



AMR
ASOCIACIÓN MEXICANA
DE RESTAURANTES, A.C.
DESDE 1948



DICARES
Directores de Cadenas de Restaurantes, A.C.

BOLETÍN

QUINCENAL



Julio 17, 2026

PRÓXIMOS CURSOS

DIRECTORIO
Proveedores
AMR 2025-2026

INSUMOS Y SERVICIOS
ESPECIALIZADOS
PARA LA INDUSTRIA
RESTAURANTERA

CONSULTA AQUÍ



AMR
ASOCIACIÓN MEXICANA
DE RESTAURANTES, A.C.
DESDE 1948

Vacaciones de verano
= más comensales.

Tu negocio
en temporada alta.

Más pedidos, más exigencia.

EQUIPATE EN
KEGO.MX

Freidoras

Despachadores
de bebidas

Refrigeradores
y congeladores

Estufas
y planchas

ESCRIBENOS POR WHATSAPP 442 611 4498



JURÍDICO

Nuevo Acuerdo del IMSS:
E.FIRMA será el único medio
válido para trámites
electrónicos.



TENDENCIAS

Patrones de consumo que están
cambiando la industria
restaurantera.



GASTRONOMÍA

Los ingredientes que hacen
única a la cocina mexicana.



SOCIOS

The Palm: cuando la excelencia
se convierte en un clásico.



INDUSTRIA

Hablemos de cifras: claves
para el segundo semestre de
2026.



MEDIOS

AMR pone a la industria en la
conversación.



ALIADOS ESTRATÉGICOS

Más que un suministro: la
importancia de trabajar con
proveedores estratégicos.



VINOS

Ruinas, el proyecto
gastronómico de Puerta del
Lobo.



ABASTUR
by informa

SAVE THE DATE

La Puerta a la Hospitalidad

26 al 28 de Agosto | 2026 | Centro Banamex | CDMX

De 10 am - 7 pm

Patrocinador Oficial
Getnet

www.amr.org.mx

BOLETÍN

QUINCENAL

Av. Insurgentes Sur 1079 Piso 6, Col.
Nochebuena, Benito Juárez, CDMX
Tel. 55 5250 1146
AVISO DE PRIVACIDAD

CRÉDITOS EDITORIALES

Dirección Editorial y Curaduría de
Contenidos
Itzel Paniagua Bortolussi

Diseño Editorial, Integración y
Diagramación Alejandra Vázquez Aragón



Jose Cuervo

Mifel

Coca-Cola

DIRECTORIO

Proveedores

AMR 2025-2026

INSUMOS Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS
PARA LA INDUSTRIA RESTAURANtera

CONSULTA AQUÍ



AMR
ASOCIACIÓN MEXICANA
DE RESTAURANTES, A.C.
DESDE 1948

#SomosAMR

BOLETÍN AMR-DICARES

INICIO



NUEVO ACUERDO DEL IMSS: E.FIRMA SERÁ EL ÚNICO MEDIO VÁLIDO PARA TRÁMITES ELECTRÓNICOS

POR LIC. FERNANDO TREJO, JURÍDICO AMR



Con fecha 16 de julio de 2026, se publicó en el Diario Oficial de la Federación un Acuerdo emitido por el H. Consejo Técnico del Instituto Mexicano del Seguro Social, siendo el siguiente:

ACUERDO
ACDO.AS2.HCT.290626/176.P.DIR,
dictado por el H. Consejo Técnico del Instituto Mexicano del Seguro Social, relativo a la implementación de la E.FIRMA como único certificado digital válido para la realización de movimientos afiliatorios y vinculación de representantes legales exclusivamente mediante Escritorio Virtual.

- Aprobar el uso exclusivo de la Firma Electrónica Avanzada (E.FIRMA), cuyo certificado digital sea emitido por el Servicio de Administración Tributaria, en los actos que realicen las personas empleadoras o sujetos obligados ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, cuando éstos opten por realizarlos mediante medios de comunicación electrónicos y firmarlos con la E.FIRMA, lo cual producirá los mismos efectos legales que los documentos presentados con firma autógrafa y, en consecuencia, tendrán el mismo valor probatorio que las disposiciones aplicables les otorgan a éstos.
- Tratándose de persona empleadora o sujeto obligado, persona física o moral, que autorice a realizar actos a su nombre y cuenta a una persona con carácter de representante legal, administrador o cualquiera que sea el nombre con el que se les designe, deberá realizar la vinculación exclusivamente por medio del Escritorio Virtual para lo cual el particular representante se autenticará mediante el uso de su E.FIRMA, y firmará conjuntamente con la persona representada, ambos mediante el uso de su E.FIRMA.
- Dejar sin efectos los Acuerdos número 43/2004 y 533/2006, publicados en el Diario Oficial de la Federación, el 03 de marzo de 2004 y 07 de marzo de 2007, respectivamente.
- Aprobar la derogación del uso del Número Patronal de Identificación Electrónica (NPiE) y su certificado digital expedido por el IMSS para realizar actos ante el mismo, considerando que se ha cumplido el supuesto descrito en la Regla 9 Transitorio único, del acuerdo número

ACDO.SA2.HCT.280813/234.P.DIR y Anexo Único Reglas de Carácter General para el uso de la FIEL, actualmente E.FIRMA, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 14 de noviembre de 2013.

- Otorgar un periodo de transición de 90 días naturales, contados a partir de la publicación del presente Acuerdo en el Diario Oficial de la Federación, para que las personas empleadoras o sujetos obligados puedan migrar al uso exclusivo de la E.FIRMA.
- Instruir a la persona titular de la Dirección de Incorporación y Recaudación para que, por conducto de la persona Titular de la Unidad de Incorporación al Seguro Social, resuelva las dudas o formule las aclaraciones que las unidades administrativas del Instituto presenten o soliciten con motivo de la aplicación del presente Acuerdo.
- Instruir a la persona titular de la Dirección de Innovación y Desarrollo Tecnológico para que realice las adecuaciones necesarias para instrumentar el presente Acuerdo, e informe lo conducente a la persona titular de la Dirección de Incorporación y Recaudación.
- Instruir a la Dirección Jurídica a efecto de que realice el trámite para la publicación del presente Acuerdo en el Diario Oficial de la Federación.

El presente Acuerdo entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

PATRONES DE CONSUMO

QUE ESTÁN TRANSFORMANDO LA INDUSTRIA RESTAURANTERA

POR: ITZEL PANIAGUA



La industria restaurantera evoluciona al ritmo de sus comensales. Hoy, salir a comer ya no responde únicamente a una necesidad, sino a la búsqueda de experiencias memorables, momentos para compartir y propuestas que reflejen calidad, autenticidad y valor.

Comprender estos cambios se ha convertido en una herramienta clave para que los restaurantes fortalezcan su competitividad y mantengan una oferta relevante.

Una de las principales tendencias es el creciente interés por experiencias gastronómicas integrales. De acuerdo con OpenTable, el 78% de los mexicanos considera que salir a un restaurante les ayuda a sentirse más conectados con otras personas, reflejando que la convivencia sigue siendo uno de los principales motores del consumo.

Al mismo tiempo, el concepto de "valor" ha cambiado. Hoy, los clientes no buscan únicamente precios competitivos; esperan una experiencia que justifique su elección. La calidad de los ingredientes, un servicio consistente, ambientes agradables y propuestas con identidad propia pesan cada vez más en la decisión de regresar a un establecimiento.

Especialistas consultados por Forbes coinciden en que los restaurantes que logren combinar autenticidad, abastecimiento responsable y experiencias personalizadas serán quienes marquen la pauta en los próximos años.

Otro cambio importante es la creciente preferencia por ingredientes frescos, de temporada y con origen identificado. Los consumidores muestran un interés cada vez mayor por conocer la historia detrás de lo que consumen, favoreciendo establecimientos que privilegian la calidad de los insumos, el trabajo con productores locales y una cocina que comunique autenticidad y transparencia. Estas decisiones fortalecen la confianza del cliente y aportan un valor diferencial a la experiencia gastronómica.



La tecnología también continúa transformando la relación entre restaurantes y comensales. Las reservaciones digitales, los programas de lealtad y los canales de atención en línea forman parte de una experiencia cada vez más integrada, donde la comodidad y la eficiencia complementan, pero nunca sustituyen, la hospitalidad que distingue al sector.

Para la industria restaurantera, estas tendencias representan una oportunidad para innovar sin perder de vista lo esencial. La calidad de los ingredientes, la excelencia en el servicio y la capacidad de crear experiencias memorables siguen siendo los pilares que permiten construir relaciones duraderas con los clientes.

En un entorno donde las preferencias evolucionan constantemente, comprender al consumidor ya no es una ventaja competitiva: es un ingrediente indispensable para el éxito.



DALE JUEGO A TU NEGOCIO,
ASEGURA EL MARCADOR CON



IMPULSO MIFEL

EL CRÉDITO QUE PAGAS
CON TUS VENTAS

MIFEL es una marca registrada propiedad de GRUPO FINANCIERO MIFEL, S.A. DE C.V.

LOS INGREDIENTES

QUE HACEN ÚNICA A LA COCINA MEXICANA.

POR: ITZEL PANIAGUA

Hablar de la gastronomía mexicana es hablar de una historia construida a partir de ingredientes que han dado identidad a una de las cocinas más reconocidas del mundo. Más allá de las recetas, son los productos del campo, el mar y los mercados los que han permitido preservar una tradición culinaria que, en 2010, fue inscrita por la UNESCO como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad.



El maíz ocupa un lugar central en esta historia. Presente en tortillas, tamales, atoles y una infinidad de preparaciones, este ingrediente ha sido la base de la alimentación en México durante miles de años y continúa siendo un símbolo de identidad nacional. A su lado destacan el frijol, el chile, el jitomate, el aguacate, el cacao y una amplia variedad de hierbas aromáticas, como el epazote, el cilantro, la hoja santa y el pápalo, que aportan sabores y aromas únicos a cada región del país.

La riqueza de la cocina mexicana también radica en su biodiversidad. De acuerdo con la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER), México es uno de los países con mayor diversidad biológica del mundo y cuenta con cientos de especies de chiles, decenas de variedades de maíz nativo y una extraordinaria riqueza de frutas, verduras y productos endémicos que nutren la oferta gastronómica nacional. Esta diversidad ha permitido que cada región desarrolle una identidad culinaria propia.



Mientras el sureste destaca por el uso de achiote, recados y cítricos; el norte es reconocido por la calidad de sus carnes; las costas enriquecen la cocina con pescados y mariscos frescos; y el centro del país reúne ingredientes que reflejan siglos de intercambio cultural. El resultado es una gastronomía tan diversa como el territorio mexicano.

Medios especializados como Food and Travel México han señalado que uno de los principales atributos de la cocina nacional es su capacidad para evolucionar sin perder sus raíces. Hoy, chefs y restaurantes reinterpretan ingredientes tradicionales mediante técnicas contemporáneas, manteniendo el respeto por el producto y el origen como eje de sus propuestas gastronómicas.

Al mismo tiempo, el consumidor muestra un interés creciente por conocer la historia detrás de los ingredientes que llegan a su mesa.

De acuerdo con Forbes, la trazabilidad, el abastecimiento responsable y el trabajo con productores locales se han convertido en factores cada vez más valorados.

Para la industria restaurantera, preservar estos ingredientes significa mucho más que mantener una tradición culinaria. Implica fortalecer las cadenas de valor con productores nacionales, impulsar la economía local y ofrecer experiencias que reflejen la riqueza cultural de México.

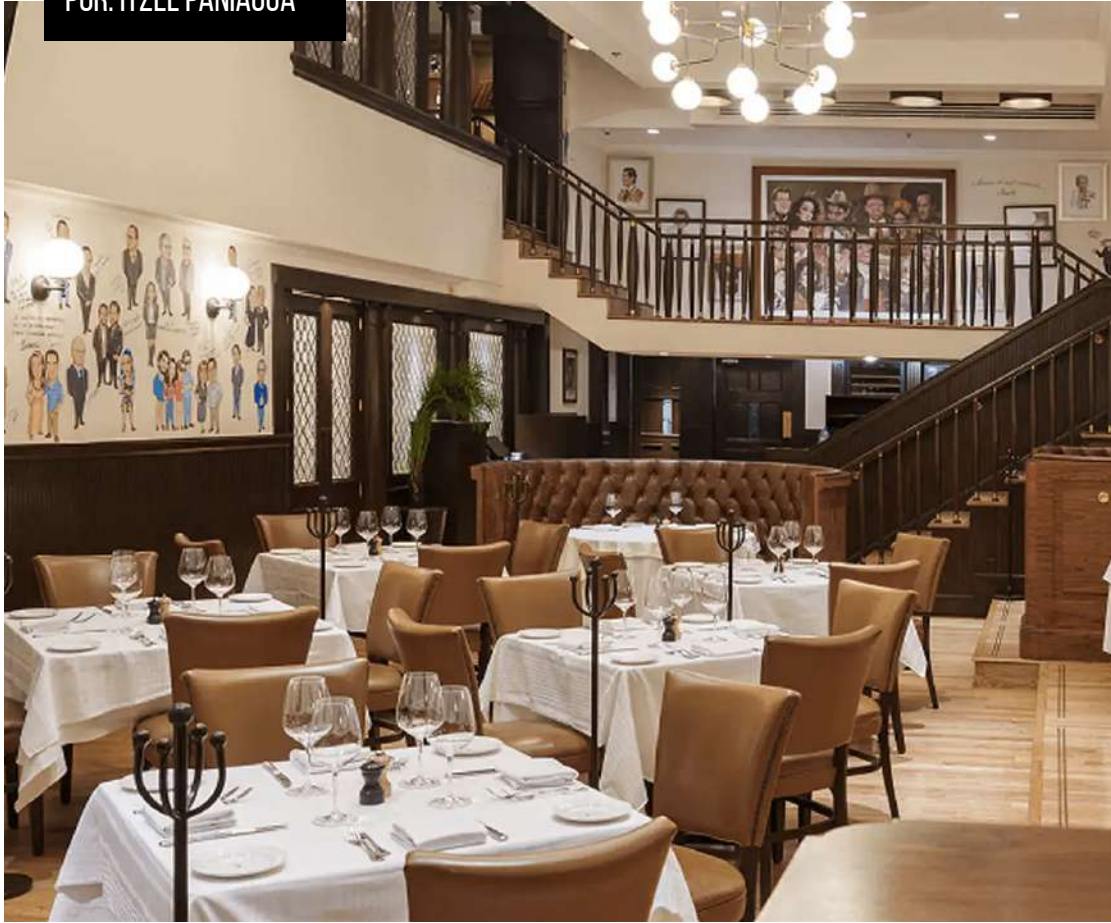
Porque la grandeza de la cocina mexicana no sólo se encuentra en sus recetas, sino en los ingredientes que, generación tras generación, han dado vida a una de las gastronomías más admiradas del mundo.



NUESTRA COMUNIDAD:

THE PALM: CUANDO LA EXCELENCIA SE CONVIERTE EN UN CLÁSICO

POR: ITZEL PANIAGUA



En una industria donde las tendencias cambian constantemente, hay restaurantes que trascienden las modas gracias a un principio fundamental: la consistencia. Mantener la misma calidad, servicio y experiencia a lo largo de los años es uno de los mayores retos para cualquier establecimiento, y precisamente esa capacidad es la que convierte a un restaurante en un verdadero clásico. Ubicado dentro del Hotel Presidente InterContinental de la Ciudad de México, The Palm es un ejemplo de cómo la excelencia se construye día con día a través de procesos bien definidos, una cuidadosa selección de ingredientes y un compromiso permanente con la calidad.

Su propuesta gastronómica se distingue por el uso de cortes de carne premium y langosta de la más alta calidad, ingredientes que han dado identidad al restaurante desde sus inicios. Sin embargo, detrás de cada platillo existe mucho más que una buena materia prima: hay estándares rigurosos en almacenamiento, preparación, cocción y servicio que garantizan que cada visita mantenga el nivel de excelencia que los comensales esperan.

En la industria restaurantera, la estandarización no significa perder personalidad, sino asegurar que la experiencia sea consistente sin importar el día o la ocasión. Para restaurantes con una trayectoria consolidada, preservar esa confianza representa uno de sus mayores activos, ya que permite construir relaciones duraderas con clientes que regresan una y otra vez buscando la misma calidad que los convirtió en referentes.

La selección de insumos es parte esencial de esa ecuación. Trabajar con carne de alto nivel y productos del mar cuidadosamente seleccionados no sólo eleva el sabor y la presentación de cada platillo, sino que también refleja el compromiso del restaurante con ofrecer una experiencia gastronómica a la altura de su prestigio.



En un mercado cada vez más competitivo, los establecimientos considerados clásicos recuerdan que la innovación también puede encontrarse en la constancia. Mantener altos estándares, respetar la calidad de los ingredientes y cuidar cada detalle del servicio son prácticas que fortalecen la confianza del consumidor y contribuyen a preservar el legado gastronómico de la ciudad.

En una industria donde cada detalle cuenta, la excelencia no es el resultado de un solo gran platillo, sino de la suma de decisiones que, todos los días, garantizan una experiencia a la altura de las expectativas del comensal.



HABLEMOS DE CIFRAS:

CLAVES PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2026.

POR: ITZEL PANIAGUA



En un entorno donde los hábitos de consumo evolucionan constantemente y las condiciones económicas exigen mayor eficiencia, tomar decisiones basadas en datos se ha convertido en una necesidad para la industria restaurantera. Hoy, medir indicadores no sólo permite evaluar el desempeño de un negocio, sino también anticipar cambios, optimizar recursos y responder con mayor rapidez a los retos del mercado.

Durante el primer semestre de 2026, el sector de servicios en México enfrentó un entorno de crecimiento moderado. De acuerdo con cifras del INEGI, la actividad económica mostró señales de desaceleración en los primeros meses del año, mientras que el comportamiento del consumo reflejó una mayor cautela por parte de los hogares mexicanos. En este contexto, los restaurantes han tenido que adaptarse a clientes más selectivos y a una operación cada vez más eficiente.

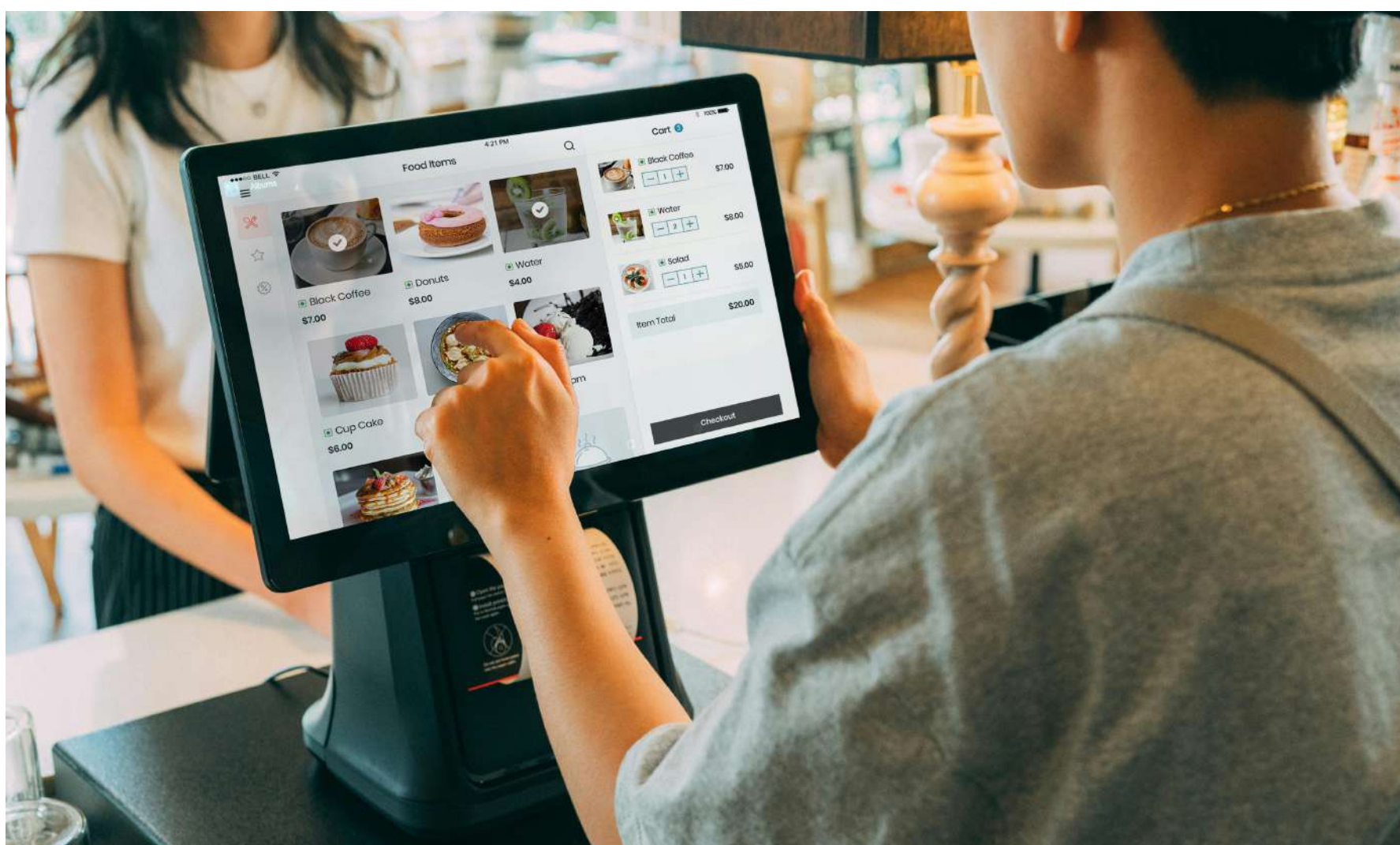
Al mismo tiempo, el sector de alojamiento y preparación de alimentos y bebidas continúa siendo uno de los más relevantes para la economía nacional. Datos de Data México, con información de INEGI y la Secretaría de Economía, muestran que en el país existen más de 805 mil unidades económicas dedicadas a estas actividades, reflejando la magnitud y competitividad de la industria.

En este escenario, los indicadores operativos adquieren un papel estratégico. Variables como el ticket promedio, la rotación de mesas, el porcentaje de ocupación, el costo de alimentos y bebidas (food cost), el desperdicio de insumos, el tiempo promedio de servicio y la frecuencia de visita de los clientes permiten identificar oportunidades de mejora antes de que se conviertan en problemas financieros.

Más allá de las ventas, estos datos ayudan a responder preguntas fundamentales para cualquier restaurante: ¿qué platillos generan mayor rentabilidad?, ¿en qué horarios existe una menor ocupación?, ¿qué tan eficiente es la operación en cocina?, ¿qué impacto tienen los incrementos en el precio de los insumos sobre los márgenes del negocio?

Especialistas del sector coinciden en que las decisiones respaldadas por información permiten optimizar inventarios, reducir mermas y mejorar la experiencia del cliente. En una industria donde los márgenes suelen ser estrechos y los costos de operación cambian constantemente, conocer los indicadores clave representa una ventaja competitiva para establecimientos de cualquier tamaño.

La experiencia del primer semestre de 2026 deja una lección importante: en un mercado dinámico, la intuición sigue siendo valiosa, pero los datos ofrecen la claridad necesaria para tomar decisiones más oportunas. Medir, analizar y dar seguimiento a los principales indicadores ya no es una práctica exclusiva de las grandes cadenas, sino una herramienta indispensable para construir restaurantes más eficientes, rentables y preparados para los retos del futuro.



NUEVA Modelo0%

100% SABOR MODELO
0% ALCOHOL



18 0.4% ALC.VOL ALIMENTATE SANAMENTE

BOLETÍN AMR-DICARES

INICIO



AMR PONE A LA INDUSTRIA EN LA CONVERSACIÓN

POR: ITZEL PANIAGUA



Representar a la industria restaurantera también significa generar conversación. A través de entrevistas, colaboraciones y espacios en medios de comunicación, la Asociación Mexicana de Restaurantes continúa impulsando un diálogo informado sobre los retos, oportunidades y contribución del sector a la economía nacional.

Dar visibilidad a las necesidades de la industria permite poner sobre la mesa temas que impactan directamente a miles de establecimientos, desde el comportamiento del consumo y la generación de empleo hasta las condiciones económicas que enfrentan los restaurantes. Al mismo tiempo, estos espacios son una oportunidad para compartir información, contextualizar los resultados del sector y contribuir a una conversación basada en datos y experiencia.

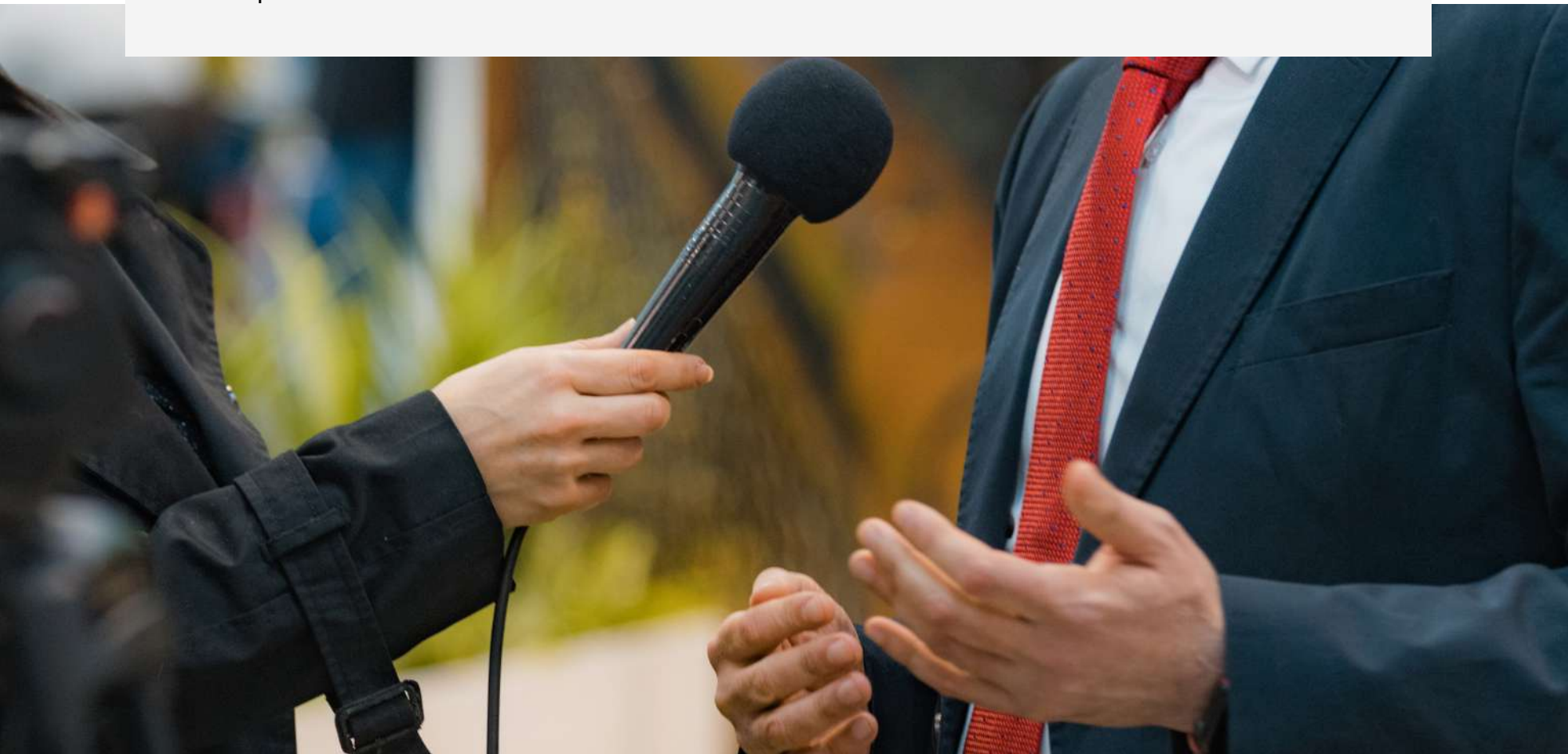
Recientemente, el presidente de la AMR, Hugo Vela Reyna, fue entrevistado por Reforma para analizar el desempeño de la industria durante el Mundial. En su participación señaló que, aunque existían expectativas positivas en torno a la derrama económica del torneo, los resultados fueron más moderados de lo previsto.





Entre los factores que explicó destacan un consumo más cauteloso por parte de los clientes, así como el hecho de que el mayor beneficio se concentró en establecimientos con conceptos deportivos o con transmisiones de los encuentros. Su análisis pone de manifiesto la importancia de evaluar los grandes eventos con una visión objetiva y de seguir impulsando estrategias que fortalezcan la competitividad del sector.

Cada participación en medios representa una oportunidad para visibilizar el impacto económico, social y cultural de la industria restaurantera, así como para posicionar la voz de quienes todos los días contribuyen al desarrollo de uno de los sectores más dinámicos del país.



MÁS QUE UN SUMINISTRO:

LA IMPORTANCIA DE TRABAJAR CON PROVEEDORES ESTRATÉGICOS

Detrás de cada platillo bien ejecutado existe una cadena de valor que comienza mucho antes de que los ingredientes lleguen a la cocina. La relación entre restaurantes y proveedores se ha convertido en uno de los factores más importantes para garantizar la calidad, la consistencia y la rentabilidad de cualquier establecimiento.

POR: ITZEL PANIAGUA



Hoy, elegir un proveedor va mucho más allá de comparar precios. En un entorno donde los consumidores valoran la frescura, la trazabilidad y el origen de los alimentos, trabajar con aliados estratégicos permite asegurar un abastecimiento confiable, mantener estándares de calidad y responder con mayor rapidez a los cambios del mercado. De acuerdo con especialistas de la industria alimentaria, las relaciones de largo plazo con proveedores generan beneficios que trascienden la operación diaria.

Una comunicación constante, la planeación conjunta y el conocimiento mutuo permiten optimizar inventarios, reducir mermas y garantizar una mayor estabilidad en el suministro, incluso en escenarios de alta demanda o variaciones en los costos de los insumos.

Al mismo tiempo, fortalecer la relación con productores y proveedores nacionales representa una oportunidad para impulsar las economías locales y consolidar cadenas de suministro más resilientes.

En un contexto donde la eficiencia operativa es clave para la rentabilidad, contar con proveedores estratégicos también facilita la planeación del negocio. La disponibilidad de productos, el cumplimiento en las entregas, la innovación en el portafolio y el acompañamiento técnico son factores que ayudan a los restaurantes a mantener la continuidad de su operación y adaptarse con mayor facilidad a las necesidades del mercado.

Para la industria restaurantera, construir relaciones de confianza con los proveedores significa invertir en un activo que impacta directamente en la calidad del servicio, la satisfacción del cliente y la competitividad del negocio. Una gran experiencia gastronómica comienza mucho antes de que el primer platillo llegue a la mesa: empieza con quienes hacen posible que cada insumo esté ahí, en el momento que se necesita.



KEGO

Equipos clave para restaurantes que no se detienen en vacaciones.

Más demanda, más clientes, más ventas.
Prepárate con el equipamiento ideal.

Julio es el mes en que los negocios gastronómicos se llenan. Y solo los que tienen el equipo correcto aprovechan la temporada al máximo.

Llega el verano, **se incrementa el flujo de comensales** y suele ser justo en ese momento cuando el equipo con más antigüedad comienza a presentar fallas. Un horno que no rinde, una freidora que tarda más de lo normal o un refrigerador que no conserva a la temperatura adecuada pueden costarle a tu negocio **ventas, clientes y reputación**. La diferencia entre una **temporada exitosa** y una de menor rendimiento muchas veces se define antes de que empiece.

Tu cocina lista para el verano

En vacaciones, la experiencia lo es todo.

Estos son algunos de los equipos que te ayudan a **responder mejor, vender más y mantener la calidad** que buscas SIEMPRE.

Porque al final del día, un cliente satisfecho regresa. Y un negocio **bien equipado** es el que tiene la capacidad de garantizarlo, servicio tras servicio, temporada tras temporada.



Invierte en equipos que trabajan tan duro como tú.

Más eficiencia, menos fallas y más satisfacción para tus clientes.

**EQUÍPATE EN
KEGO.MX**

¿ESTÁS REALMENTE PREPARADO?

Estufas y planchas



Para servicios largos sin interrupciones.

- ✓ Potencia y control en cada platillo.
- ✓ Diseñadas para uso intensivo.
- ✓ Durabilidad que se traduce en ahorro.

Refrigeradores y congeladores



Mayor volumen, mayor conservación.

- ✓ Conservan la frescura y calidad.
- ✓ Gran capacidad de almacenamiento.
- ✓ Operación confiable día y noche.

Freidoras



Más pedidos, más rapidez, mismo sabor de siempre.

- ✓ Rápida recuperación de temperatura.
- ✓ Mayor rendimiento en menos tiempo.
- ✓ Ideales para picos de demanda.

Despachadores de bebidas



Presentación que atrae. Servicio que convence.

- ✓ Bebidas siempre frías y listas.
- ✓ Atractivos y fáciles de usar.
- ✓ Aumenta el ticket promedio.

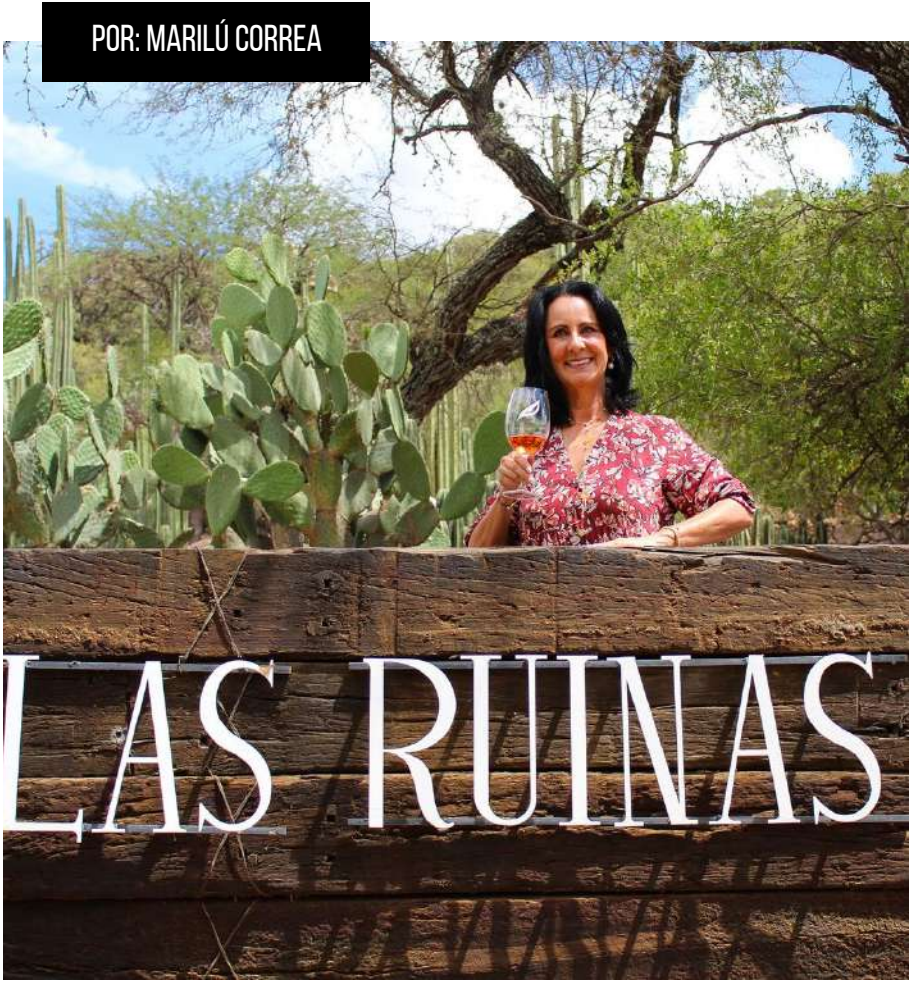
¿NO SABES POR DÓNDE EMPEZAR?

NUESTROS ASESORES TE AYUDAN A ELEGIR EL EQUIPO IDEAL SEGÚN TU OPERACIÓN.

Contacta a nuestro equipo vía WhatsApp  +52 442 611 4498

RUINAS, EL PROYECTO GASTRONÓMICO DE PUERTA DEL LOBO

Hablar de Ruinas, el restaurante en Puerta del Lobo, es para mí hablar de uno de los espacios más especiales del proyecto. Desde el momento en que cruzas la entrada, algo cambia: el lugar te envuelve. Hay una belleza que no es solo visual, sino una sensación.



POR: MARILÚ CORREA

Hoy, Puerta del Lobo ha sido reconocida como Bodega del Año 2025 a nivel nacional, con más de 60 medallas nacionales e internacionales. Pero lo que más me emociona es ver cómo ese reconocimiento también se siente en cada mesa de Ruinas, en cada servicio, en cada persona que llega y se va feliz. Ruinas no es solo un restaurante bonito con una vista espectacular a los viñedos, es un espacio que construimos con muchísima pasión. Aquí todo tiene un porqué: el menú, el servicio, el ambiente, el ritmo de la experiencia. Tenemos una cocina de humo profundamente conectada con ingredientes tradicionales, pero reinterpretada con el sello de autor de nuestro chef, lo que le da una identidad muy especial a cada platillo. Trabajamos con productos de kilómetro cero, cuidamos el maridaje con cada uno de nuestros vinos y buscamos que cada visita se sienta auténtica, cercana y memorable.

Yo, como socia del proyecto y desde mi trinchera en hospitalidad y diseño de experiencias, siempre estuve muy involucrada en algo que para mí es clave: la formación del equipo. Más que enseñar técnica, lo que buscamos es transmitir una forma de hacer las cosas desde el corazón. Empezamos desde lo más básico —cómo abrir una botella, cómo montar una mesa, cómo servir un platillo— hasta lo más importante: cómo tratar a las personas. Hemos apostado por personas de la comunidad, muchas de ellas sin experiencia en el mundo del vino o la hospitalidad, y que hoy se desempeñan como capitanes, hosts, o cajeros. Ruinas cuenta con un reconocimiento muy importante: el OpenTable Diners’ Choice Awards 2025, y eso refleja un trabajo constante, un equipo comprometido y una experiencia que realmente conecta.

Pero hay otra parte del proyecto que para mí es igual de importante, y que también vive dentro de RUINAS: nuestro compromiso social. Tengo el honor de dirigir el programa de responsabilidad social de Puerta del Lobo, y uno de los proyectos que más representa lo que somos es nuestro Vino Naranja con Causa. Así como es un vino distinto, también busca hacer una diferencia real. Un porcentaje de sus utilidades se destina a nuestros colaboradores y sus familias a través de jornadas de salud y apoyos en general para cubrir distintas necesidades que hemos detectado con el tiempo. Y si algo hemos logrado en estos 11 años, es que cada detalle —desde una copa bien servida hasta una sonrisa sincera— cuente una historia.



AMR
ASOCIACIÓN MEXICANA
DE RESTAURANTES, A.C.
DESDE 1948

ÚNETE
a la
AMR



amr.org.mx

77 AÑOS
Representando a la
industria restaurantera
en México y el mundo

BOLETÍN AMR-DICARES

INICIO

