Colegio Sagrado Corazón México

Maestros participantes:

Tomás Alberto Ibarra González Contabilidad y Administración

Sandra Erika Arcos Lozano Derecho

Ana Cristina Paradela Mercado Psicología

Ciclo escolar 2016 – 2017

Proyecto: Comencemos a ser emprendedoras

Contexto: Administración, mercadotecnia y normatividad.

Las alumnas de sexto de preparatoria de área III, después de haber visto los temas de comercio, administración, contabilidad y operaciones económicas, a inicios del segundo semestre del año escolar, se preguntaron cómo podrían aplicarlos para tener una experiencia que permitiera mostrar una actitud de emprendedores, por lo que propusieron a los maestros poder realizar un trabajo y aplicar sus conocimientos en la creación de un proyecto, por ello los maestros de contabilidad y administración, derecho y psicología se reunieron con el grupo y recuperando sus ideas e inquietudes apoyaron la propuesta y decidieron realizar un proyecto interdisciplinario.

Preguntas Generadoras

Algunas de las preguntas generadoras que sirvieron como detonantes para la decisión del tipo de trabajo fueron:

¿Qué necesidades detectas en su contexto?

¿Cómo podrían satisfacerlas?

¿Qué quieren hacer?

¿Por qué lo quieren hacer?

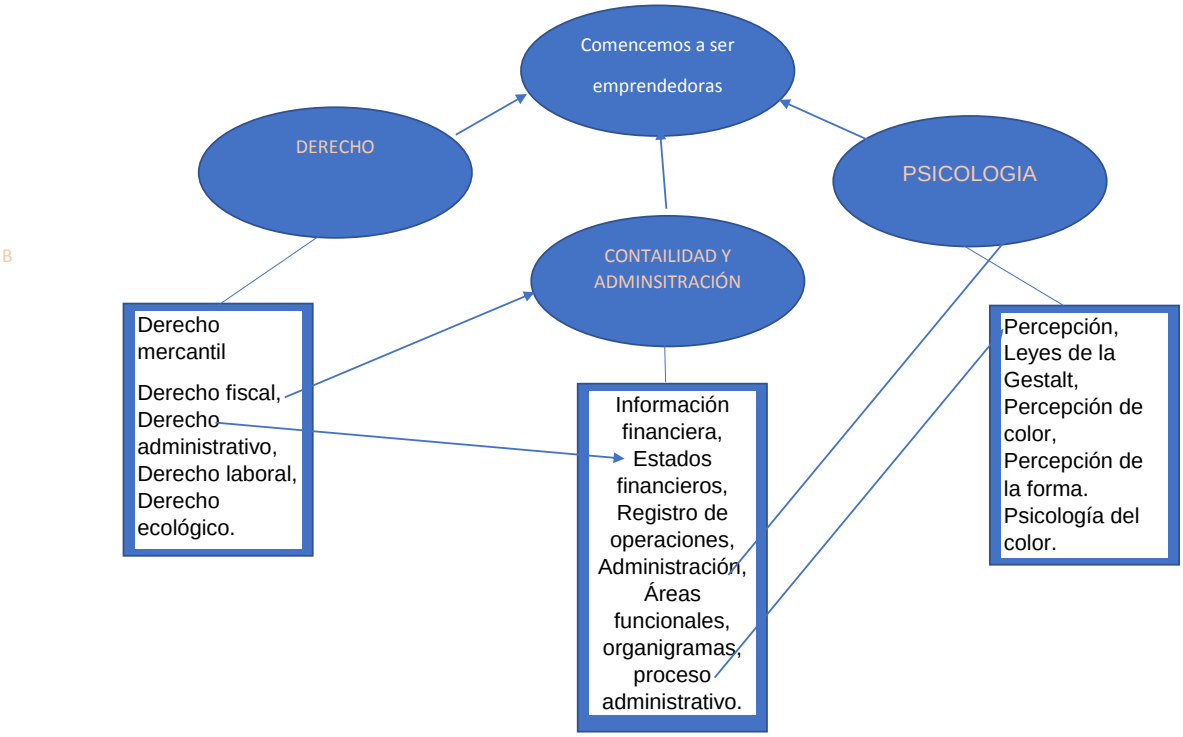
¿Qué necesitarían para poder hacerlo?

¿Cómo se constituye una empresa?

¿En cuánto tiempo lo podrían hacer?

¿Cómo se tendrían que organizar para poder llevar a cabo el proyecto?

Se revisaron los temarios de las materias de contabilidad y gestión administrativa, derecho y psicología para ver las posibles aportaciones y se estableció la siguiente relación.



El resultado fue la propuesta de realizar diferentes tipos de negocios a manera de empresa.

Objetivo general del proyecto:

Realizar un proyecto que muestre una formación emprendedora.

Integrar los conocimientos de las materias de contabilidad y administración, derecho y psicología a través de la planeación y organización de una empresa.

Desarrollar un concepto de negocio productivo, rentable y sustentable.

Materias y contenidos involucrados:

Contabilidad, información financiera, estados financieros, registro de operaciones, administración, áreas funcionales, organigramas, proceso administrativo.

Derecho: derecho mercantil, derecho fiscal, derecho administrativo, derecho laboral, derecho ecológico.

Psicología: percepción, leyes de la Gestalt, percepción de color, percepción de la forma, psicología del color.

Objetivos Específicos

Contabilidad y Administración

- Integrar los conocimientos adquiridos en las materias de Contabilidad y Administración, estableciendo las relaciones entre dichos conocimientos y la puesta en práctica de los mismos.

- Desarrollar habilidades para establecer objetivos, metas, reglas, políticas y estrategias que permitan la creación de una organización, con una estructura y orden.

- Elaborar los organigramas que permitan describir la estructura de la organización, con base en la determinación de puestos y la descripción de los mismos.

- Determinar las necesidades de recursos materiales, financieros, humanos y técnicos requeridos para la creación de la empresa.

- Realizar el Costeo de los recursos necesarios para crear una empresa.

- Determinar el Estado de Situación Financiera inicial de la organización, con base en los costeos previos establecidos. Así mismo elaborar los asientos de Apertura en Diario y Mayor.

Derecho

- Introducir a las alumnas al conocimiento de los diferentes trámites y procedimientos legales que deberán realizarse ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Instituto Mexicano del Seguro Social, Protección Civil, delegaciones correspondientes, Notario Público, entre otros, para la creación de una empresa dentro de los ámbitos legales vigentes.

- Desarrollar las habilidades y valores pertinentes para la creación de la empresa, así como conocer la problemática de los trámites a seguir.

- Identificar a las autoridades, los procedimientos y plazos que se deben realizar antes de la apertura de cualquier establecimiento mercantil.

- Determinar cuáles son las autorizaciones necesarias para los diferentes giros mercantiles.

Psicología

- Desarrollar un brief de mercadotecnia, el cual deberá incluir misión, visión, valores, segmentación, personalidad, atributos y concepto de su marca, características que tendrán que estar adecuadamente definidas.

- Elaborar el logo de la marca, así como el slogan y el jingle, los cuales deberán comunicar los atributos y personalidad de la marca; dichos elementos tendrán que ser congruentes con los elementos propios de la empresa y con la imagen que se desea comunicar.

Integrar el material elaborado previamente y con los conocimientos relacionados con percepción, psicología del color y leyes de la Gestalt sobre forma, vistos en la clase de Psicología.

Desarrollo del Trabajo:

Durante el proyecto se consideraron los siguientes elementos teórico práctico:

Investigación documental sobre las necesidades legales, contables y administrativas para el desarrollo de una empresa.

Investigación documental sobre los elementos de mercadotecnia necesarios para la creación de una empresa.

Intención didáctica:

Realizar un trabajo interdisciplinario que permita integrar los conocimientos de las materias de contabilidad y gestión administrativa, derecho y psicología, pertenecientes al plan de estudios.

Formar a las alumnas en la importancia de realizar trabajos interdisciplinarios que integren conocimientos que ayuden a resolver problemas de la realidad.

Construcción de conocimiento:

Que las alumnas construyan un modelo mental que sea aplicable a una situación problemática.

A partir de la necesidad detectada como faltante en el mercado, se establece el proyecto que van a realizar para la creación de una empresa.

Habilidades a desarrollar:

Búsqueda y selección de información en distintos medios.

Resumen y síntesis de información.

Correlacionar información de distinta índole.

Organización y presentación de la información.

Desarrollo de actitudes colaborativas.

Descripción de la actividad:

El contenido se abordó de manera integrada por las tres disciplinas. Se evaluó el trabajo de manera conjunta, aunque cada profesor revisó los conceptos específicos de su disciplina. El valor total del trabajo se contempló como parte de la evaluación de la unidad correspondiente, otorgándosele un valor del 40% de la calificación.

La parte Administrativa abarcó los siguientes aspectos:

1. La planeación del negocio: cuáles son los objetivos, metas, reglas, políticas y estrategias que regirán las actividades del negocio, tanto generales como por áreas.

2. La organización del negocio: los cuales integraron las áreas funcionales con las que contó dicho negocio, los puestos requeridos en dichas áreas, la descripción de puestos, así como los organigramas respectivos.

3. Logística y Producción: el cual abarcó aspectos tales como Edificios y Terrenos requeridos, ubicación de los mismos incluyendo mapa y croquis de distribución, equipo necesario para operar, tanto de oficina como de producción a través de cédulas en Excel. De igual forma, se hizo una breve reseña de los procesos productivos que se siguieron.

4. Aspectos Financieros, deberá incluirse el tipo de contabilidad que se requiere llevar, así como los libros principales y auxiliares. Los presupuestos de adquisición de productos para almacén, así como de Activos Fijos. El estado de situación financiera inicial, de acuerdo con los ordenamientos legales y con el tipo de negocio que se quiere constituir, así como la apertura en Esquemas de Diario y Mayor.

La Parte de Mercadotecnia abarcó los siguientes aspectos:

5. Se determinó la necesidad por parte de los consumidores del (los) producto (s) o servicio (s) a producir y vender. Dicha necesidad se determinó a través de un instrumento de investigación (cuestionario), el cual contenía dos partes fundamentales: la primera sobre datos de la persona entrevistada y la segunda

sobre la investigación de la necesidad del producto o servicio. Este cuestionario fue aprobado en clase previamente.

6. Se aplicaron diez cuestionarios por cada integrante del equipo, para determinar dicha necesidad. Se pidió que se incluyera un análisis general de los resultados obtenidos en las encuestas en Excel (Tablas y gráficas por pregunta).

7. Se buscaron las estrategias mercadológicas necesarias, tanto para el o los productos que se produjeron o vendieron, así como la distribución, promoción y publicidad; para lo cual se determinó primeramente los aspectos psicológicos necesarios para la selección de colores y diseño del logotipo, slogan y jingle del producto. Esta última parte se trabajó con la materia de Psicología.

La parte legal incluyó los siguientes aspectos:

8. Acta constitutiva del negocio, según el tipo de sociedad mercantil a constituir. Valor 10 puntos.

9. Trámites que se deben cubrir ante la Delegación donde se abrirá el negocio, así como ante el Gobierno de la Ciudad de México (Licencia de operación, protección civil, bomberos, entre otros), con el llenado de los formatos respectivos:

a) El formato de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
b) El formato de alta de trabajadores ante el Instituto Mexicano del Seguro Social.

10. Permisos de construcción del inmueble o en su caso contrato de arrendamiento del local.

Presentación de Resultados

Los equipos después de entregar el trabajo escrito hicieron una presentación oral frente a los profesores involucrados e invitados, en donde se retroalimentó la consistencia de los elementos teóricos y procedimentales utilizados en la creación de la empresa.

La reflexión central se hizo con relación a la importancia de la integración de las disciplinas en la solución del problema, en este caso, la creación de una empresa.

En la parte de conclusiones del trabajo, analizaron las posibilidades de éxito del negocio, los beneficios económicos y sociales para la comunidad donde se abriría el negocio, los beneficios y utilidades que espera recibir, así como su contribución a la economía nacional y la preservación del medio ambiente. Valor 10 puntos.

Asimismo, dentro de esta sección, cada integrante del equipo determinó en cuales aspectos del trabajo se encontró mayor dificultad, como resolvieron dichas dificultades, así como cuales fueron sus experiencias personales y profesionales que se cubrieron con la realización de dicho trabajo.

Tiempos dedicados para la realización del proyecto

1 hora de clase a la semana por asignatura con las alumnas, más tres reuniones interdisciplinarias para ver necesidades.

Los profesores en sesiones de trabajo de academia.

Los instrumentos de evaluación utilizados fueron: registro en bitácora de los avances de los equipos, rúbrica de presentación y proyecto final.

Destinatarios

Los proyectos se presentaron con las alumnas y maestros participantes para complementar la evaluación y retroalimentación.

ANEXO

Comencemos a ser emprendedoras
Colegio Sagrado Corazón México

Introducción

En este trabajo buscamos explicar cómo se llevó a cabo el proceso de la creación de nuestra empresa “NY Revolution”, un bar-lounge localizado en Santa Fe. Vamos a abordar los temas de los antecedentes de los bares en México, planeación, organización, logística y producción, mercadotecnia, finanzas, la parte legal y nuestras conclusiones.

Antecedentes

Al principio existían las pulquerías, donde los trabajadores después de sus largas jornadas de trabajo y poco sueldo, llegaban a relajarse y pasar un buen rato. Se les conoce como pulquerías ya que la bebida especial del lugar es el pulque.

El concepto de cantina llegó a México en 1846, gracias a la guerra que había de nuestro país contra Estados Unidos por la separación de Texas. Los soldados buscaban lugares donde beber y olvidar los malos recuerdos de la guerra.

Estos lugares deberían ser considerados patrimonios de la historia nacional, ya que en ellos han quedado grabados momentos clave del país. En el bar “La Ópera”, creada en 1876, comenzó siendo una pastelería de dos dueñas hermanas, francesas de apellido Boulangeot. En 1895 finalmente se instaló en la Avenida 5 de Mayo del Centro Histórico, abriendo sus puertas ya como una cantina. Sus clientes más frecuentes eran Porfirio Díaz, siempre acompañado por su esposa llamada Carmelita Romero Rubio, además la visitaban importantes figuras políticas del momento. El líder revolucionario Francisco Villa, en su deseo por meter orden a una mesa demasiado escandalosa, disparó su pistola dentro de la pulquería y la bala quedó registrada en el techo del lugar. De igual forma, el “Bl Mont” fue el lugar escogido para festejar y dar la noticia del triunfo en las elecciones presidenciales del 2000, fecha en la que por primera vez en la historia de nuestro país el PRI perdía las elecciones y ganó Vicente Fox, candidato del PAN le daban paso a Vicente Fox, candidato ganador del PAN.

Las cantinas se distinguen por su población mezclado, puedes encontrar desde burócratas vestidos con trajes de poliéster; obreros con botas gastadas y camisas sudadas; jóvenes universitarios con pocos pesos en la bolsa pero con la mejor actitud para pasar un

buen rato; hasta políticos, profesores, periodistas y extranjeros. En 1982 las mujeres fueron aceptadas en estos lugares, por lo que muchos de los clientes habituales dejaron de ir.

Muchos famosos de televisión, cine y cultura de nuestro país consideran algunas cantinas como si fueran sus segundas casas. Se rumora que lo que pasa en una cantina se queda ahí y es por eso que tienen historias increíbles. Las cantinas se consideran parte de la cultura mexicana, algo que nos podría llegar a identificar es el uso de ellas en telenovelas, nunca falta la trágica historia de una noche en alguna cantina mexicana. Hay cantinas que son reconocidas por haber sido utilizadas para realizar escenas de peleas como “La Camelia” que salió en la telenovela llamada “Destilando Amor”. En resumen las cantinas mexicanas son consideradas bastante importantes en el tema de grabaciones de telenovelas.

La música es un elemento esencial, ya que sin ella, “las personas que se desean ahogar, aprenderían nada.” En el pasado, las canciones que se escuchaban eran corridos que relataban las peripecias de Villa, Zapata y los revolucionarios que dieron su vida por la patria. Después, el ambiente fue cambiado para darle paso al Bolero y otros géneros más alegres.

Es común escuchar música en vivo, encontramos con rockolas en las cuales podemos elegir la canción que más se adapte a nuestro ánimo. Otro de los atractivos que llaman la atención de las cantinas son los platillos que se sirven dentro de ellas. Atrás quedaron los clásicos cacahuates y el caldo de camarón. En la actualidad existen diferentes lugares que se especializan en platillos más sofisticados y que se sirven por tiempos, es decir, según vayas bebiendo, puedes ir comiendo. El menú puede ser muy diverso, tal es el caso de la cantina “El Golfo de Tehuantepec” en Tacuba, en donde los lunes se sirve pancita, los martes tacos de suadero, pero el jueves el platillo principal son los caracoles. El “Bar Montejo” es conocido por su buen ambiente, y también por su excelente carta de platillos, en la cual puedes encontrar desde sopa de lima, cochinita pibil y cabrito yucateco, pescado al Poc Chu y frijol con puerco. Y si la cuestión es probar platillos internacionales el “Covadonga-Bar Escudo” en la Roma, se pinta solito con sus caracoles, pulpo a la gallega, tortilla española, callos y paella. Y ya estando por esos rumbos, sería un error perderse de los chiles rellenos, las albóndigas y la paella negra que ofrece el “Salón Niza” en la colonia Juárez. Uno de los datos más curiosos acerca de estos templos del buen beber, es la autopromoción que realizan con el pasar de los años. Desde hace mucho, las cantinas cuentan con sus propios slogans que sirven para diferenciarse de la competencia. Dichas frases comúnmente tienen la intención de hacer reír y con ellos quedarse en la mente de sus visitantes; como es el caso del “BI Mont” y su frase “Donde los grillos… grillan”. De igual forma ayudan a autoproclamarse de tradición y se convierten en un derecho que va de generación en generación, como el bien conocido lema de “El león de Oro”: Mi abuelo lo conoció, mi padre me lo enseñó y yo…”

1. **La planeación del negocio**

Bar-lounge: “NY Revolution”

Objetivos:

<u>Negocio:</u>

-Generar un espacio sofisticado de amplia convivencia en donde las personas puedan disfrutar desde un trago, hasta comida, comodidad y entretenimiento.

-Crear un centro de entretenimiento en donde la gente se pueda relajar y platicar.
-Hacer los mejores cócteles conceptuales en México.
-Llegar a tener un rendimiento apto para poder expandir el negocio en franquicias.

Mercadotecnia:
-Crear una publicidad apta y atractiva para atraer el tipo de clientes que van desde los 25 años en adelante.
-Obtener una imagen elegante para llamar la atención del consumidor, tener reconocimiento de marca.
-Crear el logo con el que los consumidores nos reconocerán fácilmente.
-Promocionar nuestra bebida reconocida por los consumidores (cóctel de frutos).
-Que nuestros estudios de mercado sean lo suficientemente efectivos para proporcionar información eficiente en cuanto a las necesidades de nuestros consumidores.

Producción:
-Ofrecer el mejor servicio y calidad de productos para que estos se vuelvan distintivos de nuestro establecimiento.
-Establecer una buena relación con los distribuidores.
-Tener el menor inventario en almacén posible.
-Tener un concepto variable en cuanto a la oferta de productos
-Utilizar en su mayoría productos nacionales.

Recursos Humanos:
-Contratar a personas preparadas para dar un buen servicio.
-Ofrecer una capacitación especial a todos los trabajadores para que tengan las mismas éticas de trabajo.
-Ofrecer un sueldo digno a los trabajadores dependiendo de su puesto laboral y jornada de trabajo.
-Que todos nuestros empleados creen una relación amistosa y muestren interés en nuestros clientes.
-Hacer de la higiene laboral una prioridad en el establecimiento.

Finanzas:
-Minimizar el costo de la producción para poder ofrecer un precio accesible.
-Maximizar el uso de los recursos para minimizar el gasto de inversión.
-Crear la utilidad suficiente para recuperar la inversión.
-Una vez recuperada la inversión generar ganancias.
-Lograr obtener las ganancias suficientes para poder invertir en la expansión de la empresa.

Informática:
-Tener una página web eficiente en cuanto a la proporción de información como costos y reservaciones.
-Tener un sistema eficiente en cuanto a la captura de datos.
-Crear una base de datos donde esté la información de todos nuestros empleados.
-Tener un sistema en el que se registren todos los productos vendidos.
-Tener una base de datos con la información de RFC de clientes frecuentes para una rápida facturación.

Metas:

Negocio:

-Dentro de un año ser el bar de coctéles de frutos más reconocido de la Ciudad de México.
-Tener de una a dos entrevistas por mes con editores de revistas importantes.
-Dentro de 5 años lograr tener 2 franquicias más, una en Santa Fe y otra en la Roma.
-Dentro de 10 años ser reconocidos mundialmente por el gran servicio que hemos otorgado durante los años
-Una vez cada tres meses tener una junta de asesoramiento por parte de una empresa encargada en dar consultas sobre el rendimiento de la empresa.

Mercadotecnia:

-Identificar las adaptaciones y modificaciones que necesitan los productos para estar actualizados con las preferencias del consumidor mediante encuestas aplicadas cada 6 meses.
-Aumentar las ventas anualmente en un 40% mediante estrategias publicitarias.
-Crear una serie de eventos exclusivos con temáticas particulares una vez por mes, para aumentar el reconocimiento de marca.
-Obtener una idea general en cuanto a la satisfacción del consumidor mediante encuestas al final de cada servicio.
-Crear redes sociales en las cuales podamos interactuar y hacer publicidad de nuestras promociones, haciendo un mínimo de dos publicaciones por semana.

Producción:

-Tener los productos más frescos, usando un mínimo del 80% de productos de temporada en especial las frutas.
-Conseguir un 10% de descuento en la compra del alcohol.
-Comprar todos los productos nacionales, recibiendo un surtido cada 15 días.
-Cambiar el menú cada dos meses.
-Que haya la entrega de un reporte de almacén cada mes para ver cuáles son los productos que más se consumen y los que menos.

Recursos Humanos:

-Tener el personal preparado para cualquier tipo de imprevisto con un curso de 10 días antes de ingresar al puesto.
-El personal tendrá al final del primer año un aumento del 10% con relación a la inflación.
-El personal será motivado con promociones en bebidas y comida cada mes (durante tiempos fuera de su jornada de trabajo).
-El personal podrá subir de puesto y sueldo dependiendo de su desempeño durante las jornadas de trabajo.
-Que los empleados tengan un contrato que firmarán cuando sean contratados y se renovará cada año, en donde se especifique que su mínima estancia en la empresa es de un año.

Finanzas:

-Dentro de 6 meses, ganar el dinero de las prestaciones y devolverlo.
-Dentro de 1 año multiplicar por 5 las inversiones iniciales.
-Dentro de 5 años tener 3 inversionistas más para abrir el establecimiento en otras localidades.

-Generar el 10% más de utilidad en el área de producción cada año.
-Poner precios de acuerdo a la inversión en los mismos para obtener una ganancia del 40% en su venta.

Informática:
-Renovar el sistema cada año para mayor agilidad.
-Renovar la base de datos cada 6 meses.
-Obtener un mínimo de 20 nuevos datos de información de facturación cada mes.
-Guardar la base de datos en un disco duro
-Renovar la página de internet cada año

Reglas:
Negocio:
-No se permite la entrada a menores de 25 años.
-No se permite la entrada de sustancias ilegales.
-Todos los integrantes del bar deberán mantener un comportamiento íntegro y ético.
-Las peleas en el bar son motivo de expulsión del lugar.
-No se discriminará a nadie por ningún motivo.

Mercadotecnia:
-No se permite la entrada a personas que cuenten con una vestimenta que no cuente con los colores blanco y/o negro.
-La relación entre marca y consumidores por las redes sociales será siempre respetuosa.
-No cambiar el logo.
-Nunca se publicará publicidad ofensiva de ningún tipo.
-No se hará ninguna relación publicitaria con empresas que no cumplan nuestras reglas de mercadotecnia.

Producción:
-Nunca se aceptarán productos que estén debajo del margen de calidad exigido.
-Para sacar productos del almacén se tendrá que anotar en la lista indicada.
-Registrar todas las ventas y compras hechas por la empresa.
-El único producto que se puede quedar en inventario en el almacén por un largo periodo de tiempo son las botellas de alcohol.
-Mantener el almacén siempre limpio y organizado.

Recursos Humanos:
-El lapso máximo de retraso para pagarle a los empleados es de 2 meses.
-Los empleados no pueden discutir enfrente de los clientes.
-En caso de que alguien del personal llegue una hora tarde, será descontado de su sueldo, o tendrá que reponerla en la jornada de algún otro día.
-Se tendrá que tener una actitud de trabajo profesional en todo momento.
-Todos los empleados tendrán que pasar por el proceso de entrevista antes de obtener el trabajo.

Finanzas:
-Tener un seguro de imprevistos.
-Invertir solamente en los productos necesarios para el bar.

-Nunca gastar más del presupuesto indicado para la sección.
-Siempre tener un presupuesto mínimo para desarrollar ideas nuevas.
-Tener un reporte de gastos y ganancias cada mes.

Informática:
-Tener un orden alfabético de los nombres de los empleados para el sistema de datos.
-Tener un respaldo de la información registrada.
-Proporcionar una base de datos segura para el cliente, donde su información privada no se comparta con nadie.
-No alterar información sin previa autorización del cliente.
-No se podrán descargar programas o sistemas que pongan en riesgo la información privada de la empresa.

Políticas:
Negocio:
-Se expulsará a todo aquel que llegue a un estado de intoxicación.
-El horario del establecimiento será de las 5:00 pm hasta la 12:00 am de lunes a viernes
-El horario en fines de semana cambia, abriendo a las 7:00 pm a 2:00 am
-La empresa no se hace responsable de los utensilios perdidos del cliente.
-Si alguien no puede pagar su cuenta, se llamará para la intervención de una autoridad capacitada.

Mercadotecnia:
-No tener publicidad engañosa.
-Si no te dicen las promociones del mes te regalaremos una coctel de frutos.
-Contestar los mails de reservaciones en un plazo máximo de 3 horas.
-Se estarán tomando fotos constantemente del lugar para publicarlas en las redes sociales.
-Estamos abiertos a colaborar de manera publicitaria con otra empresa

Producción:
-Llevar a cabo un cuidadoso proceso de higiene en todas las áreas del local, muebles, equipos de trabajo y alimentos.
-Siempre se proporcionará un servicio con atención personalizada.
-No se puede dejar vacío el almacén.
-Tener una medida establecida para la venta de bebidas.
-Tener contratos de exclusividad con los proveedores.

Recursos Humanos:
-No ingerir bebidas alcohólicas 9 horas antes y durante el trabajo.
-No se puede mascar chicle en las horas laborales.
-No comer en áreas de trabajo.
-Los empleados no pueden faltar sin una justificación.
-No puede haber retrasos.

Finanzas:
-Se aceptarán pagos en efectivo y con tarjeta Visa, AmericanExpress y MasterCard.
-No se aceptarán pagos con billetes de $1000.
-Se aceptan pagos con pesos mexicanos únicamente.

-No se dejará que nadie le deba dinero a la empresa.
-Nadie podrá retirar dinero para fines personales.

Informática:
-No se podrá usar la computadora para fines distintos a los del interés de la empresa.
-No se podrán descargar sistemas o programas que pongan en riesgo a la empresa.
-En caso de ocurrir una falla técnica se le deberá de informar de Mandela inmediata al gerente.
-Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones, proyectos y planes operativos.
-Cada persona que quiera tener acceso a los sistemas y bases de datos tendrá que ingresar su nombre de usuario y contraseña.

Estrategias:
Negocio:
-Tener conferencias informativas de la empresa para así atraer nuevos inversionistas.
-El bar se localice zona bien ubicada.
-Tener bienes o servicios únicos que no estén duplicados por otros, y que sean distintivos del lugar.
-Tener un buzón para quejas y sugerencias.
-Estar disponibles para la renta del establecimiento con personal incluido para eventos privados.

Mercadotecnia:
-Tener como base los colores blanco y negro para la decoración del lugar y el código de vestimenta.
-Los jueves se permite la entrada con un código de vestimenta de cualquier color.
-Tener 2 X 1 en nuestros cocteles de frutas los jueves.
-Los clientes se pueden registrar para obtener una tarjeta de cliente frecuente en la que obtengan descuentos o regalos.
-Hacer cambios en la publicidad de acuerdo a la temporada.

Producción:
-Tener una iluminación que cambie de color cada 2 minutos.
-Tener música en vivo que se especialice en el jazz.
- Los muebles tendrán un estilo vintage y elegante
-Diferentes tipos de mesas y sillones para que los consumidores puedan escoger el de su preferencia
-Los meseros utilizarán un uniforme adecuado con el estilo que queremos proyectar del bar.

Recursos Humanos:
-Contratar personal joven, de entre 20 y 40 años.
-Contratar a personal con un año de experiencia como mínimo.
-Proporcionar capacitación a todos los nuevos integrantes del staff de la barra.
-Tener un sistema jerárquico claro en donde se establezca quiénes son los jefes de cada sección.

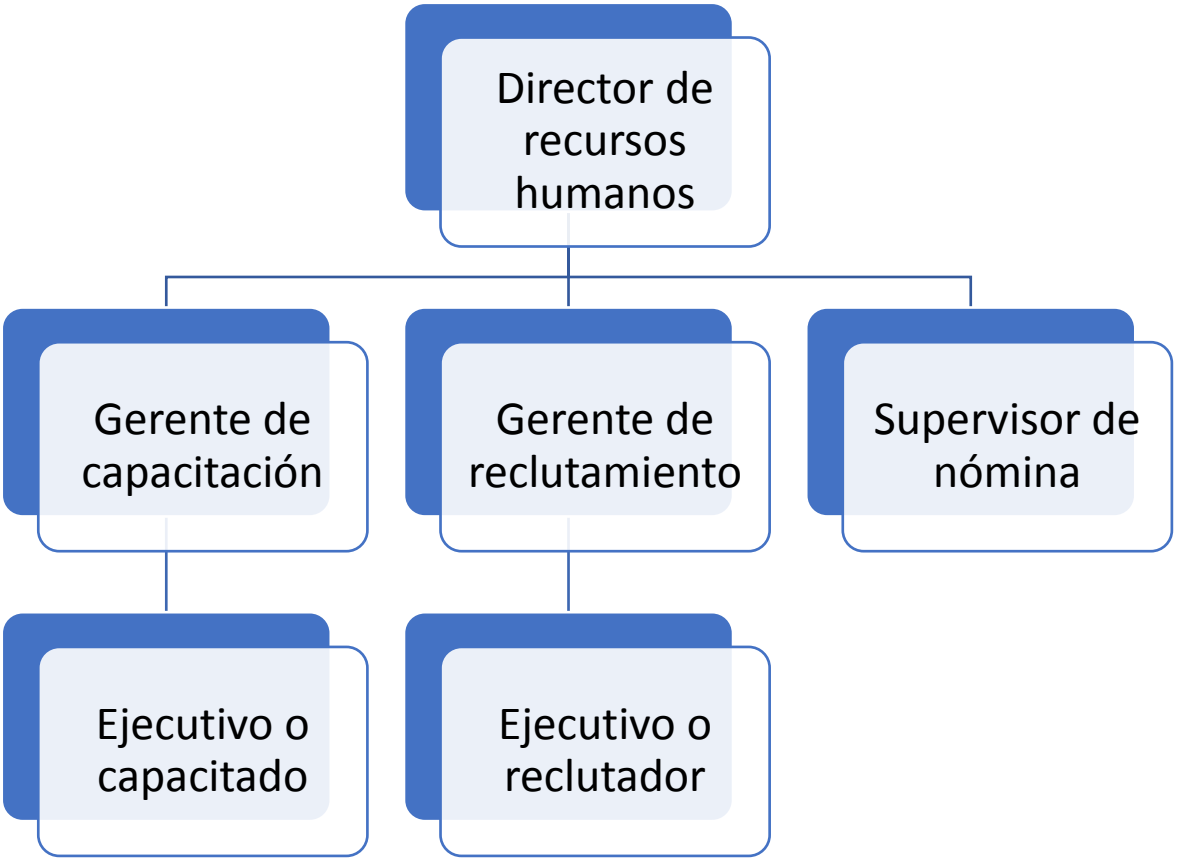
-Contratar a especialistas en la sección a la que se van a dedicar, como en informática y de mercadotecnia.

Finanzas:
-Pagar los impuestos mediante donaciones a una fundación.
-Reservar un porcentaje de las utilidades para invertirlo en la compra de acciones de compañías emergentes.
-Invertir en el mantenimiento del establecimiento.
-Hacer de las deudas a corto plazo una prioridad.
-Evitar pedir préstamos a menos que sea una situación de urgencia.

Informática:
-Generar una base de datos para respaldar la información de lo que ingieran los clientes.
-Tener un sistema donde se registre la entrada y salida de los empleados.
-Tener una sección en la página web en dónde los clientes se puedan registrar para recibir “updates” del negocio.
-Tener todo organizado por carpetas para facilitar el acceso a la información requerida.
-Realizar un sistema de encuestas para que tanto trabajadores como clientes evalúen la empresa.

2. La organización del negocio

Recursos Humanos



Recursos Humanos

Director de recursos humanos
-Aprobar la reclutación de gente.
-Comprobar que se dé un seguimiento al plan de capacitación empresarial y supervisar su formación.
-Generar estrategias de integración laboral.
-Encargarse de los pagos de nómina.
-Supervisión del cumplimiento de las especificaciones de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Gerente de capacitación
-Idear un plan anual de capacitación para los trabajadores.
-Realizar la cotización y presupuestos de las capacitaciones.
-Supervisión de la elaboración de material gráfico.
-Coordinación de logística de los talleres presenciales.
-Coordinar el plan de crecimiento de los colaboradores.

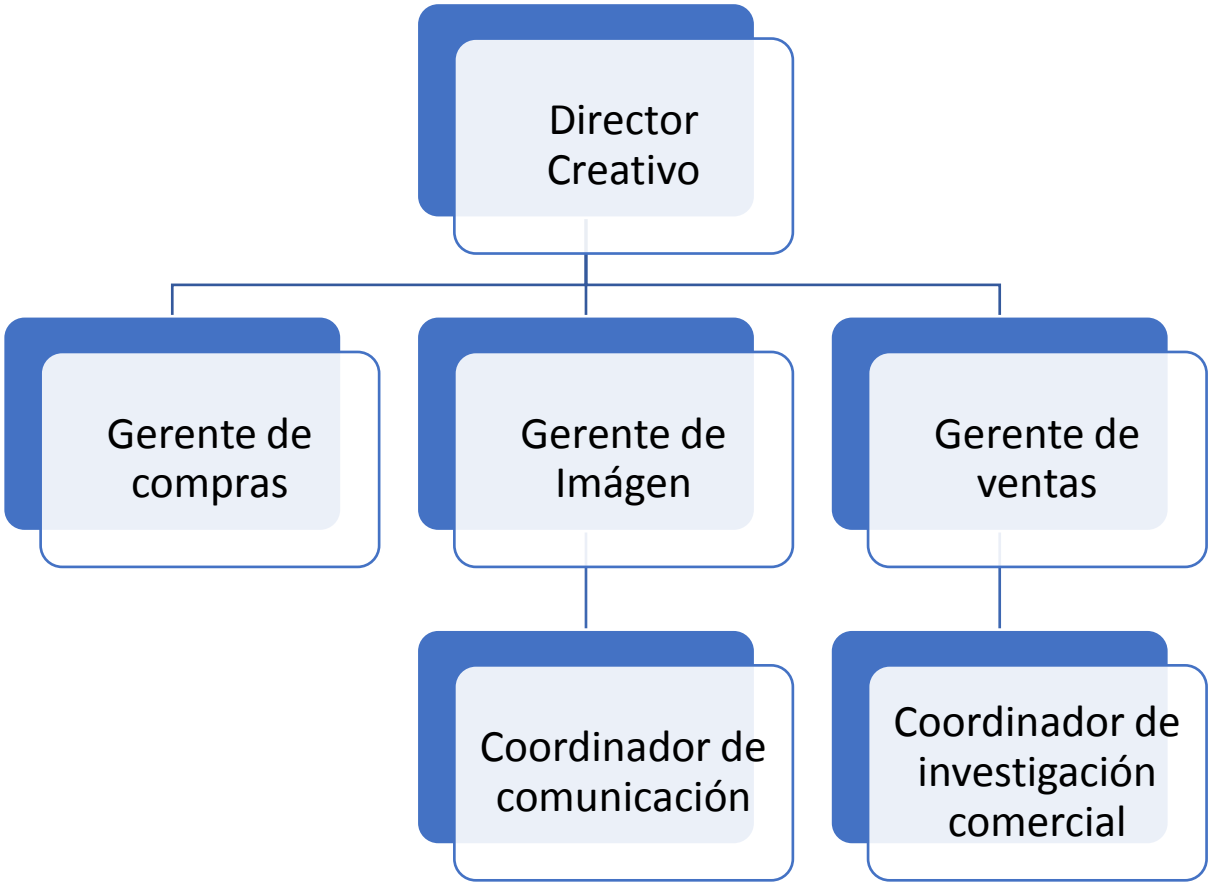
Ejecutivo o capacitados
-Elaboración de guiones conceptuales.
-Elaboración de infografías.
-Impartición de talleres de capacitación.
-Seguimiento puntual del desempeño de colaboradores en la empresa.
-Entrega de resultados y mejora de los talleres.

Gerente de reclutamiento
-Elabora el plan anual de reclutamiento.
-Supervisa la elaboración de perfil de puesto.
-Realiza una detección de necesidades de nuevos puestos o perfiles.
-Traza un modelo de entrevista para nuevos candidatos.
-Da un seguimiento al proceso de reclutamiento que elaboran los ejecutivos.

Ejecutivo o reclutador
-Entrevista nuevos candidatos
-Realiza los perfiles de puesto
-Publica las vacantes en bolsas de trabajo y redes de reclutamiento.
-Recibe y revisa los currículos de los candidatos.
-Realiza y revisa los exámenes psicométricos del candidato al puesto.

Supervisor de nómina
-Colabora con departamento de finanzas para realizar un modelo financiero anual.
-Realiza los trámites correspondientes para los pagos de nómina quincenal o mensual.
-Revisa el plan corporativo de prestaciones superiores a la ley.
-Recibe facturas para el pago de honorarios (contratados bajo otro esquema).
-Da seguimiento de pago de bonos, aguinaldo y facturas.

Mercadotecnia



Mercadotecnia

Director Creativo
-Supervisa todo los departamentos de mercadotecnia con el fin de que todo cuente con el estándar más alto posible
-Motivar a los creativos que están bajo su responsabilidad
-Toma la decisión final sobre los planes o estrategias del departamento
-Presenta las ideas con las demás áreas funcionales para que sean aprobadas
-Comprende los objetivos publicitarios del bar lounge.

Gerente de Investigación Comercial
-Tiene el conocimiento del mercado, agentes que intervienen y afectan a la empresa, tendencias y evolución.
-Hacen los estudios de mercado
-Análisis de la competencia que consta en conocerlos y posicionarlos, conocer sus políticas de precios y márgenes, comunicación, imagen de marca, promociones, etc…
-Análisis del consumidor: definir el público objetivo de la tienda, elaborar un perfil detallado del mismo.

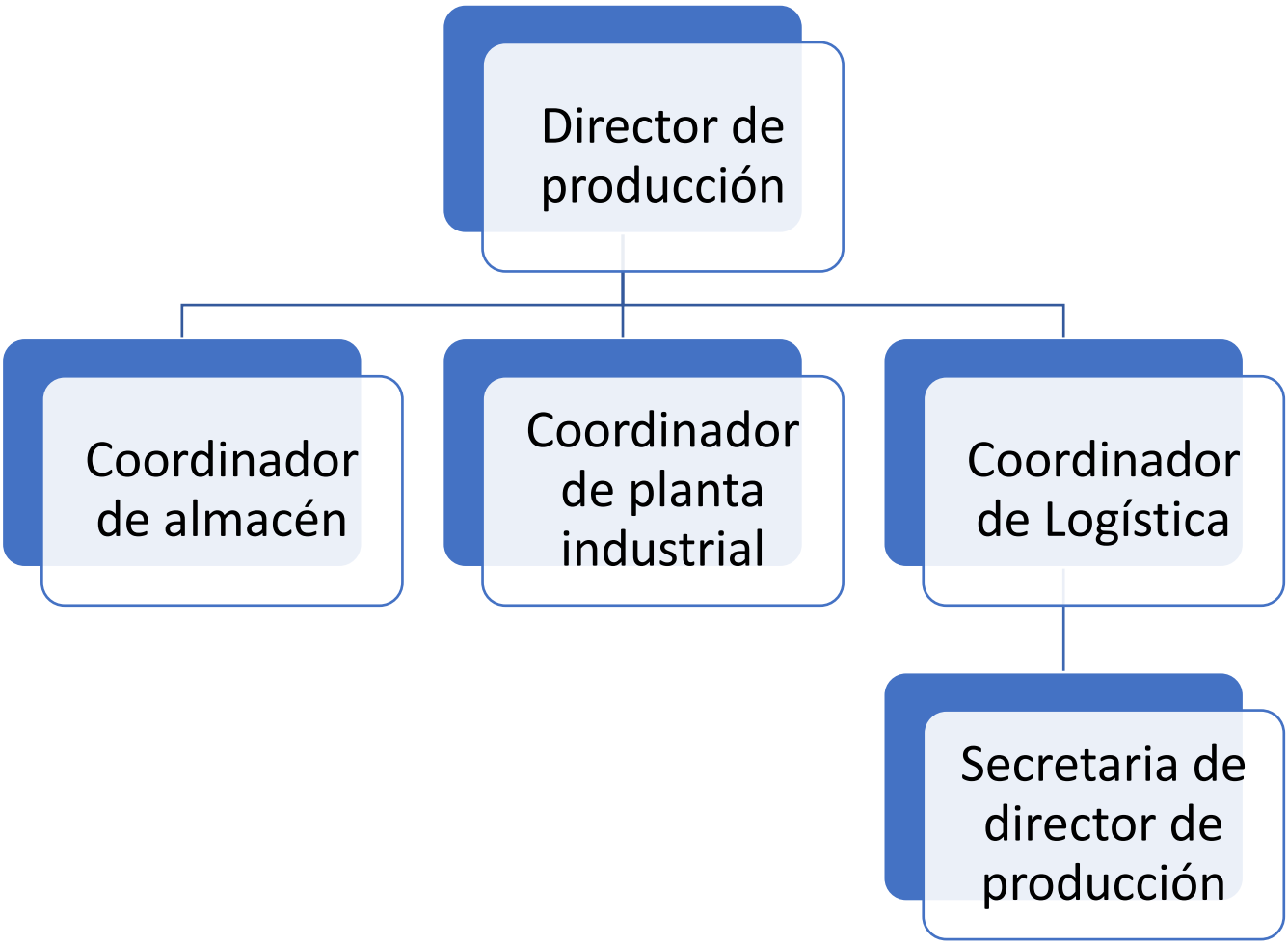
Gerente de Compras
-Escoge las compras dependiendo el presupuesto que entregue finanzas.
-Ideas innovativas a través del estudio de productos para lograr ser diferentes a las competencias. -Selecciona los productos
-Definir gamas de productos que se ofrecerán en el bar tienda
-Negociación con proveedores.

Gerente de Imagen
-Define y diseña nuestra imagen corporativa
-Definir el ciclo de vida de la imagen
-Diseñar los elementos y soportes de la imagen corporativa (cartelería, etiquetas, rótulos, tarjetas de visita, catálogos, web, redes sociales…)
-Prepara los elementos visuales necesarios para cualquier campaña de promoción o comunicación.

Gerente de Ventas
-Decide que es lo que se va a vender dependiendo de las expectativas empresariales
-Fijación de márgenes y precios
-Encargado de incentivar las ventas a través de las herramientas de mercadotecnia disponibles para la comunicación (publicidad, relaciones públicas, promociones, eventos)
-Elabora estrategias de captación y de los clientes dependiendo de la información que se obtenga del gerente de investigación comercial
-Fija métodos de atención al cliente.
-Conoce las tendencias para adelantarse a la competencia.

Gerente de Comunicación
-Desarrolla las campañas de comunicación para cumplir los objetivos marcados por el área de ventas
-Campañas publicitarias en medios tradicionales y online
-Desarrollo de la página web
-Llevar el desarrollo de blogs y redes sociales

Producción



Producción

Director de Producción:
-Llevar a cabo la planificación productiva de la empresa.
-Revisión de la documentación de trabajadores para su acceso.
-Diseñar y dirigir los planes de producción y las necesidades materiales.
-Participar en las reuniones de dirección de la empresa, en las que debe presentar los informes referentes a su departamento.
-Asegurarse que las metas se estén cumpliendo de manera correcta.

Coordinador de almacén
-El control de la circulación de los vehículos que transporten la mercancía.

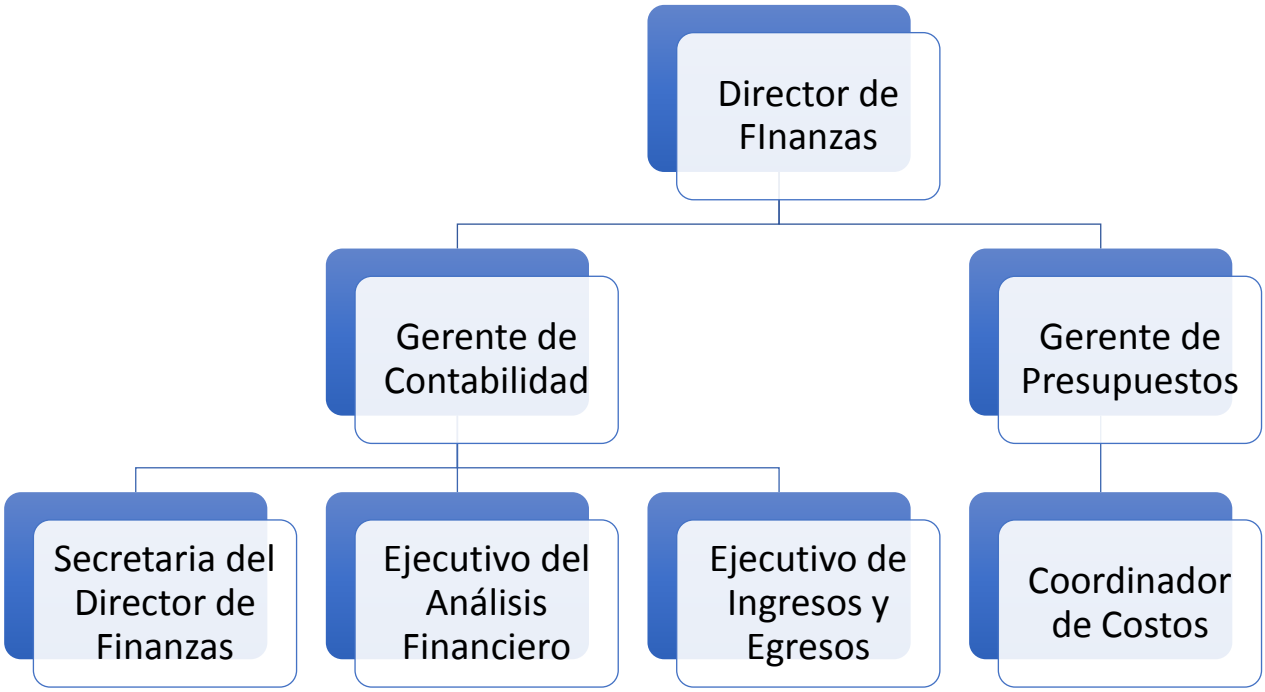
-La verificación del cumplimiento de las órdenes de pedido y asegurar que se cumpla a tiempo.
-El control sobre el mantenimiento del almacén para evitar errores y agilizar los procesos de recepción de las mercancías.
-La dirección de las operaciones de entrada y salida de la mercancía.
-Decidir sobre los recursos que se deben emplear, ya sean medios materiales o humanos.

Coordinador de Planta Industrial
-Es responsable de crear nuevos métodos de producción para simplificar los tiempos y dinero que se invierten en producción.
-Se encarga de controlar el buen uso de materiales y herramientas básicas.
-Es responsable de supervisar a su equipo de trabajo tanto técnicos como operadores.
-Establece y da seguimiento a la base de datos técnicos y a los planes de producción.
-Entrena al personal para que ellos trabajen de forma eficiente.

Coordinador de logística
-Responsable de supervisar todas las actividades diarias.
-Encargado de cumplir con los requerimientos de los clientes, además de llevar una buena relación con estos.
-Desarrolla un proceso de planeación, que se le conoce como “cálculo de necesidades” el cual sirve para calcular las necesidades del cliente.
-Es encargado de organizar el proceso de compra: adquirir los materiales y medios necesarios, en las cantidades adecuadas, de buena calidad y al mejor precio.
-Se encarga de ver las pérdidas y las razones de estas junto con una solución.

Secretaria de director de Producción
-Organiza la agenda de compromisos del director de producción.
-En caso de juntas, él o ella se encarga de llamar a los que van a asistir para citarlos.
-Realiza y recibe llamadas telefónicas.
-Encargado (a) de recordar a su jefe en caso de una junta.
-Se encarga de ordenar los documentos de la oficina.

Finanzas



Finanzas

Director de Finanzas
-Generar estrategias de integración laboral.
-Designar todas las posiciones gerenciales.
-Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
-Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y los análisis se están ejecutando correctamente.

-Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo en busca del bien del área funcional.

Secretaria del Director de Finanzas
-Transcribe informes y proyectos.
-Ordena y clasifica la correspondencia recibida.
-Recibe y realiza llamadas telefónicas.
-Lleva la agenda de compromisos de su jefe (a).
-Cita a los miembros de las comisiones en caso de juntas

Gerente de Contabilidad
-Supervisar las cuentas por pagar
-Supervisar las cuentas por cobrar
-Gestionar el flujo de caja y presentación de informes
-Revisar y verificar las entradas de diario
-Revisar los estados financieros

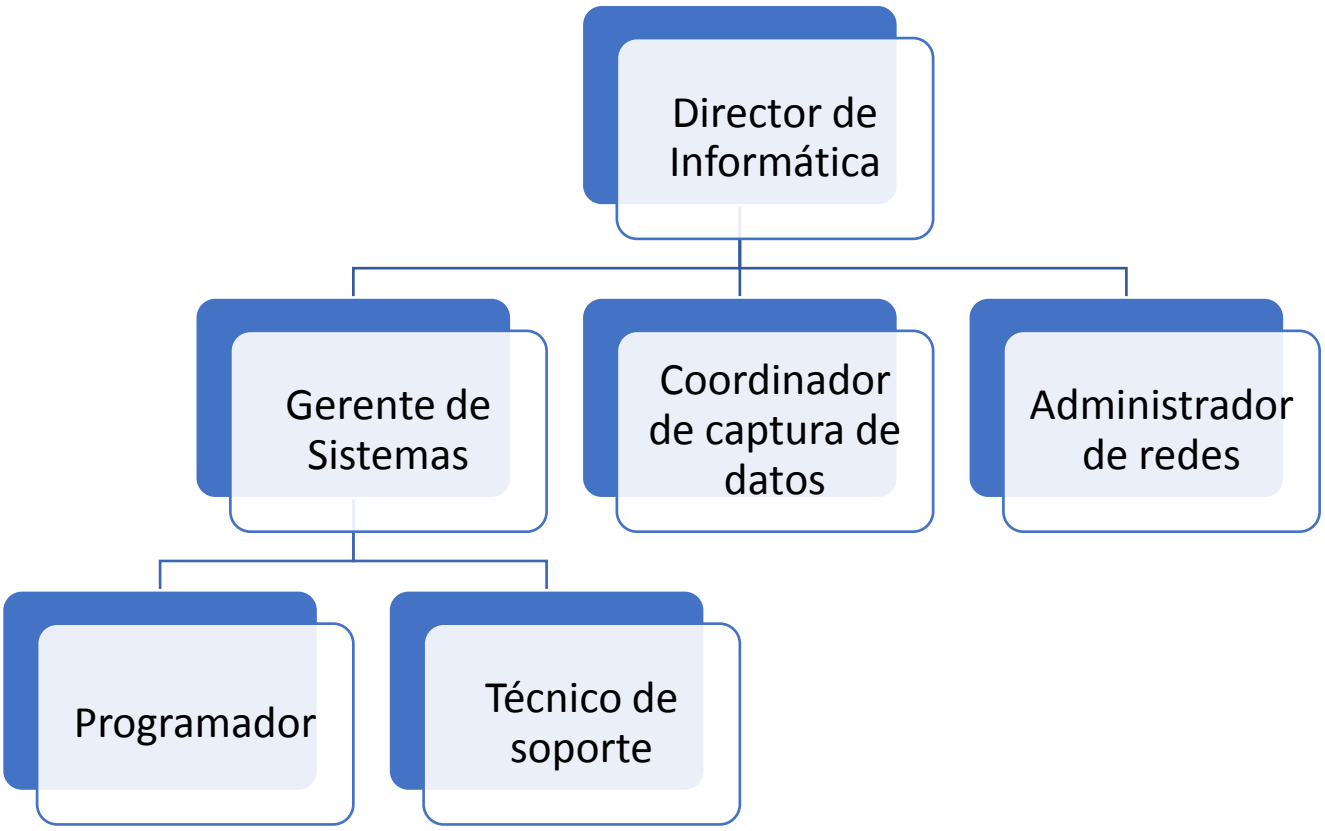
Ejecutivo de Análisis Financiero
-Generar informes del desarrollo financiero de la empresa cada determinado tiempo.
-Analizar la información financiera suministrada por las diferentes unidades.
-Analizar los saldos mensuales de las diferentes cuentas que conforman los estados financieros para comprobar su razonabilidad.
-Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.
-Reportar las irregularidades detectadas en el análisis de cuentas.

Ejecutivo de Ingresos y Egresos
-Generar estados de situación financiera
-Registro de todo movimiento en cajas.
-Calcula y lleva el control de los ingresos propios de la Institución.
-Calcula y lleva el control de los egresos propios de la Institución.
-Lleva el control de las ganancias generadas por diferentes conceptos.

Gerente de Presupuestos
-Elaborar, en coordinación con las distintas áreas, el presupuesto anual de la empresa.
-Determinar la necesidad financiera de la organización a lo largo del año, lo que incluye generar presupuestos para distintos fines como inversiones y mantenimiento.
-Asignar los recursos que le permitan operar sin inconvenientes a la empresa para cumplir con los objetivos de la misma.
-Hacer un seguimiento mensual a la asignación de recursos con la finalidad de garantizar su eficacia.
-Tomar las decisiones correctivas necesarias de acuerdo a la realidad.

Coordinador de Costos
-Estructurar y mantener actualizado el plan de cuentas de la contabilidad de costos.
-Orientar la política de precios.
-Determinar los costos de producción.
-Diseñar sistemas de control de costo
-Efectuar reuniones con los jefes de fábrica para analizar y discutir resultados.

Informática



Informática

Director de Informática
-Asegurar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información en lo que a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones se refiere.
-Definir la arquitectura de sistemas más adecuados para la empresa, teniendo en cuenta la evolución tecnológica y la introducción de nuevos productos.
-Dirigir las actividades de desarrollo, mantenimiento y soporte técnico y explotación informáticos para garantizar el servicio a los clientes.
-Elaborar, ejecutar y controlar los planes de inversión en informática, coordinando con las diferentes áreas las prioridades y las disponibilidades.

-Garantizar la implantación de las metodologías de desarrollo y mantenimiento de los sistemas informáticos.

Gerente de Sistemas
-Mantener al día las copias de Seguridad y la Seguridad de la Información en la Institución.
-Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
-Planear, organizar, dirigir y controlar el buen funcionamiento de los sistemas.
-Realiza diagramas de flujo de procesos, normas y procedimientos de Sistemas.
-Determina normas y procedimientos del uso de HW y SW.ç

Programador
-Elabora y diseña o implanta programas de baja y mediana complejidad.
-Elabora programas de baja y mediana complejidad.
-Efectúa las pruebas necesarias a cualquier programa nuevo para verificar que cumpla con sus objetivos.
-Determina junto con el director de informática, el tiempo que se llevará desarrollando programas.
-Ejecuta pruebas de validación para los programas.

Técnico de soporte
-Hace reportes sobre el comportamiento de los sistemas instalados.
-Gestionar el manejo de usuarios, plataforma virtual y mensajería instantánea.
-Detección y eliminación de virus y/o programas espías.
-Recuperación de datos eliminados o destruidos cuando sea necesario.
-Elaboración de manuales y guías de funcionamiento.

Coordinador de Captura de Datos
-Conocer la normativa interna en materia de seguridad, y especialmente la referente a protección de datos de carácter personal.
-Cubrir las cuotas de captura de datos, de acuerdo con la planeación establecida por el director de informática.
-Realizar y revisar pantallas de captura.
-Entregar bases de datos revisadas al área que las necesite.
-Asegurarse de que los clientes acepten los términos de la cláusula de privacidad en cuanto a sus datos personales.

Administrador de redes
-Administrar e implementar la página web.
-Administrar y monitorear los equipos de almacenamiento masivo.
-Investigar sobre nuevas tecnologías para futuras implementaciones en el área.
-Vigilar la seguridad física y lógica de los activos de información de su cargo, así como de su confidencialidad.
-Implementación de software, servicios y aplicaciones servidoras.

Encargada de la organización: Victoria García-Cornejo.

3. Logística y Producción

Logo

Proceso productivo

El cliente llega al establecimiento y es recibido por una hostess que le pregunta en dónde desea ser atendido. El cliente puede elegir entre ir a la la barra, en las mesas de adentro o en la terraza. Si el cliente decide ir a la barra será atendido por el bartender que le ofrecerá la carta de cócteles que incluye: primero el de la casa, "el coctel de frutos" que lleva ginebra, fresas, frambuesas y agua tónica. También está el "GinandTonic" con toronja" que lleva agua tónica, ginebra y algunas rodajas de toronja. Porúltimo tenemos en la carta el "veraniego" que lleva ginebra, agua tónica y está infusionado de dos rodajas de melón. Después podrá pedir lo que sea de su elección para comer. Por otro lado, si desea ir a las mesas de afuera o a la terraza será atendido por el mesero encargado del número de su mesa y podrá de igual manera ordenar de la carta de cocteles y de comida que ofrece: sushi, tacos, ensalada, pasta y tapas. Al final de su visita el cliente podrá pagar ya sea en efectivo (a excepción de billetes de mil) o con tarjeta, para la cual tendremos terminales que acepten Visa, MasterCard y AmericanExpress. De la recepción de los vehículos se encargará la Plaza Comercial en donde estamos ubicados ya que cuenta con estacionamiento para clientes dentro de la misa.

Recetas Cócteles

Todos los cócteles serán servidos en copa ancha, con hielo y la copa completamente fría.

- **Cóctel de Frutos:**
  1. La medida recomendada son 5 cl de ginebra, pero todo será al gusto del cliente
  2. Triturar las fresas y añadirlas a la ginebra. Después, añadir 6 frambuesas maduras y dejarlas reposar para que se fundan sus sabores.
  3. Terminar el cóctel rellenando la copa con agua tónica (12 cl) y revolver con una cuchara.
- **GinandTonic con toronja:**
  1. Añadir 5 cl de ginebra
  2. Exprimir una toronja y enfríar. Una vez frío, añadir a la copa y revolver bien.
  3. Con una cuchara para preservar la burbuja y añadir agua tónica
  4. Cortar rodajas de toronja y extenderlo por el borde de la copa.
- **Cóctel veraniego:**
  1. Añadir 5cl de ginebra
  2. Triturar dos rodajas de melón y enfríarlo antes de añadirlo a la ginebra. Dejarlo reposar para que se fucionen los sabores
  3. Rellenar la copa con agua tónica y revolver con una cuchara.
- **GinTonic Original:**
  1. Servir 5 cl de ginebra
  2. Añadir Twist de cítricos, semillas o flores. Con el objetivo de que los aromas se mezclen con el alcohol y desprendan su fragancia
  3. Verter el agua tonica y revolver con una cuchara muy despacio para que no pierda su burbuja
  4. Añadir mas botánicos como decoración
- **Martini Sucio**
  1. Servir 175 ml de vodka
  2. Añadir 1 chorrito de vermut seco
  3. 25 g de escabeche de aceitunas y remover para juntar todos los ingredientes
  4. 4 aceitunas verdes rellenas
- **Martini de manzana**
  1. Servir 2 cucharadas de licor de manzana
  2. 2 cucharadas de vodka
  3. 2 cucharadas de jugo de manzana
  4. En una coctelera llena de hielo, combina el licor de manzana, vodka y el jugo de manzana. Agita bien. Vierte dentro de copas cocteleras y decora con una rebanada de manzana.
- **Bloody Mary**
  1. Coloca el hielo, vodka, Sherry seco, jugo de tomate y jugo de limón en un vaso.
  2. Agrega un chorrito de salsa inglesa y salsa Tabasco; mezcla bien.
  3. Agrega sal y pimienta. Coloca un apio dentro del vaso y adorna con la rebanada de limón.
- **Margarita Gonzalez**
  1. 1 litro de jugo fresco de mandarina
  2. 6 caballitos de tequila blanco Reserva de los González®
  3. 2 caballitos de miel de agave
  4. Hielo

5. Licua todos los ingredientes hasta triturar el hielo y alcanzar un punto frappé. Vierte sobre copas individuales

- **Margarita Tradicional**

1. Mezcla el agua, 1 ½ tazas de jugo de limón, 1 ½ tazas de tequila y 1 ½ tazas de licor de naranja en una jarra de 2 litros. Mezcla bien.
2. Para servir, humedece el borde de una copa de margarita con limón y escarcha con la sal.
3. Pon el hielo dentro de la copa y vierte la margarita encima. Decora con una rodaja de limón.

- **Margarita de mango**

1. 1/4 taza de licor de naranja (triple seco, Cointreau o Controy)
2. 1/4 taza de jugo de limón fresco
3. 1 mango, su pulpa
4. 1 taza de hielo picado
5. 1/4 taza de néctar de mango (opcional)
6. Coloca el tequila, licor de naranja, jugo de limón, mango y hielo en una licuadora. Licua hasta que el hielo se haya triturado. Diluye la bebida a tu gusto con el néctar de mango.

- **Margarita de Fresa**

1. 1 ½ onzas de tequila blanco
2. ¾ de onza de licor de naranja
3. ½ onza de jugo de limón
4. 100 gramos de fresas naturales o congeladas
5. 1 cucharadita de granadina
6. Hielo, al gusto
7. Mezcla todos los ingredientes en la licuadora hasta lograr el punto frappé. Sirve en copa coctelera, adornada con una fresa entera o una rodaja de limón y dos popotes cortos.

- **Margarita de Kiwi**

1. ½ taza de azúcar
2. 1/3 taza de tequila reposado
3. 1/3 taza de licor de naranja
4. 2 kiwis grandes, pelados
5. 1 taza de jugo de limón fresco
6. 2 tazas de cubos de hielo
7. Combina azúcar, tequila, licor de naranja, kiwis, jugo de limón y en la licuadora. Licua hasta lograr una consistencia homogénea.

- **Cuba**

1. 4 cubos de hielo
2. 2 onzas (30 mililitros) de ron blanco
3. 4 onzas (60 mililitros) de refresco de cola
4. 2 cucharadas de jugo de limón, o al gusto
5. Mezcla todos los ingredientes en un vaso jaibolero. Agita bien y adorna con una rebanada de limón.

- **Piña Colada**

1. 250 mililitros de leche de coco
2. 250 mililitros de jugo de piña
3. 60 mililitros de ron blanco
4. 60 mililitros de ron añejo
5. 1-4 cucharadas de azúcar (opcional)

6. 8 cubos de hielo
7. Licúa todos los ingredientes hasta obtener una bebida homogénea. Vierte dentro de copas o vasos y sirve inmediatamente.

- **Mojito**

1. 2 cucharaditas de azúcar blanca
2. 1 limón, cortado en cuatro
3. 4 ramitas de hierbabuena fresca
4. 120 mililitros de ron blanco
5. 1/2 taza de hielo triturado
6. 2 rebanadas de limón para adornar
7. 475 mililitros de agua mineral natural
8. Prepara 2 vasos . Coloca 1 cucharada de azúcar y exprime el jugo de 1 trozo de limón en cada vaso. Deja caer los trozos de limón exprimidos dentro de cada vaso y agrega 2 ramitas de hierbabuena. Macera las ingredientes llena mitad de los vasos con hielo triturado. Agrega 60 mililitros de ron en cada vaso y llénalos con agua mineral. Revuelve y adorna con los gajos de limón restantes.

- **Sangría clásica española**

1. 1 limón amarillo
2. 1 limón verde sin semillas
3. 1 naranja
4. 1½ tazas de ron
5. ½ taza de azúcar
6. 1 botella (750 ml) de vino tinto seco
7. 1 taza de jugo de naranja
8. Corta los limones y la naranja en rebanadas delgadas y colócalas en una jarra de cristal grande. Agrega ron y azúcar y mezcla bien. Refrigera durante 2 horas.
9. Antes de servir, machaca suavemente la fruta con una cuchara de madera. Agrega vino tinto y jugo de naranja. Mezcla bien y sirve en copas con cubos de hielo.

Recetas Platillos

- **Tacos de arrachera**

1. Sazona la arrachera con sal y pimienta, y asa en un sartén o comal hasta que esté bien cocida. Deshebra muy finamente.
2. Calienta 1 cucharada de aceite en una cacerola a fuego medio. Agrega la cebolla y 2 dientes de ajo picados. Sofríe hasta que se vean transparentes, aproximadamente 5 minutos. Añade el jitomate y cocina durante otros 5 minutos o hasta que cambie de color. Sazona con sal e incorpora la carne deshebrada. Cocina todo junto durante unos minutos más.
3. Rellena las tortillas con el guiso de arrachera y enrolla.
4. Calienta 1/2 taza de en un sartén grande a fuego medio-alto. Fríe los tacos hasta que se hayan dorado uniformemente. Escurre sobre toallas de papel y sirve bañados en la salsa de chile pasilla.

Salsa:

5. Cuece los tomates y los chiles en agua hirviendo durante 5 minutos. Deja enfriar, luego licua los tomates con los chiles, 1 diente de ajo, orégano, cominos, pimientas y vinagre (agrega un poco de agua, sólo si es necesario para que los ingredientes se muelan más fácilmente). Cuela la salsa dentro de una cacerola con 1 cucharadita de aceite caliente y fríe a fuego moderado durante 5 o 10 minutos, hasta que los sabores se hayan integrado.

- **Tacos de Camarón**
  1. Calienta el aceite en un sartén a fuego medio. Agrega la cebolla y el pimiento morrón, y sofríe durante 6 minutos o hasta que se vean transparente. Agrega los jitomates y sofríe hasta que cambien de color, aproximadamente 3 minutos.
  2. Incorpora los camarones y cocina durante 3 minutos o hasta que tomen un tono rosado, luego agrega el chipotle en polvo, orégano, sal y pimienta. Cocina durante 3 minutos más. Retira del fuego.
  3. Calienta un comal grande a fuego medio. Acomoda 4 tortillas el comal caliente, sin encimar y cocina durante 1 o 2 minutos, voltea y coloca 1/8 del queso sobre cada tortilla; permite que se derrita. Agrega 2 cucharadas del guiso de camarón sobre cada tortilla y dobla como si fueran quesadillas. Cocina, volteando conforme sea necesario, hasta que el relleno y las tortillas queden al punto deseado. Coloca sobre un plato y cubre con una servilleta de tela.
  4. Repite el procedimiento con el resto de las tortillas, queso y camarones. Sirve los tacos y acompaña con limón y mayonesa de chipotle.
- **Pasta con tomate, camarones y pimiento**
  1. Hierve agua con un poco de sal en una olla grande. Agrega la pasta y deja cocer 8 ó 10 minutos, o lo que indique el paquete, hasta que esté suave.
  2. Mientras, precalienta un sartén de hierro con estrías. Coloca encima las tiras de pimiento y cocina 3 minutos de cada lado, hasta que estén ligeramente doradas. Retira del fuego y pasa a un tazón. Vierte el aceite sobre los pimientos y revuelve para cubrirlos bien. Tapa y reserva.
  3. Vuelve a calentar el sartén y cocina los camarones 1 minuto de cada lado, hasta que queden rosados y bien cocidos. Agrega a los pimientos.
  4. Cuela la pasta. Vierte el puré de tomate y el vermut o jerez en el sartén y calienta a fuego lento durante 1 minuto.
  5. Regresa la pasta al sartén junto con los pimientos, los camarones y el cilantro picado. Sazona al gusto. Revuelve bien y sirve de inmediato.
- **Pasta en crema de espárragos**
  1. Precalienta el horno a 180 ºC. Engrasa un refractario grande con 2 cucharadas de mantequilla.
  2. Cuece la pasta "al dente" de acuerdo a las instrucciones del paquete. Escurre y enjuaga con agua purificada al tiempo.
  3. Mientras la pasta se cuece, derrite 1 cucharada de mantequilla en una cacerola a fuego medio. Agrega la cebolla y sofríe, moviendo constantemente, hasta que se vea transparente. Añade la leche y la crema de espárragos; sazona con sal y pimienta. Cocina, moviendo frecuentemente, hasta que suelte el hervor.
  4. Acomoda la pasta dentro del refractario engrasado y baña con la crema de espárragos y leche. Espolvorea con el queso rallado.
  5. Tapa el refractario con papel aluminio y hornea hasta que el queso se haya gratinado, aproximadamente 25 minutos. Si lo deseas, destapa durante los últimos 10 minutos para que se dore un poco.
- **Rollo California**
  1. Corta y desecha los extremos del pepino y parte a la mitad. Luego corta las mitades en cuatro tiras y corta cada tira en tiras muy delgadas.
  2. Mezcla la mayonesa con el cangrejo.
  3. Coloca una hoja de alga sobre un tapete para sushi. Humedece tus manos y extiende sobre la hoja una capa delgada y uniforme de arroz, dejando un espacio de 1 centímetro en la orilla inferior. Espolvorea con ajonjolí y voltea con mucho cuidado.

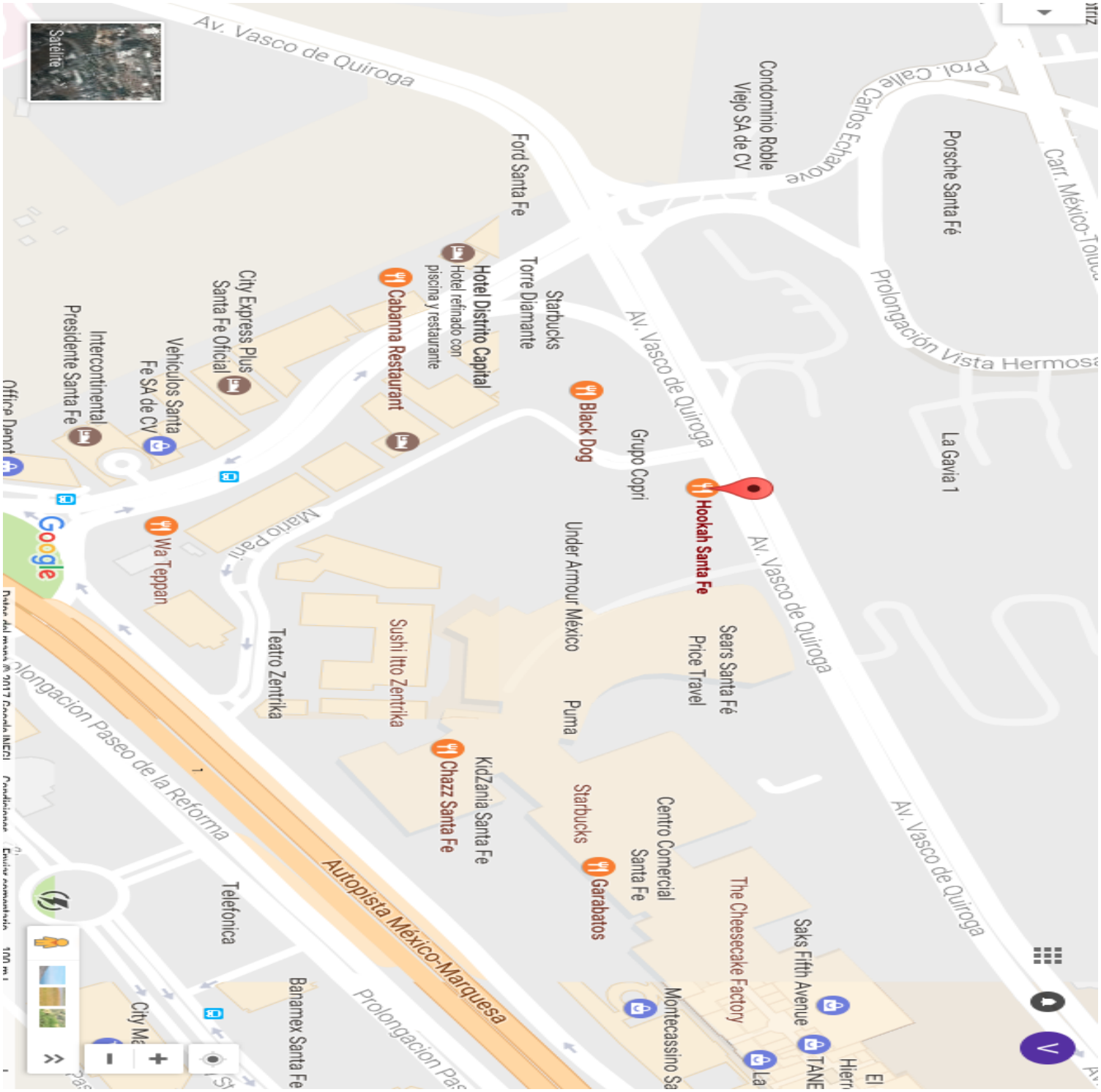
4. Acomoda una cucharada de cangrejo aproximadamente a 1/3 de distancia de la orilla superior de la hoja de alga. Agrega encima 1 o 2 tiras de pepino y de 1 a 3 rebanadas de aguacate.
5. Enrolla con la ayuda del tapete, empezando desde el extremo superior y apretando con cuidado para formar el rollo. Cuando hayas llegado al extremo inferior, humedece la orilla sin arroz y cierra el rollo. Repite el procedimiento con los ingredientes restantes.
6. Humedece un cuchillo filoso y corta cada rollo en rebanadas de 2 centímetros de ancho. Adorna cada rebanada con caviar rojo.

- **Sushi de salmón ahumado**
  1. Remoja el arroz durante 4 horas. Escurre y cocina en una arrocera eléctrica don 2 tazas de agua (ver nota). El arroz debe quedar un poco seco ya que se le agregará vinagre más tarde.
  2. Inmediatamente después de que el arroz se haya cocido, incorpora el vinagre de arroz al arroz caliente. Extiende el arroz en un plato grande para que se enfríe completamente.
  3. Coloca 1 hoja de alga sobre una esterilla de bambú y agrega una capa delgada de arroz frío sobre el alga. Deja libre un espacio de por lo menos 1.25 cms en las orillas superior e inferior del alga para que puedas sellar el rollo más fácilmente. Distribuye un poco de wasabi sobre el arroz. Acomoda el pepino, aguacate y salmón sobre el arroz. Sepáralos unos 2.5 cms de la orilla inferior del rollo.
  4. Humedece un poco la orilla superior del alga y empieza a enrollar de arriba hacia abajo con la ayuda de la esterilla de bambú, asegurándote de que el rollo quede bien apretado. Corta el rollo en 8 piezas del mismo tamaño y sirve. Repite el procedimiento para preparar el resto de los rollos.
- **Sushi de atún rojo**
  1. Corta una tira de las hojas de alga.
  2. Mezcla el atún con los cebollines, mayonesa y salsa picante.
  3. Centra 1 hoja de alga sobre una esterilla de bambú. Humedece tus manos y forma una capa delgada de arroz sobre la hoja de alga, presionando con tu mano para que quede lo más delgada posible. Deja 1 o 2 centímetros de espacio en la orilla inferior de la hoja. Espolvorea con ajonjolí. Acomoda 1/4 del atún en hilera sobre el arroz, cerca de la orilla superior del arroz. (Ve el video para más precisión).
  4. Humedece la orilla de la hoja de alga sin arroz. Enrolla con la ayuda de la esterilla de bambú, presionando con tus manos para que quede apretado. Repite el procedimiento con el resto de las hojas y el atún.
  5. Humedece un cuchillo filoso y corta los rollos en rebanadas de 2.5 centímetros. Sirve inmediatamente o refrigera hasta el momento de servir.
- **Tapas de pan con jitomate**
  1. 3 jitomates grandes, picados
  2. 1 taza de aceitunas negras, picadas
  3. 4 dientes de ajo, picados
  4. 3 cucharadas de albahaca picada
  5. Aceite de oliva, al gusto
  6. Sal y pimienta, al gusto
  7. 2 bolillos salados, rebanados
  8. Mezcla los jitomates con las aceitunas, ajo y albaca. Rocía con aceite de oliva al gusto y sazona con sal y pimienta.
  9. Tuesta las rebanadas de pan en el horno y sírvelas con la mezcla de jitomate encima.

- **Tortilla española con jamón serrano**
    1. Calienta 1/2 taza de aceite de oliva en un sartén grande a fuego medio-bajo. Agrega mitad de las rebanadas de papa y cocina, moviendo de vez en cuando, hasta que se hayan ablandado, de 15 a 20 minutos. Cuando estén listas, pásalas a un tazón grande, dejando el aceite en el sartén. Cocina las papas restantes en el aceite hasta que se hayan ablandado, luego pásalas al tazón con las otras papas, dejando el aceite en el sartén. Sazona las papas con sal y pimienta al gusto.
    2. Mientras, calienta 2 cucharadas de aceite de oliva en otro sartén a fuego medio. Agrega los aros de cebolla y cocina hasta que queden suaves y tomen un tono café dorado, alrededor de 15 minutos. Pasa las cebollas a un plato y deja que se enfríen mientras las papas terminan de cocinarse.
    3. Bate los huevos en un tazón. Incorpora las cebollas frías, pimiento en rajas y jamón serrano. Envuelve la mezcla en las papas cocidas.
    4. Calienta el sartén con el aceite reservado a fuego bajo. Vierte la mezcla de huevo y cocina hasta que las orilla se hayan cuajado y el fondo empiece tomar un color café dorado, entre 8 y 10 minutos. Despega la tortilla del sartén con una espátula y deslízala cuidadosamente sobre un plato plano y grande. Voltea el sartén boca abajo y colócalo sobre el lado crudo de la tortilla. Voltea el sartén y retira el plato. Regresa a la estufa y sigue cocinando hasta que el centro de la tortilla se haya cocido, alrededor de 4 minutos.
    5. Desliza la tortilla cocida sobre un platón y permite que se enfríe a temperatura ambiente. Córtala en seis partes iguales y espolvorea con perejil al servir.
- **Patatas Bravas**
    1. Calienta 100 mililitros de aceite de oliva en una cacerola grande. Agrega las cebollas, ajo, chile y jamón. Cocina, moviendo constantemente, durante 10 minutos. Agrega páprika y harina; fríe durante 1 minuto, sin dejar de mover y cuidando que no se queme. Agrega los jitomates, sal y azúcar. Deja que hierva, reduce el fuego a bajo y tapa; cocina durante 10 minutos. Retira del fuego.
    2. Saca el trozo de jamón y reserva para otro uso. Incorpora el vino y muele todos los ingredientes en la cacerola con una licuadora de mano, hasta hacerlos puré. También puedes molerlos en una licuadora o procesador de alimentos.
    3. Calienta una cantidad generosa de aceite de oliva extra en una cacerola grande o freidora eléctrica, hasta que alcance los 180 °C. Agrega las papas y fríelas hasta que se hayan dorado ligeramente. Retira del aceite y escurre en un plato cubierto con toallas de papel. Sazona con sal.
    4. Sirve las papas bañadas en la salsa brava de jitomate.
- **Ensalada de espárragos y jitomate**
    1. Mezcla los espárragos, jitomates y cebollas y reserva.
    2. En un tazón chico, revuelve el yogurt con el queso y la mostaza. Agrega a la mezcla de verduras y revuelve bien. Para servir, coloca las hojas de lechuga sobre el plato y agrega la ensalada encima.
- **Ensalada Caprese**
    1. 2 a 4 jitomates grandes, rebanados
    2. 1 puño de hojas de albahaca frescas
    3. 3 cucharadas de aceite de oliva extra virgen
    4. 500 gramos de queso mozzarella fresco, rebanado
    5. Sal y pimienta, al gusto
    6. Acomoda las rebanadas de jitomate, hojas de albahaca y queso mozzarela, alternando entre sí, en un platón. Rocía con aceite de oliva y espolvorea con sal y pimienta.

Localización: Avenida Vasco de Quiroga 3880, Colonia Lomas de Santa Fe, 05300, Cuajimalpa, CDMX

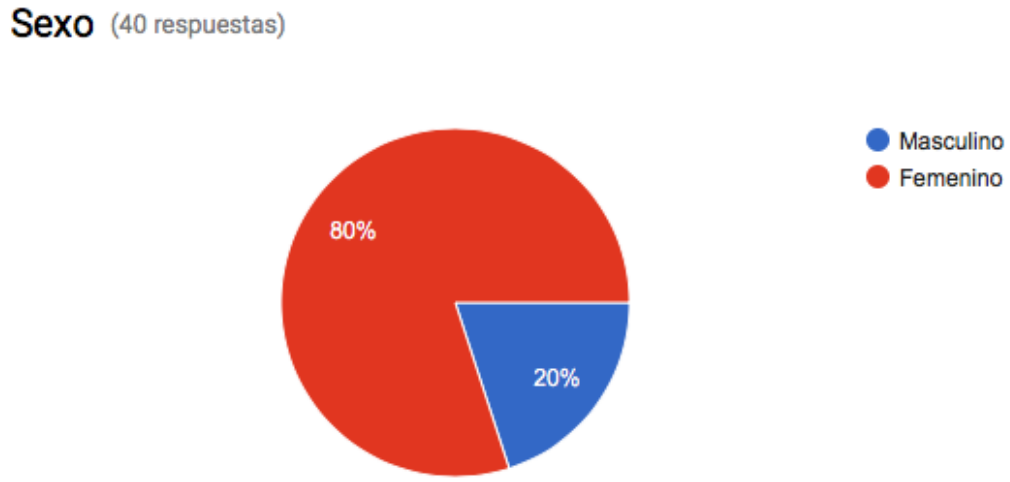
“NY Revolution SA de CV”



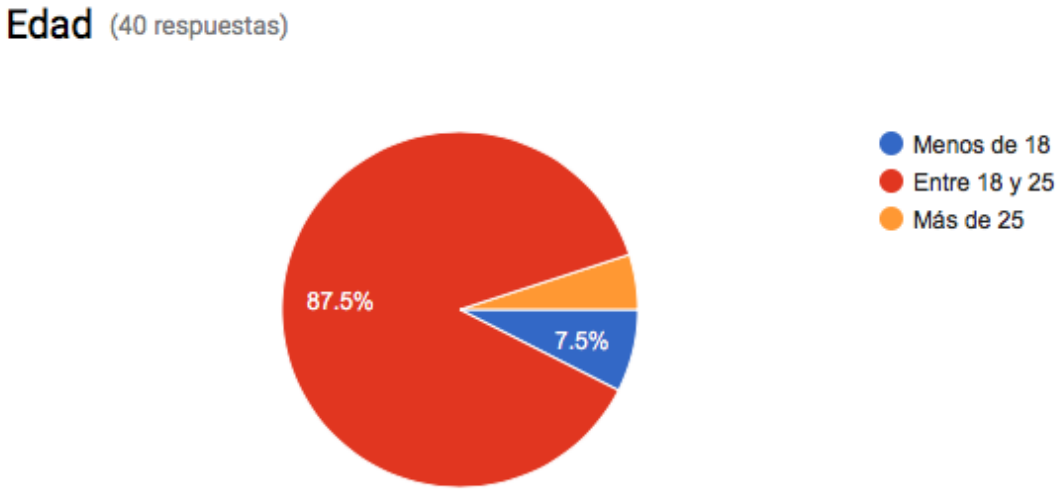
4 Mercadotecnia

Gráficas y resultados de la empresa

Encuestamos a un total de 40 personas de las cuales el 80% fueron mujeres y el 20% hombres.



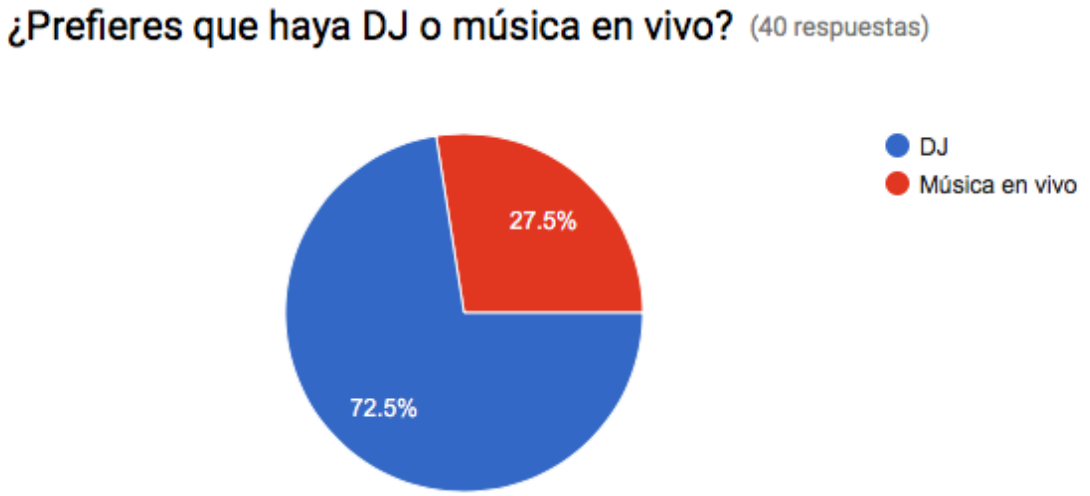
La mayoría de la gente entrevistada se encuentra entre los 18 y 25 años lo cual es perfecto porque son sus opiniones las que más nos interesan.



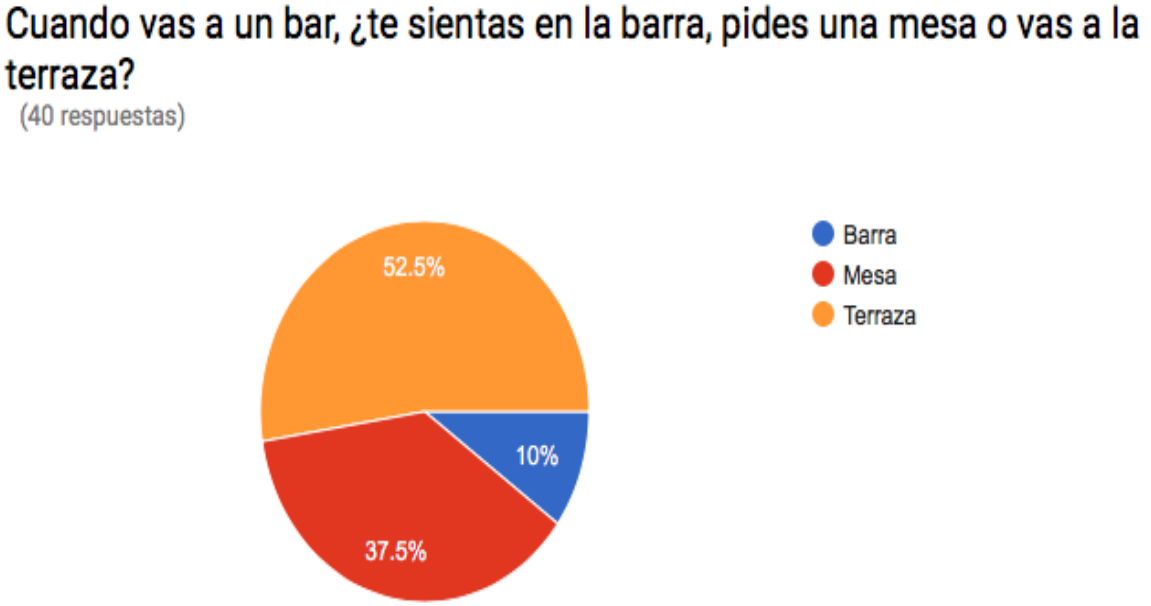
Más del 80 % de los entrevistados van 1 vez por semana a un bar como mínimo y asumimos que esa vez sería en fin de semana por lo que esos 3 días es cuando más actividad habría y las ventas aumentarían.

Hubo un empate entre Gin y Tequila por lo que vemos que nuestra bebida representativa va a ser un éxito porque es de Gin.

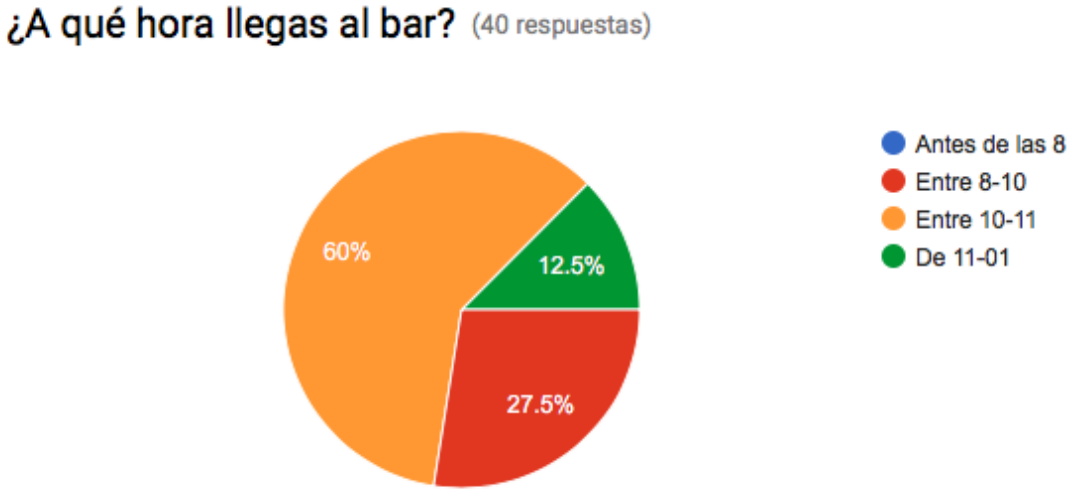
Como podemos observar la mayoría prefirió DJ por lo que cambiaremos nuestra idea original de poner música en vivo y en lugar de eso pondremos DJs diferentes cada semana.



Más de la mitad de los encuestados prefiere sentarse en la terraza, lo cual es perfecto porque contamos una amplia terraza con fogatas. Muy poca gente prefiere sentarse en la barra por lo que decidimos quitar nuestra segunda barra y solo tener una, lo cual le sigue dando todas las opciones a los clientes pero abre más espacio para las mesas de la terraza.



Esta gráfica nos indica que la mayoría de los clientes llega entre 10 y 11 sin embargo hay un casi 30% que llegaría a las 8 por lo que decidimos que ajustaríamos nuestro horario y sea de 9pm a las 4am para complacer a todos.

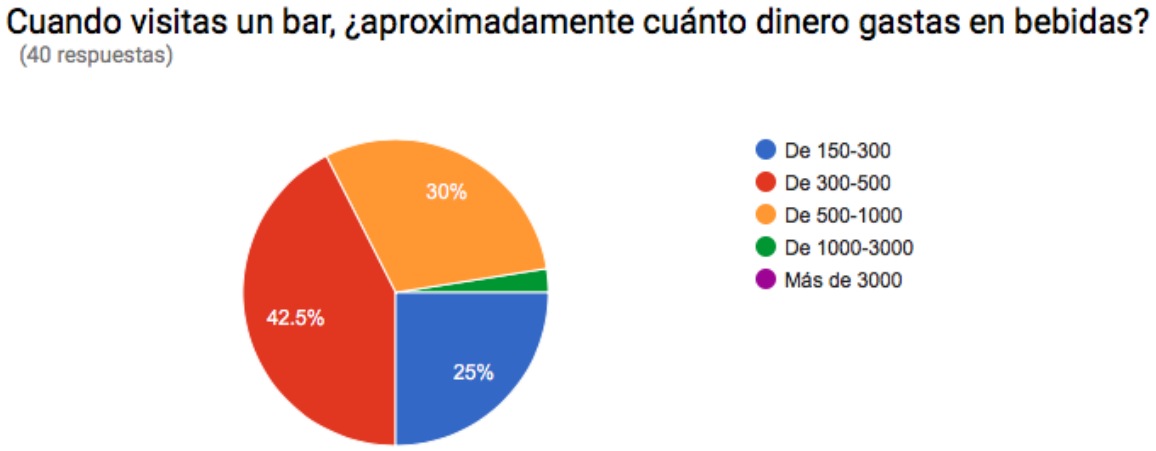


Los resultados nos dicen que la mayoría de la gente prefiere un código de vestimenta casual por lo que decidimos ajustar nuestra idea original (un bar formal) y hacer el código de vestimenta semiformal para mantener la idea pero que sea un poco más relajado y complacer a nuestros clientes.

La mayoría de los encuestados dijo que preferiría entradas por lo que decidimos que vamos a tener un menú con comida de todos los tipos pero modificaremos los tamaños para que sean aptos como entradas y los clientes tengan una amplia variedad de donde escoger.

Un poco más de la mitad de los encuestados prefieren estar en el área de no fumar lo cual queda perfecto con nuestro establecimiento porque contamos con una amplia zona de mesas adentro que sería la zona de no fumar y la terraza que es al aire libre que será la zona de fumar ya que no se concentrará el olor.

El 25% de los encuestados gastan aproximadamente de 150-300 pesos por lo que podremos manejar precios en las bebidas alcohólicas a partir de los 150 pesos en adelante. Por otro lado el resto de los encuestados están dispuestos a gastar de 300 a 1000 pesos por lo que podremos mantener el costo de la comida y las bebidas alto sin ningún inconveniente.



os resultados nos dicen que más del 90% asisten al bar acompañados de sus amigos lo que nos dice que la gente va con idea de estar en un ambiente social y de integración por lo cual contaremos con salones exclusivos para grupos grandes y una terraza con sillones lounge para la fácil convivencia.

Estrategias mercadológicas:

-Segmentación: Nuestro público objetivo son hombres y mujeres de entre los 22 a los 35 años.
-Diferenciación: Nuestra empresa se va a diferenciar de las demás ya que contamos con un concepto totalmente nuevo, fresco y diferente, que es un bar estilo Nueva York pero ajustado a la modernidad de la Ciudad de México y su sociedad. Como marca estamos comprometidos a complacer y tomar en cuenta las preferencias de nuestros clientes.
-Posicionamiento: Nos vamos a posicionar en la mente de las personas de nuestro mercado meta a través de la publicidad ya que vamos a crear páginas para todas las redes sociales del momento como Instagram, Snapchat y Facebook. Además de que nos vamos a promocionar en las mismas con publicaciones y anuncios que llamen la atención de nuestro público objetivo. Nos veremos reflejados a través de las recomendaciones de nuestros clientes con sus amigos y familiares.
-Énfasis y flexibilidad: Los aspectos en los que nuestra empresa mantendrá una posición firme son:
-Somos firmes en la idea de sacar a la gente que este generando problemas.
-Al igual que sacar a la gente que está en un estado de ebriedad severo.
-El trato de todos nuestros empleados siempre debe de ser con buena actitud y de servicio. Siempre dispuestos y de buena gana.
-No ofrecer publicidad engañosa.
Los puntos que podemos adaptar al mercado son:
-El menú lo podemos adaptar dependiendo de las ventas y gustos del consumidor.
-El tipo de música y DJs que se presenten en el bar también pueden cambiar dependiendo de el feedback de nuestros clientes.
-Nuestro código de vestimenta es semi- formal pero puede ser flexible sin llegar al límite de lo casual.

Publicidad y promoción
Nos vamos a promocionar a través de una publicidad amplia en las redes sociales como Instagram, Snapchat y Facebook donde publiquemos con frecuencia fotos del lugar y de nuestros eventos especiales. De igual manera tendremos anuncios en las mismas redes. Nuestra publicidad está enfocada a atraer a nuestro mercado objetivo. También contaremos con una página web que se podrá visitar para consultar información a detalle de la empresa y para hacer reservaciones en línea.

Logo

Slogan
NY Revolution “Here´s what you like”

Jingle
(Ajunto en el usb)

Encargada del área de mercadotecnia: Victoria García-Cornejo

5. Aspectos financieros

En el Activo circulante:

En “caja” decidimos poner la cantidad de 25,000.00 pesos para usarse en el cambio a los clientes que paguen en efectivo y para cualquier imprevisto que se pueda dar en el momento.
En bancos decidimos poner la cantidad de 180,000.00 pesos porque como empresa necesitamos manejar una cuenta de cheques ya que Hacienda establece que para poder comprobar los ingresos tiene que ser con comprobantes de banco. También para aquellos clientes que pagan con tarjeta de crédito. Para poder facturar y enviar comprobantes a los clientes. El tipo de cuenta que vamos a abrir es la cuenta “Santander PYME”, es una cuenta con chequera que reúne todas las características que buscamos y ofrece los beneficios

necesarios para que una nuestra empresa cubra sus necesidades de cobros y pagos, desde cheques gratis hasta uso de canales electrónicos incluidos. El nombre de la cuenta es NYREVOLUTION y el número de cuenta es 4152141513317113. Como persona moral los requisitos para abrir la cuenta son:

- Acta Constitutiva y de Poderes
- Comprobante de domicilio
- Alta ante Hacienda
- Cédula del RFC

El presupuesto de adquisición para productos de almacén es de 584,102.85
El presupuesto de adquisición para los activos fijos en total es de 1,090,277.20
El presupuesto de adquisición para el activo diferido es de 414,853.30
El presupuesto de adquisición para el activo circulante es de 1´210,037.14

Conclusiones

Nosotras consideramos que las posibilidades de éxito de nuestro negocio son muy altas debido a que sabemos de dónde va a venir el capital necesario para abrir el bar, también porque lo vamos a abrir en una zona (Santa Fe) donde la escena nocturna es muy vivaz por lo que un nuevo bar será bien recibido. Confiamos en que el concepto de nuestro bar combinado con la coctelería, la comida, el servicio y el entretenimiento serán factores que faciliten a nuestro establecimiento grandes posibilidades de éxito. Como empresa nos preocupamos de lo que nuestros clientes quieren y necesitan por lo que realizamos toda una investigación de mercado para ver si nuestras ideas eran factibles o no. Al realizar la encuesta nos dimos cuenta de las necesidades de la sociedad mexicana y logramos hacer un vínculo de éstas con nuestras propuestas. Económicamente, fundamentamos cada uno de nuestros datos para que cuadraran todos los números y buscamos tener precios accesibles y adecuados para nuestro público.

La inauguración de nuestro bar traerá a la zona grandes beneficios económicos ya que creará nuevos empleos de igual manera impulsará la economía ya que pagaremos nuestros impuestos. El beneficio social será atribuido a nuestras donaciones mensuales de 10,000 pesos hechas a la fundación “EDUCA ” con el fin de crear una mejor sociedad para todos y apoyar a los que más lo necesitan. Esta fundación nos parece muy importante ya que ayuda a jóvenes en situaciones de necesidad económica a finalizar sus estudios, causa que valoramos ya que nosotras apreciamos las oportunidades que se nos dieron en la vida por lo que nos gustaría poder proporcionarles un mejor futuro a los jóvenes de nuestro país.

Estamos esperando una utilidad del 10% conforme a nuestra inversión inicial en el primer año, lo que es en números alrededor de 270,000 pesos.

Estaremos contribuyendo a la economía nacional de manera que impulsamos el turismo porque al ser los mejores cocteles de la Ciudad de México muchos extranjeros querrán visitar nuestro bar.

Estamos conscientes de que el cuidado al medio ambiente es una prioridad al crear una empresa. Estos son valores que se nos han inculcado desde varios años atrás, por lo tanto nuestra empresa "NY Revolution" decidió también cubrir el cuidado del medio ambiente.

-Durante el día, decidimos aprovechar al máximo la luz solar y de esta forma no gastar más de la necesaria. Además, los trabajadores están advertidos que al cerrar el lugar se tienen que hacer cargo de apagar todo y desconectar aparatos eléctricos.

-La publicidad es algo muy importante para nosotros y ahora que estamos en la "era de tecnología" decidimos hacer la mayoría mediante redes sociales y de esta forma no tener que gastar papel.
-Dentro de nuestra cocina, se colocarán diferentes botes de basura de esta forma podemos clasificar y separar aquellos elementos que son reciclables de los que no lo son.
-Trataremos de no gastar más agua de la necesaria.

Maite Arnedo: Este trabajo me pareció pesado, pero a pesar de las dificultades me gustó, porque aprendí todo el proceso y los obstáculos que tienen todas las empresas para levantar su negocio y así si algún día queremos levantar el nuestro, ya sabemos el proceso para hacerlo y todos los requisitos. A mí equipo y a mí se nos dificulto la parte de derecho, pero a pesar de eso logramos tener buenos resultados.

Alejandra de la Puente; En mi opinión, todas las entregas del trabajo tuvieron algún reto o dificultad. Entre los aspectos más complicados del trabajo me pareció que el tiempo que tuvimos para realizar cada sección fue muy escaso, por lo que al principio no sabíamos cómo organizarnos. Para solucionarlo decidimos no dejar toda la carga de trabajo para un día antes de su entrega, sino que realizarlo con 3 días de anticipación para estar más tranquilas y hacerlo con mayor dedicación. Otro problema que tuvimos fue que muchas veces no nos podíamos dividir la carga de trabajo debido a que todas teníamos diferentes ideas que aportar. Decidimos que la manera más fácil de hacerlo era estando todas juntas, por lo que nos reunimos casi diario en un punto medio para poder trabajar con las ideas de todas al mismo tiempo. En mi experiencia personal, me di cuenta que es importante saber trabajar en equipo para que el trabajo resulte lo más completo posible. También me di cuenta que nunca vas a elegir con quién o para quién vas a trabajar, por lo que siempre hay que estar dispuesto a dar tu mayor esfuerzo y poder estar abierto a aportar diferentes ideas. En el aspecto profesional es impresionante todo lo que aprendí. Primero que nada me di cuenta que montar un negocio es mucho más difícil de lo que pensé, debido a que no solamente tienen que cuadrar todas las cuentas, sino que también tienes que realizar muchos contratos, pedir muchos permisos y tener ideas aterrizadas a la realidad. Otros de los elementos que aprendí fueron a realizar cédulas en excel, los elementos que se necesitan en el área de mercadotecnia, los diferentes puestos que existen en cada área de la empresa y todos los factores que se necesitan para crear una empresa.

Victoria García-Cornejo:
Yo considero que las partes del trabajo en donde encontré la mayor dificultad fue cuando tuvimos que hacer alguna sección bajo presión de tiempo ya que no nos habíamos organizado bien o cuando estaba en el congreso de la UP todo el día y tenía que hacer el trabajo ya muy noche. De igual manera la parte en donde creamos las cédulas se me complicó porque a pesar de que era relativamente sencillo, nunca antes había hecho algo parecido. Resolví estas dificultades con una mejor organización de mi tiempo y con ayuda de mis compañeras que tenían experiencia en Excel. En lo personal aprendí mucho de las experiencias haciendo este trabajo porque me enseñó todo lo que en verdad se necesita si es que en algún momento decido abrir una empresa, en especial los ámbitos legales ya que son demasiados los permisos que se necesitan para poder abrir un establecimiento. También me sorprendió En lo profesional me di cuenta que es difícil ponerse de acuerdo

en cuanto a la elección del concepto de la nueva empresa, por lo que elegir a tus socios cuidadosamente es esencial. Sin mencionar que ahora soy toda una experta en Excel.

María Paula Valle: En mi opinión personal lo que más se nos dificulto al crear nuestra empresa fueron las cédulas ya que además de que era demasiada información, en algunas no salían las cuentas que esperábamos. Para resolver esta dificultad acudimos a nuestro profesor, Tomas, y el nos explicó que era lo que estaba fallando y finalmente pudimos corregirlas. En cuanto al proyecto en general, la verdad me gustó muchísimo poder aprender cómo crear una empresa. Al principio pensé que no iba a ser tan difícil pero conforme pasó el tiempo me di cuenta que eran muchas áreas que cubrir, por esto mismo pienso que trabajar en equipo es lo ideal.

Anexos
Cuestionarios aplicados
CD con Jingle
Cartel de publicidad
Resumen de aspectos que considerará la empresa para la preservación y cuidado del medio ambiente.

Estamos conscientes de que el cuidado del medio ambiente es una prioridad al crear una empresa. Estos valores se nos han inculcado desde varios años atrás, por lo tanto nuestra empresa "NY Revolution" decidió también cubrir el cuidado del medio ambiente. Decidimos acordar varios aspectos, entre ellos:

-Durante el día, decidimos aprovechar al máximo la luz solar y de esta forma no gastar más de la necesaria. Además, los trabajadores están advertidos que al cerrar el lugar se tienen que hacer cargo de apagar todo y desconectar aparatos eléctricos.

-La publicidad es algo muy importante para nosotros y ahora que estamos en la "era de tecnología" decidimos hacer la mayoría mediante redes sociales y de esta forma no tener que gastar papel.

-Dentro de nuestra cocina, se colocarán diferentes botes de basura y de esta forma podemos clasificar y separar aquellos elementos que son reciclables de los que no lo son.

-Al lavar los trastes, trataremos de no gastar más agua de la necesaria, por lo que decidimos que haremos este proceso de la manera más rápida posible.

-No usaremos platos ni vasos desechables porque estaremos reutilizando nuestra vajilla de vidrio para no generar más basura de la necesaria.

Bibliografía

Pulqueria México D.F., (s/f) 2 de mayo de 2017, encontrado en: http://www.barlaopera.com/

Historia de las cantinas en México, (s/f) 2 de mayo de 2017, encontrado en: http://vivasanluis.com.mx/?p=129

Mujeres aceptadas en cantinas, (s/f) 2 de mayo de 2017, encontrado en: https://munchies.vice.com/es/article/relatos-de-mujeres-y-cantinas-en-mexico

Linicio, vodka absolut (s/f) recuperado el 1-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/vodka-absolut-750ml-caja-con-12-botellas-toirxv
Linicio, mezcal union (s/f) recuperado el 1-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/mezcal-unio-n-700ml-caja-con-12-botellas-jqqv90
Mayoreo total, agua mineral (s/f) recuperado el 1-04-17 de https://www.mayoreototal.mx/products/caja-agua-mineral-2-litros-8-piezas-grupo-penafiel

Walmart, agua tónica (2016) recuperado el 1-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Agua/Agua-tonica-Schweppes-6-botellas-de-296-ml-c-u/00750107382520
Walmart, melón chino (2016) recuperado el 1-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Fruta/Melon-chino-por-kilo/00000000004050?storeId=0000009999
Superama, toronja rosada (2017) recuperado el 1-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-frutas-verduras/f-frutas/l-frutas-citricos/toronja-por-kilo/0000000004027
Walmart, limón agrio (2016) recuperado el 1-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Fruta/Limon-sin-semilla-por-kg/00000000004048?storeId=0000009999
Linicio, ron bacardí (s/f) recuperado el 2-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/ron-bacardi-blanco-980ml-caja-con-12-botellas-jqp9df
Walmart, fresas (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Fruta/Fresas-454-g/00000000004028?storeId=0000009999
Walmart, frambuesas congeladas (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Frutas-y-Verduras-Congeladas/Frambuesas-congeladas-Global-Premier-454-g/00750300788832?storeId=0000009999
Walmart, vino tinto (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Vinos/Vino-tinto-Las-Moras-malbec-750-ml/00779154012716?storeId=0000009999
Walmart, vino rosado (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Vinos/Vino-rosado-Concha-y-Toro-reservado-white-zinfandel-750-ml/00008289600201?storeId=0000009999
Walmart, vino blanco (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Vinos/Vino-blanco-Las-Moras-sauvignon-750-ml/00779154009041?storeId=0000009999
Walmart, champaña esterlin (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Vinos/Champagne-Esterlin-exclusif-brut-750-ml/00329711001413?storeId=0000009999
Linicio, ginebra beefeater (s/f) reucperado el 2-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/ginebra-beefeater-london-dry-gin-750-ml-caja-con-12-botellas-qc97qr
Walmart, juego de cubiertos (2016) recuperado el 2-04-17 de https://www.walmart.com.mx/hogar/Cocina-y-Mesa/Cubiertos/Juego-de-Cubiertos-Tramontina_Maresias-con-76-piezas-con-caja-de-madera_00789111605629?gclid=CJzav8r9htMCFQS5wAodWVQKaQ
Walmart, vajilla (2016) recuperado el 2-04-17 de https://www.walmart.com.mx/hogar/Cocina-y-Mesa/Vajillas/Vajilla-Bormioli-Rocco-Parma-de-16-piezas_00750195399271?gclid=CJzav8r9htMCFQS5wAodWVQKaQ
Inmeza, ceniceros negros (s/f) recuperado el 02-04-17 de https://www.inmeza.com/products/11275?utm_medium=cpc&utm_source=googlepla&variant=1066743599&gclid=Cj0KEQjwwoLHBRDD0beVheu3lt0BEiQAvU4CKmaHxKnQh5VROmxVRCt-RB4XIOvaQ7Ly7JSpjJLYsdkaAhzm8P8HAQ
Superama, coca cola (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-jugos-y-bebidas/f-refrescos/l-sabor-cola/refresco-coca-cola-8-latas-de-235-ml-c-u/0750105535523
Superama, coca cola light (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-jugos-y-bebidas/f-refrescos/l-light-sin-azucar/refresco-coca-cola-light-12-latas-de-355-ml-c-u/0750105530541

Superama, squirt (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-jugos-y-bebidas/f-refrescos/l-de-sabor/refresco-squirt-sabor-toronja-6-latas-de-237-ml-c-u/0750107112136
Walmart, cerveza tecate (2016) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-vinos-y-licores/f-cervezas/l-clara/cerveza-clara-tecate-12-latas-de-355-ml-c-u/0750106160112
Superama, servilletas de papel (2016) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-lavanderia-hogar-y-mascotas/f-papel-higienico-y-panuelos/l-servilletas-y-servitoallas/servilletas-de-papel-great-value-premium-500-pzas/0750179165032
Linicio, brandy torres (s/f) recuperado el 2-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/brandy-torres-10-an-os-700ml-caja-con-12-botellas-lea7qs
Linicio, jergas (s/f) recuperado el 2-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/jerga-rollo-de-25-metros-roja-klintek-jq5fol
Lazzar, chaleco mesero (2017) recuperado el 2-04-17 de http://www.lazzarmexico.com/catrestaurante/chaleco-para-mesero.html
Lazzar, gorros de cocina (2017) recuperado el 2-04-17 de http://www.lazzarmexico.com/catrestaurante/gorritos-para-cocineros.html
Lazzar, mandiles (2017) recuperado el 2-04-17 de http://www.lazzarmexico.com/catrestaurante/mandil.html
Lazzar, filipinas para chef (2017) recuperado el 2-04-17 de http://www.lazzarmexico.com/catempresariales/filipina.html
Lazzar, camisas tipo oxford (2017) recuperado el 2-04-17 de http://www.lazzarmexico.com/catejecutivos/modelos/camisa/oxford.html
Superama, jabón para pisos (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-lavanderia-hogar-y-mascotas/f-limpieza/l-limpiadores-y-desmanchadores/limpiador-para-pisos-de-madera-alex-con-jabon-de-coco-750-ml/0841166029140
Uline, escobas angulares (s/f) recuperado el 01-04-17 de https://es.uline.mx/Product/Detail/H-5877/Brooms-Brushes-and-Dust-Pans/Deluxe-Angle-Broom-15?pricode=WZ571&gadtype=pla&id=H-5877&gclid=Cj0KEQjwwoLHBRDD0beVheu3lt0BEiQAvU4CKuEfWiUxgzn1tqtzu9Pe-xhYrkH_-6iwXwUl_aI32oQaAhw38P8HAQ&gclsrc=aw.ds
Uline, cubetas cuadradas (s/f) recuperado el 01-04-17 de https://es.uline.mx/Product/Detail/S-13650BL/Pails/Square-Pail-4-Gallon-Black?pricode=WZ566&gadtype=pla&id=S-13650BL&gclid=Cj0KEQjwwoLHBRDD0beVheu3lt0BEiQAvU4CKusITyxYZFGwHCd0oLqs5vXkRYHRpmFGwavVMV7e4yMaAgCl8P8HAQ&gclsrc=aw.ds
Uline, trapeadores de esponja (s/f) recuperado el 02-04-17 de https://es.uline.mx/Product/Detail/H-5879/Mops-Squeegees-and-Carts/Rubbermaid-Cellulose-Sponge-Mop-12?pricode=WZ571&gadtype=pla&id=H-5879&gclid=Cj0KEQjwwoLHBRDD0beVheu3lt0BEiQAvU4CKk3mAaBh7nlS9SHiQzEuq06lpDGSt0Eo7Jd4lexZi8MaAoKS8P8HAQ&gclsrc=aw.ds
Uline, recogedor de mango largo (s/f) recuperado el 01-04-17 de https://es.uline.mx/Product/Detail/H-799/Dust-Pans/Standing-Dust-Pan-Plastic-12?pricode=WZ571&gadtype=pla&id=H-

799&gclid=Cj0KEQjwwoLHBRDD0beVheu3lt0BEiQAvU4CKsIz8RWLyLN9JqDyy8UxaiCmQSOR-Z0MhdXZ7pF8Nu4aAq2B8P8HAQ&gclsrc=aw.ds
Superama, telas absorbentes (2017) recuperado el 02-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-lavanderia-hogar-y-mascotas/f-limpieza/l-jergas-y-trapos/telas-absorbentes-great-value-para-cocina-3-pzas/0750179161541
Superama, limpiador líquido (2017) recuperado el 02-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-lavanderia-hogar-y-mascotas/f-limpieza/l-limpiadores-y-desmanchadores/limpiador-liquido-mr-musculo-windex-vidrios-y-superficies-repuesto-500-ml/0750103290388
Linicio, copas (s/f) recuperado el 02-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/copa-para-vino-tinto-13-oz-384-ml-caja-de-12-pzs-n10daz
Linicio, vasos de cristal (s/f) recuperado el 02-04-17 de https://www.linio.com.mx/p/vaso-de-cristal-de-480-ml-caja-48-piezas-lf7qiy
Walmart, palillos chinos (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Desechables/Palillos-chinos-Metaltex-1-paquete-con-6-pares/00800252570102?storeId=0000009999
Superama, tortillas (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-panaderia-tortilleria-cocina/f-tortilleria/l-tortillas-de-maiz/tortilla-de-maiz-por-kg/0000000000451
Superama, carne de res (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-carnes-pescados-y-mariscos/f-cortes-y-parrilladas/l-cortes-y-costillas/carne-de-res-para-asar-por-kg/0020106800000
Superama, salsa verde (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-aderezos/l-salsa-picante/salsa-verde-herdez-453-g/0750100312738
Superama, queso filadelfia (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-salchichoneria-y-gourmet/f-quesos/l-crema-y-doble-crema/queso-crema-philadelphia-original-190-g/0750100261512
Superama, queso manchego (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-salchichoneria-y-gourmet/f-quesos/l-manchego/queso-tipo-manchego-nochebuena-en-rebanadas-400-g/0750107751394
Superama, pasta (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-pastas/l-pastas/penne-rigate-barilla-500-g/0807680957122
Superama, alga (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-arroz-frijoles-semillas/l-arroz-despensa/alga-marina-tostada-kaporo-para-sushi-28-g/0065403200102
Superama, arroz nishiki (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-arroz-frijoles-semillas/l-arroz-despensa/arroz-nishiki-para-sushi-1-kg/0400659900063
Superama, crema alpura (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-lacteos-y-huevo/f-cremas/l-reducida-en-grasa/crema-alpura-reducida-en-grasa-200-ml/0750105590392
Walmart, mariscada (2016) recuperado el 2-04-17 de https://super.walmart.com.mx/Comidas-Rapidas/Mariscada-Bonisimo-Del-Mar-500-g/00750301695606?storeId=0000009999
Superama, salsa soya (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-aderezos/l-salsa-condimento-sushi/salsa-de-soya-pasa-175-ml/0750103722105

Superama, bolillo (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-panaderia-tortilleria-cocina/f-pan-salado-n/l-bolillo-n/bolillo-pza/0020000300000
Superama, jamón serrano (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-salchichoneria-y-gourmet/f-delicatessen/l-jamon-serrano/jamon-serrano-argal-90-g/0841076401402
Superama, lechuga romana (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-frutas-verduras/f-verduras-frescas/l-verduras-lechugas/lechuga-romana-por-pieza/0000000004061
Superama, aguacate campo (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-frutas-verduras/f-verduras-frescas/l-basicos-verduras/aguacate-campo-vivo-organico-malla-con-3-piezas/0750223617039
Superama, aceite capullo (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-aceites/l-aceite-semillas-vegetal/aceite-capullo-100-puro-de-canola-845-ml/0750222377095
Superama, vinagre balsámico (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-aderezos/l-vinagre/vinagre-balsamico-carapelli-de-modena-500-ml/0800247098201
Superama, sal blanca (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-despensa/f-especias-y-sazonadores/l-sal-de-mesa/sal-elefante-blanca-1-kg/0750102190006
Superama, hielo purificado (2017) recuperado el 2-04-17 de https://www.superama.com.mx/catalogo/d-alimentos-congelados/f-hielo/l-hielo/hielo-purificado-fiesta-5-kg/0750101270000