$91,000</b>	<b>\$3,796</b>	<b>\$384</b>	<b>\$2,282</b>	<b>\$13,255</b>	<b>\$1,892</b>	<b>\$1,820</b>	<b>\$23,429</b>	<b>\$2,600</b>	<b>\$2,730</b>	<b>\$24,960</b>	<b>\$30,290</b>	<b>\$144,719</b>

<b>Suma de cocina y servicio</b>	<b>\$5,729</b>	<b>\$5,990</b>	<b>\$172,000</b>	<b>\$7,171</b>	<b>\$723</b>	<b>\$5,015</b>	<b>\$25,074</b>	<b>\$3,584</b>	<b>\$3,440</b>	<b>\$45,007</b>	<b>\$4,290</b>	<b>\$5,160</b>	<b>\$41,184</b>	<b>\$50,634</b>	<b>\$267,641</b>
----------------------------------	----------------	----------------	------------------	----------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	----------------	-----------------	----------------	----------------	-----------------	-----------------	------------------

<i>Política de sueldos del personal de operación de banquetes</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
34	Coordinador de banquetes	\$400	\$418	\$12,000	\$500	\$50	\$132	\$1,749	\$251	\$240	\$2,922	\$130	\$360	\$1,248	\$1,738	\$16,660
<b>TOTAL</b>		<b>\$400</b>	<b>\$418</b>	<b>\$12,000</b>	<b>\$500</b>	<b>\$50</b>	<b>\$132</b>	<b>\$1,749</b>	<b>\$251</b>	<b>\$240</b>	<b>\$2,922</b>	<b>\$130</b>	<b>\$360</b>	<b>\$1,248</b>	<b>\$1,738</b>	<b>\$16,660</b>

<i>Política de sueldos del personal de operación de comedor industrial</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
35	Jefe de cocina de comedor industrial	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$327	\$1,168	\$167	\$160	\$2,188	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,806
36	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
37	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
38	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
39	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
40	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
41	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
42	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
43	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
<b>TOTAL</b>		<b>\$1,867</b>	<b>\$1,951</b>	<b>\$56,000</b>	<b>\$2,333</b>	<b>\$233</b>	<b>\$1,527</b>	<b>\$8,168</b>	<b>\$1,167</b>	<b>\$1,120</b>	<b>\$14,548</b>	<b>\$1,170</b>	<b>\$1,680</b>	<b>\$11,232</b>	<b>\$14,082</b>	<b>\$84,630</b>

<i>Política de sueldos del personal de operación de servicio de líneas aéreas</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
44	Coordinador de líneas aéreas	\$400	\$418	\$12,000	\$500	\$50	\$132	\$1,749	\$251	\$240	\$2,922	\$130	\$360	\$1,248	\$1,738	\$16,660
45	Jefe de cocina de líneas aéreas	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$327	\$1,168	\$167	\$160	\$2,188	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,806
46	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
47	Cocinero	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$150	\$875	\$125	\$120	\$1,545	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,103
48	Chofer	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$147	\$582	\$83	\$80	\$1,076	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,574
49	Ayudante	\$100	\$105	\$3,000	\$125	\$13	\$147	\$439	\$63	\$60	\$847	\$130	\$90	\$1,248	\$1,468	\$5,315
<b>TOTAL</b>		\$1,300	\$1,359	\$39,000	\$1,625	\$163	\$1,053	\$5,688	\$814	\$780	\$10,123	\$780	\$1,170	\$7,488	\$9,438	\$58,561

<i>Política de sueldos del personal de gerencia general</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
50	Gerente general	\$500	\$523	\$15,000	\$625	\$63	\$627	\$2,189	\$314	\$300	\$4,118	\$0	\$450	\$1,248	\$1,698	\$20,816
<b>TOTAL</b>		\$500	\$523	\$15,000	\$625	\$63	\$627	\$2,189	\$314	\$300	\$4,118	\$0	\$450	\$1,248	\$1,698	\$20,816

<i>Política de sueldos del personal de soporte</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
51	Gerente de soporte	\$433	\$453	\$13,000	\$542	\$54	\$576	\$1,896	\$272	\$260	\$3,600	\$130	\$390	\$1,248	\$1,768	\$18,368
52	Jefe de recursos humanos	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$327	\$1,168	\$167	\$160	\$2,188	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,806
53	Asistente	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$192	\$582	\$83	\$80	\$1,121	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,619
54	Jefe de mantenimiento	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$327	\$1,168	\$167	\$160	\$2,188	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,806
55	Jefe de mercadotecnia y ventas	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$327	\$1,168	\$167	\$160	\$2,188	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,806
56	Vendedor	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$192	\$582	\$83	\$80	\$1,121	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,619
57	Vendedor	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$192	\$582	\$83	\$80	\$1,121	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,619
58	Vendedor	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$192	\$582	\$83	\$80	\$1,121	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,619
59	Vendedor	\$133	\$139	\$4,000	\$167	\$17	\$192	\$582	\$83	\$80	\$1,121	\$130	\$120	\$1,248	\$1,498	\$6,619
<b>TOTAL</b>		\$1,899	\$1,985	\$57,000	\$2,376	\$238	\$2,517	\$8,310	\$1,188	\$1,140	\$15,769	\$1,170	\$1,710	\$11,232	\$14,112	\$86,881

<i>Política de sueldos del personal de administración</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
60	Gerente de administración	\$433	\$453	\$13,000	\$542	\$54	\$576	\$1,896	\$272	\$260	\$3,600	\$130	\$390	\$1,248	\$1,768	\$18,368
61	Jefe de sistemas	\$267	\$279	\$8,000	\$333	\$33	\$327	\$1,168	\$167	\$160	\$2,188	\$130	\$240	\$1,248	\$1,618	\$11,806
62	Técnico en sistemas	\$167	\$175	\$5,000	\$208	\$21	\$246	\$732	\$105	\$100	\$1,412	\$130	\$150	\$1,248	\$1,528	\$7,940
63	Contralor	\$367	\$384	\$11,000	\$458	\$46	\$600	\$1,607	\$230	\$220	\$3,161	\$130	\$330	\$1,248	\$1,708	\$15,869
64	Contador general	\$283	\$296	\$8,500	\$354	\$35	\$464	\$1,239	\$178	\$170	\$2,440	\$130	\$255	\$1,248	\$1,633	\$12,573
65	Tesorero	\$217	\$227	\$6,500	\$271	\$27	\$327	\$950	\$136	\$130	\$1,841	\$130	\$195	\$1,248	\$1,573	\$9,914
66	Auxiliar de crédito y cobranza	\$167	\$175	\$5,000	\$208	\$21	\$246	\$732	\$105	\$100	\$1,412	\$130	\$150	\$1,248	\$1,528	\$7,940
67	Auxiliar de nómina	\$167	\$175	\$5,000	\$208	\$21	\$246	\$732	\$105	\$100	\$1,412	\$130	\$150	\$1,248	\$1,528	\$7,940
68	Almacenista	\$167	\$175	\$5,000	\$208	\$21	\$246	\$732	\$105	\$100	\$1,412	\$130	\$150	\$1,248	\$1,528	\$7,940
<b>TOTAL</b>		\$2,235	\$2,339	\$67,000	\$2,790	\$279	\$3,278	\$9,788	\$1,403	\$1,340	\$18,878	\$1,170	\$2,010	\$11,232	\$14,412	\$100,290

<i>Política de sueldos del personal de compras</i>																
Número	Puesto	Sueldo diario	Sueldo diario integrado	Sueldo mensual justo	Gratificación mensual	Prima vacacional	INFONAVIT	IMSS	AFORE	Impuesto sobre nómina	Suma Prestaciones por ley	Comedor empleados	Fondo de ahorros	Vales de despensa	Prestaciones por política	Salario
69	Gerente de compras	\$433	\$453	\$13,000	\$542	\$54	\$576	\$1,896	\$272	\$260	\$3,600	\$130	\$390	\$1,248	\$1,768	\$18,368
70	Auxiliar de compras	\$200	\$209	\$6,000	\$250	\$25	\$273	\$875	\$125	\$120	\$1,668	\$130	\$180	\$1,248	\$1,558	\$9,226
<b>TOTAL</b>		\$633	\$662	\$19,000	\$792	\$79	\$849	\$2,771	\$397	\$380	\$5,268	\$260	\$570	\$2,496	\$3,326	\$27,594

<b>Suma de gerencia general y contraloría</b>		\$2,301	\$2,408	\$69,000	\$2,874	\$288	\$3,332	\$10,077	\$1,445	\$1,380	\$19,396	\$910	\$2,070	\$9,984	\$12,964	\$101,360
<b>Suma de recursos humanos</b>		\$833	\$871	\$25,000	\$1,042	\$104	\$1,095	\$3,646	\$522	\$500	\$6,909	\$390	\$750	\$3,744	\$4,884	\$36,793
<b>Suma de mercadotecnia y ventas</b>		\$799	\$835	\$24,000	\$1,001	\$101	\$1,095	\$3,496	\$499	\$480	\$6,672	\$650	\$720	\$6,240	\$7,610	\$38,282
<b>Suma de sistemas, mantenimiento y compras</b>		\$1,334	\$1,395	\$40,000	\$1,666	\$166	\$1,749	\$5,839	\$836	\$800	\$11,056	\$650	\$1,200	\$6,240	\$8,090	\$59,146

<b>TOTAL DE EMPRESA</b>			\$15,227	\$437,000	\$18,212	\$1,828	\$14,998	\$63,737	\$9,118	\$8,740	\$116,633	\$8,970	\$13,110	\$87,360	\$109,440	\$663,073
											\$0				\$0	\$1

En las siguientes tablas se muestra las percepciones y las deducciones conforme el patrón debe de pagar según la Ley Federal de Trabajo, ya que por una parte una aportación la hace el trabajador y por otra la hace el patrón. Aquí se muestra los rubros principales que el patrón aporta:

1. La primera columna se muestra el sueldo mensual ya mencionado, que será la base de los cálculos de deducciones y percepciones.
2. La segunda columna muestra las horas extras, únicamente la parte operativa de la plantilla laboral será acreedora a las horas extras. Las horas extras se pagarán dobles y no pueden sobrepasar las 9 horas extras por semana. Para el cálculo es necesario saber el sueldo por hora del empleado multiplicado por el doble por las horas y por las semanas.
3. La prima dominical es el 30% del sueldo diario por los 4 domingos del mes. Esta prestación de acuerdo a la ley se otorga si se labora los días domingos, dedicados al esparcimiento del empleado.
4. Los premios regularmente se otorgan por área por el buen desempeño laboral. Éste es el producto de siete días de sueldo diario. La suma de los anteriores rubros arroja como resultado la suma de las percepciones que será la base de las deducciones al empleado.
5. El impuesto sobre la renta (ISR), impuesto que la Suprema Corte de Justicia determinada mediante la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece la proporcionalidad y equidad del tributo. La proporcionalidad radica, medularmente, en que los sujetos pasivos deben de contribuir a los gastos públicos en función de su respectiva capacidad económica, debiendo aportar una parte justa y adecuada de sus ingresos, utilidades o rendimientos. El resultado se obtiene por una cuota fija dependiendo de las percepciones, y se adiciona la resta de la suma de las percepciones menos el límite inferior de los intervalos multiplicado por el porcentaje del mismo intervalo. Sin embargo, dependiendo de la cantidad de percepción de impuesto sobre la renta podrá o no tener subsidio el trabajador.<sup>1</sup>
6. El IMSS que paga el patrón es el producto del sueldo mensual integrado por el 2.14% establecido por la Ley Federal del Trabajo.
7. El crédito INFONAVIT es una prestación para los empleados puedan conseguir el financiamiento de una morada. En caso de obtener el crédito se le descuenta el 30% del sueldo mensual.
8. El comedor industrial como se había mencionado antes es la prestación a los empleados por el acceso a comedor dentro de la empresa. Consta de \$10.00 diarios por empleado. La suma de las deducciones antes mencionadas es el total de deducciones, aunado a esto se suma el subsidio que se otorga por ley según las tablas de ISR. La resta de la suma de percepciones menos las deducciones y la suma del subsidio, se obtiene el pago neto.



---

<sup>1</sup> Se muestra en la tabla de cálculo de ISR

Calculo de nómina neta mensual													
	Percepciones							Deducciones					
Política de sueldos del personal de operación de cocina de restaurante													
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma percepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto	
Gerente de operación	\$13,000	\$0	\$0	\$0	\$13,000	\$1,668	\$246	\$3,449	\$130	\$5,493	\$0	\$7,507	
Chef	\$12,000	\$0	\$0	\$0	\$12,000	\$1,454	\$224	\$0	\$130	\$1,808	\$0	\$10,192	
Jefe de cocina de restaurante	\$8,000	\$2,136	\$320	\$0	\$10,456	\$1,124	\$179	\$2,509	\$130	\$3,942	\$0	\$6,514	
Cocinero - cocina fría	\$6,000	\$1,600	\$240	\$1,400	\$9,240	\$901	\$134	\$0	\$130	\$1,165	\$0	\$8,075	
Cocinero - cocina fría	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero - cocina caliente	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero - cocina caliente	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero - horno	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero - horno	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Lavalozas	\$3,000	\$800	\$120	\$0	\$3,920	\$229	\$67	\$0	\$130	\$426	\$407	\$3,901	
Lavalozas	\$3,000	\$800	\$120	\$0	\$3,920	\$229	\$67	\$0	\$130	\$426	\$407	\$3,901	
Cochambrero	\$3,000	\$800	\$120	\$0	\$3,920	\$229	\$67	\$0	\$130	\$426	\$407	\$3,901	
Cochambrero	\$3,000	\$800	\$120	\$0	\$3,920	\$229	\$67	\$0	\$130	\$426	\$407	\$3,901	
TOTAL	\$81,000	\$14,936	\$2,240	\$1,400	\$99,576	\$9,388	\$1,721	\$5,958	\$1,690	\$18,757	\$1,626	\$82,447	

Política de sueldos del personal de operación de servicio de restaurante													
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma percepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto	
Jefe de piso de restaurante	\$8,000	\$2,136	\$320	\$0	\$10,456	\$1,124	\$179	\$2,509	\$130	\$3,942	\$0	\$6,514	
Barman	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Barman	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Ayudante de barman	\$3,000	\$800	\$120	\$0	\$3,920	\$229	\$67	\$0	\$130	\$426	\$407	\$3,901	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$931	\$6,155	\$459	\$89	\$0	\$130	\$678	\$295	\$5,772	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Mesero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Garrotero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Garrotero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Garrotero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Garrotero	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Cajero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cajero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Hostess	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
Hostess	\$4,000	\$1,064	\$160	\$0	\$5,224	\$358	\$89	\$0	\$130	\$577	\$325	\$4,972	
TOTAL	\$91,000	\$24,232	\$3,640	\$931	\$119,803	\$9,126	\$2,028	\$2,509	\$2,600	\$16,263	\$4,925	\$108,467	

<b>Suma de cocina y servicio</b>	\$172,000	\$39,168	\$5,880	\$2,331	\$219,379	\$18,514	\$3,749	\$8,467	\$4,290	\$35,020	\$6,551	\$190,914
----------------------------------	-----------	----------	---------	---------	-----------	----------	---------	---------	---------	----------	---------	-----------

Política de sueldos del personal de operación de banquetes													
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma percepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto	
Coordinador de banquetes	\$12,000	\$0	\$0	\$0	\$12,000	\$1,454	\$268	\$3,763	\$130	\$5,615	\$0	\$6,385	
TOTAL	\$12,000	\$0	\$0	\$0	\$12,000	\$1,454	\$268	\$3,763	\$130	\$5,615	\$0	\$6,385	

Política de sueldos del personal de operación de comedor industrial													
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma percepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto	
Jefe de cocina de comedor industrial	\$8,000	\$2,136	\$320	\$0	\$10,456	\$1,124	\$179	\$2,509	\$130	\$3,942	\$0	\$6,514	
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911	
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$1,400	\$9,240	\$1,205	\$134	\$0	\$130	\$1,469	\$0	\$7,771	
TOTAL	\$56,000	\$14,936	\$2,240	\$1,400	\$74,576	\$6,984	\$1,251	\$2,509	\$1,170	\$11,914	\$0	\$62,662	

Política de sueldos del personal de operación de servicio de líneas aéreas												
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma precepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto
Coordinador de líneas aéreas	\$12,000	\$0	\$0	\$0	\$12,000	\$363	\$268	\$3,763	\$130	\$4,524	\$0	\$7,476
Jefe de cocina de líneas aéreas	\$8,000	\$2,136	\$320	\$0	\$10,456	\$1,124	\$179	\$0	\$130	\$1,433	\$0	\$9,023
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911
Cocinero	\$6,000	\$1,600	\$240	\$0	\$7,840	\$665	\$134	\$0	\$130	\$929	\$0	\$6,911
Chofer	\$4,000	\$1,064	\$160	\$931	\$6,155	\$459	\$89	\$0	\$130	\$678	\$295	\$5,772
Ayudante	\$3,000	\$800	\$120	\$0	\$3,920	\$229	\$67	\$0	\$130	\$426	\$407	\$3,901
<b>TOTAL</b>	<b>\$39,000</b>	<b>\$7,200</b>	<b>\$1,080</b>	<b>\$931</b>	<b>\$48,211</b>	<b>\$3,505</b>	<b>\$871</b>	<b>\$3,763</b>	<b>\$780</b>	<b>\$8,919</b>	<b>\$701</b>	<b>\$39,994</b>

Política de sueldos del personal de gerencia general												
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma precepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto
Gerente general	\$15,000	\$0	\$0	\$0	\$15,000	\$2,095	\$336	\$0	\$0	\$2,431	\$0	\$12,569
<b>TOTAL</b>	<b>\$15,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$15,000</b>	<b>\$2,095</b>	<b>\$336</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$2,431</b>	<b>\$0</b>	<b>\$12,569</b>

Política de sueldos del personal de soporte												
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma precepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto
Gerente de soporte	\$13,000	\$0	\$0	\$0	\$13,000	\$1,668	\$291	\$0	\$130	\$2,089	\$0	\$10,911
Jefe de recursos humanos	\$8,000	\$0	\$0	\$0	\$8,000	\$1,007	\$179	\$0	\$130	\$1,316	\$0	\$6,684
Asistente	\$4,000	\$0	\$0	\$0	\$4,000	\$234	\$89	\$0	\$130	\$453	\$382	\$3,929
Jefe de mantenimiento	\$8,000	\$0	\$0	\$0	\$8,000	\$1,007	\$179	\$0	\$130	\$1,316	\$0	\$6,684
Jefe de mercadotecnia y ventas	\$8,000	\$0	\$0	\$0	\$8,000	\$1,007	\$179	\$2,509	\$130	\$3,825	\$0	\$4,175
Vendedor	\$4,000	\$0	\$0	\$0	\$4,000	\$234	\$89	\$0	\$130	\$453	\$295	\$3,842
Vendedor	\$4,000	\$0	\$0	\$0	\$4,000	\$234	\$89	\$0	\$130	\$453	\$254	\$3,801
Vendedor	\$4,000	\$0	\$0	\$0	\$4,000	\$234	\$89	\$0	\$130	\$453	\$218	\$3,765
Vendedor	\$4,000	\$0	\$0	\$0	\$4,000	\$234	\$89	\$0	\$130	\$453	\$0	\$3,547
<b>TOTAL</b>	<b>\$57,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$57,000</b>	<b>\$5,859</b>	<b>\$1,273</b>	<b>\$2,509</b>	<b>\$1,170</b>	<b>\$10,811</b>	<b>\$1,148</b>	<b>\$47,338</b>

Política de sueldos del personal de administración												
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma precepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto
Gerente de administración	\$13,000	\$0	\$0	\$0	\$13,000	\$1,668	\$291	\$0	\$130	\$2,089	\$0	\$10,911
Jefe de sistemas	\$8,000	\$0	\$0	\$0	\$8,000	\$1,007	\$179	\$2,509	\$130	\$3,825	\$0	\$4,175
Técnico en sistemas	\$5,000	\$0	\$0	\$0	\$5,000	\$333	\$112	\$0	\$130	\$575	\$325	\$4,750
Contralor	\$11,000	\$0	\$0	\$0	\$11,000	\$1,240	\$246	\$0	\$130	\$1,616	\$0	\$9,384
Contador general	\$8,500	\$0	\$0	\$0	\$8,500	\$770	\$190	\$0	\$130	\$1,090	\$0	\$7,410
Tesorero	\$6,500	\$0	\$0	\$0	\$6,500	\$496	\$145	\$0	\$130	\$771	\$325	\$6,054
Auxiliar de crédito y cobranza	\$5,000	\$0	\$0	\$0	\$5,000	\$333	\$112	\$0	\$130	\$575	\$325	\$4,750
Auxiliar de nómina	\$5,000	\$0	\$0	\$0	\$5,000	\$333	\$112	\$0	\$130	\$575	\$325	\$4,750
Almacenista	\$5,000	\$0	\$0	\$0	\$5,000	\$333	\$112	\$0	\$130	\$575	\$325	\$4,750
<b>TOTAL</b>	<b>\$67,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$67,000</b>	<b>\$6,513</b>	<b>\$1,499</b>	<b>\$2,509</b>	<b>\$1,170</b>	<b>\$11,691</b>	<b>\$1,624</b>	<b>\$56,934</b>

Compras												
Puesto	Sueldo	Tiempo extra	Prima dominical	Premios	Suma precepciones	ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Suma deducciones	Subsidio	Pago neto
Gerente de compras	\$13,000	\$0	\$0	\$0	\$13,000	\$1,668	\$291	\$0	\$130	\$2,089	\$0	\$10,911
Auxiliar de compras	\$6,000	\$0	\$0	\$0	\$6,000	\$442	\$134	\$0	\$130	\$706	\$295	\$5,589
<b>TOTAL</b>	<b>\$19,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$19,000</b>	<b>\$2,110</b>	<b>\$425</b>	<b>\$0</b>	<b>\$260</b>	<b>\$2,795</b>	<b>\$295</b>	<b>\$16,500</b>

<b>Suma de gerencia general y contraloría</b>	<b>\$69,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$69,000</b>	<b>\$7,268</b>	<b>\$1,544</b>	<b>\$0</b>	<b>\$910</b>	<b>\$9,722</b>	<b>\$1,299</b>	<b>\$60,578</b>
<b>Suma de recursos humanos</b>	<b>\$25,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$25,000</b>	<b>\$2,909</b>	<b>\$559</b>	<b>\$0</b>	<b>\$390</b>	<b>\$3,858</b>	<b>\$382</b>	<b>\$21,524</b>
<b>Suma de mercadotecnia y ventas</b>	<b>\$24,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$24,000</b>	<b>\$1,943</b>	<b>\$535</b>	<b>\$2,509</b>	<b>\$650</b>	<b>\$5,637</b>	<b>\$766</b>	<b>\$19,130</b>
<b>Suma de sistemas, mantenimiento y compras</b>	<b>\$40,000</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$0</b>	<b>\$40,000</b>	<b>\$4,457</b>	<b>\$895</b>	<b>\$2,509</b>	<b>\$650</b>	<b>\$8,511</b>	<b>\$620</b>	<b>\$32,109</b>

<b>SUMA</b>	<b>\$437,000</b>	<b>\$61,304</b>	<b>\$9,200</b>	<b>\$4,662</b>	<b>\$512,166</b>	<b>\$47,034</b>	<b>\$9,672</b>	<b>\$23,520</b>	<b>\$8,970</b>	<b>\$89,196</b>	<b>\$10,320</b>	<b>\$433,296</b>
-------------	------------------	-----------------	----------------	----------------	------------------	-----------------	----------------	-----------------	----------------	-----------------	-----------------	------------------

## Relaciones laborales

El trabajo asalariado y las relaciones laborales contemporáneas son componentes centrales y característicos de la civilización moderna capitalista e industrial. Este sistema socioeconómico no ha parado de evolucionar desde el siglo XVIII hasta finales del siglo XX. Los cambios, las crisis, oscilaciones, turbulencias y convulsiones que han dado ritmo a esta dinámica evolutiva han tenido lugar en el marco de una estabilidad de fondo, que mantenía la imagen de constancia del sistema.

Entre los factores de estabilidad, destaca la sociedad salarial, organizada entorno a una economía de mercado, que compra y vende trabajo–mercancía, y regulada por un derecho del trabajo, que establece las reglas del juego de las relaciones laborales entre capital y trabajo.

De acuerdo a la Legislación Mexicana en la Ley Federal del Trabajo, en su Título segundo, las Relaciones Individuales de Trabajo, en su Capítulo I en el Artículo 20, *“Se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario”*.

Las relaciones de trabajo pueden ser para obra o tiempo determinado o por tiempo indeterminado. A falta de estipulaciones expresas, la relación será por tiempo indeterminado. Las relaciones entre los empleados pueden verse favorecidas o deterioradas como consecuencia de la políticas emanada desde la dirección o desde los departamento. Establecer un buen clima de trabajo contribuirá de forma positiva a eliminar los posibles roces o tensiones que se producen en todas las relaciones humanas.

### Contrato individual de trabajo

Dentro del artículo antes mencionado refiere al: *“Contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su forma o denominación, es aquel que por virtud del cual, una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario”*.



Modalidades de contrato individual:

- ⊗ Contrato Individual por tiempo determinado: cuando la naturaleza del contrato lo requiere, en cuyo caso se establece una situación adicional que sería la de sustituir temporalmente a otro trabajador.
- ⊗ Contrato Individual por tiempo indeterminado: la naturaleza del trabajo así lo requiere y se considera de un tiempo indeterminado dando paso a la estabilidad de empleo.
- ⊗ Contrato de prestación de servicios: cuando se requiere la ejecución de un trabajo extraordinario y que no va a constituir una necesidad permanente en la empresa.

Los contratos y las relaciones de trabajo obligan a lo expresamente pactado y a las consecuencias que sean conforme a las normas de trabajo, a la buena fe y a la equidad. El incumplimiento de las normas de trabajo, por lo que respecta al trabajador, sólo da lugar a su responsabilidad civil. Por lo anterior la organización se respalda y formaliza la relación laboral entra esta y el trabajador conforme a las disposiciones de ley.

## **Contrato individual de trabajo de la empresa "PAKAL S.A. de C.V."**

En la Ciudad de México, a 04 del mes de Junio del año 2012, los que suscriben este instrumento, la negociación denominada "PAKAL" Empresa Integradora de Servicios de Alimentos y Bebidas S.A. de C.V, representada por C. Adolfo Patiño Rodríguez, a quien en lo sucesivo se le denominará "El Patrón" y por la otra el C. \_\_\_\_\_ a quién en lo sucesivo se le denominará "El Trabajador".

Este instrumento se celebra en términos de lo dispuesto por los artículos 24, 25, 35, 37 y demás relativos y aplicables de la Ley Federal del Trabajo, sujetándolo a las declaraciones y cláusulas siguientes:

### **DECLARACIONES**

#### **DECLARA EL PATRON:**

*Primera.* Que su representado, es una negociación constituida conforme a las leyes nacionales vigentes, registrada ante las instituciones e instancias correspondientes para su legal funcionamiento.

*Segunda.* Que el objeto de su representado es el de ofrecer entre otros servicios el de integrar diferentes servicios de Alimentos y Bebidas, servicio de restaurante-bar, servicio de banquetes, servicio de comedor industrial y servicio para líneas aéreas.

*Tercera.* Que tiene su domicilio principal en el inmueble marcado con el número 80 en las calles de Río Nilo esq. Río Lerma de esta ciudad. Lugar en donde se prestarán los servicios anteriormente mencionados.

*Cuarta.* Que con motivo de su objeto social, el patrón requiere de los servicios del trabajador por un período comprendido de 3 (tres) meses, del \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2012 al \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2012, para desempeñar el puesto de \_\_\_\_\_, realizando las actividades que se describen en la cláusula respectiva de este contrato.

*Quinta:* Que la causa de la temporalidad del contrato, está determinada principalmente por la instalación de la empresa en esta ciudad, la que requiere de verificar la rentabilidad y factibilidad para su establecimiento definitivo, así como la necesidad de realizar la más amplia difusión y posicionamiento de su marca en el mercado propio de su objeto social o giro comercial. Asimismo, requiere de realizar las tareas de reclutamiento, selección y contratación de personal para sus diversas áreas de operación y funcionamiento, y realizar las actividades de capacitación, adiestramiento y habilitación del personal. Para ello, la empresa ha instrumentado un programa operativo, de orden técnico y de mercadotecnia respectivamente en el que se comprenden alguna de las áreas o departamentos en el que se desempeñará el trabajador, de quién la empresa, durante el tiempo contratado, deberá verificar la preparación escolar o referencias hechas por el trabajador relacionadas a su preparación, aptitudes, capacidad o facultades para el desempeño de su trabajo. Para todo lo anterior, la empresa ha considerado que requiere de una temporalidad de tres meses, tiempo en el cual estima, llevará a cabo las actividades antes señaladas y podrá determinar su establecimiento definitivo, motivo por el cual requiere, por ese periodo de tiempo, los servicios laborales del trabajador que con este instrumento se contratan.

#### **DECLARA EL TRABAJADOR:**

*Primera.* Llamarse \_\_\_\_\_, contar con una edad de \_\_\_\_ años, de nacionalidad mexicana, y tener su domicilio en \_\_\_\_\_.

*Segunda.* Que no sostiene ni ha sostenido diverso contrato alguno, ni laboral, ni civil, ni de ninguna otra especie con el empleador, por lo que de darse alguna de las causales de rescisión que prevé la Ley Federal del Trabajo en su artículo 47, o bien cualquiera de las

que aquí se establecen de mutuo acuerdo, se extingue toda relación de trabajo o de cualquier otro tipo sin posibilidad alguna en contrario.

*Tercera.* Que se le ha informado ampliamente de los servicios que habrá de desempeñar para el patrón, la calidad de los mismos, el lugar de prestación de los mismos, así como de las demás condiciones de trabajo que habrán de operar en la relación de trabajo que se crea y que se precisan en el clausulado de este contrato, el cual acepta celebrar en los términos en que se encuentra redactado.

*Cuarta.* Así mismo, declara el trabajador que tiene y está en pleno uso y goce de sus derechos, y que tiene plena capacidad para obligarse en términos del presente contrato, y que en su firma y consentimiento no existe dolo, engaño, mala fe, violencia u otro elemento que vicie su voluntad.

*Quinta.* Que se le ha informado ampliamente de la causa de la temporalidad del presente instrumento según se expone en las declaraciones de éste contrato y que acepta expresamente celebrarlo en esos términos, reconociendo y aceptando que la naturaleza de los servicios laborales que se contratan, son efectivamente de orden temporal y que a la conclusión del presente, se extingue toda relación de trabajo sin posibilidad alguna prórroga por ningún tiempo excedente dada la temporalidad del presente contrato. Asimismo, que tiene pleno conocimiento de que ejecutara el trabajo en el lugar indicado por el patrón, en los términos que se precisan en el clausulado de este contrato. Previsto lo anterior celebran las siguientes:

## **CLÁUSULAS**

*Primera.* Este contrato se celebra por un tiempo determinado de 3 (tres) meses comprendido del \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2012 al \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2012.

*Segunda.* El trabajador se obliga a prestar su servicio personal y subordinado de: \_\_\_\_\_, que consistirán en alguna o algunas de las actividades que se enuncian, tales como \_\_\_\_\_, quedando subordinado jurídicamente al empleador. Queda expresamente convenido que el trabajador acatará en el desempeño de su trabajo, todas las disposiciones del reglamento interior de trabajo si éste existiese, así como las órdenes, circulares y disposiciones que dicte el patrón y todos los ordenamientos legales que les sean aplicables según el objeto de la sociedad.

*Tercera.* Ambas partes convienen que la jornada en la prestación del trabajo contratado no deberá exceder de ocho horas la diurna, siete la nocturna y siete horas y media la mixta, ni deberán existir jornadas superiores a las 48 horas semanales. Si la jornada es continua, el trabajador deberá disfrutar de media hora para ingerir sus alimentos. Con independencia de lo anterior, y conforme a lo dispuesto por el artículo 59 de la Ley Federal del Trabajo, ambas partes podrán fijar y repartir las horas de trabajo a fin de permitir el reposo del lunes o cualquier otra modalidad. Con motivo de lo anterior, ambas partes acuerdan que el horario en que el trabajador habrá de desempeñarse y prestar sus servicios al empleador será el que éste le asigne dentro de dicha jornada, pero sin que pueda exceder nunca de las jornadas diurna, nocturna y mixta que señalan y precisan los artículos 60 y 61 de la Ley Federal del Trabajo. Asimismo, ambas partes acuerdan que el trabajo contratado en los horarios que le sean indicados, el trabajador deberá desempeñarlos según le sea indicado por el empleador en el domicilio siguiente: Río Nilo # 80 esq. Río Lerma Col. Cuauhtémoc Del. Cuauhtémoc Distrito Federal C.P. 06500 o en cualquier otro que este le indique.

*Cuarta.* Ambas partes convienen en que por ningún motivo existirán jornadas extraordinarias, diferentes o mayores a las que se refiere la cláusula anterior, es decir, ni mayores a la jornada diurna de ocho horas, ni a la nocturna de siete horas, ni a la mixta de siete horas y media, salvo que medie comunicación escrita debidamente firmada y autorizada por el empleador o su representante en la relación de trabajo, en cuyo caso se



pagará el tiempo extraordinario laborado en los términos que lo establece la Ley Federal de Trabajo. De igual manera convienen las partes en que si no existe comunicación escrita y con las características antes mencionadas y el trabajador excede o decide exceder su jornada de trabajo que le es asignada, será bajo su responsabilidad, y el patrón no adquiere obligación de pago del tiempo excedido.

*Quinta.* Por sus servicios a el patrón, durante la vigencia del presente contrato, el trabajador percibirá un salario, por la cantidad de \$ \_\_\_\_\_, con las deducciones correspondientes por la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ por concepto de ISR y \$ \_\_\_\_\_ por concepto de cuota al IMSS, resultando un neto a pagar de \$ \_\_\_\_\_, en el que queda comprendido, el pago correspondiente a séptimos días y días de descanso obligatorio que establece la Ley Federal del Trabajo o en que pueda convenir al patrón. El trabajador percibirá en concepto de salario dicha cantidad, mismo que se le cubrirá los días 15 y 30 de cada mes, y será pagado en la Gerencia de Administración en manera de cheque, para que posteriormente el trabajador pueda hacer uso de él. El trabajador se obliga a firmar las constancias de pago que le sean requeridas, quedando incluido en dicho pago las cantidades correspondientes a los días de descanso semanal y obligatorio o séptimos días.

*Sexta.* Ambas partes convienen en que el trabajador disfrutará de los días de descanso obligatorios señalados en el artículo 74 de la Ley Federal de Trabajo, que se den dentro de la vigencia de este contrato, con pago de salario íntegro.

*Séptima.* El trabajador percibirá por concepto de vacaciones una remuneración proporcionada al tiempo de prestación de servicios, con una prima vacacional del 25 % sobre los salarios correspondientes a las mismas tomando siempre en cuenta lo señalado en los artículos 76, 79 y 80 de la Ley Federal de Trabajo.

*Octava.* El trabajador percibirá en concepto de aguinaldo una cantidad proporcional al tiempo de prestación de servicios equivalentes a 15 días de salario.

*Novena:* Para efectos del seguro social, el patrón dará de alta al trabajador y cubrirá sus aportaciones.

*Décima.* En caso de faltas injustificadas de asistencia al trabajo, se descontará al trabajador la cantidad correspondiente al día faltado y se estará a lo dispuesto por la Ley Federal de Trabajo.

*Décimo primera.* El trabajador acepta someterse a los reconocimientos médicos que periódicamente ordene el patrón en los términos de la fracción X del artículo 134 de la Ley Federal de Trabajo.

*Décimo segunda.* Ambas partes acuerdan en que el trabajador será capacitado y adiestrado en los términos de los planes y programas impuestos y establecidos por el patrón, conforme a lo dispuesto en el Capítulo III bis del Título cuarto de la Ley Federal del Trabajo.

*Décimo tercera.* El patrón podrá ejecutar o aplicar al trabajador, suspensión en el trabajo hasta por ocho días sin goce de salario como medida disciplinaria en caso de que el trabajador deje de cumplir lo dispuesto en el clausulado de este contrato así como los artículos 134 y 135 de la Ley Federal del Trabajo.

*Décimo cuarta.* Ambas partes reconocen como causas de terminación y cesación de los efectos del presente instrumento, las señaladas en el artículo 53 de la Ley Federal de Trabajo.

- ⊗ El mutuo consentimiento de las partes.
- ⊗ La muerte del trabajador.
- ⊗ La terminación de la obra o vencimiento del término o inversión del capital, de conformidad con los artículos 36, 37 y 38.
- ⊗ La incapacidad física o mental o inhabilidad manifiesta del trabajador, que haga imposible la prestación del trabajo.

⊗ Los casos a que se refiere el artículo 434.

*Décimo quinta:* El patrón se reserva el derecho a dar por terminado el presente contrato en cualquier tiempo, en caso de que el trabajador no cumpla con las obligaciones que contrae y con las que se derivan de la Ley de la Materia.

*Décimo sexta.* El trabajador reconoce que los artículos, estudios, escritos, formatos, expedientes, documentos, libros, mobiliario, información verbal que se le proporcione con motivo de la relación de trabajo, así como los que la propia trabajadora prepare o formule con relación con sus servicios; son propiedad exclusiva del patrón en todo tiempo y se obliga a conservarlos en buen estado, a no sustraerlos del lugar de trabajo salvo por necesidades de servicio y con autorización expresa y por escrito del patrón en el momento en que así se requiera por lo que en caso contrario se le responsabilizará de cualquier pérdida o faltante.

*Décimo séptima.* El trabajador se obliga a no divulgar ninguno de los aspectos de los negocios del patrón, ni proporcionara a tercera persona, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna sobre los sistemas y actividades de cualquier clase que observe del patrón y no en el desarrollo de sus actividades y no mostrará a terceros los documentos, expedientes, escritos, artículos, contratos, bitácoras, estados de cuenta, y de más materiales e información que le proporcione EL PATRON, o que prepare o formule con relación a sus servicios.

*Décimo octava:* Ambas partes convienen voluntariamente que se sujetarán a lo establecido por el presente contrato, y que respecto a las obligaciones y derechos que mutuamente les corresponden y que no hayan sido motivo de cláusula expresa en este contrato, se sujetarán a las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo y que en caso de controversia o conflicto sobre la interpretación, aplicación y alcances de este contrato, se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes en el domicilio del prestatario mismo que ha quedado señalado en la declaración tercera de este instrumento.

Leído por ambas partes, el presente instrumento y enterados de su contenido y alcances, lo firman como constancia eficaz de pleno conocimiento y conformidad con el mismo en esta fecha \_\_\_\_\_.

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR

\_\_\_\_\_  
NOMBRE, HUELLA Y FIRMA

\_\_\_\_\_  
NOMBRE, HUELLA Y FIMAS

## Contrato colectivo de trabajo

Según la Ley Federal del Trabajo en su artículo 386 expresa: *“Contrato colectivo de trabajo es el convenio celebrado entre uno o varios sindicatos de trabajadores y uno o varios patrones, o uno o varios sindicatos de patrones, con objeto de establecer las condiciones según las cuales debe prestarse el trabajo en una o más empresas o establecimientos”*.

El contrato colectivo de trabajo deberá celebrarse por escrito, bajo pena de nulidad. Se hará por triplicado, entregándose un ejemplar a cada una de las partes y se depositará el otro tanto en la Junta de Conciliación y Arbitraje o en la Junta Federal o Local de Conciliación, la que después de anotar la fecha y hora de presentación del documento lo remitirá a la Junta Federal o Local de Conciliación y Arbitraje. El contrato surtirá efecto desde la fecha y hora de presentación del documento, salvo que las partes hubiesen convenido en una fecha distinta.

El objetivo del presente contrato es el de regular y facilitar las relaciones laborales entre la empresa y el sindicato que representa a los empleados de dicha empresa. Esto bajo las condiciones establecidas en la Ley Federal del Trabajo en su título séptimo que refiere a la celebración de los contratos colectivos de trabajo.

En este caso, el contrato colectivo de trabajo regula todos los aspectos de la relación laboral (salarios, jornada, descansos, vacaciones, licencias, condiciones de trabajo, capacitación profesional, régimen de despidos, definición de las categorías profesionales), así como determinar reglas para la relación entre los sindicatos y los empleadores (representantes en los lugares de trabajo, información y consulta, cartelera sindical, licencias y permisos para los dirigentes sindicales, entre otros). Además, el contrato colectivo de trabajo modifica obligaciones y derechos establecidos en los estatutos negociados en este a los contratos individuales de trabajo.



## **Contrato colectivo de trabajo de la empresa “PAKAL S.A. de C.V.”**

Que celebran por una parte la empresa denominada “PAKAL” empresa Integradora de Servicios de Alimentos y Bebidas S.A. de C.V., representada por Adolfo Patiño Rodríguez, con domicilio en Río Nilo #80 esquina Río Lerma Col. Cuauhtémoc C.P. 06500, Cuauhtémoc, Distrito Federal. Por la otra parte el sindicato “Sindicato industrial de empleados de hoteles, restaurantes, bares, centros turísticos y similares de la República Mexicana”, representado por el secretario general Leobardo Sánchez Vázquez y por su secretario de trabajo y conflictos Roberto López Moreno, ambos con domicilio en Bucareli n° 59 tercer piso, Col. Juárez, C.P. 6600, Cuauhtémoc, Distrito Federal, al tenor de las siguientes:

### **CLÁUSULAS**

*Primera.* El Sr. Adolfo Patiño Rodríguez acredita su personalidad como Apoderado General de la Empresa denominada “PAKAL empresa Integradora de Servicios de Alimentos y Bebidas” para suscribir este contrato en el Instrumento Notarial No. 2701369, Contrato en el pasado ante la Fe del Notario Público No. 212 (doscientos doce) del Distrito Federal, con fecha 30 de mayo del 2012, y declara que su representada es una Sociedad Mexicana dedicada a la prestación de servicios de alimentos y bebidas.

*Segunda.* EL SINDICATO “Sindicato industrial de empleados de hoteles, restaurantes, bares, centros turísticos y similares de la República Mexicana” está representado de acuerdo a sus estatutos por el Secretario General Leobardo Sánchez Vázquez, quien suscribe este Contrato conjuntamente con el Secretario de Trabajo y Conflictos Roberto López Moreno y declaran que dicha agrupación está legalmente constituida y registrada ante la Junta de Conciliación y Arbitraje del Distrito Federal con el No. de Registro 4378.

*Tercera.* Ambas partes se reconocen mutuamente, la personalidad y capacidad para celebrar este Contrato, en términos de lo que establece el Capítulo II del Título XIV de la Ley Federal del Trabajo, siendo conformes de que en lo sucesivo en el contenido de este Contrato por economía procesal, al referirse a la Empresa denominada “Empresa Integradora de Servicios de Alimentos y Bebidas PAKAL” únicamente sea con la frase “LA EMPRESA”, y se mencionará al Sindicato “Sindicato industrial de empleados de hoteles, restaurantes, bares, centros turísticos y similares de la República Mexicana” con las palabras “EL SINDICATO”, asimismo, para hacer alusión a la Ley Federal del Trabajo, se empleará únicamente el término “LA LEY”, a los firmantes como “LAS PARTES” y al presente documento como “EL CONTRATO”.

*Cuarta.* “LA EMPRESA” reconoce que “EL SINDICATO” mencionado representa el interés profesional de los Trabajadores al servicio de la misma, comprometiéndose a tratar con el mismo las cuestiones relacionadas con esa representación y a tal efecto “EL SINDICATO” nombrará un Delegado que será trabajador de “LA EMPRESA” y un sub-delegado en los mismos términos quienes se ajustarán en todo caso a las decisiones del Comité Ejecutivo del Sindicato o de sus representantes autorizados de acuerdo a los Estatutos. El Sindicato reconoce a su vez que la Dirección y Administración de “LA EMPRESA” corresponde exclusivamente a la misma.

*Quinta.* En “EL CONTRATO” se estipulan los derechos y obligaciones de “LAS PARTES” y se establecen las bases generales en sus relaciones obrero–patronales reconociendo “LA EMPRESA” a “EL SINDICATO” como el único Titular y Administrador del Contrato Colectivo de Trabajo y obligándose a tratar directamente con el Comité Ejecutivo del Sindicato y Delegados del mismo todo aquello que concierna a su relación laborales. “LAS PARTES” se obligan a comunicarse por escrito el nombre de sus Representantes Legales, en un término no mayor de 3 días al nombramiento de los mismos.

*Sexta.* "LA EMPRESA" se obliga a dar todo género de facilidades a los Delegados Sindicales y a los Trabajadores que se les designe cualquier labor Sindical para el desempeño de sus funciones dentro de la misma. Cuando debido a una comisión Sindical haya que abandonar sus labores, cualquier Trabajador perteneciente a "EL SINDICATO", se dará aviso oportunamente a sus superiores inmediatos de "LA EMPRESA".

*Séptima.* "EL CONTRATO" se aplica a todos los Trabajadores que presten sus servicios dentro de "LA EMPRESA" en cualquiera de sus dependencias, con excepción de sus Empleados de Confianza.

*Octava.* "LAS PARTES" convienen en reconocer como Trabajadores de confianza a aquellos que las funciones sean las de Dirección, Inspección, Vigilancia y Fiscalización cuando tengan carácter general o que se relacionen con trabajos personales de "LA EMPRESA".

*Novena.* "EL CONTRATO" se celebra por tiempo indeterminado y será revisable cada 2 años en lo general de conformidad con el Artículo 399 Fracciones I, II y III de "LA LEY" y cada año por cuanto se refiere a los salarios, según lo establecido por el Artículo 399 BIS de la misma Ley, consecuentemente no podrá modificarse, rescindirse, suspenderse o terminarse si no es voluntad de "LAS PARTES" o en los términos previstos por "LA LEY".

*Décima.* "LA EMPRESA" no podrá intervenir ni por sí misma ni por conducto de sus Representantes y/o Trabajadores de Confianza dentro del régimen interno de "EL SINDICATO".

#### DEL INGRESO AL TRABAJO

*Décima primera.* Todo el personal de nuevo ingreso a "LA EMPRESA" que se requiera para cubrir plazas existentes, de nueva creación, temporales o definitivas, con excepción de los puestos de confianza, deberán solicitarse a "EL SINDICATO" para que él mismo los proporcione, constituyéndose esto una obligación de "LA EMPRESA".

*Décima segunda.* Cuando al recibir la solicitud por escrito de "LA EMPRESA", "EL SINDICATO" no pueda proporcionar el personal en un término de 5 días, "LA EMPRESA" podrá contratar libremente al personal, con la condición de que el mismo deberá afiliarse a "EL SINDICATO" dentro del término de 3 días siguientes a la fecha de su ingreso.

*Décima tercera.-* Para ingresar un trabajador al servicio de "LA EMPRESA" se requiere:

- a) Ser miembro de "EL SINDICATO".
- b) Someterse al reconocimiento previsto en términos de la fracción II del Artículo 134 de "LA LEY", en la inteligencia de que el Médico que los practique, será designado y retribuido por "LA EMPRESA".
- c) Suscribir la forma de Filiación que contendrá sus generales, nombre y apellidos, edad, lugar de nacimiento, nacionalidad, domicilio, estado civil, personas que dependen económicamente del Trabajador, puesto, categoría y clase de servicios, así como la fecha en que principió a prestar sus servicios en "LA EMPRESA" para efectos de cómputo de su antigüedad; dicha forma se hará por triplicado y se distribuirá un tanto para el trabajador. La forma de filiación referida deberá ser firmada por el representante de "EL SINDICATO".

#### DEL TRABAJO, JORNADA, PERMISO, SALARIO Y DESCANSO.

*Décima sexta.* El personal que preste sus servicios en "LA EMPRESA", será distribuida por ésta con arreglo a las necesidades de la misma, de acuerdo con las condiciones de trabajo contratadas, subordinado jurídicamente a "LA EMPRESA", y deberá desempeñar sus labores con la intensidad y cuidado, esmero y eficiencia apropiados. El personal deberá acatar en el desempeño de su trabajo las disposiciones de "EL CONTRATO", de "LA LEY", del Reglamento Interior de Trabajo que será elaborado por la Comisión Mixta, integrada por representantes de "LAS PARTES", así como las instrucciones de su jefe inmediato y la de los demás representantes de "LA EMPRESA"; de igual manera deberá

conservar un buen estado de los instrumentos y útiles que se le hayan entregado para la realización de su trabajo.

*Décima séptima.* "LA EMPRESA" se obliga a poner a disposición de los Trabajadores durante todo el tiempo de la prestación de sus servicios, los materiales, las herramientas y útiles necesarios para su trabajo en buen estado y buena calidad.

*Décima octava.* La duración de la jornada de trabajo será de 8 HORAS diarias de la jornada diurna, de 7 HORAS Y MEDIA diarias en jornada mixta y de 7 HORAS diarias en jornada nocturna. Queda entendido que "LA EMPRESA" podrá distribuir dentro de las horas de la jornada cualquier modalidad equivalente con objeto de proporcionar mayor beneficio a los Trabajadores, siendo éste por Convenio que de común acuerdo celebre con "EL SINDICATO".

*Décima novena.* Cuando por circunstancias especiales de trabajo se requiera aumentar la jornada, los servicios prestados durante el tiempo excedente, se considerará como extraordinario, y se pagará con un ciento POR CIENTO más del salario asignado para las horas de trabajo normal. Tales servicios no podrán exceder de 3 horas diarias ni de 3 veces a la semana, si alguno de los Trabajadores no pudiere desempeñar el trabajo extraordinario asignado, podrá negarse a ello haciendo saber a sus Representantes Sindicales las causas en que se base, quienes lo comunicarán de inmediato a "LA EMPRESA".

*Vigésima.* "LA EMPRESA" deberá otorgar permisos para faltar a sus labores por asuntos particulares a los Trabajadores a través del Delegado Sindical, justificándose el motivo que lo requiera y con 24 horas de anticipación cuando menos para que "LA EMPRESA" pueda tomar las medidas necesarias para cubrir esa urgencia, deduciéndose los salarios correspondientes. Los Trabajadores deberán dar aviso inmediato a "LA EMPRESA" salvo caso fortuito o de fuerza mayor, cuando por enfermedad o cualquier otra causa justificada, se encuentren impedidos para ocurrir a su trabajo, comunicando el motivo de la falta, siempre que sea posible dicho aviso, y en todo caso, deberán entregar a "LA EMPRESA", el día en que se presenten a reanudar sus labores, los comprobantes justificados, pues de otro modo, serán faltas injustificadas.

*Vigésimo primera.* Los Trabajadores, por cada seis días de trabajo, tendrán un descanso semanal de un día con pago de salario íntegro, dicho descanso lo disfrutará según la rotación de días de descanso por empleados. También disfrutarán de descanso con pago de salario íntegro los días primero de enero, primer lunes de febrero, tercer lunes de marzo, primero de mayo, dieciséis de septiembre, tercer lunes de noviembre, veinticinco de diciembre y primero de diciembre de cada seis años cuando corresponda a la transmisión del Poder Ejecutivo Federal, en términos del artículo 74 de "LA LEY".

*Vigésima segunda.* Los Trabajadores percibirán su salario con arreglo al tabulador, como parte integrante del mismo, y se cubrirán los días sábados de cada semana laborada vencida, en moneda de curso legal, en las oficinas de "LA EMPRESA" y dentro de su jornada de trabajo, o inmediatamente al término de ésta teniendo en cuenta lo dispuesto en los artículos 93 y 94 de "LA LEY". Cuando el día de pago corresponda a un día inhábil o de descanso, los salarios o percepciones serán cubiertos en el día hábil inmediato anterior, y los Trabajadores están obligados a firmar las constancias respectivas.

*Vigésima tercera.* Los Trabajadores disfrutarán de un período anual de vacaciones, que será de seis días laborables para los que tengan un año de antigüedad, aumentada en dos días por cada año subsecuente de servicios, y después del cuarto año el período de vacaciones se aumentará en dos días por cada cinco años de servicio. "LA EMPRESA" entregará anualmente a los Trabajadores, una constancia que contenga su antigüedad y así como el período de vacaciones que les corresponda y la fecha en que deberán disfrutarlas, que en todo caso será dentro de los seis meses siguientes al cumplimiento de cada año de servicio, conforme a lo dispuesto por el artículo 158 de "LA LEY". En caso de

que las vacaciones anuales a que tenga derecho el Trabajador se dividan en dos períodos dentro del año, deberán disfrutar cuando menos de seis días de vacaciones en forma continua, conforme a lo establecido en el artículo 76 de "LA LEY". Las vacaciones serán pagadas con una Prima Vacacional del 25% sobre el salario que corresponde a las mismas.

*Vigésima cuarta.* En caso de faltas injustificadas de asistencia al trabajo, se podrán deducir dichas faltas del período de prestación de servicios computables para fijar las vacaciones, reduciéndose éstas proporcionalmente.

*Vigésima quinta.* Las vacaciones no podrán compensarse con remuneración alguna. Si la relación de trabajo termina antes de que se cumpla el año de servicios, los Trabajadores tendrán derecho al pago proporcional por concepto de vacaciones.

*Vigésima sexta.* Los Trabajadores percibirán un aguinaldo anual equivalente a quince días de salario sin descuento alguno, que se pagará antes del día 20 de diciembre de cada año. Quienes no hayan cumplido un año de servicios tienen derecho al pago proporcional del aguinaldo, conforme al tiempo laborado.

#### ANTIGÜEDAD Y FORMA DE CUBRIR VACANTE.

*Vigésima séptima.* La antigüedad de los Trabajadores es propiedad de los mismos y se contará de la fecha en que hubieran ingresado a prestar sus servicios a "LA EMPRESA". Una Comisión integrada con representación de "EL SINDICATO" y "LA EMPRESA", formulará el "Cuadro General de Antigüedades", distribuido por categorías de cada profesión y oficio, al cual deberá dársele publicidad de acuerdo a lo establecido por el artículo 158 de "LA LEY".

*Vigésimo octava.* Las vacantes diferentes o con duración mayor de 30 días, o cuando se cree un puesto nuevo, será cubierto por el Trabajador más antiguo de la categoría inmediata inferior de la respectiva profesión u oficio. Si concurren dos o más Trabajadores con la misma antigüedad, tendrá prioridad el más capaz y en igualdad de circunstancias que tenga a su cargo una familia. El ascenso de un Trabajador a la categoría superior está sujeto a un período de eficiencia de un mes. Si el resultado de la prueba no favorece al trabajador, será llamado el que lo sigue en antigüedad. Cuando no exista dentro de "LA EMPRESA" Trabajador con conocimientos y aptitudes necesarias para desempeñar el puesto vacante, "LA EMPRESA" lo solicitará a "EL SINDICATO", aplicándose las normas para el personal de nuevo ingreso.

*Vigésimo novena.* Cuando se trate de vacantes menores de 30 días, se regirá por lo dispuesto en el párrafo primero de la Cláusula anterior. En estos casos los Trabajadores ocuparán transitoriamente los puestos de superior categoría dentro de su tipo de trabajo, asignándoles el salario correspondiente al puesto que va a desempeñar y regresarán a su antiguo puesto al terminar el transitorio con el salario que les corresponda.

*Trigésima.* Cuando exista una vacante objeto de ascenso, una Comisión integrada por representantes de "LA EMPRESA", lo hará del conocimiento de los Trabajadores, a través de boletines que se fijarán en lugares visibles por un término de 20 días. Los boletines expresarán puestos, categorías y salarios, y señalarán un plazo de 3 días hábiles para presentar por los Trabajadores, las solicitudes de quienes se consideren con derecho al puesto. Terminando ese plazo de 3 días hábiles, en vista de las solicitudes presentadas, la Comisión dirá quien ocupa las vacantes.

#### DE LA CAPACITACION Y ADIESTRAMIENTO DE LOS TRABAJADORES

*Trigésima primera.* "LA EMPRESA" y "EL SINDICATO" deberán formar una Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento en términos y para los efectos consignados dentro del Título IV, Capítulo III Bis, Artículo del 153 I de "LA LEY", en un período no mayor de 3 días a partir del depósito de "EL CONTRATO", conforme a lo establecido por el Artículo 153 BIS de "LA LEY". A consecuencia de lo anterior, todos los trabajadores

deberán ser adiestrados y capacitados en términos de los Planes y Programas existentes para dicho fin.

#### DE LA SEGURIDAD Y RIESGOS DE TRABAJO

*Trigésima segunda.* "LAS PARTES" se comprometen a integrar una Comisión Mixta de Seguridad e Higiene compuesta por igual número de Representantes, para investigar las causas de los Accidentes y Enfermedades, proponer medidas para prevenirlos y vigilar que se cumplan conforme al Artículo 512-B de "LA LEY". "LA EMPRESA" por su parte se obliga a observar las medidas adecuadas para prevenir accidentes y cumplir las indicaciones que le haga dicha Comisión.

*Trigésima tercera.* "LA EMPRESA" se obliga a adoptar las medidas adecuadas para prevenir riesgos de trabajo en el uso de la maquinaria, instrumentos y material de trabajo, e instalará un botiquín con los medicamentos y material indispensable para prestar Primeros Auxilios, y adiestrará al personal necesario para que los preste.

*Trigésima cuarta.* Los Trabajadores deberán observar las medidas preventivas e higiénicas que acuerden las Autoridades y la Comisión Mixta de Seguridad e Higiene, así como las que se indiquen por los Representantes de "LA EMPRESA" para seguridad y protección del personal.

*Trigésima quinta.* Los Trabajadores deberán someterse a los exámenes médicos previos a su ingreso y periódicos que determine "LA EMPRESA", quien a su vez deberá designar a los médicos que los practiquen, conforme a lo dispuesto por el Artículo 513 "LA LEY", asimismo, deberán cumplir las medidas profilácticas que les dicen a las Autoridades competentes para prevenir o contrarrestar epidemias.

*Trigésima sexta.* "LA EMPRESA" se obliga a cumplir con las disposiciones de la Ley del seguro social, en cuyo Instituto deberá inscribir a todos los Trabajadores que le presten servicios en términos de "LA LEY" de la materia; las cuotas correspondientes se cubrirán por "LA EMPRESA" y los Trabajadores conforme a la propia Ley del Seguro Social.

#### DE OTRAS PRESTACIONES, CUOTAS Y SANCIONES SINDICALES.

*Trigésima séptima.-* "LA EMPRESA" se obliga a descontar del sueldo nominal quincenal de sus Trabajadores la cuota sindical correspondiente al 3%, teniendo en cuenta lo dispuesto por los Artículos 110 y 132 Fracción XXII de "LA LEY".

*Trigésima octava.* "LA EMPRESA" se obliga a separar del trabajo a los Trabajadores que renuncien a pertenecer a "EL SINDICATO" o que sean expulsados del mismo, a requerimiento por escrito de "EL SINDICATO". Las separaciones que se lleven a cabo a petición de "EL SINDICATO", serán sin ninguna responsabilidad para "LA EMPRESA" y ésta efectuará la separación inmediatamente que reciba la comunicación respectiva de "EL SINDICATO".

#### CLAUSULAS TRANSITORIAS

*Primera.* Todo lo que no esté expresamente pactado en "EL CONTRATO", se regirá por las disposiciones de "LA LEY".

*Segunda.* "LAS PARTES" se comprometen a integrar una Comisión Mixta de Representantes de las mismas que formulará el Reglamento Interior de Trabajo, en un término de 3 días, el cual será depositado ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, de acuerdo con lo dispuesto por los Artículos 424 y 425 de "LA LEY".

Como constancia de lo anterior, lo firman "LAS PARTES" que lo celebran en la Ciudad de México a 30 de mayo de 2012.

---

POR LA EMPRESA  
SECRETARIO GENERAL

---

POR EL SINDICATO  
SECRETARIO DE TRABAJO  
Y CONFLICTOS



## Recomendaciones básicas de seguridad e higiene laboral

Siempre el hombre ha destacado una lucha permanente para obtener armas satisfactorias de seguridad personal, tanto en los aspectos tangibles como intangibles. La presencia en su entorno de los numerosos riesgos, ha despertado la necesidad de luchar para conseguir el grado de seguridad que más se aproxime a su tranquilidad.



La seguridad es un estado deseable de las personas frente a los riesgos. La graduación de ese estado o situación del ser humano y su entorno es variable desde el punto de vista subjetivo. De ahí los diferentes criterios a la hora de adoptar medidas que nos deben conducir al objetivo. Cuando se traslada esta visión al mundo del trabajo, se concreta en la seguridad que podemos obtener a través de acciones contra las pérdidas derivadas de los accidentes de trabajo. Se tiene presente que una mayor seguridad se da mediante:

- ⊗ Una actitud positiva contra el accidente.
- ⊗ Tácticas o estrategias para evitar el accidente.
- ⊗ Técnicas y sistemas contra el accidente.

Los objetivos específicos para la seguridad e higiene son:

- ⊗ Establecer los procedimientos operativos de apoyo para atender las situaciones de alto riesgo, emergencia, siniestro o desastre.
- ⊗ Proporcionar mecanismos de comunicación social en situaciones de alto riesgo, emergencia, siniestro o desastre.
- ⊗ Recibir, evaluar los programas internos y especiales de protección civil.
- ⊗ Desarrollar modelos, técnicas y procedimientos para evaluar los ejercicios de respuesta ante situaciones de alto riesgo, emergencia, siniestro o desastre.
- ⊗ Elaborar, proponer y aplicar las normas técnicas para el desarrollo de actividades o acciones que incidan en materia de Protección Civil.

Deberá de existir un programa de auxilio, el cual integrará las acciones destinadas primordialmente a la búsqueda, localización, rescate, salvamento y salvaguarda de las personas, sus bienes y entorno, así como de los servicios vitales y sistemas estratégicos, en caso de alto riesgo, emergencia, siniestro o desastre. Éste contendrá como mínimo los elementos siguientes:

- ⊗ Las acciones en casos de alto riesgo, emergencia, siniestro o desastre, acorde con los catálogos de acciones para el auxilio de los afectados.
- ⊗ Los mecanismos de concertación y coordinación con las áreas de la empresa, en situaciones de alto riesgo, emergencia, siniestro o desastre.
- ⊗ Las políticas de información.
- ⊗ Las acciones que deberán desarrollarse, dando prioridad a la preservación y protección de la vida e integridad física del personal.



El programa internos de protección civil deberá:

- ⊗ Satisfacer los requisitos señalados por la Secretaría.
- ⊗ Ser actualizados cuando se modifique el giro o la tecnología usada en la empresa o cuando el inmueble sufra modificaciones substanciales.
- ⊗ Contener los lineamientos de capacitación sobre protección civil del personal de nuevo ingreso.
- ⊗ Tener un diseño de las campañas permanentes de capacitación, difusión y divulgación para la conformación de una cultura de protección civil entre los trabajadores.

En lo que respecta al mantenimiento de extintores, se deberá de contar con:

Aparatos y Equipo:

- a) Termómetro, fluxómetro, cronómetro, reloj, manómetros, voltímetro y amperímetro.
- b) Transformador, elevador de voltaje conectado a una fuente comercial de corriente.
- c) Balanza analítica con exactitud de  $\pm 0.0001$  g.
- d) Balanza con exactitud de  $\pm 0.1$  g.
- e) Masa de  $15\ 000 \pm 20$  g.
- f) Recipiente cilíndrico de  $100\text{ cm}^3$ .
- g) Probeta graduada de  $250\text{ cm}^3$ .
- h) Crisol de aluminio de  $65 \pm 1$  mm de diámetro y  $18 \pm 1$  mm de profundidad.
- i) Relevador de corriente.
- j) Vibrador de movimiento circular excéntrico de  $285 \pm 10$  rpm, con un aditamento que produzca un golpeteo de  $150 \pm 10$  veces por minuto.
- k) Vibrador de movimiento ascendente – descendente.
- l) Juego de cribas comerciales, con tapa y charola de fondo, de material no corrosible, con diámetro nominal de 203 mm (8 pulgadas) y aberturas nominales de 0.425, 0.150, 0.075 y 0.045 milímetros (mallas 40, 100, 200 y 325).
- m) Desecador que pueda mantener una humedad relativa de  $65 \pm 5\%$  y una temperatura de  $293 \pm 2\text{ K}$  ( $20 \pm 2^\circ\text{C}$ ).
- n) Desecador que pueda mantener una humedad relativa de  $78 \pm 5\%$  y una temperatura de  $294 \pm 3\text{ K}$  ( $21 \pm 3^\circ\text{C}$ ).
- o) Desecador que contenga ácido sulfúrico ( $\text{H}_2\text{SO}_4$ ) con un mínimo de pureza del 95% como medio desecante, capaz de mantener una humedad relativa menor al 50% y una temperatura de  $294 \pm 3\text{ K}$  ( $21 \pm 3^\circ\text{C}$ ).
- p) Embudo, cuchara de material no corrosivo, tapón de hule y espátula o cucharón.
- q) Recipiente de porcelana para contener la muestra, provisto de 2 electrodos de latón en forma de discos de  $25.4 \pm 0.1$  mm de diámetro,  $3.2 \pm 0.01$  mm de espesor y sus bordes redondeados a radios de 2.5 mm aproximadamente. Deben estar rígidamente montados al recipiente con sus caras paralelas, de tal forma que permitan un fácil aseo, y el espacio entre los electrodos debe ser de  $2.54 \pm 0.01$  mm.



El símbolo internacional de protección civil, se utilizará de conformidad con lo establecido. El diseño del Símbolo Internacional de Protección Civil, debe ser un Triángulo Equilátero Azul (conocido como pantone.-process blue), ubicado en forma centrada sobre un fondo cuadrado o Circular de superficie naranja (pantone-orange 021). En el diseño no deben utilizarse perfiles, relieves, cuadrícula ni caracteres insertos en el símbolo; los colores serán planos sin utilizar degradados, difuminados o cualquier otro efecto.

## Programa interno de protección civil

El programa interno de protección civil del establecimiento con uso de “restaurante-bar” integra el conjunto de acciones de prevención, atención y auxilio, que tienen por objeto minimizar, mitigar y en su caso evitar en lo posible, los efectos de los fenómenos destructivos de cualquier origen y los efectos provocados dentro y fuera del inmueble capaces de producir una emergencia inesperada.



El Programa Específico de Protección Civil, se traduce en el primer elemento estratégico de prevención y al mismo tiempo, en una valiosa instancia de auxilio, por lo que el garantizar su cumplimiento eficiente, significa un mecanismo de autoprotección que puede salvar vidas y bienes, y sobre todo la confianza de la operación en este tipo de instalaciones.

Además de tener como objetivo el incrementar la seguridad, la incorporación de mecanismos de protección, cooperación y auxilio integrados al apoyo organizativo de los sectores público, privado y social, destacando los organismos como Cruz Roja, Bomberos, Rescate y Emergencia.

### *Objetivo general*

Formar parte del programa de responsabilidad integral, requerido para la obtención de la difusión de los temas de protección civil, donde se adopta la responsabilidad y obligación de contar con una serie de prácticas técnicas y administrativas.

### *Objetivos específicos*

- ⊗ Proteger a la comunidad, destacando el compromiso de informar permanente y oportunamente a las comunidades vecinas, acerca de los riesgos derivados de la operación del establecimiento con uso de restaurante bar.
- ⊗ Prevenir y controlar la Contaminación Ambiental, estableciendo las medidas preventivas para la minimización de contaminantes, contando con drenajes separados, clasificación y manejo de residuos de tipo doméstico, separación de basura orgánica e inorgánica.
- ⊗ Asegurar los procesos. El establecimiento adquiere el compromiso y la responsabilidad de optimizar los procesos de operación, previniendo daños a instalaciones, mediante el mantenimiento preventivo y correctivo, así como preservando la seguridad de trabajadores, protegiendo a la población, al ambiente y propiedades.
- ⊗ Transportar y recibir el material adecuadamente, mediante la capacitación continua y permanente del personal, así como las medidas de seguridad con las que se cuenta en los establecimientos.
- ⊗ Asegurar el producto, mediante el suministro de información a los empleados, clientes y vecinos respecto a los riesgos, peligrosidad y medidas de control de los incidentes riesgosos asociados al manejo de gas, así como la respuesta a algún accidente o emergencia derivada de sus actividades.

Dentro del programa interno de protección civil del establecimiento con uso de restaurante-bar, se integran todos los elementos relacionados con los siguientes aspectos:

- ⊗ Evitar que los accidentes potenciales, derivados de la realización de actividades propias del establecimiento con uso de restaurante-bar alcancen niveles de desastre o catástrofe.
- ⊗ Propiciar que los empleados del establecimiento con uso de restaurante-bar, desarrollen una conciencia tranquila pero de alerta permanente y continua, ante cualquier contingencia ocasionada por la liberación de sustancias peligrosas y efectos potenciales.
- ⊗ Coadyuvar un ambiente de seguridad tanto al interior del establecimiento con uso de restaurante-bar, como en la comunidad y los posibles usos futuros comerciales o de servicios aledaños.
- ⊗ Contar con planes, procedimientos, recursos y programas para atender cualquier situación de desastre y catástrofe ocasionada por la liberación, fuga, derrame o cualquier contratiempo que se relacione con el gas.
- ⊗ Establecer los mecanismos de comunicación, coordinación y concentración de acciones para operar adecuadamente el Programa Interno de Protección Civil.
- ⊗ Que los establecimientos, difundan entre los trabajadores y vecinos, la información relacionada con las actividades que desarrolla y los riesgos ambientales que representan para la población, sus bienes, instalaciones y el ambiente, así como los planes, procedimientos y programas existentes, para disminuir y controlar dichos riesgos.



### *Alcances*

Los alcances del Programa Interno de Protección Civil del establecimiento con uso de restaurante-bar incluyen, la preparación del personal e instalaciones, para alcanzar la respuesta inmediata a nivel interno que deben cubrir todas las áreas de operación y de logística, así como el cuidado, protección y vigilancia del entorno; dicho programa será divulgado al personal involucrado y a los organismos de ayuda externa.





### Objetivo

Unificar criterios de formación de brigadas y división de tareas de prevención, mitigación y restablecimiento ante el surgimiento de emergencias, siniestros o desastres en los que se vea involucrado el establecimiento.

### Conformación

El Comité Interno se formará por el personal que labora en los establecimientos en coordinación y apoyo de personal externo contando con la siguiente división de responsabilidades:

- ⊗ Coordinador General.
- ⊗ Suplente del coordinador.
- ⊗ Jefe de brigada.

### Funciones

- ⊗ Favorecer a la capacitación interna de los brigadistas en aspectos preventivos, correctivos y de restablecimiento ante el surgimiento de emergencias, siniestros o desastres en los que se vea involucrada los establecimientos.
- ⊗ Determinará la capacidad de su personal ante situaciones diversas, respuesta y conducta para la designación de tareas (perfil).
- ⊗ Asignará tareas específicas a los jefes de brigadas (preventivas, de combate y restablecimiento).
- ⊗ Revisará y actuará en consecuencia a las observaciones anotadas en bitácoras de mantenimiento y adicionales.
- ⊗ Notificará a los jefes de brigadas de cualquier modificación y tiempos previstas para el inmueble.
- ⊗ Difundirá al personal y profesorado interior, y a los clientes del inmueble, las normas de conducta a observarse antes, durante y después de una emergencia, siniestro o desastre.
- ⊗ De acuerdo a la señalización, establecerá las estrategias a seguir en una situación imprevista o simulada de desalojo.
- ⊗ Programará, supervisará y evaluará ejercicios programados de desalojo.
- ⊗ Convocará a las autoridades correspondientes cuando se desarrollen ejercicios de desalojo.



### *Riesgos internos y externos*

Se describen todos los riesgos que pueden generar algún peligro para la salvaguarda de la vida de las personas, bienes y su entorno. De acuerdo con la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) del INEGI, el giro del establecimiento, los productos y elementos considerados de peligro son los siguientes:

#### Internos

- ⊗ Energía eléctrica
- ⊗ Almacén

#### Externos

- ⊗ Cableado y postes de energía eléctrica
- ⊗ Alumbrado público y telefonía
- ⊗ Inmuebles de colindantes con uso de gas
- ⊗ Robo a transeúntes y comercios

## *Vulnerabilidad ante fenómenos perturbadores internos y externos*

### Internos

De acuerdo con las características del inmueble y de la actividad que en él se desarrolla, hemos detectado los principales siniestros a los que está expuesto:

- ⊗ Sismo: Por las características del suelo de la ciudad de México, y dado que los establecimientos se encuentran construidos en el suelo denominado de lago, los efectos de las ondas sísmicas aumentan considerablemente, pudiendo impactar negativamente en todo el inmueble, aun cuando las características estructurales del mismo son tales que puede resistir un sismo de magnitud considerable. La posible afectación al inmueble puede ser ruptura de cristales, de ventanas, caída de lámparas, desprendimiento de acabados.
- ⊗ Corto circuito: Se puede generar en el área del interruptor general. Para mitigar una posible situación de riesgo, todo el cableado se encuentra entubado.



### Externos

- ⊗ Sismo: como ya se mencionó anteriormente, las características del tipo del suelo de la ciudad de México aumentan la fuerza destructiva de un sismo. Consideramos que éste es un fenómeno de alto impacto destructivo, no solo para los establecimientos si no para la generalidad de los inmuebles que se ubican sobre todo sobre el suelo de lago, no es posible determinar exactamente los daños que pudiera traer un sismo debido a que esto depende del tipo y magnitud con que se presente un movimiento de tierra.

Zonas de mayor riesgo internas:

- ⊗ Almacén
- ⊗ Cocina
- ⊗ Escaleras de servicio
- ⊗ Oficinas

Zonas de menor riesgo internas:

- ⊗ Columnas
- ⊗ Trabes
- ⊗ Muros de carga
- ⊗ Zona de seguridad.

### *Diseño de rutas de evacuación*

Se ha contemplado como rutas de evacuación, los espacios libres que quedan entre las instalaciones como son pasillos debidamente señalados que conducen hacia la salida de emergencia.

### *Formación de brigadas*

Las brigadas son grupos de personas capacitadas y organizadas, responsables y capaces de salvaguardar de manera preventiva ante un evento de alto riesgo, emergencia, siniestro o desastre, dentro del establecimiento a las personas, sus bienes y su entorno. Los establecimientos contarán con las siguientes brigadas:

- ⊗ Brigada de prevención y combate de incendios
- ⊗ Brigada de primeros auxilios
- ⊗ Brigada de evacuación
- ⊗ Brigada de comunicación

### Características que deben tener los brigadistas multidisciplinares

- ⊗ Vocación de servicio y actitud dinámica.
- ⊗ Tener buena salud física y mental.
- ⊗ Con franca disposición de colaboración.
- ⊗ De ser posible, con don de mando y liderazgo.
- ⊗ De ser posible, con conocimientos previos en la materia.
- ⊗ Con capacidad de tomar decisiones.
- ⊗ Con criterio para resolver problemas.
- ⊗ Con responsabilidad, iniciativa, formalidad, aplomo y cordialidad.
- ⊗ El brigadista debe estar consciente que esta actividad se hace de manera voluntaria además motivado para el buen desempeño de esta función que es la salvaguarda de la vida de las personas.

### Colores que identifican a los brigadistas

- ⊗ Prevención y combate de incendios: rojo
- ⊗ Primeros auxilios: blanco
- ⊗ Evacuación: naranja
- ⊗ Comunicación: verde

### Señalización de brigadistas

La señalización de los brigadistas tendrá un fin operativo, el cual los distinguirá con una casaca o un brazalete que en el momento de la emergencia, tendrá que colocarse en el brazo derecho.



### Funciones

- ⊗ Notificar la situación, condiciones del inmueble, de los empleados y clientes ante un lleno parcial, medio o completo.
- ⊗ Verificar visualmente la presencia y ubicación de los brigadistas.
- ⊗ Asegurarse que las rutas de evacuación estén libres de obstáculos.
- ⊗ Indicar a los empleados y clientes las rutas alternas de evacuación.
- ⊗ En simulacros, coordinar el desalojo de su área, verificando la organización de los brigadistas y conducta de los clientes y empleados manteniéndose siempre alerta para brindar algún apoyo en caso necesario.



- ⊗ Evaluar cualquier situación prevaleciente que ponga en riesgo al inmueble, o a sus clientes.
- ⊗ Participar y notificar el aislamiento de cualquier tipo de incidente tratando de evitar un caos generalizado de los clientes.
- ⊗ Participar en la implementación de los mecanismos previstos para prevenir, mitigar, restablecer, la seguridad del inmueble, así como aquellos previstos para asegurar que los clientes no se vean afectados.
- ⊗ Realizar la anotación exacta de cualquier incidente o novedad.
- ⊗ Realizar las anotaciones correspondientes a daños y perjuicios observados ante una emergencia y o desastre en los que se vea involucrada el establecimiento.
- ⊗ Participar en la difusión a los empleados de las medidas de seguridad con las que cuenta el inmueble (rutas de evacuación).
- ⊗ Participar en la atención preventiva de primeros auxilios.
- ⊗ Participar en el control y aseguramiento de zonas de riesgo evitando el caos entre los asistentes.
- ⊗ Participar en el control y apoyo dirigido a los empleados al presentarse ejercicios o situaciones reales de desalojo cuando estén ocupadas las instalaciones.

### *Capacitación*

Los administradores, de la empresa, estarán obligados a capacitar y difundir permanentemente la cultura de protección civil a su personal para salvaguardar la integridad física, psicológica, bienes y entorno mediante los programas de capacitación y adiestramiento sin perjuicio de las disposiciones legales aplicables. Asimismo, informar sobre los riesgos de trabajo inherentes a sus labores y a las medidas preventivas para evitar emergencias o desastres internos.

Se evaluarán los resultados de las acciones de capacitación y adiestramiento en materia de protección civil, primeros auxilios y combate de incendio. Estos cursos se reforzarán cada tres o cuatro meses según los empleados que permanezcan en los establecimientos, esto por el constante cambio de empleados.

### *Señalización*

La señalización con la que cuenta este establecimiento, se sujeta a las normas vigentes que se muestran a continuación:

NOM-026-STPS. Seguridad, colores y su aplicación.

NOM-027-STPS. Señales y avisos de Seguridad e Higiene.

NOM-028-STPS. Seguridad-Código de colores para la identificación de fluidos conducidos en tuberías.

NOM-114-STPS. Sistemas para la Identificación y Comunicación de riesgos por Sustancias Químicas.

NMX-S-017-1996-SCFI. Señalamientos y avisos de Protección Civil (colores).



En los establecimientos se encuentran instaladas señales de tipo informativo, prohibitivo, restrictivo y de obligación. Todos los trabajadores deberán ser capacitados para su interpretación, respetando en todo momento sus indicaciones, no maltratarlas y reportar

su ausencia o maltrato por otras personas inmediatamente. De acuerdo a la Norma se definen los siguientes términos:

- ⊗ Señales informativas. Son las que se utilizan para guiar al usuario y proporcionar ciertas recomendaciones que debe observar.
- ⊗ Señales preventivas. Son aquellas que advierten al usuario de la existencia y naturaleza de un riesgo.
- ⊗ Señales prohibitivas o restrictivas. Tienen por objeto indicar las acciones que no se deben ejecutar.
- ⊗ Señales de obligación. Imponen la ejecución de una acción determinada a partir del lugar en donde se encuentra la señal y en el momento de visualizarla.

### *Programa de mantenimiento*

De acuerdo a las características del establecimiento con uso de restaurante-bar se considera llevar a cabo dos tipos de mantenimiento:

- ⊗ Preventivo: permite prevenir fallas y mitigar las condiciones riesgosas del inmueble, mediante la supervisión, detención y reporte de posibles fallas estructurales, hidráulicas, eléctricas, electrónicas y de muebles.
- ⊗ Correctivo: permite restablecer las condiciones riesgosas que surgiesen en nuestro inmueble, mediante el servicio, la reparación, cambio y/o modificación de equipo y mobiliario que se detecten en malas condiciones.



### Plan de mantenimiento

Se requiere desarrollar una serie de actividades, por lo cual se tiene contemplada la designación de personal técnico que tendrá a su cargo, la supervisión, valoración, recuperación, cambio, modificación y reporte estructural del inmueble, así como de sus muebles, bajo los siguientes criterios operativos y de temporalidad.

- ⊗ Medidas preventivas: Iniciar y/o actualizar bitácora de mantenimiento referente a sistemas eléctricos, sistemas electrónicos de sonido, hidráulicos, de inmuebles, equipos de seguridad, equipos de auxilio y señalizaciones; teniendo en cuenta sus condiciones, modificaciones, ampliaciones, colocación y tiempos de revisión.
- ⊗ Medidas correctivas: una vez detectada, anotada y evaluada las irregularidades en la bitácora de mantenimiento se aprueban órdenes de servicio, cambio y/o modificación de acuerdo al daño observado, procediéndose a la calendarización de operación correspondiente y a la anotación final en la bitácora de mantenimiento.

### *Simulacros*

Considerando que los simulacros serán un ensayo de cómo se debe de actuar en caso de presentarse una emergencia, siguiendo un plan previamente establecido y basado en procedimientos de seguridad y protección, que ponga a prueba la capacidad de respuesta de nuestros empleados y clientes, su ejecución permitirá evaluar y realimentar los planes de acción ante el surgimiento de eventualidades, por lo que los establecimientos contemplan realizar por lo menos, cuatro ejercicios de este tipo para dar cumplimiento a lo requerido por la ley vigente, considerando para ello 4 modalidades:

### Simulacro de gabinete

Caracterizada por planear en forma detallada todas las actividades a realizar durante el desalojo o repliegue del inmueble de acuerdo a diferentes hipótesis. En este caso, solo participarán los integrantes del comité Interno y brigadistas, esto permitirá preparar un guión que simule las circunstancias reales.

### Simulacro con previo aviso (especificando fecha y hora)

En este tipo de ejercicios participará la totalidad del personal (clientes y empleados), con la finalidad de buscar la mayor difusión del ejercicio, involucramiento del mayor número de experiencias sobre combate o prevención de eventos perturbadores.

### Simulacro de previo aviso (especificando fecha únicamente)

Este tipo de ejercicios se hará cuando el personal ya ha tenido cierta preparación derivada de ejercicios anteriores, con la finalidad de tener una eficiente respuesta considerando que se encuentre durante su actividad cotidiana.

### Simulacro sin previo aviso

Este tipo de ejercicios, se hará únicamente cuando el personal ya ha tenido una preparación suficiente derivada de ejercicios anteriores. No se podrá hacer este tipo de ejercicios si antes, no se han practicado previamente los planes y programas que tenga establecido los establecimientos.

### Planeación

Se coordinará que los responsables de llevar a cabo los simulacros, establezcan sus objetivos claros, tiempos, espacios, condiciones.

### Ejecución del simulacro



El objetivo es poner en práctica las siguientes actividades:

- ⌘ Verificación: efectuar un recorrido por el inmueble con objetivo de verificar que las condiciones del mismo estén de acuerdo a lo planeado.
- ⌘ Activación de la señal de alarma: se dará para dar inicio y finalización al simulacro, de acuerdo a sonidos previamente acordados por medio de silbatos.
- ⌘ Supervisión: se realizará durante todo el simulacro visualizando que las acciones preestablecidas se cumplan, realizando anotaciones para su acción posterior.
- ⌘ Evaluación: se evaluará el simulacro a través de la observación de conductas, tiempos, cumplimiento de la hipótesis, señal de alarma, respuesta de la comunidad, participación de los brigadistas, rutas de evacuación y señalización.

### *Plan de evacuación*

Los principales pasos a seguir en el proceso de evacuación son:

- ⌘ Alarma.
- ⌘ Repliegue o desalojo.
- ⌘ Concentración en áreas de seguridad.
- ⌘ Actuación de brigadas.

### Procedimiento general

- ⊗ Alarma: Al escucharse la señal
- ⊗ Silbatazos para alarma en general
- ⊗ Repliegue: de activarse la alarma que indique incendio, sismo o conducta socio organizativo no normal, se implementará esta acción, que consistirá en mantener alejados de estos eventos a los empleados y clientes en una zona de seguridad para preparar una acción pronta de desalojo.
- ⊗ Evacuación: de activarse el plan de evacuación, conforme al tipo de alarma, el tránsito por las escaleras y rutas de evacuación se efectuará en una sola fila y pegados al lado derecho a fin de permitir el acceso a los brigadistas quienes circularán de su lado derecho pero en sentido contrario.
- ⊗ Concentración: todas las personas se concentrarán en el área de menor riesgo de cada nivel en caso de sismo, en caso de evacuación del inmueble por incendio se trasladarán a la zona externa de seguridad.
- ⊗ Evaluación: la evaluación del simulacro se realizará después de haberse realizado en una reunión del comité interno de protección civil, con el fin de detectar fallas y sugerir los cambios necesarios para corregirlas bajo el siguiente criterio, mismos que deberán contestar los jefes de brigadas.

### *Equipo de primeros auxilios.*

El establecimiento cuenta con botiquín, mismos que cuentan con el siguiente equipo y material:

- ⊗ Jabón neutro líquido.
- ⊗ Guantes de látex
- ⊗ Suero fisiológico.
- ⊗ Alcohol.
- ⊗ Merthiolate.
- ⊗ Benzol.
- ⊗ Colirio en gotas.
- ⊗ Sobres de algodón esterilizado.
- ⊗ Sobres de gasa esterilizada chica.
- ⊗ Sobres de gasa esterilizada grande.
- ⊗ Vendas triangulares.
- ⊗ Cinta adhesiva.
- ⊗ Tijera curva de punta roma.
- ⊗ Tijera recta de punta roma.
- ⊗ Abate lenguas.
- ⊗ Aplicadores.
- ⊗ Alfileres.
- ⊗ Vendas elásticas de 5, 10, 20 y 30 cm de ancho.
- ⊗ Termómetro.



### Medidas preventivas para prevenir un incendio

- 1) Estar siempre alerta.
- 2) Realizar la contabilidad real de los empleados.
- 3) Procurar no almacenar productos flaméales, y de hacerlo, los mantendremos siempre en un lugar ventilado.

- 4) Cerciorarse periódicamente del adecuado mantenimiento de las instalaciones eléctricas, de los aparatos eléctricos y electrónicos, con los que se cuenten en las diferentes zonas previstas para su operación o funcionamiento.
- 5) Evitar las conexiones múltiples, con la finalidad de evitar sobre cargas de los circuitos eléctricos o electrónicos.
- 6) Por ningún motivo mojar las instalaciones eléctricas.
- 7) Utilizar los instrumentos y equipos adecuados para realizar composturas en sistemas eléctricos, electrónicos o estructurales, con la finalidad de evitar propagaciones o descomposturas que provoquen incendios.
- 8) Desconectar los aparatos eléctricos o electrónicos de uso cotidiano inmediatamente después de ser utilizados y antes de abandonar el local.
- 9) Nos cercioráremos periódicamente del buen funcionamiento del equipo de protección contra el fuego.
- 10) Mantendremos en buen estado los extintores y su acceso libre de obstáculos.
- 11) Obligarse a seguir las instrucciones de los letreros preventivos que nos indican la señalización, las cuales deberán de ser legibles y foto luminiscentes.
- 12) Mantener las salidas bien señaladas y libres de obstáculos.
- 13) Respetar los señalamientos de peligro existente, así como las salidas de emergencia.
- 14) Efectuar simulacros de combate de incendios.
- 15) Mantendremos a la vista los números telefónicos de bomberos, cruz roja y brigadas de rescate.



Bombero

#### Medidas ante un sismo

- 1) Realizar la contabilidad real de empleados y clientes.
- 2) Localizar los lugares más seguros dentro y fuera de nuestra inmueble, que brinden el máximo de seguridad.
- 3) Fijar correctamente vitrales, lámparas, tinacos de agua, entre otros.
- 4) Dar a conocer y señalar la salida de emergencia, así como la ruta de evacuación.
- 5) Tener siempre listo y equipado nuestro botiquín de primeros auxilios.
- 6) Tener siempre lista y en buenas condiciones la subestación de energía eléctrica.
- 7) Tener siempre listo y en buenas condiciones equipo auxiliar de iluminación y comunicación.
- 8) Tener siempre detectada y señalada la toma principal de energía y de gas para cortar su suministro preventivo.
- 9) Dar cumplimiento al reglamento de construcción.

#### Medidas ante una amenaza de bomba

- 1) Realizar la contabilidad real de empleados y clientes.
- 2) Portar gafetes de identificación con puesto, nombre y fotografía.
- 3) Reportar al personal de seguridad y jefes de brigadas la presencia de algún cliente sospechoso en áreas restringidas a su paso.
- 4) Mantener la calma.

- 5) Escuchar atentamente el mensaje y hacer la anotación exacta de las palabras de la amenaza así como la hora.
- 6) Tratar de prolongar la conversación con el interés de detectar la mayor información posible.
- 7) Notificar a los jefes de brigada de manera discreta y tacto para no alarmar al resto del personal para que ellos a su vez tomen las medidas pertinentes.



#### Medidas ante eventos organizativos difíciles

- ⊗ Riña:
  - 1) Al detectarse esta conducta por parte de los clientes, se mantendrá la calma.
  - 2) Ubicar el lugar y el número de clientes involucrados, invitando a guardar la calma.
  - 3) Evitar la intervención directa.
  - 4) Localizar a los jefes de brigada, notificándole los hechos a través de los sistemas de comunicación.
- ⊗ Detección de siniestros o emergencia que involucre una conducta social no esperada:
  - 1) Al detectarse esta conducta por parte de los clientes se mantendrá la calma.
  - 2) Ubicar el lugar y el número de clientes y/o empleados involucrados.
  - 3) Localizar a los jefes de brigada, notificándole los hechos y el tipo de siniestro o emergencia a través de los sistemas de comunicación la intervención directa.

#### *Aplicación del plan de evacuación y repliegue*

##### Evacuación

- ⊗ Se aplicará cuando se realicen ejercicios de simulacros
- ⊗ Se aplicará cuando el evento sobrepase la capacidad de actuación de las brigadas, mediante la evaluación y comunicación inmediata a los jefes de brigadas.
- ⊗ Se aplicará con calma e informando a los empleados y clientes mediante voz alta o sonido local, las razones y condiciones de dicha acción, a través de las rutas preestablecidas para ello convocando a los clientes a evitar empujones o conductas de desesperación.
- ⊗ Se aislará a los clientes en zonas previstas de seguridad hasta que el evento se haya concluido.
- ⊗ Se procederá a realizar el censo y determinar si no hace falta algún empleado, si falta alguien se procederá a su búsqueda.
- ⊗ Se evaluarán las condiciones del inmueble de manera conjunta con personal externo de emergencia, antes de regresar al mismo, para determinar si brinda las condiciones de seguridad requerida.

##### Repliegue

- ⊗ Se aplicará cuando se realicen ejercicios de simulacros.
- ⊗ Se aplicará cuando el evento (emergencia o siniestro) no sobrepase la capacidad de actuación de las brigadas, mediante la evaluación y comunicación inmediata a los jefes de brigada.
- ⊗ Se aplicará con calma e informando a los empleados de sus razones, convocando a los clientes a evitar empujones o conductas de desesperación.
- ⊗ Se aislará a los empleados en zonas previstas de seguridad hasta que el evento haya concluido.

- ⊗ Se evaluarán las condiciones del inmueble por parte de las brigadas antes de regresar al sitio para determinar si brinda las condiciones de seguridad requerida.

### *Subprograma de restablecimiento*

Es el instrumento que establece las bases necesarias para realizar una reconstrucción, reparación o modificación programada de algún daño detectado, durante y después de que ocurriera una emergencia, siniestro o desastre con el fin de alcanzar nuevamente el nivel de funcionamiento con el que contaba los establecimientos.

#### Evaluación de daños

Una vez que ha ocurrido una emergencia, siniestro o desastre que haya afectado al establecimiento, se requerirá evaluar las condiciones físicas del inmueble que ocupa los establecimientos, así como las instalaciones, a través de los siguientes criterios:

- ⊗ Inspección visual: Consiste en la revisión de las instalaciones a simple vista, detectando aquellos elementos estructurales que se encuentren caídos, desplazados, colapsados o fisurados en el área de las mesas, área de cocina, en baños, haciendo un reporte de las fisuras encontradas u objetos encontrados en el recorrido.
- ⊗ Inspección física: Consiste en la revisión de las instalaciones de manera táctil, con la cual se pretende detectar las fallas en las instalaciones eléctricas, hidráulicas y demás fluidos, como podrían ser las lámparas en el área de mesas y servicios.
- ⊗ Inspección técnica: Consiste en la revisión realizada por técnicos o especialistas, quienes elaborarán un dictamen de las instalaciones, se le comunicará a un director responsable de obra que nos otorgue un dictamen.

Actividades específicas contempladas después de presentarse cualquier evento perturbador por parte de los jefes de brigadas:

- 1) Observar, tomar nota para reportar daños que se aprecien a simple vista.
- 2) Revisar las áreas y equipos asignados, relacionando los daños observados.
- 3) Reunirse con los responsables de brigadas para intercambiar información.
- 4) Generar un listado general de daños.
- 5) Identificar que daños pueden ser atendidos inmediatamente por el área de mantenimiento.
- 6) Identificar que daños requieren la intervención directa de especialistas.
- 7) Estimar recursos, tiempos y actividades necesarias.
- 8) Programar prioridades y las etapas de rehabilitación.



## Cuestiones futuras del proceso administrativo de personal

Dentro de las entrevistas de reclutamiento se tendrán más filtros con los cuales podremos elegir al mejor candidato.

- 1) El primer filtro será la solicitud de empleo o C.V. que se recibirá vía internet.
- 2) El segundo filtro será una entrevista a través de internet por medio de una cámara web.
- 3) El siguiente será la entrevista personal.
- 4) Exámenes de conocimiento y psicológicos.
- 5) Para los puestos de cajero o en los que tienen contacto con el dinero de la empresa, se les hará exámenes de poligrafía.



### Desarrollo de ejecutivos

El desarrollo de ejecutivos es cualquier intento por mejorar el desempeño actual o futuro de los gerentes mediante la impartición del conocimiento, el cambio de actitudes o el mejoramiento de las habilidades. Buscamos con esto:

- ✚ Asesorar y satisfacer las necesidades de la compañía.
- ✚ La evaluación del desempeño y las necesidades del gerente.
- ✚ Desarrollar a los gerentes.



La principal importancia del desarrollo gerencial es la promoción desde dentro, es una fuente importante de talento gerencial. El desarrollo gerencial facilita la continuidad organizacional al preparar a los empleados y a los gerentes actuales para asumir, sin problemas, posiciones de nivel más elevado. Ayuda también a socializar a las personas que se encuentran en capacitación gerencial, a desarrollar en ellos los valores y actitudes adecuadas para trabajar en la empresa.



### Base de datos de empleados

Todo integrante de la empresa se le asignara un respaldo, teniendo todo el historial y toda la información de las actividades que vaya acumulando dentro de su entorno laboral para así dar un seguimiento a cada uno de nuestros trabajadores.



### Control de inasistencias y pago de nómina

Al tener vinculado nuestra nómina dentro del software NOI, se podrá tener un control de las percepciones y las deducciones necesarias de los trabajadores. Y así facilitar las acciones de los dos departamentos que son recursos humanos y contraloría.



# ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE RESTAURANTES



## Administración financiera

La administración financiera encuentra su apoyo en las finanzas representadas en tres áreas interrelacionadas, como son:

- ⊗ Mercado de dinero y de capitales: es la forma de trabajo de la empresa con instituciones de crédito, instituciones de crédito y ahorro, compañías de seguros, casas de bolsa, casas de cambio, entre otras; para lo cual y para tener éxito, es necesario conocer los factores causantes de que las tasas de interés suban o bajen.
- ⊗ Inversiones: es el conocimiento del procedimiento de excedentes en instituciones de crédito y otras. Las funciones más importantes de las inversiones son:
  - a) Ventas de recursos
  - b) Análisis de valores individuales
  - c) Determinación de la mezcla óptima de valores para invertir
- ⊗ Administración financiera: actividad muy importante en todo tipo de empresa, ya que incluye instituciones financieras y de crédito, así como empresas industriales, empresas de servicios.



La administración financiera engloba las funciones encaminadas a la planeación de las finanzas de la empresa, obtener en condiciones favorables los fondos requeridos para su funcionamiento, cuidar que los mismos se inviertan adecuadamente, recomendar las mejores estrategias de crecimiento y controlar la implantación del plan financiero, para contribuir de manera eficaz con el logro de utilidades de la empresa.

La administración financiera se apoya en:

- ⊗ Políticas, decisiones y acciones conjuntas.
- ⊗ Contribución al desarrollo socioeconómico del país.
- ⊗ Equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo.

### Objetivos de la administración financiera

- ⊗ Maximizar el capital, patrimonio o valor de la empresa a largo plazo.
- ⊗ Pagar el mejor salario a trabajadores.
- ⊗ Confirmar el poder adquisitivo de consumidores.
- ⊗ Estrategias y políticas de la competencia nacional e internacional.
- ⊗ Preservar el medio ambiente (ecológico).
- ⊗ Satisfacer las necesidades del estado para proporcionar servicios públicos eficientes y oportunos a la colectividad.



Las técnicas de la administración financiera obtenidas de la información financiera generada por la empresa son:

- ⊗ Recopilación de datos significativos como antecedentes de datos, conceptos y cifras importantes.
- ⊗ Análisis financiero que tiene por objeto estudiar y evaluar el registro histórico de lo económico financiero de la empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos establecidos.
- ⊗ Control financiero cuyo objetivo es asegurarse que los recursos sean obtenidos y aplicados eficientemente al estudiar y evaluar simultáneamente los conceptos y las cifras reales proyectadas y sus variaciones que dan información para tomar decisiones.
- ⊗ Toma de decisiones acertadas es la elección de alternativas para solucionar problemas de la empresa y el logro de objetivos en condiciones de certidumbre, riesgo y conflicto.

Para lograr una exitosa administración financiera, el administrador se apoya en la información que proporcionan los estados financieros, generados por el departamento de contabilidad en forma mensual y anual.

## Principales estados financieros



Los estados financieros, para efectos prácticos, son los que muestran la situación económica de la empresa, la capacidad de pago a una fecha determinada, así como el resultado de operaciones obtenidas en un período determinado de tiempo o ejercicio fiscal de 12 meses, presente o futuro, en situaciones normales o especiales.

Los estados financieros son elaborados por el departamento de contabilidad, en base a principios de contabilidad generalmente aceptados, por lo que es posible obtener

detalles y explicaciones sobre la configuración de las diversas partidas que los integran. Los principales estados financieros que sirven de herramienta informativa al gerente administrativo son:

- ⊗ El balance general o estado de situación financiera: contiene información sobre la situación económica-financiera de la empresa, además nos muestra como es el patrimonio bajo su doble aspecto económico y financiero. Por lo tanto, podemos considerar que el balance de situación es una información cualitativa y cuantitativa que expone cómo y cuánto es un patrimonio, es decir, manifiesta la composición y cuantía del capital en funcionamiento y al mismo tiempo las fuentes que lo han financiado.

Por tal razón, el balance no es solamente un concentrado informativo para la toma de decisiones, sino también es la carta de identidad económica para la empresa. La etapa primordial de elaboración del balance se sitúa en la elaboración de la información contable, por medio de la cual se expresan los acontecimientos que han incidido económicamente en el patrimonio de la empresa.

El objetivo informativo del balance, es informar sobre la estructura económica y financiera de la empresa, así como del resultado obtenido en un ejercicio económico, constituyendo además un valioso instrumento para la gestión y control de la entidad, por ello los objetivos informativos que se pretenden son:

- 1) Mostrar los recursos económicos con que cuenta la empresa.
  - 2) Mostrar la estructura financiera por capitales propios o ajenos a largo y corto plazo.
  - 3) Manifiestar la liquidez de la empresa, o sea la capacidad para hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo.
  - 4) Indicar el grado de solvencia de la entidad o capacidad para hacer frente a las obligaciones a largo plazo.
- ☞ El estado de resultados o pérdidas y ganancias: contiene información relacionada con las operaciones de la empresa respecto a resultados favorables y desfavorables en un año de funcionamiento.

En un primera aproximación, el resultado se puede obtener por diferencia entre\*\*\*, sin embargo, este enfoque, aparentemente sencillo, debe completarse teniendo en cuenta la propia relatividad del resultado empresarial, que puede ser diferente para una misma empresa, dependiendo de los criterios de valoración y períodos de ingresos y gastos que fueron utilizados.



## Análisis de la información financiera

Se trata de un proceso de reflexión con el fin de evaluar la situación financiera actual y pasada de la empresa, así como los resultados de sus operaciones, con el objetivo básico de determinar, del mejor modo posible, una estimación sobre la situación y los resultados futuros.



El proceso de análisis consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros para deducir una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones. En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos de información útil, razón por la que el análisis de los estados financieros debe ser básicamente decisonal. De acuerdo con esta perspectiva, a lo largo del desarrollo de un análisis financiero, los objetivos perseguidos deben traducirse en una serie de preguntas concretas que deberán encontrar una respuesta adecuada.

Un paso muy importante, en cualquier toma de decisiones, es identificar las preguntas más significativas, pertinentes y críticas que afectan a la decisión. Pues bien, en función de estas cuestiones podremos plantearnos la mejor manera de enfocar el análisis de los estados financieros.

### Métodos de análisis de los estados financieros

Método de análisis es la técnica de ordenar sistemáticamente los elementos necesarios para obtener un resultado o indicador que nos ayude a tomar decisiones a tiempo, estudia en forma analítica el estado de resultados y el balance general, tomando como base sus propias cifras o en comparación con otros periodos, considerando esta información de utilidad para la gerencia o como base para medir los riesgos de crédito e inversión.

Los estados financieros y su examen superficial, se utilizan como punto de partida para una investigación posterior a su elaboración, en virtud de que solo proporcionan información acerca de los hechos concernientes a un negocio.

Para poder llevar a cabo una investigación de lo que se quiere saber, se hace patente la importancia y el significado de las cifras mediante la simplificación y la cuantificación de sus relaciones o sea analizar los estados financieros.



## Importancia del análisis de los estados financieros

Contablemente, las cifras de los estados financieros, comprenden dos aspectos: la construcción y el análisis, actividades cuyo aspecto es de mayor interés general. Además de una variedad de personas interesadas en utilizar la información financiera, el principal interesado en una empresa es el administrador, porque necesita información adecuada para guiar los destinos del negocio.



También se interesan por la información financiera, las instituciones bancarias y los inversionistas, para ellos es importante contar con información suficiente para contar con elementos de juicio para otorgar financiamientos e invertir en acciones de la empresa. La importancia de las cifras de los estados financieros se transforma cuando su empleo es un instrumento de información para la formulación de juicio,

en virtud de que las conclusiones son basadas en datos correctos, recopilados e interpretados adecuadamente.

## Bases del análisis financiero

Antes de desarrollar el proceso de análisis, es indispensable cerciorarse de la corrección de la forma y contenido de los estados financieros, como:

- ⊗ Que los estados financieros hayan sido preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados
- ⊗ Que dichos principios fueron aplicados sobre bases uniformes a los ejercicios anteriores

## Objetivo del análisis financiero

En la actualidad, la constitución y operación de los negocios no solo se motiva por el propósito de obtener suficientes utilidades en beneficio de los dueños, sino además para hacer frente a las responsabilidades sociales que guardan las empresas dentro del entorno donde operan.

Abordar el problema del análisis de los estados financieros, desde cualquier punto de vista diferente al citado, será ilógico. Es fatal para una empresa el hecho de que sus directores se conforman con resultados que parecen satisfactorios y que miren con indiferencia, gastos pequeños que, acumulados conducen al desastre de la empresa.

El análisis significa, "distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios y elementos", pero del análisis de los estados financieros es necesario de hacer comparaciones entre sus diversos elementos y examinar su contenido para poder medir la magnitud relativa. En conclusión, visto ampliamente el análisis de los estados financieros, es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio.

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

ACTIVO	PARCIAL	IMPORTE	%
<b>CIRCULANTE</b>			
FONDOS FIJOS DE CAJA		\$30,000	0.28%
BANCOS		\$130,635	1.23%
CLIENTES	\$1,209,652		
TARJETAS DE CREDITO	\$580,465		
DEUDORES POR ARRENDAMIENTO	\$25,600	\$1,815,717	17.06%
DEUDORES DIVERSOS		\$45,800	0.43%
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS		\$22,865	0.21%
DOCUMENTOS POR COBRAR		\$330,000	3.10%
INVERSIONES EN ACCIONES Y VALORES		\$1,000,000	9.40%
ALMACEN DE ALIMENTOS	\$220,865		0.00%
ALMACEN DE BEBIDAS	\$890,500		0.00%
ALMACEN DE MANTENIMIENTO	\$340,936		0.00%
ALMACEN DE ABASTECIMIENTOS GENERALES	\$155,365	\$1,607,666	15.11%
IVA ACREDITABLE		\$135,745	1.28%
ANTICIPOS IMPUESTOS		\$55,290	0.52%
<b>SUMA ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>\$5,173,718</b>	<b>48.61%</b>
<b>FIJO</b>			
TERRENOS		\$860,985	8.09%
EDIFICIOS		\$1,865,360	17.53%
MOBILIARIO Y EQUIPO		\$200,990	1.89%
EQUIPO DE TRANSPORTE		\$1,950,650	18.33%
EQUIPO DE SERVICIO		\$450,256	4.23%
<b>SUMA ACTIVO FIJO</b>		<b>\$5,328,241</b>	<b>50.06%</b>
DEPRECIACIONES ACUMULADAS		-\$790,362	-7.43%
<b>SUMA ACTIVO FIJO NETO</b>		<b>\$4,537,879</b>	<b>42.64%</b>
<b>DIFERIDO</b>			
GASTOS DE INSTALACION		\$840,960	7.90%
DEPOSITOS EN GARANTIA		\$40,458	0.38%
GASTOS PAGADOS ANTICIPADOS		\$75,526	0.71%
PRIMAS DE SEGUROS PAGADAS POR ADELANTADO		\$130,896	1.23%
AMORTIZACIÓN ACUMULADA		-\$156,678	-1.47%
<b>SUMA ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>\$931,162</b>	<b>8.75%</b>
<b>SUMA EL ACTIVO</b>		<b>\$10,642,759</b>	<b>100.00%</b>

PASIVO	PARCIAL	IMPORTE	%
<b>A CORTO PLAZO</b>			
PROVEEDORES	\$589,500		
ACREEDORES DIVERSOS	\$630,950		
IMPUESTOS Y DERECHOS POR PAGAR	\$1,584,334		
GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$445,630	\$3,250,414	30.54%
DOCUMENTOS POR PAGAR CP		\$850,000	7.99%
PRESTAMOS BANCARIOS		\$500,000	4.70%
CUENTAS POR PAGAR		\$75,478	0.71%
<b>SUMA PASIVO CORTO PLAZO</b>		<b>\$4,675,892</b>	<b>43.93%</b>
<b>A LARGO PLAZO</b>			
PRESTAMO HIPOTECARIO		\$250,000	2.35%
PRESTAMO REFACCIONARIO		\$150,000	1.41%
DOCUMENTOS POR PAGAR LP		\$130,000	1.22%
<b>SUMA PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>\$530,000</b>	<b>4.98%</b>
<b>DIFERIDO</b>			
ANTICIPO PARA BANQUETES		\$260,365	2.45%
RESERVA PARA REPOSICION DE EQUIPO		\$145,685	1.37%
RESERVA PARA JUBILACIONES DE PERSONAL		\$125,964	1.18%
RESERVA PAR INDEMNIZACIONES AL PERSONAL		\$140,475	1.32%
<b>SUMA PASIVO DIFERIDO</b>		<b>\$672,489</b>	<b>6.32%</b>
<b>SUMA PASIVO TOTAL</b>		<b>\$5,878,381</b>	<b>55.23%</b>
<b>CAPITAL</b>			
CAPITAL SOCIAL		\$1,500,000	14.09%
RESERVA LEGAL		\$75,000	0.70%
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		\$505,548	4.75%
RESULTADOS DEL EJERCICIO		\$2,683,830	25.22%
<b>SUMA CAPITAL CONTABLE</b>		<b>\$4,764,378</b>	<b>44.77%</b>
<b>SUMA PASIVO Y CAPITAL</b>		<b>\$10,642,759</b>	<b>100.00%</b>

\$0



EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

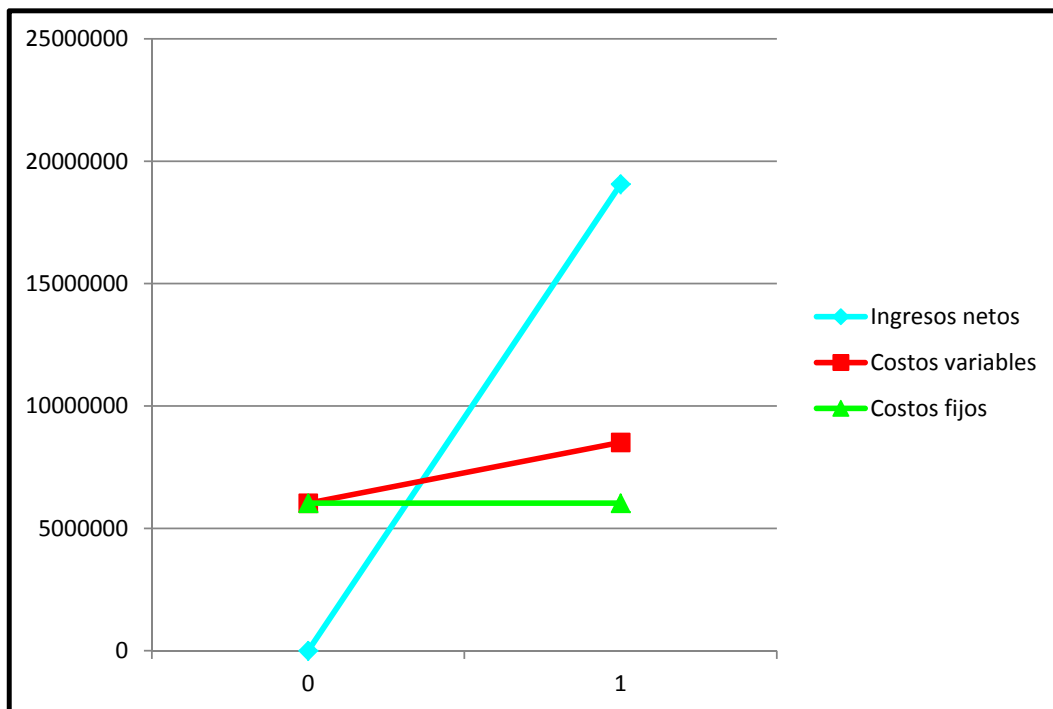
CONCEPTO	2011	SEMI				TOTAL		SUMA				
		FIJOS	%	VARIABLES	%	FIJOS	VARIABLES					
<b>INGRESOS</b>												
ALIMENTOS	\$10,695,360											
BEBIDAS	\$8,520,693											
AJUSTES Y DESCUENTOS	-\$152,150											
<b>INGRESOS NETOS</b>	<b>\$19,063,903</b>						\$19,063,903	\$19,063,903				
<b>COSTO DE VENTAS</b>												
COSTO DE ALIMENTOS CONSUMIDOS	\$1,999,780											
MENOS: CREDITOS AL COSTO ALIMENTOS	\$99,960											
COSTO DE BEBIDAS CONSUMIDAS	\$978,135											
MENOS: CREDITOS AL COSTO BEBIDAS	\$29,364											
<b>COSTO DE VENTAS NETO</b>	<b>\$2,848,591</b>	\$0		\$2,848,591	100%	\$0	\$2,848,591	\$2,848,591				
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$16,215,312</b>											
<b>NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS</b>												
SUELDOS Y SALARIOS	\$4,697,690											
VACACIONES	\$66,970											
PRIMA VACACIONAL	\$16,740											
GRATIFICACION ANUAL	\$391,400											
COMIDAS A EMPLEADOS	\$58,400											
PREVISION SOCIAL	\$46,190											
AFORE	\$93,954											
INFONAVIT	\$234,885											
IMSS	\$368,800											
IMPUESTO SOBRE NOMINA	\$93,954											
<b>TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS</b>	<b>\$6,068,982</b>	\$424,829	7%	\$0		\$1,092,417	18%	\$4,551,737	75%	\$1,517,246	\$4,551,737	\$6,068,982
<b>PROVISIONES EQUIPO DE OPERACION:</b>												
UNIFORMES	\$30,790											
UTENSILIOS DE RESTAURANT Y BAR	\$30,314											
BLANCOS	\$46,190											
LOZA Y CRISTALERIA	\$53,970											
PLAQUE Y PLATERIA	\$52,690											
<b>TOTAL PROVISIONES EQUIPO DE OPERACION</b>	<b>\$213,954</b>			\$213,954	100%			\$0		\$213,954	\$213,954	
<b>OTROS GASTOS</b>												
AMORTIZACION GASTOS DE INSTALACION	\$12,395											
ARRENDAMIENTO DE MOBILIARIO Y EQUIPO	\$30,790											
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$230,960											
CONTRATO DE LIMPIEZA	\$30,790											
DECORACION	\$30,795											
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO	\$36,960											
DIVERSOS	\$46,195											
FLETES Y MANIOBRAS	\$30,790											
GASTOS DE BANQUETES	\$103,980											
LICENCIAS E INSPECCIONES	\$15,460											
MENUS Y LISTA DE VINOS	\$46,195											
MUSICA Y VARIETADES-GASTOS(AMBIENTAL)	\$15,400											
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO	\$15,400											
PRIMAS DE SEGUROS Y FIANZAS	\$92,395											
SUMINISTROS A CLIENTES	\$75,390											
SUMINISTROS DE BAR	\$76,930											
TELEFONO E INTERNET	\$25,348											
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>\$916,173</b>	\$109,941	12%	\$0		\$54,970	6%	\$751,262	82%	\$164,911	\$751,262	\$916,173
<b>TOTAL GASTOS DE OPERACION DIR</b>	<b>\$7,199,109</b>											
<b>GASTOS DE OPERACION INDIRECTOS:</b>												
<b>NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS</b>												
SUELDOS Y SALARIOS	\$2,217,898											
VACACIONES	\$31,618											
PRIMA VACACIONAL	\$7,903											
GRATIFICACION ANUAL	\$184,790											
COMIDAS A EMPLEADOS	\$27,572											
PREVISION SOCIAL	\$21,807											
AFORE	\$44,358											
INFONAVIT	\$110,895											
IMSS	\$174,120											
IMPUESTO SOBRE NOMINA	\$44,358											
<b>TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS</b>	<b>\$2,865,320</b>	\$429,798	15%	\$0		\$2,349,562	82%	\$85,960	3%	\$2,779,360	\$85,960	\$2,865,320
<b>OTROS GASTOS DE OPERACION INDIRECTOS</b>												
ALFOMBRAS Y CORTINAS												
AMORTIZACION GASTOS DE INSTALACION												
CONTRATO DE LIMPIEZA												
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO												
DIVERSOS												
LICENCIAS E INSPECCIONES												
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO												
PRIMAS DE SEGUROS Y FIANZAS												
TELEFONO E INTERNET												
<b>TOTAL OTROS GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS</b>	<b>\$1,634,590</b>	\$179,804.90	11%	\$0		\$1,389,402	85%	\$65,383.60	4%	\$1,569,206	\$65,384	\$1,634,590
<b>TOTAL INDIRECTOS</b>	<b>\$4,499,910</b>											
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>\$4,516,293</b>											
										\$6,030,724	\$8,516,887	

CONCEPTO	PARCIAL	IMPORTE	%
INGRESOS NETOS		\$19,063,903	100.00%
<b>COSTOS VARIABLES</b>			
COSTO DE VENTAS NETO	\$2,848,591		
TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS	\$4,551,737		
TOTAL PROVISIONES EQUIPO DE OPERACIÓN	\$213,954		
TOTAL OTROS GASTOS	\$751,262		
TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS	\$85,960		
TOTAL OTROS GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS	\$65,384	\$8,516,887	44.68%
<b>CONTRIBUCIÓN MARGINAL</b>		\$10,547,016	55.32%
<b>COSTOS FIJOS</b>			
TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS	\$1,517,246		
TOTAL OTROS GASTOS	\$164,911		
TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS	\$2,779,360		
TOTAL OTROS GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS	\$1,569,206	\$6,030,724	31.63%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>		\$4,516,293	23.69%

%contribución marginal	0.553245378
Punto de equilibrio	\$10,900,631

Comprobación del punto de equilibrio		
Ingreso netos	\$19,063,903	
Costos variables	\$8,516,887	0.446754622
Contribución marginal	\$10,547,016	
Costos fijos	\$10,547,016	
Utilidda de operación	\$0	

	0	1
Ingreso netos	0	\$19,063,903
Costos variables	\$6,030,724	\$8,516,887
Costos fijos	\$6,030,724	\$6,030,724



## Análisis factorial de las operaciones de restaurantes

Este análisis se concentra en determinar indicadores que sirvan para tomar decisiones respecto a resultados de la operación de empresas de servicios de alimentos y bebidas.

Los indicadores más usuales, son los relacionados a:

- ⊗ Los costos de producción en relación a las ventas, que indican lo que cuesta producir los platillos o tragos, todo relacionado con la materia prima. Es importante señalar que el costo de producción, se integra por las siguientes cuentas:
  - 1) Costo de materia prima utilizada
  - 2) Mano de obra directa
  - 3) Cargos indirectos
  - 4) Costo de distribución
- ⊗ El costo de venta de la materia prima en relación a las ventas de cada unidad de servicio.
- ⊗ La mano de obra en relación a los platillos vendidos.
- ⊗ Gastos directos relacionados con las unidades vendidas.
- ⊗ Margen de utilidad bruta.



EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

ACTIVO		PARCIAL	IMPORTE	%	PASIVO		PARCIAL	IMPORTE	%
<b>CIRCULANTE</b>					<b>A CORTO PLAZO</b>				
FONDOS FIJOS DE CAJA			\$30,000	0.28%	PROVEEDORES	\$589,500			
BANCOS			\$130,635	1.23%	ACREEDORES DIVERSOS	\$630,950			
CLIENTES	\$1,209,652				IMPUESTOS Y DERECHOS POR PAGAR	\$1,584,334			
TARJETAS DE CREDITO	\$580,465				GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	\$445,630	\$3,250,414	30.54%	
DEUDORES POR ARRENDAMIENTO	\$25,600	\$1,815,717	17.06%		DOCUMENTOS POR PAGAR CP		\$850,000	7.99%	
DEUDORES DIVERSOS		\$45,800	0.43%		PRESTAMOS BANCARIOS		\$500,000	4.70%	
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS		\$22,865	0.21%		CUENTAS POR PAGAR		\$75,478	0.71%	
DOCUMENTOS POR COBRAR		\$330,000	3.10%		<b>SUMA PASIVO CORTO PLAZO</b>		<b>\$4,675,892</b>	<b>43.93%</b>	
INVERSIONES EN ACCIONES Y VALORES		\$1,000,000	9.40%		<b>A LARGO PLAZO</b>				
ALMACEN DE ALIMENTOS	\$220,865		0.00%		PRESTAMO HIPOTECARIO		\$250,000	2.35%	
ALMACEN DE BEBIDAS	\$890,500		0.00%		PRESTAMO REFACCIONARIO		\$150,000	1.41%	
ALMACEN DE MANTENIMIENTO	\$340,936		0.00%		DOCUMENTOS POR PAGAR LP		\$130,000	1.22%	
ALMACEN DE ABASTECIMIENTOS GENERALES	\$155,365	\$1,607,666	15.11%		<b>SUMA PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>\$530,000</b>	<b>4.98%</b>	
IVA ACREDITABLE		\$135,745	1.28%		<b>DIFERIDO</b>				
ANTICIPOS IMPUESTOS		\$55,290	0.52%		ANTICIPO PARA BANQUETES		\$260,365	2.45%	
<b>SUMA ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>\$5,173,718</b>	<b>48.61%</b>		RESERVA PARA REPOSICION DE EQUIPO		\$145,685	1.37%	
<b>FIJO</b>					RESERVA PARA JUBILACIONES DE PERSONAL		\$125,964	1.18%	
TERRENOS		\$860,985	8.09%		RESERVA PAR INDEMNIZACIONES AL PERSONAL		\$140,475	1.32%	
EDIFICIOS		\$1,865,360	17.53%		<b>SUMA PASIVO DIFERIDO</b>		<b>\$672,489</b>	<b>6.32%</b>	
MOBILIARIO Y EQUIPO		\$200,990	1.89%		<b>SUMA PASIVO TOTAL</b>				
EQUIPO DE TRANSPORTE		\$1,950,650	18.33%				<b>\$5,878,381</b>	<b>55.23%</b>	
EQUIPO DE SERVICIO		\$450,256	4.23%		<b>CAPITAL</b>				
<b>SUMA ACTIVO FIJO</b>		<b>\$5,328,241</b>	<b>50.06%</b>		CAPITAL SOCIAL		\$1,500,000	14.09%	
DEPRECIACIONES ACUMULADAS		-\$790,362	-7.43%		RESERVA LEGAL		\$75,000	0.70%	
<b>SUMA ACTIVO FIJO NETO</b>		<b>\$4,537,879</b>	<b>42.64%</b>		RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		\$505,548	4.75%	
<b>DIFERIDO</b>					RESULTADOS DEL EJERCICIO		\$2,866,410	26.93%	
GASTOS DE INSTALACION		\$840,960	7.90%		<b>SUMA CAPITAL CONTABLE</b>		<b>\$4,946,958</b>	<b>46.48%</b>	
DEPOSITOS EN GARANTIA		\$40,458	0.38%		<b>SUMA PASIVO Y CAPITAL</b>				
GASTOS PAGADOS ANTICIPADOS		\$75,526	0.71%				<b>\$10,825,339</b>	<b>101.72%</b>	
PRIMAS DE SEGUROS PAGADAS POR ADELANTADO		\$130,896	1.23%				\$182,580		
AMORTIZACIÓN ACUMULADA		-\$156,678	-1.47%						
<b>SUMA ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>\$931,162</b>	<b>8.75%</b>						
<b>SUMA EL ACTIVO</b>					<b>SUMA PASIVO Y CAPITAL</b>				
			<b>\$10,642,759</b>	<b>100.00%</b>			<b>\$10,825,339</b>	<b>101.72%</b>	
							\$182,580		

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

CONCEPTO	2011	%
<b>INGRESOS</b>		
ALIMENTOS	\$10,695,360	55.22%
BEBIDAS	\$8,520,693	43.99%
AJUSTES Y DESCUENTOS	\$152,150	0.79%
<b>INGRESOS NETOS</b>	<b>\$19,368,203</b>	<b>100.00%</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>		
COSTO DE ALIMENTOS CONSUMIDOS	\$1,999,780	10.33%
MENOS: CREDITOS AL COSTO ALIMENTOS	\$99,960	5.00%
COSTO DE BEBIDAS CONSUMIDAS	\$978,135	5.05%
MENOS: CREDITOS AL COSTO BEBIDAS	\$29,364	3.00%
<b>COSTO DE VENTAS NETO</b>	<b>\$2,848,591</b>	<b>14.71%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$16,519,612</b>	<b>85.29%</b>
<b>NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS</b>		
SUELDOS Y SALARIOS	\$4,697,690	24.25%
VACACIONES	\$66,970	1.43%
PRIMA VACACIONAL	\$16,740	0.36%
GRATIFICACION ANUAL	\$391,400	8.33%
COMIDAS A EMPLEADOS	\$58,400	1.24%
PREVISION SOCIAL	\$46,190	0.98%
IMSS	\$368,800	7.85%
INFONAVIT	\$234,885	5.00%
AFORE	\$93,954	2.00%
IMPUESTO SOBRE NOMINA	\$93,954	2.00%
<b>TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS</b>	<b>\$6,068,982</b>	<b>31.33%</b>
<b>PROVISIONES EQUIPO DE OPERACIÓN:</b>		
UNIFORMES	\$30,790	0.16%
UTENSILIOS DE RESTAURANT Y BAR	\$30,314	0.16%
BLANCOS	\$46,190	0.24%
LOZA Y CRISTALERIA	\$53,970	0.28%
PLAQUE Y PLATERIA	\$52,690	0.27%
<b>TOTAL PROVISIONES EQUIPO DE OPERACIÓN</b>	<b>\$213,954</b>	<b>1.10%</b>
<b>OTROS GASTOS</b>		
MUSICA Y VARIEDADES-GASTOS(AMBIENTAL)	\$15,400	0.08%
CONTRATO DE LIMPIEZA	\$30,790	0.16%
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$0	0.00%
SUMINISTROS A CLIENTES	\$75,390	0.39%
SUMINISTROS DE BAR	\$76,930	0.40%
GASTOS DE BANQUETES	\$103,980	0.54%
MENUS Y LISTA DE VINOS	\$46,195	0.24%
ARRENDAMIENTO DE EQUIPO DE OPERACIÓN	\$30,790	0.16%
LICENCIAS E INSPECCIONES	\$15,460	0.08%
DECORACION	\$30,795	0.16%
HONORARIOS PROFESIONALES	\$0	0.00%
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO	\$15,400	0.08%
TELEFONO E INTERNET	\$25,348	0.13%
FLETES Y MANIOBRAS	\$30,790	0.16%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$230,960	1.19%
MANTENIMIENTO EQUIPO DE TRANSPORTE	\$0	0.00%
MANTENIMIENTO OFICINA	\$0	0.00%
PRIMAS DE SEGUROS Y FIANZAS	\$92,395	0.48%
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	\$0	0.00%
GASTOS DE VIAJE	\$0	0.00%
PASAJES Y PROPINAS	\$0	0.00%
DEPRECIACION ACTIVO FIJO	\$36,960	0.19%
AMORTIZACION PAGOS ANTICIPADOS	\$12,395	0.06%
GASTOS DIVERSOS	\$46,195	0.24%
<b>TOTAL OTROS GASTOS</b>	<b>\$916,173</b>	<b>4.73%</b>
<b>TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN DIR</b>	<b>\$7,199,109</b>	<b>37.17%</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN INDIRECTOS:</b>		
<b>NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS</b>		
SUELDOS Y SALARIOS	\$2,217,898	77.40%
VACACIONES	\$31,618	1.43%
PRIMA VACACIONAL	\$7,903	0.36%
GRATIFICACION ANUAL	\$184,790	8.33%
COMIDAS A EMPLEADOS	\$27,572	1.24%
PREVISION SOCIAL	\$21,807	0.98%
AFORE	\$44,358	2.00%
INFONAVIT	\$110,895	5.00%
IMSS	\$174,120	7.85%
IMPUESTO SOBRE NOMINA	\$44,358	2.00%
<b>TOTAL NOMINA Y GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS</b>	<b>\$2,865,320</b>	<b>14.79%</b>
<b>OTROS GASTOS DE OPERACIÓN INDIRECTOS</b>		
ALFOMBRAS Y CORTINAS		
AMORTIZACION GASTOS DE INSTALACION		
CONTRATO DE LIMPIEZA		
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO		
DIVERSOS		
LICENCIAS E INSPECCIONES		
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO		
PRIMAS DE SEGUROS Y FIANZAS		
TELEFONO E INTERNET		
<b>TOTAL OTROS GASTOS RELACIONADOS INDIRECTOS</b>	<b>\$1,634,590</b>	<b>8.44%</b>
<b>TOTAL INDIRECTOS</b>	<b>\$4,499,910</b>	<b>23.23%</b>
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>\$4,820,593</b>	<b>24.89%</b>
INGRESOS FINANCIEROS	\$84,396	0.44%
GASTOS FINANCIEROS	\$135,960	0.70%
<b>UTILIDAD FINANCIERA</b>	<b>\$4,769,029</b>	<b>24.62%</b>
OTROS GASTOS	\$8,639	0.04%
OTROS INGRESOS	\$16,960	0.09%
<b>UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU</b>	<b>\$4,777,350</b>	<b>24.67%</b>
ISR	\$1,433,205	7.40%
PTU	\$477,735	2.47%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$2,866,410</b>	<b>14.80%</b>

Análisis factorial		
Actividad	Indicador	Comentario
Que porcentaje representa las cuentas por cobrar vs activo circulante	35.10%	Las cuentas por cobrar representan un 35.10% de nuestro activo circulante, lo cual significa que estas cuentas no se estarán cobrando a un corto plazo. Debemos tomar en cuenta que estas cuentas representan un recurso económico, el cual generara un beneficio en el futuro. Por lo tanto, se debe tener por objetivo coordinar los elementos de la empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables tales como políticas de crédito comercial concedidas a clientes y estrategias de cobro para todo aquel que le deba a la empresa el servicio prestado.
Que porcentaje representa clientes vs cuentas por cobrar	66.62%	Los clientes representan un 66.62% dentro de nuestro total de cuentas por cobrar y en comparación a deudores por arrendamiento y tarjetas de crédito, es el más alto, por lo cual, esta cuenta se deberá contabilizar de manera detallada y marcando los tiempos de cobro con mayor frecuencia para que no se tenga una disminución en nuestra liquidez.
Que porcentaje representa almacén de alimentos vs activo circulante	4.27%	El almacén de alimentos que se dispone es de un 4.27% con respecto al activo circulante del que se dispone, por lo cual, dicho almacén es el adecuado ya que se maneja un porcentaje bajo; es por ello que, para lograr la eficiencia en el manejo de nuestro inventario y optimizar costos por este concepto, la empresa deberá diseñar una política de manejo de inventarios, considerando las condiciones en las cuales desarrolla nuestra actividad empresarial, en nuestro caso, conforme a las políticas de alimentos. Dicha política se basará en satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes, a un costo de inventario bajo, evita mermas y representa la inversión correcta.
Que porcentaje representa almacén de bebidas vs almacenes	55.39%	Dentro de nuestro total de almacén disponible, el almacén de bebidas representa un 55.39%, lo cual marca que tenemos un exceso de bebidas dentro de los almacenes. Esto se traduce en que, un nivel alto de inventario tiende a que, aunque satisface completamente las necesidades de nuestros clientes, nos resultara en un costo de almacén alto y una inversión mayor, por lo cual nuestro nivel óptimo deberá ser a partir de lograr satisfacerlas necesidades de los clientes, pero siempre y cuando se tenga un costo de inventario bajo y evita desperdicios.
Integre cuentas por pagar proveedores, acreedores, impuestos y gastos acumulados por pagar y que porcentaje representa del pasivo a corto plazo	69.51%	La integración de esta suma representa mas del 50% del pasivo a corto plazo lo que significa que tenemos demasiadas deudas por lo que se debe negociar con nuestros acreedores y proveedores para que nos den facilidades en las fechas y términos de pago y así poder cubrir con las deudas sin sacrificar la liquidez y solvencia de la empresa.
Que porcentaje representa impuestos vs pasivo a corto plazo	33.88%	Aunque los impuestos representan menos del 50% de nuestro pasivo a corto plazo, es relativamente alto el porcentaje por lo que se tiene que hacer frente al pago de impuestos, mediante el cobro oportuno a nuestros deudores y con ello tener la solvencia para cubrir con las deudas referidas a impuestos.
Que porcentaje representa proveedores vs la suma de almacenes de alimentos y bebidas	53.04%	Este indicador nos muestra que mas del 50% de nuestros proveedores son los que nos abastecen los almacenes de alimentos y bebidas, por lo tanto se deben respetar y cumplir con los pagos a dichos proveedores para mantener la fidelidad con los mismos. Para poder cubrir con las deudas a dichos proveedores se toma la decisión de negociar con ellos los terminos y plazos de pago.
Porcentaje que representa el equipo de transporte vs suma activo fijo menos terreno y edificios	74.97%	Los transportes representan mas de un 50% del activo fijo lo que significa que debemos deshacernos de alguna parte y empezar a rentar el necesario para que tengamos menor porcentaje de activo y mayor ingreso
Que porcentaje representa la suma del activo fijo menos terrenos y edificio vs activo total	24.45%	El activo fijo representa muy poca parte del activo total de la empresa pero al mismo tiempo representa muy poca posibilidad de ingresos por ventas
Hacer parcial de total de adeudos con bancos preferenciando vs suma pasivo	15.31%	No existen adeudos bancarios ya que representa solo un 15% de la suma del pasivo lo que nos ayuda a no tener que trabajar para pagar las deudas bancarias a corto y largo plazo

Análisis factorial		
Actividad	Indicador	Comentario
Determine el porcentaje del costo de venta de alimentos vs ventas de alimentos y conociendo los porcentajes máximos permitidos de costos cuáles son sus comentarios	18.70%	El porcentaje de los costos de los alimentos es el punto límite entre alto y bajo costo potencial de los alimentos, para el "mix" de ventas del menú, por lo cual, de acuerdo al máximo de % que puede alcanzar el costo de alimentos es de un 32%, mientras que nosotros estamos por debajo de este, ya que nuestro % de costo es de 18.70%, dando como resultado una ganancia mayor para el restaurante.
Determine el porcentaje del costo de venta de bebidas vs ventas de bebidas y conociendo los porcentajes máximos permitidos de costos cuáles son sus comentarios	11.48%	El porcentaje de los costos de las bebidas, también es el punto límite entre alto y bajo costo potencial de las bebidas, para el "mix" de ventas del menú, por lo cual, de acuerdo al máximo de % que puede alcanzar el costo de alimentos es de un 21%, mientras que nosotros estamos por debajo de este, ya que nuestro % de costo es de 11.48%, dando como resultado una ganancia mayor para el restaurante.
que porcentaje representa los sueldos y salarios más prestaciones y estímulos vs ventas de alimentos y bebidas	30.61%	Este indicador nos muestra cuánto representa la nómina del personal operativo de las ventas de alimentos y bebidas por lo que el 31% es relativamente bueno y con las ventas se puede cubrir dicho gasto.
Determine el porcentaje que representan los rubros de seguridad y beneficio social vs sueldos y salarios	5.00%	Las prestaciones de ley representan casi el 15% del total de sueldos y salarios por lo que es un gasto relativamente bajo ya que se apegan a los porcentajes establecidos por la ley federal del trabajo.
Cuál es el comportamiento de los combustibles y lubricantes vs total otros gastos directos	25.21%	Al representar poco más de la cuarta parte del total de otros gastos directos, se considera que el porcentaje es elevado, aún por el precio de estos; por ello se reafirma la renta del equipo de transporte para bajar el consumo de combustibles de equipo que no se usa.
elabora un parcial o integración en el rubro de otros gastos relacionados con clientes y obtener el indicador comparándolo contra otros gastos de operación directos	23.35%	Los gastos relacionados con los clientes representan un porcentaje elevado, por lo que se considera reevaluar a los proveedores de los suministros, así como que estos sean reutilizables.
Que porcentaje representa el total de nóminas directa e indirecta en relación a las ventas de alimentos y bebidas	46.49%	El porcentaje que representa la nómina es de 46.49%, el cual es casi la mitad de las ventas del negocio, es demasiado alto por ello es necesario bajar la plantilla laboral que como consecuencia traerá la disminución de sueldos y salarios, así como las prestaciones y deducciones.

## Tipos de métodos de análisis

Las funciones mecánicas o propósitos primarios de los métodos de análisis de los estados financieros son:

- ⊗ Simplificar las cifras y sus relaciones.
- ⊗ Hacer factibles las comparaciones.

Simplificar las cifras y sus relaciones es el primer paso que debe darse para facilitar la comprensión de su importancia y significado. La simplificación cambia la forma de expresión de las cifras y de sus relaciones, pero no su valor.

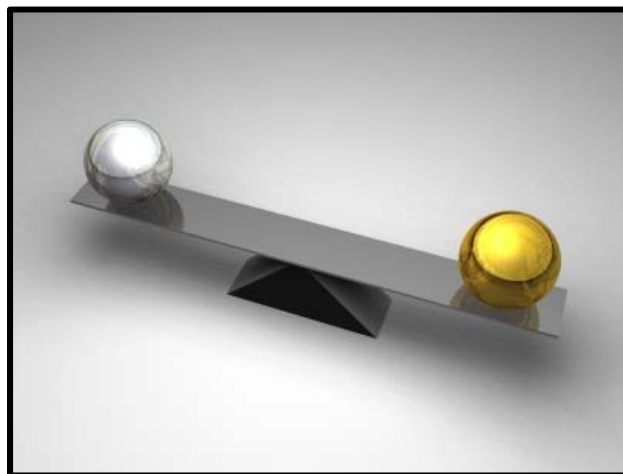
### *Clases de métodos de comparaciones*

Existen dos clases de métodos de comparaciones:

- ⊗ Comparaciones verticales
- ⊗ Comparaciones horizontales

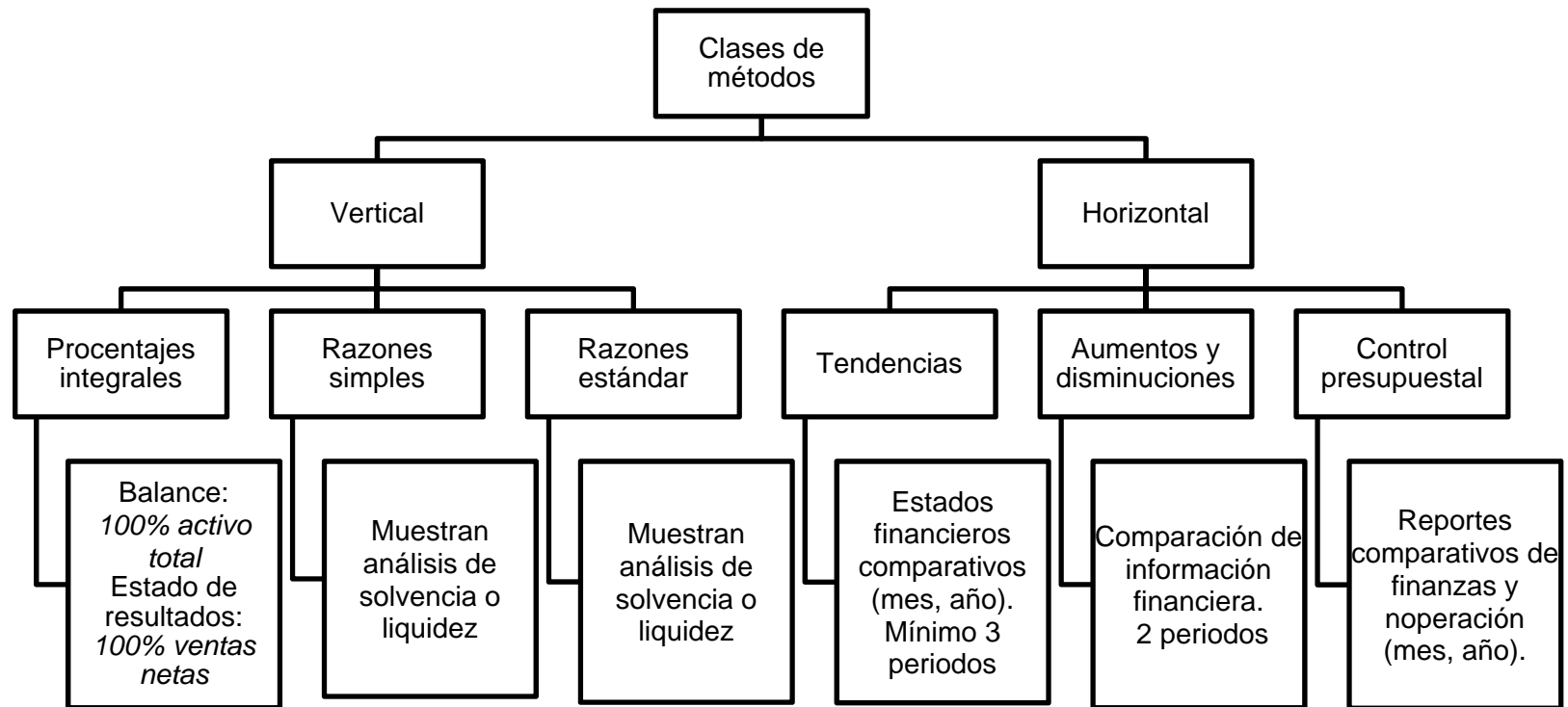
Son comparaciones **verticales**, las que se hacen entre el conjunto de estados financieros pertenecientes a un mismo periodo; y las comparaciones **horizontales**, las que se hacen entre los estados financieros pertenecientes a varios periodos.

- ⊗ Métodos de análisis vertical
  - a) Método de reducción de cifras de los estados financieros a porcentos
  - b) Método de razones simples
  - c) Método de razones simples e índice
  - d) Punto de equilibrio
- ⊗ Método de análisis horizontal
  - a) Método de aumentos y disminuciones
  - b) Método de tendencias
  - c) Método de control presupuestal





Esquema general de métodos de análisis



En un restaurante existen múltiples elementos favorables y desfavorables; pero de ellos, los que en primer término les importa conocer a los dueños o al administrador para encausar el éxito, son los elementos desfavorables, porque de su existencia e intensidad, depende el fracaso del restaurante, así como los daños y perjuicios que se hagan a su patrimonio. Es importante tener en mente que:



Los elementos desfavorables de situación financiera son:

1. Exceso de inversión en saldos de clientes
2. Exceso de inversión en inventarios
3. Exceso de inversión en activo fijo
4. Capital insuficiente

Los elementos desfavorables de operación son:

1. Ventas insuficientes
2. Excesivo costo de ventas
3. Excesivo costo de distribución (meseros, cantineros, etc.)
4. Inadecuada distribución de utilidades



## Método vertical

### Reducción de cifras a porcentos

Esta técnica nos permite conocer de una manera más rápida como está compuesta la estructura de la empresa. El análisis cuando se hace referencia al estado de resultados, tomamos como cifra base 100% las ventas, de las que partimos para revisar su estructura de costos, en la cual, el rubro que absorbe la mayor parte de sus ingresos, es el costo de producción y los gastos de operaciones. En el balance general se toma en cuenta que el 100% es el activo total y se clasificará en los diferentes activos de la empresa.



### Método de razones simples

Los diversos elementos que figuran en los estados financieros de un negocio muestran la configuración financiera de éste, pero el significado de tales elementos cuando se les considera aisladamente, es demasiado limitado concederles importancia. Debido a la consideración anterior a la sencillez del método, el análisis de los estados financieros por medio de razones, adquirió popularidad y su importancia se exageró en forma desproporcionada, a tal grado que se les consideró dotadas de un misterioso poder para el buen éxito de los negocios.

Estas razones o índices financieros nos expresan la relación matemática entre una magnitud y otra, exigiendo que dicha relación sea clara, directa y comprensible para que se puedan obtener informaciones, condiciones y situaciones que no podrían ser detectadas mediante la simple observación de los componentes individuales de la razón financiera.

Las razones simples más conocidas, por su utilidad y aplicables prácticamente a los negocios son las siguientes:

- ☉ *Índice de liquidez (IL)*: Es uno de los elementos más importantes en las finanzas de nuestra empresa, ya que nos indica la disponibilidad de liquidez de que dispone esta. La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, con la capacidad que tenga para renovar su tecnología, para ampliar su capacidad industrial, para adquirir materia prima, etc. Se obtiene de la división del Activo

Circulante entre el Pasivo a Corto Plazo, y la regla es quedarse con el 50% para sobrevivir.

- ⊗ *Índice de solvencia inmediata o prueba del ácido (ISI)*: Ésta es muy usada, ya que nos ayuda a conocer y a evaluar la capacidad inmediata de pago que tienen nuestra empresa. Este se consigue del Activo Circulante menos los Inventarios entre el Pasivo a Corto Plazo, y de no tener la capacidad inmediata para cubrir las deudas, se optara por tomar otra decisión que nos convenga, la mejor es la negociación de pagos.
- ⊗ *Índice de Rotación de Crédito (IRC)*: Es la proporción entre el total de ventas netas a crédito y el promedio de cuentas pendientes de cobro. El resultado representa el número de veces que las cuentas por cobrar rotan durante el año comercial.
- ⊗ *Índice de Posición Defensiva (IPD)*: es necesario conocer cómo se integran los elementos que forman parte de esta razón, por lo que debemos precisar los conceptos siguientes:
  - 1) *Activo Defensivo Total*: Es la suma de disponibilidades (caja y bancos) + Inversiones en acciones en valores + Tarjetas de Crédito.
  - 2) *Estimación de Costos y Gastos Operativos Diarios*: Es el resultado de sumar Costos de Ventas + Gastos de ventas + Gastos de Administración y el total dividirlo entre los 365 días del año.

Con esto lograremos saber cuántos son los días con los que dispone nuestra empresa para cubrir los costos y gastos sin tener que acudir a las ventas.



## Método de razones estándar

El mejoramiento continuo de la actuación económica del hombre significa superación constante y extremo final de ésta, es llegar a ser siempre más eficiente. Las comparaciones de las medidas estándar con los resultados obtenidos permiten precisar la proporción en que se logró la finalidad propuesta. También se les conoce a este método como análisis de estabilidad.

Las razones estándar más usuales son:

- ∅ *Índice de endeudamiento o financiamiento externo (IF)*: Éste nos muestra la capacidad que tenemos para responder por obligaciones a largo plazo. Es el Índice que cubre el total de nuestros pasivos y el activo total; se calcula simplemente dividiendo el total de los pasivos entre el total de nuestros activos. Algo que tenemos que tomar muy en cuenta es que nuestra empresa no deberá tener un endeudamiento más allá del 45% de su capacidad de pago, de lo contrario, no lograríamos pagarle a los acreedores.
- ∅ *Índice de Rotación de Inventarios (IRI)*: La rotación de Inventarios es el indicador que nos permitirá saber el número de veces en que nuestro inventario promedio de mercancías se convirtió en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). Se determina dividiendo las ventas netas en el periodo entre los inventarios que tenemos en alimentos y bebidas. Cuando menos, las cuentas por cobrar las deberemos recuperar una vez a la semana.
- ∅ *Días de Cartera Promedio (DCP)*: Éste, principalmente nos apoyara para tener conocimiento de cuanto es el tiempo que toma en que nuestras cuentas por cobrar se conviertan en efectivo, o en otras palabras, es el tiempo que tomamos en cobrar la cartera a nuestros clientes. Para el calcularlo se tiene que dividir el saldo de cuentas por cobrar entre las ventas entre 365 días que tiene el año. Lo más rentable es que se conviertan por lo menos dos veces por semana.
- ∅ *Índice de Rotación del Activo Fijo (IRAF)*: Este índice se basa en la comparación del monto de las Ventas netas con el total del Activo Fijo neto. Todos los activos que manejamos requieren de un pasivo que lo financien. Por tales razones el objetivo de esto es tratar de maximizar nuestras ventas o ingresos con el mínimo de Activo, lo cual se traduce a su vez en menos pasivos y por lo tanto habrá menos deudas que pagar. Todo esto finalmente se traduce en que nuestra empresa sea más eficiente. Se calcula dividiendo Ventas netas entre el Activo fijo antes de depreciación y menos terrenos. Dándonos como resultado el % del activo fijo que ocupamos para generar nuestras ventas.

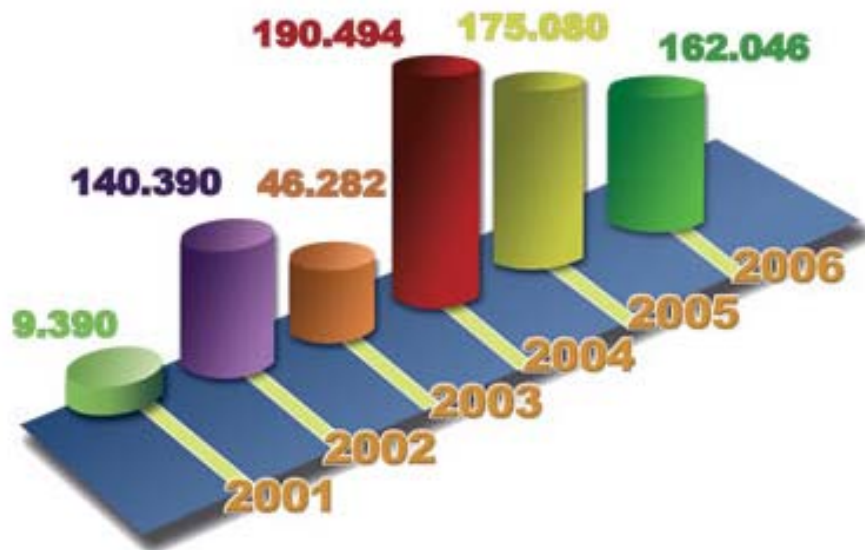


El resultado de aplicar estas razones a los estados financieros es para conocer los rendimientos que está teniendo nuestra empresa. Los resultados materializan la eficiencia que se tiene dentro de la gestión de la empresa, es decir, la forma en que nuestros directivos han utilizado los recursos, para poder ofrecer respuestas más completas acerca de qué tan efectivamente está siendo manejada la empresa. Por tales razones, la dirección que tiene "PAKAL", debe encargarse de velar por el comportamiento de estos índices, pues mientras mayores sean los resultados, mayor será nuestra prosperidad como empresa.

## Método de razones índice

Es el resultado de aplicar este método a los estados financieros, nos proporciona indicadores en porcentajes, que ayudan a conocer rendimientos y coberturas entre partidas resultados de la operación.

- ⊗ *Índice de Rentabilidad del Capital Contable (RESI)*: este índice es de suma importancia, ya que nos ayuda a conocer el porcentaje de rendimiento o el tiempo que tardaremos en recuperar nuestra inversión. Se calcula dividiendo la Utilidad Neta entre el Capital Contable.
- ⊗ *Índice de margen de utilidad bruta (IMUB)*: este índice muestra el porcentaje que permanece para cubrir el total de gastos de operación. Se calcula dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.



**Razones simples**

Índice de liquidez	\$1.11	nos indica la capacidad de pago para cubrir sus obligaciones
Índice de solvencia inmediata	\$0.76	nos muestra que por cada peso exigible, se cuenta con \$ 0.76 para pagar
Índice de rotación de créditos	\$10.67	nos indica que nuestras cuentas por cobrar se movieron 10.69 durante la operación
Índice de posición defensiva	\$28.22	El número de días que el restaurante permanecerá trabajando con propia disponibilidad

**Razones estándar**

índice de endeudamiento	55.23%	Nos muestra que por cada peso se debe recurrir al financiamiento externo en un
índice de rotación de inventarios	17	Indica el número de veces que los inventarios se transformaron en cuentas por cobrar, como productos de las ventas de alimentos y bebidas
Días de cartera promedio	34	Nos indica que tarda la empresa en convertir las cuentas por cobrar en efectivo
Índice de rotación de activo fijo	4	Nos muestra el porcentaje que se utiliza en el equipo para la producción de servicios

**Razones índice**

Índice de rentabilidad de capital contable	58%	nos indica el porcentaje de rendimiento de una inversión
Índice de margen de utilidad bruta	14.80%	nos indica el porcentaje que nos queda para gastos de operación

## Método horizontal

### Método de tendencias

Consiste en utilizar información de estados de resultados de ejercicios o años sucesivos, con el objeto de detectar cambios significativos en los renglones que los integran. Para su análisis:

- ⊗ Se elabora hoja de trabajo para comparar 3 a 5 años, considerando que en las columnas nones, se registran cifras y en las pares los porcentajes determinados.
- ⊗ Los porcentajes se calculan tomando como años base el más antiguo.
- ⊗ Las cifras se grafican detectando el monto de la cifra comparable de cada año.

Formula:

$$\text{Año 2010/ Año 2011} - 1 \times 100\%$$



### Método de aumentos y disminuciones

Este método consiste en la comparación de dos balances, cuyas cifras deben corresponder al mismo periodo, pero de diferente año ya sea mensual o anual, con la finalidad de determinar si las cifras por cada rubro aumentaron o disminuyeron, siempre tomando como base el periodo actual.

El método de análisis por tendencias nos ayuda a saber el refinamiento de los cambios interanuales y la utilizaremos cuando la serie de años a comparar sea mayor a tres. La comparación de estados financieros en una serie larga de periodos permitirá evaluar la dirección, velocidad y amplitud de la tendencia, así como utilizar sus resultados para predecir y proyectar cifras de una o más partidas significativas.

Esta información es utilizada para determinar un tercer estado financiero básico, conocido como: "Estado de cambios en la situación financiera", así como para conocer el capital de trabajo y el estado de origen, y aplicación de los recursos generados en un periodo determinado.



## Método de control presupuestal

La problemática financiera y empresarial actual, ha obligado a los hombres de negocios a adoptar la necesidad de realizar estimaciones de sus operaciones, sugiriendo con ello al presupuesto a la implementación de técnicas de control presupuestal.

El control de presupuestos constituye un medio de mantener el plan de operaciones dentro de márgenes de tolerancia aceptables. El control presupuestal consiste en la comparación de los resultados reales vs presupuestales, y de existir desviaciones considerables, de inmediato se adoptaran medidas correctivas.

El control presupuestal se ejerce por medio de reportes de operación, como son:

1. Reporte diario de cubiertos
2. Reporte diario de ventas de A y B
3. Reporte diario de ventas totales



<b>CONCENTRADO DE RESTAURANTE</b>						
Nombre del platillo	Número de servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Total de costo	% de costo
<b>DESAYUNOS</b>						
Huevos rancheros	570	\$40.00	\$22,800.00	\$8.27	\$4,711.26	20.66%
Omelet de queso crema y cilantro	840	\$40.00	\$33,600.00	\$8.75	\$7,346.64	21.87%
Chilaquiles verdes	990	\$60.00	\$59,400.00	\$16.12	\$15,955.34	26.86%
Hotcakes de platano	420	\$30.00	\$12,600.00	\$5.73	\$2,404.92	19.09%
<i>Suma</i>	2820		\$128,400.00		\$30,418.16	
<b>COMIDAS</b>						
Sopa de pasta con vegetales	390	\$40.00	\$15,600.00	\$10.48	\$4,086.47	26.20%
Sopa de tortilla	330	\$45.00	\$14,850.00	\$13.30	\$4,388.84	29.55%
Filete de res con verduras	840	\$120.00	\$100,800.00	\$31.33	\$26,315.17	26.11%
Pechuga de pollo al vino	630	\$100.00	\$63,000.00	\$25.39	\$15,992.55	25.39%
<i>Suma</i>	2190		\$194,250.00		\$50,783.03	
<b>CENAS</b>						
Molletes	1140	\$45.00	\$51,300.00	\$12.21	\$13,915.05	27.12%
Rollitos de aguacate	780	\$85.00	\$66,300.00	\$23.93	\$18,664.10	28.15%
Ensalada california	330	\$65.00	\$21,450.00	\$16.66	\$5,499.10	25.64%
Ensalada de papa y pollo	570	\$65.00	\$37,050.00	\$17.91	\$10,209.55	27.56%
<i>Suma</i>	2820		\$176,100.00		\$48,287.80	
<b>TOTAL</b>			<b>\$498,750.00</b>		<b>\$129,488.98</b>	<b>25.96%</b>

<b>CONCENTRADO DE BAR</b>						
Nombre de la bebida	Número de servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Total de costo	% de costo
<b>BEBIDAS SIN ALCOHOL</b>						
Limonada	660	\$15.00	\$9,900.00	\$2.53	\$1,668.15	16.85%
Naranjada	540	\$20.00	\$10,800.00	\$4.37	\$2,359.80	21.85%
Refresco	900	\$20.00	\$18,000.00	\$4.24	\$3,813.79	21.19%
Jugo	420	\$20.00	\$8,400.00	\$4.17	\$1,751.40	20.85%
<i>Suma</i>	2520		\$47,100.00		\$9,593.14	
<b>BEBIDAS CON ALCOHOL</b>						
Paloma	1680	\$65.00	\$109,200.00	\$10.27	\$17,255.00	15.80%
Desarmador	1080	\$70.00	\$75,600.00	\$13.03	\$14,073.67	18.62%
Mojito	540	\$65.00	\$35,100.00	\$9.73	\$5,255.15	14.97%
Cosmopolitan	180	\$80.00	\$14,400.00	\$12.93	\$2,328.29	16.17%
<i>Suma</i>	3480		\$234,300.00		\$38,912.11	
<b>TOTAL</b>			<b>\$281,400.00</b>		<b>\$48,505.25</b>	<b>17.24%</b>

Ventas potenciales de restaurante				
Mes	Monto base	+ ó - % oferta/demanda	Resultado	Importe
Enero	\$498,750		\$498,750.00	\$498,750.00
Febrero	\$498,750	-5.50%	-\$27,431.00	\$471,319.00
Marzo	\$498,750	-5.30%	-\$26,434.00	\$472,316.00
Abril	\$498,750	4.80%	\$23,940.00	\$522,690.00
Mayo	\$498,750	7.60%	\$37,905.00	\$536,655.00
Junio	\$498,750	-4.50%	-\$22,444.00	\$476,306.00
Julio	\$498,750	8.30%	\$41,396.00	\$540,146.00
Agosto	\$498,750	9.20%	\$45,885.00	\$544,635.00
Septiembre	\$498,750	5.20%	\$25,935.00	\$524,685.00
Octubre	\$498,750	-4.90%	-\$24,439.00	\$474,311.00
Noviembre	\$498,750	-5.30%	-\$26,434.00	\$472,316.00
Diciembre	\$498,750	10.60%	\$52,868.00	\$551,618.00

Costos de restaurante			
Mes	Monto	Factor	Importe
Enero		0.259627067669173	\$129,489.00
Febrero	\$471,319.00	0.259627067669173	\$122,367.00
Marzo	\$472,316.00	0.259627067669173	\$122,626.00
Abril	\$522,690.00	0.259627067669173	\$135,704.00
Mayo	\$536,655.00	0.259627067669173	\$139,330.00
Junio	\$476,306.00	0.259627067669173	\$123,662.00
Julio	\$540,146.00	0.259627067669173	\$140,237.00
Agosto	\$544,635.00	0.259627067669173	\$141,402.00
Septiembre	\$524,685.00	0.259627067669173	\$136,222.00
Octubre	\$474,311.00	0.259627067669173	\$123,144.00
Noviembre	\$472,316.00	0.259627067669173	\$122,626.00
Diciembre	\$551,618.00	0.259627067669173	\$143,215.00

Ventas potenciales de bar				
Mes	Monto base	+ ó - % oferta/demanda	Resultado	Importe
Enero	\$281,400		\$281,400.00	\$281,400.00
Febrero	\$281,400	-2.80%	-\$7,879.00	\$273,521.00
Marzo	\$281,400	-1.90%	-\$5,347.00	\$276,053.00
Abril	\$281,400	5.40%	\$15,196.00	\$296,596.00
Mayo	\$281,400	9.10%	\$25,607.00	\$307,007.00
Junio	\$281,400	10.10%	\$28,421.00	\$309,821.00
Julio	\$281,400	11.30%	\$31,798.00	\$313,198.00
Agosto	\$281,400	12.20%	\$34,331.00	\$315,731.00
Septiembre	\$281,400	7.60%	\$21,386.00	\$302,786.00
Octubre	\$281,400	-0.80%	-\$2,251.00	\$279,149.00
Noviembre	\$281,400	-1.30%	-\$3,658.00	\$277,742.00
Diciembre	\$281,400	14.00%	\$39,396.00	\$320,796.00

Costos de bar			
Mes	Monto	Factor	Importe
Enero		0.172370291400142	\$48,505.00
Febrero	\$273,521.00	0.172370291400142	\$47,147.00
Marzo	\$276,053.00	0.172370291400142	\$47,583.00
Abril	\$296,596.00	0.172370291400142	\$51,124.00
Mayo	\$307,007.00	0.172370291400142	\$52,919.00
Junio	\$309,821.00	0.172370291400142	\$53,404.00
Julio	\$313,198.00	0.172370291400142	\$53,986.00
Agosto	\$315,731.00	0.172370291400142	\$54,423.00
Septiembre	\$302,786.00	0.172370291400142	\$52,191.00
Octubre	\$279,149.00	0.172370291400142	\$48,117.00
Noviembre	\$277,742.00	0.172370291400142	\$47,874.00
Diciembre	\$320,796.00	0.172370291400142	\$55,296.00

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>ENERO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	120	C01	350	42000	\$82.12	\$9,854	12	\$985	\$10,839	23.46%
Evento 2	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 3	130	C03	300	39000	\$72.32	\$9,401	13	\$940	\$10,342	24.11%
Suma	350			106000		\$24,493		\$2,449	\$26,943	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 2	150	C01	350	52500	\$82.12	\$12,317	15	\$1,232	\$13,549	23.46%
Evento 3	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Suma	350			107500		\$26,224		\$2,622	\$28,846	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 2	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Evento 3	120	C04	250	30000	\$66.75	\$8,009	12	\$801	\$8,810	26.70%
Suma	320			90000		\$21,459		\$2,146	\$23,605	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 2	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Evento 3	120	C04	250	30000	\$66.75	\$8,009	12	\$801	\$8,810	26.70%
Suma	340			91000		\$21,926		\$2,193	\$24,118	
TOTAL				394500		\$94,102		\$9,410	\$103,512	23.85%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>FEBRERO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Evento 2	110	C01	350	38500	\$82.12	\$9,033	11	\$903	\$9,936	23.46%
Evento 3	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Suma	330			93500		\$21,993		\$2,199	\$24,192	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Evento 2	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	200			55000		\$12,470		\$1,247	\$13,717	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Evento 2	110	C01	350	38500	\$82.12	\$9,033	11	\$903	\$9,936	23.46%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	230			74500		\$17,711		\$1,771	\$19,482	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	130	C04	250	32500	\$66.75	\$8,677	13	\$868	\$9,545	26.70%
Evento 2	150	C01	350	52500	\$82.12	\$12,317	15	\$1,232	\$13,549	23.46%
Evento 3	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Suma	380			110000		\$26,232		\$2,623	\$28,855	
TOTAL				333000		\$78,406		\$7,840	\$86,246	23.55%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>MARZO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	120	C01	350	42000	\$82.12	\$9,854	12	\$985	\$10,839	23.46%
Evento 2	115	C02	250	28750	\$52.38	\$6,024	12	\$629	\$6,652	20.95%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	235			70750		\$15,878		\$1,614	\$17,492	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	105	C03	300	31500	\$72.32	\$7,593	11	\$796	\$8,389	24.11%
Evento 2	110	C01	350	38500	\$82.12	\$9,033	11	\$903	\$9,936	23.46%
Evento 3	115	C02	250	28750	\$52.38	\$6,024	12	\$629	\$6,652	20.95%
Suma	330			98750		\$22,650		\$2,327	\$24,977	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	130	C04	250	32500	\$66.75	\$8,677	13	\$868	\$9,545	26.70%
Evento 2	140	C04	250	35000	\$66.75	\$9,344	14	\$934	\$10,279	26.70%
Evento 3	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Suma	370			92500		\$23,259		\$2,326	\$25,585	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	145	C03	300	43500	\$72.32	\$10,486	15	\$1,085	\$11,571	24.11%
Evento 2	125	C02	250	31250	\$52.38	\$6,548	13	\$681	\$7,229	20.95%
Evento 3	130	C04	250	32500	\$66.75	\$8,677	13	\$868	\$9,545	26.70%
Suma	400			107250		\$25,711		\$2,633	\$28,344	
TOTAL				369250		\$87,498		\$8,900	\$96,398	23.70%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>ABRIL</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	120	C04	250	30000	\$66.75	\$8,009	12	\$801	\$8,810	26.70%
Evento 2	130	C04	250	32500	\$66.75	\$8,677	13	\$868	\$9,545	26.70%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	250			62500		\$16,686		\$1,669	\$18,355	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Evento 2	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Evento 3	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Suma	300			90000		\$20,681		\$2,068	\$22,750	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	140	C02	250	35000	\$52.38	\$7,333	14	\$733	\$8,067	20.95%
Evento 2	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Evento 3	120	C04	250	30000	\$66.75	\$8,009	12	\$801	\$8,810	26.70%
Suma	380			95000		\$21,628		\$2,163	\$23,791	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	145	C03	300	43500	\$72.32	\$10,486	15	\$1,085	\$11,571	24.11%
Evento 2	135	C01	350	47250	\$82.12	\$11,086	14	\$1,150	\$12,235	23.46%
Evento 3	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Suma	400			120750		\$27,857		\$2,863	\$30,720	
TOTAL				368250		\$86,852		\$8,763	\$95,616	23.59%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>MAYO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	105	C02	250	26250	\$52.38	\$5,500	11	\$576	\$6,076	20.95%
Evento 2	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 3	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Suma	325			87250		\$20,853		\$2,111	\$22,964	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	120	C01	350	42000	\$82.12	\$9,854	12	\$985	\$10,839	23.46%
Evento 2	150	C01	350	52500	\$82.12	\$12,317	15	\$1,232	\$13,549	23.46%
Evento 3	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Suma	370			124500		\$29,403		\$2,940	\$32,343	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	160	C02	250	40000	\$52.38	\$8,381	16	\$838	\$9,219	20.95%
Evento 2	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 3	0	0	0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	260			65000		\$15,055		\$1,506	\$16,561	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	150	C03	300	45000	\$72.32	\$10,848	15	\$1,085	\$11,933	24.11%
Evento 2	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Evento 3	105	C04	250	26250	\$66.75	\$7,008	11	\$734	\$7,742	26.70%
Suma	355			106250		\$26,068		\$2,640	\$28,708	
TOTAL				383000		\$91,379		\$9,197	\$100,576	23.86%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>JUNIO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	130	C03	300	39000	\$72.32	\$9,401	13	\$940	\$10,342	24.11%
Evento 2	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 3	110	C01	350	38500	\$82.12	\$9,033	11	\$903	\$9,936	23.46%
Suma	340			102500		\$23,672		\$2,367	\$26,039	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	125	C04	250	31250	\$66.75	\$8,343	13	\$868	\$9,211	26.70%
Evento 2	135	C02	250	33750	\$52.38	\$7,071	14	\$733	\$7,805	20.95%
Evento 3	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Suma	380			95000		\$21,700		\$2,230	\$23,930	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 2	0	0	0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Evento 3	0	0	0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	100			25000		\$6,675		\$667	\$7,342	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Evento 2	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Evento 3	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Suma	340			101000		\$23,175		\$2,318	\$25,493	
TOTAL				323500		\$75,222		\$7,582	\$82,804	23.25%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>JULIO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	140	C01	350	49000	\$82.12	\$11,496	14	\$1,150	\$12,646	23.46%
Evento 2	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 3	130	C03	300	39000	\$72.32	\$9,401	13	\$940	\$10,342	24.11%
Suma	420			125500		\$28,755		\$2,875	\$31,630	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Evento 2	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 3	130	C01	350	45500	\$82.12	\$10,675	13	\$1,067	\$11,742	23.46%
Suma	400			119000		\$27,210		\$2,721	\$29,931	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	140	C04	250	35000	\$66.75	\$9,344	14	\$934	\$10,279	26.70%
Evento 2	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 3	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Suma	410			108500		\$25,880		\$2,588	\$28,468	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	150	C01	350	52500	\$82.12	\$12,317	15	\$1,232	\$13,549	23.46%
Evento 2	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Evento 3	120	C04	250	30000	\$66.75	\$8,009	12	\$801	\$8,810	26.70%
Suma	390			112500		\$26,612		\$2,661	\$29,274	
TOTAL				465500		\$108,457		\$10,845	\$119,303	23.30%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>AGOSTO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	120	C01	350	42000	\$82.12	\$9,854	12	\$985	\$10,839	23.46%
Evento 2	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Evento 3	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Suma	320			102000		\$24,318		\$2,432	\$26,749	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 2	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 3	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Suma	350			87500		\$21,206		\$2,121	\$23,327	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	120	C01	350	42000	\$82.12	\$9,854	12	\$985	\$10,839	23.46%
Evento 2	110	C03	300	33000	\$72.32	\$7,955	11	\$796	\$8,751	24.11%
Evento 3	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Suma	330			100000		\$23,047		\$2,305	\$25,352	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 2	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	250			62500		\$13,095		\$1,310	\$14,405	
TOTAL				352000		\$81,666		\$8,168	\$89,833	23.20%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>SEPTIEMBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Evento 2	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	220			61000		\$15,353		\$1,535	\$16,888	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 2	150	C01	350	52500	\$82.12	\$12,317	15	\$1,232	\$13,549	23.46%
Evento 3	150	C03	300	45000	\$72.32	\$10,848	15	\$1,085	\$11,933	24.11%
Suma	450			135000		\$31,022		\$3,102	\$34,124	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 2	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	200			55000		\$13,906		\$1,391	\$15,297	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 2	105	C04	250	26250	\$66.75	\$7,008	11	\$734	\$7,742	26.70%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	205			51250		\$12,246		\$1,258	\$13,504	
TOTAL				302250		\$72,527		\$7,286	\$79,813	24.00%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>OCTUBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Evento 2	130	C03	300	39000	\$72.32	\$9,401	13	\$940	\$10,342	24.11%
Evento 3	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Suma	350			104000		\$23,899		\$2,390	\$26,288	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 2	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Evento 3	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Suma	300			80000		\$17,708		\$1,771	\$19,479	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	115	C01	350	40250	\$82.12	\$9,443	12	\$985	\$10,429	23.46%
Evento 2	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	215			75250		\$17,655		\$1,807	\$19,461	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Evento 2	120	C01	350	42000	\$82.12	\$9,854	12	\$985	\$10,839	23.46%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	220			77000		\$18,065		\$1,807	\$19,872	
TOTAL				336250		\$77,327		\$7,775	\$85,100	23.00%



CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>NOVIEMBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Evento 2	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	0			0		\$0		\$0	\$0	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	100	C02	250	25000	\$52.38	\$5,238	10	\$524	\$5,762	20.95%
Evento 2	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Evento 3	110	C02	250	27500	\$52.38	\$5,762	11	\$576	\$6,338	20.95%
Suma	330			82500		\$17,286		\$1,729	\$19,014	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	100	C04	250	25000	\$66.75	\$6,675	10	\$667	\$7,342	26.70%
Evento 2	100	C03	300	30000	\$72.32	\$7,232	10	\$723	\$7,955	24.11%
Evento 3	120	C02	250	30000	\$52.38	\$6,286	12	\$629	\$6,914	20.95%
Suma	320			85000		\$20,192		\$2,019	\$22,211	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	100	C01	350	35000	\$82.12	\$8,212	10	\$821	\$9,033	23.46%
Evento 2	120	C03	300	36000	\$72.32	\$8,678	12	\$868	\$9,546	24.11%
Evento 3	0		0	0	\$0.00	\$0	0	\$0	\$0	0.00%
Suma	220			71000		\$16,890		\$1,689	\$18,579	
TOTAL				238500		\$54,368		\$5,437	\$59,804	22.80%

CONCENTRADO DE BANQUETES										
Número de evento	Número de personas	Número de menú	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de evento	10% garantía	Costo de garantía	Total de costo	% de costo
<b>DICIEMBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
Evento 1	150	C04	250	37500	\$66.75	\$10,012	15	\$1,001	\$11,013	26.70%
Evento 2	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 3	150	C03	300	45000	\$72.32	\$10,848	15	\$1,085	\$11,933	24.11%
Suma	450			120000		\$28,717		\$2,872	\$31,588	
<b>SEMANA 2</b>										
Evento 1	150	C01	350	52500	\$82.12	\$12,317	15	\$1,232	\$13,549	23.46%
Evento 2	150	C04	250	37500	\$66.75	\$10,012	15	\$1,001	\$11,013	26.70%
Evento 3	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Suma	450			127500		\$30,186		\$3,019	\$33,205	
<b>SEMANA 3</b>										
Evento 1	150	C03	300	45000	\$72.32	\$10,848	15	\$1,085	\$11,933	24.11%
Evento 2	150	C03	300	45000	\$72.32	\$10,848	15	\$1,085	\$11,933	24.11%
Evento 3	150	C03	300	45000	\$72.32	\$10,848	15	\$1,085	\$11,933	24.11%
Suma	450			135000		\$32,543		\$3,254	\$35,798	
<b>SEMANA 4</b>										
Evento 1	150	C02	250	37500	\$52.38	\$7,857	15	\$786	\$8,643	20.95%
Evento 2	150	C01	350	52500	\$82.12	\$12,317	15	\$1,232	\$13,549	23.46%
Evento 3	150	C04	250	37500	\$66.75	\$10,012	15	\$1,001	\$11,013	26.70%
Suma	450			127500		\$30,186		\$3,019	\$33,205	
TOTAL				510000		\$121,632		\$12,164	\$133,796	23.85%

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	5% de costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>ENERO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
2 al 7	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
2 al 6	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
2 al 6	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
2 al 6	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 2</b>										
9 al 14	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
9 al 13	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
9 al 13	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
9 al 13	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
16 al 21	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
16 al 20	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
16 al 20	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
16 al 20	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
23 al 28	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
23 al 27	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
23 al 27	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
23 al 27	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
30 al 31	2	250	500	\$45	\$22,500	\$14.71	\$7,355	\$368	\$7,723	34.32%
30 al 31	2	200	400	\$45	\$18,000	\$14.71	\$5,884	\$294	\$6,178	34.32%
30 al 31	2	150	300	\$45	\$13,500	\$14.71	\$4,413	\$221	\$4,634	34.32%
30 al 31	2	175	350	\$45	\$15,750	\$14.71	\$5,149	\$257	\$5,406	34.32%
					\$69,750		\$22,801	\$1,140	\$23,941	
<b>TOTAL</b>					\$812,250		\$265,521	\$13,276	\$278,797	34.32%

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>FEBRERO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1 al 4	4	250	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
1 al 3	3	200	600	\$45	\$27,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	34.32%
1 al 3	3	150	450	\$45	\$20,250	\$14.71	\$6,620	\$331	\$6,951	34.32%
1 al 3	3	175	525	\$45	\$23,625	\$14.71	\$7,723	\$386	\$8,109	34.32%
					\$115,875		\$37,879	\$1,894	\$39,773	
<b>SEMANA 2</b>										
6 al 11	5	250	1250	\$45	\$56,250	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	34.32%
6 al 10	4	200	800	\$45	\$36,000	\$14.71	\$11,768	\$588	\$12,357	34.32%
6 al 10	4	150	600	\$45	\$27,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	34.32%
6 al 10	4	175	700	\$45	\$31,500	\$14.71	\$10,297	\$515	\$10,812	34.32%
					\$150,750		\$49,279	\$2,464	\$51,743	
<b>SEMANA 3</b>										
13 al 18	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
13 al 17	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
13 al 17	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
13 al 17	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
20 al 25	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
20 al 24	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
20 al 24	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
20 al 24	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
27 al 29	3	250	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
27 al 29	3	200	600	\$45	\$27,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	34.32%
27 al 29	3	150	450	\$45	\$20,250	\$14.71	\$6,620	\$331	\$6,951	34.32%
27 al 29	3	175	525	\$45	\$23,625	\$14.71	\$7,723	\$386	\$8,109	34.32%
					\$104,625		\$34,201	\$1,710	\$35,911	
<b>TOTAL</b>					\$742,500		\$242,719	\$12,136	\$254,855	34.32%

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>MARZO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1 al 3	3	250	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
1 al 2	2	200	400	\$45	\$18,000	\$14.71	\$5,884	\$294	\$6,178	34.32%
1 al 2	2	150	300	\$45	\$13,500	\$14.71	\$4,413	\$221	\$4,634	34.32%
1 al 2	2	175	350	\$45	\$15,750	\$14.71	\$5,149	\$257	\$5,406	34.32%
					\$81,000		\$26,478	\$1,324	\$27,802	
<b>SEMANA 2</b>										
5 al 10	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
5 al 9	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
5 al 9	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
5 al 9	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
12 al 17	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
12 al 16	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
12 al 16	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
12 al 16	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
19 al 24	5	250	1250	\$45	\$56,250	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	34.32%
19 al 23	4	200	800	\$45	\$36,000	\$14.71	\$11,768	\$588	\$12,357	34.32%
19 al 23	4	150	600	\$45	\$27,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	34.32%
19 al 23	4	175	700	\$45	\$31,500	\$14.71	\$10,297	\$515	\$10,812	34.32%
					\$150,750		\$49,279	\$2,464	\$51,743	
<b>SEMANA 5</b>										
26 al 31	6	250	1500	\$45	\$67,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	34.32%
26 al 30	5	200	1000	\$45	\$45,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	34.32%
26 al 30	5	150	750	\$45	\$33,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	34.32%
26 al 30	5	175	875	\$45	\$39,375	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	34.32%
					\$185,625		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>TOTAL</b>					<b>\$788,625</b>		<b>\$257,797</b>	<b>\$12,890</b>	<b>\$270,687</b>	<b>34.32%</b>

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>ABRIL</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
2 al 7	3	250	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
2 al 6	3	200	600	\$47	\$28,200	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	32.86%
2 al 6	3	150	450	\$47	\$21,150	\$14.71	\$6,620	\$331	\$6,951	32.86%
2 al 6	3	175	525	\$47	\$24,675	\$14.71	\$7,723	\$386	\$8,109	32.86%
					\$109,275		\$34,201	\$1,710	\$35,911	
<b>SEMANA 2</b>										
9 al 14	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
9 al 13	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
9 al 13	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
9 al 13	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
16 al 21	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
16 al 20	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
16 al 20	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
16 al 20	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
23 al 28	5	250	1250	\$47	\$58,750	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	32.86%
23 al 27	4	200	800	\$47	\$37,600	\$14.71	\$11,768	\$588	\$12,357	32.86%
23 al 27	4	150	600	\$47	\$28,200	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	32.86%
23 al 27	4	175	700	\$47	\$32,900	\$14.71	\$10,297	\$515	\$10,812	32.86%
					\$157,450		\$49,279	\$2,464	\$51,743	
<b>SEMANA 5</b>										
30	1	250	250	\$47	\$11,750	\$14.71	\$3,678	\$184	\$3,861	32.86%
30	1	200	200	\$47	\$9,400	\$14.71	\$2,942	\$147	\$3,089	32.86%
30	1	150	150	\$47	\$7,050	\$14.71	\$2,207	\$110	\$2,317	32.86%
30	1	175	175	\$47	\$8,225	\$14.71	\$2,574	\$129	\$2,703	32.86%
					\$36,425		\$11,400	\$570	\$11,970	
<b>TOTAL</b>					<b>\$690,900</b>		<b>\$216,240</b>	<b>\$10,812</b>	<b>\$227,052</b>	<b>32.86%</b>

<b>COMEDOR INDUSTRIAL</b>										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>MAYO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1 al 5	4	250	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
1 al 4	3	200	600	\$47	\$28,200	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	32.86%
1 al 4	3	150	450	\$47	\$21,150	\$14.71	\$6,620	\$331	\$6,951	32.86%
1 al 4	3	175	525	\$47	\$24,675	\$14.71	\$7,723	\$386	\$8,109	32.86%
					\$121,025		\$37,879	\$1,894	\$39,773	
<b>SEMANA 2</b>										
7 al 12	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
7 al 11	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
7 al 11	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
7 al 11	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
14 al 19	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
14 al 18	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
14 al 18	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
14 al 18	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
21 al 26	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
21 al 25	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
21 al 25	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
21 al 25	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
28 al 31	4	250	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
28 al 31	4	200	800	\$47	\$37,600	\$14.71	\$11,768	\$588	\$12,357	32.86%
28 al 31	4	150	600	\$47	\$28,200	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	32.86%
28 al 31	4	175	700	\$47	\$32,900	\$14.71	\$10,297	\$515	\$10,812	32.86%
					\$145,700		\$45,602	\$2,280	\$47,882	
<b>TOTAL</b>					<b>\$848,350</b>		<b>\$265,521</b>	<b>\$13,276</b>	<b>\$278,797</b>	<b>32.86%</b>

<b>COMEDOR INDUSTRIAL</b>										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>JUNIO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1 al 2	2	250	500	\$47	\$23,500	\$14.71	\$7,355	\$368	\$7,723	32.86%
1	1	200	200	\$47	\$9,400	\$14.71	\$2,942	\$147	\$3,089	32.86%
1	1	150	150	\$47	\$7,050	\$14.71	\$2,207	\$110	\$2,317	32.86%
1	1	175	175	\$47	\$8,225	\$14.71	\$2,574	\$129	\$2,703	32.86%
					\$48,175		\$15,078	\$754	\$15,832	
<b>SEMANA 2</b>										
4 al 9	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
4 al 8	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
4 al 8	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
4 al 8	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
11 al 16	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
11 al 15	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
11 al 15	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
11 al 15	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
18 al 23	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
18 al 22	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
18 al 22	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
18 al 22	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
25 al 30	6	250	1500	\$47	\$70,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	32.86%
25 al 29	5	200	1000	\$47	\$47,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	32.86%
25 al 29	5	150	750	\$47	\$35,250	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	32.86%
25 al 29	5	175	875	\$47	\$41,125	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	32.86%
					\$193,875		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>TOTAL</b>					<b>\$823,675</b>		<b>\$257,798</b>	<b>\$12,890</b>	<b>\$270,688</b>	<b>32.86%</b>

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>JULIO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
2 al 7	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
2 al 6	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
2 al 6	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
2 al 6	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 2</b>										
9 al 14	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
9 al 13	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
9 al 13	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
9 al 13	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
16 al 21	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
16 al 20	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
16 al 20	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
16 al 20	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
23 al 28	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
23 al 27	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
23 al 27	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
23 al 27	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
30 al 31	2	250	500	\$49	\$24,500	\$14.71	\$7,355	\$368	\$7,723	31.52%
30 al 31	2	200	400	\$49	\$19,600	\$14.71	\$5,884	\$294	\$6,178	31.52%
30 al 31	2	150	300	\$49	\$14,700	\$14.71	\$4,413	\$221	\$4,634	31.52%
30 al 31	2	175	350	\$49	\$17,150	\$14.71	\$5,149	\$257	\$5,406	31.52%
					\$75,950		\$22,801	\$1,140	\$23,941	
<b>TOTAL</b>					\$884,450		\$265,521	\$13,276	\$278,797	31.52%

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>AGOSTO</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1 al 4	4	250	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
1 al 3	3	200	600	\$49	\$29,400	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	31.52%
1 al 3	3	150	450	\$49	\$22,050	\$14.71	\$6,620	\$331	\$6,951	31.52%
1 al 3	3	175	525	\$49	\$25,725	\$14.71	\$7,723	\$386	\$8,109	31.52%
					\$126,175		\$37,879	\$1,894	\$39,773	
<b>SEMANA 2</b>										
6 al 11	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
6 al 10	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
6 al 10	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
6 al 10	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
13 al 18	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
13 al 17	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
13 al 17	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
13 al 17	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
20 al 25	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
20 al 24	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
20 al 24	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
20 al 24	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
27 al 31	5	250	1250	\$49	\$61,250	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	31.52%
27 al 31	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
27 al 31	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
27 al 31	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$189,875		\$57,002	\$2,850	\$59,852	
<b>TOTAL</b>					\$922,425		\$276,921	\$13,846	\$290,767	31.52%

<b>COMEDOR INDUSTRIAL</b>										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>SEPTIEMBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1	1	250	250	\$49	\$12,250	\$14.71	\$3,678	\$184	\$3,861	31.52%
	0	200	0	\$49	\$0	\$14.71	\$0	\$0	\$0	0.00%
	0	150	0	\$49	\$0	\$14.71	\$0	\$0	\$0	0.00%
	0	175	0	\$49	\$0	\$14.71	\$0	\$0	\$0	0.00%
					\$12,250		\$3,678	\$184	\$3,861	
<b>SEMANA 2</b>										
3 al 8	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
3 al 7	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
3 al 7	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
3 al 7	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
10 al 15	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
10 al 14	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
10 al 14	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
10 al 14	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
17 al 22	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
17 al 21	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
17 al 21	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
17 al 21	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
24 al 29	6	250	1500	\$49	\$73,500	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	31.52%
24 al 28	5	200	1000	\$49	\$49,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	31.52%
24 al 28	5	150	750	\$49	\$36,750	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	31.52%
24 al 28	5	175	875	\$49	\$42,875	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	31.52%
					\$202,125		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>TOTAL</b>					<b>\$820,750</b>		<b>\$246,398</b>	<b>\$12,320</b>	<b>\$258,717</b>	<b>31.52%</b>

<b>COMEDOR INDUSTRIAL</b>										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>OCTUBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1 al 6	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
1 al 5	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
1 al 5	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
1 al 5	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 2</b>										
8 al 13	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
8 al 12	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
8 al 12	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
8 al 12	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
15 al 20	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
15 al 19	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
15 al 19	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
15 al 19	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
22 al 27	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
22 al 26	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
22 al 26	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
22 al 26	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 5</b>										
29 al 31	3	250	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
29 al 31	3	200	600	\$50	\$30,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	30.89%
29 al 31	3	150	450	\$50	\$22,500	\$14.71	\$6,620	\$331	\$6,951	30.89%
29 al 31	3	175	525	\$50	\$26,250	\$14.71	\$7,723	\$386	\$8,109	30.89%
					\$116,250		\$34,201	\$1,710	\$35,911	
<b>TOTAL</b>					<b>\$941,250</b>		<b>\$276,921</b>	<b>\$13,846</b>	<b>\$290,767</b>	<b>30.89%</b>

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>NOVIEMBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1 al 3	3	250	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
1 al 2	2	200	400	\$50	\$20,000	\$14.71	\$5,884	\$294	\$6,178	30.89%
1 al 2	2	150	300	\$50	\$15,000	\$14.71	\$4,413	\$221	\$4,634	30.89%
1 al 2	2	175	350	\$50	\$17,500	\$14.71	\$5,149	\$257	\$5,406	30.89%
					\$90,000		\$26,478	\$1,324	\$27,802	
<b>SEMANA 2</b>										
5 al 10	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
5 al 9	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
5 al 9	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
5 al 9	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
12 al 17	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
12 al 16	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
12 al 16	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
12 al 16	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
19 al 24	5	250	1250	\$50	\$62,500	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	30.89%
19 al 23	4	200	800	\$50	\$40,000	\$14.71	\$11,768	\$588	\$12,357	30.89%
19 al 23	4	150	600	\$50	\$30,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	30.89%
19 al 23	4	175	700	\$50	\$35,000	\$14.71	\$10,297	\$515	\$10,812	30.89%
					\$167,500		\$49,279	\$2,464	\$51,743	
<b>SEMANA 5</b>										
26 al 30	5	250	1250	\$50	\$62,500	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	30.89%
26 al 30	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
26 al 30	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
26 al 30	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$193,750		\$57,002	\$2,850	\$59,852	
<b>TOTAL</b>					\$863,750		\$254,119	\$12,706	\$266,825	30.89%

COMEDOR INDUSTRIAL										
Fecha	Días	Número de empleados	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	Costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>DICIEMBRE</b>										
<b>SEMANA 1</b>										
1	1	250	250	\$50	\$12,500	\$14.71	\$3,678	\$184	\$3,861	30.89%
	0	200	0	\$50	\$0	\$14.71	\$0	\$0	\$0	0.00%
	0	150	0	\$50	\$0	\$14.71	\$0	\$0	\$0	0.00%
	0	175	0	\$50	\$0	\$14.71	\$0	\$0	\$0	0.00%
					\$12,500		\$3,678	\$184	\$3,861	
<b>SEMANA 2</b>										
3 al 8	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
3 al 7	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
3 al 7	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
3 al 7	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 3</b>										
10 al 15	6	250	1500	\$50	\$75,000	\$14.71	\$22,065	\$1,103	\$23,169	30.89%
10 al 14	5	200	1000	\$50	\$50,000	\$14.71	\$14,710	\$736	\$15,446	30.89%
10 al 14	5	150	750	\$50	\$37,500	\$14.71	\$11,033	\$552	\$11,584	30.89%
10 al 14	5	175	875	\$50	\$43,750	\$14.71	\$12,871	\$644	\$13,515	30.89%
					\$206,250		\$60,680	\$3,034	\$63,714	
<b>SEMANA 4</b>										
17 al 22	5	250	1250	\$50	\$62,500	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	30.89%
17 al 21	4	200	800	\$50	\$40,000	\$14.71	\$11,768	\$588	\$12,357	30.89%
17 al 21	4	150	600	\$50	\$30,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	30.89%
17 al 21	4	175	700	\$50	\$35,000	\$14.71	\$10,297	\$515	\$10,812	30.89%
					\$167,500		\$49,279	\$2,464	\$51,743	
<b>SEMANA 5</b>										
24 al 29	5	250	1250	\$50	\$62,500	\$14.71	\$18,388	\$919	\$19,307	30.89%
24 al 28	4	200	800	\$50	\$40,000	\$14.71	\$11,768	\$588	\$12,357	30.89%
24 al 28	4	150	600	\$50	\$30,000	\$14.71	\$8,826	\$441	\$9,267	30.89%
24 al 28	4	175	700	\$50	\$35,000	\$14.71	\$10,297	\$515	\$10,812	30.89%
					\$167,500		\$49,279	\$2,464	\$51,743	
<b>SEMANA 6</b>										
31	1	250	250	\$50	\$12,500	\$14.71	\$3,678	\$184	\$3,861	30.89%
31	1	200	200	\$50	\$10,000	\$14.71	\$2,942	\$147	\$3,089	0.00%
31	1	150	150	\$50	\$7,500	\$14.71	\$2,207	\$110	\$2,317	0.00%
31	1	175	175	\$50	\$8,750	\$14.71	\$2,574	\$129	\$2,703	0.00%
					\$38,750		\$11,400	\$570	\$11,970	
<b>TOTAL</b>					\$798,750		\$234,996	\$11,750	\$246,745	30.89%

LINEAS AEREAS										
Semana	Días	Número de Vuelos	Total servicios	Precio de venta unitario	Total de ventas	Costo unitario	Costo de servicios	10% de costo de garantía	Costo total	% de costo
<b>ENERO</b>										
1	7	28	2940	\$145	\$426,300	\$36.29	\$106,698	\$10,670	\$117,368	27.53%
2	7	28	2940	\$145	\$426,300	\$36.31	\$106,752	\$5,338	\$112,089	26.29%
3	7	28	4200	\$165	\$693,000	\$40.77	\$171,215	\$8,561	\$179,776	25.94%
4	7	28	2940	\$160	\$470,400	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.93%
					\$2,016,000		\$527,733	\$31,722	\$559,455	27.75%
<b>FEBRERO</b>										
1	7	28	4200	\$145	\$609,000	\$36.29	\$152,426	\$7,621	\$160,047	26.28%
2	7	28	2940	\$145	\$426,300	\$36.31	\$106,752	\$5,338	\$112,089	26.29%
3	7	28	4200	\$165	\$693,000	\$40.77	\$171,215	\$8,561	\$179,776	25.94%
4	7	28	2940	\$160	\$470,400	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.93%
5	7	28	4200	\$145	\$609,000	\$36.29	\$152,426	\$7,621	\$160,047	26.28%
					\$2,807,700		\$725,887	\$36,294	\$762,181	
<b>MARZO</b>										
1	7	28	2940	\$146	\$429,240	\$36.31	\$106,752	\$5,338	\$112,089	26.11%
2	7	28	4200	\$166	\$697,200	\$40.77	\$171,215	\$8,561	\$179,776	25.79%
3	7	28	2940	\$161	\$473,340	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.74%
4	7	28	4200	\$146	\$613,200	\$36.29	\$152,426	\$7,621	\$160,047	26.10%
					\$2,212,980		\$573,461	\$28,673	\$602,134	
<b>ABRIL</b>										
1	7	28	2940	\$146	\$429,240	\$36.31	\$106,752	\$5,338	\$112,089	26.11%
2	7	28	2940	\$166	\$488,040	\$40.77	\$119,851	\$5,993	\$125,843	25.79%
3	7	28	4200	\$161	\$676,200	\$48.66	\$204,384	\$10,219	\$214,603	31.74%
4	7	28	2940	\$146	\$429,240	\$36.29	\$106,698	\$5,335	\$112,033	26.10%
					\$2,022,720		\$537,684	\$26,884	\$564,568	
<b>MAYO</b>										
1	7	28	4200	\$146	\$613,200	\$36.31	\$152,502	\$7,625	\$160,127	26.11%
2	7	28	2940	\$166	\$488,040	\$40.77	\$119,851	\$5,993	\$125,843	25.79%
3	7	28	4200	\$161	\$676,200	\$48.66	\$204,384	\$10,219	\$214,603	31.74%
4	7	28	2940	\$146	\$429,240	\$36.29	\$106,698	\$5,335	\$112,033	26.10%
5	7	28	4200	\$146	\$613,200	\$36.31	\$152,502	\$7,625	\$160,127	26.11%
					\$2,819,880		\$735,937	\$36,797	\$772,734	
<b>JUNIO</b>										
1	7	28	2940	\$166	\$488,040	\$40.77	\$119,851	\$5,993	\$125,843	25.79%
2	7	28	4200	\$161	\$676,200	\$48.66	\$204,384	\$10,219	\$214,603	31.74%
3	7	28	2940	\$146	\$429,240	\$36.29	\$106,698	\$5,335	\$112,033	26.10%
4	7	28	4200	\$146	\$613,200	\$36.31	\$152,502	\$7,625	\$160,127	26.11%
					\$2,206,680		\$583,435	\$29,172	\$612,606	
<b>JULIO</b>										
1	7	28	2940	\$167	\$490,980	\$40.77	\$119,851	\$5,993	\$125,843	25.63%
2	7	28	2940	\$162	\$476,280	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.54%
3	7	28	4200	\$147	\$617,400	\$36.29	\$152,426	\$7,621	\$160,047	25.92%
4	7	28	2940	\$147	\$432,180	\$36.31	\$106,752	\$5,338	\$112,089	25.94%
					\$2,016,840		\$522,096	\$26,105	\$548,201	
<b>AGOSTO</b>										
1	7	28	4200	\$167	\$701,400	\$40.77	\$171,215	\$8,561	\$179,776	25.63%
2	7	28	2940	\$162	\$476,280	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.54%
3	7	28	4200	\$147	\$617,400	\$36.29	\$152,426	\$7,621	\$160,047	25.92%
4	7	28	2940	\$147	\$432,180	\$36.31	\$106,752	\$5,338	\$112,089	25.94%
5	7	28	4200	\$167	\$701,400	\$40.77	\$171,215	\$8,561	\$179,776	25.63%
					\$2,928,660		\$744,676	\$37,234	\$781,910	
<b>SEPTIEMBRE</b>										
1	7	28	2940	\$162	\$476,280	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.54%
2	7	28	4200	\$147	\$617,400	\$36.29	\$152,426	\$7,621	\$160,047	25.92%
3	7	28	2940	\$147	\$432,180	\$36.31	\$106,752	\$5,338	\$112,089	25.94%
4	7	28	4200	\$167	\$701,400	\$40.77	\$171,215	\$8,561	\$179,776	25.63%
					\$2,227,260		\$573,461	\$28,673	\$602,134	
<b>OCTUBRE</b>										
1	7	28	2940	\$163	\$479,220	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.35%
2	7	28	2940	\$147	\$432,180	\$36.29	\$106,698	\$5,335	\$112,033	25.92%
3	7	28	4200	\$147	\$617,400	\$36.31	\$152,502	\$7,625	\$160,127	25.94%
4	7	28	2940	\$168	\$493,920	\$40.77	\$119,851	\$5,993	\$125,843	25.48%
5	7	28	4200	\$163	\$684,600	\$48.66	\$204,384	\$10,219	\$214,603	31.35%
					\$2,707,320		\$726,503	\$36,325	\$762,828	
<b>NOVIEMBRE</b>										
1	7	28	2940	\$148	\$435,120	\$36.29	\$106,698	\$5,335	\$112,033	25.75%
2	7	28	4200	\$148	\$621,600	\$36.31	\$152,502	\$7,625	\$160,127	25.76%
3	7	28	2940	\$168	\$493,920	\$40.77	\$119,851	\$5,993	\$125,843	25.48%
4	7	28	4200	\$163	\$684,600	\$48.66	\$204,384	\$10,219	\$214,603	31.35%
					\$2,235,240		\$583,435	\$29,172	\$612,606	
<b>DICIEMBRE</b>										
1	7	28	2940	\$148	\$435,120	\$36.29	\$106,698	\$5,335	\$112,033	25.75%
2	7	28	4200	\$148	\$621,600	\$36.31	\$152,502	\$7,625	\$160,127	25.76%
3	7	28	2940	\$168	\$493,920	\$40.77	\$119,851	\$5,993	\$125,843	25.48%
4	7	28	2940	\$163	\$479,220	\$48.66	\$143,069	\$7,153	\$150,222	31.35%
5	7	28	4200	\$148	\$621,600	\$36.29	\$152,426	\$7,621	\$160,047	25.75%
					\$2,651,460		\$674,545	\$33,727	\$708,272	



EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEPARTAMENTAL DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
<b>Ventas</b>														
Alimentos	\$498,750	\$471,319	\$472,316	\$522,690	\$536,655	\$476,306	\$540,146	\$544,635	\$524,685	\$474,311	\$472,316	\$551,618	\$6,085,747	
Bebidas	\$281,400	\$273,521	\$276,053	\$296,596	\$307,007	\$309,821	\$313,198	\$315,731	\$302,786	\$279,149	\$277,742	\$320,796	\$3,553,800	
Ajustes y descuentos	\$2,731	\$2,607	\$2,619	\$2,868	\$2,953	\$2,751	\$2,987	\$3,011	\$2,896	\$2,637	\$2,625	\$3,053	\$33,738	0.35%
Otros ingresos por cover	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Ventas netas</b>	<b>\$777,419</b>	<b>\$742,233</b>	<b>\$745,750</b>	<b>\$816,418</b>	<b>\$840,709</b>	<b>\$783,376</b>	<b>\$850,357</b>	<b>\$857,355</b>	<b>\$824,575</b>	<b>\$750,823</b>	<b>\$747,433</b>	<b>\$869,361</b>	<b>\$9,605,809</b>	
<b>Costo de ventas</b>														
Alimentos	\$129,489	\$122,367	\$122,626	\$135,704	\$139,330	\$123,662	\$140,237	\$141,402	\$136,222	\$123,144	\$122,626	\$143,215	\$1,580,024	21.81%
Créditos al costo	\$6,473	\$6,117	\$6,130	\$6,783	\$6,964	\$6,181	\$7,010	\$7,068	\$6,809	\$6,155	\$6,130	\$7,159	\$78,979	5.00%
Bebidas	\$48,505	\$47,147	\$47,583	\$51,124	\$52,919	\$53,404	\$53,986	\$54,423	\$52,191	\$48,117	\$47,874	\$55,296	\$612,569	
Créditos al costo	\$1,456	\$1,415	\$1,428	\$1,535	\$1,589	\$1,603	\$1,621	\$1,634	\$1,567	\$1,444	\$1,437	\$1,660	\$18,389	3.00%
<b>Costo neto de ventas</b>	<b>\$170,065</b>	<b>\$161,982</b>	<b>\$162,651</b>	<b>\$178,510</b>	<b>\$183,696</b>	<b>\$169,282</b>	<b>\$185,592</b>	<b>\$187,123</b>	<b>\$180,037</b>	<b>\$163,662</b>	<b>\$162,933</b>	<b>\$189,692</b>	<b>\$2,095,225</b>	
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$607,354</b>	<b>\$580,251</b>	<b>\$583,099</b>	<b>\$637,908</b>	<b>\$657,013</b>	<b>\$614,094</b>	<b>\$664,765</b>	<b>\$670,232</b>	<b>\$644,538</b>	<b>\$587,161</b>	<b>\$584,500</b>	<b>\$679,669</b>	<b>\$7,510,584</b>	
<b>Nómina y gastos relacionados</b>														
Sueldos y salarios	\$219,379	\$209,450	\$210,442	\$230,384	\$237,239	\$221,060	\$239,961	\$241,936	\$232,686	\$211,874	\$210,917	\$245,324	\$2,710,652	28.22%
Vacaciones	\$3,127	\$2,986	\$3,000	\$3,284	\$3,382	\$3,151	\$3,421	\$3,449	\$3,317	\$3,020	\$3,007	\$3,497	\$38,641	1.43%
Prima vacacional	\$1,505	\$1,437	\$1,444	\$1,580	\$1,627	\$1,516	\$1,646	\$1,660	\$1,596	\$1,453	\$1,447	\$1,683	\$18,594	0.33%
Gratificación anual	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$7,171	\$86,052	
Comedor de empleados	\$4,290	\$4,096	\$4,115	\$4,505	\$4,639	\$4,323	\$4,692	\$4,731	\$4,550	\$4,143	\$4,125	\$4,797	\$53,006	1.96%
Fondo de ahorro	\$5,160	\$4,926	\$4,950	\$5,419	\$5,580	\$5,200	\$5,644	\$5,691	\$5,473	\$4,983	\$4,961	\$5,770	\$63,757	2.35%
Vales de despensa	\$41,184	\$39,320	\$39,506	\$43,250	\$44,537	\$41,500	\$45,048	\$45,419	\$43,682	\$39,775	\$39,595	\$46,055	\$508,871	18.77%
Previsión social	\$2,157	\$2,059	\$2,069	\$2,265	\$2,333	\$2,174	\$2,359	\$2,379	\$2,288	\$2,083	\$2,074	\$2,412	\$26,652	0.98%
IMSS	\$25,074	\$30,429	\$30,574	\$33,471	\$34,467	\$32,116	\$34,862	\$35,149	\$33,805	\$30,782	\$30,643	\$35,641	\$387,013	13.90%
INFONAVIT	\$5,015	\$10,946	\$10,998	\$12,040	\$12,398	\$11,553	\$12,540	\$12,644	\$12,160	\$11,073	\$11,023	\$12,821	\$135,211	5.00%
AFORE	\$3,584	\$4,378	\$4,399	\$4,816	\$4,959	\$4,621	\$5,016	\$5,057	\$4,864	\$4,429	\$4,409	\$5,128	\$55,660	2.00%
Impuesto sobre nómina	\$3,440	\$4,189	\$4,209	\$4,608	\$4,745	\$4,421	\$4,799	\$4,839	\$4,654	\$4,237	\$4,218	\$4,906	\$53,265	2.00%
<b>Suma nómina y gastos relacionados</b>	<b>\$321,086</b>	<b>\$321,387</b>	<b>\$322,877</b>	<b>\$352,793</b>	<b>\$363,077</b>	<b>\$338,806</b>	<b>\$367,159</b>	<b>\$370,125</b>	<b>\$356,246</b>	<b>\$325,023</b>	<b>\$323,590</b>	<b>\$375,205</b>	<b>\$4,137,374</b>	
<b>Provisiones de equipo de operación</b>														
Uniformes	\$1,236	\$1,180	\$1,186	\$1,298	\$1,336	\$1,245	\$1,352	\$1,363	\$1,311	\$1,194	\$1,188	\$1,382	\$15,271	0.16%
Utensilios de restaurante y bar	\$1,217	\$1,162	\$1,167	\$1,278	\$1,316	\$1,226	\$1,331	\$1,342	\$1,291	\$1,175	\$1,170	\$1,361	\$15,036	0.16%
Blancos	\$1,854	\$1,770	\$1,778	\$1,947	\$2,005	\$1,868	\$2,028	\$2,045	\$1,966	\$1,791	\$1,783	\$2,073	\$22,908	0.24%
Loza y cristalería	\$2,166	\$2,068	\$2,078	\$2,275	\$2,343	\$2,183	\$2,370	\$2,389	\$2,298	\$2,092	\$2,083	\$2,422	\$26,767	0.28%
Plaque y platería	\$2,115	\$2,019	\$2,029	\$2,221	\$2,287	\$2,131	\$2,313	\$2,332	\$2,243	\$2,033	\$2,033	\$2,365	\$26,131	0.27%
<b>Suma de provisiones de equipo de operación</b>	<b>\$8,588</b>	<b>\$8,199</b>	<b>\$8,238</b>	<b>\$9,019</b>	<b>\$9,287</b>	<b>\$8,653</b>	<b>\$9,394</b>	<b>\$9,471</b>	<b>\$9,109</b>	<b>\$8,295</b>	<b>\$8,257</b>	<b>\$9,603</b>	<b>\$106,113</b>	
<b>Otros gastos de operación directos</b>														
Música y variedades - gastos ambientales	\$618	\$590	\$593	\$649	\$668	\$623	\$676	\$682	\$656	\$597	\$594	\$691	\$7,637	0.08%
Contrato de limpieza	\$1,236	\$1,180	\$1,186	\$1,298	\$1,336	\$1,245	\$1,352	\$1,363	\$1,311	\$1,194	\$1,188	\$1,382	\$15,271	0.16%
Suministros de limpieza	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Siministros de clientes	\$3,026	\$2,889	\$2,903	\$3,178	\$3,272	\$3,049	\$3,310	\$3,337	\$3,210	\$2,923	\$2,909	\$3,384	\$37,390	0.39%
Suministros de bar	\$3,088	\$2,948	\$2,962	\$3,243	\$3,339	\$3,112	\$3,378	\$3,405	\$3,275	\$2,982	\$2,969	\$3,453	\$38,154	0.40%
Gastos de banquete	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Menú y lista de vinos	\$1,854	\$1,770	\$1,779	\$1,947	\$2,005	\$1,868	\$2,028	\$2,045	\$1,967	\$1,791	\$1,783	\$2,074	\$22,911	0.24%
Arrendamiento de equipo de operación	\$1,236	\$1,180	\$1,186	\$1,298	\$1,336	\$1,245	\$1,352	\$1,363	\$1,311	\$1,194	\$1,188	\$1,382	\$15,271	0.16%
Licencias e inspecciones	\$621	\$592	\$595	\$652	\$671	\$625	\$679	\$684	\$658	\$599	\$597	\$694	\$7,667	0.08%
Decoración	\$1,236	\$1,180	\$1,186	\$1,298	\$1,337	\$1,246	\$1,352	\$1,363	\$1,311	\$1,194	\$1,188	\$1,382	\$15,273	0.16%
Honorarios profesionales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Papelaría y artículos de escritorio	\$618	\$590	\$593	\$649	\$668	\$623	\$676	\$682	\$656	\$597	\$594	\$691	\$7,637	0.08%
Teléfono e internet	\$1,017	\$971	\$976	\$1,068	\$1,100	\$1,025	\$1,113	\$1,122	\$1,079	\$983	\$978	\$1,138	\$12,570	0.13%
Fletes y obras	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Combustibles y lubricantes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	1.19%
Mantenimiento de equipo de transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Mantenimiento de oficinas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Primas de seguros y fianzas	\$3,709	\$3,541	\$3,558	\$3,895	\$4,011	\$3,737	\$4,057	\$4,090	\$3,934	\$3,582	\$3,566	\$4,147	\$45,827	0.48%
Cuotas y suscripciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Gastos de viajes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Pasajes y propinas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Depreciación de activo fijo	\$1,484	\$1,416	\$1,423	\$1,558	\$1,604	\$1,495	\$1,623	\$1,636	\$1,574	\$1,433	\$1,426	\$1,659	\$18,331	0.19%
Amortización de pagos anticipados	\$498	\$475	\$477	\$522	\$538	\$501	\$544	\$549	\$528	\$481	\$478	\$556	\$6,147	0.06%
Gastos diversos	\$1,854	\$1,770	\$1,779	\$1,947	\$2,005	\$1,868	\$2,028	\$2,045	\$1,967	\$1,791	\$1,783	\$2,074	\$22,911	0.24%
Renta de local	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$80,000	\$800,000	
<b>Suma otros gastos de operación directos</b>	<b>\$102,095</b>	<b>\$101,092</b>	<b>\$101,196</b>	<b>\$103,202</b>	<b>\$103,890</b>	<b>\$102,262</b>	<b>\$104,168</b>	<b>\$104,366</b>	<b>\$103,437</b>	<b>\$101,341</b>	<b>\$101,241</b>	<b>\$104,707</b>	<b>\$1,232,997</b>	
<b>Total de gastos directos</b>	<b>\$431,769</b>	<b>\$430,678</b>	<b>\$432,311</b>	<b>\$465,014</b>	<b>\$476,254</b>	<b>\$449,721</b>	<b>\$480,721</b>	<b>\$483,962</b>	<b>\$468,792</b>	<b>\$434,659</b>	<b>\$433,088</b>	<b>\$489,515</b>	<b>\$5,476,484</b>	
<b>Utilidad departamental</b>	<b>\$175,585</b>	<b>\$149,573</b>	<b>\$150,788</b>	<b>\$172,894</b>	<b>\$180,759</b>	<b>\$164,373</b>	<b>\$184,044</b>	<b>\$186,270</b>	<b>\$175,746</b>	<b>\$152,502</b>	<b>\$151,412</b>	<b>\$190,154</b>	<b>\$2,034,100</b>	<b>21.18%</b>

## EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.

## ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
<b>Ventas</b>														
Alimentos	\$394,500	\$333,000	\$369,250	\$368,250	\$383,000	\$323,500	\$465,500	\$352,000	\$302,250	\$336,250	\$238,500	\$510,000	\$4,376,000	
Bebidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Ajustes y descuentos	\$1,381	\$1,166	\$1,292	\$1,289	\$1,341	\$1,132	\$1,629	\$1,232	\$1,058	\$1,177	\$835	\$1,795	\$15,316	0.35%
Otros ingresos por cover	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Ventas netas</b>	<b>\$393,119</b>	<b>\$331,835</b>	<b>\$367,958</b>	<b>\$366,961</b>	<b>\$381,660</b>	<b>\$322,368</b>	<b>\$463,871</b>	<b>\$350,768</b>	<b>\$301,192</b>	<b>\$335,073</b>	<b>\$237,665</b>	<b>\$508,215</b>	<b>\$4,360,684</b>	
<b>Costo de ventas</b>														
Alimentos	\$103,512	\$86,246	\$96,398	\$95,616	\$100,576	\$82,804	\$119,303	\$89,833	\$79,813	\$85,100	\$59,804	\$133,796	\$1,132,801	24.68%
Créditos al costo	\$5,174	\$4,311	\$4,819	\$4,779	\$5,027	\$4,139	\$5,963	\$4,490	\$3,989	\$4,254	\$2,989	\$6,688	\$56,624	5.00%
Bebidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Créditos al costo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Costo neto de ventas</b>	<b>\$98,338</b>	<b>\$81,935</b>	<b>\$91,579</b>	<b>\$90,837</b>	<b>\$95,549</b>	<b>\$78,665</b>	<b>\$113,340</b>	<b>\$85,343</b>	<b>\$75,824</b>	<b>\$80,846</b>	<b>\$56,815</b>	<b>\$127,108</b>	<b>\$1,076,177</b>	<b>24.68%</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$294,781</b>	<b>\$249,900</b>	<b>\$276,378</b>	<b>\$276,125</b>	<b>\$286,111</b>	<b>\$243,703</b>	<b>\$350,531</b>	<b>\$265,425</b>	<b>\$225,369</b>	<b>\$254,227</b>	<b>\$180,851</b>	<b>\$381,107</b>	<b>\$3,284,507</b>	
<b>Nómina y gastos relacionados</b>														
Sueldos y salarios	\$12,000	\$10,129	\$11,232	\$11,202	\$11,650	\$9,840	\$14,160	\$10,707	\$9,194	\$10,228	\$7,255	\$15,513	\$133,110	3.05%
Vacaciones	\$171	\$144	\$160	\$160	\$166	\$140	\$202	\$153	\$131	\$146	\$103	\$221	\$1,897	1.43%
Prima vacacional	\$93	\$78	\$87	\$87	\$90	\$76	\$110	\$83	\$71	\$79	\$56	\$120	\$1,030	0.42%
Gratificación anual	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	
Comedor de empleados	\$130	\$110	\$122	\$121	\$126	\$107	\$153	\$116	\$100	\$111	\$79	\$168	\$1,443	1.08%
Fondo de ahorro	\$360	\$304	\$337	\$336	\$350	\$295	\$425	\$321	\$276	\$307	\$218	\$465	\$3,994	3.00%
Vales de despensa	\$1,248	\$1,053	\$1,168	\$1,165	\$1,212	\$1,023	\$1,473	\$1,114	\$956	\$1,064	\$755	\$1,613	\$13,844	10.40%
Previsión social	\$118	\$100	\$110	\$110	\$115	\$97	\$139	\$105	\$90	\$101	\$71	\$153	\$1,309	0.98%
IMSS	\$1,749	\$1,472	\$1,632	\$1,627	\$1,693	\$1,430	\$2,057	\$1,556	\$1,336	\$1,486	\$1,054	\$2,254	\$19,346	13.90%
INFONAVIT	\$132	\$529	\$587	\$585	\$609	\$514	\$740	\$560	\$481	\$535	\$379	\$811	\$6,462	5.00%
AFORE	\$251	\$212	\$235	\$234	\$244	\$206	\$296	\$224	\$192	\$214	\$152	\$324	\$2,784	2.00%
Impuesto sobre nómina	\$240	\$203	\$225	\$224	\$233	\$197	\$283	\$214	\$184	\$205	\$145	\$310	\$2,663	2.00%
<b>Suma nómina y gastos relacionados</b>	<b>\$16,992</b>	<b>\$14,834</b>	<b>\$16,395</b>	<b>\$16,351</b>	<b>\$16,988</b>	<b>\$14,425</b>	<b>\$20,538</b>	<b>\$15,653</b>	<b>\$13,511</b>	<b>\$14,976</b>	<b>\$10,767</b>	<b>\$22,452</b>	<b>\$193,882</b>	<b>4.45%</b>
<b>Provisiones de equipo de operación</b>														
Uniformes	\$625	\$528	\$585	\$583	\$607	\$512	\$737	\$558	\$479	\$533	\$378	\$808	\$6,933	0.16%
Utensilios de restaurante y bar	\$615	\$519	\$576	\$574	\$597	\$505	\$726	\$549	\$471	\$524	\$372	\$795	\$6,823	0.16%
Blancos	\$938	\$791	\$878	\$875	\$910	\$769	\$1,106	\$837	\$718	\$799	\$567	\$1,212	\$10,400	0.24%
Loza y cristalería	\$1,095	\$925	\$1,025	\$1,023	\$1,064	\$898	\$1,293	\$977	\$839	\$934	\$662	\$1,416	\$12,151	0.28%
Plaque y platería	\$1,069	\$903	\$1,001	\$998	\$1,038	\$877	\$1,262	\$954	\$819	\$912	\$647	\$1,383	\$11,863	0.27%
<b>Suma de provisiones de equipo de operación</b>	<b>\$4,342</b>	<b>\$3,666</b>	<b>\$4,065</b>	<b>\$4,053</b>	<b>\$4,216</b>	<b>\$3,561</b>	<b>\$5,124</b>	<b>\$3,875</b>	<b>\$3,326</b>	<b>\$3,702</b>	<b>\$2,626</b>	<b>\$5,614</b>	<b>\$48,170</b>	
<b>Otros gastos de operación directos</b>														
Música y variedades - gastos ambientales	\$313	\$264	\$293	\$292	\$303	\$256	\$369	\$279	\$239	\$266	\$189	\$404	\$3,467	0.08%
Contrato de limpieza	\$625	\$528	\$585	\$583	\$607	\$512	\$737	\$558	\$479	\$533	\$378	\$808	\$6,933	0.16%
Suministros de limpieza	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Suministros de clientes	\$1,530	\$1,292	\$1,432	\$1,428	\$1,486	\$1,255	\$1,806	\$1,365	\$1,172	\$1,304	\$925	\$1,978	\$16,973	0.39%
Suministros de bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.40%
Gastos de banquete	\$110,934	\$93,640	\$103,834	\$103,552	\$107,700	\$90,969	\$130,899	\$98,983	\$84,993	\$94,554	\$67,066	\$143,413	\$1,230,537	28.22%
Menú y lista de vinos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.24%
Arrendamiento de equipo de operación	\$625	\$528	\$585	\$583	\$607	\$512	\$737	\$558	\$479	\$533	\$378	\$808	\$6,933	0.16%
Licencias e inspecciones	\$314	\$265	\$294	\$293	\$305	\$257	\$370	\$280	\$240	\$267	\$190	\$406	\$3,481	0.08%
Decoración	\$625	\$528	\$585	\$583	\$607	\$513	\$738	\$558	\$479	\$533	\$378	\$808	\$6,935	0.16%
Honorarios profesionales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Papelaría y artículos de escritorio	\$313	\$264	\$293	\$292	\$303	\$256	\$369	\$279	\$239	\$266	\$189	\$404	\$3,467	0.08%
Teléfono e internet	\$514	\$434	\$482	\$480	\$499	\$422	\$607	\$459	\$394	\$439	\$311	\$665	\$5,706	0.13%
Fletes y obras	\$625	\$528	\$585	\$583	\$607	\$512	\$737	\$558	\$479	\$533	\$378	\$808	\$6,933	0.16%
Combustibles y lubricantes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	1.19%
Mantenimiento de equipo de transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Mantenimiento de oficinas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.42%
Primas de seguros y fianzas	\$1,875	\$1,583	\$1,755	\$1,751	\$1,821	\$1,538	\$2,213	\$1,673	\$1,437	\$1,598	\$1,134	\$2,424	\$20,802	0.48%
Cuotas y suscripciones	\$1,455	\$1,228	\$1,361	\$1,358	\$1,412	\$1,193	\$1,716	\$1,298	\$1,114	\$1,240	\$679	\$1,880	\$16,134	0.37%
Gastos de viajes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Pasajes y propinas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Depreciación de activo fijo	\$750	\$633	\$702	\$700	\$728	\$615	\$885	\$669	\$575	\$639	\$454	\$970	\$8,320	0.19%
Amortización de pagos anticipados	\$252	\$212	\$235	\$235	\$244	\$206	\$297	\$224	\$193	\$214	\$152	\$325	\$2,789	0.06%
Gastos diversos	\$938	\$791	\$878	\$875	\$910	\$769	\$1,106	\$837	\$718	\$799	\$567	\$1,212	\$10,400	0.24%
Renta de local	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
<b>Suma otros gastos de operación directos</b>	<b>\$121,688</b>	<b>\$102,718</b>	<b>\$113,899</b>	<b>\$113,588</b>	<b>\$118,139</b>	<b>\$99,785</b>	<b>\$143,586</b>	<b>\$108,578</b>	<b>\$93,230</b>	<b>\$103,718</b>	<b>\$73,568</b>	<b>\$157,313</b>	<b>\$1,349,810</b>	
<b>Total de gastos directos</b>	<b>\$143,022</b>	<b>\$121,218</b>	<b>\$134,359</b>	<b>\$133,992</b>	<b>\$139,343</b>	<b>\$117,771</b>	<b>\$169,248</b>	<b>\$128,106</b>	<b>\$110,067</b>	<b>\$122,396</b>	<b>\$86,961</b>	<b>\$185,379</b>	<b>\$1,591,861</b>	
<b>Utilidad departamental</b>	<b>\$151,760</b>	<b>\$128,682</b>	<b>\$142,020</b>	<b>\$142,132</b>	<b>\$146,768</b>	<b>\$125,932</b>	<b>\$181,283</b>	<b>\$137,320</b>	<b>\$115,302</b>	<b>\$131,831</b>	<b>\$93,889</b>	<b>\$195,728</b>	<b>\$1,692,645</b>	<b>38.82%</b>

## EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.

## ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
<b>Ventas</b>														
Alimentos	\$812,250	\$742,500	\$788,625	\$690,900	\$848,350	\$823,675	\$884,450	\$922,425	\$820,750	\$941,250	\$863,750	\$798,750	\$9,937,675	
Bebidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Ajustes y descuentos	\$2,843	\$2,599	\$2,760	\$2,418	\$2,969	\$2,883	\$3,096	\$3,228	\$2,873	\$3,294	\$3,023	\$2,796	\$34,782	0.35%
Otros ingresos por cover	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Ventas netas</b>	<b>\$809,407</b>	<b>\$739,901</b>	<b>\$785,865</b>	<b>\$688,482</b>	<b>\$845,381</b>	<b>\$820,792</b>	<b>\$881,354</b>	<b>\$919,197</b>	<b>\$817,877</b>	<b>\$937,956</b>	<b>\$860,727</b>	<b>\$795,954</b>	<b>\$9,902,893</b>	
<b>Costo de ventas</b>														
Alimentos	\$278,797	\$254,855	\$270,687	\$227,052	\$278,797	\$270,688	\$278,797	\$290,767	\$258,717	\$290,767	\$266,825	\$246,745	\$3,213,494	30.83%
Créditos al costo	\$13,936	\$12,739	\$13,530	\$11,349	\$13,936	\$13,530	\$13,936	\$14,534	\$12,932	\$14,534	\$13,337	\$12,334	\$160,628	5.00%
Bebidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Créditos al costo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Costo neto de ventas</b>	<b>\$264,861</b>	<b>\$242,116</b>	<b>\$257,157</b>	<b>\$215,703</b>	<b>\$264,861</b>	<b>\$257,158</b>	<b>\$264,861</b>	<b>\$276,233</b>	<b>\$245,785</b>	<b>\$276,233</b>	<b>\$253,488</b>	<b>\$234,411</b>	<b>\$3,052,866</b>	<b>30.83%</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$544,546</b>	<b>\$497,785</b>	<b>\$528,708</b>	<b>\$472,779</b>	<b>\$580,520</b>	<b>\$563,635</b>	<b>\$616,493</b>	<b>\$642,964</b>	<b>\$572,092</b>	<b>\$661,723</b>	<b>\$607,239</b>	<b>\$561,543</b>	<b>\$6,850,027</b>	
<b>Nómina y gastos relacionados</b>														
Sueldos y salarios	\$74,576	\$68,172	\$72,407	\$63,434	\$77,890	\$75,625	\$81,205	\$84,692	\$75,356	\$86,420	\$79,304	\$73,337	\$912,418	9.21%
Vacaciones	\$1,063	\$972	\$1,032	\$904	\$1,110	\$1,078	\$1,158	\$1,207	\$1,074	\$1,232	\$1,131	\$1,045	\$13,006	1.43%
Prima vacacional	\$499	\$456	\$484	\$424	\$521	\$506	\$543	\$566	\$504	\$578	\$531	\$490	\$6,102	0.31%
Gratificación anual	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$2,333	\$27,996	
Comedor de empleados	\$1,170	\$1,070	\$1,136	\$995	\$1,222	\$1,186	\$1,274	\$1,329	\$1,182	\$1,356	\$1,244	\$1,151	\$14,315	1.57%
Fondo de ahorro	\$1,680	\$1,536	\$1,631	\$1,429	\$1,755	\$1,704	\$1,829	\$1,908	\$1,698	\$1,947	\$1,787	\$1,652	\$20,556	2.25%
Vales de despensa	\$11,232	\$10,267	\$10,905	\$9,554	\$11,731	\$11,390	\$12,230	\$12,756	\$11,349	\$13,016	\$11,944	\$11,045	\$137,419	15.06%
Previsión social	\$733	\$670	\$712	\$624	\$766	\$744	\$798	\$833	\$741	\$850	\$780	\$721	\$8,972	0.98%
IMSS	\$8,168	\$9,904	\$10,520	\$9,216	\$11,316	\$10,987	\$11,798	\$12,304	\$10,948	\$12,555	\$11,522	\$10,655	\$129,893	13.90%
INFONAVIT	\$1,527	\$3,563	\$3,784	\$3,315	\$4,071	\$3,952	\$4,244	\$4,426	\$3,938	\$4,516	\$4,144	\$3,833	\$45,313	5.00%
AFORE	\$1,167	\$1,425	\$1,514	\$1,326	\$1,628	\$1,581	\$1,698	\$1,770	\$1,575	\$1,807	\$1,658	\$1,533	\$18,682	2.00%
Impuesto sobre nómina	\$1,120	\$1,363	\$1,448	\$1,269	\$1,558	\$1,513	\$1,624	\$1,694	\$1,507	\$1,728	\$1,586	\$1,467	\$17,877	2.00%
<b>Suma nómina y gastos relacionados</b>	<b>\$105,268</b>	<b>\$101,731</b>	<b>\$107,906</b>	<b>\$94,823</b>	<b>\$115,901</b>	<b>\$112,599</b>	<b>\$120,734</b>	<b>\$125,818</b>	<b>\$112,205</b>	<b>\$128,338</b>	<b>\$117,964</b>	<b>\$109,262</b>	<b>\$1,352,549</b>	<b>13.66%</b>
<b>Provisiones de equipo de operación</b>														
Uniformes	\$1,287	\$1,176	\$1,249	\$1,094	\$1,344	\$1,305	\$1,401	\$1,461	\$1,300	\$1,491	\$1,368	\$1,265	\$15,741	0.16%
Utensilios de restaurante y bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Blancos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.24%
Loza y cristalería	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.28%
Plaque y platería	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.27%
<b>Suma de provisiones de equipo de operación</b>	<b>\$1,287</b>	<b>\$1,176</b>	<b>\$1,249</b>	<b>\$1,094</b>	<b>\$1,344</b>	<b>\$1,305</b>	<b>\$1,401</b>	<b>\$1,461</b>	<b>\$1,300</b>	<b>\$1,491</b>	<b>\$1,368</b>	<b>\$1,265</b>	<b>\$15,741</b>	
<b>Otros gastos de operación directos</b>														
Música y variedades - gastos ambientales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.08%
Contrato de limpieza	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Suministros de limpieza	\$3,215	\$2,939	\$3,121	\$2,735	\$3,358	\$3,260	\$3,501	\$3,651	\$3,249	\$3,726	\$3,419	\$3,162	\$39,336	0.40%
Siministros de clientes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.39%
Suministros de bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.40%
Gastos de banquete	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	28.22%
Menú y lista de vinos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.24%
Arrendamiento de equipo de operación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Licencias e inspecciones	\$646	\$591	\$627	\$550	\$675	\$655	\$704	\$734	\$653	\$749	\$687	\$635	\$7,906	0.08%
Decoración	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Honorarios profesionales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Papelaría y artículos de escritorio	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.08%
Teléfono e internet	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$900	\$10,800	0.00%
Fletes y obras	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Combustibles y lubricantes	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$28,800	1.19%
Mantenimiento de equipo de transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.93%
Mantenimiento de oficinas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Primas de seguros y fianzas	\$3,861	\$3,530	\$3,749	\$3,284	\$4,033	\$3,916	\$4,204	\$4,385	\$3,902	\$4,474	\$4,106	\$3,797	\$47,241	0.48%
Cuotas y suscripciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Gastos de viajes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Pasajes y propinas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Depreciación de activo fijo	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$35,000	0.19%
Amortización de pagos anticipados	\$518	\$474	\$503	\$441	\$541	\$525	\$564	\$588	\$523	\$600	\$551	\$509	\$6,337	0.06%
Gastos diversos	\$1,931	\$1,765	\$1,874	\$1,642	\$2,016	\$1,958	\$2,102	\$2,192	\$1,951	\$2,237	\$2,053	\$1,898	\$23,619	0.24%
Renta de local	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
<b>Suma otros gastos de operación directos</b>	<b>\$16,388</b>	<b>\$15,516</b>	<b>\$16,091</b>	<b>\$14,869</b>	<b>\$16,840</b>	<b>\$16,531</b>	<b>\$17,292</b>	<b>\$17,767</b>	<b>\$16,495</b>	<b>\$18,003</b>	<b>\$17,033</b>	<b>\$16,218</b>	<b>\$199,039</b>	
<b>Total de gastos directos</b>	<b>\$122,942</b>	<b>\$118,423</b>	<b>\$125,246</b>	<b>\$110,786</b>	<b>\$134,085</b>	<b>\$130,435</b>	<b>\$139,427</b>	<b>\$145,046</b>	<b>\$130,000</b>	<b>\$147,832</b>	<b>\$136,365</b>	<b>\$126,745</b>	<b>\$1,567,329</b>	
<b>Utilidad departamental</b>	<b>\$421,604</b>	<b>\$379,363</b>	<b>\$403,463</b>	<b>\$361,993</b>	<b>\$446,435</b>	<b>\$433,200</b>	<b>\$477,067</b>	<b>\$497,918</b>	<b>\$442,093</b>	<b>\$513,891</b>	<b>\$470,875</b>	<b>\$434,798</b>	<b>\$5,282,698</b>	<b>53.35%</b>

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
<b>Ventas</b>														
Alimentos	\$2,016,000	\$2,807,700	\$2,212,980	\$2,022,720	\$2,819,880	\$2,206,680	\$2,016,840	\$2,928,660	\$2,227,260	\$2,707,320	\$2,235,240	\$2,651,460	\$28,852,740	
Bebidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Ajustes y descuentos	\$7,056	\$9,827	\$7,745	\$7,080	\$9,870	\$7,723	\$7,059	\$10,250	\$7,795	\$9,476	\$7,823	\$9,280	\$100,985	0.35%
Otros ingresos por cover	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Ventas netas</b>	<b>\$2,008,944</b>	<b>\$2,797,873</b>	<b>\$2,205,235</b>	<b>\$2,015,640</b>	<b>\$2,810,010</b>	<b>\$2,198,957</b>	<b>\$2,009,781</b>	<b>\$2,918,410</b>	<b>\$2,219,465</b>	<b>\$2,697,844</b>	<b>\$2,227,417</b>	<b>\$2,642,180</b>	<b>\$28,751,755</b>	
<b>Costo de ventas</b>														
Alimentos	\$559,455	\$762,181	\$602,134	\$564,568	\$772,734	\$612,606	\$548,201	\$781,910	\$602,134	\$762,828	\$612,606	\$708,272	\$7,889,629	26.07%
Créditos al costo	\$27,965	\$38,098	\$30,098	\$28,220	\$38,625	\$30,621	\$27,402	\$39,084	\$30,098	\$38,130	\$30,621	\$35,403	\$394,367	5.00%
Bebidas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Créditos al costo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
<b>Costo neto de ventas</b>	<b>\$531,490</b>	<b>\$724,083</b>	<b>\$572,036</b>	<b>\$536,348</b>	<b>\$734,109</b>	<b>\$581,985</b>	<b>\$520,799</b>	<b>\$742,826</b>	<b>\$572,036</b>	<b>\$724,698</b>	<b>\$581,985</b>	<b>\$672,869</b>	<b>\$7,495,262</b>	<b>26.07%</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$1,477,454</b>	<b>\$2,073,790</b>	<b>\$1,633,199</b>	<b>\$1,479,293</b>	<b>\$2,075,902</b>	<b>\$1,616,972</b>	<b>\$1,488,982</b>	<b>\$2,175,584</b>	<b>\$1,647,429</b>	<b>\$1,973,147</b>	<b>\$1,645,432</b>	<b>\$1,969,311</b>	<b>\$21,256,493</b>	
<b>Nómina y gastos relacionados</b>														
Sueldos y salarios	\$48,211	\$67,144	\$52,922	\$48,372	\$67,435	\$52,771	\$48,231	\$70,037	\$53,263	\$64,743	\$53,454	\$63,408	\$689,991	2.40%
Vacaciones	\$687	\$957	\$754	\$690	\$961	\$752	\$688	\$998	\$759	\$923	\$762	\$904	\$9,835	1.43%
Prima vacacional	\$335	\$466	\$367	\$336	\$468	\$366	\$335	\$486	\$370	\$450	\$371	\$440	\$4,790	0.34%
Gratificación anual	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$1,625	\$19,500	
Comedor de empleados	\$780	\$1,086	\$856	\$783	\$1,091	\$854	\$780	\$1,133	\$862	\$1,047	\$865	\$1,026	\$11,163	1.62%
Fondo de ahorro	\$1,170	\$1,629	\$1,284	\$1,174	\$1,637	\$1,281	\$1,170	\$1,700	\$1,293	\$1,571	\$1,297	\$1,539	\$16,745	2.43%
Vales de despensa	\$7,488	\$10,429	\$8,220	\$7,513	\$10,474	\$8,196	\$7,491	\$10,878	\$8,273	\$10,056	\$8,302	\$9,848	\$107,168	15.53%
Previsión social	\$474	\$660	\$520	\$476	\$663	\$519	\$474	\$689	\$524	\$637	\$526	\$623	\$6,785	0.98%
IMSS	\$5,688	\$9,755	\$7,689	\$7,028	\$9,797	\$7,667	\$7,007	\$10,175	\$7,738	\$9,406	\$7,766	\$9,212	\$98,928	13.90%
INFONAVIT	\$1,053	\$3,509	\$2,766	\$2,528	\$3,524	\$2,758	\$2,521	\$3,660	\$2,784	\$3,383	\$2,794	\$3,314	\$34,594	5.00%
AFORE	\$814	\$1,404	\$1,106	\$1,011	\$1,410	\$1,103	\$1,008	\$1,464	\$1,113	\$1,353	\$1,117	\$1,325	\$14,228	2.00%
Impuesto sobre nómina	\$780	\$1,343	\$1,058	\$967	\$1,349	\$1,055	\$965	\$1,401	\$1,065	\$1,295	\$1,069	\$1,268	\$13,615	2.00%
<b>Suma nómina y gastos relacionados</b>	<b>\$69,105</b>	<b>\$100,007</b>	<b>\$79,167</b>	<b>\$72,503</b>	<b>\$100,434</b>	<b>\$78,947</b>	<b>\$72,295</b>	<b>\$104,246</b>	<b>\$79,669</b>	<b>\$96,489</b>	<b>\$79,948</b>	<b>\$94,532</b>	<b>\$1,027,342</b>	<b>3.57%</b>
<b>Provisiones de equipo de operación</b>														
Uniformes	\$3,194	\$4,448	\$3,506	\$3,204	\$4,467	\$3,496	\$3,195	\$4,639	\$3,528	\$4,289	\$3,541	\$4,200	\$45,707	0.16%
Utensilios de restaurante y bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Blancos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.24%
Loza y cristalería	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.28%
Plaque y platería	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.27%
<b>Suma de provisiones de equipo de operación</b>	<b>\$3,194</b>	<b>\$4,448</b>	<b>\$3,506</b>	<b>\$3,204</b>	<b>\$4,467</b>	<b>\$3,496</b>	<b>\$3,195</b>	<b>\$4,639</b>	<b>\$3,528</b>	<b>\$4,289</b>	<b>\$3,541</b>	<b>\$4,200</b>	<b>\$45,707</b>	
<b>Otros gastos de operación directos</b>														
Música y variedades - gastos ambientales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.08%
Contrato de limpieza	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Suministros de limpieza	\$7,979	\$11,113	\$8,759	\$8,006	\$11,161	\$8,734	\$7,983	\$11,592	\$8,816	\$10,716	\$8,847	\$10,495	\$114,201	0.40%
Suministros de clientes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.39%
Suministros de bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.40%
Gastos de banquete	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	28.22%
Menú y lista de vinos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.24%
Arrendamiento de equipo de operación	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Licencias e inspecciones	\$1,604	\$2,233	\$1,760	\$1,609	\$2,243	\$1,755	\$1,604	\$2,330	\$1,772	\$2,153	\$1,778	\$2,109	\$22,950	0.08%
Decoración	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.16%
Honorarios profesionales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Papelaría y artículos de escritorio	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.08%
Teléfono e internet	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.13%
Fletes y obras	\$3,194	\$4,448	\$3,506	\$3,204	\$4,467	\$3,496	\$3,195	\$4,639	\$3,528	\$4,289	\$3,541	\$4,200	\$45,707	0.16%
Combustibles y lubricantes	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$1,600	\$19,200	1.19%
Mantenimiento de equipo de transporte	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.93%
Mantenimiento de oficinas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
Primas de seguros y fianzas	\$9,584	\$13,347	\$10,520	\$9,616	\$13,405	\$10,490	\$9,588	\$13,922	\$10,588	\$12,870	\$10,626	\$12,604	\$137,160	0.48%
Cuotas y suscripciones	\$7,433	\$10,352	\$8,159	\$7,458	\$10,397	\$8,136	\$7,436	\$10,798	\$8,212	\$9,982	\$8,241	\$9,776	\$106,380	0.37%
Gastos de viajes	\$5,022	\$6,995	\$5,513	\$5,039	\$7,025	\$5,497	\$5,024	\$7,296	\$5,549	\$6,745	\$5,569	\$6,605	\$71,879	0.25%
Pasajes y propinas	\$6,228	\$8,673	\$6,836	\$6,248	\$8,711	\$6,817	\$6,230	\$9,047	\$6,880	\$8,363	\$6,905	\$8,191	\$89,129	0.31%
Depreciación de activo fijo	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$35,000	0.19%
Amortización de pagos anticipados	\$1,286	\$1,791	\$1,411	\$1,290	\$1,798	\$1,407	\$1,286	\$1,868	\$1,420	\$1,727	\$1,425	\$1,691	\$18,400	0.06%
Gastos diversos	\$4,792	\$6,673	\$5,260	\$4,807	\$6,702	\$5,245	\$4,794	\$6,961	\$5,294	\$6,435	\$5,313	\$6,302	\$68,578	0.24%
Renta de local	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	0.00%
<b>Suma otros gastos de operación directos</b>	<b>\$51,639</b>	<b>\$70,142</b>	<b>\$56,241</b>	<b>\$51,794</b>	<b>\$70,426</b>	<b>\$56,094</b>	<b>\$51,657</b>	<b>\$72,970</b>	<b>\$56,576</b>	<b>\$67,797</b>	<b>\$56,762</b>	<b>\$66,490</b>	<b>\$728,584</b>	
<b>Total de gastos directos</b>	<b>\$123,937</b>	<b>\$174,597</b>	<b>\$138,914</b>	<b>\$127,501</b>	<b>\$175,327</b>	<b>\$138,537</b>	<b>\$127,147</b>	<b>\$181,855</b>	<b>\$139,773</b>	<b>\$168,575</b>	<b>\$140,251</b>	<b>\$165,222</b>	<b>\$1,801,633</b>	
<b>Utilidad departamental</b>	<b>\$1,353,516</b>	<b>\$1,899,193</b>	<b>\$1,494,285</b>	<b>\$1,351,792</b>	<b>\$1,900,575</b>	<b>\$1,478,435</b>	<b>\$1,361,835</b>	<b>\$1,993,729</b>	<b>\$1,507,656</b>	<b>\$1,804,572</b>	<b>\$1,505,181</b>	<b>\$1,804,090</b>	<b>\$19,454,861</b>	<b>67.66%</b>

## EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.

## ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
<b>Ventas</b>														
Restaurante Bar	\$777,419	\$742,233	\$745,750	\$816,418	\$840,709	\$783,376	\$850,357	\$857,355	\$824,575	\$750,823	\$747,433	\$869,361	\$9,605,809	
Banquetes	\$393,119	\$331,835	\$367,958	\$366,961	\$381,660	\$322,368	\$463,871	\$350,768	\$301,192	\$335,073	\$237,665	\$508,215	\$4,360,684	
Comedor industrial	\$809,407	\$739,901	\$785,865	\$688,482	\$845,381	\$820,792	\$881,354	\$919,197	\$817,877	\$937,956	\$860,727	\$795,954	\$9,902,893	
Lineas aereas	\$2,008,944	\$2,797,873	\$2,205,235	\$2,015,640	\$2,810,010	\$2,198,957	\$2,009,781	\$2,918,410	\$2,219,465	\$2,697,844	\$2,227,417	\$2,642,180	\$28,751,755	
<b>Ventas netas</b>	<b>\$3,988,889</b>	<b>\$4,611,842</b>	<b>\$4,104,807</b>	<b>\$3,887,501</b>	<b>\$4,877,760</b>	<b>\$4,125,493</b>	<b>\$4,205,363</b>	<b>\$5,045,729</b>	<b>\$4,163,109</b>	<b>\$4,721,696</b>	<b>\$4,073,242</b>	<b>\$4,815,710</b>	\$52,621,142	
<b>Costo de ventas</b>														
Restaurante Bar	\$170,065	\$161,982	\$162,651	\$178,510	\$183,696	\$169,282	\$185,592	\$187,123	\$180,037	\$163,662	\$162,933	\$189,692	\$2,095,225	
Banquetes	\$98,338	\$81,935	\$91,579	\$90,837	\$95,549	\$78,665	\$113,340	\$85,343	\$75,824	\$80,846	\$56,815	\$127,108	\$1,076,177	
Comedor industrial	\$264,861	\$242,116	\$257,157	\$215,703	\$264,861	\$257,158	\$264,861	\$276,233	\$245,785	\$276,233	\$253,488	\$234,411	\$3,052,866	
Lineas aereas	\$531,490	\$724,083	\$572,036	\$536,348	\$734,109	\$581,985	\$520,799	\$742,826	\$572,036	\$724,698	\$581,985	\$672,869	\$7,495,262	
<b>Costo neto de ventas</b>	<b>\$1,064,754</b>	<b>\$1,210,116</b>	<b>\$1,083,423</b>	<b>\$1,021,397</b>	<b>\$1,278,214</b>	<b>\$1,087,089</b>	<b>\$1,084,592</b>	<b>\$1,291,524</b>	<b>\$1,073,681</b>	<b>\$1,245,439</b>	<b>\$1,055,220</b>	<b>\$1,224,080</b>	\$13,719,530	
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$2,924,135</b>	<b>\$3,401,726</b>	<b>\$3,021,384</b>	<b>\$2,866,104</b>	<b>\$3,599,545</b>	<b>\$3,038,403</b>	<b>\$3,120,772</b>	<b>\$3,754,205</b>	<b>\$3,089,428</b>	<b>\$3,476,257</b>	<b>\$3,018,022</b>	<b>\$3,591,630</b>	\$38,901,611	
<b>Nómina y gastos relacionados directos</b>														
Restaurante Bar	\$321,086	\$321,387	\$322,877	\$352,793	\$363,077	\$338,806	\$367,159	\$370,125	\$356,246	\$325,023	\$323,590	\$375,205	\$4,137,374	
Banquetes	\$16,992	\$14,834	\$16,395	\$16,351	\$16,988	\$14,425	\$20,538	\$15,653	\$13,511	\$14,976	\$10,767	\$22,452	\$193,882	
Comedor industrial	\$105,268	\$101,731	\$107,906	\$94,823	\$115,901	\$112,599	\$120,734	\$125,818	\$112,205	\$128,338	\$117,964	\$109,262	\$1,352,549	
Lineas aereas	\$69,105	\$100,007	\$79,167	\$72,503	\$100,434	\$78,947	\$72,295	\$104,246	\$79,669	\$96,489	\$79,948	\$94,532	\$1,027,342	
<b>Suma de nómina y gastos relacionados</b>	<b>\$512,450</b>	<b>\$537,959</b>	<b>\$526,345</b>	<b>\$536,470</b>	<b>\$596,400</b>	<b>\$544,777</b>	<b>\$580,726</b>	<b>\$615,842</b>	<b>\$561,631</b>	<b>\$564,826</b>	<b>\$532,269</b>	<b>\$601,451</b>	\$6,711,146	
<b>Provisiones de equipo de operación</b>														
Restaurante Bar	\$8,588	\$8,199	\$8,238	\$9,019	\$9,287	\$8,653	\$9,394	\$9,471	\$9,109	\$8,295	\$8,257	\$9,603	\$106,113	
Banquetes	\$4,342	\$3,666	\$4,065	\$4,053	\$4,216	\$3,561	\$5,124	\$3,875	\$3,326	\$3,702	\$2,626	\$5,614	\$48,170	
Comedor industrial	\$1,287	\$1,176	\$1,249	\$1,094	\$1,344	\$1,305	\$1,401	\$1,461	\$1,300	\$1,491	\$1,368	\$1,265	\$15,741	
Lineas aereas	\$3,194	\$4,448	\$3,506	\$3,204	\$4,467	\$3,496	\$3,195	\$4,639	\$3,528	\$4,289	\$3,541	\$4,200	\$45,707	
<b>Suma de nómina y gastos relacionados directos</b>	<b>\$17,411</b>	<b>\$17,489</b>	<b>\$17,058</b>	<b>\$17,370</b>	<b>\$19,314</b>	<b>\$17,015</b>	<b>\$19,114</b>	<b>\$19,446</b>	<b>\$17,263</b>	<b>\$17,777</b>	<b>\$15,792</b>	<b>\$20,682</b>	\$25,731	
<b>Otros gastos de operación directos</b>														
Restaurante Bar	\$102,095	\$101,092	\$101,196	\$103,202	\$103,890	\$102,262	\$104,168	\$104,366	\$103,437	\$101,341	\$101,241	\$104,707	\$1,232,997	
Banquetes	\$121,688	\$102,718	\$113,899	\$113,588	\$118,139	\$99,785	\$143,586	\$108,578	\$93,230	\$103,718	\$73,568	\$157,313	\$1,349,810	
Comedor industrial	\$16,388	\$15,516	\$16,091	\$14,869	\$16,840	\$16,531	\$17,292	\$17,767	\$16,495	\$18,003	\$17,033	\$16,218	\$199,039	
Lineas aereas	\$51,639	\$70,142	\$56,241	\$51,794	\$70,426	\$56,094	\$51,657	\$72,970	\$56,576	\$67,797	\$56,762	\$66,490	\$728,584	
<b>Suma de otros gastos de operación directos</b>	<b>\$291,809</b>	<b>\$289,467</b>	<b>\$287,426</b>	<b>\$283,453</b>	<b>\$309,294</b>	<b>\$274,671</b>	<b>\$316,703</b>	<b>\$303,680</b>	<b>\$269,737</b>	<b>\$290,858</b>	<b>\$248,604</b>	<b>\$344,727</b>	\$3,510,430	
<b>Total de gastos directos</b>	<b>\$821,670</b>	<b>\$844,915</b>	<b>\$830,829</b>	<b>\$837,293</b>	<b>\$925,008</b>	<b>\$836,463</b>	<b>\$916,543</b>	<b>\$938,968</b>	<b>\$848,631</b>	<b>\$873,461</b>	<b>\$796,665</b>	<b>\$966,860</b>	\$10,437,307	
<b>Gastos de operación indirectos</b>														
<b>Nómina y gastos relacionados indirectos</b>														
Gerencia general y contraloría	\$103,268	\$119,392	\$106,581	\$101,091	\$126,111	\$107,103	\$109,124	\$130,353	\$108,053	\$122,166	\$105,783	\$124,542	\$1,363,567	2.59%
Recursos humanos	\$37,484	\$43,404	\$38,749	\$36,751	\$45,847	\$38,937	\$39,671	\$47,390	\$39,285	\$44,416	\$38,458	\$45,277	\$495,667	0.94%
Mercadotecnia y ventas	\$38,947	\$45,050	\$40,206	\$38,130	\$47,592	\$40,404	\$41,167	\$49,195	\$40,763	\$46,097	\$39,905	\$46,995	\$514,451	0.98%
Sistemas, mantenimiento y compras	\$60,252	\$69,765	\$62,276	\$59,068	\$73,689	\$62,582	\$63,762	\$76,170	\$63,138	\$71,384	\$61,811	\$72,773	\$796,671	1.51%
<b>Suma de nómina y gastos relacionados indirectos</b>	<b>\$239,950</b>	<b>\$277,611</b>	<b>\$247,813</b>	<b>\$235,040</b>	<b>\$293,239</b>	<b>\$249,026</b>	<b>\$253,724</b>	<b>\$303,107</b>	<b>\$251,239</b>	<b>\$284,063</b>	<b>\$245,956</b>	<b>\$289,587</b>	\$3,170,356	
<b>Otros gastos de operación indirectos</b>														
Gerencia general y contraloría	\$86,742	\$97,165	\$88,684	\$85,047	\$101,613	\$89,028	\$90,365	\$104,426	\$89,658	\$99,003	\$88,154	\$100,578	\$1,120,463	2.17%
Recursos humanos	\$45,029	\$48,936	\$45,756	\$44,393	\$50,605	\$45,886	\$46,386	\$51,661	\$46,121	\$49,627	\$45,559	\$50,217	\$570,176	1.13%
Mercadotecnia y ventas	\$61,714	\$68,229	\$62,925	\$60,653	\$71,008	\$63,144	\$63,979	\$72,766	\$63,536	\$69,377	\$62,596	\$70,362	\$790,289	1.55%
Sistemas, mantenimiento y compras	\$73,714	\$80,229	\$74,925	\$72,653	\$83,008	\$75,144	\$75,979	\$84,766	\$75,536	\$81,377	\$74,596	\$82,362	\$934,289	1.85%
<b>Suma de otros gastos de operación indirectos</b>	<b>\$267,199</b>	<b>\$294,559</b>	<b>\$272,290</b>	<b>\$262,746</b>	<b>\$306,234</b>	<b>\$273,202</b>	<b>\$276,709</b>	<b>\$313,619</b>	<b>\$274,851</b>	<b>\$299,384</b>	<b>\$270,905</b>	<b>\$303,519</b>	\$3,415,217	
<b>Total de gastos indirectos</b>	<b>\$507,149</b>	<b>\$572,170</b>	<b>\$520,103</b>	<b>\$497,786</b>	<b>\$599,473</b>	<b>\$522,228</b>	<b>\$530,433</b>	<b>\$618,726</b>	<b>\$526,090</b>	<b>\$583,447</b>	<b>\$516,861</b>	<b>\$593,106</b>	\$6,585,573	
<b>Utilidad de operación</b>	<b>\$1,595,315</b>	<b>\$1,984,640</b>	<b>\$1,670,453</b>	<b>\$1,531,026</b>	<b>\$2,075,064</b>	<b>\$1,679,713</b>	<b>\$1,673,797</b>	<b>\$2,198,510</b>	<b>\$1,714,706</b>	<b>\$2,019,349</b>	<b>\$1,704,496</b>	<b>\$2,031,664</b>	\$21,878,732	
Ingresos financieros	\$17,381	\$20,096	\$17,886	\$16,940	\$21,255	\$17,977	\$18,325	\$21,987	\$18,141	\$20,575	\$17,749	\$20,984	\$229,294	0.44%
Gastos financieros	\$28,001	\$32,374	\$28,815	\$27,289	\$34,241	\$28,960	\$29,521	\$35,420	\$29,224	\$33,145	\$28,593	\$33,805	\$369,387	0.70%
<b>Utilidad financiera</b>	<b>\$1,584,696</b>	<b>\$1,972,362</b>	<b>\$1,659,524</b>	<b>\$1,520,676</b>	<b>\$2,062,078</b>	<b>\$1,668,729</b>	<b>\$1,662,601</b>	<b>\$2,185,077</b>	<b>\$1,703,623</b>	<b>\$2,006,778</b>	<b>\$1,693,652</b>	<b>\$2,018,843</b>	\$21,738,639	
Otros ingresos	\$3,493	\$4,038	\$3,594	\$3,404	\$4,271	\$3,613	\$3,672	\$4,418	\$3,645	\$4,135	\$3,567	\$4,217	\$46,078	0.09%
Otros gastos	\$1,779	\$2,057	\$1,831	\$1,734	\$2,176	\$1,840	\$1,876	\$2,251	\$1,857	\$2,106	\$1,817	\$2,148	\$23,471	0.04%
<b>Utilidad antes de ISR y PTU</b>	<b>\$1,586,410</b>	<b>\$1,974,344</b>	<b>\$1,661,288</b>	<b>\$1,522,346</b>	<b>\$2,064,173</b>	<b>\$1,670,502</b>	<b>\$1,664,407</b>	<b>\$2,187,245</b>	<b>\$1,705,412</b>	<b>\$2,008,807</b>	<b>\$1,695,402</b>	<b>\$2,020,912</b>	\$21,761,246	
Asistencia técnica	\$119,667	\$138,355	\$123,144	\$116,625	\$146,333	\$123,765	\$126,161	\$151,372	\$124,893	\$141,651	\$122,197	\$144,471	\$1,578,634	3.00%
ISR	\$475,923	\$592,303	\$498,386	\$456,704	\$619,252	\$501,151	\$499,322	\$656,173	\$511,623	\$602,642	\$508,620	\$606,274	\$6,528,373	
PTU	\$158,641	\$197,434	\$166,129	\$152,235	\$206,417	\$167,500	\$166,441	\$218,724	\$170,854	\$200,881	\$169,540	\$202,091	\$2,176,124	
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$832,179</b>	<b>\$1,046,251</b>	<b>\$873,629</b>	<b>\$796,782</b>	<b>\$1,092,171</b>	<b>\$878,536</b>	<b>\$872,483</b>	<b>\$1,160,976</b>	<b>\$898,354</b>	<b>\$1,063,633</b>	<b>\$895,044</b>	<b>\$1,068,076</b>	\$11,478,114	21.81%

## Administración de capital de trabajo

Partiendo del significado de capital de trabajo, que representa el excedente del activo circulante sobre el pasivo a corto plazo, representa la medida de capacidad que tiene una empresa para continuar con su desarrollo normal de las actividades en un corto plazo o sea el mantener la solvencia de la empresa. La administración del capital de trabajo consiste en el manejo estratégico del excedente de recurso monetarios, con base en información de fecha de cobranza y compromisos de pagos, contenidos en el flujo de tesorería.

Desde el punto de vista teórico, el uso del capital de trabajo, se centra en su capacidad para medir el equilibrio patrimonial de la empresa, toda vez que la existencia de su capital positivo (donde el activo circulante es mayor que el pasivo a corto plazo) acredita la existencia de activos líquidos en mayor cuantía que las deudas con vencimiento a corto plazo. En este sentido puede considerarse que la presencia de un capital de trabajo negativo puede ser indicativa de desequilibrio patrimonial. Todo ello debe de ser entendido bajo la consideración de que esta situación no afirma la situación de equidad o suspensión de pagos de la entidad contable.

La simplificación operativa por el capital de trabajo, motiva su amplia utilización en la práctica del análisis financiero. La función del administrador financiero, es la de mantener determinado nivel de activo circulante y pasivo a corto plazo.



Así mismo, el capital de trabajo representa la porción de la propiedad neta que se encuentra en función directa del lucro, que no es otra cosa que el exceso del activo circulante sin el pasivo circulante, en consecuencia, es la parte del capital propio que se dispone para las operaciones ordinarias normales del negocio. La administración del capital de trabajo abarca todos los aspectos de la administración del activo circulante y pasivo a corto plazo, teniendo dos funciones principales:

- ⊗ Ajustar los cambios en el nivel de actividades de eventos provocados por factores estacionales, ciclos y aleatorios.
- ⊗ Valuar hasta donde debe aumentarse o disminuirse el activo circulante y qué pasivo a corto plazo debe ser usado en lugar del pasivo a largo plazo.

El significado de capital de trabajo se conoce desde dos puntos de vista:

- ⊗ Capital de trabajo bruto: es el que normalmente se convierte en dinero o su equivalente en las actividades ordinarias que una empresa, cambia de una a otra forma en un ciclo normal, por ejemplo: comprar materias primas, recibirlas, almacenarlas, transformarlas, servir las y cobrarlas (caso empresas de servicio de alimentos y bebidas), constituye un ciclo y cada paso requiere capital circulante para llegar al producto terminado. El capital circulante esta constituido por cosas tales como: dinero, materia prima en proceso de transformación, productos terminados, venta y la forma de pago por parte del cliente.
- ⊗ El capital de trabajo neto: consiste en la diferencia de activo corriente menos pasivo corriente, es decir inversiones a corto plazo menos financiamiento de maniobra. En este rubro se muestra la liquidez de la empresa de manera aproximada.

## Estado de flujo de tesorería

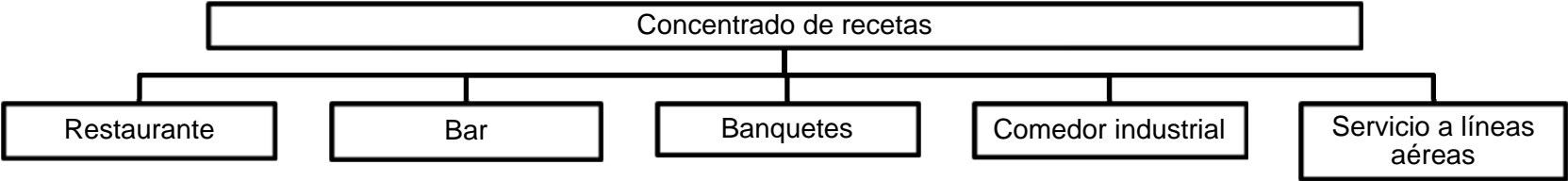
El estado de flujo de tesorería se describe como un estado contable de carácter dinámico, explicativo de las variaciones del efectivo en un periodo de tiempo determinado. Este estado de flujo explica los cambios en el efectivo, clasificando las operaciones que lo incrementaron y que lo redujeron. Cada una de las entradas y salidas de las operaciones se clasifica de acuerdo con una de tres categorías generales: actividades operativas, de inversión o financiamiento.

El estado de flujo de efectivo se puede preparar mediante un método directo promovido por la junta de normas de contabilidad financiera, porque es más fácil de entender a un método indirecto aplicado en la gran mayoría de las empresas, debido a que es mucho más fácil elaborar. La única diferencia de presentación entre los métodos es la información inherente a las actividades operativas, las secciones que corresponden a las actividades de inversión y financiamiento son idénticas para los dos. En el método directo, los flujos operativos de efectivo se toman directamente de las principales clases de entradas operativas de efectivo de los clientes y de los pagos a los proveedores y empleados. Se debe hacer una conciliación indirecta del ingreso neto con el flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas.

En esta conciliación, se inicia con el ingreso neto manifestado, y las cifras se ajustan para los rubros en el estado de resultados no en efectivo y los cambios relacionados en las cuentas del balance general para determinar el efectivo derivado de las actividades operativas. Finalmente, el cash flow muestra los flujos de efectivo obtenidos en un periodo, es decir, los cobros del periodo y los pagos realizados con ellos.



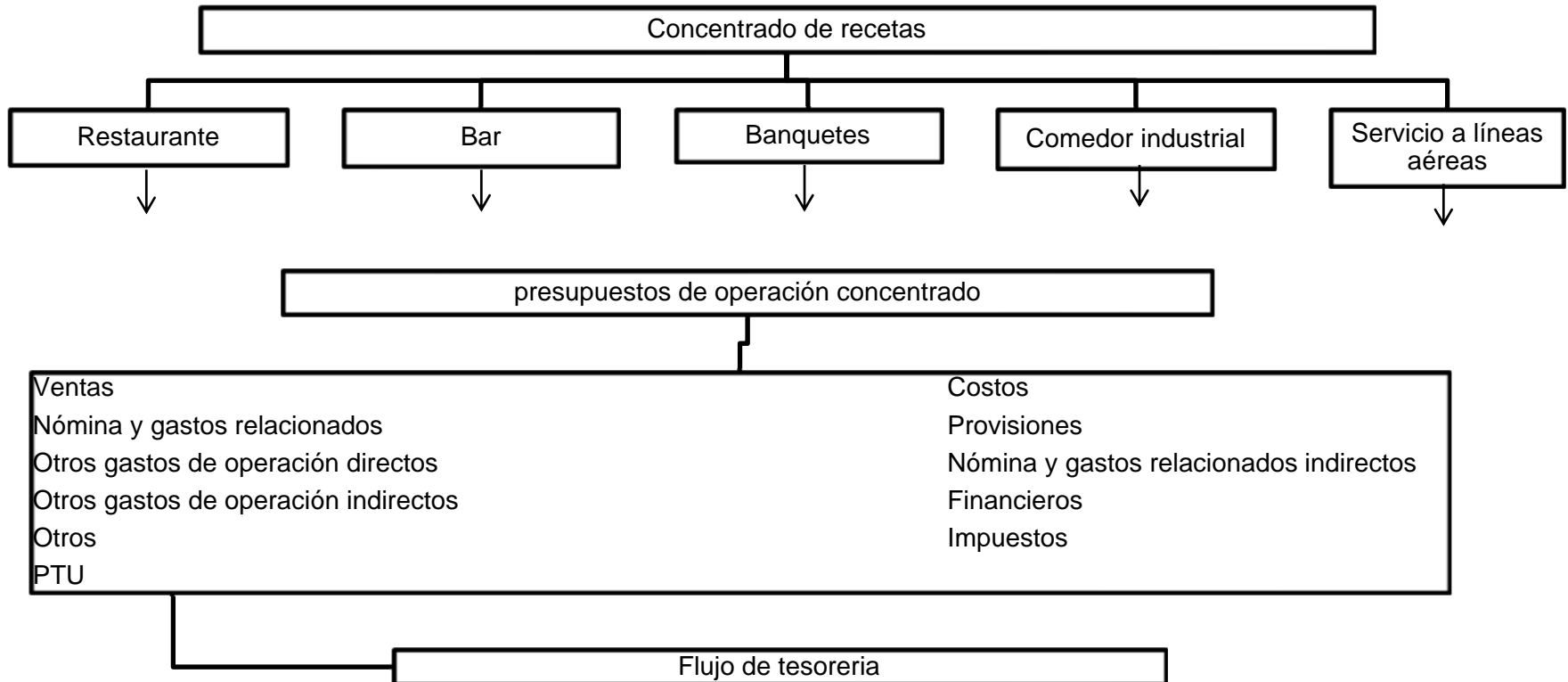
**Flujograma del presupuesto de operaciones de la empresa de servicio de alimentos y bebidas**



Calculo de ventas y costos				
Restaurante	Bar	Banquetes	Comedor industrial	Servicio a Líneas aéreas

Elaboración de nómina y gastos relacionados				
Restaurante	Bar	Banquetes	Comedor industrial	Servicio a Líneas aéreas





EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.

**ENTRADAS DE EFECTIVO POR OPERACIÓN**

CEDULA 1

ENERO										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pago					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$777,419	\$124,387	\$77,742	\$979,548	\$154,769	\$658,256	\$44,080	\$93,057	\$29,386	\$979,548
Banquetes	\$393,119	\$62,899	\$0	\$456,018	\$136,805	\$273,611	\$0	\$45,602	\$0	\$456,018
Comedor industria	\$809,407	\$129,505	\$0	\$938,912	\$0	\$0	\$0	\$751,130	\$187,782	\$938,912
Servicios de líneas aérea:	\$2,008,944	\$321,431	\$0	\$2,330,375	\$0	\$0	\$0	\$1,398,225	\$932,150	\$2,330,375
Suma	\$3,988,889	\$638,222	\$77,742	\$4,704,853	\$291,574	\$931,867	\$44,080	\$2,288,014	\$1,149,318	\$4,704,853

FEBRERO										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$742,233	\$118,757	\$74,223	\$935,213	\$147,764	\$628,463	\$42,085	\$88,845	\$28,056	\$935,213
Banquetes	\$331,835	\$53,094	\$0	\$384,929	\$115,479	\$230,957	\$0	\$38,493	\$0	\$384,929
Comedor industria	\$739,901	\$118,384	\$0	\$858,285	\$0	\$0	\$0	\$686,628	\$171,657	\$858,285
Servicios de líneas aérea:	\$2,797,873	\$447,660	\$0	\$3,245,533	\$0	\$0	\$0	\$1,947,320	\$1,298,213	\$3,245,533
Suma	\$4,611,842	\$737,895	\$74,223	\$5,423,960	\$263,243	\$859,420	\$42,085	\$2,761,286	\$1,497,926	\$5,423,960

MARZO										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$745,750	\$119,320	\$74,575	\$939,645	\$148,464	\$631,441	\$42,284	\$89,266	\$28,189	\$939,644
Banquetes	\$367,958	\$58,873	\$0	\$426,831	\$128,049	\$256,098	\$0	\$42,683	\$0	\$426,830
Comedor industria	\$785,865	\$125,738	\$0	\$911,603	\$0	\$0	\$0	\$729,282	\$182,321	\$911,603
Servicios de líneas aérea:	\$2,205,235	\$352,838	\$0	\$2,558,073	\$0	\$0	\$0	\$1,534,844	\$1,023,229	\$2,558,073
Suma	\$4,104,807	\$656,769	\$74,575	\$4,836,151	\$276,513	\$887,539	\$42,284	\$2,396,075	\$1,233,739	\$4,836,150

ABRIL										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$816,418	\$130,627	\$81,642	\$1,028,687	\$162,533	\$691,278	\$46,291	\$97,725	\$30,861	\$1,028,688
Banquetes	\$366,961	\$58,714	\$0	\$425,675	\$127,703	\$255,405	\$0	\$42,568	\$0	\$425,676
Comedor industria	\$688,482	\$110,157	\$0	\$798,639	\$0	\$0	\$0	\$638,911	\$159,728	\$798,639
Servicios de líneas aérea:	\$2,015,640	\$322,502	\$0	\$2,338,142	\$0	\$0	\$0	\$1,402,885	\$935,257	\$2,338,142
Suma	\$3,887,501	\$622,000	\$81,642	\$4,591,143	\$290,236	\$946,683	\$46,291	\$2,182,089	\$1,125,846	\$4,591,145

MAYO										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$840,709	\$134,513	\$84,071	\$1,059,293	\$167,368	\$711,845	\$47,668	\$100,633	\$31,779	\$1,059,293
Banquetes	\$381,660	\$61,066	\$0	\$442,726	\$132,818	\$265,635	\$0	\$44,273	\$0	\$442,726
Comedor industria	\$845,381	\$135,261	\$0	\$980,642	\$0	\$0	\$0	\$784,513	\$196,128	\$980,641
Servicios de líneas aérea:	\$2,810,010	\$449,602	\$0	\$3,259,612	\$0	\$0	\$0	\$1,955,767	\$1,303,845	\$3,259,612
Suma	\$4,877,760	\$780,442	\$84,071	\$5,742,273	\$300,186	\$977,480	\$47,668	\$2,885,186	\$1,531,752	\$5,742,272

JUNIO										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$783,376	\$125,340	\$78,338	\$987,054	\$155,955	\$663,300	\$44,417	\$93,770	\$29,612	\$987,054
Banquetes	\$322,368	\$51,579	\$0	\$373,947	\$112,184	\$224,368	\$0	\$37,395	\$0	\$373,947
Comedor industria	\$820,792	\$131,327	\$0	\$952,119	\$0	\$0	\$0	\$761,695	\$190,424	\$952,119
Servicios de líneas aérea:	\$2,198,957	\$351,833	\$0	\$2,550,790	\$0	\$0	\$0	\$1,530,474	\$1,020,316	\$2,550,790
Suma	\$4,125,493	\$660,079	\$78,338	\$4,863,910	\$268,139	\$887,668	\$44,417	\$2,423,334	\$1,240,352	\$4,863,910

JULIO										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$850,357	\$136,057	\$85,036	\$1,071,450	\$169,289	\$720,014	\$48,215	\$101,788	\$32,144	\$1,071,450
Banquetes	\$463,871	\$74,219	\$0	\$538,090	\$161,427	\$322,854	\$0	\$53,809	\$0	\$538,090
Comedor industria	\$881,354	\$141,017	\$0	\$1,022,371	\$0	\$0	\$0	\$817,897	\$204,474	\$1,022,371
Servicios de líneas aérea:	\$2,009,781	\$321,565	\$0	\$2,331,346	\$0	\$0	\$0	\$1,398,808	\$932,538	\$2,331,346
Suma	\$4,205,363	\$672,858	\$85,036	\$4,963,257	\$330,716	\$1,042,868	\$48,215	\$2,372,302	\$1,169,156	\$4,963,257

AGOSTO										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$857,355	\$137,177	\$85,736	\$1,080,268	\$170,682	\$725,940	\$48,612	\$102,625	\$32,408	\$1,080,267
Banquetes	\$350,768	\$56,123	\$0	\$406,891	\$122,067	\$244,135	\$0	\$40,689	\$0	\$406,891
Comedor industria	\$919,197	\$147,071	\$0	\$1,066,268	\$0	\$0	\$0	\$853,014	\$213,254	\$1,066,268
Servicios de líneas aérea:	\$2,918,410	\$466,946	\$0	\$3,385,356	\$0	\$0	\$0	\$2,031,213	\$1,354,142	\$3,385,355
Suma	\$5,045,729	\$807,317	\$85,736	\$5,938,782	\$292,749	\$970,075	\$48,612	\$3,027,541	\$1,599,804	\$5,938,781

SEPTIEMBRE										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$824,575	\$131,932	\$82,458	\$1,038,965	\$164,156	\$698,184	\$46,753	\$98,702	\$31,169	\$1,038,964
Banquetes	\$301,192	\$48,191	\$0	\$349,383	\$104,815	\$209,630	\$0	\$34,938	\$0	\$349,383
Comedor industria	\$817,877	\$130,860	\$0	\$948,737	\$0	\$0	\$0	\$758,990	\$189,747	\$948,737
Servicios de líneas aérea:	\$2,219,465	\$355,114	\$0	\$2,574,579	\$0	\$0	\$0	\$1,544,747	\$1,029,831	\$2,574,578
Suma	\$4,163,109	\$666,097	\$82,458	\$4,911,664	\$268,971	\$907,814	\$46,753	\$2,437,377	\$1,250,747	\$4,911,662

OCTUBRE										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$750,823	\$120,132	\$75,082	\$946,037	\$149,474	\$635,737	\$42,572	\$89,874	\$28,381	\$946,038
Banquetes	\$335,073	\$53,612	\$0	\$388,685	\$116,606	\$233,211	\$0	\$38,869	\$0	\$388,686
Comedor industria	\$937,956	\$150,073	\$0	\$1,088,029	\$0	\$0	\$0	\$870,423	\$217,606	\$1,088,029
Servicios de líneas aérea:	\$2,697,844	\$431,655	\$0	\$3,129,499	\$0	\$0	\$0	\$1,877,700	\$1,251,800	\$3,129,500
Suma	\$4,721,696	\$755,472	\$75,082	\$5,552,250	\$266,080	\$868,948	\$42,572	\$2,876,866	\$1,497,787	\$5,552,253

NOVIEMBRE										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$747,433	\$119,589	\$74,743	\$941,765	\$148,799	\$632,866	\$42,379	\$89,468	\$28,253	\$941,765
Banquetes	\$237,665	\$38,026	\$0	\$275,691	\$82,707	\$165,415	\$0	\$27,569	\$0	\$275,691
Comedor industria	\$860,727	\$137,716	\$0	\$998,443	\$0	\$0	\$0	\$798,754	\$199,689	\$998,443
Servicios de líneas aérea:	\$2,227,417	\$356,387	\$0	\$2,583,804	\$0	\$0	\$0	\$1,550,282	\$1,033,521	\$2,583,803
Suma	\$4,073,242	\$651,718	\$74,743	\$4,799,703	\$231,506	\$798,281	\$42,379	\$2,466,073	\$1,261,463	\$4,799,702

DICIEMBRE										
Ventas netas	Monto	IVA	Servicio	Total	Forma de pagc					Suma total
					Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pagos de clientes	Saldo crédito a clientes	
Restaurante bai	\$869,361	\$139,098	\$86,936	\$1,095,395	\$173,072	\$736,105	\$49,293	\$104,063	\$32,862	\$1,095,395
Banquetes	\$508,215	\$81,314	\$0	\$589,529	\$176,859	\$353,717	\$0	\$58,953	\$0	\$589,529
Comedor industria	\$795,954	\$127,353	\$0	\$923,307	\$0	\$0	\$0	\$738,646	\$184,661	\$923,307
Servicios de líneas aérea:	\$2,642,180	\$422,749	\$0	\$3,064,929	\$0	\$0	\$0	\$1,838,957	\$1,225,972	\$3,064,929
Suma	\$4,815,710	\$770,514	\$86,936	\$5,673,160	\$349,931	\$1,089,822	\$49,293	\$2,740,619	\$1,443,495	\$5,673,160

Fuente de información: estados de resultados departamentales presupuestados, más los porcentos de forma de p:

CLIENTE: PAKAL S.A. DE C.V.  
**COBRANZA DE OPERACIÓN**

CEDULA 2

Cobranza del periodo	SALDO DE CUENTAS POR COBRAR												
Concepto	AÑO ANTERIOR	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Cientes													
Ejercicio anterior		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ejercicio actual		\$0	\$1,149,318	\$1,497,926	\$1,233,739	\$1,125,846	\$1,531,752	\$1,240,352	\$1,169,156	\$1,599,804	\$1,250,747	\$1,497,787	\$1,261,463
Tarjetas de crédito													
Ejercicio anterior		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ejercicio actual		\$0	\$44,080	\$42,085	\$42,284	\$46,291	\$47,668	\$44,417	\$48,215	\$48,612	\$46,753	\$42,572	\$42,379
Otros													
Deudores diversos		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Deudores por arrendamiento		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Funcionarios y empleados		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Suma de cobranza		\$0	\$1,193,398	\$1,540,011	\$1,276,023	\$1,172,137	\$1,579,420	\$1,284,769	\$1,217,371	\$1,648,416	\$1,297,500	\$1,540,359	\$1,303,842

Fuente de información: Estado de Posición Financiera año anterior(cuando el negocio esta en marcha), más las cifras e la cédula num. 1, correspondiente al saldo fin de mes de tarjetas de crédito y clientes.

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
**COMPRAS DE MATERIA PRIMA**

CEDULA 3

ENERO						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$129,489	\$7,510	\$80,542	\$41,436	\$6,630	\$136,118
Banquetes	\$98,338	\$0	\$59,003	\$39,335	\$6,294	\$104,632
Comedor industrial	\$264,861	\$9,270	\$225,132	\$30,459	\$4,873	\$269,734
Servicios de líneas aéreas	\$531,490	\$10,630	\$398,618	\$122,243	\$19,559	\$551,050
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$48,505	\$1,455	\$0	\$11,156	\$1,785	\$14,396
Suma	\$1,072,683	\$28,865	\$763,295	\$244,629	\$39,141	\$1,075,930

FEBRERO						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$122,367	\$7,097	\$76,112	\$39,157	\$6,265	\$128,631
Banquetes	\$81,935	\$0	\$49,161	\$32,774	\$5,244	\$87,179
Comedor industrial	\$242,116	\$8,474	\$205,799	\$27,843	\$4,455	\$246,571
Servicios de líneas aéreas	\$724,083	\$14,482	\$543,062	\$166,539	\$26,646	\$750,729
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$47,147	\$1,414	\$0	\$10,844	\$1,735	\$13,993
Suma	\$1,217,648	\$31,467	\$874,134	\$277,157	\$44,345	\$1,227,103

MARZO						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$122,626	\$7,112	\$76,273	\$39,240	\$6,278	\$128,903
Banquetes	\$91,579	\$0	\$54,948	\$36,632	\$5,861	\$97,441
Comedor industrial	\$257,157	\$9,000	\$218,583	\$29,573	\$4,732	\$261,888
Servicios de líneas aéreas	\$572,036	\$11,441	\$429,027	\$131,568	\$21,051	\$593,087
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$47,583	\$1,427	\$0	\$10,944	\$1,751	\$14,122
Suma	\$1,090,981	\$28,980	\$778,831	\$247,957	\$39,673	\$1,095,441

ABRIL						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$135,704	\$7,871	\$84,408	\$43,425	\$6,948	\$142,652
Banquetes	\$90,837	\$0	\$54,502	\$36,335	\$5,814	\$96,651
Comedor industrial	\$215,703	\$7,550	\$183,347	\$24,806	\$3,969	\$219,672
Servicios de líneas aéreas	\$536,348	\$10,727	\$402,261	\$123,360	\$19,738	\$556,086
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$51,124	\$1,534	\$0	\$11,759	\$1,881	\$15,174
Suma	\$1,029,715	\$27,682	\$724,518	\$239,685	\$38,350	\$1,030,235

MAYO						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$139,330	\$8,081	\$86,663	\$44,586	\$7,134	\$146,464
Banquetes	\$95,549	\$0	\$57,329	\$38,219	\$6,115	\$101,663
Comedor industrial	\$264,861	\$9,270	\$225,132	\$30,459	\$4,873	\$269,734
Servicios de líneas aéreas	\$734,109	\$14,682	\$550,581	\$168,845	\$27,015	\$761,123
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
RESTAURANTE BAR	\$52,919	\$1,588	\$0	\$12,171	\$1,947	\$15,706
SUMA	\$1,286,767	\$33,621	\$919,705	\$294,280	\$47,084	\$1,294,690

JUNIO						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$123,662	\$7,172	\$76,918	\$39,572	\$6,332	\$129,994
Banquetes	\$78,665	\$0	\$47,199	\$31,466	\$5,035	\$83,700
Comedor industrial	\$257,158	\$9,001	\$218,584	\$29,573	\$4,732	\$261,890
Servicios de líneas aéreas	\$581,985	\$11,640	\$436,488	\$133,856	\$21,417	\$603,401
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$53,404	\$1,602	\$0	\$12,283	\$1,965	\$15,850
Suma	\$1,094,873	\$29,415	\$779,189	\$246,750	\$39,481	\$1,094,835

JULIO						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$140,237	\$8,134	\$87,227	\$44,876	\$7,180	\$147,417
Banquetes	\$113,340	\$0	\$68,004	\$45,336	\$7,254	\$120,594
Comedor industrial	\$264,861	\$9,270	\$225,132	\$30,459	\$4,873	\$269,734
Servicios de líneas aéreas	\$520,799	\$10,416	\$390,599	\$119,784	\$19,165	\$539,964
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$53,986	\$1,620	\$0	\$12,417	\$1,987	\$16,024
Suma	\$1,093,223	\$29,440	\$770,962	\$252,872	\$40,459	\$1,093,733

AGOSTO						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$141,402	\$8,201	\$87,952	\$45,249	\$7,240	\$148,642
Banquetes	\$85,343	\$0	\$51,206	\$34,137	\$5,462	\$90,805
Comedor industrial	\$276,233	\$9,668	\$234,798	\$31,767	\$5,083	\$281,316
Servicios de líneas aéreas	\$742,826	\$14,857	\$557,119	\$170,850	\$27,336	\$770,162
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$54,423	\$1,633	\$0	\$12,517	\$2,003	\$16,153
Suma	\$1,300,226	\$34,359	\$931,075	\$294,520	\$47,124	\$1,307,078

SEPTIEMBRE						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$136,222	\$7,901	\$84,730	\$43,591	\$6,975	\$143,197
Banquetes	\$75,824	\$0	\$45,494	\$30,329	\$4,853	\$80,676
Comedor industrial	\$245,785	\$8,602	\$208,917	\$28,265	\$4,522	\$250,306
Servicios de líneas aéreas	\$572,036	\$11,441	\$429,027	\$131,568	\$21,051	\$593,087
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$52,191	\$1,566	\$0	\$12,004	\$1,921	\$15,491
Suma	\$1,082,057	\$29,510	\$768,168	\$245,757	\$39,322	\$1,082,757



OCTUBRE						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$123,144	\$7,142	\$76,596	\$39,406	\$6,305	\$129,449
Banquetes	\$80,846	\$0	\$48,508	\$32,338	\$5,174	\$86,020
Comedor industrial	\$276,233	\$9,668	\$234,798	\$31,767	\$5,083	\$281,316
Servicios de líneas aéreas	\$724,698	\$14,494	\$543,523	\$166,680	\$26,669	\$751,366
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$48,117	\$1,444	\$0	\$11,067	\$1,771	\$14,282
Suma	\$1,253,038	\$32,748	\$903,425	\$281,258	\$45,002	\$1,262,433

NOVIEMBRE						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$122,626	\$7,112	\$76,273	\$39,240	\$6,278	\$128,903
Banquetes	\$56,815	\$0	\$34,089	\$22,726	\$3,636	\$60,451
Comedor industrial	\$253,488	\$8,872	\$215,464	\$29,151	\$4,664	\$258,151
Servicios de líneas aéreas	\$581,985	\$11,640	\$436,488	\$133,856	\$21,417	\$603,401
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$47,874	\$1,436	\$0	\$11,011	\$1,762	\$14,209
Suma	\$1,062,787	\$29,060	\$762,314	\$235,984	\$37,757	\$1,065,115

DICIEMBRE						
Concepto	Monto	Compras de contado diarias	Compras a crédito			Total
			Sin IVA	Con IVA	IVA acreditable	
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE ALIMENTOS</b>						
Restaurante bar	\$143,215	\$8,306	\$89,080	\$45,829	\$7,333	\$150,548
Banquetes	\$127,108	\$0	\$76,265	\$50,843	\$8,135	\$135,243
Comedor industrial	\$234,411	\$8,204	\$199,250	\$26,957	\$4,313	\$238,724
Servicios de líneas aéreas	\$672,869	\$13,457	\$504,652	\$154,760	\$24,762	\$697,631
<b>COSTO DE MATERIA PRIMA DE BEBIDAS</b>						
Restaurante bar	\$55,296	\$1,659	\$0	\$12,718	\$2,035	\$16,412
Suma	\$1,232,899	\$31,626	\$869,247	\$291,107	\$46,578	\$1,238,558
Suma total	\$13,816,898	\$366,773	\$9,844,863	\$3,151,956	\$504,316	\$13,867,908

Fuente de información: estados de resultados departamentales presupuestados, más los porcentos por tipo de compra

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
**DETERMINACIÓN DE NÓMINA NETA**

CÉDULA 4

ENERO								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones					Nómina neta	
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical		Total retenciones
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$219,379	\$18,514	\$3,749	\$8,467	\$4,290	\$5,160	\$40,180	\$179,199
Banquetes	\$12,000	\$1,454	\$268	\$3,763	\$130	\$360	\$5,975	\$6,025
Comedor industrial	\$74,576	\$6,984	\$1,251	\$2,509	\$1,170	\$1,680	\$13,594	\$60,982
Servicios de líneas aéreas	\$48,211	\$3,505	\$871	\$3,763	\$780	\$1,170	\$10,089	\$38,122
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$69,000	\$7,268	\$1,544	\$0	\$910	\$0	\$9,722	\$59,278
Recursos humanos	\$25,000	\$2,909	\$559	\$0	\$390	\$0	\$3,858	\$21,142
Mercadotecnia y ventas	\$24,000	\$1,943	\$535	\$2,509	\$650	\$0	\$5,637	\$18,363
Sistemas, mantenimiento y compras	\$40,000	\$4,457	\$895	\$2,509	\$650	\$0	\$8,511	\$31,489
Suma	\$512,166	\$47,034	\$9,672	\$23,520	\$8,970	\$8,370	\$97,566	\$414,600

FEBRERO								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones					Nómina neta	
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical		Total retenciones
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$209,450	\$17,676	\$3,579	\$8,084	\$4,096	\$4,926	\$38,361	\$171,089
Banquetes	\$10,129	\$1,227	\$226	\$3,176	\$110	\$304	\$5,043	\$5,086
Comedor industrial	\$68,172	\$6,384	\$1,144	\$2,294	\$1,070	\$1,536	\$12,428	\$55,744
Servicios de líneas aéreas	\$67,144	\$4,881	\$1,213	\$5,241	\$1,086	\$1,629	\$14,050	\$53,094
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$79,776	\$8,403	\$1,785	\$0	\$1,052	\$0	\$11,240	\$68,536
Recursos humanos	\$28,904	\$3,363	\$646	\$0	\$451	\$0	\$4,460	\$24,444
Mercadotecnia y ventas	\$27,748	\$2,246	\$619	\$2,901	\$752	\$0	\$6,518	\$21,230
Sistemas, mantenimiento y compras	\$46,247	\$5,153	\$1,035	\$2,901	\$752	\$0	\$9,841	\$36,406
Suma	\$537,570	\$49,333	\$10,247	\$24,597	\$9,369	\$8,395	\$101,941	\$435,629

MARZO								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones					Nómina neta	
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical		Total retenciones
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$210,442	\$17,760	\$3,596	\$8,122	\$4,115	\$4,950	\$38,543	\$171,899
Banquetes	\$11,232	\$1,361	\$251	\$3,522	\$122	\$337	\$5,593	\$5,639
Comedor industrial	\$72,407	\$6,781	\$1,215	\$2,436	\$1,136	\$1,631	\$13,199	\$59,208
Servicios de líneas aéreas	\$52,922	\$3,847	\$956	\$4,131	\$856	\$1,284	\$11,074	\$41,848
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$71,005	\$7,479	\$1,589	\$0	\$936	\$0	\$10,004	\$61,001
Recursos humanos	\$25,727	\$2,994	\$575	\$0	\$401	\$0	\$3,970	\$21,757
Mercadotecnia y ventas	\$24,697	\$1,999	\$551	\$2,582	\$669	\$0	\$5,801	\$18,896
Sistemas, mantenimiento y compras	\$41,162	\$4,587	\$921	\$2,582	\$669	\$0	\$8,759	\$32,403
Suma	\$509,595	\$46,808	\$9,654	\$23,375	\$8,904	\$8,202	\$96,943	\$412,652

ABRIL								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones					Nómina neta	
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical		Total retenciones
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$230,384	\$19,443	\$3,937	\$8,892	\$4,505	\$5,419	\$42,196	\$188,188
Banquetes	\$11,202	\$1,357	\$250	\$3,513	\$121	\$336	\$5,577	\$5,625
Comedor industrial	\$63,434	\$5,941	\$1,064	\$2,134	\$995	\$1,429	\$11,563	\$51,871
Servicios de líneas aéreas	\$48,372	\$3,517	\$874	\$3,776	\$783	\$1,174	\$10,124	\$38,248
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$67,246	\$7,083	\$1,505	\$0	\$887	\$0	\$9,475	\$57,771
Recursos humanos	\$24,365	\$2,835	\$545	\$0	\$380	\$0	\$3,760	\$20,605
Mercadotecnia y ventas	\$23,390	\$1,894	\$521	\$2,445	\$633	\$0	\$5,493	\$17,897
Sistemas, mantenimiento y compras	\$38,983	\$4,344	\$872	\$2,445	\$633	\$0	\$8,294	\$30,689
Suma	\$507,376	\$46,414	\$9,568	\$23,205	\$8,937	\$8,358	\$96,482	\$410,894

MAYO								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones					Nómina neta	
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical		Total retenciones
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$237,239	\$20,021	\$4,054	\$9,156	\$4,639	\$5,580	\$43,450	\$193,789
Banquetes	\$11,650	\$1,412	\$260	\$3,653	\$126	\$350	\$5,801	\$5,849
Comedor industrial	\$77,890	\$7,294	\$1,307	\$2,620	\$1,222	\$1,755	\$14,198	\$63,692
Servicios de líneas aéreas	\$67,435	\$4,903	\$1,218	\$5,263	\$1,091	\$1,637	\$14,112	\$53,323
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$84,376	\$8,888	\$1,888	\$0	\$1,113	\$0	\$11,889	\$72,487
Recursos humanos	\$30,571	\$3,557	\$684	\$0	\$477	\$0	\$4,718	\$25,853
Mercadotecnia y ventas	\$29,348	\$2,376	\$654	\$3,068	\$795	\$0	\$6,893	\$22,455
Sistemas, mantenimiento y compras	\$48,913	\$5,450	\$1,094	\$3,068	\$795	\$0	\$10,407	\$38,506
Suma	\$587,422	\$53,901	\$11,159	\$26,828	\$10,258	\$9,322	\$111,468	\$475,954

JUNIO								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones					Nómina neta	
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical		Total retenciones
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$221,060	\$18,656	\$3,778	\$8,532	\$4,323	\$5,200	\$40,489	\$180,571
Banquetes	\$9,840	\$1,192	\$220	\$3,086	\$107	\$295	\$4,900	\$4,940
Comedor industrial	\$75,625	\$7,082	\$1,269	\$2,544	\$1,186	\$1,704	\$13,785	\$61,840
Servicios de líneas aéreas	\$52,771	\$3,837	\$953	\$4,119	\$854	\$1,281	\$11,044	\$41,727
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$71,363	\$7,517	\$1,597	\$0	\$941	\$0	\$10,055	\$61,308
Recursos humanos	\$25,856	\$3,009	\$578	\$0	\$403	\$0	\$3,990	\$21,866
Mercadotecnia y ventas	\$24,822	\$2,010	\$553	\$2,595	\$672	\$0	\$5,830	\$18,992
Sistemas, mantenimiento y compras	\$41,370	\$4,610	\$926	\$2,595	\$672	\$0	\$8,803	\$32,567
Suma	\$522,707	\$47,913	\$9,874	\$23,471	\$9,158	\$8,480	\$98,896	\$423,811

JULIO								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones						Nómina neta
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical	Total retenciones	
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$239,961	\$20,251	\$4,101	\$9,261	\$4,692	\$5,644	\$43,949	\$196,012
Banquetes	\$14,160	\$1,716	\$316	\$4,440	\$153	\$425	\$7,050	\$7,110
Comedor industrial	\$81,205	\$7,605	\$1,362	\$2,732	\$1,274	\$1,829	\$14,802	\$66,403
Servicios de líneas aéreas	\$48,231	\$3,506	\$871	\$3,765	\$780	\$1,170	\$10,092	\$38,139
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$72,745	\$7,662	\$1,628	\$0	\$959	\$0	\$10,249	\$62,496
Recursos humanos	\$26,357	\$3,067	\$589	\$0	\$411	\$0	\$4,067	\$22,290
Mercadotecnia y ventas	\$25,302	\$2,048	\$564	\$2,645	\$685	\$0	\$5,942	\$19,360
Sistemas, mantenimiento y compras	\$42,171	\$4,699	\$944	\$2,645	\$685	\$0	\$8,973	\$33,198
Suma	\$550,132	\$50,554	\$10,375	\$25,488	\$9,639	\$9,068	\$105,124	\$445,008

AGOSTO								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones						Nómina neta
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical	Total retenciones	
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$241,936	\$20,418	\$4,134	\$9,338	\$4,731	\$5,691	\$44,312	\$197,624
Banquetes	\$10,707	\$1,297	\$239	\$3,358	\$116	\$321	\$5,331	\$5,376
Comedor industrial	\$84,692	\$7,931	\$1,421	\$2,849	\$1,329	\$1,908	\$15,438	\$69,254
Servicios de líneas aéreas	\$70,037	\$5,092	\$1,265	\$5,467	\$1,133	\$1,700	\$14,657	\$55,380
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$87,281	\$9,194	\$1,953	\$0	\$1,151	\$0	\$12,298	\$74,983
Recursos humanos	\$31,624	\$3,680	\$707	\$0	\$493	\$0	\$4,880	\$26,744
Mercadotecnia y ventas	\$30,359	\$2,458	\$677	\$3,174	\$822	\$0	\$7,131	\$23,228
Sistemas, mantenimiento y compras	\$50,598	\$5,638	\$1,132	\$3,174	\$822	\$0	\$10,766	\$39,832
Suma	\$607,233	\$55,708	\$11,528	\$27,360	\$10,597	\$9,620	\$114,813	\$492,420

SEPTIEMBRE								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones						Nómina neta
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical	Total retenciones	
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$232,686	\$19,637	\$3,976	\$8,981	\$4,550	\$5,473	\$42,617	\$190,069
Banquetes	\$9,194	\$1,114	\$205	\$2,883	\$100	\$276	\$4,578	\$4,616
Comedor industrial	\$75,356	\$7,057	\$1,264	\$2,535	\$1,182	\$1,698	\$13,736	\$61,620
Servicios de líneas aéreas	\$53,263	\$3,872	\$962	\$4,157	\$862	\$1,293	\$11,146	\$42,117
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$72,014	\$7,585	\$1,611	\$0	\$950	\$0	\$10,146	\$61,868
Recursos humanos	\$26,092	\$3,036	\$583	\$0	\$407	\$0	\$4,026	\$22,066
Mercadotecnia y ventas	\$25,048	\$2,028	\$558	\$2,619	\$678	\$0	\$5,883	\$19,165
Sistemas, mantenimiento y compras	\$41,747	\$4,652	\$934	\$2,619	\$678	\$0	\$8,883	\$32,864
Suma	\$535,400	\$48,981	\$10,093	\$23,794	\$9,407	\$8,740	\$101,015	\$434,385

OCTUBRE								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones						Nómina neta
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical	Total retenciones	
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$211,874	\$17,881	\$3,621	\$8,177	\$4,143	\$4,983	\$38,805	\$173,069
Banquetes	\$10,228	\$1,239	\$228	\$3,207	\$111	\$307	\$5,092	\$5,136
Comedor industrial	\$86,420	\$8,093	\$1,450	\$2,907	\$1,356	\$1,947	\$15,753	\$70,667
Servicios de líneas aéreas	\$64,743	\$4,707	\$1,170	\$5,053	\$1,047	\$1,571	\$13,548	\$51,195
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$81,676	\$8,603	\$1,828	\$0	\$1,077	\$0	\$11,508	\$70,168
Recursos humanos	\$29,593	\$3,443	\$662	\$0	\$462	\$0	\$4,567	\$25,026
Mercadotecnia y ventas	\$28,409	\$2,300	\$633	\$2,970	\$769	\$0	\$6,672	\$21,737
Sistemas, mantenimiento y compras	\$47,348	\$5,276	\$1,059	\$2,970	\$769	\$0	\$10,074	\$37,274
Suma	\$560,291	\$51,542	\$10,651	\$25,284	\$9,734	\$8,808	\$106,019	\$454,272

NOVIEMBRE								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones						Nómina neta
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical	Total retenciones	
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$210,917	\$17,800	\$3,604	\$8,140	\$4,125	\$4,961	\$38,630	\$172,287
Banquetes	\$7,255	\$879	\$162	\$2,275	\$79	\$218	\$3,613	\$3,642
Comedor industrial	\$79,304	\$7,427	\$1,330	\$2,668	\$1,244	\$1,787	\$14,456	\$64,848
Servicios de líneas aéreas	\$53,454	\$3,886	\$966	\$4,172	\$865	\$1,297	\$11,186	\$42,268
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$70,459	\$7,422	\$1,577	\$0	\$929	\$0	\$9,928	\$60,531
Recursos humanos	\$25,529	\$2,971	\$571	\$0	\$398	\$0	\$3,940	\$21,589
Mercadotecnia y ventas	\$24,508	\$1,984	\$546	\$2,562	\$664	\$0	\$5,756	\$18,752
Sistemas, mantenimiento y compras	\$40,846	\$4,551	\$914	\$2,562	\$664	\$0	\$8,691	\$32,155
Suma	\$512,271	\$46,920	\$9,670	\$22,379	\$8,968	\$8,263	\$96,200	\$416,071

DICIEMBRE								
Centro de servicio	Total de sueldos y salarios	Retenciones						Nómina neta
		ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical	Total retenciones	
<b>NÓMINA DIRECTA</b>								
Restaurante bar	\$245,324	\$20,704	\$4,192	\$9,468	\$4,797	\$5,770	\$44,931	\$200,393
Banquetes	\$15,513	\$1,880	\$346	\$4,865	\$168	\$465	\$7,724	\$7,789
Comedor industrial	\$73,337	\$6,868	\$1,230	\$2,467	\$1,151	\$1,652	\$13,368	\$59,969
Servicios de líneas aéreas	\$63,408	\$4,610	\$1,146	\$4,949	\$1,026	\$1,539	\$13,270	\$50,138
<b>NÓMINA INDIRECTA</b>								
Dirección general y contraloría	\$83,302	\$8,775	\$1,864	\$0	\$1,099	\$0	\$11,738	\$71,564
Recursos humanos	\$30,182	\$3,512	\$675	\$0	\$471	\$0	\$4,658	\$25,524
Mercadotecnia y ventas	\$28,975	\$2,346	\$646	\$3,029	\$785	\$0	\$6,806	\$22,169
Sistemas, mantenimiento y compras	\$48,291	\$5,381	\$1,081	\$3,029	\$785	\$0	\$10,276	\$38,015
Suma	\$588,332	\$54,076	\$11,180	\$27,807	\$10,282	\$9,426	\$112,771	\$475,561
Suma total	\$6,530,496	\$599,184	\$123,671	\$297,108	\$114,223	\$105,052	\$1,239,238	\$5,291,258

Fuente de información: papeles de trabajo del cálculo de nómina neta para el presupuesto

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
**OTROS GASTOS DE OPERACIÓN**

CÉDULA 5

ENERO					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$102,095	\$6,636	\$95,459	\$15,273.00	\$117,368
Banquetes	\$121,688	\$4,259	\$117,429	\$18,789.00	\$140,477
Comedor industrial	\$16,388	\$688	\$15,699	\$2,512.00	\$18,899
Servicios de líneas aéreas	\$51,639	\$1,291	\$50,348	\$8,056.00	\$59,695
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$86,742	\$7,633	\$79,109	\$12,657.00	\$99,399
Recursos humanos	\$45,029	\$901	\$44,128	\$7,060.00	\$52,089
Mercadotecnia y ventas	\$61,714	\$802	\$60,912	\$9,746.00	\$71,460
Sistemas, mantenimiento y compras	\$73,714	\$4,570	\$69,144	\$11,063.00	\$84,777
Total	\$559,008	\$26,780	\$532,228	\$85,156	\$644,164
Suma	\$559,008	\$26,780	\$532,228	\$85,156	\$644,164

FEBRERO					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$101,092	\$6,571	\$94,521	\$15,123.00	\$116,215
Banquetes	\$102,718	\$3,595	\$99,123	\$15,860.00	\$118,578
Comedor industrial	\$15,516	\$652	\$14,864	\$2,378.00	\$17,894
Servicios de líneas aéreas	\$70,142	\$1,754	\$68,388	\$10,942.00	\$81,084
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$97,165	\$8,551	\$88,614	\$14,178.00	\$111,343
Recursos humanos	\$48,936	\$979	\$47,957	\$7,673.00	\$56,609
Mercadotecnia y ventas	\$68,229	\$887	\$67,342	\$10,775.00	\$79,004
Sistemas, mantenimiento y compras	\$80,229	\$4,974	\$75,255	\$12,041.00	\$92,270
Total	\$584,026	\$27,963	\$556,064	\$88,970	\$672,997
Suma	\$584,026	\$27,963	\$556,064	\$88,970	\$672,997

MARZO					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$3,754	\$0	\$3,754	\$601	\$4,355
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$3,754	\$0	\$3,754	\$601	\$4,355
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$101,196	\$6,578	\$94,618	\$15,139.00	\$116,335
Banquetes	\$113,899	\$3,986	\$109,912	\$17,586.00	\$131,484
Comedor industrial	\$16,091	\$676	\$15,415	\$2,466.00	\$18,557
Servicios de líneas aéreas	\$56,241	\$1,406	\$54,835	\$8,774.00	\$65,015
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$88,684	\$7,804	\$80,880	\$12,941.00	\$101,625
Recursos humanos	\$45,756	\$915	\$44,841	\$7,175.00	\$52,931
Mercadotecnia y ventas	\$62,925	\$818	\$62,107	\$9,937.00	\$72,862
Sistemas, mantenimiento y compras	\$74,925	\$4,645	\$70,280	\$11,245.00	\$86,170
Total	\$559,716	\$26,828	\$532,888	\$85,263	\$644,979
Suma	\$563,470	\$26,828	\$536,642	\$85,864	\$649,334

ABRIL					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$6,450	\$0	\$6,450	\$1,032	\$7,482
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$6,450	\$0	\$6,450	\$1,032	\$7,482
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$103,202	\$6,708	\$96,494	\$15,439.00	\$118,641
Banquetes	\$113,588	\$3,976	\$109,613	\$17,538.00	\$131,127
Comedor industrial	\$14,869	\$624	\$14,244	\$2,279.00	\$17,147
Servicios de líneas aéreas	\$51,794	\$1,295	\$50,499	\$8,080.00	\$59,874
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$85,047	\$7,484	\$77,563	\$12,410.00	\$97,457
Recursos humanos	\$44,393	\$888	\$43,505	\$6,961.00	\$51,354
Mercadotecnia y ventas	\$60,653	\$788	\$59,865	\$9,578.00	\$70,231
Sistemas, mantenimiento y compras	\$72,653	\$4,504	\$68,149	\$10,904.00	\$83,557
Total	\$546,199	\$26,267	\$519,932	\$83,189	\$629,388
Suma	\$552,649	\$26,267	\$526,382	\$84,221	\$636,870

MAYO					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$103,890	\$6,753	\$97,137	\$15,542.00	\$119,432
Banquetes	\$118,139	\$4,135	\$114,004	\$18,241.00	\$136,380
Comedor industrial	\$16,840	\$707	\$16,132	\$2,581.00	\$19,420
Servicios de líneas aéreas	\$70,426	\$1,761	\$68,665	\$10,986.00	\$81,412
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$101,613	\$8,942	\$92,671	\$14,827.00	\$116,440
Recursos humanos	\$50,605	\$1,012	\$49,593	\$7,935.00	\$58,540
Mercadotecnia y ventas	\$71,008	\$923	\$70,085	\$11,214.00	\$82,222
Sistemas, mantenimiento y compras	\$83,008	\$5,146	\$77,862	\$12,458.00	\$95,466
Total	\$615,528	\$29,379	\$586,149	\$93,784	\$709,312
Suma	\$615,528	\$29,379	\$586,149	\$93,784	\$709,312

JUNIO					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$5,392	\$0	\$5,392	\$863	\$6,255
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$1,491	\$0	\$1,491	\$239	\$1,730
Servicios de líneas aéreas	\$2,010	\$0	\$2,010	\$322	\$2,332
Total	\$8,893	\$0	\$8,893	\$1,423	\$10,316
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$102,262	\$6,647	\$95,615	\$15,298.00	\$117,560
Banquetes	\$99,785	\$3,492	\$96,292	\$15,407.00	\$115,191
Comedor industrial	\$16,531	\$694	\$15,836	\$2,534.00	\$19,064
Servicios de líneas aéreas	\$56,094	\$1,402	\$54,691	\$8,751.00	\$64,844
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$89,028	\$7,834	\$81,194	\$12,991.00	\$102,019
Recursos humanos	\$45,886	\$918	\$44,968	\$7,195.00	\$53,081
Mercadotecnia y ventas	\$63,144	\$821	\$62,323	\$9,972.00	\$73,116
Sistemas, mantenimiento y compras	\$75,144	\$4,659	\$70,485	\$11,278.00	\$86,422
Total	\$547,873	\$26,467	\$521,404	\$83,426	\$631,297
Suma	\$556,766	\$26,467	\$530,297	\$84,849	\$641,613



JULIO					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$104,168	\$6,771	\$97,397	\$15,584.00	\$119,752
Banquetes	\$143,586	\$5,026	\$138,561	\$22,170.00	\$165,757
Comedor industrial	\$17,292	\$726	\$16,565	\$2,650.00	\$19,941
Servicios de líneas aéreas	\$51,657	\$1,291	\$50,365	\$8,058.00	\$59,714
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$90,365	\$7,952	\$82,413	\$13,186.00	\$103,551
Recursos humanos	\$46,386	\$928	\$45,458	\$7,273.00	\$53,659
Mercadotecnia y ventas	\$63,979	\$832	\$63,147	\$10,104.00	\$74,083
Sistemas, mantenimiento y compras	\$75,979	\$4,711	\$71,268	\$11,403.00	\$87,382
Total	\$593,412	\$28,237	\$565,174	\$90,428	\$683,839
Suma	\$593,412	\$28,237	\$565,174	\$90,428	\$683,839

AGOSTO					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$5,033	\$0	\$5,033	\$805	\$5,838
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$5,033	\$0	\$5,033	\$805	\$5,838
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$104,366	\$6,784	\$97,582	\$15,613.00	\$119,979
Banquetes	\$108,578	\$3,800	\$104,778	\$16,764.00	\$125,342
Comedor industrial	\$17,767	\$746	\$17,020	\$2,723.00	\$20,489
Servicios de líneas aéreas	\$72,970	\$1,824	\$71,145	\$11,383.00	\$84,352
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$104,426	\$9,189	\$95,237	\$15,238.00	\$119,664
Recursos humanos	\$51,661	\$1,033	\$50,628	\$8,100.00	\$59,761
Mercadotecnia y ventas	\$72,766	\$946	\$71,820	\$11,491.00	\$84,257
Sistemas, mantenimiento y compras	\$84,766	\$5,255	\$79,511	\$12,722.00	\$97,488
Total	\$617,299	\$29,577	\$587,721	\$94,034	\$711,332
Suma	\$622,332	\$29,577	\$592,754	\$94,839	\$717,170

SEPTIEMBRE					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$6,994	\$0	\$6,994	\$1,119	\$8,113
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$1,041	\$0	\$1,041	\$167	\$1,208
Servicios de líneas aéreas	\$2,500	\$0	\$2,500	\$400	\$2,900
Total	\$10,535	\$0	\$10,535	\$1,686	\$12,221
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$103,437	\$6,723	\$96,714	\$15,474.00	\$118,911
Banquetes	\$93,230	\$3,263	\$89,967	\$14,395.00	\$107,625
Comedor industrial	\$16,495	\$693	\$15,802	\$2,528.00	\$19,023
Servicios de líneas aéreas	\$56,576	\$1,414	\$55,161	\$8,826.00	\$65,401
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$89,658	\$7,890	\$81,768	\$13,083.00	\$102,741
Recursos humanos	\$46,121	\$922	\$45,199	\$7,232.00	\$53,353
Mercadotecnia y ventas	\$63,536	\$826	\$62,710	\$10,034.00	\$73,570
Sistemas, mantenimiento y compras	\$75,536	\$4,683	\$70,853	\$11,336.00	\$86,872
Total	\$544,588	\$26,414	\$518,174	\$82,908	\$627,496
Suma	\$555,123	\$26,414	\$528,709	\$84,594	\$639,717

OCTUBRE					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$101,341	\$6,587	\$94,754	\$15,161.00	\$116,502
Banquetes	\$103,718	\$3,630	\$100,088	\$16,014.00	\$119,732
Comedor industrial	\$18,003	\$756	\$17,247	\$2,760.00	\$20,763
Servicios de líneas aéreas	\$67,797	\$1,695	\$66,102	\$10,576.00	\$78,373
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$99,003	\$8,712	\$90,291	\$14,447.00	\$113,450
Recursos humanos	\$49,627	\$993	\$48,634	\$7,781.00	\$57,408
Mercadotecnia y ventas	\$69,377	\$902	\$68,475	\$10,956.00	\$80,333
Sistemas, mantenimiento y compras	\$81,377	\$5,045	\$76,332	\$12,213.00	\$93,590
Total	\$590,242	\$28,320	\$561,923	\$89,908	\$680,151
Suma	\$590,242	\$28,320	\$561,923	\$89,908	\$680,151

NOVIEMBRE					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$101,241	\$6,581	\$94,660	\$15,146.00	\$116,387
Banquetes	\$73,568	\$2,575	\$70,994	\$11,359.00	\$84,928
Comedor industrial	\$17,033	\$715	\$16,317	\$2,611.00	\$19,643
Servicios de líneas aéreas	\$56,762	\$1,419	\$55,343	\$8,855.00	\$65,617
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$88,154	\$7,758	\$80,396	\$12,863.00	\$101,017
Recursos humanos	\$45,559	\$911	\$44,648	\$7,144.00	\$52,703
Mercadotecnia y ventas	\$62,596	\$814	\$61,782	\$9,885.00	\$72,481
Sistemas, mantenimiento y compras	\$74,596	\$4,625	\$69,971	\$11,195.00	\$85,791
Total	\$519,509	\$25,398	\$494,111	\$79,058	\$598,567
Suma	\$519,509	\$25,398	\$494,111	\$79,058	\$598,567

DICIEMBRE					
Centro de servicios	Monto	Gastos sin IVA	Gastos con IVA	IVA acreditable	Total de salidas
<b>DIRECTOS</b>					
<i>Provisiones de equipo de operación</i>					
Restaurante bar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Banquetes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Comedor industrial	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios de líneas aéreas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Otros gastos de operación</i>					
Restaurante bar	\$104,707	\$6,806	\$97,901	\$15,664.00	\$120,371
Banquetes	\$157,313	\$5,506	\$151,807	\$24,289.00	\$181,602
Comedor industrial	\$16,218	\$681	\$15,537	\$2,486.00	\$18,704
Servicios de líneas aéreas	\$66,490	\$1,662	\$64,827	\$10,372.00	\$76,861
<b>INDIRECTOS</b>					
<i>Otros gastos de operación</i>					
Dirección general y contraloría	\$100,578	\$8,851	\$91,727	\$14,676.00	\$115,254
Recursos humanos	\$50,217	\$1,004	\$49,213	\$7,874.00	\$58,091
Mercadotecnia y ventas	\$70,362	\$915	\$69,447	\$11,112.00	\$81,474
Sistemas, mantenimiento y compras	\$82,362	\$5,106	\$77,256	\$12,361.00	\$94,723
Total	\$648,246	\$30,531	\$617,715	\$98,834	\$747,080
Suma	\$648,246	\$30,531	\$617,715	\$98,834	\$747,080

Suma total \$6,960,312

Fuente de información: estados de resultados de los 4 centros de costos presupuestados, más los porcentos por tipo de gasto

ENERO					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ISR retenido en nómina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ISR retenido en honorarios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA retenido en honorarios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IMSS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
INFONAVIT	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Cuota sindical	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Suma	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

FEBRERO					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$261,026	\$0	\$0	\$261,026
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$360,042	\$0	\$360,042
ISR retenido en nómina	\$47,034	\$0	\$0	\$0	\$47,034
ISR retenido en honorarios nómina y otros	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$9,672	\$0	\$0	\$63,737	\$73,409
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$9,118	\$9,118
INFONAVIT	\$23,520	\$0	\$0	\$14,998	\$38,518
Cuota sindical	\$8,370	\$0	\$0	\$0	\$8,370
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$8,740	\$8,740
Suma	\$89,924	\$261,026	\$360,042	\$96,593	\$807,585

MARZO					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$301,791	\$0	\$0	\$301,791
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$570,295	\$0	\$570,295
ISR retenido en nómina	\$49,333	\$0	\$0	\$0	\$49,333
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$10,247	\$0	\$0	\$78,099	\$88,346
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$11,238	\$11,238
INFONAVIT	\$24,597	\$0	\$0	\$28,094	\$52,691
Cuota sindical	\$8,395	\$0	\$0	\$0	\$8,395
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$10,752	\$10,752
Suma	\$93,900	\$301,791	\$570,295	\$128,183	\$1,094,169

ABRIL					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$268,611	\$0	\$0	\$268,611
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$641,955	\$0	\$641,955
ISR retenido en nómina	\$46,808	\$0	\$0	\$0	\$46,808
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$9,654	\$0	\$0	\$74,037	\$83,691
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$10,652	\$10,652
INFONAVIT	\$23,375	\$0	\$0	\$26,632	\$50,007
Cuota sindical	\$8,202	\$0	\$0	\$0	\$8,202
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$10,192	\$10,192
Suma	\$89,367	\$268,611	\$641,955	\$121,513	\$1,121,446

MAYO					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$254,391	\$0	\$0	\$254,391
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$537,254	\$0	\$537,254
ISR retenido en nómina	\$46,414	\$0	\$0	\$0	\$46,414
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$9,568	\$0	\$0	\$73,714	\$83,282
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$10,606	\$10,606
INFONAVIT	\$23,205	\$0	\$0	\$26,514	\$49,719
Cuota sindical	\$8,358	\$0	\$0	\$0	\$8,358
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$10,148	\$10,148
Suma	\$88,873	\$254,391	\$537,254	\$120,982	\$1,001,500

JUNIO					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$319,192	\$0	\$0	\$319,192
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$600,703	\$0	\$600,703
ISR retenido en nómina	\$53,901	\$0	\$0	\$0	\$53,901
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$11,159	\$0	\$0	\$85,342	\$96,501
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$12,280	\$12,280
INFONAVIT	\$26,828	\$0	\$0	\$30,700	\$57,528
Cuota sindical	\$9,322	\$0	\$0	\$0	\$9,322
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$11,749	\$11,749
Suma	\$102,538	\$319,192	\$600,703	\$140,071	\$1,162,504

JULIO					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$269,965	\$0	\$0	\$269,965
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$590,750	\$0	\$590,750
ISR retenido en nómina	\$47,913	\$0	\$0	\$0	\$47,913
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$9,874	\$0	\$0	\$75,940	\$85,814
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$10,928	\$10,928
INFONAVIT	\$23,471	\$0	\$0	\$27,316	\$50,787
Cuota sindical	\$8,480	\$0	\$0	\$0	\$8,480
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$10,453	\$10,453
Suma	\$91,066	\$269,965	\$590,750	\$124,637	\$1,076,418

AGOSTO					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$275,191	\$0	\$0	\$275,191
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$652,766	\$0	\$652,766
ISR retenido en nómina	\$50,554	\$0	\$0	\$0	\$50,554
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$10,375	\$0	\$0	\$79,925	\$90,300
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$11,501	\$11,501
INFONAVIT	\$25,488	\$0	\$0	\$28,750	\$54,238
Cuota sindical	\$9,068	\$0	\$0	\$0	\$9,068
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$11,002	\$11,002
Suma	\$96,813	\$275,191	\$652,766	\$131,178	\$1,155,948

SEPTIEMBRE					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$330,184	\$0	\$0	\$330,184
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$641,239	\$0	\$641,239
ISR retenido en nómina	\$55,708	\$0	\$0	\$0	\$55,708
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$11,528	\$0	\$0	\$88,220	\$99,748
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$12,694	\$12,694
INFONAVIT	\$27,360	\$0	\$0	\$31,735	\$59,095
Cuota sindical	\$9,620	\$0	\$0	\$0	\$9,620
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$12,145	\$12,145
Suma	\$105,544	\$330,184	\$641,239	\$144,794	\$1,221,761

OCTUBRE					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$272,427	\$0	\$0	\$272,427
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$606,727	\$0	\$606,727
ISR retenido en nómina	\$48,981	\$0	\$0	\$0	\$48,981
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$10,093	\$0	\$0	\$77,784	\$87,877
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$11,191	\$11,191
INFONAVIT	\$23,794	\$0	\$0	\$27,981	\$51,775
Cuota sindical	\$8,740	\$0	\$0	\$0	\$8,740
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$10,708	\$10,708
Suma	\$92,936	\$272,427	\$606,727	\$127,664	\$1,099,754

NOVIEMBRE					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$308,979	\$0	\$0	\$308,979
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$599,450	\$0	\$599,450
ISR retenido en nómina	\$51,542	\$0	\$0	\$0	\$51,542
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$10,651	\$0	\$0	\$81,400	\$92,051
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$11,713	\$11,713
INFONAVIT	\$22,379	\$0	\$0	\$29,281	\$51,660
Cuota sindical	\$8,808	\$0	\$0	\$0	\$8,808
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$11,206	\$11,206
Suma	\$94,708	\$308,979	\$599,450	\$133,600	\$1,136,737

DICIEMBRE					
Tipo de impuesto	Retenciones en nómina	ISR, IETU. Retención en servicio profesional	IVA por pagar	Aportaciones patronales	Total de impuestos
ISR personas morales	\$0	\$266,546	\$0	\$0	\$266,546
IETU	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
IVA	\$0	\$0	\$581,205	\$0	\$581,205
ISR retenido en nómina	\$46,920	\$0	\$0	\$0	\$46,920
ISR retenido en honorarios	\$1,200	\$0	\$0	\$0	\$1,200
IVA retenido en honorarios	\$128	\$0	\$0	\$0	\$128
IMSS	\$11,180	\$0	\$0	\$74,425	\$85,605
AFORE	\$0	\$0	\$0	\$10,709	\$10,709
INFONAVIT	\$27,807	\$0	\$0	\$26,772	\$54,579
Cuota sindical	\$9,426	\$0	\$0	\$0	\$9,426
Impuestos sobre nómina	\$0	\$0	\$0	\$10,245	\$10,245
Suma	\$96,661	\$266,546	\$581,205	\$122,151	\$1,066,563

Fuente de información:

- a) Cédulas 1,3,4 y 5
- b) Aportaciones patronales y pagos de honorarios de administración
- c) Cálculo de impuestos federales

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.  
**INVERSIONES EN BIENES DE CAPITAL**

CÉDULA 7

Tipo de activo	Importe	IVA	Total	Forma de pago			% de inversión	
				%	Transferencia bancaria	%		A crédito
<b>MARZO</b>								
Mobiliario y equipo de oficina	\$508,222	\$81,316	\$589,538	50%	\$294,769	50%	\$294,769	4%
Equipo de cómputo	\$381,166	\$60,987	\$442,153	70%	\$309,507	30%	\$132,646	3%
Equipo de transporte	\$889,388	\$142,302	\$1,031,690	40%	\$412,676	60%	\$619,014	7%
Total	\$1,778,776	\$284,605	\$2,063,381		\$1,016,952		\$1,046,429	
<b>JULIO</b>								
Mobiliario y equipo de oficina	\$341,922	\$54,708	\$396,630	50%	\$198,315	50%	\$198,315	2%
Equipo de cómputo	\$683,845	\$109,415	\$793,260	70%	\$555,282	30%	\$237,978	4%
Equipo de transporte	\$854,806	\$136,769	\$991,575	40%	\$396,630	60%	\$594,945	5%
Total	\$1,880,573	\$300,892	\$2,181,465		\$1,150,227		\$1,031,238	
<b>DICIEMBRE</b>								
Equipo de transporte	\$456,390	\$73,022	\$529,412	40%	\$211,765	60%	\$317,647	2%
Terreno	\$6,845,846	\$0	\$6,845,846	30%	\$2,053,754	70%	\$4,792,092	30%
Total	\$7,302,236	\$73,022	\$7,375,258		\$2,265,519		\$5,109,739	
<b>SUMA</b>	<b>\$10,961,585</b>	<b>\$658,519</b>	<b>\$11,620,104</b>		<b>\$4,432,698</b>		<b>\$7,187,406</b>	

EMPRESA: PAKAL S.A. DE C.V.

**PROVEEDORES**

CÉDULA 8

Concepto	AÑO ANTERIOR	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Proveedores													
Compra de materia prima		\$0	\$1,075,930	\$1,227,103	\$1,095,441	\$1,030,235	\$1,294,690	\$1,094,835	\$1,093,733	\$1,307,078	\$1,082,757	\$1,262,433	\$1,065,115
Compra de activo fijo		\$0	\$0	\$2,063,381	\$0	\$0	\$0	\$2,181,465	\$0	\$0	\$0	\$0	\$7,375,258
Total		\$0	\$1,075,930	\$3,290,484	\$1,095,441	\$1,030,235	\$1,294,690	\$3,276,300	\$1,093,733	\$1,307,078	\$1,082,757	\$1,262,433	\$8,440,373







## Administración de almacenes y control de inventarios

Por lo general los inventarios son un renglón que más influencia tiene en la congelación del capital. Hay investigaciones que muestran que las inversiones en materia prima de alimentos y bebidas, son aproximadamente el doble de la inversión que se hace en equipo de producción y que su mala administración provocan el sobre stock, afectando las finanzas del negocio.

Si la administración del restaurante no establece las reglas para la administración de almacenes, no será posible efectuar un control adecuado.

Administración de almacenes significa, efectuar una correcta planeación de inventarios, por lo que es importante considerar algunas generalidades como:

- ⊗ La naturaleza del almacenaje: se debe basar en el modelo de entrada>almacenaje> salidas. Este modelo es válido en la mayoría de las situaciones de la industria que proporcionan servicios de alimentos y bebidas, ya sea que tenga uno u otro tipo de pedido, lote y serie de producto, variando en última instancia, la clase y número de almacenaje. El nivel de stock entre el proveedor y consumidor, dependerá básicamente del plazo de entrega y el establecimiento de stock mínimo y máximo.
- ⊗ Funciones de las existencias: se debe de reconocer que un stock de la materia prima y la producción tiene una función específica y que en general, se clasifica en existencia.

La función de las existencias de materia prima, se debe a la existencia de las etapas de:

- ⊗ Existencias de seguridad (máximos y mínimos).
- ⊗ Existencias por volúmenes necesarios
- ⊗ Existencia reguladora para amortizar la entrega de proveedores, respecto al consumo del cliente.
- ⊗ Existencia de anticipación, se debe establecer en forma obligada al no contar con mercancías en la producción.
- ⊗ Existencia estratégica en base a planeación y fenómenos conocidos.
- ⊗ Existencia especulativa, destinada a obtener algunos beneficios en costos.



## Importancia de los almacenes

El enfoque del almacenaje se hace desde el punto de vista de los costos, puesto que en última instancia, este es el motivo de su existencia, o sea que, generan costos por almacenar o por no almacenar materia prima, como se observa en el cuadro siguiente.

Costo originado por:

No almacenar	Almacenar
<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Dejar de producir por paro laboral</li> <li>⊗ Retrasos en tiempo de entrega del proveedor.</li> <li>⊗ Reprogramación en el ciclo del menú.</li> <li>⊗ Aumento en el costo por producción sin plan.</li> <li>⊗ Desperdicio de mano de obra por problemas internos del restaurante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Costos en las inversiones de materia prima y activo fijo.</li> <li>⊗ Costo por obsolescencia de materia prima que no tiene rotación.</li> <li>⊗ Costo por sueldos y salarios del área de servicio.</li> <li>⊗ Costos por protección de seguros, equipos contra incendios y vigilancia.</li> </ul>

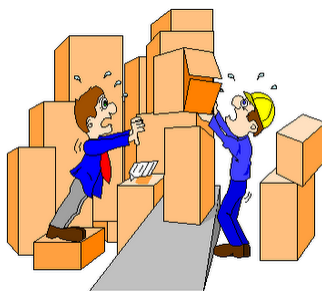
## Control de mercancías

El control de inventarios, se ejerce por medio del sistema de kardex. La función del almacén, usualmente, trabaja para contener la diversidad de artículos y facilitar el control de mercancías, así como su distribución.

La sección de control de inventarios, se encarga de diseñar y mantener operando el sistema de rotación de inventarios, así como del control diario de las existencias a fin de mantener las normas de los inventarios estipulados por el gerente del restaurante.

Actividades:

- ⊗ Crear un modelo de control de mercancías.
- ⊗ Creación del formato de tarjetas de kardex.
- ⊗ Solicitar el inventario inicial del kardex.
- ⊗ Solicitar las compras y requisiciones de mercancías.
- ⊗ Crear el sistema de control de mercancías por medio de kardex.
- ⊗ Mover las mercancías en kardex, utilizando los sistemas de costos PEPS, UEPS y Promedios.
- ⊗ Establecer máximos y mínimos.
- ⊗ Determinar los inventarios perpetuos por los 3 sistemas de costeo y determinar cual es el sistema conveniente para el restaurante.
- ⊗ Determinar el costo de ventas por medio de la formula del costo.



## Gestión de compras

El departamento de compras y el almacén están firmemente vinculados en los indicadores que determinan el éxito o fracaso de un restaurante. El precio y la calidad de los alimentos que se sirven en un restaurante, dependen en un 80% del precio que se negocia en las compras. Tomando en cuenta que tanto en el restaurante como en el bar, además de artículos de alimentos y bebidas, constantemente necesitan artículos de todo tipo para su funcionamiento, por tal razón es necesario y recomendable crear un departamento de compras, en donde el encargado será el responsable de contactar con los proveedores adecuados y precios favorables para cada tipo de artículo, para proporcionar la calidad en el servicio, para lo cual se involucran al chef, y así lograr mantener en funcionamiento el restaurante y el bar.

Para que el departamento de compras tenga éxito, es importante que el personal que labore en este, esté familiarizado con los tipos de alimentos y bebidas y condiciones de compras del mercado, respecto a precios y disponibilidad de los artículos que se requieren.

Así mismo, el encargado de compras debe trabajar estrechamente con el responsable de planear los menús, y hacer sugerencias en los precios, calidad y fechas de entrega de los productos. El departamento de compras esta sujeto a políticas y procedimientos de compras establecidas por el restaurante para la adquisición de los productos, que consisten en lo siguiente:

- ⊗ La creación de una relación que señale los artículos que el restaurante necesita con frecuencia.
- ⊗ Establecer un sistema de recepción de las mercancías.
- ⊗ Establecer la clasificación de los artículos por medio de un kardex.
- ⊗ La realización de reporte de rotación de las mercancías.



Las compras de materia prima se pueden realizar anticipadamente, para ello es importante la información que proporcionan los presupuestos, desde donde podemos inferir los volúmenes de mercancías necesarias para proporcionar el servicio.

Las compras se realizan por el departamento de compras, quien debe tener contacto con los proveedores para que cubran oportunamente las necesidades de compras solicitadas, en base a ciertas especificaciones de los artículos.

La parte que explica el mayor segmento de los fracasados en las empresas de servicio de alimentos y bebidas, se asocian con los errores que se cometen en la gestión de compras, por ello sin menos preciar factores externos, el elemento que marca el éxito en restaurantes, son las compras.

Las compras de cualquier restaurante, no da lugar a un procedimiento sustancialmente distinto por alcanzar el objetivo de compras, sino, es preciso que se satisfagan las siguientes condiciones:

- ⊗ La calidad del producto.
- ⊗ El producto comprado debe de ser calidad y cantidad para el fin al que se destina.
- ⊗ Se debe de cumplir con la fecha de entrega.
- ⊗ El plazo deberá ser el apropiado a las necesidades de la empresa.
- ⊗ El precio será justo en relación con la calidad del producto, las condiciones del pago y el plazo de entrega estipulados.
- ⊗ Dentro de la gestión de compras tenemos que considerar una serie de factores muy importantes, para ellos es necesario:
  - 1) Seleccionar bien a los proveedores.
  - 2) Llevar un buen sistema de almacenaje.
  - 3) Buena rotación de las mercancías.
  - 4) Un adecuado uso de inventarios.

### *Búsqueda y relación con proveedores*

Para poder captar proveedores que se adapten al tipo de negocios como el de servicio de alimentos y bebidas, se debe de contar con ciertas pautas para lograr contactar proveedores adecuados, tales como:

- ⊗ Reclutar proveedores por medio de prensa, internet, llamadas directas o por referencias.
- ⊗ Clasificación de los proveedores reclutados, en base a los tipos de productos que vende.
- ⊗ Obtener su forma de cobro de la mercancía vendida.

### **Formulas para mínimos de stock**

Dentro de estas fórmulas, primeramente se tiene:

- ⊗ La de stock mínimo de seguridad se obtiene de “consumo medio y plazo de entrega”

Ejemplo:

Stock de seguridad = 60 botellas

Plazo de entrega 01 de 7 días

Consumo medio diario es de 10 botellas

El stock mínimo es de

60 botellas= (10 botellas x7 días): 130 botellas

- ⊗  $STOCK\ MEDIO = \frac{Stock\ inicial\ (\$) + stock\ final\ (\$)}{2}$



### *Rotación de stock*

= costo de ventas (consume) (\$) / stock medio (\$)

Rotación de días = stock medio x días del mes / consumido (\$)

Rotación ideal de stock mensual

- ⊗ En cocina                    8 días.
- ⊗ En cafetería                10 días.
- ⊗ En agua y cerveza        15 días.
- ⊗ En el resto                   30 días.

Determinación materia prima en a producción de alimentos												
Desayunos												
Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Número de servicios	Calculos porción vs servicios		Materia prima por unidad de compra	10% de merma	Total materia prima	Importe total materia prima vs costo unitario	
<b>Huevos Rancheros</b>												
2	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$3.00	570	1140	Piezas	95	9.5	105	\$1,890
2	Piezas	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$0.67	570	1140	Piezas	38	3.8	42	\$420
60	Gramos	Frijoles refritos	Lata	\$10.90	\$1.44	570	34200	Gramos	75	7.5	83	\$905
2	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$2.00	570	1140	Piezas	114	11.4	125	\$1,250
10	Gramos	Chile serrano	Kilogramo	\$16.00	\$0.16	570	5700	Gramos	6	0.6	7	\$112
5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45	570	2850	Gramos	3	0.3	3	\$270
10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24	570	5700	Mililitros	6	0.6	7	\$168
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	570	2850	Gramos	3	0.3	3	\$24
5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27	570	2850	Gramos	3	0.3	3	\$159
<b>Omelet de queso crema y cilantro</b>												
40	Gramos	Queso crema	Kilogramo	\$99.90	\$4.00	840	33600	Gramos	34	3.4	37	\$3,696
10	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.30	840	8400	Gramos	42	4.2	46	\$271
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	840	4200	Gramos	4	0.4	4	\$32
5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27	840	4200	Gramos	4	0.4	4	\$212
10	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$1.15	840	8400	Gramos	8	0.8	9	\$1,035
2	Piezas	Huevo	Caja	\$18.00	\$3.00	840	1680	Piezas	140	14	154	\$2,772
<b>Chilaquiles verdes</b>												
10	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$0.24	990	9900	Mililitros	10	1	11	\$264
50	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.60	990	49500	Gramos	50	5	55	\$660
5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45	990	4950	Gramos	5	0.5	6	\$540
100	Gramos	Tomate	Kilogramo	\$14.00	\$1.40	990	99000	Gramos	99	9.9	109	\$1,526
85	Gramos	Chile poblano	Kilogramo	\$18.90	\$1.61	990	84150	Gramos	84	8.4	92	\$1,739
30	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.89	990	29700	Gramos	149	14.9	164	\$968
10	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.59	990	9900	Gramos	10	1	11	\$649
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	990	4950	Gramos	5	0.5	6	\$48
150	Gramos	Totopos	Bolsa	\$40.00	\$6.00	990	148500	Gramos	149	14.9	164	\$6,560
30	Gramos	Queso panela	Kilogramo	\$104.00	\$3.12	990	29700	Gramos	30	3	33	\$3,432
30	Gramos	Crema	Kilogramo	\$39.50	\$1.19	990	29700	Gramos	30	3	33	\$1,304
<b>Hotcakes de plátano</b>												
100	Gramos	Harina	Kilogramo	\$11.00	\$1.10	420	42000	Gramos	42	4.2	46	\$506
100	Gramos	Harina para hotcakes	Kilogramo	\$22.00	\$2.20	420	42000	Gramos	42	4.2	46	\$1,012
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	420	2100	Gramos	2	0.2	2	\$16
20	Gramos	Polvo para hornear	Kilogramo	\$41.60	\$0.83	420	8400	Gramos	8	0.8	9	\$374
30	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.54	420	12600	Gramos	13	1.3	14	\$252
120	Gramos	Plátano	Kilogramo	\$8.45	\$1.01	420	50400	Gramos	50	5	55	\$465
<b>Comidas</b>												
<b>Sopa de pasta con vegetales</b>												
10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90	390	3900	Mililitros	4	0.4	4	\$360
5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45	390	1950	Gramos	2	0.2	2	\$180
45	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.54	390	17550	Gramos	18	1.8	20	\$240
15	Gramos	Consomé de pollo en polvo	Kilogramo	\$59.00	\$0.89	390	5850	Gramos	6	0.6	7	\$413
65	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$0.64	390	25350	Gramos	25	2.5	28	\$277
125	Gramos	Col	Pieza	\$6.50	\$1.02	390	48750	Gramos	61	6.1	67	\$436
65	Gramos	Brócoli	Kilogramo	\$16.80	\$1.09	390	25350	Gramos	25	2.5	28	\$470
40	Mililitros	Puré de tomate	Litro	\$19.30	\$0.77	390	15600	Mililitros	16	1.6	18	\$347
125	Gramos	Pasta	Kilogramo	\$27.00	\$3.38	390	48750	Gramos	49	4.9	54	\$1,458
5	Gramos	Albahaca	Manojo	\$20.00	\$0.50	390	1950	Gramos	10	1	11	\$220
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	390	1950	Gramos	2	0.2	2	\$16
5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27	390	1950	Gramos	2	0.2	2	\$106

Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Número de servicios	Calculos porción vs servicios	Materia prima por unidad de compra	10% de merma	Total materia prima	Importe total materia prima vs costo unitario		
<b>Sopa de Tortilla</b>												
10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90	330	3300	Mililitros	3	0.3	3	\$270
5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45	330	1650	Gramos	2	0.2	2	\$180
30	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$0.36	330	9900	Gramos	10	1	11	\$132
5	Gramos	Chile en polvo	Kilogramo	\$91.00	\$0.46	330	1650	Gramos	2	0.2	2	\$182
1	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$1.00	330	330	Piezas	33	3.3	36	\$360
20	Gramos	Calabaza	Kilogramo	\$18.00	\$0.36	330	6600	Gramos	7	0.7	8	\$144
20	Gramos	Elote	Lata	\$9.29	\$0.46	330	6600	Gramos	17	1.7	19	\$177
3	Piezas	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$1.00	330	990	Piezas	33	3.3	36	\$360
50	Gramos	Queso cheddar	Kilogramo	\$160.00	\$8.00	330	16500	Gramos	17	1.7	19	\$3,040
15	Gramos	Aguaacate	Kilogramo	\$18.00	\$0.27	330	4950	Gramos	5	0.5	6	\$108
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	330	1650	Gramos	2	0.2	2	\$16
<b>Filete de res con verduras</b>												
10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90	840	8400	Mililitros	8	0.8	9	\$810
75	Mililitros	Vino blanco	Botella	\$81.00	\$8.10	840	63000	Mililitros	84	8.4	92	\$7,452
50	Gramos	Chayote	Kilogramo	\$7.00	\$0.35	840	42000	Gramos	42	4.2	46	\$322
40	Gramos	Calabaza	Kilogramo	\$18.00	\$0.72	840	33600	Gramos	34	3.4	37	\$666
50	Gramos	Pimiento	Kilogramo	\$26.90	\$1.35	840	42000	Gramos	42	4.2	46	\$1,237
5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27	840	4200	Gramos	4	0.4	4	\$212
5	Mililitros	Salsa de soya	Litro	\$87.50	\$0.44	840	4200	Mililitros	4	0.4	4	\$350
5	Mililitros	Salsa inglesa	Botella	\$36.40	\$0.63	840	4200	Mililitros	14	1.4	15	\$546
180	Gramos	Filete de res	Kilogramo	\$100.00	\$18.00	840	151200	Gramos	151	15.1	166	\$16,600
10	Gramos	Berro	Manojo	\$8.50	\$0.43	840	8400	Gramos	42	4.2	46	\$391
15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16	840	12600	Gramos	13	1.3	14	\$147
<b>Pechuga de pollo al vino</b>												
200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00	630	126000	Gramos	126	12.6	139	\$8,340
10	Gramos	Mantequilla	Kilogramo	\$115.00	\$1.15	630	6300	Gramos	6	0.6	7	\$805
50	Gramos	Champiñones	Kilogramo	\$52.90	\$2.65	630	31500	Gramos	32	3.2	35	\$1,852
75	Mililitros	Vino blanco	Botella	\$81.00	\$8.10	630	47250	Mililitros	63	6.3	69	\$5,589
30	Gramos	Crema	Kilogramo	\$39.50	\$1.19	630	18900	Gramos	19	1.9	21	\$830
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	630	3150	Gramos	3	0.3	3	\$24
5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27	630	3150	Gramos	3	0.3	3	\$159
<i>Cena</i>												
<b>Molletes</b>												
1	Piezas	Bolillo	Bolsa	\$20.00	\$1.00	1140	1140	Piezas	57	5.7	63	\$1,260
100	Gramos	Frijoles refritos	Lata	\$10.90	\$2.41	1140	114000	Gramos	252	25.2	277	\$3,019
80	Gramos	Queso oaxaca	Kilogramo	\$110.00	\$8.80	1140	91200	Gramos	91	9.1	100	\$11,000
<b>Rollitos de aguacate</b>												
4	Piezas	Tortillas de maíz	Kilogramo	\$10.00	\$1.33	780	3120	Piezas	104	10.4	114	\$1,140
200	Gramos	Aguaacate	Kilogramo	\$18.00	\$3.60	780	156000	Gramos	156	15.6	172	\$3,096
100	Gramos	Queso manchego	Kilogramo	\$136.00	\$13.60	780	78000	Gramos	78	7.8	86	\$11,696
2	Piezas	Jitomate	Kilogramo	\$10.00	\$2.00	780	1560	Piezas	156	15.6	172	\$1,720
10	Gramos	Chile de árbol	Kilogramo	\$66.00	\$0.66	780	7800	Gramos	8	0.8	9	\$594
100	Gramos	Cebolla blanca	Kilogramo	\$12.00	\$1.20	780	78000	Gramos	78	7.8	86	\$1,032
10	Gramos	Cilantro	Manojo	\$5.90	\$0.30	780	7800	Gramos	39	3.9	43	\$254
50	Mililitros	Aceite vegetal	Litro	\$24.00	\$1.20	780	39000	Mililitros	39	3.9	43	\$1,032
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	780	3900	Gramos	4	0.4	4	\$32



Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Número de servicios	Calculos porción vs servicios	Materia prima por unidad de compra	10% de merma	Total materia prima	Importe total materia prima vs costo unitario		
<b>Ensalada California</b>												
200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00	330	66000	Gramos	66	6.6	73	\$4,380
35	Gramos	Piña	Kilogramo	\$10.90	\$0.38	330	11550	Gramos	12	1.2	13	\$142
20	Gramos	Fresa	Paquete	\$34.90	\$1.54	330	6600	Gramos	15	1.5	17	\$593
35	Gramos	Berro	Manojo	\$8.50	\$1.49	330	11550	Gramos	58	5.8	64	\$544
10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90	330	3300	Mililitros	3	0.3	3	\$270
5	Mililitros	Vinagre	Litro	\$10.50	\$0.05	330	1650	Mililitros	2	0.2	2	\$21
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	330	1650	Gramos	2	0.2	2	\$16
5	Gramos	Pimienta	Kilogramo	\$53.00	\$0.27	330	1650	Gramos	2	0.2	2	\$106
<b>Ensalada de papa y pollo</b>												
200	Gramos	Pechuga de pollo	Kilogramo	\$60.00	\$12.00	570	114000	Gramos	114	11.4	125	\$7,500
10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90	570	5700	Mililitros	6	0.6	7	\$630
30	Gramos	Papa	Kilogramo	\$13.50	\$0.41	570	17100	Gramos	17	1.7	19	\$257
30	Gramos	Ejote	Kilogramo	\$25.90	\$0.78	570	17100	Gramos	17	1.7	19	\$492
35	Gramos	Pimiento	Kilogramo	\$26.90	\$0.94	570	19950	Gramos	20	2	22	\$592
10	Gramos	Aceitunas	Frasco	\$59.90	\$0.73	570	5700	Gramos	7	0.7	8	\$479
<b>Aderezo</b>												
10	Mililitros	Vinagre	Litro	\$10.50	\$0.11	570	5700	Mililitros	6	0.6	7	\$74
15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16	570	8550	Gramos	9	0.9	10	\$105
5	Gramos	Ajo	Kilogramo	\$90.00	\$0.45	570	2850	Gramos	3	0.3	3	\$270
10	Mililitros	Aceite de oliva	Litro	\$90.00	\$0.90	570	5700	Mililitros	6	0.6	7	\$630
15	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.27	570	8550	Gramos	9	0.9	10	\$180
5	Gramos	Orégano	Kilogramo	\$55.00	\$0.28	570	2850	Gramos	3	0.3	3	\$165

Orden de compra o pedido				
			No.	
Empresa			Área: Alimentos y Bebidas	
Domicilio				
RFC				
Proveedor			Fecha	
Fecha de Entrega			Condiciones de Pago	
Cantidad	Unidad	Descripción	Costo Unitario	Importe
33	Litro	Aceite de oliva	\$90.00	\$2,970
61	Litro	Aceite vegetal	\$24.00	\$1,464
8	Frasco	Aceitunas	\$59.90	\$479
178	Kilogramo	Aguacate	\$18.00	\$3,204
16	Kilogramo	Ajo	\$90.00	\$1,440
11	Manojo	Albahaca	\$20.00	\$220
24	Kilogramo	Azúcar morena	\$18.00	\$432
110	Manojo	Berro	\$8.50	\$935
63	Bolsa	Bolillo	\$20.00	\$1,260
28	Kilogramo	Brócoli	\$16.80	\$470
45	Kilogramo	Calabaza	\$18.00	\$810
172	Kilogramo	Cebolla blanca	\$12.00	\$2,064
35	Kilogramo	Champiñones	\$52.90	\$1,852
46	Kilogramo	Chayote	\$7.00	\$322
9	Kilogramo	Chile de árbol	\$66.00	\$594
2	Kilogramo	Chile en polvo	\$91.00	\$182
92	Kilogramo	Chile poblano	\$18.90	\$1,739
7	Kilogramo	Chile serrano	\$16.00	\$112
253	Manojo	Cilantro	\$5.90	\$1,493
67	Pieza	Col	\$6.50	\$436
18	Kilogramo	Consomé de pollo en polvo	\$59.00	\$1,062
54	Kilogramo	Crema	\$39.50	\$2,134
19	Kilogramo	Ejote	\$25.90	\$492
19	Lata	Elote	\$9.29	\$177
166	Kilogramo	Filete de res	\$100.00	\$16,600
17	Paquete	Fresa	\$34.90	\$593
360	Lata	Frijoles refritos	\$10.90	\$3,924
46	Kilogramo	Harina	\$11.00	\$506
46	Kilogramo	Harina para hotcakes	\$22.00	\$1,012
259	Caja	Huevo	\$18.00	\$4,662
333	Kilogramo	Jitomate	\$10.00	\$3,330
24	Kilogramo	Limón	\$10.50	\$252
16	Kilogramo	Mantequilla	\$115.00	\$1,840
3	Kilogramo	Orégano	\$55.00	\$165
19	Kilogramo	Papa	\$13.50	\$257
54	Kilogramo	Pasta	\$27.00	\$1,458
337	Kilogramo	Pechuga de pollo	\$60.00	\$20,220
18	Kilogramo	Pimienta	\$53.00	\$954
68	Kilogramo	Pimiento	\$26.90	\$1,829
13	Kilogramo	Piña	\$10.90	\$142
55	Kilogramo	Plátano	\$8.45	\$465
9	Kilogramo	Polvo para hornear	\$41.60	\$374

Cantidad	Unidad	Descripción	Costo Unitario	Importe
18	Litro	Puré de tomate	\$19.30	\$347
19	Kilogramo	Queso cheddar	\$160.00	\$3,040
37	Kilogramo	Queso crema	\$99.90	\$3,696
86	Kilogramo	Queso manchego	\$136.00	\$11,696
100	Kilogramo	Queso oaxaca	\$110.00	\$11,000
33	Kilogramo	Queso panela	\$104.00	\$3,432
28	Kilogramo	Sal	\$8.00	\$224
4	Litro	Salsa de soya	\$87.50	\$350
15	Botella	Salsa inglesa	\$36.40	\$546
109	Kilogramo	Tomate	\$14.00	\$1,526
192	Kilogramo	Tortillas de maíz	\$10.00	\$1,920
164	Bolsa	Totopos	\$40.00	\$6,560
9	Litro	Vinagre	\$10.50	\$95
161	Botella	Vino blanco	\$81.00	\$13,041
28	Kilogramo	Zanahoria	\$9.90	\$277
Total				\$142,676

Determinación materia prima en a producción de bebidas												
<i>Bebidas sin alcohol</i>												
Cantidad de la porción	Nombre del ingrediente	Unidad de medición	Costo unitario	Importe	Número de servicios	Calculos porción vs servicios		Materia prima por unidad de compra	10% de merma	Total materia prima	Importe total materia prima vs costo unitario	
<b>Limonada</b>												
15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16	660	9900	Kilogramo	10	1	11	\$116
750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98	660	495000	Garrafón	25	2.5	28	\$728
15	Mililitros	Jarabe natural	Litro	\$45.00	\$0.68	660	9900	Litro	10	1	11	\$495
4	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.72	660	2640	Bolsa	26	2.6	29	\$522
<b>Naranja</b>												
1	Piezas	Naranja	Kilogramo	\$10.00	\$2.00	540	540	Kilogramo	108	10.8	119	\$1,190
750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98	540	405000	Garrafón	20	2	22	\$572
15	Mililitros	Jarabe natural	Litro	\$45.00	\$0.68	540	8100	Litro	8	0.8	9	\$405
4	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.72	540	2160	Bolsa	22	2.2	24	\$432
<b>Refresco</b>												
150	Mililitros	Jarabe	Galón	\$55.00	\$2.18	900	135000	Galón	36	3.6	40	\$2,200
10	Mililitros	Gas carbónico	Botella	\$54.00	\$0.54	900	9000	Botella	9	0.9	10	\$540
3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54	900	2700	Bolsa	27	2.7	30	\$540
750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98	900	675000	Garrafón	34	3.4	37	\$962
<b>Jugo de zanahoria</b>												
250	Gramos	Zanahoria	Kilogramo	\$9.90	\$2.48	420	105000	Kilogramo	105	10.5	116	\$1,148
750	Mililitros	Agua	Garrafón	\$26.00	\$0.98	420	315000	Garrafón	16	1.6	18	\$468
4	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.72	420	1680	Bolsa	17	1.7	19	\$342
<i>Bebidas con alcohol</i>												
<b>Paloma</b>												
1 1/2	Onzas	Tequila	Botella	\$120.00	\$7.20	1680	2520	Botella	101	10.1	111	\$13,320
350	Mililitros	Refresco de toronja	Botella	\$20.00	\$2.33	1680	588000	Botella	196	19.6	216	\$4,320
3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54	1680	5040	Bolsa	50	5	55	\$990
5	Gramos	Sal	Kilogramo	\$8.00	\$0.04	1680	8400	Kilogramo	8	0.8	9	\$72
15	Gramos	Limón	Kilogramo	\$10.50	\$0.16	1680	25200	Kilogramo	25	2.5	28	\$294
<b>Desarmador</b>												
1 1/2	Onzas	Vodka	Botella	\$180.00	\$7.94	1080	1620	Botella	48	4.8	53	\$9,540
350	Mililitros	Jugo de naranja	Tetrapak	\$13.00	\$4.55	1080	378000	Tetrapak	378	37.8	416	\$5,408
3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54	1080	3240	Bolsa	32	3.2	35	\$630
<b>Mojito</b>												
1 1/2	Onzas	Ron	Botella	\$100.00	\$4.41	540	810	Botella	24	2.4	26	\$2,600
10	Gramos	Azúcar morena	Kilogramo	\$18.00	\$0.18	540	5400	Kilogramo	5	0.5	6	\$108
8	Gramos	Hierbabuena	Manojo	\$25.00	\$1.00	540	4320	Manojo	22	2.2	24	\$600
3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54	540	1620	Bolsa	16	1.6	18	\$324
240	Mojito	Soda	Litro	\$15.00	\$3.60	540	129600	Litro	130	13	143	\$2,145
<b>Cosmopolitan</b>												
1 1/2	Onzas	Vodka	Botella	\$180.00	\$7.94	180	270	Botella	8	0.8	9	\$1,620
120	Mililitros	Jugo de arandano	Tetrapak	\$28.00	\$3.36	180	21600	Tetrapak	22	2.2	24	\$672
1	Piezas	Cereza	Paquete	\$35.00	\$1.09	180	180	Paquete	6	0.6	7	\$245
3	Piezas	Hielo	Bolsa	\$18.00	\$0.54	180	540	Bolsa	5	0.5	6	\$108

### Orden de Compra o Pedido

Empresa Domicilio RFC Proveedor Fecha de Entrega	No. Área: Alimentos y Bebidas  Fecha Condiciones de Pago			
Cantidad	Unidad	Descripción	Costo Unitario	Importe
105	Garrafón	Agua	\$26.00	\$2,730
6	Kilogramo	Azúcar morena	\$18.00	\$108
7	Paquete	Cereza	\$35.00	\$245
10	Botella	Gas carbónico	\$54.00	\$540
216	Bolsa	Hielo	\$18.00	\$3,888
24	Manojo	Hierbabuena	\$25.00	\$600
40	Galón	Jarabe	\$55.00	\$2,200
20	Litro	Jarabe natural	\$45.00	\$900
24	Tetrapak	Jugo de arandano	\$28.00	\$672
416	Tetrapak	Jugo de naranja	\$13.00	\$5,408
39	Kilogramo	Limón	\$10.50	\$410
119	Kilogramo	Naranja	\$10.00	\$1,190
216	Botella	Refresco de toronja	\$20.00	\$4,320
26	Botella	Ron	\$100.00	\$2,600
9	Kilogramo	Sal	\$8.00	\$72
143	Litro	Soda	\$15.00	\$2,145
111	Botella	Tequila	\$120.00	\$13,320
62	Botella	Vodka	\$180.00	\$11,160
116	Kilogramo	Zanahoria	\$9.90	\$1,148
<b>Total</b>				<b>\$53,656</b>

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 1  
 Artículo: Huevo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Bachoco Clave HVO Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 290 Mínimos 43.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	210	\$20.00		\$0	\$0	\$4,200
04/08/2012	F-18	300	0	510	\$18.00		\$5,400	\$0	\$9,600
08/08/2012	R-18	0	210	300	\$20.00		\$0	\$4,200	\$5,400
08/08/2012	R-18	0	50	250	\$18.00		\$0	\$900	\$4,500
12/08/2012	F-38	120	0	370	\$22.00		\$2,640	\$0	\$7,140
25/08/2012	R-19	0	250	120	\$18.00		\$0	\$4,500	\$2,640
25/08/2012	R-19	0	30	90	\$22.00		\$0	\$660	\$1,980
				90			\$0	\$0	\$1,980
				90			\$0	\$0	\$1,980
				90			\$0	\$0	\$1,980
				90			\$0	\$0	\$1,980
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				90	\$22.00		\$8,040	\$10,260	\$1,980

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 2  
 Artículo: Jamón de pierna Unidad Kilogramo  
 Proveedor: FUD Clave JMN Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 166 Mínimos 24.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	120	\$90.00		\$0	\$0	\$10,800
04/08/2012	F-18	200	0	320	\$95.00		\$19,000	\$0	\$29,800
08/08/2012	R-18	0	120	200	\$90.00		\$0	\$10,800	\$19,000
08/08/2012	R-18	0	60	140	\$95.00		\$0	\$5,700	\$13,300
12/08/2012	F-38	60	0	200	\$85.00		\$5,100	\$0	\$18,400
25/08/2012	R-19	0	140	60	\$95.00		\$0	\$13,300	\$5,100
25/08/2012	R-19	0	10	50	\$85.00		\$0	\$850	\$4,250
				50			\$0	\$0	\$4,250
				50			\$0	\$0	\$4,250
				50			\$0	\$0	\$4,250
				50			\$0	\$0	\$4,250
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				330	\$85.00		\$24,100	\$30,650	\$4,250

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 3  
 Artículo: Mantequilla Unidad Pieza  
 Proveedor: Iberia Clave MTQ Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 2898 Mínimos 408.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	2100	\$0.20		\$0	\$0	\$420
04/08/2012	F-18	3000	0	5100	\$0.25		\$750	\$0	\$1,170
08/08/2012	R-18	0	2100	3000	\$0.20		\$0	\$420	\$750
08/08/2012	R-18	0	200	2800	\$0.25		\$0	\$50	\$700
12/08/2012	R-19	0	1950	850	\$0.25		\$0	\$488	\$213
				850			\$0	\$0	\$213
				850			\$0	\$0	\$213
				850			\$0	\$0	\$213
				850			\$0	\$0	\$213
				850			\$0	\$0	\$213
				850			\$0	\$0	\$213
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				850	\$0.25		\$750	\$958	\$213

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 4  
 Artículo: Leche comercial Unidad Litro  
 Proveedor: Alpura Clave LCH Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 442 Mínimos 62.40

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	320	\$13.00		\$0	\$0	\$4,160
04/08/2012	F-18	250	0	570	\$12.50		\$3,125	\$0	\$7,285
08/08/2012	R-18	0	250	320	\$13.00		\$0	\$3,250	\$4,035
08/08/2012	F-38	170	0	490	\$13.20		\$2,244	\$0	\$6,279
12/08/2012	R-19	0	70	420	\$13.00		\$0	\$910	\$5,369
25/08/2012	R-19	0	250	170	\$12.50		\$0	\$3,125	\$2,244
25/08/2012	R-19	0	40	130	\$13.20		\$0	\$528	\$1,716
				130			\$0	\$0	\$1,716
				130			\$0	\$0	\$1,716
				130			\$0	\$0	\$1,716
				130			\$0	\$0	\$1,716
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				130	\$13.20		\$5,369	\$7,813	\$1,716

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 5  
 Artículo: Carne de cerdo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: El puerco feliz Clave CRD Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 1035 Mínimos 148.80

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	750	\$65.00		\$0	\$0	\$48,750
04/08/2012	F-18	250	0	1000	\$70.00		\$17,500	\$0	\$66,250
08/08/2012	R-18	0	400	600	\$65.00		\$0	\$26,000	\$40,250
08/08/2012	F-38	600	0	1200	\$75.00		\$45,000	\$0	\$85,250
12/08/2012	R-19	0	350	850	\$65.00		\$0	\$22,750	\$62,500
25/08/2012	R-19	0	250	600	\$70.00		\$0	\$17,500	\$45,000
25/08/2012	R-19	0	290	310	\$75.00		\$0	\$21,750	\$23,250
				310			\$0	\$0	\$23,250
				310			\$0	\$0	\$23,250
				310			\$0	\$0	\$23,250
				310			\$0	\$0	\$23,250
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				310	\$75.00		\$62,500	\$88,000	\$23,250

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 6  
 Artículo: Pechuga de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave PCL Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 580 Mínimos 163.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	420	\$48.00		\$0	\$0	\$20,160
04/08/2012	F-18	500	0	920	\$50.00		\$25,000	\$0	\$45,160
08/08/2012	R-18	0	420	500	\$48.00		\$0	\$20,160	\$25,000
08/08/2012	R-18	0	10	490	\$50.00		\$0	\$500	\$24,500
12/08/2012	F-38	310	0	800	\$52.00		\$16,120	\$0	\$40,620
25/08/2012	R-19	0	460	340	\$48.00		\$0	\$22,080	\$18,540
				340			\$0	\$0	\$18,540
				340			\$0	\$0	\$18,540
				340			\$0	\$0	\$18,540
				340			\$0	\$0	\$18,540
				340			\$0	\$0	\$18,540
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				340	\$48.00		\$41,120	\$42,740	\$18,540



**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 7  
 Artículo: Pechuga de pavo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave PCV Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 455 Mínimos 144.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	330	\$60.00		\$0	\$0	\$19,800
04/08/2012	F-18	300	0	630	\$65.00		\$19,500	\$0	\$39,300
08/08/2012	R-18	0	330	300	\$60.00		\$0	\$19,800	\$19,500
08/08/2012	R-18	0	70	230	\$65.00		\$0	\$4,550	\$14,950
12/08/2012	F-38	300	0	530	\$68.00		\$20,400	\$0	\$35,350
25/08/2012	R-19	0	230	300	\$65.00		\$0	\$14,950	\$20,400
				300			\$0	\$0	\$20,400
				300			\$0	\$0	\$20,400
				300			\$0	\$0	\$20,400
				300			\$0	\$0	\$20,400
				300			\$0	\$0	\$20,400
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				300	\$65.00		\$39,900	\$39,300	\$20,400

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 8  
 Artículo: Nugget pechuga de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave NPL Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 304 Mínimos 96.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	220	\$70.00		\$0	\$0	\$15,400
04/08/2012	F-18	450	0	670	\$65.00		\$29,250	\$0	\$44,650
08/08/2012	R-18	0	220	450	\$70.00		\$0	\$15,400	\$29,250
08/08/2012	R-18	0	130	320	\$65.00		\$0	\$8,450	\$20,800
12/08/2012	F-38	200	0	520	\$75.00		\$15,000	\$0	\$35,800
25/08/2012	R-19	0	320	200	\$65.00		\$0	\$20,800	\$15,000
				200			\$0	\$0	\$15,000
				200			\$0	\$0	\$15,000
				200			\$0	\$0	\$15,000
				200			\$0	\$0	\$15,000
				200			\$0	\$0	\$15,000
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				200	\$65.00		\$44,250	\$44,650	\$15,000

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 9  
 Artículo: Brocheta de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave BLL Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 386 Mínimos 55.68

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	280	\$45.00		\$0	\$0	\$12,600
04/08/2012	F-18	320	0	600	\$50.00		\$16,000	\$0	\$28,600
08/08/2012	R-18	0	280	320	\$45.00		\$0	\$12,600	\$16,000
08/08/2012	R-18	0	40	280	\$50.00		\$0	\$2,000	\$14,000
12/08/2012	F-38	150	0	430	\$55.00		\$8,250	\$0	\$22,250
25/08/2012	R-19	0	280	150	\$50.00		\$0	\$14,000	\$8,250
25/08/2012	R-19	0	34	116	\$55.00		\$0	\$1,870	\$6,380
				116			\$0	\$0	\$6,380
				116			\$0	\$0	\$6,380
				116			\$0	\$0	\$6,380
				116			\$0	\$0	\$6,380
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				116	\$55.00		\$24,250	\$30,470	\$6,380

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 10  
 Artículo: Alitas rancheras Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave ARH Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 552 Mínimos 33.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	400	\$65.00		\$0	\$0	\$26,000
04/08/2012	F-18	250	0	650	\$60.00		\$15,000	\$0	\$41,000
08/08/2012	R-18	0	400	250	\$65.00		\$0	\$26,000	\$15,000
08/08/2012	R-18	0	30	220	\$60.00		\$0	\$1,800	\$13,200
12/08/2012	F-38	230	0	450	\$65.00		\$14,950	\$0	\$28,150
25/08/2012	R-19	0	220	230	\$60.00		\$0	\$13,200	\$14,950
25/08/2012	R-19	0	160	70	\$65.00		\$0	\$10,400	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				70	\$65.00		\$29,950	\$51,400	\$4,550

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 11  
 Artículo: Carne de res Unidad Kilogramo  
 Proveedor: El wey Clave CRE Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 897 Mínimos 91.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	650	\$85.00		\$0	\$0	\$55,250
04/08/2012	F-18	450	0	1100	\$75.00		\$33,750	\$0	\$89,000
08/08/2012	R-18	0	650	450	\$85.00		\$0	\$55,250	\$33,750
08/08/2012	R-18	0	180	270	\$75.00		\$0	\$13,500	\$20,250
12/08/2012	F-38	460	0	730	\$72.00		\$33,120	\$0	\$53,370
25/08/2012	R-19	0	270	460	\$75.00		\$0	\$20,250	\$33,120
25/08/2012	R-19	0	270	190	\$72.00		\$0	\$19,440	\$13,680
				190			\$0	\$0	\$13,680
				190			\$0	\$0	\$13,680
				190			\$0	\$0	\$13,680
				190			\$0	\$0	\$13,680
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				190	\$72.00		\$66,870	\$108,440	\$13,680

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 1  
 Artículo: B Solera Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BSL Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 554 Mínimos 341.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	450	\$220.00		\$0	\$0	\$99,000
04/08/2012	F-130	600	0	1050	\$215.00		\$129,000	\$0	\$228,000
08/08/2012	R-013	0	450	600	\$220.00		\$0	\$99,000	\$129,000
08/08/2012	R-013	0	50	550	\$215.00		\$0	\$10,750	\$118,250
12/08/2012	F-312	710	0	1260	\$230.00		\$163,300	\$0	\$281,550
25/08/2012	R-313	0	550	710	\$220.00		\$0	\$121,000	\$160,550
25/08/2012	R-313	0	150	560	\$230.00		\$0	\$34,500	\$126,050
				560			\$0	\$0	\$126,050
				560			\$0	\$0	\$126,050
				560			\$0	\$0	\$126,050
				560			\$0	\$0	\$126,050
<b>SUMAS</b>				560	\$230.00		\$292,300	\$265,250	\$126,050

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 2  
 Artículo: B Blanco Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BBL Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 689 Mínimos 250.10

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	560	\$90.00		\$0	\$0	\$50,400
04/08/2012	F-130	400	0	960	\$95.00		\$38,000	\$0	\$88,400
08/08/2012	R-013	0	480	480	\$90.00		\$0	\$43,200	\$45,200
08/08/2012	F-312	600	0	1080	\$100.00		\$60,000	\$0	\$105,200
12/08/2012	R-313	0	80	1000	\$90.00		\$0	\$7,200	\$98,000
25/08/2012	R-313	0	480	520	\$95.00		\$0	\$45,600	\$52,400
25/08/2012	R-313	0	110	410	\$100.00		\$0	\$11,000	\$41,400
				410			\$0	\$0	\$41,400
				410			\$0	\$0	\$41,400
				410			\$0	\$0	\$41,400
				410			\$0	\$0	\$41,400
<b>SUMAS</b>				410	\$100.00		\$98,000	\$107,000	\$41,400

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 3  
 Artículo: B Añejo Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BAN Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 394 Mínimos 213.50

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	320	\$105.00		\$0	\$0	\$33,600
04/08/2012	F-130	450	0	770	\$120.00		\$54,000	\$0	\$87,600
08/08/2012	R-013	0	320	450	\$105.00		\$0	\$33,600	\$54,000
08/08/2012	R-013	0	80	370	\$120.00		\$0	\$9,600	\$44,400
12/08/2012	F-312	500	0	870	\$115.00		\$57,500	\$0	\$101,900
25/08/2012	R-313	0	370	500	\$120.00		\$0	\$44,400	\$57,500
25/08/2012	R-313	0	150	350	\$115.00		\$0	\$17,250	\$40,250
				350			\$0	\$0	\$40,250
				350			\$0	\$0	\$40,250
				350			\$0	\$0	\$40,250
				350			\$0	\$0	\$40,250
<b>SUMAS</b>				350	\$115.00		\$111,500	\$104,850	\$40,250

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 4  
 Artículo: Brandy Don Pedro Unidad Botella  
 Proveedor: Domec Clave BDP Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 775 Mínimos 262.30

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	630	\$95.00		\$0	\$0	\$59,850
04/08/2012	F-130	500	0	1130	\$105.00		\$52,500	\$0	\$112,350
08/08/2012	R-013	0	630	500	\$95.00		\$0	\$59,850	\$52,500
08/08/2012	R-013	0	40	460	\$105.00		\$0	\$4,200	\$48,300
12/08/2012	F-312	700	0	1160	\$110.00		\$77,000	\$0	\$125,300
25/08/2012	R-313	0	460	700	\$105.00		\$0	\$48,300	\$77,000
25/08/2012	R-313	0	270	430	\$110.00		\$0	\$29,700	\$47,300
				430			\$0	\$0	\$47,300
				430			\$0	\$0	\$47,300
				430			\$0	\$0	\$47,300
				430			\$0	\$0	\$47,300
<b>SUMAS</b>				430	\$110.00		\$129,500	\$142,050	\$47,300

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 5  
 Artículo: Brandy Presidente Unidad Botella  
 Proveedor: Domec Clave BPR Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 738 Mínimos 286.70

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	600	\$85.00		\$0	\$0	\$51,000
04/08/2012	F-130	400	0	1000	\$95.00		\$38,000	\$0	\$89,000
08/08/2012	R-013	0	600	400	\$85.00		\$0	\$51,000	\$38,000
08/08/2012	R-013	0	50	350	\$95.00		\$0	\$4,750	\$33,250
12/08/2012	F-312	800	0	1150	\$105.00		\$84,000	\$0	\$117,250
25/08/2012	R-313	0	350	800	\$95.00		\$0	\$33,250	\$84,000
25/08/2012	R-313	0	330	470	\$105.00		\$0	\$34,650	\$49,350
				470			\$0	\$0	\$49,350
				470			\$0	\$0	\$49,350
				470			\$0	\$0	\$49,350
				470			\$0	\$0	\$49,350
<b>SUMAS</b>				470	\$105.00		\$122,000	\$123,650	\$49,350

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 6  
 Artículo: Buchanas Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza Clave BCH Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 221 Mínimos 134.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	180	\$450.00		\$0	\$0	\$81,000
04/08/2012	F-130	250	0	430	\$480.00		\$120,000	\$0	\$201,000
08/08/2012	R-013	0	180	250	\$450.00		\$0	\$81,000	\$120,000
08/08/2012	R-013	0	40	210	\$480.00		\$0	\$19,200	\$100,800
12/08/2012	F-312	350	0	560	\$440.00		\$154,000	\$0	\$254,800
25/08/2012	R-313	0	210	350	\$480.00		\$0	\$100,800	\$154,000
	R-313	0	130	220	\$440.00		\$0	\$57,200	\$96,800
				220			\$0	\$0	\$96,800
				220			\$0	\$0	\$96,800
				220			\$0	\$0	\$96,800
				220			\$0	\$0	\$96,800
<b>SUMAS</b>				220	\$440.00		\$274,000	\$258,200	\$96,800

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 7  
 Artículo: Chivas Regal Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza Clave CRG Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 148 Mínimos 100.65

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	120	\$420.00		\$0	\$0	\$50,400
04/08/2012	F-130	350	0	470	\$420.00		\$147,000	\$0	\$197,400
08/08/2012	R-013	0	120	350	\$420.00		\$0	\$50,400	\$147,000
08/08/2012	R-013	0	115	235	\$420.00		\$0	\$48,300	\$98,700
12/08/2012	F-312	300	0	535	\$410.00		\$123,000	\$0	\$221,700
25/08/2012	R-313	0	235	300	\$420.00		\$0	\$98,700	\$123,000
	R-313	0	135	165	\$410.00		\$0	\$55,350	\$67,650
				165			\$0	\$0	\$67,650
				165			\$0	\$0	\$67,650
				165			\$0	\$0	\$67,650
				165			\$0	\$0	\$67,650
SUMAS			605	165	\$410.00		\$270,000	\$252,750	\$67,650

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 8  
 Artículo: Old Par Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza Clave OPR Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 123 Mínimos 91.50

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	100	\$460.00		\$0	\$0	\$46,000
04/08/2012	F-130	230	0	330	\$450.00		\$103,500	\$0	\$149,500
08/08/2012	R-013	0	100	230	\$460.00		\$0	\$46,000	\$103,500
08/08/2012	R-013	0	80	150	\$450.00		\$0	\$36,000	\$67,500
12/08/2012	F-312	210	0	360	\$455.00		\$95,550	\$0	\$163,050
25/08/2012	R-313	0	150	210	\$450.00		\$0	\$67,500	\$95,550
	R-313	0	60	150	\$455.00		\$0	\$27,300	\$68,250
				150			\$0	\$0	\$68,250
				150			\$0	\$0	\$68,250
				150			\$0	\$0	\$68,250
SUMAS				150	\$455.00		\$199,050	\$176,800	\$68,250

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 9  
 Artículo: Cognac Unidad Botella  
 Proveedor: Martel Clave CGC Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 98 Mínimos 33.55

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	80	\$850.00		\$0	\$0	\$68,000
04/08/2012	F-130	120	0	200	\$810.00		\$97,200	\$0	\$165,200
08/08/2012	R-013	0	80	120	\$850.00		\$0	\$68,000	\$97,200
08/08/2012	R-013	0	55	65	\$810.00		\$0	\$44,550	\$52,650
12/08/2012	F-312	170	0	235	\$830.00		\$141,100	\$0	\$193,750
25/08/2012	R-313	0	65	170	\$810.00		\$0	\$52,650	\$141,100
25/08/2012	R-313	0	115	55	\$830.00		\$0	\$95,450	\$45,650
				55			\$0	\$0	\$45,650
				55			\$0	\$0	\$45,650
				55			\$0	\$0	\$45,650
				55			\$0	\$0	\$45,650
SUMAS				55	\$830.00		\$238,300	\$260,650	\$45,650

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 10  
 Artículo: Cerveza Unidad Botella  
 Proveedor: Cuahtemoc Clave CVZ Sistema de costeo PEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 504 Mínimos 280.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	410	\$12.00		\$0	\$0	\$4,920
04/08/2012	F-130	1000	0	1410	\$12.50		\$12,500	\$0	\$17,420
08/08/2012	R-013	0	410	1000	\$12.00		\$0	\$4,920	\$12,500
08/08/2012	R-013	0	240	760	\$12.50		\$0	\$3,000	\$9,500
12/08/2012	F-312	900	0	1660	\$11.00		\$9,900	\$0	\$19,400
25/08/2012	R-313	0	760	900	\$12.50		\$0	\$9,500	\$9,900
25/08/2012	R-313	0	440	460	\$11.00		\$0	\$4,840	\$5,060
				460			\$0	\$0	\$5,060
				460			\$0	\$0	\$5,060
				460			\$0	\$0	\$5,060
				460			\$0	\$0	\$5,060
SUMAS			1850	460	\$11.00		\$22,400	\$22,260	\$5,060



**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 1  
 Artículo: Huevo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Bachoco Clave HVO Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 290 Mínimos 43.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	210	\$20.00		\$0	\$0	\$4,200
04/08/2012	F-130	300	0	510	\$18.00		\$5,400	\$0	\$9,600
08/08/2012	R-013	0	260	250	\$18.00		\$0	\$4,680	\$4,920
08/08/2012	R-013	120	0	370	\$22.00		\$2,640	\$0	\$7,560
12/08/2012	F-312	0	120	490	\$22.00		\$0	\$2,640	\$4,920
25/08/2012	R-313	0	40	210	\$18.00		\$0	\$720	\$4,200
25/08/2012	R-313	0	120	90	\$20.00		\$0	\$2,400	\$1,800
							\$0	\$0	\$1,800
							\$0	\$0	\$1,800
							\$0	\$0	\$1,800
							\$0	\$0	\$1,800
<b>SUMAS</b>				0	\$20.00		\$8,040	\$10,440	\$1,800

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 2  
 Artículo: Jamón de pierna Unidad Kilogramo  
 Proveedor: FUD Clave JMN Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 166 Mínimos 24.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	120	\$90.00		\$0	\$0	\$10,800
04/08/2012	F-18	200	0	320	\$95.00		\$19,000	\$0	\$29,800
08/08/2012	R-18	0	180	140	\$95.00		\$0	\$17,100	\$12,700
12/08/2012	F-38	60	0	200	\$85.00		\$5,100	\$0	\$17,800
25/08/2012	R-19	0	60	140	\$85.00		\$0	\$5,100	\$12,700
25/08/2012	R-19	0	20	120	\$95.00		\$0	\$1,900	\$10,800
25/08/2012	R-19	0	70	50	\$90.00		\$0	\$6,300	\$4,500
				50			\$0	\$0	\$4,500
				50			\$0	\$0	\$4,500
				50			\$0	\$0	\$4,500
				50			\$0	\$0	\$4,500
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				50	\$90.00		\$24,100	\$30,400	\$4,500

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 3  
 Artículo: Mantequilla Unidad Pieza  
 Proveedor: Iberia Clave MTQ Sistema de costeo UEPS  
 Fecha de revisión: Agosto Máximos 2898 Mínimos 408.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	2100	\$0.20		\$0	\$0	\$420
04/08/2012	F-18	3000	0	5100	\$0.25		\$750	\$0	\$1,170
08/08/2012	R-18	0	2300	2800	\$0.25		\$0	\$575	\$595
08/08/2012	R-18	0	700	2100	\$0.20		\$0	\$140	\$455
12/08/2012	R-19	0	1250	850	\$0.20		\$0	\$250	\$205
				850			\$0	\$0	\$205
				850			\$0	\$0	\$205
				850			\$0	\$0	\$205
				850			\$0	\$0	\$205
				850			\$0	\$0	\$205
				850			\$0	\$0	\$205
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				850	\$0.20		\$750	\$965	\$205

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 4  
 Artículo: Leche comercial Unidad Litro  
 Proveedor: Alpura Clave LCH Sistema de costeo UEPS  
 Fecha de revisión: Agosto Máximos 442 Mínimos 62.40

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	320	\$13.00		\$0	\$0	\$4,160
04/08/2012	F-18	250	0	570	\$12.50		\$3,125	\$0	\$7,285
08/08/2012	R-18	0	250	320	\$12.50		\$0	\$3,125	\$4,160
08/08/2012	F-38	170	0	490	\$13.20		\$2,244	\$0	\$6,404
12/08/2012	R-19	0	170	320	\$13.20		\$0	\$2,244	\$4,160
25/08/2012	R-19	0	190	130	\$13.00		\$0	\$2,470	\$1,690
				130			\$0	\$0	\$1,690
				130			\$0	\$0	\$1,690
				130			\$0	\$0	\$1,690
				130			\$0	\$0	\$1,690
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				130	\$13.00		\$5,369	\$7,839	\$1,690

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 5  
 Artículo: Carne de cerdo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: El puerco feliz Clave CRD Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 1035 Mínimos 148.80

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	750	\$65.00		\$0	\$0	\$48,750
04/08/2012	F-18	250	0	1000	\$70.00		\$17,500	\$0	\$66,250
08/08/2012	R-18	0	250	750	\$70.00		\$0	\$17,500	\$48,750
08/08/2012	R-18	0	150	600	\$65.00		\$0	\$9,750	\$39,000
08/08/2012	F-38	600	0	1200	\$75.00		\$45,000	\$0	\$84,000
12/08/2012	R-19	0	600	600	\$75.00		\$0	\$45,000	\$39,000
25/08/2012	R-19	0	290	310	\$65.00		\$0	\$18,850	\$20,150
				310			\$0	\$0	\$20,150
				310			\$0	\$0	\$20,150
				310			\$0	\$0	\$20,150
				310			\$0	\$0	\$20,150
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				310	\$65.00		\$62,500	\$91,100	\$20,150

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 6  
 Artículo: Pechuga de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave PCL Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 580 Mínimos 163.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	420	\$48.00		\$0	\$0	\$20,160
04/08/2012	F-18	500	0	920	\$50.00		\$25,000	\$0	\$45,160
08/08/2012	R-18	0	430	490	\$50.00		\$0	\$21,500	\$23,660
12/08/2012	F-38	310	0	800	\$52.00		\$16,120	\$0	\$39,780
25/08/2012	R-19	0	310	490	\$52.00		\$0	\$16,120	\$23,660
25/08/2012	R-19	0	70	420	\$50.00		\$0	\$3,500	\$20,160
25/08/2012	R-19	0	80	340	\$48.00		\$0	\$3,840	\$16,320
				340			\$0	\$0	\$16,320
				340			\$0	\$0	\$16,320
				340			\$0	\$0	\$16,320
				340			\$0	\$0	\$16,320
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				340	\$48.00		\$41,120	\$44,960	\$16,320

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 7  
 Artículo: Pechuga de pavo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave PCV Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 455 Mínimos 144.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	330	\$60.00		\$0	\$0	\$19,800
04/08/2012	F-18	300	0	630	\$65.00		\$19,500	\$0	\$39,300
08/08/2012	R-18	0	300	330	\$65.00		\$0	\$19,500	\$19,800
08/08/2012	R-18	0	100	230	\$60.00		\$0	\$6,000	\$13,800
12/08/2012	F-38	300	0	530	\$68.00		\$20,400	\$0	\$34,200
25/08/2012	R-19	0	230	300	\$68.00		\$0	\$15,640	\$18,560
				300			\$0	\$0	\$18,560
				300			\$0	\$0	\$18,560
				300			\$0	\$0	\$18,560
				300			\$0	\$0	\$18,560
				300			\$0	\$0	\$18,560
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				300	\$68.00		\$39,900	\$41,140	\$18,560

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 8  
 Artículo: Nugget pechuga de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave NPL Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 304 Mínimos 96.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	220	\$70.00		\$0	\$0	\$15,400
04/08/2012	F-18	450	0	670	\$65.00		\$29,250	\$0	\$44,650
08/08/2012	R-18	0	350	320	\$65.00		\$0	\$22,750	\$21,900
08/08/2012	F-38	200	0	520	\$75.00		\$15,000	\$0	\$36,900
12/08/2012	F-38	0	200	320	\$75.00		\$0	\$15,000	\$21,900
25/08/2012	R-19	0	100	220	\$65.00		\$0	\$6,500	\$15,400
25/08/2012	R-19	0	20	200	\$70.00		\$0	\$1,400	\$14,000
				200			\$0	\$0	\$14,000
				200			\$0	\$0	\$14,000
				200			\$0	\$0	\$14,000
				200			\$0	\$0	\$14,000
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				200	\$70.00		\$44,250	\$45,650	\$14,000

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 9  
 Artículo: Brocheta de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave BLL Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 386 Mínimos 55.68

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	280	\$45.00		\$0	\$0	\$12,600
04/08/2012	F-18	320	0	600	\$50.00		\$16,000	\$0	\$28,600
08/08/2012	R-18	0	320	280	\$50.00		\$0	\$16,000	\$12,600
08/08/2012	F-38	150	0	430	\$55.00		\$8,250	\$0	\$20,850
12/08/2012	R-19	0	150	280	\$55.00		\$0	\$8,250	\$12,600
25/08/2012	R-19	0	164	116	\$45.00		\$0	\$7,380	\$5,220
25/08/2012				116			\$0	\$0	\$5,220
				116			\$0	\$0	\$5,220
				116			\$0	\$0	\$5,220
				116			\$0	\$0	\$5,220
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				116	\$45.00		\$24,250	\$31,630	\$5,220

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 10  
 Artículo: Alitas rancheras Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave ARH Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 552 Mínimos 33.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	400	\$65.00		\$0	\$0	\$26,000
04/08/2012	F-18	250	0	650	\$60.00		\$15,000	\$0	\$41,000
08/08/2012	R-18	0	250	400	\$60.00		\$0	\$15,000	\$26,000
08/08/2012	R-18	0	180	220	\$65.00		\$0	\$11,700	\$14,300
12/08/2012	F-38	230	0	450	\$65.00		\$14,950	\$0	\$29,250
25/08/2012	R-19	0	230	220	\$65.00		\$0	\$14,950	\$14,300
25/08/2012	R-19	0	150	70	\$65.00		\$0	\$9,750	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
				70			\$0	\$0	\$4,550
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
SUMAS				70	\$65.00		\$29,950	\$51,400	\$4,550

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 11  
 Artículo: Carne de res Unidad Kilogramo  
 Proveedor: El wey Clave CRE Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 897 Mínimos 91.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	650	\$85.00		\$0	\$0	\$55,250
04/08/2012	F-18	450	0	1100	\$75.00		\$33,750	\$0	\$89,000
08/08/2012	R-18	0	450	650	\$75.00		\$0	\$33,750	\$55,250
08/08/2012	R-18	0	380	270	\$85.00		\$0	\$32,300	\$22,950
12/08/2012	F-38	460	0	730	\$72.00		\$33,120	\$0	\$56,070
25/08/2012	R-19	0	460	270	\$72.00		\$0	\$33,120	\$22,950
25/08/2012	R-19	0	80	190	\$85.00		\$0	\$6,800	\$16,150
				190			\$0	\$0	\$16,150
				190			\$0	\$0	\$16,150
				190			\$0	\$0	\$16,150
				190			\$0	\$0	\$16,150
Maximos = 38% mas inv inicial									
Minimos = 52% menos inv final									
<b>SUMAS</b>				190	\$85.00		\$66,870	\$105,970	\$16,150

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 1  
 Artículo: B Solera Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BSL Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 554 Mínimos 341.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	450	\$220.00		\$0	\$0	\$99,000
04/08/2012	F-130	600	0	1050	\$215.00		\$129,000	\$0	\$228,000
08/08/2012	R-013	0	500	550	\$215.00		\$0	\$107,500	\$120,500
08/08/2012	F-312	710	0	1260	\$230.00		\$163,300	\$0	\$283,800
12/08/2012	R-313	0	700	560	\$230.00		\$0	\$161,000	\$122,800
25/08/2012				560			\$0	\$0	\$122,800
25/08/2012				560			\$0	\$0	\$122,800
				560			\$0	\$0	\$122,800
				560			\$0	\$0	\$122,800
				560			\$0	\$0	\$122,800
				560			\$0	\$0	\$122,800
SUMAS				560	\$230.00		\$292,300	\$268,500	\$122,800

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 2  
 Artículo: B Blanco Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BBL Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 689 Mínimos 250.10

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	560	\$90.00		\$0	\$0	\$50,400
04/08/2012	F-130	400	0	960	\$95.00		\$38,000	\$0	\$88,400
08/08/2012	R-013	0	400	560	\$95.00		\$0	\$38,000	\$50,400
08/08/2012	R-013	0	80	480	\$90.00		\$0	\$7,200	\$43,200
12/08/2012	F-312	600	0	1080	\$100.00		\$60,000	\$0	\$103,200
25/08/2012	R-313	0	600	480	\$100.00		\$0	\$60,000	\$43,200
25/08/2012	R-313	0	70	410	\$90.00		\$0	\$6,300	\$36,900
				410			\$0	\$0	\$36,900
				410			\$0	\$0	\$36,900
				410			\$0	\$0	\$36,900
				410			\$0	\$0	\$36,900
SUMAS				410	\$90.00		\$98,000	\$111,500	\$36,900

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 3  
 Artículo: B Añejo Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BAN Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 394 Mínimos 213.50

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	320	\$105.00		\$0	\$0	\$33,600
04/08/2012	F-130	450	0	770	\$120.00		\$54,000	\$0	\$87,600
08/08/2012	R-013	0	400	370	\$120.00		\$0	\$48,000	\$39,600
08/08/2012	F-312	500	0	870	\$115.00		\$57,500	\$0	\$97,100
12/08/2012	R-313	0	500	370	\$115.00		\$0	\$57,500	\$39,600
25/08/2012	R-313	0	20	350	\$120.00		\$0	\$2,400	\$37,200
25/08/2012	R-313			350			\$0	\$0	\$37,200
				350			\$0	\$0	\$37,200
				350			\$0	\$0	\$37,200
				350			\$0	\$0	\$37,200
				350			\$0	\$0	\$37,200
SUMAS				350	\$120.00		\$111,500	\$107,900	\$37,200

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 4  
 Artículo: Brandy Don Pedro Unidad Botella  
 Proveedor: Domec Clave BDP Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 775 Mínimos 262.30

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	630	\$95.00		\$0	\$0	\$59,850
04/08/2012	F-130	500	0	1130	\$105.00		\$52,500	\$0	\$112,350
08/08/2012	R-013	0	500	630	\$105.00		\$0	\$52,500	\$59,850
08/08/2012	R-013	0	170	460	\$95.00		\$0	\$16,150	\$43,700
12/08/2012	F-312	700	0	1160	\$110.00		\$77,000	\$0	\$120,700
25/08/2012	R-313	0	700	460	\$110.00		\$0	\$77,000	\$43,700
25/08/2012	R-313	0	30	430	\$95.00		\$0	\$2,850	\$40,850
				430			\$0	\$0	\$40,850
				430			\$0	\$0	\$40,850
				430			\$0	\$0	\$40,850
				430			\$0	\$0	\$40,850
SUMAS				430	\$95.00		\$129,500	\$148,500	\$40,850



**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 5  
 Artículo: Brandy Presidente Unidad Botella  
 Proveedor: Domec Clave BPR Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 738 Mínimos 286.70

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	600	\$85.00		\$0	\$0	\$51,000
04/08/2012	F-130	400	0	1000	\$95.00		\$38,000	\$0	\$89,000
08/08/2012	R-013	0	400	600	\$95.00		\$0	\$38,000	\$51,000
08/08/2012	R-013	0	250	350	\$85.00		\$0	\$21,250	\$29,750
12/08/2012	F-312	800	0	1150	\$105.00		\$84,000	\$0	\$113,750
25/08/2012	R-313	0	680	470	\$105.00		\$0	\$71,400	\$42,350
25/08/2012				470			\$0	\$0	\$42,350
				470			\$0	\$0	\$42,350
				470			\$0	\$0	\$42,350
				470			\$0	\$0	\$42,350
SUMAS				470	\$105.00		\$122,000	\$130,650	\$42,350

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 6  
 Artículo: Buchanas Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza Clave BCH Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 221 Mínimos 134.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	180	\$450.00		\$0	\$0	\$81,000
04/08/2012	F-130	250	0	430	\$480.00		\$120,000	\$0	\$201,000
08/08/2012	R-013	0	220	210	\$480.00		\$0	\$105,600	\$95,400
08/08/2012	F-312	350	0	560	\$440.00		\$154,000	\$0	\$249,400
12/08/2012	R-313	0	340	220	\$440.00		\$0	\$149,600	\$99,800
25/08/2012				220			\$0	\$0	\$99,800
				220			\$0	\$0	\$99,800
				220			\$0	\$0	\$99,800
				220			\$0	\$0	\$99,800
				220			\$0	\$0	\$99,800
SUMAS				220	\$440.00		\$274,000	\$255,200	\$99,800

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 7  
 Artículo: Chivas Regal Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza Clave CRG Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 148 Mínimos 100.65

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	120	\$420.00		\$0	\$0	\$50,400
04/08/2012	F-130	350	0	470	\$420.00		\$147,000	\$0	\$197,400
08/08/2012	R-013	0	235	235	\$420.00		\$0	\$98,700	\$98,700
08/08/2012	F-312	300	0	535	\$410.00		\$123,000	\$0	\$221,700
12/08/2012	R-313	0	300	235	\$410.00		\$0	\$123,000	\$98,700
25/08/2012	R-313	0	70	165	\$420.00		\$0	\$29,400	\$69,300
				165			\$0	\$0	\$69,300
				165			\$0	\$0	\$69,300
				165			\$0	\$0	\$69,300
				165			\$0	\$0	\$69,300
				165			\$0	\$0	\$69,300
				165			\$0	\$0	\$69,300
SUMAS				165	\$420.00		\$270,000	\$251,100	\$69,300

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 8  
 Artículo: Old Par Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza Clave OPR Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 123 Mínimos 91.50

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	100	\$460.00		\$0	\$0	\$46,000
04/08/2012	F-130	230	0	330	\$450.00		\$103,500	\$0	\$149,500
08/08/2012	R-013	0	180	150	\$450.00		\$0	\$81,000	\$68,500
08/08/2012	F-312	210	0	360	\$455.00		\$95,550	\$0	\$164,050
12/08/2012	R-313	0	210	150	\$455.00		\$0	\$95,550	\$68,500
25/08/2012				150			\$0	\$0	\$68,500
				150			\$0	\$0	\$68,500
				150			\$0	\$0	\$68,500
				150			\$0	\$0	\$68,500
				150			\$0	\$0	\$68,500
				150			\$0	\$0	\$68,500
SUMAS				150	\$455.00		\$199,050	\$176,550	\$68,500

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 9  
 Artículo: Cognac Unidad Botella  
 Proveedor: Martel Clave CGC Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 98 Mínimos 33.55

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	80	\$850.00		\$0	\$0	\$68,000
04/08/2012	F-130	120	0	200	\$810.00		\$97,200	\$0	\$165,200
08/08/2012	R-013	0	120	80	\$810.00		\$0	\$97,200	\$68,000
08/08/2012	R-013	0	15	65	\$850.00		\$0	\$12,750	\$55,250
12/08/2012	F-312	170	0	235	\$830.00		\$141,100	\$0	\$196,350
25/08/2012	R-313	0	170	65	\$830.00		\$0	\$141,100	\$55,250
25/08/2012	R-313	0	10	55	\$850.00		\$0	\$8,500	\$46,750
				55			\$0	\$0	\$46,750
				55			\$0	\$0	\$46,750
				55			\$0	\$0	\$46,750
				55			\$0	\$0	\$46,750
<b>SUMAS</b>				55	\$850.00		\$238,300	\$259,550	\$46,750

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 10  
 Artículo: Cerveza Unidad Botella  
 Proveedor: Cauahemoc Clave CVZ Sistema de costeo UEPS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 504 Mínimos 280.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	410	\$12.00		\$0	\$0	\$4,920
04/08/2012	F-130	1000	0	1410	\$12.50		\$12,500	\$0	\$17,420
08/08/2012	R-013	0	650	760	\$12.50		\$0	\$8,125	\$9,295
08/08/2012	F-312	900	0	1660	\$11.00		\$9,900	\$0	\$19,195
12/08/2012	R-313	0	900	760	\$11.00		\$0	\$9,900	\$9,295
25/08/2012	R-313	0	300	460	\$12.50		\$0	\$3,750	\$5,545
25/08/2012				460			\$0	\$0	\$5,545
				460			\$0	\$0	\$5,545
				460			\$0	\$0	\$5,545
				460			\$0	\$0	\$5,545
<b>SUMAS</b>				460	\$12.50		\$22,400	\$21,775	\$5,545

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 1  
 Artículo: Huevo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Bachoco Clave HVO Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 290 Mínimos 43.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	210	\$20.00	\$20.00	\$0	\$0	\$4,200
04/08/2012	F-18	300	0	510	\$18.00	\$18.82	\$5,400	\$0	\$9,600
08/08/2012	R-18	0	260	250	\$18.82	\$18.82	\$0	\$4,894	\$4,706
08/08/2012	F-38	120	0	370	\$22.00	\$19.85	\$2,640	\$0	\$7,346
12/08/2012	R-19	0	120	250	\$19.85	\$19.85	\$0	\$2,382	\$4,963
25/08/2012	R-19	0	40	210	\$18.00	\$20.21	\$0	\$720	\$4,243
25/08/2012	R-19	0	120	90	\$20.00	\$20.48	\$0	\$2,400	\$1,843
				90					\$1,843
				90					\$1,843
				90					\$1,843
				90					\$1,843
SUMAS				90	\$20.00		\$8,040	\$10,397	\$1,843

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 2  
 Artículo: Jamón de pierna Unidad Kilogramo  
 Proveedor: FUD Clave JMN Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 166 Mínimos 24.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	120	\$90.00	\$90.00	\$0	\$0	\$10,800
04/08/2012	F-18	200	0	320	\$95.00	\$93.13	\$19,000	\$0	\$29,800
08/08/2012	R-18	0	180	140	\$93.13	\$93.13	\$0	\$16,763	\$13,038
08/08/2012	F-38	60	0	200	\$85.00	\$90.69	\$5,100	\$0	\$18,138
12/08/2012	R-19	0	60	140	\$90.69	\$90.69	\$0	\$5,441	\$12,696
25/08/2012	R-19	0	20	120	\$95.00	\$89.97	\$0	\$1,900	\$10,796
25/08/2012	R-19	0	70	50	\$90.00	\$89.93	\$0	\$6,300	\$4,496
				50					\$4,496
				50					\$4,496
				50					\$4,496
				50					\$4,496
SUMAS				50	\$90.00		\$24,100	\$30,404	\$4,496

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 3  
 Artículo: Mantequilla Unidad Pieza  
 Proveedor: Iberia Clave MTQ Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 2898 Mínimos 408.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	2100	\$0.20	\$0.20	\$0	\$0	\$420
04/08/2012	F-18	3000	0	5100	\$0.25	\$0.23	\$750	\$0	\$1,170
08/08/2012	R-18	0	2300	2800	\$0.23	\$0.23	\$0	\$528	\$642
08/08/2012	R-19	0	700	2100	\$0.25	\$0.22	\$0	\$175	\$467
12/08/2012	R-19	0	1250	850	\$0.20	\$0.26	\$0	\$250	\$217
				850			\$0	\$0	\$217
				850			\$0	\$0	\$217
				850			\$0	\$0	\$217
				850			\$0	\$0	\$217
				850			\$0	\$0	\$217
				850			\$0	\$0	\$217
				850			\$0	\$0	\$217
SUMAS				850	\$0.00		\$750	\$953	\$217

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 4  
 Artículo: Leche comercial Unidad Litro  
 Proveedor: Alpura Clave LCH Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 442 Mínimos 62.40

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	320	\$13.00	\$13.00	\$0	\$0	\$4,160
04/08/2012	F-18	250	0	570	\$12.50	\$12.78	\$3,125	\$0	\$7,285
08/08/2012	R-18	0	250	320	\$12.78	\$12.78	\$0	\$3,195	\$4,090
08/08/2012	F-38	170	0	490	\$13.20	\$12.93	\$2,244	\$0	\$6,334
12/08/2012	R-19	0	170	320	\$12.93	\$12.93	\$0	\$2,197	\$4,136
25/08/2012	R-19	0	190	130	\$13.00	\$12.82	\$0	\$2,470	\$1,666
				130			\$0	\$0	\$1,666
				130			\$0	\$0	\$1,666
				130			\$0	\$0	\$1,666
				130			\$0	\$0	\$1,666
				130			\$0	\$0	\$1,666
SUMAS				130	\$0.00		\$5,369	\$7,863	\$1,666

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 5  
 Artículo: Carne de cerdo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: El puerco feliz Clave CRD Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 1035 Mínimos 148.80

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	750	\$65.00	\$65.00	\$0	\$0	\$48,750
04/08/2012	F-18	250	0	1000	\$70.00	\$66.25	\$17,500	\$0	\$66,250
08/08/2012	R-18	0	250	750	\$66.25	\$66.25	\$0	\$16,563	\$49,688
08/08/2012	R-18	0	150	600	\$65.00	\$66.56	\$0	\$9,750	\$39,938
12/08/2012	F-38	600	0	1200	\$75.00	\$70.78	\$45,000	\$0	\$84,938
25/08/2012	R-19	0	600	600	\$70.78	\$70.78	\$0	\$42,469	\$42,469
25/08/2012	R-19	0	290	310	\$65.00	\$76.19	\$0	\$18,850	\$23,619
				310			\$0	\$0	\$23,619
				310			\$0	\$0	\$23,619
				310			\$0	\$0	\$23,619
				310			\$0	\$0	\$23,619
SUMAS				310	\$65.00		\$62,500	\$87,631	\$23,619

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 6  
 Artículo: Pechuga de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave PCL Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 580 Mínimos 163.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	420	\$48.00	\$48.00	\$0	\$0	\$20,160
04/08/2012	F-18	500	0	920	\$50.00	\$49.09	\$25,000	\$0	\$45,160
08/08/2012	R-18	0	430	490	\$49.09	\$49.09	\$0	\$21,107	\$24,053
08/08/2012	F-38	310	0	800	\$52.00	\$50.22	\$16,120	\$0	\$40,173
12/08/2012	R-19	0	310	490	\$50.22	\$50.22	\$0	\$15,567	\$24,606
25/08/2012	R-19	0	150	340	\$50.00	\$50.31	\$0	\$7,500	\$17,106
				340			\$0	\$0	\$17,106
				340			\$0	\$0	\$17,106
				340			\$0	\$0	\$17,106
				340			\$0	\$0	\$17,106
SUMAS				340	\$0.00		\$41,120	\$44,174	\$17,106

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 7  
 Artículo: Pechuga de pavo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave PCV Sistema de costeo PROMEDIOS  
 Fecha de revisión: Agosto Máximos 455 Mínimos 144.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	330	\$60.00	\$60.00	\$0	\$0	\$19,800
04/08/2012	F-18	300	0	630	\$65.00	\$62.38	\$19,500	\$0	\$39,300
08/08/2012	R-18	0	300	330	\$62.38	\$62.38	\$0	\$18,714	\$20,586
08/08/2012	R-18	0	100	230	\$60.00	\$63.42	\$0	\$6,000	\$14,586
12/08/2012	F-38	300	0	530	\$68.00	\$66.01	\$20,400	\$0	\$34,986
25/08/2012	R-19	0	230	300	\$66.01	\$66.01	\$0	\$15,182	\$19,803
				300			\$0	\$0	\$19,803
				300			\$0	\$0	\$19,803
				300			\$0	\$0	\$19,803
				300			\$0	\$0	\$19,803
				300			\$0	\$0	\$19,803
SUMAS				300	\$0.00		\$39,900	\$39,897	\$19,803

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 8  
 Artículo: Nugget pechuga de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave NPL Sistema de costeo PROMEDIOS  
 Fecha de revisión: Agosto Máximos 304 Mínimos 96.00

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	220	\$70.00	\$70.00	\$0	\$0	\$15,400
04/08/2012	F-18	450	0	670	\$65.00	\$66.64	\$29,250	\$0	\$44,650
08/08/2012	R-18	0	350	320	\$66.64	\$66.64	\$0	\$23,325	\$21,325
08/08/2012	F-38	200	0	520	\$75.00	\$69.86	\$15,000	\$0	\$36,325
12/08/2012	R-19	0	200	320	\$69.86	\$69.86	\$0	\$13,971	\$22,354
25/08/2012	R-19	0	120	200	\$65.00	\$72.77	\$0	\$7,800	\$14,554
				200			\$0	\$0	\$14,554
				200			\$0	\$0	\$14,554
				200			\$0	\$0	\$14,554
				200			\$0	\$0	\$14,554
SUMAS				200	\$0.00		\$44,250	\$45,096	\$14,554

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 9  
 Artículo: Brocheta de pollo Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave BLL Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 386 Mínimos 55.68

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	280	\$45.00	\$45.00	\$0	\$0	\$12,600
04/08/2012	F-18	320	0	600	\$50.00	\$47.67	\$16,000	\$0	\$28,600
08/08/2012	R-18	0	320	280	\$47.67	\$47.67	\$0	\$15,253	\$13,347
08/08/2012	F-38	150	0	430	\$55.00	\$50.22	\$8,250	\$0	\$21,597
12/08/2012	R-19	0	150	280	\$50.22	\$50.22	\$0	\$7,534	\$14,063
25/08/2012	R-19	0	164	116	\$45.00	\$57.61	\$0	\$7,380	\$6,683
				116			\$0	\$0	\$6,683
				116			\$0	\$0	\$6,683
				116			\$0	\$0	\$6,683
				116			\$0	\$0	\$6,683
				116			\$0	\$0	\$6,683
SUMAS				116	\$0.00		\$24,250	\$30,167	\$6,683

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 10  
 Artículo: Alitas rancheras Unidad Kilogramo  
 Proveedor: Pechugonas Clave ARH Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 552 Mínimos 33.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	400	\$65.00	\$65.00	\$0	\$0	\$26,000
04/08/2012	F-18	250	0	650	\$60.00	\$63.08	\$15,000	\$0	\$41,000
08/08/2012	R-18	0	250	400	\$63.08	\$63.08	\$0	\$15,769	\$25,231
08/08/2012	R-18	0	180	220	\$65.00	\$61.50	\$0	\$11,700	\$13,531
12/08/2012	F-38	230	0	450	\$65.00	\$63.29	\$14,950	\$0	\$28,481
25/08/2012	R-19	0	230	220	\$63.29	\$63.29	\$0	\$14,557	\$13,924
25/08/2012	R-19	0	150	70	\$65.00	\$59.63	\$0	\$9,750	\$4,174
				70			\$0	\$0	\$4,174
				70			\$0	\$0	\$4,174
				70			\$0	\$0	\$4,174
				70			\$0	\$0	\$4,174
SUMAS				70	\$65.00		\$29,950	\$51,776	\$4,174



**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 11  
 Artículo: Carne de res Unidad Kilogramo  
 Proveedor: El wey Clave CRE Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 897 Mínimos 91.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	650	\$85.00	\$85.00	\$0	\$0	\$55,250
04/08/2012	F-18	450	0	1100	\$75.00	\$80.91	\$33,750	\$0	\$89,000
08/08/2012	R-18	0	450	650	\$80.91	\$80.91	\$0	\$36,409	\$52,591
08/08/2012	R-18	0	380	270	\$85.00	\$75.15	\$0	\$32,300	\$20,291
12/08/2012	F-38	460	0	730	\$72.00	\$73.17	\$33,120	\$0	\$53,411
25/08/2012	R-19	0	460	270	\$73.17	\$73.17	\$0	\$33,656	\$19,755
25/08/2012	R-19	0	80	190	\$85.00	\$68.18	\$0	\$6,800	\$12,955
				190			\$0	\$0	\$12,955
				190			\$0	\$0	\$12,955
				190			\$0	\$0	\$12,955
				190			\$0	\$0	\$12,955
SUMAS				190	\$85.00		\$66,870	\$109,165	\$12,955

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 1  
 Artículo: B Solera Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BSL Sistema de costeo PROMEDIOS  
 Fecha de revisión: Agosto Máximos 554 Mínimos 341.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	450	\$220.00	\$220.00	\$0	\$0	\$99,000
04/08/2012	F-130	600	0	1050	\$215.00	\$217.14	\$129,000	\$0	\$228,000
08/08/2012	R-013	0	500	550	\$217.14	\$217.14	\$0	\$108,571	\$119,429
08/08/2012	F-312	710	0	1260	\$230.00	\$224.39	\$163,300	\$0	\$282,729
12/08/2012	R-313	0	700	560	\$224.39	\$224.39	\$0	\$157,071	\$125,657
25/08/2012				560			\$0	\$0	\$125,657
25/08/2012				560			\$0	\$0	\$125,657
				560			\$0	\$0	\$125,657
				560			\$0	\$0	\$125,657
				560			\$0	\$0	\$125,657
				560			\$0	\$0	\$125,657
SUMAS				560	\$0.00		\$292,300	\$265,643	\$125,657

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 2  
 Artículo: B Blanco Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BBL Sistema de costeo PROMEDIOS  
 Fecha de revisión: Agosto Máximos 689 Mínimos 250.10

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	560	\$90.00	\$90.00	\$0	\$0	\$50,400
04/08/2012	F-130	400	0	960	\$95.00	\$92.08	\$38,000	\$0	\$88,400
08/08/2012	R-013	0	400	560	\$92.08	\$92.08	\$0	\$36,833	\$51,567
08/08/2012	R-013	0	80	480	\$90.00	\$92.43	\$0	\$7,200	\$44,367
12/08/2012	F-312	600	0	1080	\$100.00	\$96.64	\$60,000	\$0	\$104,367
25/08/2012	R-313	0	600	480	\$96.64	\$96.64	\$0	\$57,981	\$46,385
25/08/2012	R-313	0	70	410	\$90.00	\$97.77	\$0	\$6,300	\$40,085
				410			\$0	\$0	\$40,085
				410			\$0	\$0	\$40,085
				410			\$0	\$0	\$40,085
				410			\$0	\$0	\$40,085
SUMAS				410	\$90.00		\$98,000	\$108,315	\$40,085

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 3  
 Artículo: B Añejo Unidad Botella  
 Proveedor: Bacardi Clave BAN Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 394 Mínimos 213.50

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	320	\$105.00	\$105.00	\$0	\$0	\$33,600
04/08/2012	F-130	450	0	770	\$120.00	\$113.77	\$54,000	\$0	\$87,600
08/08/2012	R-013	0	400	370	\$113.77	\$113.77	\$0	\$45,506	\$42,094
08/08/2012	F-312	500	0	870	\$115.00	\$114.48	\$57,500	\$0	\$99,594
12/08/2012	R-313	0	500	370	\$114.48	\$114.48	\$0	\$57,238	\$42,356
25/08/2012	R-313	0	20	350	\$120.00	\$114.16	\$0	\$2,400	\$39,956
25/08/2012				350			\$0	\$0	\$39,956
				350			\$0	\$0	\$39,956
				350			\$0	\$0	\$39,956
				350			\$0	\$0	\$39,956
				350			\$0	\$0	\$39,956
SUMAS				350	\$0.00		\$111,500	\$105,144	\$39,956

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 4  
 Artículo: Brandy Don Pedro Unidad Botella  
 Proveedor: Domec Clave BDP Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 775 Mínimos 262.30

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	630	\$95.00	\$95.00	\$0	\$0	\$59,850
04/08/2012	F-130	500	0	1130	\$105.00	\$99.42	\$52,500	\$0	\$112,350
08/08/2012	R-013	0	500	630	\$99.42	\$99.42	\$0	\$49,712	\$62,638
08/08/2012	R-013	0	170	460	\$95.00	\$101.06	\$0	\$16,150	\$46,488
12/08/2012	F-312	700	0	1160	\$110.00	\$106.45	\$77,000	\$0	\$123,488
25/08/2012	R-313	0	700	460	\$106.45	\$106.45	\$0	\$74,518	\$48,969
25/08/2012	R-313	0	30	430	\$95.00	\$107.25	\$0	\$2,850	\$46,119
				430			\$0	\$0	\$46,119
				430			\$0	\$0	\$46,119
				430			\$0	\$0	\$46,119
				430			\$0	\$0	\$46,119
SUMAS				430	\$95.00		\$129,500	\$143,231	\$46,119

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 5  
 Artículo: Brandy Presidente Unidad Botella  
 Proveedor: Domec Clave BPR Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 738 Mínimos 286.70

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	600	\$85.00	\$85.00	\$0	\$0	\$51,000
04/08/2012	F-130	400	0	1000	\$95.00	\$89.00	\$38,000	\$0	\$89,000
08/08/2012	R-013	0	400	600	\$89.00	\$89.00	\$0	\$35,600	\$53,400
08/08/2012	R-013	0	250	350	\$85.00	\$91.86	\$0	\$21,250	\$32,150
12/08/2012	F-312	800	0	1150	\$105.00	\$101.00	\$84,000	\$0	\$116,150
25/08/2012	R-313	0	680	470	\$101.00	\$101.00	\$0	\$68,680	\$47,470
25/08/2012				470			\$0	\$0	\$47,470
				470			\$0	\$0	\$47,470
				470			\$0	\$0	\$47,470
				470			\$0	\$0	\$47,470
				470			\$0	\$0	\$47,470
<b>SUMAS</b>				470	\$0.00		\$122,000	\$125,530	\$47,470

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 6  
 Artículo: Buchanas Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza Clave BCH Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 221 Mínimos 134.20

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	180	\$450.00	\$450.00	\$0	\$0	\$81,000
04/08/2012	F-130	250	0	430	\$480.00	\$467.44	\$120,000	\$0	\$201,000
08/08/2012	R-013	0	220	210	\$467.44	\$467.44	\$0	\$102,837	\$98,163
08/08/2012	F-312	350	0	560	\$440.00	\$450.29	\$154,000	\$0	\$252,163
12/08/2012	R-313	0	340	220	\$450.29	\$450.29	\$0	\$153,099	\$99,064
25/08/2012				220			\$0	\$0	\$99,064
				220			\$0	\$0	\$99,064
				220			\$0	\$0	\$99,064
				220			\$0	\$0	\$99,064
				220			\$0	\$0	\$99,064
				220			\$0	\$0	\$99,064
<b>SUMAS</b>				220	\$0.00		\$274,000	\$255,936	\$99,064

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL    Almacen 1    No. 7  
 Artículo: Chivas Regal                                      Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza    Clave CRG    Sistema de costeo PROMEDIOS  
 Fecha de revisión: Agosto                                      Máximos 148                                      Mínimos 100.65

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	120	\$420.00	\$420.00	\$0	\$0	\$50,400
04/08/2012	F-130	350	0	470	\$420.00	\$420.00	\$147,000	\$0	\$197,400
08/08/2012	R-013	0	235	235	\$420.00	\$420.00	\$0	\$98,700	\$98,700
08/08/2012	F-312	300	0	535	\$410.00	\$414.39	\$123,000	\$0	\$221,700
12/08/2012	R-313	0	300	235	\$414.39	\$414.39	\$0	\$124,318	\$97,382
25/08/2012	R-313	0	65	170	\$420.00	\$412.25	\$0	\$27,300	\$70,082
	R-313	0	5	165	\$420.00	\$412.01	\$0	\$2,100	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
				165			\$0	\$0	\$67,982
SUMAS				165	\$420.00		\$270,000	\$252,418	\$67,982

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL    Almacen 1    No. 8  
 Artículo: Old Par    Unidad Botella  
 Proveedor: Alianza    Clave OPR    Sistema de costeo PROMEDIOS  
 Fecha de revisión: Agosto                                      Máximos 123                                      Mínimos 91.50

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	100	\$460.00	\$460.00	\$0	\$0	\$46,000
04/08/2012	F-130	230	0	330	\$450.00	\$453.03	\$103,500	\$0	\$149,500
08/08/2012	R-013	0	180	150	\$453.03	\$453.03	\$0	\$81,545	\$67,955
08/08/2012	F-312	210	0	360	\$455.00	\$454.18	\$95,550	\$0	\$163,505
12/08/2012	R-313	0	210	150	\$454.18	\$454.18	\$0	\$95,378	\$68,127
25/08/2012				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
				150			\$0	\$0	\$68,127
SUMAS				150	\$0.00		\$199,050	\$176,923	\$68,127

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 9  
 Artículo: Cognac Unidad Botella  
 Proveedor: Martel Clave CGC Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 98 Mínimos 33.55

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	80	\$850.00	\$850.00	\$0	\$0	\$68,000
04/08/2012	F-130	120	0	200	\$810.00	\$826.00	\$97,200	\$0	\$165,200
08/08/2012	R-013	0	120	80	\$826.00	\$826.00	\$0	\$99,120	\$66,080
08/08/2012	R-013	0	15	65	\$850.00	\$820.46	\$0	\$12,750	\$53,330
12/08/2012	F-312	170	0	235	\$830.00	\$827.36	\$141,100	\$0	\$194,430
25/08/2012	R-313	0	170	65	\$827.36	\$827.36	\$0	\$140,651	\$53,779
25/08/2012	R-313	0	10	55	\$850.00	\$823.25	\$0	\$8,500	\$45,279
				55			\$0	\$0	\$45,279
				55			\$0	\$0	\$45,279
				55			\$0	\$0	\$45,279
				55			\$0	\$0	\$45,279
SUMAS				55	\$850.00		\$238,300	\$261,021	\$45,279

**TARJETA DE ALMACEN O KARDEX**

Empresa: PAKAL Almacen 1 No. 10  
 Artículo: Cerveza Unidad Botella  
 Proveedor: Cuahtemoc Clave CVZ Sistema de costeo PROMEDIOS

Fecha de revisión: Agosto Máximos 504 Mínimos 280.60

Fecha	Factura Remision	Unidades			Costo		Valores		
		Entradas	Salidas	Existencia	Unitario	Medio	Debe	Haber	Saldo
01/08/2012	Inv. Inicial	0	0	410	\$12.00	\$12.00	\$0	\$0	\$4,920
04/08/2012	F-130	1000	0	1410	\$12.50	\$12.35	\$12,500	\$0	\$17,420
08/08/2012	R-013	0	650	760	\$12.35	\$12.35	\$0	\$8,030	\$9,390
08/08/2012	F-312	900	0	1660	\$11.00	\$11.62	\$9,900	\$0	\$19,290
12/08/2012	R-313	0	900	760	\$11.62	\$11.62	\$0	\$10,458	\$8,831
25/08/2012	R-313	0	300	460	\$12.50	\$11.05	\$0	\$3,750	\$5,081
25/08/2012				460			\$0	\$0	\$5,081
				460			\$0	\$0	\$5,081
				460			\$0	\$0	\$5,081
				460			\$0	\$0	\$5,081
SUMAS			1850	460	\$0.00		\$22,400	\$22,239	\$5,081



Empresa					
Lugar: Almacén Principal		Inventario Perpetuo de Bebidas		Resumen de métodos de evaluación	
		Fecha			
Artículos	Código	Unidad	PEPS	UEPS	PROMEDIO
B Solera	7100	Botella	\$126,050	\$122,800	\$125,657
B Blanco	7150	Botella	\$41,400	\$36,900	\$40,085
B Añejo	7200	Botella	\$40,250	\$37,200	\$39,956
Brandy Don Pedro	8100	Botella	\$47,300	\$40,850	\$46,119
Brandy Presidente	8200	Botella	\$49,350	\$42,350	\$47,470
Buchanas	9100	Botella	\$96,800	\$99,800	\$99,064
Chivas Regal	9200	Botella	\$67,650	\$69,300	\$67,982
Old Par	9300	Botella	\$68,250	\$68,500	\$68,127
Cognac	1000	Botella	\$45,650	\$46,750	\$45,279
Cerveza	2000	Botella	\$5,060	\$5,545	\$5,081
Importe Inventario			\$587,760	\$569,995	\$584,820

**EFFECTO DEL SISTEMA DE COSTOS EN LA UTILIDAD BRUTA**

(Implantación del sistemas de costos)

Concepto	PEPS	UEPS	PROM.
Venta	\$454,950	\$454,950	\$454,950
Costo de Venta	\$252,750	\$251,100	\$252,418
Utilidad Bruta	\$202,200	\$203,850	\$202,532
	\$60,660	\$61,155	\$60,760

Datos:	
Venta por:	605
Precio de compra (salidas)	\$252,750
Margen de Venta	80%
Importe Venta	\$454,950



# CALIDAD EN EL SERVICIO DE RESTAURANTES

Calidad y Servicio



**¡GARANTIZADO!**

La administración por la calidad es un modelo que combina lo más útil de la administración y de la calidad, lo aplicable en las organizaciones de nuestro país. El objetivo de esta unidad es proponer caminos y alternativas para lograr implantar en la administración de las empresas que se dedican a proporcionar servicios de alimentos y bebidas, una total cultura en la calidad en todas la áreas de su organización. Partiendo de un principio fundamental de la calidad, que consiste en *“La calidad no es cosa de los productos, ni siquiera de los servicios, sino de las personas, porque las personas de calidad realizan productos de calidad y ofrecen servicios de calidad.”*



## Antecedentes y evolución de la calidad

### Antecedentes

La calidad es un atributo que por lo general se asigna a los productos, a los cuales se cataloga como de buena o mala calidad. Sin embargo, en la actualidad este concepto sirve para calificar el que hacer de las personas sin importar a que se dediquen, y nos referimos a la calidad de servicio, en la educación, de vida, entre otros. Por lo tanto, la calidad no es un atributo a los productos o característica de un servicio, sino una forma de ser de los seres humanos.

Este enfoque ha elevado a categoría de vida y, por tanto en la organización de empresas se ha tomado como modelo de administración de calidad total y en un futuro cercano será modelo de calidad integral. Lo cual quiere decir que todas las cosas que queremos lograr en la organización deben alcanzarse mediante el desarrollo de todos los procesos con calidad. Trabajando con calidad se lograrán los objetivos y las metas de la organización. Se sabe que la administración de una empresa restaurantera consiste en lograr resultados coordinando los recursos, por lo tanto hablar de administración por calidad, se entiende que debemos lograr resultados por medio de un trabajo de calidad realizado por un equipo de trabajo.

- ☞ Calidad: significa producir bienes y servicio cada vez mejores
- ☞ Productividad: es producir bienes y servicios, a bajo costo

## Evolución

La calidad como filosofía de vida, tuvo su evolución más importante en el siglo XX, esto significa que solo a partir de 1900 se haya empezado a mencionar la calidad, pero la realidad es que en este siglo se desarrolló.

La evolución de la calidad en el siglo XX, se desarrollo de la siguiente manera:

- ⊗ La calidad en manos del operador en esta época los factores de la revolución industrial todavía estaban recientes; el artesano se responsabiliza de su trabajo, haciéndolo con orgullo; el trabajo industrial es incipiente; en las fabricas se le pide al trabajador que cuide la calidad de los productos porque es su responsabilidad
- ⊗ La calidad, responsabilidad del capataz, los trabajadores ya no son responsables de verificar la calidad de los productos y surge la figura del capataz, que con el tiempo se transformó en el actual supervisor, cuya principal función es verificar la calidad del trabajo de los operarios.
- ⊗ La responsabilidad de la calidad de la calidad, sale de las manos de quien ejecuta el trabajo y pasa a otra persona que tiene la capacidad corregir los defectos, mas no de prevenirlos.
- ⊗ El inspector de control de calidad, derivado de las exigencias de la segunda guerra mundial, se requiere productos manufacturados y al capataz se le complica el trabajo, pues además de vigilar la calidad de los productos, debe ocuparse del control de las herramientas, la materia prima, planos y dibujos del producto, equipo de producción, etc., por tal motivo surge el inspector de control de calidad.
- ⊗ Control estadístico de la calidad, el mundo esta ávido de productos manufacturados y las fábricas no se dan abasto, es necesario de acelerar la producción al 100%, por lo tanto, se implementa el uso de tablas de muestreo en lugar de inspecciones. Esta es la primera gran contribución de las estadísticas al campo de la calidad.
- ⊗ Desarrollo del control total de la calidad, su verdadero desarrollo inicia en Japón surge el nombre de con el “control total en todas las áreas de las empresas”. A raíz de este acontecimiento, se extiende a otros países.
- ⊗ La administración total en México, a finales de los 70's, se empieza a conocer en México los modelos de calidad que se estaban aplicando con todo éxito en las organizaciones japonesas.
- ⊗ Se hace necesario un modelo mexicano, que basado en las estrategias japonesas, estructure y diseñe un proceso para las empresas mexicanas, considerando sus características y condiciones. Así es como surge la “Administración por calidad” en México.



## Cultura de la calidad en un negocio de alimentos y bebidas

La cultura de la calidad es el ambiente en el que se trabaja en la organización, es la forma como se realiza el trabajo y la forma de interrelación, por lo tanto en un restaurante es necesario crear un ambiente adecuado a las nuevas actitudes y comportamiento de todo el capital humano para que se de la calidad y la mejora continua, de otra forma el esfuerzo seria mucho y pocos logros.

La nueva cultura de la calidad en empresas de servicio de alimentos y bebidas, requiere de lo siguiente:

- ⊗ Una misión como organización, que describa para que existe la empresa restaurantera y cual es su actividad principal, se establece en razón de los principales clientes de la organización, en forma breve pero que despierte la atención de los Administradores
- ⊗ Filosofía de la calidad, se debe orientar a la conducta y comportamiento de todos los empleados de la organización, lo que se plantea en la filosofía refleja la forma de relacionarse y la actitud ante el trabajo que se quiere crear y difundir.
- ⊗ Valores y principios, son modos de comportamiento que se deben de observar en la relación con todos los empleados de la organización: directivos, jefe y colaboradores.
- ⊗ Destacan la responsabilidad que se adquiere al aceptar el compromiso de cambio.
- ⊗ En suma los valores y principios son, un código de conducta que norma el comportamiento con todos los miembros de la organización.



## El trabajo en equipo y los equipos de trabajo

Los sistemas de calidad total, deben cumplir tres condiciones para que alcancen el éxito:

- ☞ Orientarse al cliente: todo lo planteado y planeado debe ser en función de los clientes cautivos y potenciales
- ☞ La participación de todo el personal: captar las ideas, opiniones y sugerencias del personal par lograr resultados y mejoras a los procesos de producción.
- ☞ Trabajo en equipo: desarrollar el compromiso del personal para alcanzar objetivos comunes, desarrollando actitudes que aseguren resultados. Respecto e este requisito, como lo marca el subtítulo, es esencial trabajar en equipo. Sin embargo, no se trata solo de aprender, sino de desprendernos de las costumbres ancestrales que nos retienen el individualismo. Por lo tanto, es mas cuestión de actitud que de aprendizaje, pues el reto de la administración es desarrollar en el personal la voluntad de querer formar equipos con sus compañeros y con la organización.

Los equipos de trabajo en una empresa de servicios de alimentos y bebidas, son grupos de trabajadores que se reúnen periódicamente para detectar, analizar y resolver problemas correspondientes a su área de trabajo y abordan proyectos de mejora continua, y desarrollan un comportamiento de apoyo mutuo. En los grupos de trabajo, se observan las siguientes conductas:

- ☞ Asumen compromisos con los resultados
- ☞ Existe un ambiente de confianza
- ☞ Actúan con honestidad
- ☞ Cumplen con sus compromisos
- ☞ Asisten puntualmente a sus sesiones
- ☞ Existe respeto entre ellos
- ☞ Participan activamente
- ☞ Hay cooperación y trabajo por el mismo objetivo
- ☞ Están totalmente integrados



Los equipos de trabajo: Un equipo es un grupo de compañeros comprometidos con los mismos objetivos, ideas y valores, que actúan honestamente en un ambiente de confianza y seguridad, “totalmente integrados”, que rigen su comportamiento con normas de conducta que siempre respetan con prudencia y firmeza.

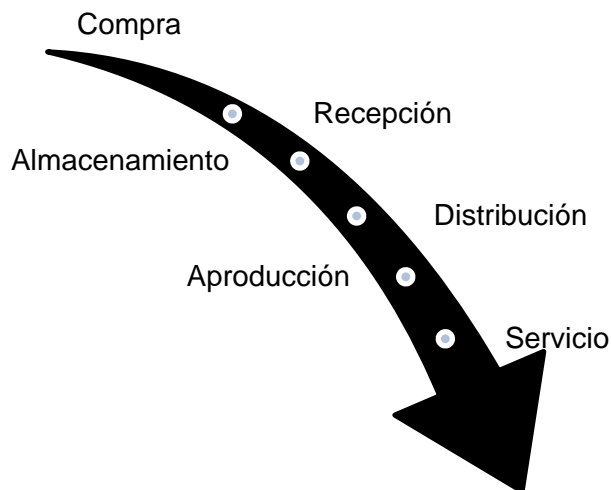
La integración, es el compromiso que sienten todos y cada uno de los miembros para llegar a las mismas metas, o sea no importa un logro individual, sino alcanzar los objetivos comunes.

Cada equipo deber establecer normas de conducta que rijan sus compromisos a fin de trabajar con eficacia y avanzar con su madurez como grupo de trabajo.

En conclusión, se recomienda fortalecer el trabajo en equipo a través de los equipos de trabajo, y es responsabilidad del gerente administrativo desarrollar la voluntad y el trabajo en equipo de todo el personal.

## El ciclo del servicio de alimentos y bebidas

El ciclo relacionado con el servicio en las empresas de servicio de alimentos y bebidas, consiste en dividir las operaciones en una serie de actividades relacionadas entre sí, que tiene una línea conductora que inicia con la compra de la materia prima y finaliza colocando los productos en la mesa del cliente, intentando satisfacer una expectativa de servicio. El ciclo operativo de gestión podemos representarlo de la siguiente manera:



En síntesis el funcionamiento operativo consiste en:

- ⊗ Definir políticas de compras y excelentes relaciones con los proveedores.
- ⊗ Planificar la recepción de la mercancía comprada.
- ⊗ Organizar los procesos de almacenamiento y rotación de stock.
- ⊗ Desarrollar el sistema de distribución para las diferentes áreas de producción.
- ⊗ Establecer la metodología de producción.
- ⊗ Realizar el servicio de comida y bebida de los clientes, respetando los estándares establecidos.



## Calidad total y mejora continua en el servicio de alimentos y bebidas

Calidad total, sabemos que para que un proceso sea efectivo en una empresa, debe iniciar con un diagnóstico respecto a:

- ⊗ Los aspectos débiles de la organización.
- ⊗ Los niveles de calidad existentes.
- ⊗ La productividad, si se están aprovechando los recursos.
- ⊗ La integración de personal, respecto a su compromiso y condiciones laborales.
- ⊗ La calidad de vida, lo relacionado a la seguridad y confort laboral.
- ⊗ Proyectos de calidad total, plan para solucionar lo que resulte del diagnóstico.



Mejora continua, en una empresa de servicios de alimentos y bebidas, la mejora continua debe tener una orientación planeada e integral, esto es debe existir la visión de la organización, que consiste en "un sueño puesto en acción" amplio y detallado.

Pro medio de la visión, se fija la orientación que se le quiere dar a la organización, por medio del proceso de administración por calidad, para lo cual se debe fijar el perfil de la empresa en la dimensión que se quiere.



## Creatividad

El administrador de empresas que proporcionan servicios de alimentos y bebidas, en la actualidad y para ser competitivo, debe ser creativo en informar y tomar decisiones. Por medio de la creatividad, se demuestra la capacidad par encontrar soluciones alternativas del modelo clásico y a las costumbres heredadas.

La mente creativa en una empresa restaurantera, es la que tiene la capacidad de lograr hacer realidad las metas y objetivos planeados, el aspecto de los planes es primordial para considerarse como un proceso creativo, pues no solo se trata de concebir ideas novedosas sino, llevarlas a la práctica.

La creatividad en línea del capital humano, para ejercerla, primero se debe tener suficiente información sobre lo que quiere hacer, en las empresas hay manuales de operación, experiencias de otros que ahorran ciertos contratiempos. Cuando algo no queda claro, se deben consultar estas fuentes de información, pero cuando existen complicaciones se debe acudir a la creatividad o innovación.

No olvidar que existe un proceso de tres pasos para ejercer la creatividad:

- ☞ Romper la predisposición, esto es, acostumbrarnos a pensar que las cosas pueden ser diferentes a como actualmente son y pensar en forma tradicional y pensar radicalmente diferente a la tradicional.
- ☞ Aprender técnicas sencillas de creatividad, sencillas pero muy poderosas cuando son aplicadas en situaciones que queremos modificar.
- ☞ Aplicara la creatividad, solo con la aplicación de las técnicas en situaciones reales, es como se aprende a ser creativo. Recordar que por medio de la práctica se desarrolla la habilidad.





## Visión empresarial

Crear una visión siempre será conveniente para ejercer el control y desarrollo de la empresa, sin ella somos vulnerables a las circunstancias y condiciones del mercado. La visión empresarial significa emplear un proceso de producir a bajo costo y con calidad.

Las características de la visión, son las siguientes:

- ⊗ Debe ser amplia y detallada
- ⊗ No debe contener datos numéricos
- ⊗ Se recomienda redactarla en tiempo presente
- ⊗ Debe ser formulada por el comité de calidad
- ⊗ Debe ser dada a conocer y comprometer a todos los involucrados para alcanzarla
- ⊗ Deben estructurarse los proyectos necesarios para alcanzar cada uno de los factores que se indican, planeando y programando las actividades necesarias, en planes de acción detallados.

La visión en una empresa que presta servicios de alimentos y bebidas, debe ser una percepción de lo que será la empresa a una fecha predeterminada, por lo general el escenario se planea a cinco o más años.

La visión de empresa se constituye definiendo las siguientes líneas de acción:

- ⊗ Clientes
- ⊗ Mercado
- ⊗ Productos y servicios
- ⊗ Proveedores
- ⊗ Capital humano
- ⊗ Tecnología
- ⊗ Administración
- ⊗ Resultados
- ⊗ Sindicatos



## Innovaciones aplicadas al proyecto

La innovación en la producción de alimentos y el servicio al cliente tiene como objetivo el sostener o mejorar considerablemente los resultados de nuestro restaurante a medio plazo. Redefinir los procesos productivos o de servicio puede servir para aumentar el valor de nuestro producto gastronómico, gracias a un menor costo de producción, un menor tiempo de respuesta o una mayor calidad.

La principal innovación de PAKAL es que somos una empresa integradora de servicios de alimentos y bebidas, lo cual representa brindar nuestro servicio no solo como restaurante-bar, sino expandir nuestro mercado y abarcar otras áreas de consumo de alimentos, como son los banquetes, comedores industriales y líneas aéreas.



En cuanto al servicio al cliente, se pretende hacer uso de las nuevas tecnologías, con el fin de proveer calidad en el servicio y asegurar la satisfacción del cliente. En este caso, para las comandas se utilizarán “palms” con el menú precargado para facilitar y agilizar el proceso de tomar la orden al comensal.

También es importante tener acercamiento con los clientes para conocer sus opiniones y sugerencias, por lo que se hará uso de las redes sociales como medio de interacción entre el cliente y el restaurante. Esto con el objetivo de tener una retroalimentación con el cliente y asimismo implementar las acciones necesarias para la mejora continua dentro de la empresa.

Para realmente alcanzar la calidad deseada en el servicio, se debe contar con empleados de calidad, por lo que se dará la capacitación constante a todo el personal operativo, que está en contacto directo con el cliente. Dicha capacitación servirá para la mejora continua de los procesos y de esa manera satisfacer las necesidades de los clientes. Dichas capacitaciones estarán relacionadas con las nuevas tendencias en cuanto al servicio del comensal.



En el aspecto administrativo también es importante la innovación ya que, aunque no está directamente relacionada con el cliente, las tomas de decisiones que se hagan a nivel administrativo repercuten en la satisfacción del cliente. Actualmente la tecnología es muy importante ya que se usan sistemas para agilizar los procesos y hacerlos más rápidos y eficientes. También es necesario la comunicación que forma parte de la tecnología sin esta no hay productividad, ya que sin la comunicación no hay conocimiento de las actividades que se realizan dentro de la empresa es necesario comunicar para poder dar información de forma clara y precisa tanto externo como interno.

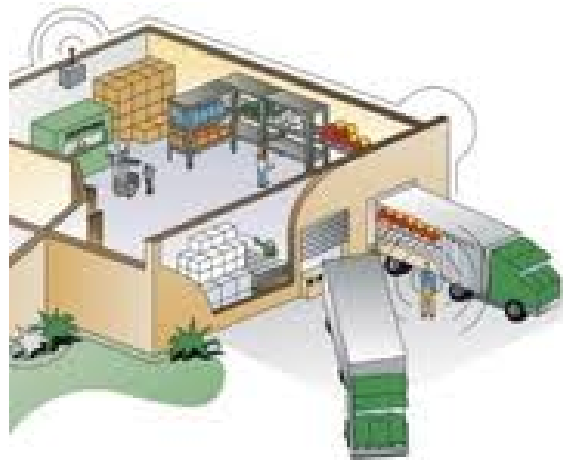
## Inventarios Just In Time

Otra innovación factible para PAKAL es poner en marcha los sistemas de Inventarios "justo a tiempo" que básicamente consiste en la llegada de la materia prima en el tiempo en que son necesitados para la producción.

Con este sistema se minimizará la inversión en inventarios ya que se reduce el requerimiento de mano de obra y se dispone de menos equipo productivo. Por el contrario se optimizan los procesos de producción al evitar el desperdicio de materia prima o exceso de inventarios.

El sistema de inventarios JIT representa para PAKAL una estrategia de negocio cambiando la administración de inventarios tradicionales a la administración de la cadena de valor basada en Internet que incremente el volumen de transacciones de inventarios y disminuyendo su almacenaje.

La implementación de este sistema requiere de otras estrategias como establecer una relación con una alta calidad, distribuidores de confianza y llevar a cabo el control total de calidad para disminuir defectos.



## Neuromarketing

El Menú o carta es la principal y más poderosa herramienta, para vender dentro del restaurante, simplemente utilizando técnicas de Neuromarketing aplicadas al menú, podemos conseguir que el cliente compre lo que queremos vender, en este caso debería ser nuestros platos más rentables o platos estrellas según la clasificación de la ingeniería de menús.

Como estrategia para incrementar las ventas y tener mayor demanda se piensa implementarla ingeniería de menú con ayuda del neuromarketing, el cual se basa en estudiar el comportamiento del cliente ante decisiones de compra. Esto va a influir en que la rentabilidad de la carta aumente hasta en un 30%.

Las estrategias que PAKAL llevará a cabo, basándonos en el neuromarketing, serán las siguientes:

- ⊗ Precios. No poner los precios en un orden de menor a mayor, ya que el cliente tiende a elegir lo más barato.
- ⊗ Anclaje mental. Poner un plato más caro, dentro de una familia de platos rentables, para que el resto parezca más barato.
- ⊗ Posicionamiento, eye tracking. Los platos más rentables se colocarán donde va la mirada.
- ⊗ Descripción. Se describirán los platos más rentables y se pondrá énfasis en el origen de los ingredientes, sobre todo si es local.
- ⊗ No alinear los precios, ya que causa el efecto escáner y se tiene a elegir lo más barato.
- ⊗ Resaltar los productos que son más rentables, en recuadros o con fotos.
- ⊗ Redes sociales. Se utilizarán estos medios para realizar acciones de marketing gastronómico.



Y por último, cabe destacar que la innovación no solo depende de la iniciativa o capacidad emprendedora de nosotros como socios, sino que es fundamental crear en el restaurante una cultura del cambio que haga que las personas aporten no solo trabajo, sino ideas y convicción con las nuevas ideas que queremos implementar en determinadas áreas de nuestro negocio. Por lo tanto una estrategia que también se pondrá en marcha es la potenciación de nuestro equipo de trabajo promoviendo la participación y la creatividad del mismo.



# ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS EN RESTAURANTES



Algunas organizaciones experimentan un crecimiento meteórico y logran alcanzar el liderazgo en la industria a la que pertenecen, mientras que otras tropiezan, se estancan o fracasan.



En la actualidad, las empresas que inician operaciones en el campo de servicios de alimentos y bebidas, se enfrentan a situaciones de competencia con empresas de prestigio y muy experimentadas en el ramo restaurantero. Por tal razón, el administrador de la empresa que inicia debe estar plenamente consciente de la enorme brecha entre los límites de desempeño de las empresas que ya tienen éxito con la suya, sin

embargo, cuando se conoce el historial de las empresas exitosas, se pone en práctica los procesos por los cuales pasó esta empresa y se puede lograr ser grande como ellas.

Algunas empresas han tenido éxito debido a su constante innovación, otras al abstenerse de ellas y se concentran en la eficiencia operativa de sus procesos.

Las estrategias administrativas tienen el objetivo fundamental de apoyar al administrador en la búsqueda continua de métodos, mediante el desarrollo de un conjunto de herramientas y mapas conceptuales que permitan descubrir las relaciones sistemáticas que existen entre las decisiones tomadas por el administrador y el desempeño alcanzado por la empresa.

Para el administrador, que día a día enfrenta a diversas decisiones, es esencial contar con un conjunto de herramientas, métodos y esquemas de referencia. Ejemplo de ello, es que debe decidir qué productos y tipo de servicio se debe ofrecer, que inversiones realizar, qué reglas y políticas de recursos humanos implementar y que estructura organizacional adoptará.

El papel de las estrategias administrativas en una empresa de servicios de alimentos y bebidas, depende de las acciones que la misma emprenda. El éxito de las estrategias en administración en una empresa de servicio de alimentos y bebidas, debe ser a través de un gran cambio en el proceso de innovación de los productos y servicios que se ofrecen, y la administración de recursos humanos.



## Actualización profesional del personal administrativo

Dentro de lo que son las estrategias administrativas en una empresa que brinda servicios de alimentos y bebidas, no se debe olvidar la motivación del personal que labora en las áreas administrativas, y corresponde a la empresa invertir en capacitación o actualización relacionada con las funciones que desempeñan. Y es que, en la actualidad vivimos en una sociedad competitiva en la que cada vez se exige un mejor desempeño laboral, y por lo cual se debe adoptar una filosofía con respecto a los recursos humanos administrativos en donde una parte de dinero que se tiene contemplada a cubrir costos y gastos, se destine a la actualización profesional de conocimientos y desarrollo de habilidades para que la empresa, *con ayuda de costos recursos competitivos, logre el éxito que tanto desea.*



Por lo anterior es que “PAKAL”, como empresa integradora de servicios de Alimentos y Bebidas, preocupada por su personal, ha elaborado un programa de capacitación como una estrategia esencial, que será implementada periódicamente y de acuerdo a las necesidades de cada empleado que labore en el área administrativa, con la finalidad de darles las herramientas necesarias para que con ello puedan desempeñarse de una mejor manera y hacer un trabajo que brinde eficacia, eficiencia y calidad en cada una de las actividades que se realicen, además de tener en cuenta que los empleados al recibir dicha capacitación se sentirán motivados y así, se lograrán mayores y mejores beneficios para la empresa, ya que se contara con personas comprometidas y a la vanguardia en su trabajo, creando una diferencia entre el servicio de la competencia y el nuestro.

Sin embargo, no solo porque la capacitación en la empresa sea un tema de actualidad, se debe dar por satisfecho lo establecido, y es que parte de la estrategia planeada por nuestra empresa, es plantearse un reto en la actualización profesional para que exista una mejora en las actividades de gran responsabilidad dentro de la organización. Y es que, estamos convencidos de que muchos problemas que nuestros empleados llegarán a afrontar se deben a la falta de capacitación.

Empresas que proporcionan servicios de alimentos y bebidas como la nuestra, se ven obligadas a encontrar e instrumentar mecanismos que garanticen resultados exitosos. Estos mecanismos se soportan actualizando a los empleados profesionalmente, y que además de dar resultados, hacer perdurar la cultura de trabajo y productividad dentro de

la organización y al mismo tiempo, constituir una responsabilidad por parte de la misma hacia con los que laboran dentro de ella.



El objetivo de la implementación de dicho programa para nuestros empleados, es que con ello se logre incrementar la rentabilidad y éxito de PAKAL, mediante la complementación de los conocimientos, las capacidades y las habilidades del personal, además de crear un interés y una responsabilidad en saber lo que se hace y hacer lo que se sabe.

Se plantea que el programa no solo brinde capacitación por medio de cursos a los empleados, sino que se les dé la oportunidad de actualizarse conforme al surgimiento de nuevas tecnologías que simplifiquen sus actividades y de que sean partícipes de elaborar planes que hagan crecer y desarrollar a su persona, y al mismo tiempo, a la empresa. Además de lograr que se creen iniciativas por parte del personal y de ser viables, se logren implementar para dar lugar a una mejora continua de nuestros servicios y a modo de que se entienda el costo/beneficio de aplicar capacitación en determinadas áreas o procesos de la organización.

Queremos ofrecer valores agregados al programa por medio de la realización de diagnósticos de necesidades de capacitación, buscando las áreas de desarrollo en cuanto a ejes estratégicos, así como las áreas de desarrollo por posición (Alta Gerencia, Gerencia, Supervisión, etc.); poner todos los medios y conocimientos requeridos en disposición para que la empresa pueda tomar decisiones acertadas que colaboren a exceder los objetivos y alcanzar el éxito.





## Diseño organizacional y las ventajas competitivas

Evidentemente, uno de los dilemas que las empresas de la actualidad mantienen y del cual los administradores de estas deben estar plenamente conscientes es que, se busca tener una estructura de apoyo adecuada para lograr los objetivos, es decir, un diseño organizacional que se adapte a las estrategias involucradas en la ruta hacia el logro de la visión y que fortalezca la misión de la empresa, o de lo contrario, afectara a las estrategias establecidas.

Es por ello que nuestra empresa ha decidido que, para lograr beneficios y un verdadero éxito como empresa, no se debe guiar por aquellos sistemas de estabilidad como regla para obtener permanencia en el mercado, ya que lo único que logran es crear una organización empresarial rígida, cerrada, lenta, pesada y desfasada, que no ayuda a ser competitivos en los nuevos mercados.

Debido a que la forma de organización y la estrategia son interdependientes, es necesario contar con un marco de referencia conceptual para explorar la relación entre ellas. Aunque este marco de referencia ayuda a asegurar que la forma de organización “encaja” con la estrategia, también es necesario tener en cuenta que la relación entre la organización de la empresa y sus ventajas competitivas cambian con el tiempo. Conforme nuestra empresa busque mejorar su ventaja competitiva actual o desarrollar una nueva, tendrá que cambiar la manera de cómo utilizar los recursos con los que cuenta.

Además, se debe tomar en cuenta que gracias a la globalización, se ha alterado los patrones de consumo de los clientes, los mercados cambian constantemente, actúan nuevos sistemas de comercialización, existen nuevos sistema cambiarios creados por los mismos proveedores, etc.; y ante este marco, el diseño organizacional que nuestra empresa espera lograr, es aquel que ubique y optimice nuevos procesos de aprendizaje que gestionen la formación del ser como soporte para aportar al saber ser y saber hacer, lo que permita despertar necesidades y anticipar las satisfacciones de los clientes, es decir, un diseño organizacional flexible y competitivo que se complemente con una dinámica empresarial abierta, ágil, actualizada e innovadora.



Sin dejar de lado que, gracias a que consigamos manejar un diseño organizacional flexible, como antes descrito, se pueda obtener un cambio adaptable que involucre a todo el recurso humano con que cuenta la empresa para el logro de ventajas competitivas, y donde el liderazgo gerencial actué con mucha inteligencia. Por lo cual, la visión y misión de la empresa deberán estar en esa ruta estratégica y el liderazgo de los gerentes involucrará y compartirá con los recursos humanos (empleados) y externos (proveedores y



clientes), que medidas y/o sistemas se utilizaran para alcanzar cada uno de los objetivos y metas que la organización se ha planteado, ya sea a corto, medio o largo plazo. Y así mismo, crear la búsqueda de la mejora continua con la colaboración del administrador.



El diseño organizacional como el que PAKAL se plantea manejar, será estratégico, ya que se utilizará como base de un instrumento de toma de decisiones para que el gerente gestione la organización empresarial en dos direcciones, una interna y otra externa, con una visión estratégica compartida; dando como resultado que se consiga que los elementos del organigrama se interrelacionen en función a la visión estratégica y los trabajos en equipo apunten en esa misma dirección, donde se haga el trabajo necesario para alcanzar las metas estratégicas, la mejora continua sea flexible y las evaluaciones de los indicadores de gestión retroalimenten la ruta estratégica con respuesta inmediata al nacimiento de algún problema. En particular, el diseño debe encajar con las ventajas competitivas, el cual, es el objetivo de la estrategia de la organización. Cuando hay un buen ajuste entre el diseño organizacional y su ventaja competitiva, significará que la empresa está “alineada” con la estrategia.

Y lo único que se deberá tomar en cuenta es que, un diseño organizacional como este, estará sustentado en la visión, la misión, los objetivos, las estrategias y los proyectos que señale la ruta estratégica empresarial que nuestra empresa desee seguir.

## Estrategias de mercado con rendimientos crecientes

Para las empresas dedicadas a ofertar productos y servicio, la peor condición en que puede estar es cuando la competencia hace o quiere ofrecer lo mismo que nosotros. Por lo cual, nuestra empresa debe poner atención en captar a los clientes que estén realmente interesados en la calidad, tanto del producto como del servicio y le resten importancia a lo que nosotros como empresa estamos dispuestos a hacer o dejar de hacer para competir.

Los beneficios de las estrategias en nuestra empresa, estarán asociados con la compatibilidad y las áreas operativas, es decir, que los productos y servicios que nuestra competencia brinden podrán funcionar para nosotros también, e inclusive traernos mayores beneficios que a los otros.

Dentro de esta industria la competencia es muy reñida debido a la gran variedad de productos que se ofertan y su fluctuación de precios; como respuesta nuestra empresa concentrará sus esfuerzos en la calidad de los productos y servicios de tal forma que se convierta en nuestra carta de presentación y una fortaleza considerable comparada con la competencia.



Un punto que se debe dejar en claro es que nuestra organización dedicará gran parte de su energía estratégica para convertirnos en la gran ganadora de clientes. Muchas de las tácticas de competencia en otros mercados son inversiones para lograr ese posicionamiento a largo plazo por lo tanto aplicaremos nuestra política de inversión cuando así lo permita nuestra situación financiera.

En empresas restauranteras y/o dedicadas a comercializar servicios de alimentos y bebidas como la nuestra, sabemos que los precios altos en los servicios afectan en la captación de clientes potenciales a futuro, ya que aunque por esta acción aumentan las utilidades a un plazo determinado, en un tiempo futuro el producto no logra ser valioso para la clientela. Es por ello que en nuestra empresa ofreceremos productos innovadores y en la concentración de esfuerzos hacia un servicio de alta calidad por medio de personal integral, es decir un servicio profesional, una mezcla de actitud y aptitud que representará nuestro *valor agregado* a los productos.



Como apoyo para el logro de nuestros objetivos nos valdremos de herramientas estratégicas y tecnológicas; el área de servicio se registrá estratégicamente por el nivel de satisfacción de los clientes por medio de la atención personalizada; tecnológicamente se realizarán comandas electrónicas utilizando un dispositivo inalámbrico que esta comunicado con los centros de preparación, para ello seleccionamos "Vellux" que es un sistema inalámbrico por medio del cual el cliente con solo presionar un botón puede localizar al mesero en cuanto esté listo

para ordenar o requerir algo adicional, y a su vez, estas son rastreadas por la caja, el almacén y se registraran en una bases de datos que proporcionará las estadísticas necesarias para la toma de decisiones.

Los rendimientos crecientes surgirán a mediano-largo plazo a partir de dar a conocer los productos y servicios en el mercado a un precio bajo, con lo cual se pretende captar mayor número de clientes, incremento en la rotación de mesas y la fidelización del consumo.

Nuestra empresa al encontrarse en una zona de alta competencia, requiere que nuestros productos se destaquen por su calidad, aun siendo los mismos que pueda ofrecer la competencia.

En la parte introductoria, nuestras especialidades se darán a conocer a bajo precio por medio de desayunos, comidas y cenas completas para posicionarnos en el gusto de los clientes y a largo plazo se convertirán en las especialidades. Con esto nuestra compatibilidad será de manera directa con restaurantes como Sanborns, La Casa de las Enchiladas, Papa Bills Lerma y algunos de los hoteles de la zona.

Básicamente, nuestra estrategia de mercado con rendimientos crecientes consistirá en ofrecer productos innovadores, descuentos de actualización en relación con el precio que ofrece la competencia, así como, productos gratuitos y fijar precios de promoción, para que con ello, nuestra empresa que es nueva en la operación, estratégicamente avance en el mercado para darse a conocer, aumentar la preferencia de los clientes y la entrada de efectivo se torne atractiva para nuestra empresa.



## Administración estratégica en un entorno dinámico

La industria restaurantera por su naturaleza de prestación de servicios, presenta un entorno altamente dinámico. Este se refleja en las afectaciones a las estrategias y planes ya establecidos, y por lo tanto es necesario que tomemos medidas para evaluar los diferentes escenarios que se ven afectados tanto en un contexto externo como:

- ⊗ Aumento de precios
- ⊗ Competencia
- ⊗ Temporalidad de demanda

Como en uno interno:

- ⊗ Adquisición de activos y su utilización
- ⊗ Recursos humanos
- ⊗ Recursos financieros



De tal modo que las estrategias que adaptaremos estarán basadas en programas y modelos que asistan en la asertiva toma de decisiones tales como la investigación de operaciones, la proyección de ventas por medio de modelos basados en la historia y tendencias, así como la utilización de sistemas administrativos como ASPEL, COI y NOI, y su constante actualización.

Estas estrategias están encaminadas a lograr la estabilidad de nuestra empresa y mantenernos dentro de las tendencias tanto de servicio como tecnológicas.

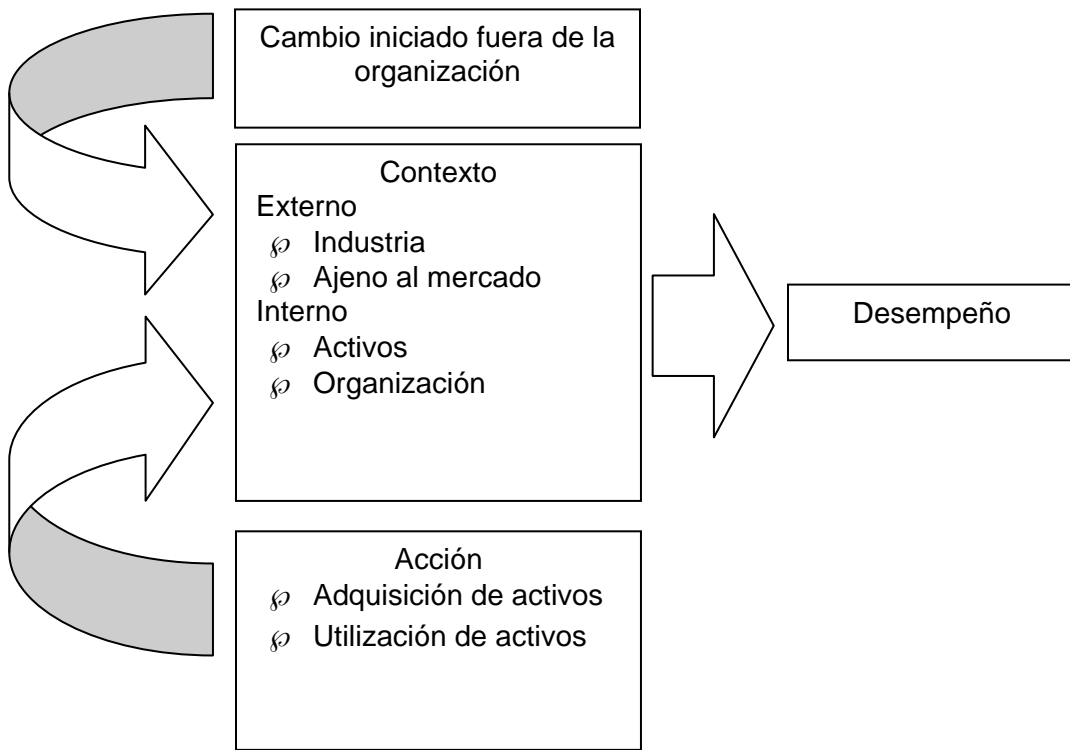
Nuestra estrategia consiste en que todas las comandas actualicen automáticamente los inventarios y así mismo se mande al área de compras la requisición necesaria cuando los stocks de almacén se encuentren en mínimos, esto se logrará al hacer una liga entre nuestro sistema administrativo que es ASPEL SAE y nuestro sistema operativo que es ARPON.

Se tendrá información actualizada de los precios de la competencia para mantenernos dentro del mercado. La actualización de todos nuestros procesos se llevarán al día para que seamos una empresa competitiva.

También buscaremos el control de las inasistencias al tener un sistema biométrico el cual se utiliza para que solo con los dedos puedan registrar nuestros empleados su entrada y salida de la empresa.



Dinámica de la estrategia de negocio en un entorno dinámico:



## Globalización y estrategia de sobrevivencia

Uno de los cambios más sorprendentes y profundos en los negocios de servicios de alimentos y bebidas durante las últimas décadas, ha sido la internacionalización de cadenas restauranteras. Esta situación nos exige que apliquemos estrategias de sobrevivencia, una de ellas podría ser importando insumos para enfrentar los retos de competidores nuevos y extranjeros, para fortalecer las ventajas competitivas existentes y obtener nuevas a través de la globalización.



Debido a que todo este tipo de ventajas que nos ofrece la globalización no son exclusivas y que toda nuestra competencia tiene acceso a esta información el sentido de la competitividad dependerá de las siguientes acciones que hagamos:

- ⊗ Introduciremos novedades sin esperar a la competencia.
- ⊗ Convertiremos la organización en una "empresa inteligente", es decir que se dará un continuo aprendizaje organizacional.
- ⊗ Implementaremos políticas toda la empresa que permitan:
  - 1) La satisfacción de los clientes.
  - 2) Lograr liderazgo en el mercado.
  - 3) Poseer recursos humanos calificados, motivados y proactivos.
  - 4) Desarrollar sistemas y procesos operativos de calidad.
  - 5) Mejora e innovar continuamente.
- ⊗ El mejoramiento continuo, el cual se verá facilitado por una constante revisión interna (auditorias de calidad, etcétera) y atender a los señalamientos de clientes externos.
- ⊗ Disminución del tiempo de proceso, considerado uno de los mayores factores de costo.

Anteriormente se dijo que el diseño organizacional debe estar alineado con la estrategia, del mismo modo tenemos que alinear el enfoque de globalización con las estrategias, para seguir operando con ventajas competitivas.

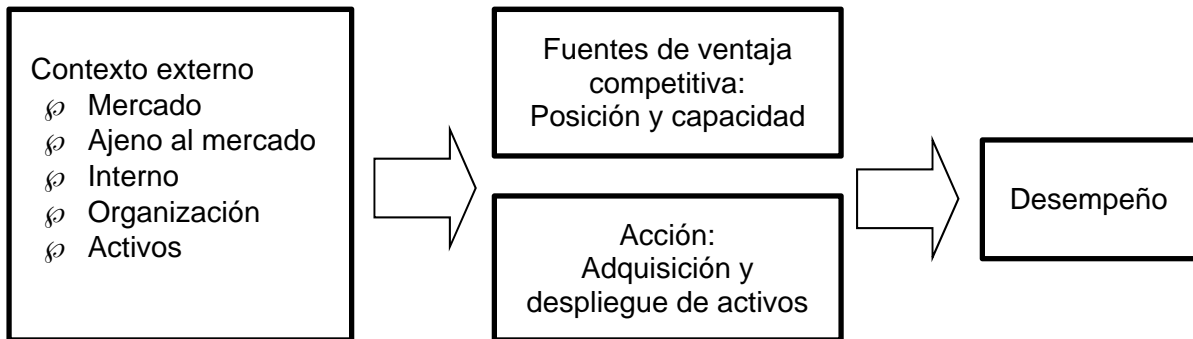
Al tener una empresa tan diversa con todos los servicios que proporcionamos nuestra operación es compleja y aunque los problemas de coordinación e incentivos dentro de la empresa aumentan, pero parte de la mayor complejidad surge de nuestras operaciones de contextos externos.

Al transformar la estructura a fin de poder lograr los objetivos dentro del nuevo entorno al que nos dirigimos. Algunos de los principales afectos de la globalización son:

- ⊗ Nos favorece a la estandarización de normas y regulaciones, fomentamos la creación de centros de excelencia
- ⊗ La producción la orientamos al mercado externo.
- ⊗ Cooperación entre sector público y privado.

En resumen, cuando nuestra empresa es afectada por el fenómeno de la globalización, es necesario que apliquemos estrategias para disminuir el efecto y seguir sobreviviendo en el mercado del servicio.

## Fuentes de ventajas competitivas





## Análisis estratégico con la competencia

Debido a la presión que tendremos en la empresa por la competencia, aplicaremos un análisis en base a todas las estrategias que hemos tomado y con esto lograr que disminuir los efectos de presión que la competencia provoca, al saber nosotros que eliminar a nuestra competencia no es una opción ya que sabemos que este tipo de negocios de servicios de alimentos y bebidas, la única forma efectiva de saber si se estamos haciendo bien o mal las cosas en la empresas, es contar con la información que proporcionan los clientes acerca de la competencia.



Dado que la intensidad de la competencia varía de una industria a otra, primero debemos identificar un aspecto de escenario de la competencia. Dentro de este aspecto cada escenario plantea distintos retos de estrategia, sobre todo si se enfrenta a competencia de monopolio, que en la actividad práctica es más difícil la competencia, pero que se puede aprender de sus estrategias de operación.

Describiremos a los competidores, quienes son, donde están, que tamaño tienen y cual es la participación en el mercado o volumen total de ventas. Evaluaremos las fortalezas y debilidades de la competencia y de sus productos o servicios. Analizaremos la competencia a la luz de aspectos como volúmenes, calidad y comportamiento de esos productos o servicios, precios, garantías, entre otros.

¿Cuales son sus tácticas y/o formas de publicidad?

- ⊗ Medios de comunicación para publicitarse.
- ⊗ Características del producto, precio, distribución, y si el servicio están haciendo énfasis sobre lo que hacen en su publicidad
- ⊗ Ofertas y descuentos.

Como en el caso de la segmentación de la demanda, también se puede generar una estructura del mercado desde la perspectiva de los competidores como sigue:

- ⊗ Nuestros medios de comunicación o de publicidad serán aquellos que hagan la diferencia entre los productos de nuestra competencia y los nuestros.
- ⊗ Para poder saber concretamente las ventajas y desventajas que tenemos con nuestros competidores haremos una Matriz de perfil competitivo en el cual daremos un peso ponderado a todos los aspectos que pongamos en cuestión por ejemplo, ubicación, calidad del servicio, precios, tipo de alimentos, calidad de los alimentos.
- ⊗ Se pronosticarán y se tendrán algunas ofertas y descuentos a los clientes para mantener clientes fieles al nuestro producto.

## El espectro de la competencia

La diversidad y riqueza del contexto de la competencia, se ilustran en la siguiente figura.

Estructura	Características	Ejemplos
Competencia perfecta	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Gran número de empresas</li> <li>⊗ Ninguna diferencia de producto</li> <li>⊗ Comportamiento de aceptación del precio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Servicio de restaurante</li> <li>⊗ Servicio de bar</li> </ul>
Mercado nicho	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Diferenciación de productos</li> <li>⊗ Competencia localizada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Servicio de banquetes</li> <li>⊗ Comedor industrial</li> </ul>
Oligopolio	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Pocas empresas</li> <li>⊗ Interdependencia estratégica</li> <li>⊗ Rentabilidad determinada por el comportamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Filiales restauranteras</li> <li>⊗ Corporativos restauranteras</li> </ul>
Empresa dominante	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Una o pocas empresas grandes</li> <li>⊗ Más empresas pequeñas</li> <li>⊗ Liderazgo en la fijación de precios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Servicio de alimentos y bebidas</li> </ul>
Monopolio	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Empresa única</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⊗ Cadenas restauranteras de marca</li> </ul>



## Bibliografía

### Libros

Administración, Stephen P., Robbins, Mary Coulter, Pearson education, 8ª edición México, 2000. ISBN 970-26-0555-5

Administración, Stoner, James A.F., R. Edward Freeman, Darill R. Gilbert Jr., Pearson education, 6ª edición, Estados Unidos, 1996. ISBN 0-13-108747-9.

Administración de almacenes y control de inventarios, Molina Aznar, Victor E., ISEF, 1ª edición, México, 2010. Sin ISBN.

Administración de personal, Tyson, Shaun, Trillas, 1ª edición, México, 2009. Sin ISBN.

Administración del Personal. Sueldos y Salarios. Segunda parte, Reyes Ponce, Agustín, LIMUSA, 1ª edición, México, 2004. ISBN 968-18-2074-8.

Administración estratégica, Saloner, Shepard y Prodolny, Limusa, 1ª edición, México, 2005. Sin ISBN.

Administración financiera, Bravo Malpica, Gustavo O., Héctor Mondragón Reyes, IPN, 1ª edición, México 2003.

Administrar para producir, González Hernández, José Antonio, IPN, 1ª edición, México, 2003. Sin ISBN.

Administración por calidad, Sosa Pulido, Demetrio, Limusa, 1ª edición, México, 2007. Sin ISBN

Administración por objetivos, Reyes Ponce, Agustín, Limusa, 1ª edición, México, 2007. Sin ISBN.

Administración y calidad, Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc, LIMUSA Noriega, 1ª edición, México, 2004. ISBN 968-18-5283-4.

Alimentos y bebidas, Feijoó, José Luis, Lectorum-Ugerman, 1ª edición, México, 2009. Sin ISBN.

Análisis administrativo: Técnicas y métodos, Hernández Orozco, Carlos, EUNED, 5ª edición, Costa Rica, 2007. ISBN 9977-64-865-4.

Análisis de los estados financieros, El, Macías Pineda, Roberto, Juan R. Santillana González, Ecafsa, 1ª edición, México, 2000. Sin ISBN

Aplicación práctica del ISR e IMPAC. Personas morales 2005. Una obra didáctica acerca de estas complejas disposiciones fiscales, Sánchez Miranda, Arnulfo, ISEF, 1ª edición, México, 2005. Sin ISBN

Auditoría administrativa, Rodríguez Valencia, Joaquín, Trillas, 9ª edición, México, 2010. ISBN 978-607-17-0450-4.

Como administrar el desarrollo personal en el trabajo, Turner, David, Panorama, 1ª edición, México, 2001. Sin ISBN.

Como iniciar y administrar un restaurante, Cooper, Brian, Brian Floody, Gina Mc Neil, Norma, 1ª edición, Canadá, 2000. ISBN 958-04-6611-4.

Como mejorar la rentabilidad empresarial y ganar competitividad, Brojt, Dvid, Macchi, 1ª edición, Argentina, 2004. Sin ISBN.

Consejos prácticos sobre el contrato individual de trabajo, Cervantes Nieto, Héctor, ISEF, 1ª edición, México, 1996. ISBN 968-7427-65-5.

Contabilidad de costos, García Colín, Juan, Mc Graw Hill, 1ª edición, México 2002. Sin ISBN.

Costos III, Del Río González, Cristóbal, Ecafsa, CUCEA, 1ª edición, México, 1998. Sin ISBN.

Creatividad e innovación en la reingeniería del proceso de negocios, Martínez Villegas, Fabián, Pac, 1ª edición, México, 2010. Sin ISBN.

Derechos humanos y relaciones laborales, Fernández de Tejada Muñoz, Victoria, Netbiblo, 1ª edición, España, 2010. ISBN 978-84-9745-513-8.

Estados financieros, Bonsón, Enrique, Tomas Escobar, Guillermo J. Sierra, Ra-Ma, 1ª edición, España, 1996. Sin ISBN.

Eventos, reuniones y banquetes. Organización, gestión y comercialización de los servicios contratados en un establecimiento de calidad, Mesalles Canals, Lluís, LAERTES, 1ª edición, España, 2003. ISBN 978-84758-449-47.

Globalización de negocios, Bassi, Eduardo, Limusa, 1ª edición, México, 1999. Sin ISBN.

Introducción a la administración con enfoques de sistemas, Rodríguez Valencia, Joaquín, Thomson, 4ª edición, México, 2003. ISBN 970-686-229-3.

Introducción a la economía de la empresa, García Echevarría, Santiago, Díaz de Santos, 1ª edición, España, 1994. ISBN 84-7879-178-5.

Manual de análisis financiero, Rubio Domínguez, Pedro, Electrónica gratuita, 1ª edición, España, ISBN 978-84-690-6172-5.

Manual de operación de alimentos y bebidas, Hyatt International, Co., Hyatt Internatinal México, México, 2001. Sin ISBN

Manual de plan de negocios, Hyatt International, Co., Hyatt Internatinal México, México, 2001. Sin ISBN.

Recursos humanos. Administración y finanzas, Delgado González, Susana, Belén Ena Ventura, PARANINFO, 4ª edición, España, 2010. ISBN 978-84-9732-580-6.

Seguridad e higiene en el trabajo, Rodellar Lisa, Adolfo, Productica, 1ª edición, España, 1998. ISBN 84-267-0711-4.

Sistema de costos basado en las actividades (ABC), El, Hichs, Douglas T., Alfaomega Marcombo, 1ª edición, México, 1999. Sin ISBN.

Teoría de las relaciones laborales, Blanch Ribas, Josep María, María de Jesús Espuny Tomás, Carolina Gala Durán, Antonio Martín Artines, UOC, 1ª edición, España, ISBN 84-8318-301-3.

Toma de decisiones empresariales, Pineda, Octavia Luis, Alfaomega, 1ª edición, México, 2002. Sin ISBN.

## **Leyes y reglamentos**

Ley Federal de Trabajo, Estados Unidos Mexicanos, 1º de abril de 1970, Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión, Gustavo Díaz Ordaz, 228 páginas.

Reglamento de protección civil del Distrito Federal, Estados Unidos Mexicanos, 21 de octubre de 1996, Asamblea Legislativa del Distrito Federal, Ernesto Zedillo Ponce de León, 18 páginas.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Estados Unidos Mexicanos, 5 de febrero de 1917, Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión, Venustiano Carranza, 187 páginas.

## **Revistas**

Planeación de Menús/ Kiyama R., Raúl. // Comedores Industriales. Universidades–Empresas–Gobierno / México D.F. -- Editorial Nuevo Norte--. Año 3 Número 3 Mayo–Junio 2012. -- Páginas 36 - 39

## **Páginas de internet**

<http://www.aspel.com.mx/>, Aspel de México S.A. de C.V., domingo 20 de Mayo 2012, 20:16 hrs.

<http://www.contpaqi.com/>, Hewlett- Packard Development Company, L.P. domingo 20 de Mayo 2012, 20:45 hrs

<http://www.arpon.com.mx/>, Apón Enterprise S.A. de C.V., domingo 20 de Mayo 2012, 21:03 hrs

<http://www.sectur.gob.mx/>, Secretaría de Turismo, domingo 20 de Mayo 2012, 19:15 hrs

## Anexos

### Tabla de vacaciones

Año	Días vacaciones	
1	6	25%
2	8	
3	10	
4	12	
5	14	
6	14	
7	14	
8	14	
9	14	
10	16	
11	16	
12	16	
13	16	
14	16	
15	18	
16	18	
17	18	
18	18	
19	18	
20	20	

### Porcentaje de riesgo de trabajo

Riesgo de trabajo
2.59840%

### Tabla de cálculo de cuota de ISR

Límite inferior	Límite superior	Cuota fija	% Sobre excedente
\$0.01	\$496.07	\$0.00	1.92%
\$496.08	\$4,210.41	\$9.52	6.40%
\$4,210.42	\$7,399.42	\$247.23	10.88%
\$7,399.43	\$8,601.50	\$594.24	16.00%
\$8,601.51	\$10,298.35	\$786.55	17.92%
\$10,298.36	\$20,770.29	\$1,090.62	21.36%
\$20,770.30	\$32,736.83	\$3,327.42	23.52%
\$32,736.84	En adelante	\$6,141.95	30.00%

### Tabla de cálculo de subsidio de ISR

Para Ingresos de	Hasta Ingresos de	Cantidad de subsidio para el empleo mensual
\$0.01	\$1,768.96	\$407.02
\$1,768.97	\$2,653.38	\$406.83
\$2,653.39	\$3,472.84	\$406.62
\$3,472.85	\$3,537.87	\$392.77
\$3,537.88	\$4,446.15	\$382.46
\$4,446.16	\$4,717.18	\$354.23
\$4,717.19	\$5,335.42	\$324.87
\$5,335.43	\$6,224.67	\$294.63
\$6,224.68	\$7,113.90	\$253.54
\$7,113.91	\$7,382.33	\$217.61
\$7,382.34	En adelante	\$0.00

### Tabla de cálculo de IMSS

		Patrón	Trabajador	Estado
Enfermedad	Especie	20.40%	0.40%	13.90%
Maternidad		1.10%		
	Dinero	70.00%	0.25%	0.05%
Invalidez y vida		1.75%	0.63%	0.13%
Retiro		2.00%		
Cesantía y vejez		3.15%	1.13%	0.23%
Guarderías y prestaciones sociales		1.00%		
Pensionados		1.05%	0.38%	0.08%
INFONAVIT		5.00%		
		13.95%	2.14%	

### Tabla de inflación

Índice de inflación 2012				
Variación Anual	Actualización	%	Fecha	% de inflación
Enero	104.288	4.05%	09 de febrero de 2012	0.18%
Febrero	104.497	3.87%	08 de marzo de 2012	

### Tabla de porcentaje de cédula 1 del flujo de efectivo

Porciento de formas de pagos					
	Efectivo	Tarjeta de crédito aplicada	Tarjeta de crédito pendiente	Pago de clientes	Saldo de clientes
Restaurante bar	15.80%	67.20%	4.50%	9.50%	3.00%
Banquetes	30.00%	60.00%	0.00%	10.00%	0.00%
Comedor industrial	0.00%	0.00%	0.00%	80.00%	20.00%
Líneas aéreas	0.00%	0.00%	0.00%	60.00%	40.00%

### Tabla de porcentaje de cédula 3 del flujo de efectivo

Porcientos para compra de materia prima			
	De contado	Crédito sin IVA	Crédito con IVA
Restaurante bar	5.80%	62.20%	32.00%
Banquetes	0%	60%	40%
Comedor industrial	3.50%	85%	11.50%
Servicios de líneas aéreas	2%	75%	23%
Restaurante bar	3%	0%	97%

### Tabla de porcentaje de cédula 4 del flujo de efectivo

Factores del calculo de la nómina neta Febrero - Diciembre				
ISR	IMSS	Crédito INFONAVIT	Comedor	Cuota sindical
8.44%	1.71%	3.86%	1.96%	2.35%
12.12%	2.23%	31.36%	1.08%	3.00%
9.36%	1.68%	3.36%	1.57%	2.25%
7.27%	1.81%	7.81%	1.62%	2.43%
10.53%	2.24%	0.00%	1.32%	0.00%
11.64%	2.24%	0.00%	1.56%	0.00%
8.10%	2.23%	10.45%	2.71%	0.00%
11.14%	2.24%	6.27%	1.63%	0.00%



### Tabla de porcentaje de cédula 5 del flujo de efectivo

Porcientos para provisiones y gastos de operación					
Provisiones de equipo de operación					
15%	acumulado 1er trimestre	20%	acumulado 2do trimestre	25%	acumulado 3er trimestre
40%	acumulado 1er cuatrimestre	30%	acumulado 2do cuatrimestre	0%	
20%	acumulado de 1er semestre	0%		25%	acumulado 3er trimestre
0%		18%	acumulado de 2do semestre	22%	acumulado 3er trimestre
Gastos de operación directos		Gastos de operación indirectos			
Sin IVA	Con IVA	Sin IVA	Con IVA		
6.50%	93.50%	8.8%	91.2%		
3.50%	96.50%	2.0%	98.0%		
4.20%	95.80%	1.3%	98.7%		
2.50%	97.50%	6.2%	93.8%		