

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN FINAL

Rogelio

Autor/es:

Galinelli Juana - LU: 1150112

Lettieri Dana - LU: 1133873

Provenzano Ana Sofía - LU: 1148957

Carrera:

Licenciatura en Gastronomía

Tutor/es:

Sagala Luciana, Cejas David

Año:

2025

UADE
UNA GRAN UNIVERSIDAD



Facultad de Comunicación
Licenciatura en Gastronomía
Cejas David
Sagala Luciana

Trabajo Integrador Final - 3° entrega

Fecha de entrega: 17/11/2025
Jueves, Turno Mañana, Aula 535, Sede Monserrat

Grupo 8

Galinelli Juana, LU 1150112

Lettieri Dana, LU 1133873

Provenzano Ana Sofia, LU 1148957

Salimbeni Milena, LU 1135944

4to año

Rogelio
PASTELERÍA DE AUTOR

2. Descripción del negocio / Concepto y Objetivos Smart.....	5
2.1 Concepto de negocio.....	5
2.2 Misión, Visión y Valores.....	5
2.3 Objetivos del Negocio (SMART).....	5
2.4 Propuesta de valor única.....	6
2.5 Tipo de estructura legal.....	6
3. Análisis de pre-factibilidad del negocio.....	7
3.1 Marco legal y Habilitaciones.....	7
3.2 Análisis de la competitividad del sector.....	9
3.3 Análisis PESTEL.....	10
3.4 Análisis FODA.....	13
4. Plan de Marketing.....	14
4.1 Investigación de Mercado.....	14
Análisis de la competencia:.....	15
4.2 Ventajas Competitivas y Diferenciación:.....	17
4.3 Posicionamiento:.....	18
4.4 Estrategias y políticas de Marketing:.....	19
Producto/Servicio:.....	19
Imagen Corporativa y Branding:.....	21
Políticas de Precio:.....	22
Políticas de Distribución:.....	23
Políticas de Promoción, Comunicación y Lanzamiento:.....	23
5. Plan de Operaciones.....	26
5.1 Estandarización y Determinación de la Oferta:.....	26
5.2 Análisis de Carga de Trabajo y Capacidad Productiva: Estimación de cuánto se puede producir/atender en el establecimiento.....	26
5.3 Dotación de Empleados:.....	26
5.4 Políticas de Capacitación y Reclutamiento:.....	28
● Reclutamiento y Selección.....	28
● Plan de Inducción:.....	28
● Programa de Entrenamiento Periódico:.....	29
5.5 Determinación y Cuantificación de Equipamiento, Paramentos e Instalaciones.....	29
5.6 Sistemas de Gestión Operativa e Inocuidad:.....	30
5.7 Determinación de Proveedores Esenciales: Identificación de los proveedores críticos, criterios de selección y gestión de relaciones.....	30
6. Plan de Implementación y Cronograma.....	30
6.1 Resumen Explicativo de Tiempos.....	30
6.2 Gráfico de Gantt.....	31
7. Plan Económico Financiero.....	31
7.1 Análisis de Inversión Inicial:.....	31
7.2 Proyección de Ventas:.....	32

7.3 Análisis de Costos Operativos:.....	32
7.4 Determinación del Punto de Equilibrio:.....	32
7.5 Flujo de Fondos proyectado:.....	32
7.6 Análisis del Retorno de la Inversión:.....	32
<u>8. Conclusiones y Recomendaciones.....</u>	<u>32</u>
Anexos.....	33

1. Resumen Ejecutivo

Rogelio es una pastelería de autor ubicada en el barrio de Palermo, enfocada en la elaboración de rogel, un postre emblemático de la repostería argentina. El proyecto busca reversionar este clásico, ofreciendo alternativas dulces y saladas, priorizando la innovación en rellenos y masas, conservando la esencia del rogel clásico, adaptándola a un estilo moderno. De esta manera, se busca posicionar el producto como una experiencia gastronómica distintiva que combine tradición y creatividad, orientada a un público diverso y exigente.

Nos dirigimos a jóvenes adultos de entre 18 y 34 años, mayormente mujeres, correspondientes a los segmentos socioeconómicos C1 y C2, es decir clase media y media-alta, residentes de CABA y AMBA. Este grupo se caracteriza por buscar experiencias gastronómicas originales y de calidad, valorando especialmente la innovación y la diferenciación respecto a la pastelería tradicional. Sus principales momentos de consumo son la merienda y el brunch, instancias asociadas al disfrute social, con amigos o familia.

La ventaja competitiva de Rogelio es nuestro producto insignia, el rogel. Gracias a nuestras versiones innovadoras y de autor, que no se encuentran en otras pastelerías, así como también lo son nuestras ediciones limitadas y variaciones de temporada que generan novedad constante, permitiendo captar la atención del público y construir una identidad única dentro del mercado gastronómico.

Aspiramos a que Rogelio sea percibido como el referente del Rogel en Buenos Aires, un lugar donde un postre clásico argentino se transforma en una experiencia gourmet, creativa y única. Buscamos que la marca se asocie con calidad, innovación y autenticidad, capaz de combinar tradición y modernidad. Buscamos que los clientes piensen en Rogelio no solo como un lugar para comer un postre, sino como un espacio donde compartir momentos especiales, descubrir nuevas versiones del Rogel y disfrutar de un ambiente cuidado y acogedor.

Para financiar Rogelio necesitamos una **inversión inicial de \$89,066 dólares**, destinada a la puesta en marcha del local, la remodelación del mismo, adquisición del equipamiento necesario y dotación de empleados. Se estima que esta inversión se recuperará en el quinto mes del tercer año del proyecto, momento en el que comenzará a generar retornos positivos. La principal fuente de financiamiento proviene del aporte de capital de las cuatro socias, quienes impulsamos y llevamos a cabo esta propuesta.

Las proyecciones financieras realizadas demuestran que Rogelio es un proyecto rentable, capaz de generar valor en el tiempo. Utilizamos una **tasa de exigibilidad del 5%**, frente a la cual el proyecto presenta un **VAN de \$15,765 dólares**, lo que nos indica que logramos la tasa de exigibilidad, recuperamos la inversión inicial y generamos plusvalía para los socios, que puede ser reinvertida.

En términos de desempeño operativo, estimamos ventas de **USD 218.228,95 en el primer año, USD 279.486,20 en el segundo y USD 359.886,34 en el tercero**, poniendo en evidencia un crecimiento progresivo y constante a medida que el negocio se consolida y se posiciona en el mercado.

Asimismo, nuestra **TIR es del 11,48%**, superando ampliamente la tasa de exigibilidad, indicando que es un rendimiento atractivo para las socias y para nuevos agentes externos que evalúan invertir en el proyecto. Teniendo en cuenta que nuestro periodo de recupero es de dos años y cuatro meses, deja en evidencia que el recupero del capital se da en plazos razonables y coherentes con emprendimientos gastronómicos similares.

Estos indicadores demuestran que Rogelio es una propuesta rentable, eficiente y financieramente sustentable. La combinación de resultados positivos, proyecciones de ventas crecientes, justifican que el proyecto es una oportunidad segura y con potencial.

Nuestro equipo emprendedor está compuesto por cuatro Licenciadas en Gastronomía. Debido a nuestra formación académica, contamos con conocimientos profesionales sobre técnicas culinarias, seguridad alimentaria, gestión operativa, así como también manejo de costos y organización de equipos de trabajo, lo que nos permite operar eficientemente y dar como resultado un emprendimiento eficiente y rentable.

En conclusión, Rogelio se presenta como un emprendimiento viable, rentable y con potencial de crecimiento. La combinación de un concepto distintivo, un modelo de negocio sólido, proyecciones financieras favorables y un equipo profesional que respalda la solidez del proyecto, hacen que Rogelio se establezca como una oportunidad segura y coherente, con la fortaleza necesaria para consolidarse como una pastelería emblemática de Buenos Aires.

2. Descripción del negocio / Concepto y Objetivos Smart

2.1 Concepto de negocio

La idea de negocio consiste en una pastelería de autor ubicada en el barrio de Palermo, cuya especialidad es la elaboración del Rogel, un postre tradicional de la repostería argentina. El proyecto radica en la reinterpretación de este clásico a través de una amplia gama de variantes que incluyen tanto opciones dulces como saladas. Se trabajará sobre la

innovación en rellenos, masas y presentaciones, manteniendo la esencia del Rogel pero adaptándola a un formato contemporáneo. De esta manera, se busca posicionar el producto como una experiencia gastronómica distintiva que combine tradición y creatividad, orientada a un público diverso y exigente.

2.2 Misión, Visión y Valores

Misión: Ofrecer una experiencia gastronómica única que reinterprete el clásico Rogel argentino, combinando tradición y creatividad.

Visión: Ser una pastelería emblemática de la ciudad de Buenos Aires.

Valores:

- **Calidad artesanal** – Elaboramos cada producto con ingredientes seleccionados y técnicas cuidadas.
- **Tradición con identidad** – Respetamos la esencia del Rogel, incorporando nuestra impronta.
- **Compromiso** – Con la excelencia, la honestidad y la satisfacción del cliente.
- **Innovación constante** – Sorprender con combinaciones, presentaciones y sabores nuevos.
- **Hospitalidad** – Recibir a cada cliente como un invitado especial, generando cercanía y calidez.
- **Experiencia sensorial** – Cuidar no solo el sabor, sino también el aroma, la textura y la estética. Buscamos que cada visita sea memorable.
- **Trabajo en equipo** – Fomentar un ambiente laboral positivo, creativo y colaborativo.

2.3 Objetivos del Negocio (SMART)

Corto plazo (0–6 meses)

Objetivo: Alcanzar un promedio de 30 clientes diarios en el local durante los primeros 6 meses de apertura, ofreciendo al menos 5 sabores fijos de rogel y 2 ediciones limitadas mensuales para generar variedad y atracción.

Mediano plazo (6–18 meses)

Objetivo: Lograr que el 40% de los clientes sean recurrentes y aumentar la facturación mensual en un 25% respecto a los primeros seis meses, incorporando nuevos sabores y experiencias como degustaciones guiadas y maridajes con café y té.

Largo plazo (18–36 meses)

Objetivo: Consolidar a Rogelio, siendo reconocida en medios gastronómicos, guías de la ciudad y redes sociales, con al menos 20.000 seguidores activos en Instagram y menciones en 10 publicaciones o rankings gastronómicos de relevancia.

2.4 Propuesta de valor única

Rogelio es una pastelería de autor especializada en el Rogel, un postre emblemático de la cultura argentina que reinterpretemos con creatividad y apuntando a una alta calidad de producto. Nuestro diferencial radica en transformar un clásico conocido en una experiencia gastronómica innovadora, ofreciendo una variedad de versiones tanto dulces como saladas, elaboradas con materias primas de excelencia y técnicas de pastelería contemporánea.

No somos una pastelería genérica: somos el primer espacio en Buenos Aires dedicado exclusivamente a revalorizar el Rogel, llevándolo más allá de lo tradicional. Esto nos permite destacarnos en un mercado competitivo, con una propuesta clara y memorable.

La experiencia Rogelio no se limita al producto, sino también al entorno. En nuestro local de Palermo, un punto estratégico y de alto tránsito turístico y gastronómico, ofrecemos un ambiente cuidado y confortable que invita a disfrutar distintos momentos del día: desayunos, almuerzos livianos, meriendas y brunchs de fin de semana. Acompañamos nuestros rogeles con una selección de pastelería artesanal, cafetería de especialidad, bebidas frías y calientes, ampliando así la propuesta para distintos públicos y horarios. Nuestro local se encuentra abierto de martes a viernes de 08:00 a 20:00 horas, y sábados y domingos de 8:00 a 20:00 horas.

Detectamos una oportunidad concreta en el mercado: actualmente no existe una marca posicionada que ofrezca al Rogel como producto estrella, con identidad propia y un concepto innovador. Rogelio ocupa ese espacio, convirtiéndose en referente de un postre tradicional reversionado para un consumidor moderno, exigente y en búsqueda de experiencias diferentes.

En síntesis, nuestra propuesta de valor combina tradición, innovación y experiencia: un producto profundamente arraigado en la cultura local, reinterpretado con creatividad, en un entorno atractivo que invita a volver. Así, Rogelio no solo vende un postre, sino que ofrece una experiencia única que fideliza clientes y construye marca a largo plazo.

2.5 Tipo de estructura legal

La forma jurídica elegida para *Rogelio* es **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)**. Tras analizar nuestra idea de negocio y proyección de crecimiento, concluimos que esta estructura es la más conveniente, ya que ofrece varias ventajas:

- Su constitución y gestión son sencillas.
- La responsabilidad de los socios se limita únicamente al capital aportado, sin comprometer su patrimonio personal.
- No requiere un capital social mínimo.
- No tenemos planes de cotizar en bolsa en el futuro cercano.

Por estas razones, la SRL se ajusta de manera óptima a nuestras necesidades operativas y estratégicas.

3. Análisis de pre-factibilidad del negocio

3.1 Marco legal y Habilitaciones

Requisitos para la habilitación:

- Comprobación de uso del suelo
- Profesional matriculado, este se encargará de generar los planos y el certificado de aptitud ambiental.
- Usuario en la plataforma TAD
- Libreta sanitaria, certificado de funcionamiento del gas, cumplimiento de higiene, seguridad e instalaciones
- Ventilación mecánica
- Baño para discapacitados
- Instalaciones eléctricas seguras
- Contratar servicios de fumigación
- Matafuegos de polvo químico ABC
- Instalación de luces de emergencia
- Empleados con carnet de manipulador de alimentos del GCBA

Marco legal:

- Comprobación del uso del suelo, según el código urbanístico: La comprobación del uso del suelo, de acuerdo con lo establecido en el Código Urbanístico, es el procedimiento mediante el cual se verifica que la actividad comercial a desarrollar en un inmueble se encuentre permitida en la zona donde está ubicado. Este trámite resulta indispensable para garantizar que la instalación de la pastelería cumpla con las normativas vigentes y sea compatible con el entorno urbano, evitando así cualquier incompatibilidad legal o técnica respecto al destino del local. (sin cargo)
- Inscripción de sociedades (SRL- trámite IGJ) :La constitución de la sociedad y su homologación en la IGJ se realiza mediante una escribanía, que se encarga de redactar el estatuto social. En este documento se establecen el tipo de sociedad, los datos de los socios, la cantidad de integrantes, el aporte de capital correspondiente a cada uno, el domicilio legal y el objeto social. El trámite requiere además la presentación del comprobante de pago de la tasa de constitución ante la Inspección General de Justicia (IGJ), la boleta de depósito del capital en el Banco de la Nación Argentina (BNA), la rúbrica de los libros societarios y el comprobante de la publicación del edicto por un día en el Boletín Oficial. Una vez completado el proceso, se asigna el número de sociedad, indispensable para las inscripciones tributarias posteriores.
- Rúbrica de libros: La rúbrica de libros societarios es un trámite obligatorio mediante el cual la Inspección General de Justicia (IGJ) u organismo competente certifica y sella los libros contables y societarios de una empresa antes de su uso. Este procedimiento asegura que los libros —como el Libro de Actas, Registro de Accionistas, Libro Diario, Inventario y Balances, entre otros— sean numerados y validados oficialmente, otorgándoles carácter legal. La rúbrica tiene como finalidad garantizar la autenticidad de la información registrada, prevenir alteraciones o

manipulaciones y otorgar validez probatoria a los asientos y actas en caso de inspecciones o procesos judiciales.

- Gestor de habilitaciones AGC-CABA: La habilitación del local es un requisito indispensable para poder operar de manera formal. Este procedimiento comprende distintas etapas, como la presentación de los planos del espacio, la gestión del código QR que valida el trámite y la obtención del Certificado de Impacto Ambiental emitido por la Secretaría de Regulación Ambiental (SRE). Asimismo, incluye la tramitación para quedar exceptuado de los registros de generadores de residuos sólidos y líquidos, la presentación de la declaración jurada de autoprotección exigida por la Ley N.º 5920 y el permiso para disponer de mesas o servicio en la vereda.
- Ley de autoprotección: La declaración jurada de autoprotección, regulada por la Ley N.º 5920, consiste en la presentación de un plan que detalla las medidas de seguridad, evacuación y respuesta frente a emergencias que debe cumplir el establecimiento. Su objetivo principal es garantizar la seguridad de clientes y trabajadores, asegurando que el local se encuentre preparado para actuar de manera eficaz ante situaciones de riesgo.
- Seguros de comercio: Los seguros de comercio son un requisito fundamental para la operación de un local gastronómico. Entre las coberturas más habituales se incluyen: seguro contra incendio, robo y daños materiales; seguro de responsabilidad civil hacia terceros, que cubre accidentes o incidentes ocurridos dentro del local; y seguros específicos para el personal, como los vinculados a accidentes de trabajo. Contar con estas pólizas no solo es una obligación legal en algunos casos, sino también una medida preventiva clave para garantizar la continuidad del negocio y transmitir confianza a los clientes.
- Inscripción al ARCA: Una vez formalizada la sociedad, será necesario efectuar las inscripciones fiscales correspondientes. En primer lugar, se gestionará el alta ante la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA), lo que permitirá registrar los principales tributos nacionales, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto a las Ganancias. En esta etapa también se asigna la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT), requisito indispensable para el desarrollo de actividades comerciales, ya que habilita la emisión de comprobantes oficiales y la operatoria de compra y venta de bienes y servicios(sin cargo)
- Inscripción AGIP: Luego de la inscripción al ARCA, se llevará a cabo la inscripción en la Administración Gubernamental de Ingresos Públicos (AGIP), a fin de declarar y cumplir con los tributos locales, como el ABL y el régimen de Ingresos Brutos. (sin cargo)
- Plano de Ventilación Mecánica: Este trámite incluye el relevamiento en el predio donde se instalará el local, la elaboración de los planos de ventilación mecánica y la conformación integral del expediente de instalaciones. Posteriormente, se realiza la presentación del expediente, acompañado de la firma del profesional matriculado encargado. Finalmente, se obtiene la aprobación oficial de los planos.
- Plano de Instalación Eléctrica: De manera similar, se realiza un relevamiento en el predio, seguido de la confección de los planos de la instalación eléctrica y la preparación completa del expediente de instalaciones. El expediente se presenta con la firma del profesional matriculado y, una vez aprobado, habilita la ejecución de las obras según lo planificado.

- Registro sindical: Es un trámite administrativo mediante el cual un empleador o empresa queda inscrita ante el sindicato correspondiente a la actividad que desarrolla
- ART: Contar con una ART es una obligación legal para cualquier empleador en Argentina. Este paso es esencial para asegurar que los trabajadores estén protegidos frente a accidentes laborales o enfermedades relacionadas con su actividad dentro del establecimiento. Se debe gestionar el alta en una ART antes del inicio de la relación laboral y mantener la cobertura vigente mientras dure el vínculo contractual con sus trabajadores.
- Alta en servicios: Implica gestionar correctamente las conexiones y habilitaciones de servicios como agua, gas, electricidad, telefonía e internet, según las necesidades del local.
- Fumigación: El servicio de fumigación y control de plagas es una medida obligatoria para todos los establecimientos gastronómicos, ya que forma parte de las exigencias sanitarias establecidas por la normativa vigente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La fumigación debe ser realizada por una empresa habilitada por el Gobierno de la Ciudad, que debe emitir un certificado oficial, el cual debe estar disponible ante cualquier inspección.
- Libro de quejas: El Libro de Quejas es un requisito legal para todos los comercios que brindan atención directa al público. Este libro debe estar disponible, ya sea de forma física o digital.

[Cuadro de costos y tiempos estimados de gestiones en anexo](#)

3.2 Análisis de la competitividad del sector

Poder de negociación del precio con proveedores: Baja. Debido a la gran cantidad de proveedores en el mercado de materias primas como harina, huevos, azúcar, dulce de leche, entre otros, podremos negociar los precios con mayor facilidad, siendo esta fuerza del tipo “baja”. De igual manera es importante señalar que hay una excepción con los granos de café. Al ser un producto importado, debido a que no hay producción en el país, podríamos tener una fuerza del tipo “media-alta”. Por estas razones no hay tantos proveedores, reduciendo las capacidades de negociación.

Poder de negociación con los compradores: Media. Consideramos que nuestra fuerza es media, ya que, debido a la presencia de otras pastelerías en la zona, un incremento en nuestros precios podría generar una disminución en las ventas. Según el concepto económico “elasticidad precio de la demanda”, se trata de una elasticidad elástica, donde pequeñas variaciones en el precio, generan grandes variaciones en la cantidad demandada.

Potenciales competidores entrantes: Alta. En los últimos años, el sector gastronómico se ha encontrado en constante crecimiento, con un incremento del 2,4% en el 2022, por ejemplo. En cuanto a la zona en la que estaremos ubicadas, es importante destacar que se trata de un área que ya ha sido ampliamente explotada en los últimos años. Esto implica una alta concentración de competidores, quienes, aunque no ofrezcan exactamente lo mismo que nosotras, presentan propuestas similares. La fuerza es alta ya que la inversión es baja y es fácil de entrar.

Fuerza de los grados de rivalidad. Media alta. En general, en el sector gastronómico y en la zona donde va a estar ubicado el local, se encuentra una gran cantidad de ofertas de diferentes tipos. En su mayoría, nuestros competidores no ofrecen como producto principal el rogel pero lo contienen en su carta.

Productos sustitutos: Alta. Nos encontramos en un área con una gran variedad de opciones disponibles para los consumidores, las cuales pueden cubrir la misma necesidad que nosotros buscamos satisfacer. Las otras propuestas de pastelería que existen en la zona, tienen como productos porciones de tortas, alfajores u otras opciones tanto dulces como saladas.

3.3 Análisis PESTEL

Político

“Javier Milei vs. el Congreso: necesidades y recursos”¹

“El dato positivo para Milei es que el 52% de la población cree que el Gobierno está en el camino correcto en materia de reactivación y crecimiento de la economía. Y el 55% opina lo mismo en cuanto al combate a la inflación.”²

Mediante la Resolución General 5623/2024 se prorrogó hasta diciembre de 2025 la exención del IVA y de Ganancias en la importación de bienes esenciales.³

Económico

“La inflación acumulada en lo que va del 2025 es "la menor para este período del año desde 2017 (17,6%)”⁴

“Según los informes, la economía argentina tiene una relación deuda/PIB del 78,5%, lo que indica que el nivel de deuda de Argentina es de 916.840 millones de dólares.”⁵

¹ Falak, M. (2025, 5 de agosto). *Javier Milei versus el Congreso, una coreografía sincrónica de la ingobernabilidad*. Letra P. Recuperado de <https://www.letrap.com.ar/politica/javier-milei-versus-el-congreso-una-coreografia-sincronica-la-ingobernabilidad-n5417705>

² Isasi - Burdman. (2025, 28 de marzo). *Luz roja para el plan económico de Milei: 51% de los argentinos no la ven*. El Economista. Recuperado de <https://eleconomista.com.ar/politica/luz-roja-plan-economico-milei-51-argentinos-ven-n83415>

³ Argentina.gob.ar. (s/f-c). Recuperado el 27 de agosto de 2025, de Argentina.gob.ar website: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-5623-2024-407852>

⁴ (S/f). Recuperado el 27 de agosto de 2025, de Iprofesional.com website: <https://www.iprofesional.com/economia/419097-inflacion-indec-2025-argentina-evolucion-mes-a-mes>

⁵ *Argentina in 2025*. (s/f). World Economics. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de <https://www.worldeconomics.com/GrossDomesticProduct/Debt-to-GDP-Ratio/Argentina.aspx>
INFOBAE. (2025, julio 21). Consolidando Tesoro y BCRA, la deuda pública se redujo en junio a 52% del PBI. Recuperado el 27 de agosto de 2025, de infobae website: https://www.infobae.com/economia/2025/07/21/consolidando-tesoro-y-bcra-la-deuda-publica-se-redujo-en-junio-a-52-del-pbi/?utm_source=chatgpt.com

Según datos oficiales del INDEC (Instituto Nacional De Estadística y Censos), se observa un porcentaje de desempleo del 7,6% en el segundo trimestre del 2025, disminuyó 0,3 puntos porcentuales respecto al primer trimestre de 2025. ⁶

Social

A pesar de la desaceleración de la inflación, los salarios y jubilaciones no lograron recuperar el poder adquisitivo perdido en años anteriores. ⁷

Cambios en el consumo tras la pandemia, los consumidores muestran una mayor preferencia por las compras online y el delivery. ⁸

“En sólo seis meses, creció 27% la cantidad de personas que duermen en la calle en CABA”⁹

Tecnológico

La digitalización del comercio luego de la pandemia mundial del 2020, cambió rotundamente la tendencia de consumo en la población. Actualmente la mayoría busca poder realizar tanto pedidos, compras y ventas de forma online. ¹⁰

“En Argentina, el uso de billetera virtual está en constante crecimiento. Según el último estudio de Kantar Argentina, seis de cada diez argentinos utilizan billeteras virtuales para realizar transacciones financieras.”¹¹

“¿Existir o no existir? La presencia en redes sociales para empresas y marcas se trata justamente de eso.”¹²

Ecológico

Consumo sostenible, hay un crecimiento en la conciencia por el medioambiente, por lo que la presión por prácticas más sostenibles está aumentando. Los comerciantes deben ofrecer

⁶ INDEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos de la REPUBLICA ARGENTINA. (s/f). *INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina*. Gob.ar. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de <https://www.indec.gob.ar/>

⁷ Di Pace, D. (2025, junio 7). El poder adquisitivo de los salarios sigue en caída pese a la desaceleración de la inflación. Recuperado el 27 de agosto de 2025, de infobae website: <https://www.infobae.com/opinion/2025/06/07/el-poder-adquisitivo-de-los-salarios-sigue-en-caida-pese-a-la-desaceleracion-de-la-inflacion/>

⁸ Communications. (2020, julio 1). *El comercio “online” registra un sólido crecimiento en Argentina*. BBVA. <https://www.bbva.com/es/ar/el-comercio-online-registra-un-solido-crecimiento-en-argentina/>

⁹ Zalazar, M. (21 de agosto de 2025). En sólo seis meses, creció 27 % la cantidad de personas que duermen en la calle en CABA. Infobae. Recuperado de <https://www.infobae.com/economia/2025/08/21/en-solo-seis-meses-crecio-27-la-cantidad-de-personas-que-duermen-de-calle-en-caba/>

¹⁰ Communications. (2020, julio 1). *El comercio “online” registra un sólido crecimiento en Argentina*. BBVA. <https://www.bbva.com/es/ar/el-comercio-online-registra-un-solido-crecimiento-en-argentina/>

¹¹ El auge de las billeteras virtuales en Argentina. (s/f). Reuters. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de <https://www.thomsonreuters.com.ar/es/soluciones-fiscales-contables-gestion/blog-empresas/el-auge-de-las-billeteras-virtuales-en-argentina.html>

¹² Suarez, I. P. M. (2023, septiembre 28). *Presencia en redes sociales para empresas ¿Existir o no existir?* Digital Marketing Agency. <https://www.seonetdigital.com/es/blog/presencia-en-redes-sociales-empresas>

productos ecológicos, orgánicos o sostenibles, especialmente en sectores como alimentos, moda y tecnología.¹³

Uso responsable de insumos, la correcta gestión de recursos utilizados para reducir desperdicios y disminuir el impacto ambiental.¹⁴

“Packaging sostenible, una tendencia de la nueva normalidad.”¹⁵

Legal

“La reforma laboral propuesta por el presidente Javier Milei, incluida en la Ley Ómnibus (Ley de Bases y Puntos de Partida para la Libertad de los Argentinos) y en el Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) 70/2023, representa un cambio profundo en la legislación laboral de Argentina.”¹⁶

Ley de Gestión Integral de Residuos Industriales - Ley N° 25.612 ,establece los presupuestos mínimos de protección ambiental sobre la gestión de residuos de origen industrial y de actividades de servicio, que sean generados en todo el territorio nacional y derivados de procesos industriales o de actividades de servicios.¹⁷

“Ley N° 27.742. Bases y Puntos de Partida para la Libertad de los Argentinos. Régimen de Promoción del Empleo Registrado. Su reglamentación”¹⁸

3.4 Análisis FODA

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Concepto único y diferenciado ● Producto con valor cultural ● Propuesta Integral ● Amplio conocimiento en el rubro ● Posibilidad de ampliar el negocio a través de delivery, take away y alianzas con plataformas digitales 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Nulo reconocimiento en el mercado. ● Producto asociado a consumo estacionales ● Alta dependencia de un solo producto. ● Inversión inicial alta
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>AMENAZAS</p>

¹³ Consumo sostenible. (2018, octubre 26). Argentina.gob.ar.

<https://www.argentina.gob.ar/ambiente/desarrollo-sostenible/consumo-sostenible>

¹⁴ <https://www.argentina.gob.ar/ambiente/desarrollo-sostenible/consumo-sostenible>

¹⁵ Packaging sostenible, una tendencia de la nueva normalidad - THE FOOD TECH - Medio de noticias líder en la Industria de Alimentos y Bebidas - The Food Tech. (s/f). Thefoodtech.com. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de

<https://thefoodtech.com/packaging-y-procesamiento/packaging-sostenible-una-tendencia-de-la-nueva-normalidad/>

¹⁶ Muniz, S. (17 de octubre de 2025). Reforma laboral de Milei: los cambios propuestos. Politize. Recuperado de <https://politize.org.ar/reforma-laboral-de-milei-los-cambios-propuestos/>

¹⁷ Argentina.gob.ar. (s/f-b). Argentina.gob.ar. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de

<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-25612-76349>

¹⁸ República Argentina. (2024, 26 de septiembre). Ley N.º 27.742. Bases y puntos de partida para la libertad de los argentinos, empleador, empleo ... Boletín Oficial de la República Argentina. Recuperada de <https://www.sajj.gob.ar/RSREAG0100557720240926>

<ul style="list-style-type: none"> ● Tendencia de consumidores hacia propuestas gastronómicas de autor y experiencias diferenciadas. ● Palermo como polo gastronómico y turístico en constante movimiento.. ● Mercado abierto a la innovación en pastelería y reinterpretación de clásicos. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Fuerte competencia en mercado ● Inflación y crisis económica ● Cambios en tendencias de consumo hacia opciones más saludables ● Riesgo de imitación alta
--	---

Fortalezas

- Concepto único y diferenciado: especialización en Rogel con versiones innovadoras (dulces y saladas).
- Producto con fuerte valor cultural argentino, que conecta con la tradición.
- Propuesta integral: pastelería de autor + cafetería + opciones de almuerzo ligero.
- Amplio conocimiento en el rubro, licenciadas en gastronomía al mando con experiencia previa
- Producto apto para ampliar el negocio a través de delivery, take away y alianzas con plataformas digitales

Debilidades

- Negocio nuevo sin reconocimiento previo en el mercado.
- Producto estrella asociado a consumos más estacionales (merienda, sobremesa, celebraciones).
- Inversión inicial en equipamiento y materia prima de calidad, que eleva los costos fijos.
- Necesidad de posicionar el Rogel como opción atractiva en momentos más diversos del día.

Oportunidades

- Tendencia de los consumidores hacia propuestas gastronómicas de autor y experiencias diferenciadas.
- Creciente interés por las pastelerías de autor en Buenos Aires.
- Palermo como polo gastronómico y turístico en constante movimiento.
- Mercado abierto a la innovación en pastelería y reinterpretación de clásicos.

Amenazas

- Competencia elevada en la zona, con múltiples cafeterías y pastelerías reconocidas.
- Inflación y crisis económica que afectan el poder adquisitivo del consumidor.
- Cambios en tendencias de consumo hacia opciones más saludables, que pueden limitar el consumo de postres tradicionales.

- Riesgo de imitaciones rápidas por parte de la competencia al ver la novedad del concepto.

Para enfrentar las amenazas identificadas, nuestra estrategia se centrará en la diferenciación constante y la adaptabilidad del negocio. Frente a la alta competencia en la zona, apostaremos por consolidar una propuesta única que combine un producto distintivo con una experiencia de marca memorable, generando fidelización en el público. En relación a la inflación y la crisis económica, implementaremos políticas de gestión eficiente de costos, ofertas escalonadas y alternativas accesibles que permitan mantener el atractivo sin perder rentabilidad. Respecto a los cambios en las tendencias de consumo hacia opciones más saludables, podemos incorporar versiones reducidas en azúcar o con ingredientes funcionales que complementan el menú sin alterar la esencia del producto. Finalmente, para reducir el riesgo de imitaciones por parte de la competencia, priorizaremos la innovación continua y el fortalecimiento de la identidad de marca, lo que generará un posicionamiento difícil de replicar.

4. Plan de Marketing

4.1 Investigación de Mercado

Para llevar adelante la investigación de mercado realizamos una encuesta mediante Forms, donde se obtuvieron 361 respuestas. La encuesta utilizada fue de tipo cuantitativa con preguntas, en su mayoría, cerradas, que requieren que el participante marque la respuesta adecuada en una lista de opciones. También, realizamos una pregunta abierta, para que los encuestados puedan expresar sus necesidades y preferencias relacionadas a la propuesta. Las preguntas que se hicieron tenían como objetivo averiguar si efectivamente hay una demanda real para nuestro producto. Además, buscamos determinar cuál es nuestro público objetivo y consultar acerca de sus preferencias.

Pudimos definir que la mayoría vive en Caba y Amba, y que suelen visitar el barrio de Palermo. Los encuestados se ven motivados por encontrar propuestas originales diferentes a lo tradicional, en un espacio confortable, para cubrir los diferentes momentos de consumo. Entendemos que el mercado actual está saturado de cafeterías y pastelerías, por lo que, ante la positividad en los resultados de los encuestados con la propuesta, en Rogelio queremos hacerle llegar al cliente un producto ya reconocido en el mercado pero que no es de consumo habitual, sino que más asociado a festividades o eventos particulares, de manera innovadora.

En base a los resultados obtenidos en la encuesta, podemos definir con precisión el tipo de segmento al que apuntaremos y el público objetivo.

En el segmento primario el público objetivo central está compuesto por jóvenes adultos de entre 18 y 34 años, mayormente mujeres, pertenecientes al segmento C1 Y C2, es decir, clase media y media-alta, residentes en CABA y AMBA. Este grupo se caracteriza por buscar experiencias gastronómicas originales y de calidad, valorando especialmente la innovación y la diferenciación respecto a la pastelería tradicional. Sus principales momentos de consumo son la merienda y el brunch, instancias asociadas al disfrute social, con amigos

o familia. En cuanto a sus hábitos de compra, priorizan medios de pago digitales (billeteras virtuales y tarjetas) y eligen locales recomendados a través de redes sociales o por referencias cercanas.

En el segmento secundario, se identificó también un segmento de adultos de más de 45 años, con hábitos de consumo más tradicionales, que encuentran en el Rogel un postre clásico y familiar. Este grupo representa una oportunidad para atraer un público más amplio, mediante propuestas que conserven la esencia del postre original en paralelo a las versiones innovadoras.

Un tercer segmento, está compuesto por adultos de entre 25 y 34 años, de un nivel socioeconómico medio, pertenecientes al interior del país, que viajan de vez en cuando y se alojan en caba y suelen visitar Palermo o barrios aledaños. Este grupo muestra una oportunidad de integrar a personas que no son habituales de la zona, pero que buscan probar opciones diferentes a las tradicionales.

Conclusiones:

Rogelio se enfocará en el segmento primario joven-adulto como mercado meta, consolidando una propuesta innovadora, dinámica y fuertemente apoyada en la comunicación digital. Al mismo tiempo, se ofrecerán opciones que permitan captar al segmento adulto tradicional, ampliando el alcance del negocio sin perder coherencia en la propuesta de valor.

[Resultados encuesta anexo](#)

Análisis de la competencia:

Competidor	Propuesta de valor	Precios	Canales	Atención al cliente	Ambientación	Creatividad de productos
Maru Botana	Pastelería y cafetería reconocida, con amplia variedad de tortas, postres y panes tradicionales. Ofrece desayunos, almuerzos, meriendas y cenas, con atención en salón y take away.	Porción+Latte: \$20.000 aprox. Principal+Bebida: \$30.000-\$35.000	Instagram, página web oficial, apps de delivery	La atención está bien, pero no destaca	El salón es pequeño pero la ambientación es linda, todo sigue el mismo hilo y es coherente	Sus productos son mas tradicionales, pocas innovaciones
Dos escudos	Pastelería tradicional con enfoque en tortas clásicas argentinas y	Porción+Latte: \$18.000-\$22.000	Instagram, página web oficial (encargos	Servicio lento, y poco pendiente, poca	Su salon es grande, su ambientación sigue con lo tradicional de	Productos tradicionales de confitería

	productos artesanales. Ofrece servicio en salón, delivery y take away.		online)	organizaci ^o n	una confitería con un toque moderno	
Mada patisserie	Pastelería de autor con enfoque en innovación, estética y técnicas francesas. Ofrece tortas y petit gateaux premium.	Porción+Latte: \$22.000–\$28.000	Instagram , tienda online	No ofrecen servicio de salon, solamente take away	La ambientación es muy básica, y no cuentan con salón	La gran mayoría de sus tortas son las clásicas de todas las pastelerías
Lobo café	Café de especialidad con opciones dulces y saladas, incluyendo tortas (como el rogel). Ofrece desayunos, almuerzos, meriendas y cenas.	Porción+ latte: \$20.000 Principal+bebida: \$35.000	Instagram , página web oficial	Buena atención al cliente, aunque algunas demoras, malas recomendaciones	Salon grande, mala ambientación, mucho uso de materiales distintos, no tienen un hilo conductor, demasiadas cosas	Productos tradicionales pero se suman a tendencias

FORTALEZAS Y DEBILIDADES COMPETENCIA:

Maru Botana:

Fortalezas:

- Reconocimiento de marca
- Confianza de los clientes
- Variedad de productos
- Canales de venta múltiples

Debilidades:

- Pastelería muy clásica, poco innovadora
- Precio elevado
- Negocio a grande escala, no hay personalización

Dos Escudos:

Fortalezas:

- Productos artesanales y de alta calidad
- Marca reconocida, genera confianza
- Canales de venta múltiples

Debilidades:

- Marketing digital limitado
- Segmento de mercado acotado

- Enfoque tradicional, limita llegada de nuevos clientes que buscan experiencias novedosas

Mada Patisserie:

Fortalezas:

- Innovación y creatividad
- Gran atractivo visual, presentación y estética cuidados
- Producto premium

Debilidades:

- Variedad restringida
- Canales de venta acotados, solo take away
- Dependencia de percepción visual, si no mantiene innovación constante, el atractivo puede disminuir frente a competidores más dinámicos.

Lobo café

Fortalezas:

- Variedad de productos
- Buena atención al cliente
- Productos tradicionales y opciones innovadoras

Debilidades:

- Segmentación muy general
- Mala ambientación
- Malas recomendaciones

[Desarrollo de competidores en anexo](#)

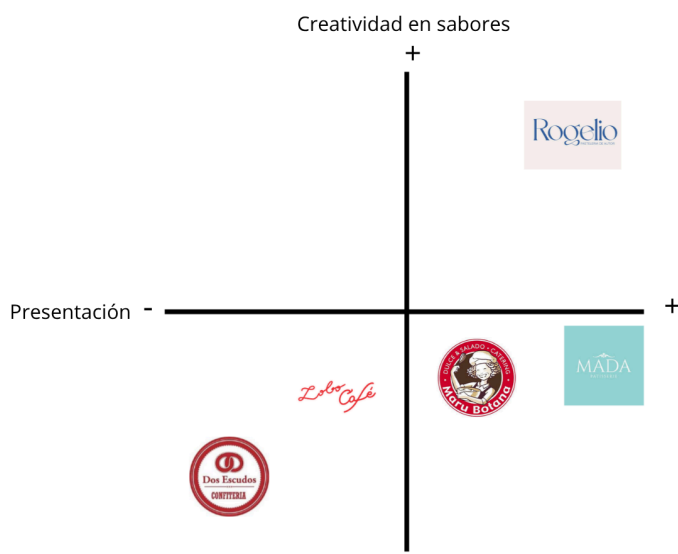
4.2 Ventajas Competitivas y Diferenciación:

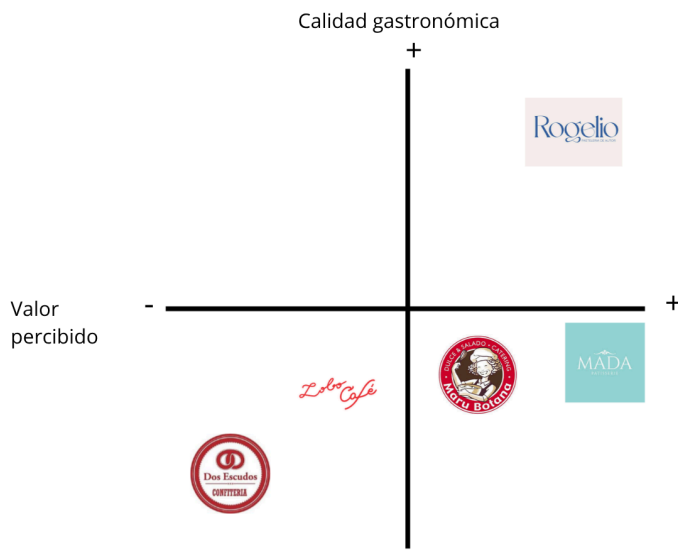
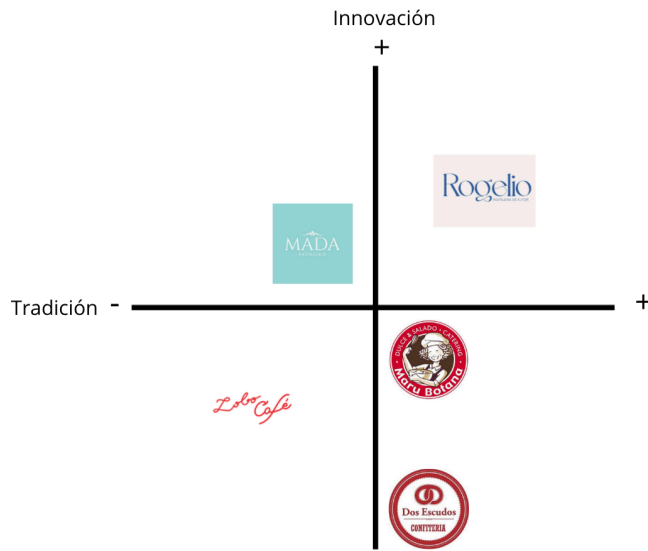
- **Producto estrella y especializado:** Propuesta centrada en el **rogel como producto insignia**, explorando versiones innovadoras y de autor que no suelen encontrarse en otras pastelerías.
- **Innovación en sabores y presentaciones:** Incorporación de ediciones limitadas, variaciones de temporada y maridajes que generan novedad constante.
- **Experiencia de consumo y atención dedicada al cliente :** Ambiente cuidado y estético que invita a permanecer, compartir y fotografiar la experiencia (atractivo tanto para el disfrute personal como para redes sociales).
- **Personalización y cercanía con el cliente:** Posibilidad de encargar tortas personalizadas o porciones especiales, fomentando el vínculo directo con el consumidor.
- **Posicionamiento como pastelería de autor:** Valor agregado en el relato creativo y autoral detrás de cada versión del rogel, reforzando exclusividad frente a propuestas más estandarizadas.

4.3 Posicionamiento:

Queremos que Rogelio sea percibido como el referente del Rogel en Buenos Aires, un lugar donde un postre clásico argentino se transforma en una experiencia gourmet, creativa y única. La marca debe asociarse con calidad, innovación y autenticidad, capaz de combinar

tradición y modernidad. Buscamos que los clientes piensen en Rogelio no solo como un lugar para comer un postre, sino como un espacio donde compartir momentos especiales, descubrir nuevas versiones del Rogel y disfrutar de un ambiente cuidado y acogedor.





4.4 Estrategias y políticas de Marketing:

Producto/Servicio:

La propuesta gastronómica de Rogelio se centra en la especialidad de la casa: el rogel artesanal, elaborado con materias primas seleccionadas y recetas propias que realzan la tradición repostera argentina con un giro moderno. Nuestro producto insignia son los rogeles grandes de 24 cm de diámetro, pensados para ofrecer porciones generosas y tentadoras. A partir de la observación del consumo, la venta principal se orientará hacia porciones individuales, permitiendo al cliente degustar diferentes variedades en cada visita.

Los rogeles estarán disponibles en distintas versiones, que combinan masas de vainilla o chocolate, rellenos de dulce de leche clásico o con giros innovadores (crema bariloche, diplomata), y toppings variados como merengue italiano o frutos rojos. Ejemplo de esto es

nuestro Rogel Bariloche, con masa crocante de vainilla, relleno de dulce de leche con chocolate y cobertura de merengue flameado con frutos rojos frescos. La propuesta de sabores busca equilibrar lo clásico con lo innovador, ofreciendo tanto opciones tradicionales como ediciones especiales y de temporada.

En la carta de bebidas, se ofrecerá café de especialidad, bebidas frías refrescantes, entre ellas limonadas saborizadas, jugos naturales y gaseosas. El objetivo es brindar un maridaje adecuado que acompañe la experiencia de consumo de los rogeles y de las opciones saladas que completarán la oferta.

Beneficios para el cliente:

- Básicos: calidad artesanal, sabor diferencial y porciones bien servidas.
- Complementarios: ambientación cálida para disfrutar en el local, packaging cuidado para llevar y compartir, y la posibilidad de encargarse de tortas enteras para ocasiones especiales.
- Emocionales: un momento de disfrute y pausa en la rutina, asociado a la indulgencia, la tradición y la innovación en un mismo producto.

Características y presentación:

- En el local: los rogeles se exhibirán en la vidriera ya porcionados, para potenciar la tentación visual.
- Para llevar: el packaging permitirá trasladar porciones sin alterar la presentación ni la frescura. Las tortas enteras se entregarán en cajas rígidas, estéticas y seguras.
- Ediciones especiales: lanzamientos limitados para fechas destacadas (Día de la Madre, Navidad, San Valentín), reforzando la estacionalidad.

Forma de entrega:

El producto podrá ser consumido en el local, con un servicio de mesa cuidado pero informal, o bien en modalidad take away y delivery, garantizando siempre la calidad en la presentación.

Marca e imagen a proyectar:

La marca Rogelio busca transmitir una personalidad auténtica, fresca y contemporánea, sin perder el toque artesanal. La propuesta apunta a posicionarse como un espacio "instagramable", prolijo y fotogénico, donde la estética del producto y del ambiente invitan a los clientes a compartir la experiencia en redes sociales, generando difusión orgánica.

Ambientación del local

El espacio se diseñará con una estética sencilla, luminosa y acogedora, con predominio de colores claros y detalles en madera, reforzando la calidez y la idea de lo artesanal. La vidriera será un punto clave de atracción, con los rogeles expuestos de manera visualmente impactante.

Packaging

El packaging seguirá la misma línea estética del local, con diseño minimalista y moderno. Incluirá el logo de la marca, la paleta de colores institucionales y un acabado prolijo que refuerce la calidad del producto. Se utilizarán materiales resistentes y sustentables, para transmitir responsabilidad ambiental.

Imagen Corporativa y Branding:

Concepto de marca

Rogelio es una pastelería de autor especializada en rogeles, buscando así darle un distintivo dentro del resto de las propuestas gastronómicas. La marca se distingue por combinar lo casero, con sabores clásicos y sofisticados, creando una propuesta única. La experiencia está orientada a un público curioso que busca sabores auténticos con un giro innovador.

Nombre de la marca

El nombre “Rogelio” nace principalmente por la conexión directa con el producto estrella, el rogel. Genera cercanía, como si el rogel tuviera identidad propia y se convirtiera en el anfitrión. Además, los nombres propios transmiten calidez y familiaridad, humanizar la marca la hace más entrañable e inolvidable.

Logo

El logo elegido se presenta con un estilo tipográfico elegante y moderno. La fuente principal tiene un trazo que transmite sofisticación, creatividad y exclusividad, alineado con el concepto de pastelería de autor.

Por otro lado, la tipografía secundaria es limpia y moderna. Su sencillez contrasta aportando claridad, legibilidad y frescura.

La combinación de amables crean un logo que fusiona tradición reinterpretada con contemporaneidad. La identidad visual expresa la esencia de Rogelio que respeta lo clásico, reinterpretado con un sello propio.

Paleta de colores

Azul: Es el color protagonista que aporta elegancia y diferenciación, alejándose de los típicos colores utilizados en la pastelería. Transmite confianza, seguridad y profesionalismo. Está asociado a lo exclusivo, genera sensación de calidad.

Otra de las razones principales de la elección de este color es que refuerza la asociación directa con la cultura argentina, aludiendo al producto principal de la pastelería como a su origen.

Blanco y color hueso: Transmite calma, limpieza y sutileza. Da equilibrio visual creando un espacio agradable, refuerza la confianza en la calidad del producto y el carácter artesanal.

Beige/madera: da calidez, cercanía con la naturaleza. Genera confort visual, ambiente hogareño y conexión con lo artesanal y familiar. Equilibra la sobriedad del azul, invitando a un ambiente acogedor, reforzando la experiencia de compartir un rogel en un entorno cercano y cuidado.

Dorado: asociado a la luz del sol y al bienestar, da energía positiva. Es un símbolo de fortaleza y prosperidad.

Estética del local

El espacio refleja la identidad de marca: una interpretación moderna de lo clásico, donde los detalles transmiten calidez, elegancia y creatividad.

El azul es el hilo conductor dando exclusividad e identidad, la madera suaviza el ambiente aportando sensación hogareña que invita a quedarse, mientras que el blanco genera luminosidad y equilibrio.

La iluminación combina luz natural y artificial cálida. Durante el día ingresa luz natural potenciando los tonos beige del interior y suaviza los contrastes del azul, logrando un ambiente equilibrado y luminoso. Esto también crea un vínculo con el exterior haciendo que el local se perciba accesible y fresco.

El protagonismo pasa a la iluminación artificial por la tarde, pensando en mantener un ambiente acogedor. La luz de ambiente se logra con lámparas colgantes simples y en tonos claros ubicadas en las mesas y barra. Las tiras led se encuentran en el mostrador, estanterías y detrás de paneles para aportar profundidad. El cartel principal con el logo "Rogelio" también se presenta con led, reforzando la identidad de marca y convirtiéndose en un punto visual distintivo.

Las texturas lisas y limpias en conjunto con la iluminación cálida crearán una atmósfera acogedora y moderna.

El resultado será un espacio contemporáneo y auténtico, pensado para vivir una experiencia gastronómica que combina diseño, tradición y creatividad.

[-Anexo estética del local, colores, producto](#)

[- Anexo: Listado de la línea y gama completa de productos o servicios ofertados, con sus respectivos precios.](#)

Políticas de Precio:

La estrategia de precios combinará distintas etapas y recursos para acompañar el crecimiento del negocio y la consolidación de la marca. En una primera fase, se aplicará una estrategia de descreme, estableciendo precios iniciales más altos con el fin de posicionar el producto en un segmento premium, destacando su calidad, originalidad y elaboración artesanal. Este enfoque permitirá atraer a un público que valora las propuestas distintivas y está dispuesto a pagar por una experiencia diferente, además de facilitar la recuperación de la inversión inicial en infraestructura, comunicación y desarrollo de producto.

A medida que el emprendimiento se consolide y logre mayor reconocimiento, se adoptará una estrategia de precios psicológicos, ajustando los valores para que resulten más atractivos y accesibles, sin perder la percepción de calidad. Se buscará generar una

sensación de conveniencia y cercanía mediante precios redondeados o visualmente más bajos (por ejemplo, \$9.900 en lugar de \$10.000).

En paralelo, se incorporarán ofertas y promociones puntuales orientadas a fidelizar clientes y estimular las ventas en momentos estratégicos. Estas incluirán descuentos por cantidad, beneficios para clientes frecuentes, promociones por fechas especiales y combos de productos que incentiven la compra conjunta. De esta manera, la política de precios no solo buscará mantener la rentabilidad, sino también fortalecer la relación con los consumidores y ampliar la base de clientes a largo plazo

Políticas de Distribución:

Nuestra propuesta de negocio se ubica en pleno polo gastronómico de CABA: Palermo, específicamente entre calles Humboldt y Gorriti. Esta localización estratégica presenta un flujo de personas interesante durante casi todo el día, lo que nos permite alcanzar visibilidad frente al público objetivo y despertar la curiosidad de los transeúntes. La elección del lugar no solo responde a la alta concentración de oferta gastronómica y cultural, sino también al perfil del consumidor de la zona, habituado a propuestas innovadoras y de calidad.

En cuanto a las formas de entrega del servicio, la modalidad principal será el consumo en salón, brindando al cliente la posibilidad de sentarse y disfrutar de nuestra propuesta en un entorno cuidado y confortable. Complementariamente, se ofrecerá la alternativa de take away, pensada para aquellos clientes que prefieran llevar el producto y consumirlo en otro contexto, manteniendo la misma calidad de experiencia gracias a un packaging sustentable y de diseño.

Adicionalmente, se incorporará el servicio de delivery mediante aplicaciones como Pedidos Ya y Rappi, las cuales, aunque implican un costo de comisión que oscila entre el 25% y el 35%, permiten ampliar el alcance del negocio y captar un segmento de clientes que prioriza la conveniencia.

Respecto a la modalidad de atención, se contempla un sistema mixto:

- Asistencia personalizada en salón: el cliente se sienta, es atendido por un camarero que toma su pedido y se lo sirve en mesa, reforzando la experiencia de hospitalidad.
- Autoservicio en delivery: al realizar la compra a través de las aplicaciones, el proceso se vuelve completamente digital y automatizado, sin contacto directo con el personal, lo cual optimiza tiempos y facilita la operación.

De esta manera, la política de distribución se sostiene en un esquema multicanal que combina cercanía, comodidad y amplitud de alcance, garantizando que el producto llegue al cliente en distintos contextos de consumo, siempre preservando la calidad y la identidad de la marca.

Políticas de Promoción, Comunicación y Lanzamiento:

- **Estrategias de publicidad (offline/online), redes sociales, relaciones públicas, marketing de contenidos.**

Estrategias de Publicidad

Online

- Redes Sociales (Instagram, TikTok, Facebook) como principal canal de comunicación según resultado de encuestas:
Generar contenido visual atractivo con fotos y videos cortos del proceso creativo de los rogeles.
Reels mostrando la elaboración artesanal y la innovación de sabores.
Historias diarias con encuestas y votaciones (ej. elegir próxima edición limitada).
Uso de hashtags propios como #RogelDeAutor #RogelioPastelería.
- Publicidad paga (Meta Ads / Google Ads):
Campañas segmentadas a público de Palermo y CABA, nivel socioeconómico medio–alto, amantes de la gastronomía y pastelería gourmet.
- Marketing de contenidos:
Blog o notas en la web con temas como “El origen del rogel” o “Cómo se reversiona un clásico argentino”.
Newsletter mensual con novedades, lanzamientos y beneficios exclusivos.

Presupuesto Community manager

Offline

- Flyers y tarjetas en comercios aliados (cafeterías, vinotecas, librerías de Palermo).
- Acciones con delivery apps (ej. promociones destacadas en Rappi/PedidosYa).
- Merchandising: packaging atractivo y distintivo con branding fuerte (bolsas, stickers, cajas).
- Relaciones públicas: notas en medios gastronómicos (ej. La Nación Cocina, Infobae, revistas de lifestyle)

- Estrategias de Lanzamiento: Plan de comunicación de la empresa para el pre lanzamiento, lanzamiento.

Pre-lanzamiento (2 meses antes de abrir):

- Creación de expectativa en redes sociales:
Cuenta regresiva con posteos teaser del concepto (“¿El Rogel puede reinventarse?”).
Historias mostrando avances de obra, selección de sabores y votaciones para que el público participe.
- Campaña de intriga:
Carteles en la fachada del local con frases como “Pronto, el Rogel como nunca lo probaste”.
- Colaboraciones previas: alianzas con cafés de la zona para ofrecer mini degustaciones y empezar a posicionar la marca.
- Envío de press kits a foodies e influencers de nicho

Lanzamiento (apertura):

Evento inaugural:

- Degustación gratuita de porciones mini de los sabores exclusivos
- Música en vivo suave
- Sorteos en redes sociales para ganar tortas enteras o combos de degustación.

Promociones iniciales:

- “2x1 en café + porción de Rogel” durante la primera semana.
- Descuento del 15% en compras por take away.
- Cobertura en vivo en Instagram y TikTok: con invitados subiendo contenido propio.

Post-lanzamiento (primeros 3 meses):

- Mantener la frecuencia de posteos en redes (mínimo 4 veces por semana).
- Continuar con publicidad paga, pero enfocada en fidelizar clientes y aumentar visitas recurrentes.
- Lanzamiento de un programa de fidelización: tarjeta de puntos (cada 8 porciones, 1 gratis).

Año 1	Año 2	Año 3
<p>Posicionamiento y reconocimiento inicial</p> <p>Objetivo: Dar a conocer la marca, construir identidad visual y atraer público al local.</p> <p>Acciones:</p> <ul style="list-style-type: none">● Generación constante de contenido profesional (2-3 sesiones de fotos/videos mensuales).● Publicidad paga mensual en Meta Ads y Google Ads segmentada a Palermo y CABA.● Colaboraciones con micro y mid influencers	<p>Consolidación y expansión de comunidad</p> <p>Objetivo: Fidelizar clientes y ampliar la presencia digital y territorial.</p> <p>Acciones:</p> <ul style="list-style-type: none">● Campañas temáticas (sabores estacionales, colaboraciones con chefs o cafés).● Lanzamiento de un canal de newsletter con beneficios exclusivos.● Aumento de pauta segmentada para conversiones (take away / delivery).● Publicación de notas propias en blogs o	<p>Fidelización y posicionamiento premium</p> <p>Objetivo: Convertir la marca en referente de pastelería de autor argentina.</p> <p>Acciones:</p> <ul style="list-style-type: none">● Campañas con storytelling centradas en el “Rogel de autor” y su proceso creativo.● Producción audiovisual profesional (videos documentales breves o mini series de elaboración).● Lanzamiento de una línea de productos edición limitada o colaborativa.

<p>gastronómicos locales (5–8 colaboraciones/año).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Envío de press kits y gestión de notas en medios gastronómicos. • Participación en ferias o eventos de pastelería/locales gourmet 	<p>medios especializados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colaboraciones estratégicas con marcas afines (cafés, vinotecas, tiendas gourmet) 	<ul style="list-style-type: none"> • Campañas institucionales (branding emocional)
Inversión: \$3.600.000	Inversión: +20%	Inversión: +40%

5. Plan de Operaciones

5.1 Estandarización y Determinación de la Oferta:

Recetas estandarizadas en EXCEL.

5.2 Análisis de Carga de Trabajo y Capacidad Productiva: Estimación de cuánto se puede producir/atender en el establecimiento.

[Capacidad productiva en anexo](#)

5.3 Dotación de Empleados:

[Organigrama](#)

Descripción de puestos:

Jefe de Pastelería (Maestro Pastelero): 1

- Diseñar y supervisar la producción de rogeles, pastelería y opciones dulces/saladas.
- Control de calidad y presentación de los productos.
- Elaboración de nuevas recetas y desarrollo de carta.
- Planificación de producción diaria y semanal.
- Gestión de insumos, pedidos y control de stock.
- Coordinación y capacitación de los ayudantes de pastelería.

Ayudante de Pastelería (Ayudante de Cocina): 3

- Asistir en la elaboración de postres, rogeles y productos de pastelería.
- Preparación de bases, rellenos y mise en place.
- Mantenimiento de la limpieza e higiene en el sector.
- Colaborar en el control de stock de insumos.

Camarero: 4

- Atender a los clientes en salón con trato cordial.
- Tomar pedidos, recomendar productos y coordinar con cocina/barista.
- Servir alimentos y bebidas en la mesa.
- Mantener la limpieza y el orden en el salón.
- Cobrar en mesa y facilitar la rotación eficiente.

Bachero (Lavacopas): 1

- Lavado y orden de vajilla, utensilios y elementos de cocina.
- Mantener la limpieza en cocina y áreas de trabajo.
- Apoyo puntual en tareas básicas de cocina (pelado, limpieza de materia prima).

Barista (Mozo Mostrador): 1

- Preparar y servir cafés de especialidad, infusiones y bebidas frías.
- Control y mantenimiento de máquinas de café y molinillos.
- Asesorar al cliente sobre la carta de cafés.
- Apoyar en la coordinación del servicio de salón.

Encargado (Empleado Principal Administrativo): 1

- Gestión de proveedores, compras y facturación.
- Control de stock, costos y presupuestos.
- Pago a empleados y administración de sueldos.
- Manejo de documentación contable y coordinación con el contador.
- Coordinación de camareros, cajeros y baristas
- Reportar a dueños sobre balances e indicadores de negocio.

La estimación de cantidad de personal por área y turno se realiza teniendo en cuenta que el horario de apertura es de 8 a 20hs, es decir, 12 horas totales, más el tiempo de apertura y cierre. Por lo tanto, se dividen los turnos en dos de 8 horas. Con el objetivo de asegurar que cada área esté cubierta sin sobrecargar personal y manteniendo la experiencia de calidad.

Área de Pastelería

- Turno Mañana (06:00 – 14:00): 1 Jefe de Pastelería y 1 Ayudante de Pastelería full time. Realizan la producción principal del día, mise en place y armado de roles.
- Turno Tarde (13:00 – 21:00): 1 Ayudante de Pastelería, 1 Ayudante de Pastelería part time para la reposición y apoyo en pedidos de última hora.

Siempre hay 2 personas en producción por la mañana y 1 en la tarde.

Área de Café y Salón

- Turno Mañana (06:00 – 14:00): encargado, 2 camareros. Ideal para un flujo medio-bajo de clientes (desayunos, primeras horas laborales)
- Turno Tarde (13:00 – 21:00): 2 camareros. Mayor movimiento en meriendas y after-office, se refuerza con un camarero adicional.

Siempre hay un barista fijo por turno y dos camareros por turno.

Área de Apoyo:

- 1 Bachero, presente en turno tarde, cuando se acumula mayor volumen de vajilla.

Cuadro de cantidad de personal por puesto en anexo

Esquema horario quincenal:

- Turno Mañana: 06:00 – 14:00 hs
- Turno Tarde: 13:00 – 21:00 hs
- Descanso: 1 día y medio libre semanal (rotativo).
- Administrativo: Lunes a viernes, turno mañana.
- Bachero: Turno tarde (mayor carga de vajilla y limpieza).

Con esta estimación, se garantiza que:

- En el turno mañana se prioriza producción y un servicio básico de salón.
- En el turno tarde se refuerza salón y servicio al cliente, acompañando el pico de consumo.

5.4 Políticas de Capacitación y Reclutamiento:

- **Reclutamiento y Selección**

El proceso de reclutamiento y selección se rige a través de una POE, para que los reclutadores tengan una guía clara y precisa durante todo el proceso. También es importante esta herramienta para que no se salteen pasos y haya igualdad de condiciones para todos los postulantes.

La búsqueda de personal la llevará a cabo el encargado bajo la guía de la POE y de las descripciones de puesto mencionadas anteriormente. El personal se buscará a través de LinkedIn, Computrabajo y Bumeran.

[POE detallada en anexo.](#)

- **Plan de Inducción:**

Para la integración del personal, en primer lugar, se le dará la bienvenida. En esta se hará un recorrido por el local, reconociendo las principales áreas de trabajo, zonas de producción, mostrador, área de servicio y depósitos, así como también compañeros de turno. Explicación de roles, jerarquías y canales de comunicación interna. Se compartirán los valores principales para que todos los empleados puedan estar alineados con los mismos.

En el área de trabajo se mostrarán las POE receta que utilizarán a diario, especificando como, donde y cada cuánto se deben realizar las preparaciones. Se les explicará cada una para mantener un estándar de calidad y minimizar errores.

También se explicará el protocolo del manejo de alimentos, normas de seguridad, protocolos de limpieza y cierre, con sus respectivas POE.

Por último, para lograr una mejor integración se le asignará un compañero de referencia durante las primeras dos semanas para poder evacuar dudas y que pueda guiarlo en el proceso de adaptación.

- **Programa de Entrenamiento Periódico:**

Con el fin de que todos nuestros empleados se mantengan actualizados, mejorar nuestro servicio y productos continuamente, se hará un programa de entrenamiento periodico.

Trimestralmente se llevará a cabo una pequeña jornada de dos a tres horas, en la que se hará un repaso general de los procesos, seguridad e higiene y se buscará reforzar técnicas y protocolos de servicio. Se hará incapié en el servicio al cliente, manejo de quejas, el trabajo en equipo y la comunicación interna.

Eventualmente se realizarán capacitaciones cada vez que haya un cambio de carta, para que todos los empleados puedan llevar a cabo las nuevas recetas. También, eventualmente, se harán jornadas específicas de cada área para mejorar el desempeño en cada una, por ejemplo una jornada de arte latte para los baristas.

5.5 Determinación y Cuantificación de Equipamiento, Paramentos e Instalaciones

- **Listado valorizado, detallado y justificado de toda la infraestructura necesaria (maquinaria de cocina, mobiliario de salón, sistemas de ventilación, etc.).**

Listado detallado en EXCEL

- **Layout y Flujo. Aplicación en plano: Justificar la elección del layout y del flujo en función de la estrategia productiva, la inocuidad y la eficiencia del servicio. Aplicar en plano.**

[Layout y flujos](#)

5.6 Sistemas de Gestión Operativa e Inocuidad:

Detalle los POE/POES/Flujograma de los procesos clave: Descripción de los protocolos de higiene y manipulación de alimentos. Detalle los POE/ POES/ Flujograma de los procesos clave:

[Poes en Anexo](#)

5.7 Determinación de Proveedores Esenciales: Identificación de los proveedores críticos, criterios de selección y gestión de relaciones.

No contamos con proveedores esenciales.

6. Plan de Implementación y Cronograma

6.1 Resumen Explicativo de Tiempos

Preapertura

Como primera instancia, haremos la búsqueda del local que se adapte a nuestro proyecto. Para esto nos pondremos en contacto con las inmobiliarias de la zona, de esta forma podremos ver los locales disponibles y seleccionar el más conveniente. Una vez elegido el local procederemos con la reserva y firma del contrato. *Tiempo estimado: 6 semanas.*

Una vez firmado el contrato nos pondremos en contacto con nuestra gestora de habilitaciones para que comience con las mismas. A su vez realizaremos la contratación del seguro del local, los planos correspondientes a la instalación eléctrica y ventilación mecánica. Se llevará a cabo la inscripción de sociedades y rúbrica de libros. Dado que varios de estos procesos se hacen en simultáneo, consideramos un *tiempo estimado de 6 semanas*.

Mientras se llevan a cabo las actividades correspondientes para la habilitación del local, se comenzará con el acondicionamiento del local, obras menores, pintura, montaje de mobiliario, equipo gastronómico y decoración. *Tiempo estimado: 5 semanas*.

Una vez recibamos la habilitación, se llevará a cabo la inscripción al ARCA, AGIP, el registro sindical, alta en servicios, ART y libro de quejas. *Tiempo estimado: 4 semanas*.

A partir del momento en que el local se encuentra habilitado y se está finalizando la refacción, se dará la orden a nuestro departamento externo de recursos humanos de comenzar con el reclutamiento del personal necesario. *Tiempo estimado 4 semanas*.

Selección de proveedores, armado de fichas técnicas, armado de stock inicial de materias primas. *Tiempo estimado: 3 semanas*.

Contactar a nuestro equipo externo de marketing para la estrategia de comunicación y la generación de expectativas de prelanzamiento. *Tiempo estimado: 2 semanas*.

Marcha blanca para controlar y ajustar tiempos y procesos. *Tiempo estimado: 1 semana*

Lanzamiento

Una vez realizadas todas las acciones necesarias para la apertura del local, Rogelio abrirá sus puertas, buscando que los clientes conozcan el concepto de pastelería de autor especializada en rogeles. Este momento será clave para posicionar la marca en el mercado local y que se genere un primer contacto memorable con el producto y el ambiente del mismo.

El día de la apertura, se realizará un evento de lanzamiento con degustaciones de distintos tipos de rogeles, descuentos especiales por apertura y sorteo en redes sociales. Se preparará la ambientación cuidadosamente para reflejar la esencia del proyecto.

Tiempo estimado: 1 día

Primeros meses de operación

Durante los primeros meses de funcionamiento, Rogelio atravesará una etapa de ajuste y consolidación destinada a afianzar su propuesta como pastelería de autor.

En las primeras tres a cuatro semanas, se mantendrá una estrategia de apertura extendida, con promociones de bienvenida, combos de lanzamiento y contenido digital que refuerce la identidad de marca. Este período será clave para recibir retroalimentación directa de los clientes, ajustar detalles de producción, presentación y servicio, y consolidar la percepción de calidad, cercanía y originalidad que caracteriza al proyecto. *Tiempo estimado: 3 semanas*

En el segundo mes, el foco estará en optimizar la operación interna: estandarizar recetas y procesos, implementar controles de stock y costos, y fortalecer la coordinación del equipo. Se buscará mejorar la eficiencia diaria y mantener el interés del público mediante nuevas propuestas y comunicación constante en redes. *Tiempo estimado: 1 mes*.

Hacia el cierre del segundo mes y el inicio del tercero, Rogelio deberá haber alcanzado una rutina de trabajo estable, con personal adaptado, procesos definidos y una base de clientes fidelizados. El *tiempo estimado de esta etapa operativa inicial es de aproximadamente 8 a 10 semanas*, al término de las cuales la marca debería estar preparada para proyectar su crecimiento y consolidación en el mercado local.

6.2 Gráfico de Gantt

Gráfico de Gantt detallado en EXCEL

7. Plan Económico Financiero

Plan económico en EXCEL

7.1 Análisis de Inversión Inicial:

Análisis de inversión inicial en EXCEL

7.2 Proyección de Ventas:

Proyección de ventas en EXCEL

7.3 Análisis de Costos Operativos:

Análisis de costos operativos en EXCEL

7.4 Determinación del Punto de Equilibrio:

Determinación del punto de equilibrio en EXCEL

7.5 Flujo de Fondos Proyectado:

Flujo de fondos proyectado en EXCEL

7.6 Análisis del Retorno de la Inversión:

Análisis del retorno de la inversión en EXCEL

8. Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Para este proyecto nos propusimos desarrollar un local gastronómico, puntualmente una pastelería de autor: Rogelio, en la cual el eje central de nuestra propuesta sería el Rogel, la torta argentina por excelencia. Ubicado en Palermo, un barrio geográfico de alta densidad poblacional y de alto tránsito estacional. Para llevar adelante este proyecto, se realizaron diversos análisis de situación, tanto externos como internos, se establecieron metas y objetivos, en conjunto de una estrategia para alcanzarlos.

Los estudios de mercado confirmaron una demanda real hacia propuestas gastronómicas innovadoras, de autor y centradas en experiencias distintivas, especialmente en el segmento de jóvenes adultos, nuestro público objetivo central, que valoran la creatividad, calidad y originalidad. La elección del Rogel como producto insignia permite diferenciarse de las pastelerías tradicionales, ocupando un nicho desatendido y revalorizando un clásico argentino desde una perspectiva moderna.

En términos operativos, la estructura de personal, los procesos estandarizados y la planificación productiva permiten garantizar eficiencia, calidad constante y capacidad para sostener la demanda. Asimismo, la ubicación estratégica en Palermo potencia la visibilidad y compatibilidad con el perfil de consumidores buscado.

El desafío será poder no solo captar a todo este público, sino también hacerlo fiel a nuestra marca, además de la fuerte competencia de la zona, pero creemos que nuestra propuesta diferencial cautivará los corazones y paladares de todo aquel que pruebe nuestro producto, nos comprometemos a innovar constantemente y estudiar qué es aquello que desea la gente, para que nos vuelvan a elegir. La situación de inestabilidad económica del país y la incertidumbre, requerirá que estemos más atentas a la estrategia de precios y la negociaciones de materia prima.

Relacionándolo con nuestros objetivos, y metas, proponemos los próximos pasos a seguir para el futuro de Rogelio:

A corto plazo (0–6 meses), consolidar la presencia digital de la marca mediante la generación constante de contenido, colaboraciones con micro influencers y campañas segmentadas que permitan incrementar el alcance y reconocimiento inicial. Al mismo tiempo, será fundamental priorizar la calidad y consistencia del producto insignia, reforzando al Rogel como elemento diferencial de la propuesta. También implementar una estrategia de precios por descremado para posicionarse dentro del segmento premium sin perder competitividad, y optimizar los procesos operativos durante los primeros meses, ajustando turnos, volúmenes de producción y dotación de personal según la demanda real observada.

A mediano plazo (6–18 meses), proponemos avanzar en el desarrollo de un programa de fidelización que incremente la recurrencia de clientes, complementando la experiencia con degustaciones guiadas, maridajes y ediciones limitadas estacionales que mantengan la novedad de la carta y refuercen la identidad de autor. Asimismo, resultará beneficioso explorar alianzas estratégicas con cafeterías, vinotecas u otros comercios afines que permitan ampliar alcance y posicionamiento. En paralelo, será pertinente ajustar la política de precios hacia esquemas psicológicos, logrando un equilibrio entre accesibilidad, percepción de valor y rentabilidad.

Finalmente, a largo plazo (18–36 meses), expandir la marca a través de productos complementarios o líneas especiales, como cajas de degustación, kits para regalo o ediciones premium, así como evaluar la apertura de un segundo punto de venta, pop-ups temporales o colaboraciones de co-branding que aumenten la presencia territorial. También será estratégico invertir en producción audiovisual profesional y campañas institucionales que consoliden el posicionamiento de Rogelio como pastelería de autor premium.

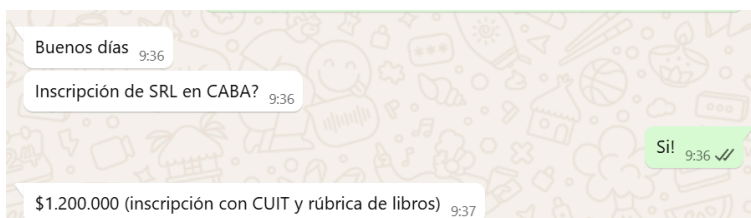
Desde el punto de vista financiero, las proyecciones muestran un escenario favorable: un VAN positivo, una TIR de 11,48% que supera ampliamente la tasa de exigibilidad 5% y un periodo de recupero razonable para el sector gastronómico, ubicándose en el cuarto mes de nuestro tercer año. Estos indicadores respaldan la rentabilidad y sustentabilidad económica del proyecto.

El desarrollo integral del proyecto “Rogelio” demuestra que nuestra propuesta es viable, rentable y con alto potencial de crecimiento dentro del mercado gastronómico de Buenos Aires. A partir del análisis estratégico, operativo, legal y financiero, se concluye que el modelo de negocio posee bases sólidas para su implementación y sostenibilidad en el tiempo. Con una identidad de marca clara y una propuesta diferencial capaz de posicionarse como referente del Rogel de autor en Buenos Aires.

Más allá del análisis técnico y del desarrollo del plan de negocios, este proyecto representó también un proceso personal de construcción, aprendizaje y reafirmación de nuestra identidad profesional. “Rogelio” no es solo una propuesta gastronómica, sino la materialización de una búsqueda: unir tradición, creatividad y visión emprendedora en un concepto que refleje nuestra manera de entender la pastelería. Investigar, planificar y proyectar este emprendimiento nos permitió profundizar en áreas clave de la gestión, pero también reconocer nuestras propias fortalezas, desafíos y motivaciones. Este trabajo no solo confirma la viabilidad del negocio, sino que también refuerza nuestra convicción de que la gastronomía puede ser un espacio para crear experiencias con sentido y para compartir aquello que nos identifica. Con esta base, el desafío hacia adelante no es únicamente emprender, sino hacerlo con coherencia, pasión y responsabilidad, construyendo un proyecto que crezca con nosotras y con las personas que lo elijan.

Anexos

- Inscripción de sociedades y Rúbrica de libros



- Gestor de habilitaciones AGC-CABA

Analia Laura Fornelli
 Gestoría
 Habilitaciones Municipales
 A&A

Verbal 2773, Piso 6 Dpto. 41
 C1406GKI CABA
 +54 911 521 981 22
 analfornelli@gmail.com

21 de agosto de 2025

A quien corresponda
 Permiso de Actividad Económica -Habilitación Municipal
 Destino: ALIMENTACIÓN EN GRAL Y GASTRONOMÍA
 Tray. Justo Santamaría de Oro 1930- C.A.B.A.

Estimado/a:
 A continuación detallo el presupuesto solicitado y los requisitos según la reglamentación vigente del G.C.B.A. para la habilitación municipal del local de referencia.

- Tareas a Realizar:**
- Aseveramiento sobre todos los requerimientos del GCBA para la habilitación y funcionamiento del local
 - Dibujo de planos requeridos para el rubro
 - Firma de profesional matriculado
 - Qr de habilitación en trámite que permite comenzar la actividad a los 7 días de la presentación
 - Certificado de impacto ambiental SRE
 - Exclusión del Registro de Generadores de Residuos Sólidos Fracción Húmedos
 - Inscripción en el Registro de Generadores de Residuos Sólidos Fracción Secos
 - D.D.11 Ley 5920 de Autoprotección (por tratarse de local con menos de 200 m2 no requiere plano de evacuación sólo declaración jurada)
 - Permiso de Área Gastronómica en vereda (mesas y sillas)

Honorarios Gestión y Gastos Profesionales
 \$550.000,-

Gastos: Al momento los gastos de sellados municipales han sido suspendidos, en caso que el GCBA levante este beneficio los mismos serán liquidados por ellos según la tarifaria vigente y no se encuentran incluidos dentro del presente presupuesto.

Forma de pago: 25% al aceptar el presupuesto, 25% con el QR de habilitación en trámite (que permite comenzar con la actividad) y el saldo con la habilitación aprobada.

Documentación requerida:

-El titular de la habilitación me tendrá que apoderar a través del sistema TAD de Agjo (se indicará cómo realizarlo)

*Para el área gastronómica en vereda:

-Fotos vigentes de la vereda, frente del local y donde serán

- Seguros de comercio



Cotización Seguro Integral de Comercio - Pesus

Nro. Referencia: HCB1-2019-311

Buenos Aires, 21 de agosto de 2025

Datos del Cliente	
Apellido/Nombre Social: MOTA PROVENZANO	Nombres: MOTA PROVENZANO
Documento: D.N.I. 4532546	Tipo de Persona: FISICA
IVA: MONOTRIBUTIVA	Ingresos Brutos: NO ACREDITA CONDICION
Teléfono: 011 4709705	Email: PROVENZANO@PROVENZANO.COM
Condiciones de Cotización	
Actividad: RESTAURANTES / BARES / PIZZERIAS	Plan: PLAN 2
Provincia: BUENOS AIRES (PR-3127)	Organizador: VENTA DIRECTA OIE (008-0044)
Fecha de Inicio de Vigencia: 21/08/2025	Fecha Fin de Vigencia: 21/08/2026
Periodo y Cobertura: ANUAL	Estabilización: SIN ESTABILIZACION
Forma de Pago: TARJETA/TARJETA DE CREDITO	Plan de Pago: 10 CUOTAS SEMESTRALES
Comercio Cotizado	
Zona: ZONA A	Provincia: CAPITAL FEDERAL
Localidad: CAPITAL FEDERAL	Tipo de seguro: NO INFORMADO
Tipo de sistema: NO INFORMADO	
Coberturas	
Subcobertura	Suma Asegurada
Inendio Edificio	\$ 25.000.000,00
Inendio Contenido	\$ 22.100.000,00
Daños por Agua	\$ 222.000,00
Remoción de Escombros	\$ 2.750.000,00
Gastos Extra por Incendio	\$ 5.500.000,00
Bienes no declarados adquiridos	\$ 2.750.000,00
Reflexiones y Ampliaciones	\$ 2.750.000,00
Cesión de Extinción de Incendios	\$ 2.750.000,00
Robo Contenido	\$ 2.250.000,00
Raño -Valores en Caja	\$ 222.000,00
Cristales	\$ 222.000,00
T.R. Equipos Electrónicos	\$ 1.100.000,00
Responsabilidad Civil	\$ 11.000.000,00
Resp. Civil Sarcófago de Alimentos	\$ 11.000.000,00
PRECIO EN 10 CUOTAS \$ 263.174,16 - no incluye impuestos (*)	

- Plano instalación mecánica

Alejandro Adrián Vazquez
Electrotécnico
Mat. : 10.101 COPIME

Yerbal 2662 5ª "3" T. Azalea Capital Federal TEL: 1569872613

Bs. As. 21 de Agosto de 2025

A quien corresponda:

Ref.: Presupuesto Planos Ventilación Mecánica Fray María Fray Justo Santa María de Oro 1910

Por la presente me dirijo a Ud. A fin de elevarle el presupuesto para la aprobación de los planos de Proyecto de **Ventilación Mecánica**, de la finca de referencia. A continuación, le detallo los trabajos a realizarse:

- Relevamiento en el predio de referencia.
- Confección de los planos de **Ventilación Mecánica**
- Armandó integral del expediente de Instalaciones.
- Presentación del mismo.
- Firma del profesional matriculado.
- Aprobación de los planos.

El presupuesto de Honorarios es de \$260.000

Formas de Pago

- Anticipo \$ 130.000
- Contra Registro Digital\$ 130.000

No está incluido el I.V.A.

Sin más saluda a UD. muy atentamente

Alejandro Adrián Vazquez.

Documentación:

Informe de Dominio Actualizado
Contrato de Alquiler (en caso de ser Inquilinos)
Estatuto o Poder
DNI Firmante

● Plano instalación eléctrica

Alejandro Adrián Vazquez
Electrotécnico
Mat. : 10.101 COPIME

Yerbal 2662 5ª "3" T. Azalea Capital Federal TEL: 1569872613

Bs. As. 11 de Febrero de 2025

A quien corresponda:

Ref.: Presupuesto Planos Instalación Eléctrica Fray María Fray Justo Santa María de Oro 1910

Por la presente me dirijo a Ud. A fin de elevarle el presupuesto para la aprobación de los planos de Proyecto de **Instalación Eléctrica**, de la finca de referencia. A continuación, le detallo los trabajos a realizarse:

- Relevamiento en el predio de referencia.
- Confección de los planos de **Instalación Eléctrica**
- Armandó integral del expediente de Instalaciones.
- Presentación del mismo.
- Firma del profesional matriculado.
- Aprobación de los planos.

El presupuesto de Honorarios es de \$300.000

Formas de Pago

- Anticipo \$ 150.000
- Contra Registro Digital\$ 150.000

No está incluido el I.V.A.

Sin más saluda a UD. muy atentamente

Alejandro Adrián Vazquez.

Documentación:

Informe de Dominio Actualizado
Contrato de Alquiler (en caso de ser Inquilinos)
Estatuto o Poder
DNI Firmante
Inscripción CURT

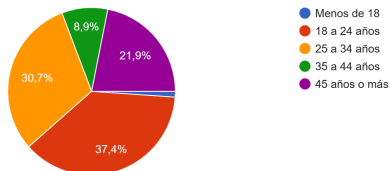
Cuadro de costos marco legal y habilitaciones

Item	Costo	Tiempo estimado
Inscripción de sociedades + Rúbrica de libro	\$1.200.000	15 días

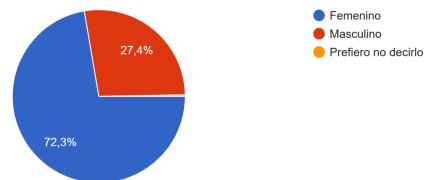
Gestor de habilitaciones	\$550.000	30 días
Seguro de comercio	\$263.174	1 día
Plano ventilación mecánica	\$260.000	45 días
Plano instalación eléctrica	\$300.000	45 días
Ley de autoprotección	Incluido en la habilitación	1 día
Fumigación	\$66.000	1 día
Inscripción ARCA	-	1 día
Inscripcion AGIP	-	1 día
Registro sindical	-	10 días
Alta en servicios	-	1 día
Libro de quejas	-	1 día
ART	-	3 días

4.1 Investigación de Mercado. Resultados de la encuesta

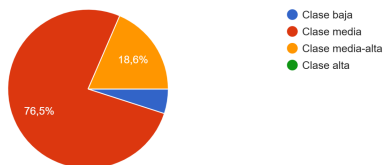
¿Cuántos años tenés?
361 respuestas



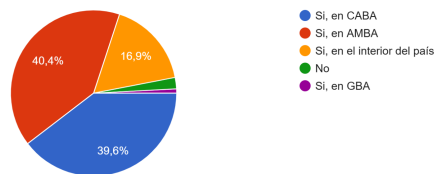
Género
361 respuestas



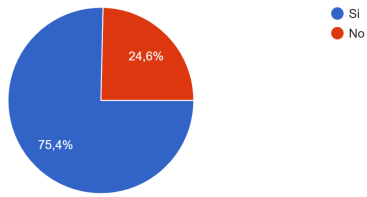
¿A qué nivel socioeconómico crees que perteneces?
361 respuestas



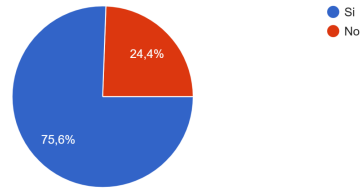
¿Vivís en Argentina?
361 respuestas



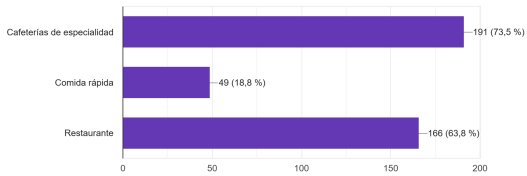
¿Viajas a CABA?
69 respuestas



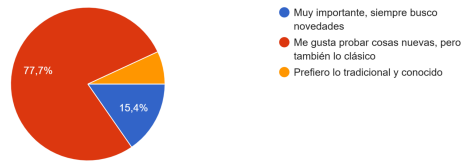
¿Solés visitar Palermo o barrios aledaños?
344 respuestas



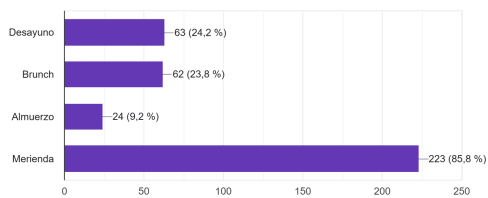
¿A qué lugares gastronómicos te gusta ir?
260 respuestas



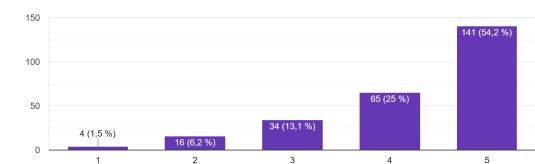
¿Qué importancia le das a que un local tenga productos originales/diferentes a lo tradicional?
260 respuestas



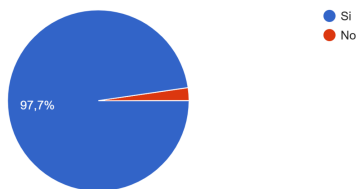
¿En que momento del día soles ir a una pastelería/cafetería?
260 respuestas



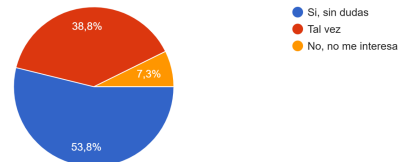
¿Valoras encontrar opciones saladas en el menú de una pastelería?
260 respuestas



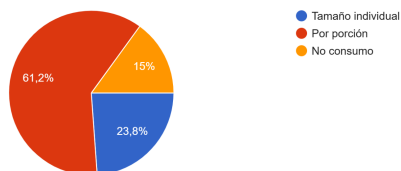
¿Conocés el clásico postre argentino "Rogel"?
260 respuestas



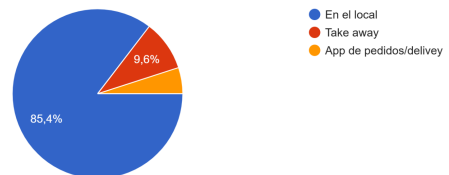
Si existiera una pastelería especializada en rogeles, con variedades dulces y saladas ¿te interesaría visitarla?
260 respuestas



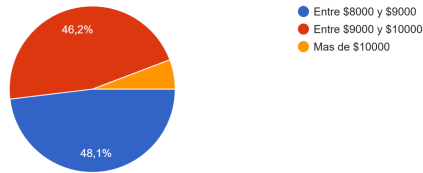
¿Cómo te gusta consumir el rogel?
260 respuestas



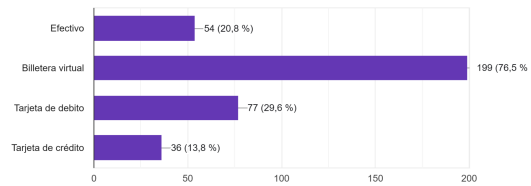
¿Cómo preferís consumirlo?
260 respuestas



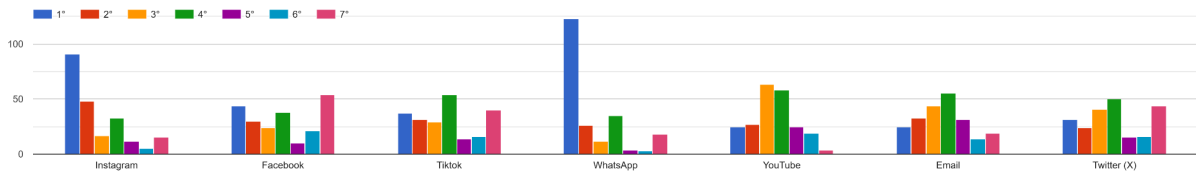
¿Cuánto estas dispuesto a pagar por una porción de rogel?
260 respuestas



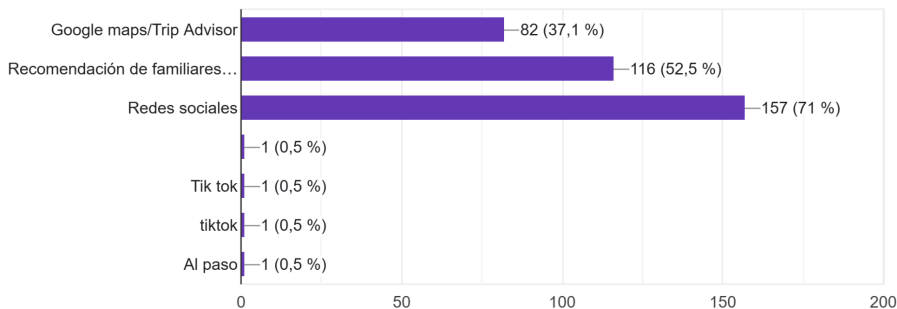
¿Qué método de pago usas con mas frecuencia?
260 respuestas



¿Qué redes usas con mayor frecuencia? Ordenalas de mayor (1) a menor (7).



A la hora de buscar recomendaciones gastronómicas, ¿Qué canal usas con mas frecuencia?
221 respuestas



4 Analisis de competidores

Maru Botana: Directa

Es una pastelería y cafetería reconocida, con locales en distintos puntos de la Ciudad de Buenos Aires, incluida la zona de Palermo. Su propuesta se basa en una amplia variedad de tortas, postres y panes, muchos de ellos con recetas tradicionales argentinas. Dentro de su oferta se pueden encontrar opciones de rogel, aunque no es el producto central de su propuesta es muy reconocida por este. Ofrece desayunos, almuerzos, meriendas y cenas, tanto con atención en salón como con servicio de take away.

Entre los aspectos positivos, se destaca la calidad y frescura de sus productos, las porciones abundantes, además del fuerte reconocimiento de marca y trayectoria de Maru Botana como figura pública. Como puntos negativos, algunos consumidores señalan precios elevados en comparación con otras cafeterías y demoras en el servicio en horarios concurridos. Sus principales canales de comunicación son Instagram, su página web oficial y aplicaciones de delivery.

Sus precios promedian alrededor de \$20.000 para un desayuno o merienda (café más porción de torta), y aproximadamente \$30.000 a \$35.000 para un almuerzo con principal y bebida

Dos Escudos: Directa

Es una pastelería ubicada en Palermo, reconocida por su propuesta enfocada en tortas clásicas argentinas y pastelería artesanal de alta calidad. Su menú incluye productos emblemáticos como el rogel, la torta Balcarce, una amplia variedad de masas y tortas tradicionales, como también productos salados para complementar los distintos momentos del día. Además, ofrece servicio en salón, delivery y take away, lo que amplía las ocasiones de consumo y la accesibilidad a su propuesta.

Se distingue por la trayectoria y reputación construida a lo largo de décadas, la constancia en la calidad de sus materias primas y la preferencia de un público fiel que busca sabores tradicionales en un entorno cuidado. Sin embargo, presenta ciertas debilidades relacionadas con la atención al cliente, la desorganización en el armado del salón y la inconsistencia en la calidad de los productos, que no siempre mantienen el mismo nivel. Estos aspectos pueden afectar la experiencia del consumidor y la fidelización a largo plazo. Sus principales canales de comunicación son Instagram, donde muestran sus productos a través de fotografías clásicas y promociones, y su página web, que permite realizar encargos y compras online.

Los precios oscilan entre \$18.000 y \$22.000 por una porción individual con café, mientras que las tortas enteras varían entre \$55.000 y \$95.000, ubicándose en un rango medio-alto dentro del mercado de pastelerías porteñas.

Mada Patisserie: Indirecta

Es una pastelería de autor ubicada en Recoleta, reconocida por su enfoque en la innovación y la estética de sus tortas y petit gateaux. Su menú está centrado en productos de pastelería de alta gama, ofreciendo piezas individuales y tortas enteras que se destacan por la combinación de técnicas francesas y sabores contemporáneos. También cuenta con opciones de café para acompañar sus propuestas dulces.

Se distingue por la originalidad en el diseño de cada producto, la calidad de las materias primas y la experiencia visual que transmite tanto en el local como en sus redes sociales. Sin embargo, su propuesta se encuentra más limitada al segmento premium y orientada al consumo de pastelería exclusivamente, lo que restringe los momentos de consumo frente a propuestas más versátiles. A su vez, algunos clientes han señalado aspectos negativos relacionados con la atención del personal y ciertas experiencias de malos tratos, lo que puede afectar la fidelización.

Sus principales canales de comunicación son Instagram, donde muestran sus productos con fotografías de alto impacto visual, y su tienda online, que permite realizar encargos y compras directas.

Los precios rondan los \$22.000 a \$28.000 por una porción individual de petit gateaux y bebida, y entre \$70.000 y \$120.000 por tortas enteras, lo que la posiciona dentro del segmento alto de la pastelería porteña.

Lobo café: Indirecta

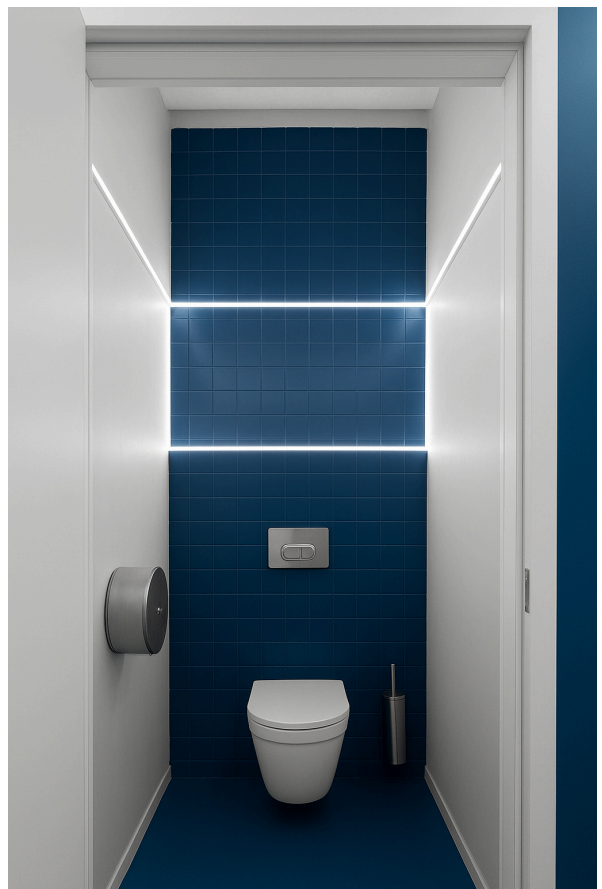
Es un café de especialidad que cuenta con dos locales uno ubicado en Puerto Madero y otro en Palermo. Su menú incluye no sólo café y tortas —entre ellas el rogel— sino también opciones de platitos y vinos. Ofrece desayunos, almuerzos, meriendas y cenas, cubriendo diferentes momentos de consumo. Se destaca por ofrecer porciones abundantes, sabores

originales y alta calidad percibida por los consumidores. Además, brinda atención en salón y servicio de take away, lo que amplía sus alternativas de consumo. Sin embargo, presenta puntos negativos vinculados a la atención del personal y las demoras en el servicio. Sus principales canales de comunicación son las redes sociales, especialmente Instagram, y su página web oficial. Sus precios promedian alrededor de \$20.000 para un desayuno o merienda (café más porción de torta), y aproximadamente \$35.000 para un almuerzo con principal y bebida.

Identidad de marca

Estética del local







Menú





ROGELES DULCES

Clásico (Dulce de leche y merengue)	\$14.000
Crema bariloche, frambuesas y merengue	\$15.000
Estilo Key Lime Pie (Masa de chocolate, curd de lima y crema chantilly)	\$15.000
Crema diplomata y frutos rojos	\$15.000



ROGELES SALADOS

Clásico estilo fosforito (Jamón, queso y merengue)	\$15.000
Roquefort y nuez (Crema de roquefort y nuez, peras caramelizadas y rúcula)	\$15.000
Estilo ensalada caesar (Lechuga, rúcula, pollo, queso parmesano y aderezo caesar)	\$15.000
Pastrón y pepinillos (Pastrón, crema de pepinillos y queso)	\$15.000



BOCADOS

Scon de queso	\$6.000
Cookie estilo NY	\$4.000
Cuadrado brownie	\$6.000
Tostado de jamón y queso	\$7.000

SIN GLUTEN

Sintaxis

Rogel	\$6.000
Porción de budín	\$4.000
Sándwich de jamón y queso	\$6.000



SANDWICHES Y ENSALADAS

Sándwich de pollo marinado, tomate cherry, albahaca y queso	\$14.000
Sándwich de milanesa de berenjena, morrones asados, rúcula y queso	\$15.000
Ensalada de pollo y miel: lechuga, rúcula, calabaza asada, pollo grillado y vinagreta de miel	\$15.000

PASTELERIA
R.

CAFETERIA

Espresso	\$4.000
Doble	\$4.900
Americano	\$4.100
Lungo	\$4.000
Cappuccino	\$5.000
Flat White	\$5.500
Latte	\$5.500
Mocha	\$5.500

CAFE FRIO

Iced Vainilla Latte	\$5.500
Iced Flat White	\$5.500
Iced Caramel Macchiato	\$5.500

PASTELERIA
R.

BEBIBAS FRIAS

Agua con o sin gas	\$4.000
Gaseosa linea Coca-cola	\$4.500
Exprimido de naranja	\$5.500
Limonada de menta y jengibre	\$5.000

Logo



Packaging



Uniforme empleados



Cartelería y merchandising



Producto:
Rogeles salados:



Rogeles dulces:



Latte



Listado de la línea y gama completa de productos o servicios ofertados, con sus respectivos precios.

Cafetería

Café de especialidad

- Espresso \$4000
- Doble \$4900
- Americano \$4100
- Lungo \$4000
- Cappuccino \$5000
- Flat White \$5500
- Latte \$5500
- Mocha \$5500

Café frío

- Iced vainilla latte \$5500

- Iced flat white \$5500
- Iced caramel macchiato \$5500

Bocados

- Scon de queso \$6000
- Cookie estilo NY \$ 4000
- Cuadrado brownie \$6000
- Tostado de jamón y queso \$7000

Rogees dulces

- Clásico: Dulce de leche y merengue \$14.000
- Crema bariloche, frambuesas y merengue \$15.000
- Estilo key lime pie, masa de chocolate, curd de lima y crema chantilly \$15.000
- Crema diplomata y frutos rojos \$15.000

Rogees salados

- Clásico estilo fosforito: Jamón, queso y merengue \$15.000
- Roquefort y nuez: Crema de roquefort y nuez, peras caramelizadas y rúcula. \$15.000
- Estilo ensalada caesar con masa de tomate: Lechuga, rúcula, pollo, queso parmesano y aderezo caesar \$15.000
- Pastrón y pepinillos \$15.000

Sandwiches y ensaladas

- Sandwich de pollo marinado, tomate cherry, albahaca y queso \$14.000
- Sandwich de milanesa de berenjena, morrones asados, rúcula y queso \$15.000
- Ensalada de pollo y miel: Lechuga, rúcula, calabaza asada, pollo grillado y vinagreta de miel. \$15.000

Bebidas frías

- Agua con o sin gas \$4000
- Gaseosa línea Coca-Cola \$4500
- Exprimido de naranja \$5500
- Limonada de menta y jengibre \$5000

Presupuesto Community Manager

CAMM CO CREATE

Agencia de marketing digital

2/10/2025

Datos del cliente:

Rogelio
1163067400
Hulboldt 1618



DATOS DE CONTACTO

+541169640044
cammcocreate@gmail.com

- **Diseño:**
- **5 plantillas de stories**
- **5 tapas de destacadas**
- **4 portadas reels**
- **Mkt digital:**
- **9 posts mensuales,**
- **4 reels,**
- **90 historias mensuales**
- **Copys**
- **Calendarización,**
- **Generación de comunidad**
- **Gestión de Relaciones Publicas**
- **interacción, reunión mensual para definir estrategia y contenido**

TOTAL: \$300.000

Habrán aumentos trimestrales de acuerdo a inflación.

Se paga del 1 al 10 de cada mes.

El retraso del pago tiene interés de %2 por día.

La planificación, NO INCLUYE DOMINGOS

El armado de la calendarización tiene un tiempo estimado de hasta una semana, una vez entregada el cliente tendrá CINCO DÍAS, para realizar correcciones sobre la misma.

La cantidad de historias mensuales es aproximada, varía según la necesidad de la cuenta.

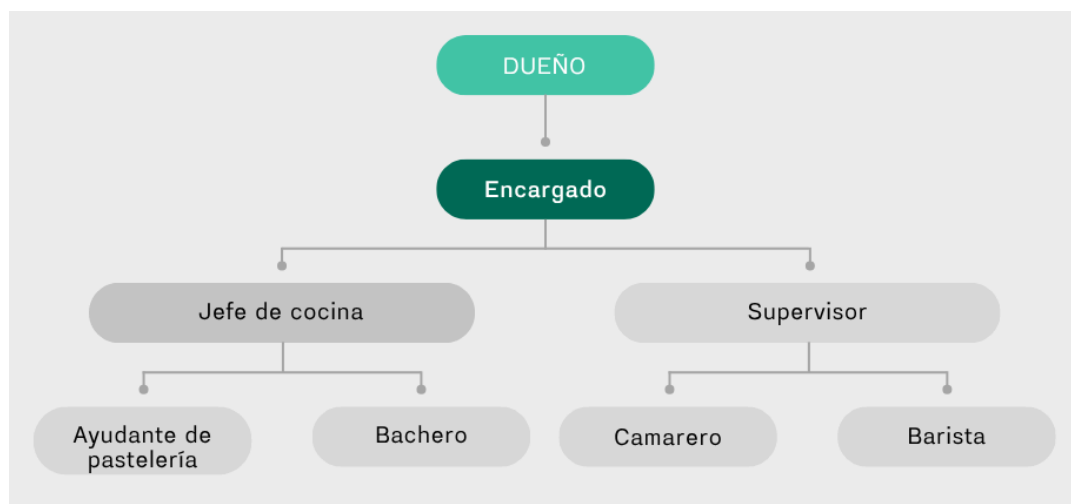
Métodos de pago: transferencia, depósito, efectivo

Capacidad de producción

Producción Rogeles					
		30	tiempo individual		
		300	Minutos totales producción 10 rogeles		
		30	Tiempo por rogel		
Capacidad de diseño		14	cuanto podria hacer en las 8 hs de trabajo		
Capacidad efectiva		11.2	tiempo teniendo en cuenta ocio		
Capacidad real		10.08	tiempo teniendo en cuenta mermas		10 rogeles
Bocados					
		3.5	tiempo individual		
		42	Minutos totales producción 12 bocados		
		3.5	Tiempo por bocado		
Capacidad de diseño		34.28571429	cuanto podria hacer en las 8 hs de trabajo		
Capacidad efectiva		27.42857143	tiempo teniendo en cuenta ocio		
Capacidad real		24.68571429	tiempo teniendo en cuenta mermas		24 bocados
Sandwich					
		10	tiempo individual		
		10	Tiempo por sandwich		
Capacidad de diseño		12	cuanto podria hacer en las 2 hs		

			de trabajo		
Capacidad efectiva		9.6	tiempo teniendo en cuenta ocio		
Capacidad real		8.64	tiempo teniendo en cuenta mermas		
Capacidad de atención					
Capacidad total salon		54	pax		
Tiempo promedio consumo		90	mins		
Horario de 8 a 20hs		8	12hs de servicio/1hs 30min(t prom consumo)		
Capacidad max pax en jornada		432			

5.3 Dotacion de empleados Organigrama



Cuadro cantidad de personal por puesto

Área / Puesto	Turno Mañana (08–14h)	Turno Tarde (14–20h)
Jefe de Pastelería	1	–

Ayudante de Pastelería	2	1
Barista	1	
Camareros	2	2
Bachero	–	1
Encargado	1 (lun–vie)	–
Total por turno	6 (mañana) / 7 (con admin)	6

5.4 POE reclutamiento

Área: Salón	COD.001
Frecuencia:	
Responsable:	Dueños
Procedimiento	
Difusión de vacante	
Confeccionar descripción de puesto vacante	
Establecer salario y beneficios	
Elaborar un anuncio donde resuma la descripción de puesto y cultura de la empresa	
Selección de canales de publicación	
Establecer fecha de inicio y cierre para recibir postulaciones	
Publicar en linkedin	
Publicar en computrabajo	
Publicar en bumeran	
Recepcion y gestion de candidaturas	
Organizar la recepción de CVs	
Filtrar CVs según los requisitos del puesto	
Determinar potenciales para entrevistas	
Comunicación con los postulantes	
Establecer fecha y horario para las entrevistas	
Contactar a los potenciales e informar acerca de la entrevista	
Realizar entrevistas y seleccionar la mejor postulación	
Cierre de la oferta	
Una vez seleccionado el candidato contactarlo y establecer días de prueba (7)	

Retirar la publicación y cerrar el proceso de búsqueda
Incorporación
Dar la bienvenida
Asignarle su uniforme correspondiente
Reconocimiento de las principales áreas de trabajo (zonas de producción, mostrador, área de servicio y depósitos)
Mostrar POE receta que se utilizarán a diario, especificando como, donde y cada cuánto se deben realizar las preparaciones
Explicar protocolo de manejo de alimentos con sus POE
Explicar protocolos de limpieza y cierre con sus POE
Presentación de compañeros de turno
Explicación de roles, jerarquías y canales de comunicación interna
Explicar a quien reporta
Compartir principales valores de la empresa para que pueda alinearse con los mismos
Asignar a un compañero de referencia durante las dos primeras semanas para que pueda guiarlo en el proceso de adaptación
Contratación

Poes de procesos clave

Recepción materias prima

Área: Cocina	COD: 002		
Frecuencia: Diario (al recepcionar mercadería)			
Alcance: todas las materias primas tanto perecederas como no perecederas presentes	Procesos vinculados		
Responsables: 1-Encargado 2-Jefe de cocina	Ant. Selección de proveedores		
Procesos vinculados: seleccion y evaluacion de proveedores	Ant. Pedido		
Procedimiento	Ant. Organización almacenamiento		
Inocuidad, seguridad e higiene			
Higienizar manos según BPM			
Limpiar y sanitizar sector control de materia prima			
Limpiar y sanitizar balanza y bandejas necesarias			
Recepción de materia prima			
Antes de recibir materia prima revisar habilitaciones y datos de la factura: número de lote, cantidad, descripción,			
rechazar el recibo del material en caso de que los datos no coincidan con la orden			

Revisar condiciones del transporte, debe cumplir los estándares de higiene y limpieza			
Si los datos coinciden con la orden descargar materia prima, revisar cada producto contra la factura			
Chequear estado de los envases, características organolépticas del producto, olor, color, temperatura y textura			
Pesar productos			
Retener la factura original, firmar y sellar.			
Completar ficha de control			
Retirar envase secundario según corresponda			
Rotular en forma legible indicando fecha de recepción, vencimiento, peso y tipo de producto			
Almacenar materia prima en respectivas áreas asignadas, implementando el método de PEPS			
Actualizar stock			

Limpieza

Área: Cocina-Salon
Frecuencia: Diario
Alcance: Este procedimiento aplica a todas las áreas de producción, depósito, exhibición y servicio al cliente de la pastelería, así como a todos los utensilios, maquinarias, equipos y superficies en contacto con alimentos.
Responsables: Jefe de cocina, personal de producción
Procedimiento:
Eliminar restos de alimentos, papeles, envases, desperdicios
Vaciar cestos y trasladar residuos al área de almacenamiento temporal
Preparar solución detergente
Frotar superficies con esponjas, cepillos o paños limpios
Prestar atención a rincones, uniones y juntas donde pueda acumularse suciedad
Enjuagar con abundante agua potable para eliminar residuos de detergente
Aplicar solución desinfectante
Dejar actuar 20 minutos
Enjuagar si el desinfectante lo requiere o dejar secar al aire
Secar superficies con papel
Instalar equipos y utensilios antes de reiniciar la producción

Cada tarea debe documentarse en una planilla de limpieza diaria que deben conservarse durante 6

meses

Área / Elemento	Frecuencia	Responsable	Observaciones
Mesadas, tablas y utensilios	Antes, durante y después de cada turno	Personal de producción	Sanitizar entre procesos diferentes
Hornos, batidoras, amasadoras	Diariamente al finalizar la jornada	Personal de producción	Desarmar partes móviles
Heladeras y cámaras	Semanalmente	Personal de producción	Evitar acumulación de escarcha
Pisos y desagües	Diario, durante y al cierre	Personal de producción	Barrer, lavar y desinfectar
Paredes, techos y luminarias	Mensual	Personal de producción	Limpieza profunda
Vitrinas de exhibición	Diario	Personal de producción	Mantener a $\leq 5^{\circ}\text{C}$
Contenedores de residuos	Diario	Personal de producción	Desinfectar tras vaciado

Gestión de residuos

Área: Cocina- Salon
Frecuencia: Diario
Alcance: Este procedimiento aplica a todas las áreas de la pastelería: producción, depósito, salón de ventas
sanitarios y áreas administrativas. Incluye residuos orgánicos, inorgánicos y líquidos derivados de la operación
diaria
Responsables: Jefe de cocina, personal de producción, personal de servicio
Procedimiento:
Separar en el momento de la generación del residuo en el contenedor correspondiente, evitando mezclas de
orgánicos e inorgánicos
Retirar residuos mínimo una vez por turno o cuando los contenedores estén al 75% de su capacidad
Trasladar bolsas cerradas al área de almacenamiento temporal de residuos
Sacar al area de recoleccion de residuos final
Lavar contenedores con detergente y desinfectar con solución desinfectante

Orgánicos	Contenedor verde con tapa y bolsa negra	Recolección municipal diaria
Inorgánicos reciclables	Contenedor azul con bolsa transparente	Entrega a cooperativa de reciclaje o punto verde
Inorgánicos no reciclables	Contenedor gris con tapa	Recolección municipal
Residuos peligrosos o especiales	Contenedor rojo rotulado	Disposición diferenciada en punto de recepción autorizado
Residuos líquidos	Desagüe cloacal autorizado	No verter aceites o grasas

Atención al cliente

Área: Salon
Frecuencia: Diario
Alcance: Este procedimiento aplica a todas las etapas de interacción con el cliente: atención en salón, mostrador
venta para llevar y pedidos online o telefónicos
Responsables: personal salon
Procedimiento:
Recepcion del cliente
Saludar cordialmente al ingresar
Identificar si el cliente desea consumir en el salon, take away o realizar un encargo
Take Away
Preguntar si sabe de qué trata la propuesta, si la respuesta es no introducir el concepto de la pastelería
Entregar menú
Responder a las preguntas
Tomar pedido
Armar pedido en packaging para take away
Cobrar
Entregar pedido
Despedir cordialmente
Encargo
Preguntar si sabe de qué trata la propuesta, si la respuesta es no introducir el concepto de la pastelería

Entregar menú
Responder a las preguntas
Anotar pedido
Confirmar con el cliente
Despedir cordialmente
Atención en salón
Acompañar a la mesa
Preguntar si sabe de qué trata la propuesta, si la respuesta es no introducir el concepto de la pastelería
Entregar menú
Esperar unos minutos maximo 5 para que el cliente lea la carta
Acercarse a la mesa
Responder consultas y recomendar opciones según el gusto del cliente
Tomar pedido
Confirmar el pedido en voz alta para evitar errores
Registrar pedido en el sistema y comunicarlo a la cocina
Verificar que lo entregado por la cocina sea correcto
Servir desde la derecha
Colocar lo ordenado en la mesa
Ofrecer servilletas, cubiertos, si desean azúcar, edulcorante o algo adicional
Observar discretamente las mesas para detectar si los clientes necesitan algo
Retirar vajilla vacía o sobrante con cuidado, evitando ruidos innecesarios.
Consultar si desean algo mas
Esperar que pidan la cuenta
Cobrar
Agradecer la visita y despedir cordialmente
Post Servicio
Retirar toda la vajilla y residuos de la mesa.
Limpiar y desinfectar la superficie antes de asignar la mesa a un nuevo cliente
Registrar cualquier observación o comentario del cliente en la planilla de servicio

Protocolos de higiene

Área: Cocina- Salon
Frecuencia: Diario
Alcance: Este procedimiento aplica a todas las empleados en todas las áreas de

producción, depósito, exhibición y servicio al cliente
de la pastelería, así como a todos los utensilios, maquinarias, equipos y superficies en contacto con alimentos
Responsables: todo el personal
Procedimiento:
Higiene personal manipulador
Colocar artículos personales en el locker y cambiarse ropa de calle por uniforme limpio
Retirarse aretes, collares, piercings y todo tipo de accesorios
En caso de pelo largo recogerlo
Lavarse las manos enjuagar con agua corriente, jabón bactericida y frotar palmas dorsos y puntas de dedos por
al menos 20 segundos
Enjuagar y secar con toalla de papel
Repetir lavado al ingresar para de producción, después de ir al baño, tras manipular residuos o dinero y cada vez
que se cambie de actividad

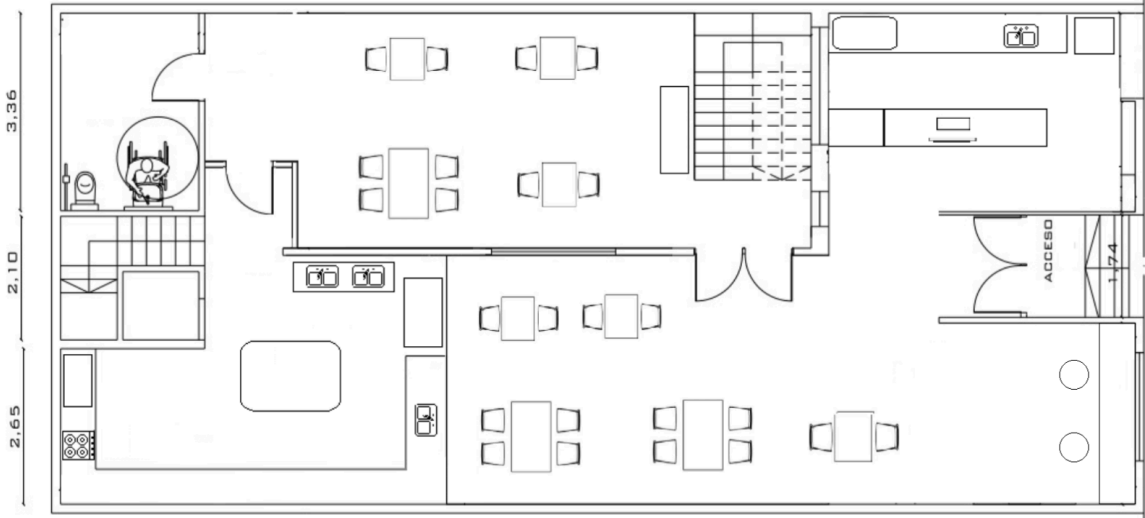
Control de inventario

Modelo ABC de control de inventarios		
Categoría	Insumo	Motivo de clasificación
A	Cafe tostado	Precio elevado, alto consumo
A	Queso parmesano	Precio elevado, puede echarse a perder
A	Chocolates	Precio elevado, alto consumo
A	Frambuesas	Precio elevado, alto consumo, control temperatura
A	Fiambre	Precio elevado, alto consumo, control temperatura
B	Lácteos	Perecederos, alto consumo
B	Huevos	Alta rotación
B	Secos	Alto consumo
B	Dulce de leche	Alto consumo
B	Pollo	Control de temperatura
C	Artículos de limpieza	

C	Artículos de papelería	
C	Frutos secos	Bajo consumo

5.5 Layout y flujos

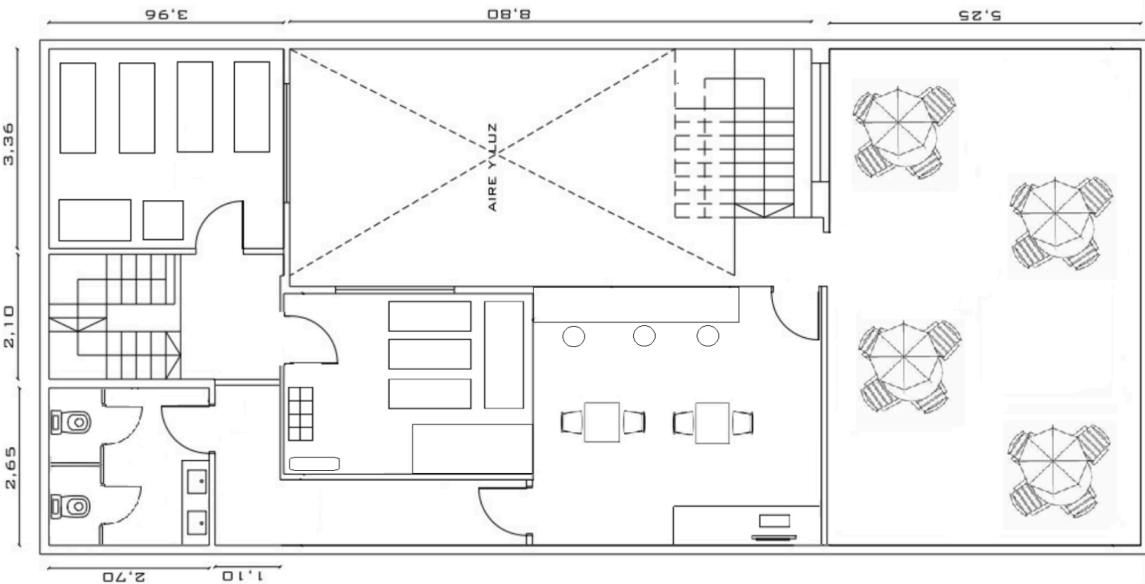
Plano



Planta baja

CALLE HUMBOLDT

Plano



Planta alta



Los planos y layout del local corresponden a un diseño funcional, desarrollado en dos niveles, optimizando el espacio y garantizando flujo eficiente de trabajo.

En la planta baja se concentran las áreas operativas y de atención principal al público. El acceso directo es por la calle Humboldt, en ese frente se ubica el mostrador con vitrina y cafetera pensado para una rápida atención y la exhibición de productos. Contiguo a este espacio se encuentra el salón principal conectado con el salón en patio techado, ambos ambientados para consumo en el local, con iluminación natural y buena ventilación.

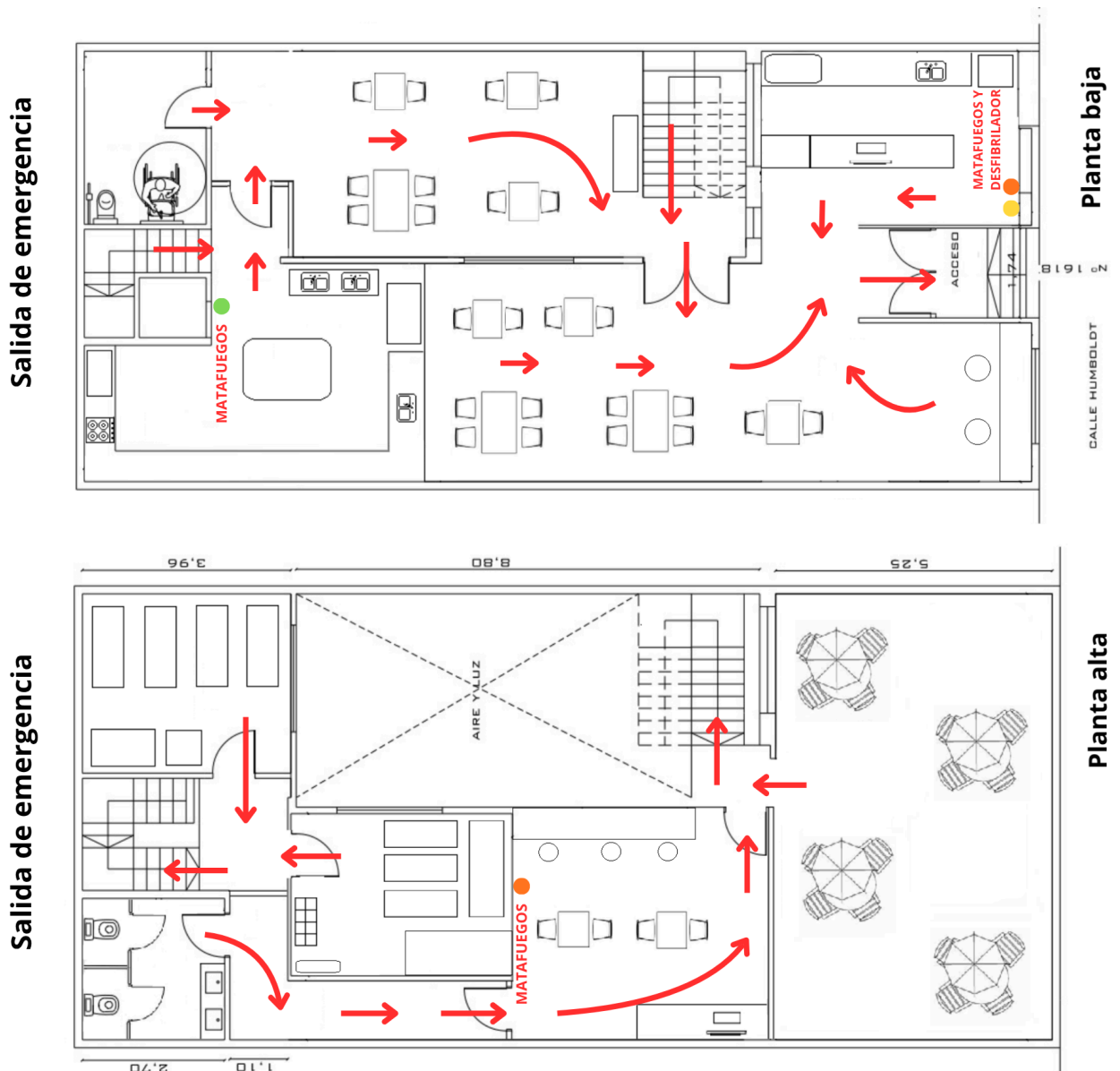
La cocina está ubicada estratégicamente junto al salón, allí se realiza toda la producción necesaria para la pastelería, contacto con equipamiento como hornos, anafes, mesadas, sobadora, heladeras, entre otros. Desde allí, se accede directamente a las escaleras que

conducen a los depósitos, lo que facilita el abastecimiento de materias primas sin interferir en el área pública.

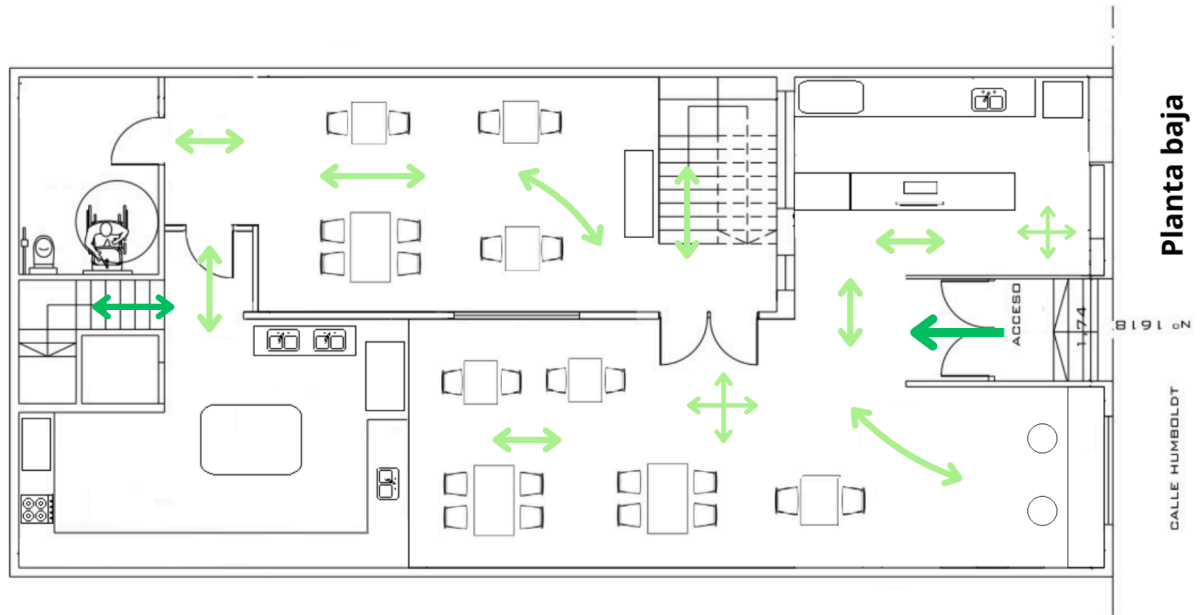
Por último, en la planta baja se encuentra el baño accesible para personas con discapacidad, cumpliendo con la normativa vigente en materia de accesibilidad y garantizando un espacio inclusivo.

Por otro lado, en la planta alta se ubican los espacios complementarios y de expansión. Continúa la atención al público en salón, y se vincula directamente con la terraza, destinada al consumo al aire libre.

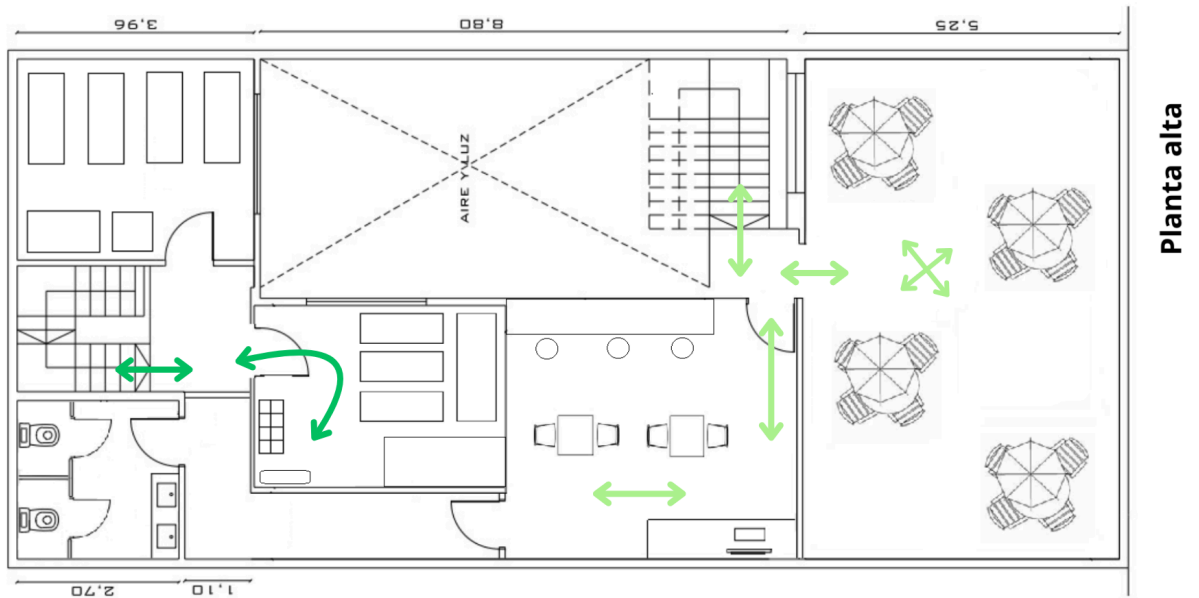
En el fondo del local se concentran las áreas de servicio y apoyo conformadas por los baños, tanto para personal como para clientes, depósitos, lockers, estanterías de guardado, freezers y heladeras adicionales. Esto permite mantener el orden operativo, la correcta conservación de materias primas y producción.



Camareros: Servicio y entrada y salida



Camareros: Servicio y entrada y salida



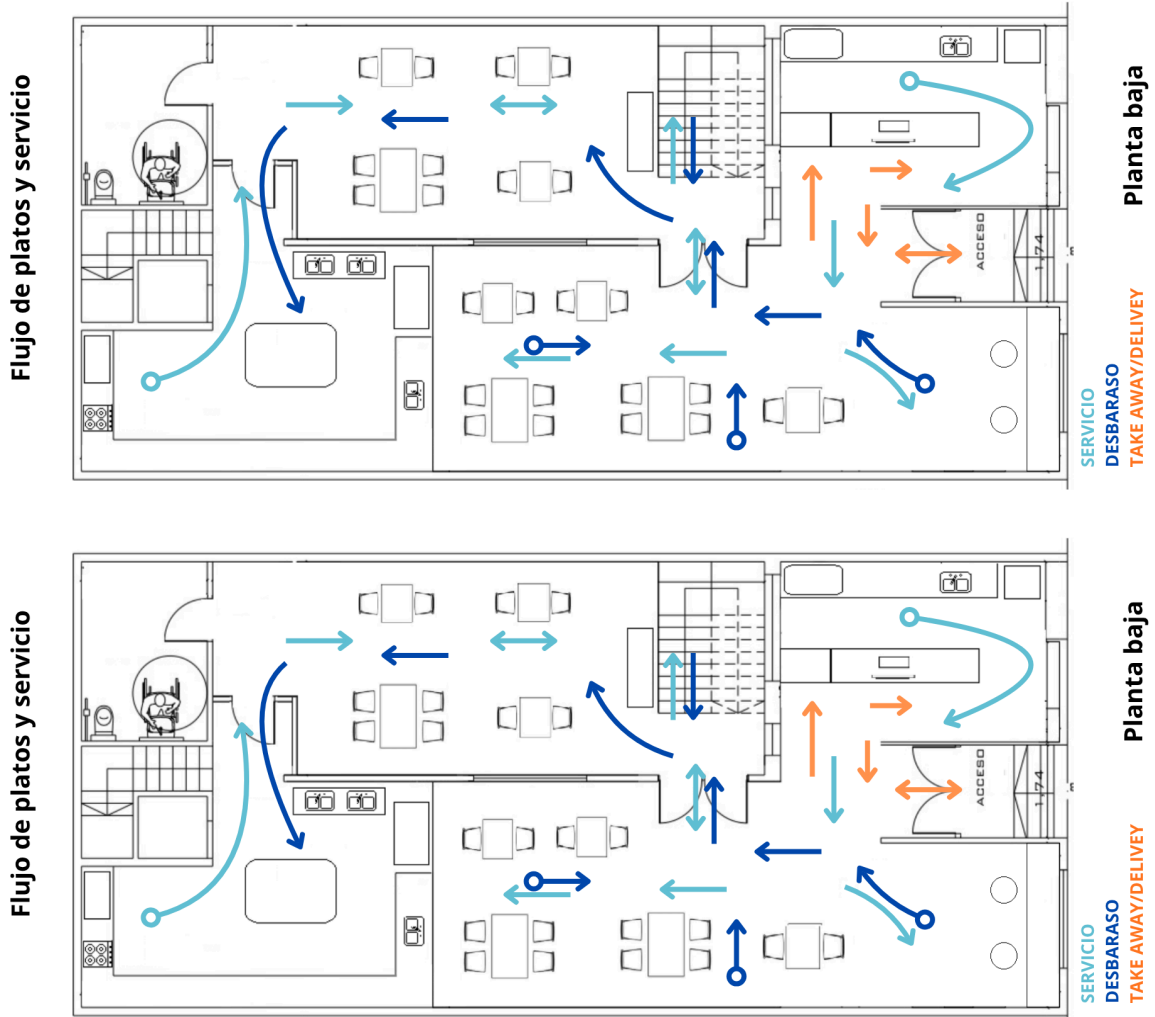
Flujo entrada y salida (flechas verde oscuro): El personal ingresa por el acceso principal antes del horario de apertura al público, de modo que las tareas de preparación, limpieza y puesta en marcha se realicen sin interferencias con los clientes. Una vez adentro, se dirigen a los lockers donde guardarán sus pertenencias y se cambiarán con el uniforme correspondiente. Luego, cada uno se dispone hacia su correspondiente sector.

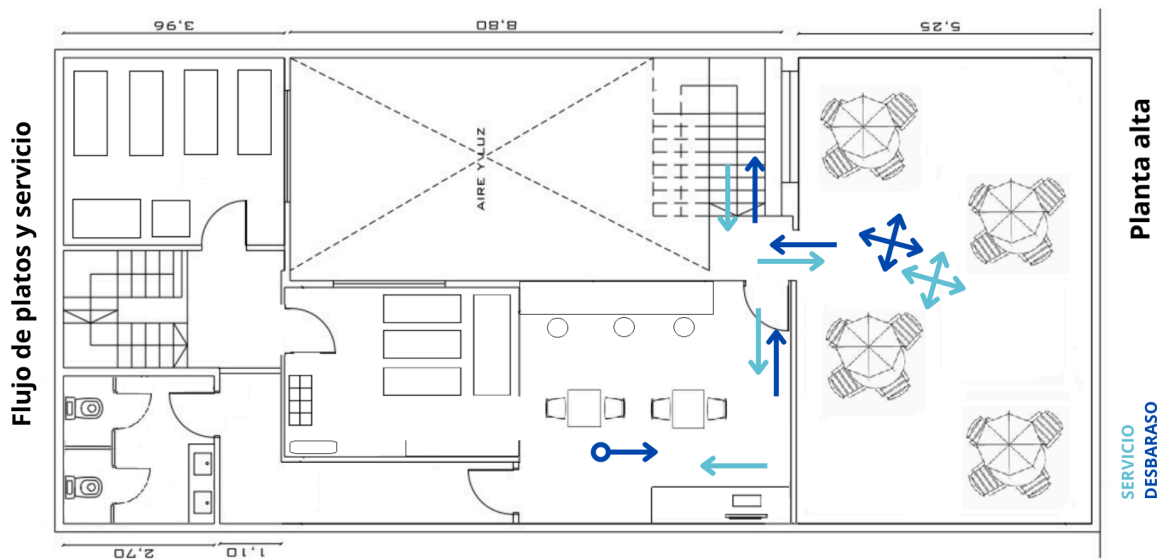
Flujo de servicio (flechas verde claro): El camarero toma el pedido y lo comanda en el mostrador o en la plata alta. El servicio de despacho se organiza en dos puntos diferenciados:

- Despachos desde la cocina: sandwiches, ensaladas y jugos naturales.
- Despachos desde el mostrador: rogeles dulces y salados, bocados, cafetería, bebidas envasadas.

En cuanto al delivery, llegara el pedido a la comandera mediante la aplicación de delivery, se empaquetara con el packaging correspondiente y el repartidor ingresara por el acceso principal y retirará el pedido por mostrador.

Lo mismo sucede con el take away pero el cliente realizará su pedido por mostrador y ahí se entregará debidamente empaquetado.





Flujo dentro de la cocina: se organiza con una disposición lineal y central que favorece el orden, la higiene y la secuencia del trabajo.

En la parte posterior se ubican los anafes y los hornos, destinados a las preparaciones que requieren cocción. En esta zona se concentran las fuentes de calor y ventilación.

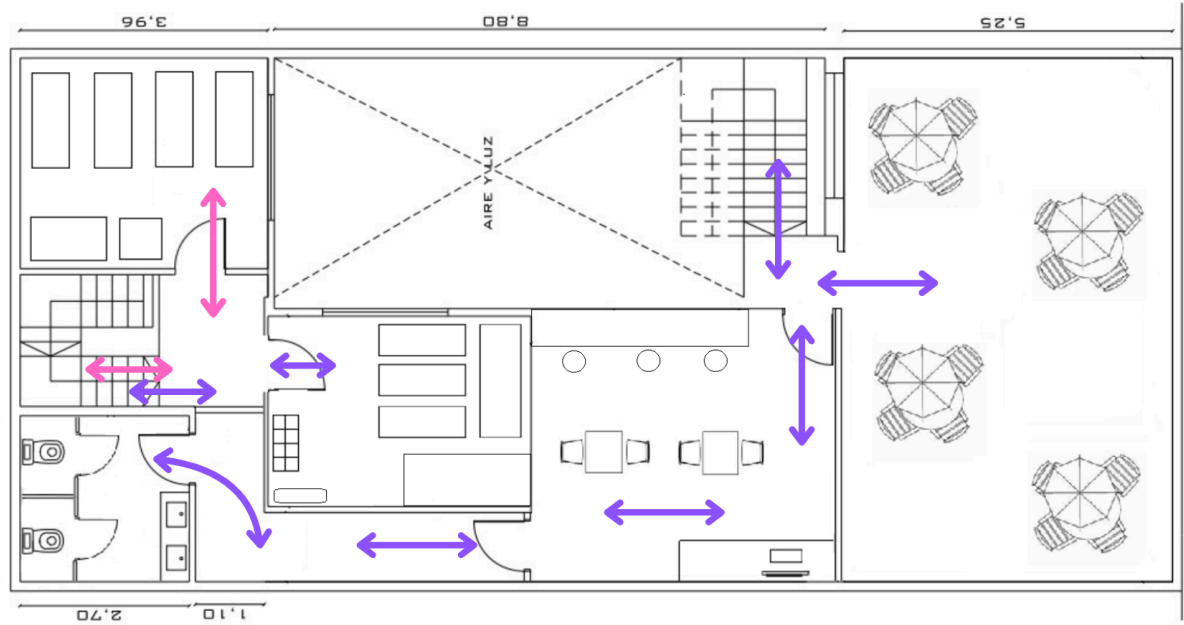
En el sector central se dispone una mesa de trabajo amplia que se utilizará para el amasado, porcionado y montaje de productos. Frente a ella se encuentra una mesada equipada con heladeras bajomesadas, sobadora, amasadora. Allí se refrigerarán preparaciones y se realizarán las masas para los rogeles y demás piezas de pastelería.

Las paredes y sobre la mesa central se colocaran estantes y alacenas para el guardado de materias primas, utensilios y electrodomésticos.

Las bachas se ubican estratégicamente en el lateral, cercano a la puerta donde los camareros entrarán a dejar el desbaraso de las mesas. También contarán con repisas donde se escurrirá y guardará la vajilla.

Desde esta cocina, los productos terminados serán despachados hacia los clientes del salón o hacia el mostrador para exhibición y venta.

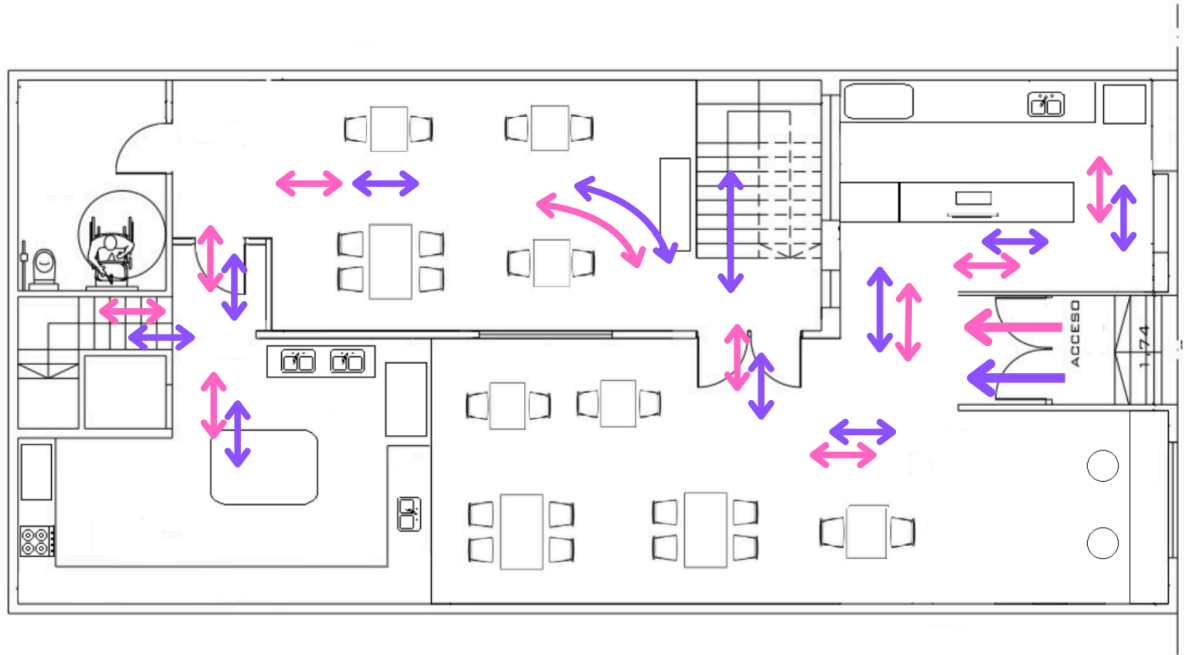
Recepción y uso de materias primas e insumos



INSUMOS
MATERIA PRIMA

Planta alta

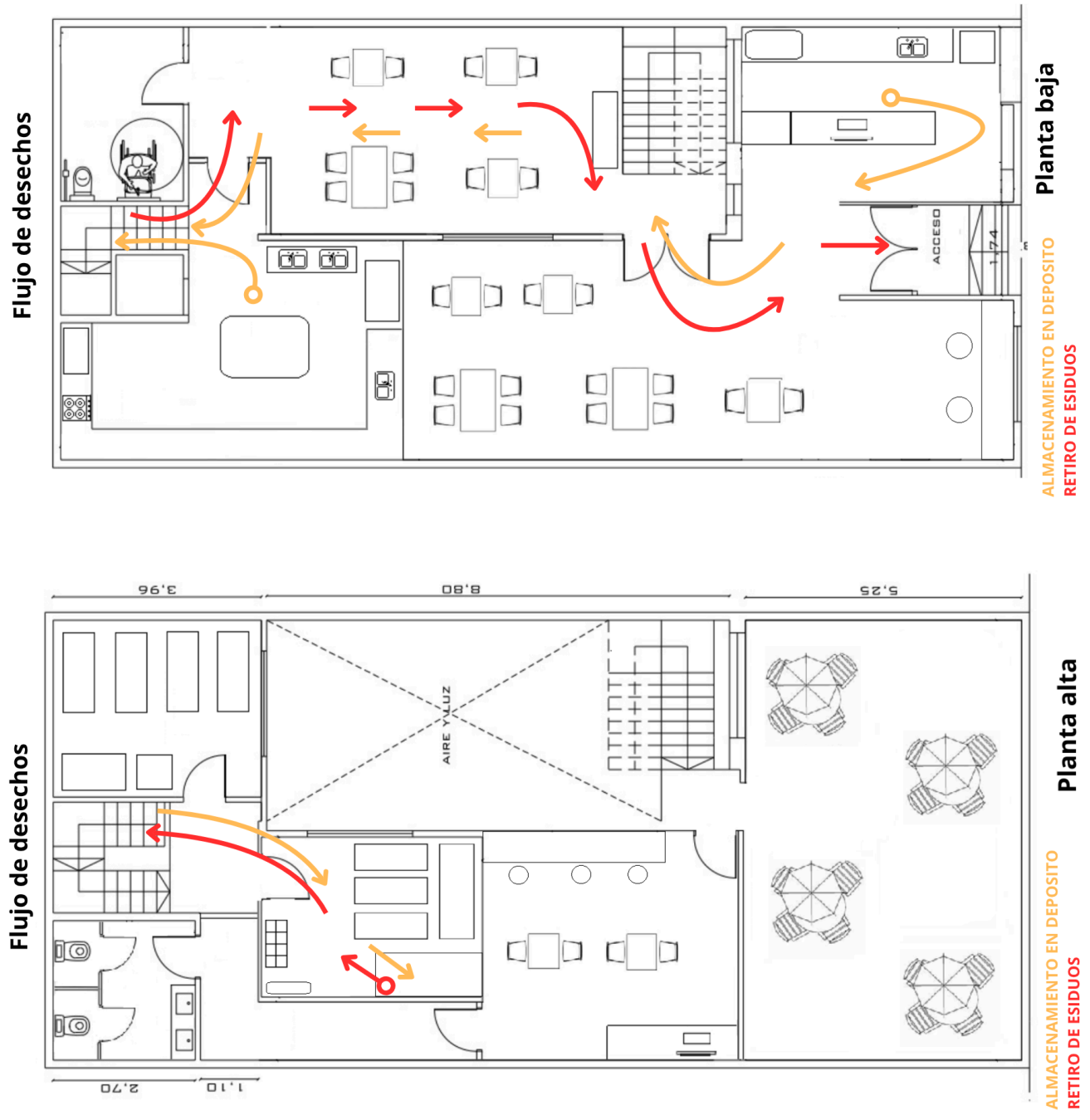
Recepción y uso de materias primas e insumos



INSUMOS
MATERIA PRIMA

Planta baja

Las materias primas ingresan por la entrada principal, coordinando horarios con proveedores para evitar coincidencias con los clientes. Los insumos destinados a producción se reciben en la cocina, se controlan y almacenan según corresponda (cocina, o depósitos), lo mismo sucede con papelería o limpieza. Luego se trasladan a cocina o mostrador para ser utilizados.



Los desechos serán almacenados en contenedores cerrados en su correspondiente depósito ubicado en la planta alta del local, al cual se accede por la escalera ubicada en la cocina. Posteriormente los residuos se sacan entre las 19 y las 21hs, en bolsas cerradas a contenedores cercanos al local, respetando normas establecidas para CABA.

Equipamiento



Horno Convector Grande Silcook Doble Turbina 3 Bandejas Acero Inoxidable

5.0 ★★★★★ (1)

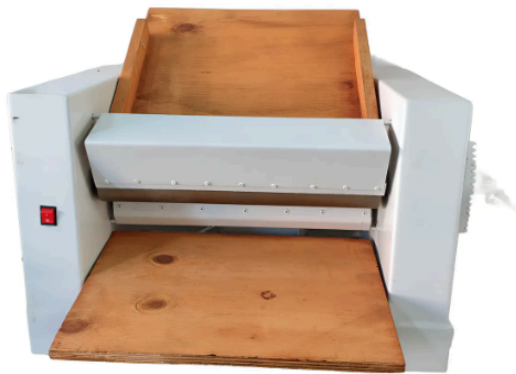
\$ 2.063.687

12 cuotas de \$ 305.666⁴⁴

Precio sin impuestos nacionales: \$ 1.867.590

[Ver los medios de pago](#)

Color: Acero inoxidable



Sobadora De Mesa 450 Mm Motor 1/2 Hp Industrial

4.4 ★★★★★ (8)

\$ 989.000

12 cuotas de \$ 146.487³⁸

Precio sin impuestos nacionales: \$ 989.000

[Ver los medios de pago](#)

Color: Blanco



Heladera Vitrina Pastelería Tortera Curva Atosa 90 Cm Acero 100% Control Digital Wdg096dy Color Negro

\$ 4.247.100

12 cuotas de \$ 629.066³⁰

Precio sin impuestos nacionales: \$ 3.510.000

[Ver los medios de pago](#)

Color: Negro





Anafe Industrial 6 Hornallas Acero Inoxidable Con Patas Caño

3.7 ★★★★★ (3)

\$ 401.611

12 cuotas de \$ 59.485²⁸

Precio sin impuestos nacionales: \$ 331.910

[Ver los medios de pago](#)

MÁS VENDIDO 14° en Comerciales

Balanza Digital Comercial Systel UPA - 31 kg - Blanco - 330 mm - 220 mm

4.6 ★★★★★ (209)

\$ 333.607

Mismo precio en 6 cuotas de \$ 55.601¹⁷

Precio sin impuestos nacionales: \$ 301.907

[Ver los medios de pago](#)



Nuevo | +5 vendidos



Batidora Amasadora Industrial Profesional Otten 15 Lts Plateado 50-60hz

5.0 ★★★★★ (1)

\$ 1.791.999

Mismo precio en 2 cuotas de \$ 895.999⁵⁰

Precio sin impuestos nacionales: \$ 1.621.719

[Ver los medios de pago](#)

Color: Plateado





Nuevo | +1000 vendidos



Batidora Planetaria De Pie Santini Mp 7 Litros - Amasadora A Color Plata Frecuencia 50Hz

4.8 ★★★★★ (157)

\$ 748.800

Mismo precio en 2 cuotas de \$ 374.400

Precio sin impuestos nacionales: \$ 677.647

[Ver los medios de pago](#)

Color: Plata



Lo que tenés que saber de este producto

- Voltaje: 220V.



Heladera Bajo Mesada Gastronomica 1.36 Mts Acero Pta Acero

\$ 4.152.900

12 cuotas de \$ 615.113⁷⁰

Precio sin impuestos nacionales: \$ 3.432.149

[Ver los medios de pago](#)

Lo que tenés que saber de este producto

- Voltaje: 220V



Freezer Horizontal Gafa Blanco Inverter 402lts Fghi400b-xl

4.8 ★★★★★ (150)

\$1.029.666

\$ 813.295 21% OFF

Mismo precio en 9 cuotas de \$ 90.366¹¹

Precio sin impuestos nacionales: \$ 672.145

[Ver los medios de pago](#)

Cupón Aplicar \$ 20.000 OFF.

[Ver cupones disponibles](#)



Mesa De Trabajo Acero Inox 140x55 Cm Mesada Gastronomica

4.8 ★★★★★ (4)

\$ 224.498

Mismo precio en 6 cuotas de \$ 37.416³³

Precio sin impuestos nacionales: \$ 203.166

[Ver los medios de pago](#)



Nuevo | +5mil vendidos



MÁS VENDIDO 2° en Licuadoras Turboblender

Licuadora Profesional Turboblender Tb-50 Jarra 2lts Color Negro

4.7 ★★★★★ (598)

\$ 199.580

12 cuotas de \$ 29.561¹²

Precio sin impuestos nacionales: \$ 199.580

[Ver los medios de pago](#)

Color: Negro



Lo que tenés que saber de este producto

Microondas Rotativo MATRB20AN 20Lts 700w Negro Atma

4.7 ★★★★★ (514)

\$ 178.402

Cuota promocionada en 6 cuotas de \$ 35.320⁶²

Precio sin impuestos nacionales: \$ 147.440

[Ver los medios de pago](#)





Nuevo | +5mil vendidos



Estante metalico Estanterías Grecia 60x30 40kg blanco 60cm x 200cm x 30cm y 35mm de espesor soporta hasta 40kg

4.6 ★★★★★ (599)

\$ 84.500

\$ 80.275 5% OFF

12 cuotas de \$ 11.890⁰⁷ con tarjetas de crédito

Precio sin impuestos nacionales: \$ 66.343



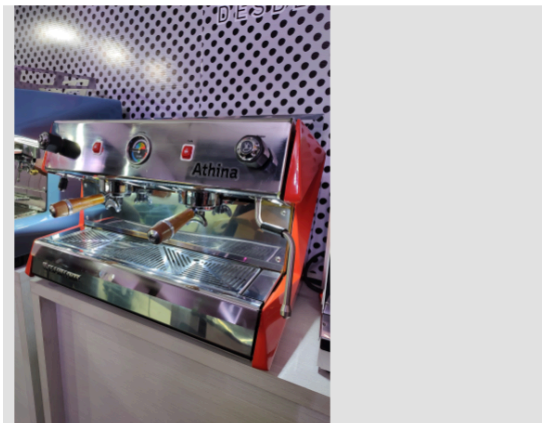
Activá Cuotas sin Tarjeta

Comprá ahora y pagá en hasta 12 cuotas

Activar

[Ver los medios de pago](#)

Color: Blanco



Cafetera Athina 2 Grupos La Valente

Eléctrica con tanque propio y conexión a red

\$4.790.000,00

Descripción



Nuevo | +5 vendidos



Molino Café Profesional Discos Inox 64 Mm Shardor On Demand Negro

5.0 ★★★★★ (2)

\$ 1.200.000

Mismo precio en 6 cuotas de \$ 200.000

Precio sin impuestos nacionales: \$ 991.736

[Ver los medios de pago](#)

Color: Negro



Lo que tenés que saber de este producto

- Potencia: .

• Cantidad en stock:



Nuevo | 3 vendidos



Carro Zorra Pizzero 70x45 - 20 Estantes Para 40 Pizzas

\$ 499.999

12 cuotas de \$ 74.058¹⁹

Precio sin impuestos nacionales: \$ 413.222

[Ver los medios de pago](#)



Nuevo



Heladera Vertical Comercial 2 Puertas Atosa 1240lts Acero 100% Gastronomico Mbf8117 Color Plateado

\$ 6.682.700

Mismo precio en 3 cuotas de \$ 2.227.566⁶⁷

Precio sin impuestos nacionales: \$ 5.522.893

[Ver los medios de pago](#)

Color: Plateado



Lo que tenés que saber de este producto

- Ancho: 1.31 m.



Nuevo | +1000 vendidos

MÁS VENDIDO 5° en Matafuegos

Matafuego Abc 5kg

4.8 ★★★★★ (210)

~~\$ 108.000~~

\$ 78.570 **27% OFF**

12 cuotas de \$ 11.637⁵³

Precio sin impuestos nacionales: \$ 64.934

[Ver los medios de pago](#)

Lo que tenés que saber de este producto

- Capacidad del matafuegos: 5 kg
- Es recargable.
- Certificación: iram.

[Ver características](#)

Plan Xpress Maxirest

XPRESS

Control de salón, delivery, take away y facturación.

~~65.000~~

35%OFF x6 meses

\$42.250/mes

suscripción mensual – IVA incluido

Quiero más info

Recomendado para toda clase de negocios con una terminal única.

Detalle de Inversiones				
Instalaciones y Bienes de Uso				
Inversión en Obra /Remodelación				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
	Materiales Obra	1	\$3,406,900.00	\$715,449.00
	Mano de obra pintura y arreglos	1	\$7,500,000.00	\$1,575,000.00
	Instalación de equipamiento gastronomico	1	\$2,500,000.00	\$525,000.00

Equipamiento de Cocina				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Safgol	Horno Industrial Rational Icombi Pro 10-1/1	1	\$34,318,760.00	\$7,206,939.60
Gastrofer Equip	Anafe industrial 6 hornallas	1	\$303,732.00	\$63,783.72
Ramsys SA	Balanza digital comercial Systel	2	\$221,096.00	\$46,430.16
Bartolozzo San Justo	Sobadora de mesa 450mm, motor 1/2hp ind.	1	\$989,000.00	\$207,690.00
Moretti	Batidora Amasadora Industrial Profesional	1	\$4,793,000.00	\$1,006,530.00
Santini	Batidora Planetaria de pie 7 litro	1	\$1,120,000.00	\$235,200.00
Master Supply	Heladera bajo mesada 1.36mt	1	\$3,123,255.00	\$655,883.55
Teora	Freezer horizontal	1	\$1,607,000.00	\$337,470.00
Philco	Heladera exhibidora vertical Philco	2	\$837,189.00	\$175,809.69
Gastrofer Equip	Mesa de trabajo acero inoxidable 140x55	2	\$188,984.00	\$39,686.64
Bazar Marengo	Licuadaora Turboblender jarra 2lt	1	\$203,000.00	\$42,630.00

Drean	Microondas digital 20lt Drean	1	\$196,693.00	\$41,305.53
Grecia Estanterias	Estante metalico 60x200x30x0.35	4	\$69,835.00	\$14,665.35
La maquina de cafe	Cafetera Athina 2 grupos La Valente	1	\$4,790,000.00	\$1,005,900.00
IKIGAI	Molino cafe profesional	1	\$3,347,000.00	\$702,870.00
Bazar Depot	Carro zorra pizzero 70x45, 20 estantes	1	\$413,222.00	\$86,776.62
Master Supply	Heladera vertical comercial 2 puertas	1	\$4,901,818.00	\$1,029,381.78
Seguridad Blanco	Matafuego ABC 5kg	2	\$64,934.00	\$13,636.14
Mercado Libre	Bachas	2	\$298,983.00	\$62,786.43

Utensilios				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Cantares productos	Batidor de mano x2	2	\$6,848.00	\$1,438.08
Patagonia home	Set 5 Bowl	3	\$28,859.00	\$6,060.39
Levys bazar	Espatula Reposteria set 3	2	\$4,958.00	\$1,041.18
Frenzy tienda	Espatula silicona set 4	2	\$4,124.00	\$866.04
Artilleria Gastronomia	Tablas	2	\$8,409.00	\$1,765.89
Regalo ok	Set Cuchillos	1	\$57,850.00	\$12,148.50
Bazar del pacifico	Cintura 26 cm	5	\$11,405.00	\$2,395.05
Devot ofertas	Pinza	2	\$3,450.00	\$724.50
Uli januit	Termómetro	2	\$3,206.00	\$673.26
Kitchen tools	Tamiz	2	\$7,947.00	\$1,668.87
Daruma shop	Manga x50	1	\$21,385.00	\$4,490.85
Daruma shop	Picos	1	\$8,099.00	\$1,700.79
Aloha store	Rallador	2	\$6,473.00	\$1,359.33
Nimeli	Tijera	2	\$2,296.00	\$482.16
Levys bazar	Palo de amasar	2	\$12,272.00	\$2,577.12
Tushka	Base giratoria	2	\$14,383.00	\$3,020.43
Tramontina	Juego 3 Sartenes	1	\$27,421.00	\$5,758.41

Tushka	Silpat	6	\$8,264.00	\$1,735.44
Polinea	Papel film	1	\$14,875.00	\$3,123.75
El mundo del embalaje	Papel manteca	1	\$10,190.00	\$2,139.90
Descartables G4	Papel aluminio	3	\$3,592.00	\$754.32

Equipamiento de Salón				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Master Supply	Exhibidora refrigerada curva acero negro	1	\$3,194,100.00	\$670,761.00
Mercado Libre Hogar	Estanterias flotantes invisibles 60x20x18	2	\$22,284.00	\$4,679.64
Petenatti Hogar	Aire acondicionado frio/calor BGH	3	\$679,395.00	\$142,672.95
Luz Design	Lampara colgante vintage deco	8	\$12,493.00	\$2,623.53
Fiorotto michaud	Banco recto 1.6mt	2	\$63,960.00	\$13,431.60
Seguridad Blanco	Matafuego ABC 5kg	2	\$64,934.00	\$13,636.14
Distribuidora MDS	Matafuego K	1	\$244,300.00	\$51,303.00

Mobiliario y Decoración				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Ohventas	Mesa Madera Maciza Laqueada 80x80 Cm	18	\$385,434.00	\$80,941.14
Garbo	Mesa apilable cairo	6	\$315,000.00	\$66,150.00
Silvina c	Silla interior nordica	34	\$296,465.00	\$62,257.65
Garbo	Silla apilable mercat	22	\$199,000.00	\$41,790.00
Easy	Sombrilla madera y poliester petroleo	6	\$74,371.00	\$15,617.91
B-prof	Mesa Auxiliar Filgen 110x60	2	\$409,866.00	\$86,071.86
SM bazar	Azucarera de vidrio con pico vertedor	20	\$3,987.00	\$837.27

Nayres	Servilletero portasobre de azucar x6	3	\$57,850.00	\$12,148.50
Celuphone	Banqueta alta	7	\$213,980.00	\$44,935.80

Equipos de Oficina/TI				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Electro World	Notebook Acer Aspire A325-42	2	\$1,399,999.00	\$293,999.79
Su office	Escritorio melamina 120x75x60 negro	1	\$72,443.00	\$15,213.03
Quamo	Silla ergonomica oficina negra	1	\$378,552.00	\$79,495.92
Stec	Impresora fiscal hologada AFIP Epson	1	\$670,611.00	\$140,828.31
Mercado Pago	Posnet Mercado pago smart	1	\$49,587.00	\$10,413.27
Capitano Trading	Comandera impresora termica ticketera negro	2	\$52,025.00	\$10,925.25
Mercadoestanterias	Lockers metalicos 12 puertas	1	\$1,055,800.00	\$221,718.00

Cristalería, Vajilla y Cubertería				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Lica home	Vasos Vidrio Rayados x 6	9	\$32,900.00	\$6,909.00
Trandy corner	Platos de postre ceramica x6	6	\$108,578.00	\$22,801.38
Decoviral	Bowl Ensaladero De Ceramica	10	\$32,990.00	\$6,927.90
Volf	Juego cubiertos x24	3	\$161,000.00	\$33,810.00
Life HD	Taza doble pared 250ml vidrio x6	4	\$20,657.00	\$4,337.97
MTL	Taza doble pared 80ml vidrio x6	4	\$15,223.00	\$3,196.83
Volf	Cuchara postre x6	4	\$44,999.00	\$9,449.79
Volf	Cuchara te x6	4	\$31,346.00	\$6,582.66
Levys Bazar	Plato exhibidor x2	6	\$47,799.00	\$10,037.79

Pasabache	Set X2 Plato Masas	2	\$116,667.00	\$24,500.07
Mall Gastronomico	Porta azucarera y edulcorante	20	\$2,370.00	\$497.70
Buenos Aires Bazar	Espatula Pala triangular	2	\$2,978.30	\$625.44

Elementos de limpieza				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Colombraro	Cesto Residuos x2 50Lts	3	\$74,545.00	\$15,654.45
Grupo megas	Juego De Limpieza Pala-secador-escobillon-cabos	3	\$12,310.00	\$2,585.10
Sabor natural	Balde 11lts plastico reforzado	2	\$3,900.00	\$819.00
Levys Bazar	Trapeador y cubeta mop microfibra	2	\$16,364.00	\$3,436.44
Maximayorista	Rejilla multiuso x12	1	\$14,700.00	\$3,087.00
Perfuma	Dispenser de pared para jabon liquido	2	\$11,698.00	\$2,456.58
Limpio Online	Lavandina concentrada 5lt	2	\$5,508.00	\$1,156.68
Clean Lab	Desengrasante multiuso 5lt	2	\$8,099.00	\$1,700.79
Upstorearg	Guantes descartables nitrilo negro x100	1	\$4,430.00	\$930.30
Productos de limpieza	Detergente 5lt	2	\$5,281.00	\$1,109.01
Stendy	Bolsas consorcio basura x50	2	\$3,921.00	\$823.41
Umpapel	Rollos papel toalla para dispenser x4	3	\$10,243.00	\$2,151.03
Alicainsumos	Papel higienico para dispenser x8	3	\$6,446.00	\$1,353.66
Office Eme	Esponja x24	1	\$6,517.00	\$1,368.57
Mayorista Masivo	Rollitos de lana de acero x10 virulana	1	\$1,479.00	\$310.59
Clean Citi	Cepillo de mano	1	\$2,280.00	\$478.80
Clean Citi	Alcohol etilico 70%	1	\$15,016.00	\$3,153.36
Clean Citi	Desodorante bactericida para pisos x5lt	1	\$4,750.00	\$997.50
Clean Citi	Trapo de piso	1	\$1,615.00	\$339.15
Clean Citi	Cepillo de uña	2	\$2,185.00	\$458.85
Clean Citi	Aromatizador en aerosol	1	\$4,774.00	\$1,002.54
Clean Citi	Dispenser aromatizador	1	\$9,007.00	\$1,891.47

Mobiliario Baño				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Intermarble SRL	Combo baño discapacitados	1	\$762,883.00	\$160,205.43
Totos ceramicos	Inodoro con deposito ferrum blanco	3	\$254,500.00	\$53,445.00
Jesus Jonas Alvarez	Bacha baño	3	\$294,601.00	\$61,866.21
Cuanto Arte	Espejo redondo 70cm	3	\$94,500.00	\$19,845.00
Luz Design	Lampara colgante vintage deco	4	\$12,493.00	\$2,623.53

Servicios				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Maxirest	Plan Xpress Maxirest	1	\$42,250.00	\$8,872.50
ADT	Sistema de seguridad equipamientos	1	\$81,817.35	\$17,181.64
ADT	Sist. Seg. Adicionales	1	\$323,858.67	\$68,010.32

	Total sin IVA:	\$114,999,837.60	\$82,142.74
	Total con IVA:	\$139,149,803.50	\$99,392.72

ón			
Total con IVA:	Total sin IVA:		
\$13,197,349.00	\$10,906,900.00		
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)		Observaciones
\$4,122,349.00	\$3,406,900.00		Presup. Eduardo Molina
\$9,075,000.00	\$7,500,000.00		4 a 5 semanas
\$3,025,000.00	\$2,500,000.00		1 semana

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	Amortizaciones USD
\$76,965,912.32	\$63,608,192.00	\$6,360,819.20	\$45,434.42
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)		Observaciones
\$41,525,699.60	\$34,318,760.00	\$3,431,876.00	https://www.mercadolibre.com.ar/horn
\$367,515.72	\$303,732.00	\$30,373.20	https://www.mercadolibre.com.ar/anaf
\$535,052.32	\$442,192.00	\$44,219.20	https://www.mercadolibre.com.ar/bala
\$1,196,690.00	\$989,000.00	\$98,900.00	https://www.mercadolibre.com.ar/sobz
\$5,799,530.00	\$4,793,000.00	\$479,300.00	https://moretti.com.ar/productos/linea-
\$1,355,200.00	\$1,120,000.00	\$112,000.00	https://www.mercadolibre.com.ar/batic
\$3,779,138.55	\$3,123,255.00	\$312,325.50	https://www.mercadolibre.com.ar/hela
\$1,944,470.00	\$1,607,000.00	\$160,700.00	https://www.mercadolibre.com.ar/free:
\$2,025,997.38	\$1,674,378.00	\$167,437.80	https://www.mercadolibre.com.ar/hela
\$457,341.28	\$377,968.00	\$37,796.80	https://www.mercadolibre.com.ar/mes
\$245,630.00	\$203,000.00	\$20,300.00	https://www.mercadolibre.com.ar/licua

\$237,998.53	\$196,693.00	\$19,669.30	https://www.mercadolibre.com.ar/micr
\$338,001.40	\$279,340.00	\$27,934.00	https://www.mercadolibre.com.ar/esta
\$5,795,900.00	\$4,790,000.00	\$479,000.00	https://lamaquinadecafe.com.ar/#!/pro
\$4,049,870.00	\$3,347,000.00	\$334,700.00	https://www.mercadolibre.com.ar/moli
\$499,998.62	\$413,222.00	\$41,322.20	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$5,931,199.78	\$4,901,818.00	\$490,181.80	https://www.mercadolibre.com.ar/hela
\$157,140.28	\$129,868.00	\$12,986.80	https://www.mercadolibre.com.ar/matz
\$723,538.86	\$597,966.00	\$59,796.60	https://www.mercadolibre.com.ar/mes

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$595,941.94	\$492,514.00	\$49,251.40	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)		Observaciones
\$16,572.16	\$13,696.00	\$1,369.60	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$104,758.17	\$86,577.00	\$8,657.70	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$11,998.36	\$9,916.00	\$991.60	https://www.mercadolibre.com.ar/set-3
\$9,980.08	\$8,248.00	\$824.80	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$20,349.78	\$16,818.00	\$1,681.80	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$69,998.50	\$57,850.00	\$5,785.00	https://www.mercadolibre.com.ar/set-c
\$69,000.25	\$57,025.00	\$5,702.50	https://www.mercadolibre.com.ar/molc
\$8,349.00	\$6,900.00	\$690.00	https://www.mercadolibre.com.ar/pinz
\$7,758.52	\$6,412.00	\$641.20	https://www.mercadolibre.com.ar/term
\$19,231.74	\$15,894.00	\$1,589.40	https://www.mercadolibre.com.ar/tami
\$25,875.85	\$21,385.00	\$2,138.50	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$9,799.79	\$8,099.00	\$809.90	https://www.mercadolibre.com.ar/set-2
\$15,664.66	\$12,946.00	\$1,294.60	https://www.mercadolibre.com.ar/ralla
\$5,556.32	\$4,592.00	\$459.20	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$29,698.24	\$24,544.00	\$2,454.40	https://www.mercadolibre.com.ar/palo
\$34,806.86	\$28,766.00	\$2,876.60	https://www.mercadolibre.com.ar/platc
\$33,179.41	\$27,421.00	\$2,742.10	https://www.mercadolibre.com.ar/jueg

\$59,996.64	\$49,584.00	\$4,958.40	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$17,998.75	\$14,875.00	\$1,487.50	https://www.mercadolibre.com.ar/rollo
\$12,329.90	\$10,190.00	\$1,019.00	https://www.mercadolibre.com.ar/pape
\$13,038.96	\$10,776.00	\$1,077.60	https://www.mercadolibre.com.ar/rollo

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$7,113,450.85	\$5,878,885.00	\$587,888.50	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)		Observaciones
\$3,864,861.00	\$3,194,100.00	\$319,410.00	https://www.mercadolibre.com.ar/hela
\$53,927.28	\$44,568.00	\$4,456.80	https://www.mercadolibre.com.ar/3-es
\$2,466,203.85	\$2,038,185.00	\$203,818.50	https://www.mercadolibre.com.ar/aire-
\$120,932.24	\$99,944.00	\$9,994.40	https://www.luzdesing.com.ar/producto
\$154,783.20	\$127,920.00	\$12,792.00	https://www.mercadolibre.com.ar/banc
\$157,140.28	\$129,868.00	\$12,986.80	https://www.mercadolibre.com.ar/mate
\$295,603.00	\$244,300.00	\$24,430.00	https://www.mercadolibre.com.ar/mate

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$31,826,303.30	\$26,302,730.00	\$2,630,273.00	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)		Observaciones
\$8,394,752.52	\$6,937,812.00	\$693,781.20	https://www.mercadolibre.com.ar/mes
\$2,286,900.00	\$1,890,000.00	\$189,000.00	https://somosgarbo.com.ar/productos/
\$12,196,570.10	\$10,079,810.00	\$1,007,981.00	https://www.mercadolibre.com.ar/silla-
\$5,297,380.00	\$4,378,000.00	\$437,800.00	https://somosgarbo.com.ar/productos/
\$539,933.46	\$446,226.00	\$44,622.60	https://www.easy.com.ar/sombrilla-ma
\$991,875.72	\$819,732.00	\$81,973.20	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$96,485.40	\$79,740.00	\$7,974.00	https://www.mercadolibre.com.ar/azuc

\$209,995.50	\$173,550.00	\$17,355.00	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$1,812,410.60	\$1,497,860.00	\$149,786.00	https://silvinac.com.ar/banqueta-alta-r

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$6,208,559.61	\$5,131,041.00	\$1,358,761.50	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)		Observaciones
\$3,387,997.58	\$2,799,998.00	\$933,332.67	https://www.mercadolibre.com.ar/note
\$87,656.03	\$72,443.00	\$7,244.30	https://www.mercadolibre.com.ar/escr
\$458,047.92	\$378,552.00	\$37,855.20	https://www.quamo.com.ar/sillas-de-o
\$811,439.31	\$670,611.00	\$223,537.00	https://www.stec.com.ar/products/imp
\$60,000.27	\$49,587.00	\$16,529.00	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$125,900.50	\$104,050.00	\$34,683.33	https://www.mercadolibre.com.ar/impr
\$1,277,518.00	\$1,055,800.00	\$105,580.00	https://www.mercadolibre.com.ar/lock

a			
Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$3,367,251.65	\$2,782,852.60	\$278,285.26	\$1.46
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)		Observaciones
\$358,281.00	\$296,100.00	\$29,610.00	https://www.mercadolibre.com.ar/set-
\$788,276.28	\$651,468.00	\$65,146.80	https://www.mercadolibre.com.ar/set-
\$399,179.00	\$329,900.00	\$32,990.00	https://www.mercadolibre.com.ar/bow
\$584,430.00	\$483,000.00	\$48,300.00	https://www.volf.com.ar/39box24-set-c
\$99,979.88	\$82,628.00	\$8,262.80	https://www.mercadolibre.com.ar/pack
\$73,679.32	\$60,892.00	\$6,089.20	https://www.mercadolibre.com.ar/set-
\$217,795.16	\$179,996.00	\$17,999.60	https://www.mercadolibre.com.ar/cucl
\$151,714.64	\$125,384.00	\$12,538.40	https://www.mercadolibre.com.ar/set-
\$347,020.74	\$286,794.00	\$28,679.40	https://www.mercadolibre.com.ar/set-

\$282,334.14	\$233,334.00	\$23,333.40	https://www.mercadolibre.com.ar/set-
\$57,354.00	\$47,400.00	\$4,740.00	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$7,207.49	\$5,956.60	\$595.66	https://www.mercadolibre.com.ar/esp

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$470,976.77	\$389,237.00	\$48,911.20	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)		Observaciones
\$270,598.35	\$223,635.00	\$22,363.50	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$44,685.30	\$36,930.00	\$3,693.00	https://www.mercadolibre.com.ar/com
\$9,438.00	\$7,800.00	\$780.00	https://www.mercadolibre.com.ar/bald
\$39,600.88	\$32,728.00	\$3,272.80	https://www.mercadolibre.com.ar/trap
\$17,787.00	\$14,700.00	\$1,470.00	https://www.mercadolibre.com.ar/vasi
\$28,309.16	\$23,396.00	\$2,339.60	https://www.mercadolibre.com.ar/disp
\$13,329.36	\$11,016.00	\$1,101.60	https://www.mercadolibre.com.ar/lava
\$19,599.58	\$16,198.00	\$1,619.80	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$5,360.30	\$4,430.00	\$443.00	https://www.mercadolibre.com.ar/guar
\$12,780.02	\$10,562.00	\$1,056.20	https://www.mercadolibre.com.ar/dete
\$9,488.82	\$7,842.00	\$784.20	https://www.mercadolibre.com.ar/50-b
\$37,182.09	\$30,729.00	\$3,072.90	https://articulo.mercadolibre.com.ar/M
\$23,398.98	\$19,338.00	\$1,933.80	https://www.mercadolibre.com.ar/pape
\$7,885.57	\$6,517.00	\$651.70	https://www.mercadolibre.com.ar/esp
\$1,789.59	\$1,479.00	\$147.90	https://www.mercadolibre.com.ar/rollit
\$2,758.80	\$2,280.00	\$228.00	https://www.cleanciti.com.ar/productos
\$18,169.36	\$15,016.00	\$1,501.60	https://www.cleanciti.com.ar/productos
\$5,747.50	\$4,750.00	\$475.00	https://www.cleanciti.com.ar/productos
\$1,954.15	\$1,615.00	\$161.50	https://www.cleanciti.com.ar/productos
\$5,287.70	\$4,370.00	\$437.00	https://www.cleanciti.com.ar/productos
\$5,776.54	\$4,774.00	\$477.40	https://www.cleanciti.com.ar/productos
\$10,898.47	\$9,007.00	\$900.70	https://www.cleanciti.com.ar/productos

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$3,861,816.66	\$3,191,584.02	\$274,365.80	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)		Observaciones
\$923,088.43	\$762,883.00	\$76,288.30	https://www.mercadolibre.com.ar/com
\$923,835.00	\$763,500.00	\$76,350.00	https://www.mercadolibre.com.ar/com
\$1,069,401.63	\$883,803.00	\$88,380.30	https://www.mercadolibre.com.ar/deca
\$343,035.00	\$283,500.00	\$28,350.00	https://www.mercadolibre.com.ar/espe
\$60,466.12	\$49,972.00	\$4,997.20	https://www.luzdesing.com.ar/product

Total con IVA:	Total sin IVA:	Amortizaciones	
\$541,990.48	\$447,926.02		
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)		Observaciones
\$51,122.50	\$42,250.00		https://maxirest.com.ar/xpress/#solicit
\$98,998.99	\$81,817.35		Presup. via mensaje
\$391,868.99	\$323,858.67		Presup. via mensaje

Detalle de Inversiones				
Activos Intangibles / Capital de Trabajo Inicial / Otros Gastos Pre-Operativos				
Licencias y Permisos				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
	Gestion de habilitación	1	\$550,000.00	\$115,500.00
	Seguro de comercio	1	\$263,174.00	\$55,266.54
	Plano ventilación mecánica	1	\$260,000.00	\$54,600.00
	Plano instalación eléctrica	1	\$300,000.00	\$63,000.00
	Carnet de manipulación alimentos		\$0.00	\$0.00
	Certificado aptitud ambiental	1	\$320,000.00	\$67,200.00
	Gasista matriculado	1	\$292,500.00	\$61,425.00

Gastos de Constitución de la Sociedad				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
	Honorarios Abogado (Constitución Sociedad)	1	\$450,000.00	\$94,500.00
	Inscripción de sociedades + Rúbrica de libro	1	\$1,200,000.00	\$252,000.00

Desarrollo de Marca				
				21%

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
	Creación de Página Web Básica	1	\$350,000.00	\$73,500.00
	Fotografía Profesional (inicial)	1	\$200,000.00	\$42,000.00
	Comunicación y Relaciones Públicas (Inicial)	1	\$300,000.00	\$63,000.00
	Cartel Pastilla 30cm	1	\$180,000.00	\$37,800.00

Inventario Inicial				
				21%
				10.50%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Muká	Harina 0000 bolson 25kg	1	\$14,049.59	\$2,950.41
Granja Abuean	Cajon huevos 12 maples	1	\$52,066.11	\$10,933.88
Alyser	Sal fina celusal bolsa x500gr	1	\$1,402.00	\$294.42
Alyser	Azucar comun 10 x1kg Ledesma	1	\$12,500.00	\$2,625.00
Alyser	Baño reposteria s/amargo x5kg 9473 aguila	1	\$38,011.00	\$7,982.31
Alyser	Frutos del bolsque congelados x1kg Fresh	1	\$12,245.00	\$2,571.45
Alyser	Azucar impalpable x10kg el facturero	1	\$11,786.00	\$2,475.06
Alyser	Edulcorante Abedul 400 x 0.8gr	1	\$6,782.00	\$1,424.22
Alyser	Azucar Abedul Ind. 800 x 6.5gr	1	\$16,285.00	\$3,419.85
Alyser	Dulce de leche x5kg Alyser	1	\$16,245.00	\$3,411.45
Alyser	Leche larga vida descremada tregar cj x12	1	\$15,100.00	\$3,171.00
Alyser	Manteca Teodoro x 5kg	2	\$38,961.00	\$8,181.81
Alyser	Queso azul emperador x kg	1	\$10,119.00	\$2,124.99
Alyser	Cacao amargo x500gr	1	\$14,195.00	\$2,980.95
Main Infusion	Jarabe de vainilla 1ltx6u	1	\$71,490.00	\$15,012.90
Main Infusion	Jarabe de caramelo 1lt x6u	1	\$71,015.00	\$14,913.15
Alyser	Polvo de hornear alyser x3kg	1	\$16,286.00	\$3,420.06
Alyser	Queso parmesano paulina xkg	1	\$14,435.00	\$3,031.35
Alyser	Azucar rubia Dewey x10kg	1	\$15,164.00	\$3,184.44

Alyser	Jamon cocido campo austral x kg	1	\$10,244.00	\$2,151.24
Alyser	Queso barra tregar x kg	1	\$9,504.00	\$1,995.84
Alyser	Crema paulina x5kg	1	\$34,240.00	\$7,190.40
Alyser	Maicena x2kg	1	\$9,249.00	\$1,942.29
Alyser	Nuez x400gr	1	\$7,456.00	\$1,565.76
Alyser	Queso crema paulina x2	1	\$12,405.00	\$2,605.05
La Bella Palta	Pera	3	\$3,200.00	\$672.00
La Bella Palta	Lima	3	\$3,500.00	\$735.00
La Bella Palta	Rucula	1	\$9,120.00	\$1,915.20
PM grupo agricola	Suprema Pollo	3	\$7,600.00	\$1,596.00
La Bella Palta	Lechuga	3	\$2,300.00	\$483.00
El criollo	Aderezo cesar Tau x900gr	2	\$3,536.00	\$742.56
Lacteos Paz	Pastron Signorelo	1	\$12,790.00	\$2,685.90
El Criollo	Pepinos agridulces en rodajas x3kg	1	\$7,890.00	\$1,656.90
La Bella Palta	Tomate cherry	2	\$7,125.00	\$1,496.25
La Bella Palta	Albahaca	2	\$1,197.00	\$251.37
Alyser	Miel x5,6kg	1	\$12,318.00	\$2,586.78
La Bella Palta	Limon	2	\$3,230.00	\$678.30
Alyser	Mostaza savora x3kg	1	\$9,769.00	\$2,051.49
La Bella Palta	Berenjena	4	\$1,710.00	\$359.10
Alyser	Pan rallado preferido x1kg	2	\$2,421.00	\$508.41
La Bella Palta	Morron	2	\$4,400.00	\$924.00
La Bella Palta	Calabaza	3	\$1,425.00	\$299.25
La Bella Palta	Aceite de Oliva x500ml la toscana	1	\$11,538.00	\$2,422.98
La Bella Palta	Naranja	3	\$1,035.00	\$217.35
La Bella Palta	Jengibre	1	\$4,085.00	\$857.85
La Bella Palta	Menta	3	\$1,750.00	\$367.50
Puerto Blest	Cafe en grano bolsa x kg	1	\$50,413.00	\$10,586.73
Distribuidora Samflo	Agua sin gas x500ml villavicencio	20	\$513.02	\$107.73
Distribuidora Samflo	Agua con gas x500ml villavicencio	10	\$516.45	\$108.46
Distribuidora Samflo	Agua saborizada x500ml Levite	20	\$742.98	\$156.02

Distribuidora Samflo	Linea Pepsi x500ml	20	\$702.34	\$147.49
----------------------	--------------------	----	----------	----------

Caja Inicial				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
	Caja Inicial	1		\$0.00

Comunicación - Publicidad Pre-Apertura				
				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
	Anuncios en Instagram	1	\$50,000.00	\$10,500.00

	Total sin IVA:	\$5,561,211.85
	Total con IVA:	\$6,729,066.34
Total con IVA:	Total sin IVA:	
\$2,402,665.54	\$1,985,674.00	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones
\$665,500.00	\$550,000.00	Presupuestación via mensaje
\$318,440.54	\$263,174.00	Presupuestación via mensaje
\$314,600.00	\$260,000.00	Presupuestación via mensaje
\$363,000.00	\$300,000.00	Presupuestación via mensaje
\$0.00	\$0.00	Válido por 3 años
\$387,200.00	\$320,000.00	Presupuestación via mensaje
\$353,925.00	\$292,500.00	Presupuestación via mensaje

ad		
Total con IVA:	Total sin IVA:	
\$1,996,500.00	\$1,650,000.00	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones
\$544,500.00	\$450,000.00	Presupuestación via mensaje
\$1,452,000.00	\$1,200,000.00	Presupuestación via mensaje

Total con IVA:	Total sin IVA:	
\$1,246,300.00	\$1,030,000.00	\$0.00

Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones
\$423,500.00	\$350,000.00	
\$242,000.00	\$200,000.00	
\$363,000.00	\$300,000.00	
\$217,800.00	\$180,000.00	https://www.mercadolibre.com.ar/cart

Total con IVA:	Total sin IVA:	
\$1,023,100.80	\$845,537.85	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (SINIVA)	Observaciones
\$17,000.00	\$14,049.59	Lista de Precios via WP
\$62,999.99	\$52,066.11	Lista de Precios via WP
\$1,696.42	\$1,402.00	Lista de precios via Mail
\$15,125.00	\$12,500.00	Lista de precios via Mail
\$45,993.31	\$38,011.00	Lista de precios via Mail
\$14,816.45	\$12,245.00	Lista de precios via Mail
\$14,261.06	\$11,786.00	Lista de precios via Mail
\$8,206.22	\$6,782.00	Lista de precios via Mail
\$19,704.85	\$16,285.00	Lista de precios via Mail
\$19,656.45	\$16,245.00	Lista de precios via Mail
\$18,271.00	\$15,100.00	Lista de precios via Mail
\$94,285.62	\$77,922.00	Lista de precios via Mail
\$12,243.99	\$10,119.00	Lista de precios via Mail
\$17,175.95	\$14,195.00	Lista de precios via Mail
\$86,502.90	\$71,490.00	https://www.mainfusion.com.ar/jarabe
\$85,928.15	\$71,015.00	https://www.mainfusion.com.ar/jarabe
\$19,706.06	\$16,286.00	Lista de Precios Via Mail
\$17,466.35	\$14,435.00	Lista de Precios Via Mail
\$18,348.44	\$15,164.00	Lista de Precios Via Mail

\$12,395.24	\$10,244.00	Lista de Precios Via Mail
\$11,499.84	\$9,504.00	Lista de Precios Via Mail
\$41,430.40	\$34,240.00	Lista de Precios Via Mail
\$11,191.29	\$9,249.00	Lista de Precios Via Mail
\$9,021.76	\$7,456.00	Lista de Precios Via Mail
\$15,010.05	\$12,405.00	Lista de Precios Via Mail
\$11,616.00	\$9,600.00	Lista de Precios via WP
\$12,705.00	\$10,500.00	Lista de Precios via WP
\$11,035.20	\$9,120.00	Lista de Precios via WP
\$27,588.00	\$22,800.00	Lista de Precios Via Mail
\$8,349.00	\$6,900.00	Lista de Precios via WP
\$8,557.12	\$7,072.00	Lista de Precios Via Mail
\$15,475.90	\$12,790.00	Lista de Precios Via Mail
\$9,546.90	\$7,890.00	Lista de Precios Via Mail
\$17,242.50	\$14,250.00	Lista de Precios via WP
\$2,896.74	\$2,394.00	Lista de Precios via WP
\$14,904.78	\$12,318.00	Lista de Precios Via Mail
\$7,816.60	\$6,460.00	Lista de Precios via WP
\$11,820.49	\$9,769.00	Lista de Precios Via Mail
\$8,276.40	\$6,840.00	Lista de Precios via WP
\$5,858.82	\$4,842.00	Lista de Precios Via Mail
\$10,648.00	\$8,800.00	Lista de Precios via WP
\$5,172.75	\$4,275.00	Lista de Precios via WP
\$13,960.98	\$11,538.00	Lista de Precios via WP
\$3,757.05	\$3,105.00	Lista de Precios via WP
\$4,942.85	\$4,085.00	Lista de Precios via WP
\$6,352.50	\$5,250.00	Lista de Precios via WP
\$60,999.73	\$50,413.00	Lista de Precios via WP
\$12,415.00	\$10,260.33	Lista de Precios via WP
\$6,249.10	\$5,164.55	Lista de Precios via WP
\$17,980.00	\$14,859.50	Lista de Precios via WP

\$16,996.60	\$14,046.78	Lista de Precios via WP
-------------	-------------	-------------------------

Total con IVA:	Total sin IVA:	
\$0.00	\$0.00	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)	Observaciones
\$0.00	\$0.00	

ura		
Total con IVA:	Total sin IVA:	
\$60,500.00	\$50,000.00	
Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)	Observaciones
\$60,500.00	\$50,000.00	

Inversión Inicial			
Total inversión Inicial			Total sin IVA:
			Total con IVA:
Amortizaciones			Total sin IVA:
Bienes de uso			Total sin IVA:
Concepto de Inversión	Importe Total (sin IVA)	Importe Total (con IVA)	Observaciones / Pro
Instalaciones y Bienes de Uso			
Obra /Remodelación	\$10,906,900.00	\$13,197,349.00	\$0.00
Equipamiento de Cocina	\$63,608,192.00	\$76,965,912.32	\$0.00
Utensilios	\$492,514.00	\$595,941.94	\$0.00
Equipamiento de Salon	\$5,878,885.00	\$7,113,450.85	\$0.00
Mobiliario y decoracion	\$26,302,730.00	\$31,826,303.30	\$0.00
Equipos de Oficina	\$5,131,041.00	\$6,208,559.61	\$0.00
Cristaleria, vajilla y cuberteria	\$2,782,852.60	\$3,367,251.65	\$0.00
Elementos de limpieza	\$389,237.00	\$470,976.77	\$0.00
Mobiliario Baño	\$3,191,584.02	\$3,861,816.66	\$0.00
Servicios	\$447,926.02	\$541,990.48	\$0.00
Activos Intangibles			0
Licencias y Permisos	\$1,985,674.00	\$2,402,665.54	\$0.00
Gastos de Constitución	\$1,650,000.00	\$1,996,500.00	\$0.00
Desarrollo de Marca	\$1,030,000.00	\$1,246,300.00	\$0.00
Capital de Trabajo Inicial			0
Inventario Inicial	\$845,537.85	\$1,023,100.80	\$0.00
Caja Inicial	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Otros Gastos Pre-Operativos			0
Publicidad Pre-Apertura	\$50,000.00	\$60,500.00	\$0.00

\$0.00

	Tot. Dolares	Dólar	1400
\$124,693,073.49	\$89,066.48	\$196,836.92	
\$150,878,618.92	\$107,770.44	neto iva \$18,70	

\$11,588,555.86	\$8,277.54
-----------------	------------

\$107,777,035.62	\$76,983.60
------------------	-------------

veedor

		\$85,094.19	
			8906€
		\$3,332.62	
		\$603.96	
		\$35.71	

Estandarización

Categoría

Cafetería

Categoría

Bocados

Categoría

Rogel dulce

Categoría

Pan

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:		Costo por porción	
Cafetería	Café espresso		1	Café	0.037	Kg	\$ 663.60	
Espresso	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.007	kg	45%	0%	0%	55%	0.013
	Agua	0.030	Lt	0%	0%	0%	100%	0.030
		0.037						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:		costo por porción
Cafetería	Café doble		1	Café	0.078	Kg	\$ 1,706.40

	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
Doble	Café	0.018	kg	45%	0%	0%	55%	0.033
	Agua	0.060	Lt	0%	0%	0%	100%	0.060
		0.078						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Cafetería	Café americano	1	Café	0.187	Kg	\$	663.60	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
Americano	Café	0.007	kg	45%	0%	0%	55%	0.013
	Agua	0.180	Lt	0%	0%	0%	100%	0.180
		0.187						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Cafetería	Café Lungo	1	Café	0.077	Kg	\$	663.60	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
Lungo	Café	0.007	kg	45%	0%	0%	55%	0.013
	Agua	0.070	Lt	0%	0%	0%	100%	0.070
		0.077						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
Cafetería	Capuccino		1	Café	0.187	Kg		\$ 874.05
Capuccino	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.007	kg	45%	0%	0%	55%	0.013
	Agua	0.030	Lt	0%	0%	0%	100%	0.030
	Leche	0.150	Lt	0%	0%	0%	100%	0.150
		0.187						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
Cafetería	Flat White		1	Café	0.188	Kg		\$ 1,860.73
Flat White	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.018	kg	45%	0%	0%	55%	0.033
	Agua	0.060	Lt	0%	0%	0%	100%	0.060
	Leche	0.110	Lt	0%	0%	0%	100%	0.110
		0.188						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
Cafetería	Latte		1	Café	0.248	Kg		\$ 1,944.91
Latte	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.018	kg	45%	0%	0%	55%	0.033
	Agua	0.060	Lt	0%	0%	0%	100%	0.060
	Leche	0.170	Lt	0%	0%	0%	100%	0.170

		0.248					
--	--	-------	--	--	--	--	--

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Cafetería	Mocha	1	Café	0.193	Kg		\$ 2,031.06	
Mocha	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.018	kg	45%	0%	0%	55%	0.033
	Agua	0.060	Lt	0%	0%	0%	100%	0.060
	Leche	0.110	Lt	0%	0%	0%	100%	0.110
	Cacao	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
		0.193						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Cafetería	Iced vainilla latte	1	Café	0.298	Kg		\$ 2,047.33	
Iced vainilla latte	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.018	kg	45%	0%	0%	55%	0.033
	Agua	0.060	Lt	0%	0%	0%	100%	0.060
	Leche	0.110	Lt	0%	0%	0%	100%	0.110
	Syrup vainilla	0.010	Lt	0%	0%	0%	100%	0.010
	Hielo	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100
		0.298						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:		costo por porción
Cafetería	Iced flat white	1	Café	0.288	Kg	\$ 1,897.33

Iced flat white	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.018	kg	45%	0%	0%	55%	0.033
	Agua	0.060	Lt	0%	0%	0%	100%	0.060
	Leche	0.110	Lt	0%	0%	0%	100%	0.110
	Hielo	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100
		0.288						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Cafetería	Iced caramel macchiato	1	Café	0.298	Kg		\$ 2,047.33	
Iced caramel macchiato	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Café	0.018	kg	45%	0%	0%	55%	0.033
	Agua	0.060	Lt	0%	0%	0%	100%	0.060
	Leche	0.110	Lt	0%	0%	0%	100%	0.110
	Syrup caramelo	0.010	Lt	0%	0%	0%	100%	0.010
	Hielo	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100
		0.298						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Bocados	Scon de queso	12	unidades	0.122	Kg		\$ 589.33	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.630	Kg	0%	0%	0%	100%	0.630
	Sal	0.021	Kg	0%	0%	0%	100%	0.021

Scon de queso	Azúcar	0.021	Kg	0%	0%	0%	100%	0.021
	Polvo de hornear	0.060	Kg	0%	0%	0%	100%	0.060
	Leche	0.300	Lt	0%	0%	0%	100%	0.300
	Manteca	0.135	Kg	0%	0%	0%	100%	0.135
	Queso parmesano	0.300	Kg	0%	0%	0%	100%	0.300
		1.467						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Bocados	Cookie estilo NYC	12	unidades	0.127	Kg	\$	642.93	
Cookie estilo NYC	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.480	Kg	0%	0%	0%	100%	0.480
	Sal	0.021	Kg	0%	0%	0%	100%	0.021
	Azúcar	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Polvo de hornear	0.060	Kg	0%	0%	0%	100%	0.060
	Azúcar rubia	0.180	Kg	0%	0%	0%	100%	0.180
	Manteca	0.180	Kg	0%	0%	0%	100%	0.180
	Chips de chocolate	0.300	Kg	0%	0%	0%	100%	0.300
	Huevo	0.150	Kg	10%	0%	0%	90%	0.167
		1.521						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Bocados	Cuadrado brownie	12	unidades	0.111	Kg	\$	1,802.55	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto

Cuadradito brownie	Harina	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.300
	Sal	0.015	Kg	0%	0%	0%	100%	0.030
	Azúcar	0.480	Kg	0%	0%	0%	100%	0.960
	Chocolate	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.300
	Manteca	0.240	Kg	0%	0%	0%	100%	0.480
	Huevo	0.300	Kg	10%	0%	0%	90%	0.667
		1.335						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Bocados	Tostado	1	unidades	0.293	Kg		\$ 2,385.34	
Tostado	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Pan	0.178	Kg	0%	0%	0%	100%	0.178
	Jamón	0.050	Kg	0%	0%	0%	100%	0.050
	Queso	0.050	Kg	0%	0%	0%	100%	0.050
	Manteca	0.015	Kg	0%	0%	0%	100%	0.015
		0.293						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
Rogees dulces	Cásico	10	unidades	0.247	Kg		\$ 883.53	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005

Clásico	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Claras	0.120	Kg	10%	0%	0%	90%	0.133
	Azúcar	0.240	kg	0%	0%	0%	100%	0.240
	Agua	0.070	Lt	0%	0%	0%	100%	0.070
	Dulce de leche	1.000	Kg	0%	0%	0%	100%	1.000
		2.465						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			10	unidades	0.259	Kg	\$	2,439.96
Bariloche	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Crema	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100
	Chocolate	0.300	Lt	0%	0%	0%	100%	0.300
	Dulce de leche	0.800	Kg	0%	0%	0%	100%	0.800
	Frambuesas	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
		2.585						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			10	unidades	0.235	Kg	\$	1,141.90
Rogees dulces	Key lime pie							
Key kime pie	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Cacao	0.030	Kg	0%	0%	0%	100%	0.030
	Crema	0.300	kg	0%	0%	0%	100%	0.300
	Azucar impalpable	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Lima para jugo	0.250	Lt	50%	0%	0%	50%	0.500
	Azúcar	0.260	Kg	0%	0%	0%	100%	0.260
	Huevo	0.200	Kg	10%	0%	0%	90%	0.222
	Manteca	0.120	Kg	0%	0%	0%	100%	0.120
			2.345					

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			10	unidades	0.255	Kg	\$	1,149.08
Rogees dulces	Diplomata y frutos rojos							
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150

Diplomata y frutos rojos	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Cacao	0.030	Kg	0%	0%	0%	100%	0.030
	Crema	0.300	kg	0%	0%	0%	100%	0.300
	Azucar impalpable	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Leche	0.500	Lt	0%	0%	0%	100%	0.500
	Azúcar	0.120	Kg	0%	0%	0%	100%	0.120
	Yema	0.120	Kg	10%	0%	0%	90%	0.133
	Almidon de maiz	0.040	Kg	0%	0%	0%	100%	0.040
	Frutos rojos	0.250	Kg	0%	0%	0%	100%	0.250
		2.545						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
		10	unidades	0.247	Kg	\$	2,340.83	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
Rogees salados	Cásico							
Fosforito	Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Claras	0.120	Kg	10%	0%	0%	90%	0.133
	Azúcar	0.240	kg	0%	0%	0%	100%	0.240
	Agua	0.070	Lt	0%	0%	0%	100%	0.070
	Jamón	0.500	Kg	0%	0%	0%	100%	0.500

	Queso	0.500	Kg	0%	0%	0%	100%	0.500
		2.465						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			10	unidades	0.297	Kg	\$	2,057.15
Roquefort y nuez	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Queso crema	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Roquefort	0.400	kg	0%	0%	0%	100%	0.400
	Nuez	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Pera	0.250	Kg	10%	8%	0%	83%	0.302
	Azúcar	0.080	Kg	0%	0%	0%	100%	0.080
	Rúcula	0.400	Kg	15%	0%	0%	85%	0.471
		2.965						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			10	unidades	0.249	Kg	\$	1,870.44
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
		Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%

Estilo ensalada caesar	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Pollo	0.500	Kg	0%	20%	0%	80%	0.625
	Lechuga	0.300	kg	15%	0%	0%	85%	0.353
	Queso parmesano	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Aderezo caesar	0.150	Kg	10%	8%	0%	83%	0.181
	Rúcula	0.300	Kg	15%	0%	0%	85%	0.353
		2.485						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			10	unidades	0.244	Kg	\$ 2,023.01	
Pastron y pepinillos	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.600	Kg	0%	0%	0%	100%	0.600
	Sal	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Manteca	0.150	Kg	0%	0%	0%	100%	0.150
	Yema	0.080	Kg	10%	0%	0%	90%	0.089
	Agua	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Queso crema	0.400	Kg	0%	0%	0%	100%	0.400
	Pastron	0.400	kg	0%	0%	0%	100%	0.400
	Pepinillo	0.200	Kg	0%	0%	0%	100%	0.200
	Queso	0.400	Kg	0%	0%	0%	100%	0.400
			2.435					

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
		1	unidades	0.488	Kg	\$	3,266.12	
Sandwich de pollo marinado	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Pan	0.178	Kg	0%	0%	0%	100%	0.178
	Pollo	0.110	Kg	0%	20%	0%	80%	0.138
	Tomate cherry	0.050	Kg	0%	0%	0%	100%	0.050
	Albahaca	0.030	Kg	40%	0%	0%	60%	0.050
	Queso	0.050	Kg	0%	0%	0%	100%	0.050
	Miel	0.010	Kg	0%	0%	0%	100%	0.010
	Limón	0.050	Kg	40%	0%	0%	60%	0.083
	Mostaza	0.010	Kg	0%	0%	0%	100%	0.010
		0.488						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
		1	unidades	0.545	Kg	\$	2,505.04	
Sandwich de milanesa de berenjena	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Pan	0.178	Kg	0%	0%	0%	100%	0.178
	Berenjena	0.110	Kg	13%	0%	0%	87%	0.126
	Huevo	0.050	Kg	0%	0%	0%	100%	0.050
	Pan rallado	0.050	Kg	0%	0%	0%	100%	0.050
	Sal	0.007	Kg	0%	0%	0%	100%	0.007
	Morrón	0.050	Kg	20%	0%	0%	80%	0.063

	Rúcula	0.050	Kg	15%	0%	0%	85%	0.059
	Queso	0.050	Kg	0%	0%	0%	100%	0.050
		0.545						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
		1	unidades	0.452	Kg	\$	3,987.27	
Ensalada de Pollo	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Lechuga	0.100	Kg	15%	0%	0%	85%	0.118
	Rúcula	0.080	Kg	15%	0%	0%	85%	0.094
	Calabaza	0.080	Kg	10%	5%	0%	86%	0.094
	Pollo	0.110	Kg	0%	20%	0%	80%	0.138
	Limón	0.030	Kg	40%	0%	0%	60%	0.050
	miel	0.015	Kg	0%	0%	0%	100%	0.015
	Mostaza	0.007	Kg	0%	0%	0%	100%	0.007
	Aceite de oliva	0.030	Kg	0%	0%	0%	100%	0.030
			0.452					

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	
		1	unidades	0.250	Kg	\$	550.00	
Exprimido de naranja	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
		Naranja	0.250	Kg	50%	0%	0%	50%
		0.250						

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			1	unidades	0.240	Kg	\$	545.82
Bebidas frías	Limonada de menta y jengibre							
Limonada de menta y jengibre	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Limón	0.042	Kg	40%	0%	0%	60%	0.070
	Jengibre	0.005	Kg	0%	0%	0%	100%	0.005
	Agua	0.110	Kg	0%	0%	0%	100%	0.110
	Hielo	0.100	Kg	0%	0%	0%	100%	0.100
	Menta	0.010	Kg	10%	0%	0%	90%	0.011
	miel	0.015	Kg	0%	0%	0%	100%	0.015
			0.240					

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción
			10	Rodajas	0.089	Kg	\$	89.79
Pan	Pan de molde							
Pan de molde	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto
	Harina	0.500	Kg	0%	0%	0%	100%	0.500
	Azúcar	0.035	Kg	0%	0%	0%	100%	0.035
	Levadura	0.010	Kg	0%	0%	0%	100%	0.010
	Sal	0.010	Kg	0%	0%	0%	100%	0.010
	Manteca	0.030	Kg	0%	0%	0%	100%	0.030
	Leche	0.300	Lt	0%	0%	0%	100%	0.300
			0.885					

de Recetas y Costos de Producción

Precio Promedio Unitario (sin IVA)	\$ 4,969.68		Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Cafetería
			Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Bocados
Precio Promedio Unitario (sin IVA)	\$4,516.79		Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Rogeles dulces
			Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Rogeles salados
Precio Promedio Unitario (sin IVA)	\$4,678.72		Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Sandwich y ensaladas
			Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Bebidas frías
Precio Promedio Unitario (sin IVA)	\$299.30		Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Pan

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)		
\$0.30	\$ 2,212.00		
Costo por kg MP (sin IVA)			Costo unitario
\$52,140.00	\$ 663.60		
\$0.00	-		
costo por lote	\$ 663.60		
Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)		
\$0.30	\$ 5,688.00		

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 2,913.50
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$52,140.00	\$ 663.60
\$0.00	\$ -
\$1,403.00	\$ 210.45
Costo por lote	\$ 874.05

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,202.43
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$52,140.00	\$ 1,706.40
\$0.00	\$ -
\$1,403.00	\$ 154.33
Costo por lote	\$ 1,860.73

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,483.03
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$52,140.00	\$ 1,706.40
\$0.00	\$ -
\$1,403.00	\$ 238.51

Costo por lote	\$ 1,944.91
-----------------------	-------------

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,770.18
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$52,140.00	\$ 1,706.40
\$0.00	\$ -
\$1,403.00	\$ 154.33
\$34,065.00	\$ 170.33
Costo por lote	\$ 2,031.06

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,824.43
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$52,140.00	\$ 1,706.40
\$0.00	\$ -
\$1,403.00	\$ 154.33
\$15,000.00	\$ 150.00
\$366.00	\$ 36.60
Costo por lote	\$ 2,047.33

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,324.43

Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$52,140.00	\$ 1,706.40
\$0.00	\$ -
\$1,403.00	\$ 154.33
\$366.00	\$ 36.60
Costo por lote	\$ 1,897.33

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,824.43
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$52,140.00	\$ 1,706.40
\$0.00	\$ -
\$1,403.00	\$ 154.33
\$15,000.00	\$ 150.00
\$366.00	\$ 36.60
Costo por lote	\$ 2,047.33

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 1,964.45
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 345.24
\$993.50	\$ 20.86

\$865.00	\$ 18.17
\$6,579.00	\$ 394.74
\$1,403.00	\$ 420.90
\$12,626.00	\$ 1,704.51
\$13,892.00	\$ 4,167.60
Costo por lote	\$ 7,072.02

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 2,143.09
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 263.04
\$993.50	\$ 20.86
\$865.00	\$ 129.75
\$6,579.00	\$ 394.74
\$3,938.00	\$ 708.84
\$12,626.00	\$ 2,272.68
\$10,584.00	\$ 3,175.20
\$4,500.00	\$ 750.00
Costo por lote	\$ 7,715.11

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,008.50
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario

\$548.00	\$ 164.40
\$993.50	\$ 29.81
\$865.00	\$ 830.40
\$38,485.00	\$ 11,545.50
\$12,626.00	\$ 6,060.48
\$4,500.00	\$ 3,000.00
Costo por lote	\$ 21,630.59

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 7,951.13
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$1,116.00	\$ 198.65
\$25,545.00	\$ 1,277.25
\$14,401.00	\$ 720.05
\$12,626.00	\$ 189.39
Costo por lote	\$ 2,385.34

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 2,945.09
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 328.80
\$993.50	\$ 4.97

\$12,626.00	\$ 1,893.90
\$4,500.00	\$ 400.00
\$0.00	\$ -
\$4,500.00	\$ 600.00
\$865.00	\$ 207.60
\$0.00	\$ -
\$5,400.00	\$ 5,400.00
Costo por lote	\$ 8,835.27

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 8,133.19
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 328.80
\$993.50	\$ 4.97
\$12,626.00	\$ 1,893.90
\$4,500.00	\$ 400.00
\$0.00	\$ -
\$12,626.00	\$ 1,893.90
\$10,109.00	\$ 1,010.90
\$38,485.00	\$ 11,545.50
\$5,400.00	\$ 4,320.00
\$15,008.00	\$ 3,001.60
Costo por lote	\$ 24,399.57

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 3,806.33
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 328.80
\$993.50	\$ 4.97
\$12,626.00	\$ 1,893.90
\$4,500.00	\$ 400.00
\$0.00	\$ -
\$34,065.00	\$ 1,021.95
\$10,109.00	\$ 3,032.70
\$2,871.00	\$ 430.65
\$3,132.00	\$ 1,566.00
\$865.00	\$ 224.90
\$4,500.00	\$ 1,000.00
\$12,626.00	\$ 1,515.12
Costo por lote	\$ 11,418.99

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 3,830.27
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 328.80
\$993.50	\$ 4.97
\$12,626.00	\$ 1,893.90

\$4,500.00	\$ 400.00
\$0.00	\$ -
\$34,065.00	\$ 1,021.95
\$10,109.00	\$ 3,032.70
\$2,871.00	\$ 430.65
\$1,403.00	\$ 701.50
\$865.00	\$ 103.80
\$4,500.00	\$ 600.00
\$12,626.00	\$ 505.04
\$9,870.00	\$ 2,467.50
Costo por lote	\$ 11,490.81
Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 7,802.76
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 328.80
\$993.50	\$ 4.97
\$12,626.00	\$ 1,893.90
\$4,500.00	\$ 400.00
\$0.00	\$ -
\$4,500.00	\$ 600.00
\$865.00	\$ 207.60
\$0.00	\$ -
\$25,545.00	\$ 12,772.50

\$14,401.00	\$ 7,200.50
Costo por lote	\$ 23,408.27

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,857.15

Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
--------------------------------------	-----------------------

\$548.00	\$ 328.80
----------	-----------

\$993.50	\$ 4.97
----------	---------

\$12,626.00	\$ 1,893.90
-------------	-------------

\$4,500.00	\$ 400.00
------------	-----------

\$0.00	\$ -
--------	------

\$7,947.00	\$ 4,768.20
------------	-------------

\$11,151.00	\$ 4,460.40
-------------	-------------

\$18,397.00	\$ 3,679.40
-------------	-------------

\$2,500.00	\$ 754.83
------------	-----------

\$865.00	\$ 69.20
----------	----------

\$8,950.00	\$ 4,211.76
------------	-------------

Costo por lote	\$ 20,571.46
-----------------------	---------------------

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,234.81

Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
--------------------------------------	-----------------------

\$548.00	\$ 328.80
----------	-----------

\$993.50	\$ 4.97
\$12,626.00	\$ 1,893.90
\$4,500.00	\$ 400.00
\$0.00	\$ -
\$6,921.00	\$ 4,325.63
\$11,151.00	\$ 3,935.65
\$13,892.00	\$ 2,778.40
\$10,368.00	\$ 1,878.26
\$8,950.00	\$ 3,158.82
Costo por lote	\$ 18,704.42

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 6,743.36
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 328.80
\$993.50	\$ 4.97
\$12,626.00	\$ 1,893.90
\$4,500.00	\$ 400.00
\$0.00	\$ -
\$7,947.00	\$ 3,178.80
\$16,408.00	\$ 6,563.20
\$10,500.00	\$ 2,100.00
\$14,401.00	\$ 5,760.40
Costo por lote	\$ 20,230.07

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 10,887.07
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$1,116.00	\$ 198.65
\$6,921.00	\$ 951.64
\$4,922.00	\$ 246.10
\$17,000.00	\$ 850.00
\$14,401.00	\$ 720.05
\$6,256.00	\$ 62.56
\$2,237.00	\$ 186.42
\$5,071.00	\$ 50.71
Costo por lote	\$ 3,266.12

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 8,350.14
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$1,116.00	\$ 198.65
\$2,788.00	\$ 352.51
\$4,500.00	\$ 225.00
\$2,237.00	\$ 111.85
\$993.50	\$ 6.95
\$5,817.00	\$ 363.56

\$8,950.00	\$ 526.47
\$14,401.00	\$ 720.05
Costo por lote	\$ 2,505.04

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 13,290.90
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$11,151.00	\$ 1,311.88
\$8,950.00	\$ 842.35
\$1,071.00	\$ 100.21
\$6,921.00	\$ 951.64
\$2,237.00	\$ 111.85
\$6,256.00	\$ 93.84
\$5,071.00	\$ 35.50
\$18,000.00	\$ 540.00
Costo por lote	\$ 3,987.27

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 1,833.33
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$1,100.00	\$ 550.00
Costo por lote	\$ 550.00

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 1,819.41
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$2,237.00	\$ 156.59
\$27,521.00	\$ 137.61
\$0.00	\$ -
\$366.00	\$ 36.60
\$25,000.00	\$ 277.78
\$6,256.00	\$ 93.84
Costo por lote	\$ 545.82

Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
\$0.30	\$ 299.30
Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
\$548.00	\$ 274.00
\$865.00	\$ 30.28
\$5,801.00	\$ 58.01
\$993.50	\$ 9.94
\$12,626.00	\$ 378.78
\$1,403.00	\$ 420.90
Costo por lote	\$ 897.90

Café espresso	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:02:36	0:02:36
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:00:45
Tiempo Total	0:02:36	0:01:30

Café doble	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:02:36	0:02:36
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:15
Tiempo Total	0:02:36	0:02:00

Café americano	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:02:36	0:02:36
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00

Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:45
Tiempo Total	0:02:36	0:02:30

Café lungo	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:02:36	0:02:36
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Tiempo Total	0:02:36	0:02:15

Capuccino	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:05:56	0:05:56
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Colocar leche en la pitcher	0:00:50	0:00:00
Posicionar pitcher debajo de la lanzeta	0:00:15	0:00:00
Espumar la leche	0:01:30	0:01:30
Unificar con arte latte el café y la leche	0:00:45	0:00:00
Tiempo Total	0:05:56	0:03:45

Mocha	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:06:11	0:06:11
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Poner cacao en la taza	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Colocar leche en la pitcher	0:00:50	0:00:00
Posicionar pitcher debajo de la lanzeta	0:00:15	0:00:00
Espumar la leche	0:01:30	0:01:30
Unificar con arte latte el café y la leche	0:00:45	0:00:00
Tiempo Total	0:06:11	0:03:45

Latte	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:05:56	0:05:56
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Colocar leche en la pitcher	0:00:50	0:00:00
Posicionar pitcher debajo de la lanzeta	0:00:15	0:00:00
Espumar la leche	0:01:30	0:01:30
Unificar con arte latte el café y la leche	0:00:45	0:00:00
Tiempo Total	0:05:56	0:03:45

Flat white	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:05:56	0:05:56
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Colocar leche en la pitcher	0:00:50	0:00:00
Posicionar pitcher debajo de la lanzeta	0:00:15	0:00:00
Espumar la leche	0:01:30	0:01:30
Unificar con arte latte el café y la leche	0:00:45	0:00:00
Tiempo Total	0:05:56	0:03:45

Iced vainilla latte	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:03:56	0:03:56
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Poner hielo en en el vaso	0:00:15	0:00:00
Poner syrup de vainilla en el vaso	0:00:15	0:00:00
Colocar leche en el vaso	0:00:35	0:00:00
Adicionar el café al vaso	0:00:15	0:00:00
Tiempo Total	0:03:56	0:02:15

Iced flat white	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:03:41	0:03:41
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Poner hielo en en el vaso	0:00:15	0:00:00
Colocar leche en el vaso	0:00:35	0:00:00
Adicionar el café al vaso	0:00:15	0:00:00
Tiempo Total	0:03:41	0:02:15

Iced caramel macchiato	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:03:56	0:03:56
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar y moler café	0:01:30	0:00:45
Colocar café en el portafiltro	0:00:40	0:00:00
Presionar el café con el tamper	0:00:15	0:00:00
Colocar taza debajo de la salida de café	0:00:10	0:00:00
Presionar boton para que comience a salir el agua	0:00:01	0:00:00
Dejar extraer el café	0:00:00	0:01:30
Poner hielo en en el vaso	0:00:15	0:00:00
Poner syrup de caramelo en el vaso	0:00:15	0:00:00
Colocar leche en el vaso	0:00:35	0:00:00
Adicionar el café al vaso	0:00:15	0:00:00
Tiempo Total	0:03:56	0:02:15

Scon de queso	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:20:10	0:01:41
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:05:00	0:05:00
Colocar secos en el bowl de la amasadora	0:00:30	0:00:00
Añadir manteca	0:00:15	0:00:00
Arenar	0:00:05	0:01:00
Agregar queso	0:00:15	0:00:00
Agregar leche	0:00:15	0:00:00
Amasar hasta formar una masa	0:00:05	0:02:00
Volcar masa en la mesada	0:00:45	0:00:00
Estirar uniformemente con palote	0:03:00	0:00:00
Cortar en rectángulos	0:02:00	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:50	0:00:00
Estibar scones en la placa	0:01:45	0:00:00
Colocar en el horno	0:00:25	0:15:00
Sacar del horno y almacenarlo	0:05:00	0:00:00
Tiempo Total	0:20:10	0:23:00

Cookie estilo NYC	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:20:25	0:01:42
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:05:00	0:05:00
Colocar manteca en un bowl y llevarlo al microondas	0:00:30	0:00:50
Colocar en el bowl de la amasadora la manteca derretida	0:00:15	0:00:00
Agregar a la manteca derretida el azúcar	0:00:15	0:00:00
Incorporar con lira	0:00:05	0:00:30
Agregar huevo e incorporar	0:00:15	0:00:30
Agregar harina e incorporar	0:00:10	0:00:40
Agregar chips de chocolate e incorporar	0:00:10	0:00:40

Volcar masa en la mesada	0:00:45	0:00:00
Formar bolitas	0:05:00	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:50	0:00:00
Estibar cookies en la placa	0:01:45	0:00:00
Colocar en el horno	0:00:25	0:15:00
Sacar del horno y almacenarlo	0:05:00	0:00:00
Tiempo Total	0:20:25	0:23:10

Cuadrado brownie	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:15:10	0:01:16
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:05:00	0:05:00
Trozear chocolate	0:00:30	0:00:00
Colocar en un bowl a baño maria el chocolate junto a la manteca	0:02:00	0:00:00
incorporar huevos y azúcar en un bowl con batidor de mano	0:00:15	0:00:00
Añadir el chocolate derretido con la manteca	0:00:15	0:00:00
Agregar harina e incorporar	0:00:15	0:00:00
Enmantecar molde	0:00:30	0:00:00
Colocar mezcla en el molde	0:01:00	0:00:00
Colocar en el horno	0:00:25	0:20:00
Sacar del horno y cortar	0:05:00	0:00:00
Tiempo Total	0:15:10	0:25:00

Tostado	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:03:05	0:03:05
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Cortar el pan por la mitad	0:00:30	0:00:00
Untar pan con la manteca	0:00:30	0:00:00
Rellenar con jamon y queso	0:00:40	0:00:00

Colocar el sandwich en el horno	0:00:15	0:02:00
Sacar del horno y colocar en su plato	0:01:10	0:00:00
Tiempo Total	0:03:05	0:02:00

Rogel Clásico	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:32:35	0:03:16
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00
Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Llenar manga con dulce de leche	0:01:20	0:00:00
Poner a calentar almibar	0:00:20	0:00:00
Colocar en la batidora las claras y batir	0:00:25	0:02:00
Agregar almibar caliente en forma de hilo y batir	0:00:30	0:03:00
Intercalar capas de masa y dulce de leche (relleno 125gr entre capas)	0:06:00	0:00:00
Decorar con merengue y cortar en 10 porciones	0:05:00	0:00:00
Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:32:35	0:28:00

Bariloche	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:31:20	0:03:08
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00

Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Colocar en el bowl de la batidora el dulce de leche y la manteca y unir	0:00:40	0:01:30
Incorporar chocolate derretido	0:00:20	0:00:50
Añadir crema y montar	0:00:20	0:04:00
Intercalar capas de masa, crema bariloche y frambuesas	0:06:00	0:00:00
Decorar y cortar en porciones	0:05:00	0:00:00
Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:31:20	0:29:20

Key lime pie	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:40:55	0:04:06
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00
Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Exprimir lima	0:05:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la batidora el jugo de lima, el azucar y los huevos, batir	0:01:30	0:01:00
Llevar la mezcla a baño maría y revolver hasta que se forme una crema	0:03:30	0:00:00
Añadir manteca y dejar enfriar	0:00:20	0:04:00
Colocar en el bowl de la batidora la crema y el azucar impalpable, montar	0:00:35	0:03:20
Intercalar capas de masa y curd de lima	0:06:00	0:00:00
Decorar con la crema y cortar en 10 porciones	0:05:00	0:00:00
Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:40:55	0:36:20

Diplomata y frutos rojos	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:36:35	0:03:40

Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00
Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Calentar la leche junto al azúcar	0:01:30	0:00:00
Mezclar en un bowl las yemas junto al almidon de maíz	0:00:30	0:00:00
Incorporar la leche a las yemas y llevar a coccion	0:03:20	0:00:00
Colocar en el bowl de la batidora la crema y el azucar impalpable, montar	0:00:35	0:03:20
Incorporar crema pastelera con la crema batida	0:00:40	0:00:45
Intercalar capas de masa, diplomata y frutos rojos	0:06:00	0:00:00
Decorar y cortar en 10 porciones	0:05:00	0:00:00
Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:36:35	0:27:05

Rogel Clásico salado	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:31:15	0:03:08
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00
Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Poner a calentar almibar	0:00:20	0:00:00
Colocar en la batidora las claras y batir	0:00:25	0:02:00
Agregar almibar caliente en forma de hilo y batir	0:00:30	0:03:00
Intercalar capas de masa, jamón y queso	0:06:00	0:00:00
Decorar con merengue y cortar en 10 porciones	0:05:00	0:00:00

Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:31:15	0:28:00

Roquefort y nuez	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:33:00	0:03:18
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00
Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Colocar en el bowl de la batidora el queso crema y el roquefort, incorporar	0:00:30	0:01:30
Cortar las peras, caramelizar junto con el azucar	0:02:10	0:00:00
Agregar nueces partidas a las peras caramelizadas	0:00:20	0:00:00
Intercalar capas de masa, crema de roquefort y de rucula con peras con nuez	0:06:00	0:00:00
Decorar y cortar en 10 porciones	0:05:00	0:00:00
Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:33:00	0:24:30

Estilo ensalada caesar	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:46:20	0:04:38
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00
Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Cocinar pollo al horno	0:05:00	0:20:30

Desmenuzar pollo	0:10:00	0:00:00
Colocar en un bowl pollo, lechuga, rúcula y aderezar	0:01:20	0:00:00
Intercalar capas de masa y relleno	0:06:00	0:00:00
Decorar y cortar en porciones	0:05:00	0:00:00
Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:46:20	0:43:30

Pastrón y pepinillos	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:36:20	0:03:38
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:00:45	0:02:00
Sacar masa y estirlarla en sobadora	0:07:00	0:06:00
Cortar 8 discos de 24 cm	0:02:15	0:00:00
Enmantecar placa	0:00:15	0:00:00
Colocar discos en la placa y hornear	0:01:15	0:10:00
Cortar pepinillos en brunoise e incorporar al queso crema	0:05:00	0:00:00
Colocar en un bowl pollo, lechuga, rúcula y aderezar	0:01:20	0:00:00
Intercalar capas de masa, pastron con crema de pepinillos y queso	0:06:00	0:00:00
Decorar y cortar en porciones	0:05:00	0:00:00
Almacenar	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:36:20	0:23:00

Sandwich de pollo marinado	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:16:25	0:16:25
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:05:00	0:05:00
Mezclar miel, limon y mostaza y emulsionar	0:00:45	0:00:00
Cortar pollo y agregar marinado	0:02:00	0:00:00
Cocinar churrasquitos de pollo	0:01:10	0:07:00

Cortar pan	0:00:15	0:00:00
Cortar tomate cherry a la mitad	0:01:15	0:00:00
Armar sandwich con pollo, tomate, albahaca y queso	0:05:00	0:00:00
Emplatar	0:01:00	0:00:00
Tiempo Total	0:16:25	0:12:00

Sandwich de milanesa de berenjena	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:23:05	0:23:05
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pelar y filetear berenjenas en 4 rodajas	0:05:00	0:00:00
Poner pan rallado en un bowl y condimentar	0:02:00	0:00:00
Poner huevos en un bowl y batir con sal	0:01:00	0:00:00
Empanar las berenjenas con el pan rallado y los huevos	0:05:00	0:00:00
Cocinar milanesas en el horno	0:00:35	0:07:00
Pesar morron, queso y rúcula	0:02:00	0:02:00
Cortar pan	0:00:15	0:00:00
Cortar tomate cherry a la mitad	0:01:15	0:00:00
Armar sandwich con pollo, tomate, albahaca y queso	0:05:00	0:00:00
Emplatar	0:01:00	0:00:00
Tiempo Total	0:23:05	0:09:00

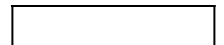
Ensalada de pollo	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:15:35	0:15:35
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Filetear el pollo y cocinar en el sartén	0:03:00	0:07:00
Mezclar miel, limon,mostaza, aceite de oliva y emulsionar	0:00:35	0:07:00
Asar calabaza	0:03:30	0:15:00
Pesar rúcula, calabaza y lechuga	0:02:00	0:02:00
Armar ensalada con pollo, rúcula,calabaza asada, lechuga y aderezo	0:05:00	0:00:00
Emplatar	0:01:30	0:00:00

Tiempo Total	0:15:35	0:31:00
---------------------	---------	---------

Exprimido de naranja	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:03:30	0:03:30
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Exprimir naranjas	0:03:00	0:03:00
Servir en vaso	0:00:30	0:00:00
Tiempo Total	0:03:30	0:03:00

Limonada de menta y jengibre	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:06:00	0:06:00
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Exprimir limon	0:03:00	0:03:00
Pesar ingredientes	0:02:00	0:02:00
Poner en la licuadora el jugo, menta, jengibre, hielo, miel y agua	0:01:00	0:01:30
Tiempo Total	0:06:00	0:06:30

Pan de molde	Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
	0:11:00	0:01:06
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo MO en minutos	Tiempo MQ en minutos
Pesar ingredientes	0:07:00	0:05:00
Colocar en el bowl de la amasadora todos los ingredientes de la masa y unir	0:02:00	0:12:00
Sacar masa y colocar en el molde	0:02:00	0:00:00
Fermentar	0:00:00	1:00:00
Hornear	0:00:00	0:30:00
Desmoldar Y enfriar	0:04:00	0:00:00
Porcionar	0:03:00	0:00:00
Tiempo Total	0:11:00	1:47:00



Proyección Gastos Fijos

Concepto de Costo Fijo	Monto Mensual Estimado (sin IVA)	Observaciones / Supuestos	Mismo mes	Mes siguiente
Alquiler del Local	\$1,900,000.00		\$1,900,000.00	
Luz	\$415,411.00			\$415,411.00
Agua	\$27,000.00			\$27,000.00
Gas	\$175,000.00	Estimación promedio		\$175,000.00
Wifi	\$26,000.00			\$26,000.00
Spotify	\$1,650.00			\$1,650.00
Maxirest	\$42,250.00	Plan Xpress	\$42,250.00	
Seguros	\$263,174.16	Seguro de incendio, responsabilidad civil	\$263,174.16	
Impuestos y Tasas Fijas	\$83,000.00	ARBA, ABL, etc.		\$83,000.00
Sistema de seguridad ADT	\$48,930.00			\$48,930.00
TOTAL COSTOS FIJOS MENSUALES	\$2,982,415.16		\$2,205,424.16	\$776,991.00
\$	\$2,982,415.16		\$2,205,424.16	\$776,991.00
USD	\$2,130.30		\$1,575.30	\$554.99

Dólar

1400



Dólar**1400****CCT -**

Operativo - Administrativo	Puesto laboral	Puesto CCT	S.B. 48HS	Cant. Hs	Proporcional
O	Jefe pasteleria		\$1,243,555.00	48.00	\$1,243,555.00
O	Ayudante de pasteleria		\$954,182.00	48.00	\$954,182.00
O	Ayudante de pasteleria		\$954,182.00	48.00	\$954,182.00
O	Ayudante de pasteleria		\$954,182.00	24.00	\$477,091.00
O	Camarero		\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00
O	Camarero		\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00
O	Camarero		\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00
O	Camarero		\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00
O	Bachero		\$839,244.00	48.00	\$839,244.00
O	Mozo mostrador		\$891,143.00	48.00	\$891,143.00
A	Encargado		\$891,143.00	24.00	\$445,571.50
TOTALES			\$11,205,039.00	\$480.00	\$ 10,282,376.50

AÑO 1	COSTO LABORAL A PAGAR	AÑO 2	COSTO LABORAL A PAGAR
ENERO		ENERO	\$18,031,175.43
FEBRERO	\$18,031,175.43	FEBRERO	\$18,031,175.43
MARZO	\$18,031,175.43	MARZO	\$18,031,175.43
ABRIL	\$18,031,175.43	ABRIL	\$18,031,175.43
MAYO	\$18,031,175.43	MAYO	\$18,031,175.43
JUNIO	\$27,046,763.15	JUNIO	\$27,046,763.15
JULIO	\$18,031,175.43	JULIO	\$18,031,175.43
AGOSTO	\$18,031,175.43	AGOSTO	\$18,031,175.43

SEPTIEMBRE	\$18,031,175.43	SEPTIEMBRE	\$18,031,175.43
OCTUBRE	\$18,031,175.43	OCTUBRE	\$18,031,175.43
NOVIEMBRE	\$18,031,175.43	NOVIEMBRE	\$18,031,175.43
DICIEMBRE	\$37,144,221.39	DICIEMBRE	\$37,144,221.39
TOTAL PAGOS AÑO 1	\$ 226,471,563.41	TOTAL PAGOS AÑO 2	\$ 244,502,738.84
TOTAL PAGOS U\$D AÑO 1	USD 161,765.40	TOTAL PAGOS U\$D AÑO 2	USD 174,644.81

AD. 37% (CABA - ZN)	S. Bruto	Cont. (28%)	Costo total mensual	Vac. Bruto	SAC. Bruto
\$460,115.35	\$1,703,670.35	\$477,027.70	\$2,180,698.05	\$954,055.40	\$1,703,670.35
\$353,047.34	\$1,307,229.34	\$366,024.22	\$1,673,253.56	\$732,048.43	\$1,307,229.34
\$353,047.34	\$1,307,229.34	\$366,024.22	\$1,673,253.56	\$732,048.43	\$1,307,229.34
\$176,523.67	\$653,614.67	\$183,012.11	\$836,626.78	\$366,024.22	\$653,614.67
\$414,160.24	\$1,533,512.24	\$429,383.43	\$1,962,895.67	\$858,766.85	\$1,533,512.24
\$414,160.24	\$1,533,512.24	\$429,383.43	\$1,962,895.67	\$858,766.85	\$1,533,512.24
\$414,160.24	\$1,533,512.24	\$429,383.43	\$1,962,895.67	\$858,766.85	\$1,533,512.24
\$414,160.24	\$1,533,512.24	\$429,383.43	\$1,962,895.67	\$858,766.85	\$1,533,512.24
\$414,160.24	\$1,533,512.24	\$429,383.43	\$1,962,895.67	\$858,766.85	\$1,533,512.24
\$310,520.28	\$1,149,764.28	\$321,934.00	\$1,471,698.28	\$643,868.00	\$1,149,764.28
\$329,722.91	\$1,220,865.91	\$341,842.45	\$1,562,708.36	\$683,684.91	\$1,220,865.91
\$164,861.46	\$610,432.96	\$170,921.23	\$781,354.18	\$341,842.45	\$610,432.96
\$3,804,479.31	\$ 14,086,855.81	\$ 3,944,319.63	\$ 18,031,175.43	\$ 7,888,639.25	\$ 14,086,855.81

TOTAL

AÑO 3	COSTO LABORAL A PAGAR	AÑO 4* *Fuera del horizonte temporal.
ENERO	\$18,031,175.43	ENERO año 4
FEBRERO	\$18,031,175.43	TOTAL PAGOS U\$D AÑO 4
MARZO	\$18,031,175.43	
ABRIL	\$18,031,175.43	
MAYO	\$18,031,175.43	
JUNIO	\$27,046,763.15	
JULIO	\$18,031,175.43	
AGOSTO	\$18,031,175.43	

SEPTIEMBRE	\$18,031,175.43
OCTUBRE	\$18,031,175.43
NOVIEMBRE	\$18,031,175.43
DICIEMBRE	\$37,144,221.39
TOTAL PAGOS AÑO 3	\$ 244,502,738.84
TOTAL PAGOS USD AÑO 3	USD 174,644.81

Cont. Vac. (28%)	Cont. SAC (28%)	Costo laboral anual total
\$267,135.51	\$477,027.70	\$29,570,265.53
\$204,973.56	\$366,024.22	\$22,689,318.21
\$204,973.56	\$366,024.22	\$22,689,318.21
\$102,486.78	\$183,012.11	\$11,344,659.10
\$240,454.72	\$429,383.43	\$26,616,865.25
\$240,454.72	\$429,383.43	\$26,616,865.25
\$240,454.72	\$429,383.43	\$26,616,865.25
\$240,454.72	\$429,383.43	\$26,616,865.25
\$180,283.04	\$321,934.00	\$19,956,228.66
\$191,431.77	\$341,842.45	\$21,190,325.43
\$95,715.89	\$170,921.23	\$10,595,162.71
\$ 2,208,818.99	\$ 3,944,319.63	\$ 244,502,738.84

\$ 244,502,738.84	\$ 174,644.81
--------------------------	----------------------

SUELDOS A PAGAR
\$ 18,031,175.43
USD 12,879.41

Promdio ventas al 100* salon+ delivery/take away

2. Como segunda opcion esta la utilizacion del mix de prodcutos, teniendo en cuenta la capacidad rea
 Segundo paso, elegir un porcentaje diario de venta. por investigacion, por tipo de ne
 Esto se va reflejar en un promedio diario que van a utilizar en

	100%		0%		18%		18%	
	Diario		Lunes		Martes		Miércoles	
Productos	Cantidad maxima (Real)	\$	Cantidad	\$	Cant.	\$ prom.	Cant.	\$ prom.
Rogel clasico	66	14,000.0	0	14,000.0	12	14,000.0	12	14,000.0
Rogel bariloche	45	15,000.0	0	15,000.0	8	15,000.0	8	15,000.0
Rogel key lime pie	39	15,000.0	0	15,000.0	7	15,000.0	7	15,000.0
Rogel diplomata y fr	35	15,000.0	0	15,000.0	6	15,000.0	6	15,000.0
Rogel fosforito	49	14,000.0	0	14,000.0	9	14,000.0	9	14,000.0
Rogel roque y nuez	22	15,000.0	0	15,000.0	4	15,000.0	4	15,000.0
Rogel caesar	43	15,000.0	0	15,000.0	8	15,000.0	8	15,000.0
Rogel pastron	41	15,000.0	0	15,000.0	7	15,000.0	7	15,000.0
Scon queso	10	6,000.0	0	6,000.0	2	6,000.0	2	6,000.0
Cookie	6	4,000.0	0	4,000.0	1	4,000.0	1	4,000.0
Brownie	8	6,000.0	0	6,000.0	1	6,000.0	1	6,000.0
Tostado jyq	15	7,000.0	0	7,000.0	3	7,000.0	3	7,000.0
Sandwich pollo marinado	15	14,000.0	0	14,000.0	3	14,000.0	3	14,000.0
Sandwich beren	6	15,000.0	0	15,000.0	1	15,000.0	1	15,000.0
Ensalada pollo y miel	15	15,000.0	0	15,000.0	3	15,000.0	3	15,000.0
Total	415		0	0	75	1,034,460	75	1,034,460

l que calcularon. Tener en cuenta lo maximo que puedan ofrecer en un dia.
 negocio, por tipo de producto, por consumo semanal, etc.
 la planilla de ventas por producto.

30%		50%		75%		80%	
Jueves		Viernes		Sábado		Domingo	
Cant.	\$ prom.	Cant.	\$ prom.	Cant.	\$ prom.	Cant.	\$ prom.
20	14,000.0	33	14,000.0	50	14,000.0	53	14,000.0
14	15,000.0	27	15,000.0	34	15,000.0	36	15,000.0
12	15,000.0	23	15,000.0	29	15,000.0	31	15,000.0
11	15,000.0	21	15,000.0	26	15,000.0	28	15,000.0
15	14,000.0	29	14,000.0	37	14,000.0	39	14,000.0
7	15,000.0	13	15,000.0	17	15,000.0	18	15,000.0
13	15,000.0	26	15,000.0	32	15,000.0	34	15,000.0
12	15,000.0	25	15,000.0	31	15,000.0	33	15,000.0
3	6,000.0	6	6,000.0	8	6,000.0	8	6,000.0
2	4,000.0	4	4,000.0	5	4,000.0	5	4,000.0
2	6,000.0	5	6,000.0	6	6,000.0	6	6,000.0
5	7,000.0	9	7,000.0	11	7,000.0	12	7,000.0
5	14,000.0	9	14,000.0	11	14,000.0	12	14,000.0
2	15,000.0	4	15,000.0	5	15,000.0	5	15,000.0
5	15,000.0	9	15,000.0	11	15,000.0	12	15,000.0
125	1,724,100	242	3,355,800	311	4,310,250	332	4,597,600

Esta es la informacion que deberian utilizar en la planilla de ventas por producto

Promedio (6 dias laborales)		
Cant.	\$ Total	Ponderacion promedio
30	417,340.0	15%
21	316,125.0	11%
18	273,975.0	9%
16	245,875.0	8%
23	321,276.7	12%
10	154,550.0	5%
20	302,075.0	10%
19	288,025.0	10%
5	28,100.0	2%
3	11,240.0	1%
4	22,480.0	2%
7	49,175.0	4%
7	98,350.0	4%
3	42,150.0	1%
7	105,375.0	4%
193	2,676,111.7	100%

\$U promedio \$13,847.33

Dólar

1400

CART

Producto/Servicio	Receta / Insumos	Cantidad (Bruto)	Cantidad bruto UN	U. M	Precio Proveedor (\$)	Costo (\$ UN)
Scone de queso	Harina	0.630	0.053	Kg	\$548.00	\$ 589
	Sal	0.021	0.002	Kg	\$993.50	
	Azúcar	0.021	0.002	Kg	\$865.00	
	Polvo de hornear	0.060	0.005	Kg	\$6,579.00	
	Leche	0.300	0.025	Kg	\$1,403.00	
	Manteca	0.135	0.011	Kg	\$12,626.00	
	Queso parmesano	0.300	0.025	Kg	\$13,892.00	
Cookie	Harina	0.480	0.040	Kg	\$548.00	\$ 643
	Sal	0.021	0.002	Kg	\$993.50	
	Azúcar	0.150	0.013	Kg	\$865.00	
	Polvo de hornear	0.060	0.005	Kg	\$6,579.00	
	Azúcar rubia	0.180	0.015	Kg	\$3,938.00	
	Manteca	0.180	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Chips de chocolate	0.300	0.025	Kg	\$10,584.00	
	Huevo	0.167	0.014	Kg	\$4,500.00	
Brownie	Harina	0.150	0.013	Kg	\$548.00	\$ 1,989
	Sal	0.015	0.001	Kg	\$993.50	
	Azúcar	0.480	0.040	Kg	\$865.00	
	Chocolate	0.450	0.038	Kg	\$38,485.00	
	Manteca	0.240	0.020	Kg	\$12,626.00	
	Huevo	0.667	0.056	Kg	\$4,500.00	
Tostado	Pan	0.178	0.178	Kg	\$1,116.00	\$ 2,385
	Jamón	0.050	0.050	Kg	\$25,545.00	
	Queso	0.050	0.050	Kg	\$14,401.00	
	Manteca	0.015	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Harina	0.600	0.060	Kg	\$548.00	
	Sal	0.005	0.001	Kg	\$993.50	

Rogel clasico	Manteca	0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	\$ 883
	Yema	0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
	Agua	0.200	0.020	Kg	\$0.00	
	Claras	0.133	0.013	Kg	\$4,500.00	
	Azúcar	0.240	0.024	Kg	\$865.00	
	Agua	0.070	0.007	Kg	\$0.00	
	Dulce de leche	1.000	0.100	Kg	\$5,400.00	
Bariloche	Harina	0.600	0.060	Kg	\$548.00	\$ 2,440
	Sal	0.005	0.001	Kg	\$993.50	
	Manteca	0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Yema	0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
	Agua	0.200	0.020	Kg	\$0.00	
	Manteca	0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Crema	0.100	0.010	kg	\$10,109.00	
	Chocolate	0.300	0.030	Lt	\$38,485.00	
	Dulce de leche	0.800	0.080	Kg	\$5,400.00	
	Frambuesas	0.200	0.020	Kg	\$15,008.00	
Key Lime	Harina	0.600	0.060	Kg	\$548.00	\$ 1,142
	Sal	0.005	0.001	Kg	\$993.50	
	Manteca	0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Yema	0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
	Agua	0.200	0.020	Kg	\$0.00	
	Cacao	0.030	0.003	Kg	\$34,065.00	
	Crema	0.300	0.030	kg	\$10,109.00	
	Azucar impalpable	0.150	0.015	Kg	\$2,871.00	
	Lima para jugo	0.500	0.050	Lt	\$3,132.00	
	Azúcar	0.260	0.026	Kg	\$865.00	
	Huevo	0.222	0.022	Kg	\$4,500.00	
	Manteca	0.120	0.012	Kg	\$12,626.00	
		Harina	0.600	0.060	Kg	
Sal		0.005	0.001	Kg	\$993.50	
Manteca		0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
Yema		0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
Agua		0.200	0.020	Kg	\$0.00	
Cacao		0.030	0.003	Kg	\$34,065.00	

Diplomata de frutos rojos	Crema	0.300	0.030	Kg	\$10,109.00	\$ 1,149
	Azucar impalpable	0.150	0.015	Kg	\$2,871.00	
	Leche	0.500	0.050	Kg	\$1,403.00	
	Azúcar	0.120	0.012	Kg	\$865.00	
	Yema	0.133	0.013	Kg	\$4,500.00	
	Almidon de maiz	0.040	0.004	Kg	\$12,626.00	
	Frutos rojos	0.250	0.025	Kg	\$9,870.00	
Fosforito	Harina	0.600	0.060	Kg	\$548.00	\$ 2,341
	Sal	0.005	0.001	Kg	\$993.50	
	Manteca	0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Yema	0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
	Agua	0.200	0.020	Kg	\$0.00	
	Claras	0.133	0.013	Kg	\$4,500.00	
	Azúcar	0.240	0.024	Kg	\$865.00	
	Agua	0.070	0.007	Kg	\$0.00	
	Jamón	0.500	0.050	Kg	\$25,545.00	
	Queso	0.500	0.050	Kg	\$14,401.00	
Roquefort y Nuez	Harina	0.600	0.060	Kg	\$548.00	\$ 2,058
	Sal	0.005	0.001	Kg	\$993.50	
	Manteca	0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Yema	0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
	Agua	0.200	0.020	Kg	\$0.00	
	Queso crema	0.600	0.060	Kg	\$7,947.00	
	Roquefort	0.400	0.040	Kg	\$11,151.00	
	Nuez	0.200	0.020	Kg	\$18,397.00	
	Pera	0.302	0.030	Kg	\$2,500.00	
	Azúcar	0.080	0.008	Kg	\$865.00	
	Rúcula	0.471	0.047	Kg	\$8,950.00	
	Cesar	Harina	0.600	0.060	Kg	
Sal		0.005	0.001	Kg	\$993.50	
Manteca		0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
Yema		0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
Agua		0.200	0.020	Kg	\$0.00	
Pollo		0.625	0.063	Kg	\$6,921.00	
Lechuga		0.353	0.035	kg	\$11,151.00	

	Queso parmesano	0.200	0.020	Kg	\$13,892.00	
	Aderezo caesar	0.181	0.018	Kg	\$10,368.00	
	Rúcula	0.353	0.035	Kg	\$8,950.00	
Pastron	Harina	0.600	0.060	Kg	\$548.00	\$ 2,023
	Sal	0.005	0.001	Kg	\$993.50	
	Manteca	0.150	0.015	Kg	\$12,626.00	
	Yema	0.089	0.009	Kg	\$4,500.00	
	Agua	0.200	0.020	Kg	\$0.00	
	Queso crema	0.400	0.040	Kg	\$7,947.00	
	Pastron	0.400	0.040	kg	\$16,408.00	
	Pepinillo	0.200	0.020	Kg	\$10,500.00	
	Queso	0.400	0.040	Kg	\$14,401.00	
Sandwich Pollo Marinado	Pan	0.178	0.178	Kg	\$1,116.00	\$ 3,269
	Pollo	0.138	0.138	Kg	\$6,921.00	
	Tomate cherry	0.050	0.050	Kg	\$4,922.00	
	Albahaca	0.050	0.050	Kg	\$17,000.00	
	Queso	0.050	0.050	Kg	\$14,401.00	
	Miel	0.010	0.010	Kg	\$6,256.00	
	Limón	0.083	0.083	Kg	\$2,237.00	
	Mostaza	0.010	0.010	Kg	\$5,071.00	
Sandwich milanesa de berenjena	Pan	0.178	0.178	Kg	\$1,116.00	\$ 2,508
	Berenjena	0.126	0.126	Kg	\$2,788.00	
	Huevo	0.050	0.050	Kg	\$4,500.00	
	Pan rallado	0.050	0.050	Kg	\$2,237.00	
	Sal	0.007	0.007	Kg	\$993.50	
	Morrón	0.063	0.063	Kg	\$5,817.00	
	Rúcula	0.059	0.059	Kg	\$8,950.00	
	Queso	0.050	0.050	Kg	\$14,401.00	
Ensalada de pollo	Lechuga	0.118	0.118	Kg	\$11,151.00	\$ 3,994
	Rúcula	0.094	0.094	Kg	\$8,950.00	
	Calabaza	0.094	0.094	Kg	\$1,071.00	
	Pollo	0.138	0.138	Kg	\$6,921.00	
	Limón	0.050	0.050	Kg	\$2,237.00	
	miel	0.015	0.015	Kg	\$6,256.00	

Mostaza	0.007	0.007	Kg	\$5,071.00
Aceite de oliva	0.030	0.030	Kg	\$18,000.00

LISTA DE PRODUCTOS - ANALISIS costos variables Materia prima - PROYECCION de VENTAS

Precio de venta (\$)	CM (contribucion marginal)	Ventas diarias (un)	Ingreso por venta (\$)	Ponderacion	Necesidad diaria MP	U. M
\$6,000.00	90%	5	\$ 28,100.00	2%	0.25	Kg
					0.01	Kg
					0.01	Kg
					0.02	Kg
					0.12	Kg
					0.05	Kg
\$4,000.00	84%	3	\$ 11,240.00	1%	0.12	Kg
					0.11	Kg
					0.00	Kg
					0.04	Kg
					0.01	Kg
					0.04	Kg
					0.04	Kg
\$6,000.00	67%	4	\$ 22,480.00	2%	0.07	Kg
					0.04	Kg
					0.05	Kg
					0.00	Kg
					0.15	Kg
\$7,000.00	66%	7	\$ 49,175.00	4%	0.14	Kg
					0.07	Kg
					0.21	Kg
					1.25	Kg
					0.35	Kg
					0.35	Kg
					0.11	Kg
					1.79	Kg
					0.01	Kg

\$14,000.00	94%	30	\$ 417,340.00	15%	0.45	Kg
					0.27	Kg
					0.60	Kg
					0.40	Kg
					0.72	Kg
					0.21	Kg
					2.98	Kg
\$15,000.00	84%	21	\$ 316,125.00	11%	1.26	Kg
					0.01	Kg
					0.32	Kg
					0.19	Kg
					0.42	Kg
					0.32	Kg
					0.21	Kg
					0.63	Kg
					1.69	Kg
					0.42	Kg
\$15,000.00	92%	18	\$ 273,975.00	9%	1.10	Kg
					0.01	Kg
					0.27	Kg
					0.16	Kg
					0.37	Kg
					0.05	Kg
					0.55	Kg
					0.27	Kg
					0.91	Kg
					0.47	Kg
					0.41	Kg
					0.22	Kg
					0.98	Kg
					0.01	Kg
					0.11	Kg
					0.06	Kg
					0.14	Kg
					0.02	Kg

\$15,000.00	92%	16	\$ 245,875.00	8%	0.21	Kg
					0.11	Kg
					0.35	Kg
					0.08	Kg
					0.09	Kg
					0.03	Kg
					0.18	Kg
\$15,000.00	84%	23	\$ 344,225.00	12%	0.42	Kg
					0.00	Kg
					0.11	Kg
					0.06	Kg
					0.14	Kg
					0.09	Kg
					0.17	Kg
					0.05	Kg
					0.35	Kg
					0.35	Kg
\$15,000.00	86%	10	\$ 154,550.00	5%	0.42	Kg
					0.00	Kg
					0.11	Kg
					0.06	Kg
					0.14	Kg
					0.42	Kg
					0.28	Kg
					0.14	Kg
					0.21	Kg
					0.06	Kg
0.33	Kg					
\$15,000.00	88%	20	\$ 302,075.00	10%	0.42	Kg
					0.00	Kg
					0.11	Kg
					0.06	Kg
					0.14	Kg
					0.44	Kg
					0.25	Kg

					0.14	Kg
					0.13	Kg
					0.25	Kg
\$15,000.00	87%	19	\$ 288,025.00	10%	0.42	Kg
					0.00	Kg
					0.11	Kg
					0.06	Kg
					0.14	Kg
					0.28	Kg
					0.28	Kg
					0.14	Kg
					0.28	Kg
\$14,000.00	77%	7	\$ 98,350.00	4%	1.25	Kg
					0.97	Kg
					0.35	Kg
					0.35	Kg
					0.35	Kg
					0.07	Kg
					0.58	Kg
					0.07	Kg
\$15,000.00	83%	3	\$ 42,150.00	1%	1.25	Kg
					0.89	Kg
					0.35	Kg
					0.35	Kg
					0.05	Kg
					0.44	Kg
					0.41	Kg
					0.35	Kg
\$15,000.00	73%	7	\$ 105,375.00	4%	0.83	Kg
					0.66	Kg
					0.66	Kg
					0.97	Kg
					0.35	Kg
					0.11	Kg

0.05	Kg
0.21	Kg

193

Estacionalidad de industria	2024/2025	valor indice mensual	Variacion % respecto Mes anterior	Estacionalidad
	Septiembre	168.6	-5.1%	-15.90
	Octubre	171,5	1.7%	-17.20
	Noviembre	177,7	3.6%	-16.60
	Diciembre	183,5	3.3%	-8.50
	Enero	159,0	-13.3%	-10.50
	Febrero	151,6	-4.7%	-7.60
	Marzo	164,5	8.5%	2.10
	Abril	162,9	-1.0%	6.10
	Mayo	158,8	-2.5%	3.50
	Junio	157,3	-9.0%	-0.10
	Julio*	165,1	5.0%	-4.50
	Agosto*	171,0	3.6%	-3.80

Compra diaria (\$)	Dias Laborales	Venta mensual (\$)		Compra Mensual (\$)
\$ 134.74	26	\$ 730,600.00		\$ 3,503.23
\$ 8.14				\$ 211.71
\$ 7.09				\$ 184.32
\$ 154.06				\$ 4,005.51
\$ 164.27				\$ 4,270.97
\$ 665.23				\$ 17,296.04
\$ 1,626.52				\$ 42,289.56
\$ 61.60				26
\$ 4.89	\$ 127.02			
\$ 30.38	\$ 789.96			
\$ 92.43	\$ 2,403.31			
\$ 165.99	\$ 4,315.65			
\$ 532.19	\$ 13,836.83			
\$ 743.53	\$ 19,331.68			
\$ 175.98	\$ 4,575.38			
\$ 25.66	26	\$ 584,480.00		\$ 667.28
\$ 4.65				\$ 120.98
\$ 129.63				\$ 3,370.50
\$ 5,407.14				\$ 140,585.71
\$ 946.11				\$ 24,598.81
\$ 937.14				\$ 24,365.51
\$ 1,395.50	26	\$ 1,278,550.00		\$ 36,283.06
\$ 8,972.68				\$ 233,289.71
\$ 5,058.35				\$ 131,517.13
\$ 1,330.46				\$ 34,592.08
\$ 980.15				\$ 25,483.97
\$ 14.81				\$ 385.01

\$ 5,645.72	26	\$ 10,850,840.00		\$ 146,788.61
\$ 1,193.89				\$ 31,041.15
\$ 0.00				\$ 0.00
\$ 1,784.13				\$ 46,387.34
\$ 618.86				\$ 16,090.25
\$ 0.00				\$ 0.00
\$ 16,097.40				\$ 418,532.40
\$ 692.95				26
\$ 10.47	\$ 272.19			
\$ 3,991.39	\$ 103,776.25			
\$ 844.05	\$ 21,945.40			
\$ 0.00	\$ 0.00			
\$ 3,991.39	\$ 103,776.25			
\$ 2,130.47	\$ 55,392.27			
\$ 24,332.14	\$ 632,635.67			
\$ 9,104.40	\$ 236,714.40			
\$ 6,325.87	\$ 164,472.67			
\$ 600.55	26	\$ 7,123,350.00		
\$ 9.07				\$ 235.90
\$ 3,459.21				\$ 89,939.42
\$ 731.51				\$ 19,019.34
\$ 0.00				\$ 0.00
\$ 1,866.59				\$ 48,531.38
\$ 5,539.23				\$ 144,019.89
\$ 786.58				\$ 20,451.14
\$ 2,860.30				\$ 74,367.77
\$ 410.78				\$ 10,680.28
\$ 1,824.67				\$ 47,441.51
\$ 2,767.37				\$ 71,951.53
\$ 538.96				
\$ 8.14	\$ 211.71			
\$ 1,330.46	\$ 34,592.08			
\$ 281.35	\$ 7,315.13			
\$ 0.00	\$ 0.00			
\$ 717.92	\$ 18,665.92			

\$ 2,130.47	26	\$ 6,392,750.00		\$ 55,392.27
\$ 302.53				\$ 7,865.82
\$ 492.80				\$ 12,812.90
\$ 72.92				\$ 1,895.91
\$ 420.45				\$ 10,931.60
\$ 354.79				\$ 9,224.56
\$ 1,733.42				\$ 45,068.89
\$ 230.98				26
\$ 3.49	\$ 90.73			
\$ 1,330.46	\$ 34,592.08			
\$ 281.35	\$ 7,315.13			
\$ 0.00	\$ 0.00			
\$ 420.45	\$ 10,931.60			
\$ 145.84	\$ 3,791.81			
\$ 0.00	\$ 0.00			
\$ 8,972.68	\$ 233,289.71			
\$ 5,058.35	\$ 131,517.13			
\$ 230.98	26	\$ 4,018,300.00		
\$ 3.49				\$ 90.73
\$ 1,330.46				\$ 34,592.08
\$ 281.35				\$ 7,315.13
\$ 0.00				\$ 0.00
\$ 3,349.66				\$ 87,091.17
\$ 3,133.43				\$ 81,469.21
\$ 2,584.78				\$ 67,204.24
\$ 530.39				\$ 13,790.08
\$ 48.61				\$ 1,263.94
\$ 2,961.35				\$ 76,995.19
\$ 230.98				26
\$ 3.49	\$ 90.73			
\$ 1,330.46	\$ 34,592.08			
\$ 281.35	\$ 7,315.13			
\$ 0.00	\$ 0.00			
\$ 3,038.75	\$ 79,007.54			
\$ 2,765.25	\$ 71,896.57			

\$ 1,951.83			\$ 50,747.48
\$ 1,318.32			\$ 34,276.25
\$ 2,219.44			\$ 57,705.53
\$ 230.98	26	\$ 7,488,650.00	\$ 6,005.53
\$ 3.49			\$ 90.73
\$ 1,330.46			\$ 34,592.08
\$ 281.35			\$ 7,315.13
\$ 0.00			\$ 0.00
\$ 2,233.11			\$ 58,060.78
\$ 4,610.65			\$ 119,876.85
\$ 1,475.25			\$ 38,356.50
\$ 4,046.68			\$ 105,213.71
\$ 1,395.50			26
\$ 6,709.56	\$ 174,448.65		
\$ 1,728.85	\$ 44,950.17		
\$ 5,971.25	\$ 155,252.50		
\$ 5,058.35	\$ 131,517.13		
\$ 439.48	\$ 11,426.58		
\$ 1,304.34	\$ 33,912.81		
\$ 356.24	\$ 9,262.18		
\$ 1,395.50	26	\$ 1,095,900.00	\$ 36,283.06
\$ 2,467.80			\$ 64,162.75
\$ 1,580.63			\$ 41,096.25
\$ 785.75			\$ 20,429.40
\$ 48.86			\$ 1,270.24
\$ 2,574.46			\$ 66,935.93
\$ 3,709.55			\$ 96,448.33
\$ 5,058.35			\$ 131,517.13
\$ 9,243.62	26	\$ 2,739,750.00	\$ 240,334.16
\$ 5,910.13			\$ 153,663.45
\$ 707.23			\$ 18,388.11
\$ 6,709.56			\$ 174,448.65
\$ 785.75			\$ 20,429.40
\$ 659.23			\$ 17,139.88

\$ 249.37		\$ 6,483.53
\$ 3,793.50		\$ 98,631.00
5024.716667	\$ 70,175,560.00	6,829,300

	Mensual	100%	\$ 70,175,560.00	\$ 6,829,299.65
	Mensual USD		U\$D50,125.40	U\$D4,878.07
	Base sep-100	68.60%		
50.00%	Estacionalidad de Industria 1 dic, ene, feb, jun, jul, ago	53.50%	\$37,543,924.60	\$3,653,675.31
			U\$D26,817.09	U\$D2,609.77
95.00%	Estacionalidad de Industria mar, abr, may, sep, oct, nov	73.80%	\$51,789,563.28	\$5,040,023.14
			U\$D36,992.55	U\$D3,600.02

PRESUPUESTO DE VENTAS (ECONOMICO)

AÑO	E. Ind	E. Marca		
	Al 100%	1	2	3
		57%	73%	94%
ENERO	USD 26,817.09	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
FEBRERO	USD 26,817.09	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
MARZO	USD 36,992.55	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
ABRIL	USD 36,992.55	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
MAYO	USD 36,992.55	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
JUNIO	USD 26,817.09	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
JULIO	USD 26,817.09	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
AGOSTO	USD 26,817.09	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
SEPTIEMBRE	USD 36,992.55	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
OCTUBRE	USD 36,992.55	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
NOVIEMBRE	USD 36,992.55	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
DICIEMBRE	USD 26,817.09	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
TOTAL	USD 382,857.81	USD 218,228.95	USD 279,486.20	USD 359,886.34

CALCULO IIBB 5%
CALCULO IVA VENTAS 21%

USD 10,911.45	USD 13,974.31	USD 17,994.32
USD 45,828.08	USD 58,692.10	USD 75,576.13

PRESUPUESTO DE COBRANZAS (FINANCIERO)

AÑO	1	2	3
ENERO	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
FEBRERO	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
MARZO	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99

ABRIL	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
MAYO	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
JUNIO	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
JULIO	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
AGOSTO	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
SEPTIEMBRE	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
OCTUBRE	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
NOVIEMBRE	USD 21,085.75	USD 27,004.56	USD 34,772.99
DICIEMBRE	USD 15,285.74	USD 19,576.47	USD 25,208.06
TOTAL	USD 218,228.95	USD 279,486.20	USD 359,886.34

PROYECCION VENTAS ANUALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
POR AÑO	USD 218,228.95	USD 279,486.20	USD 359,886.34
TOTAL VENTAS HORIZONTE TEMP.	USD 857,601.48		

Estacionalidad Marca		ESTACIONALIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Año 1	57%	Ingreso por ventas	\$10,795,372.00	\$13,499,613.00	\$16,466,152.00	\$19,578,255.00
Año 2	73%	%	47.61%	72.66%	94.63%	
Año 3	94%	Fuente:	https://dspaceapi.live.udesa.edu.ar/server/api/core/bitstreams/7dfda3			

PRESUPUESTO DE COMPRAS (ECONOMICO)

AÑO	E. Ind		E. Marca		
	Al 100%	1	2	3	
		47%	73%	94%	
ENERO	USD 2,609.77	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18	
FEBRERO	USD 2,609.77	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18	
MARZO	USD 3,600.02	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02	
ABRIL	USD 3,600.02	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02	
MAYO	USD 3,600.02	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02	
JUNIO	USD 2,609.77	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18	
JULIO	USD 2,609.77	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18	
AGOSTO	USD 2,609.77	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18	
SEPTIEMBRE	USD 3,600.02	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02	
OCTUBRE	USD 3,600.02	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02	
NOVIEMBRE	USD 3,600.02	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02	
DICIEMBRE	USD 2,609.77	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18	
TOTAL	USD 37,258.71	USD 17,511.59	USD 27,198.86	USD 35,023.19	

IVA COMPRAS

USD 3,677.43

USD 5,711.76

USD 7,354.87

PRESUPUESTO DE PAGO DE COMPRAS (FINANCIERO)

AÑO	1	2	3
ENERO	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18
FEBRERO	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18
MARZO	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02
ABRIL	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02

MAYO	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02
JUNIO	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18
JULIO	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18
AGOSTO	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18
SEPTIEMBRE	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02
OCTUBRE	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02
NOVIEMBRE	USD 1,692.01	USD 2,628.01	USD 3,384.02
DICIEMBRE	USD 1,226.59	USD 1,905.13	USD 2,453.18
TOTAL	USD 17,511.59	USD 27,198.86	USD 35,023.19

PROYECCION COMPRAS ANUALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
POR AÑO	USD 17,511.59	USD 27,198.86	USD 35,023.19
TOTAL COMPRAS HORIZONTE	USD 79,733.63		

Estacionalidad Marca	
Año 1	47%
Año 2	73%
Año 3	94%

PRESUPUESTO DE GASTOS (ECONOMICO)

	1	IIBB	2	IIBB	3	IIBB
ENERO	USD 2,130.30	USD 764.29	USD 2,130.30	USD 978.82	USD 2,130.30	USD 1,260.40
FEBRERO	USD 2,130.30	USD 764.29	USD 2,130.30	USD 978.82	USD 2,130.30	USD 1,260.40
MARZO	USD 2,130.30	USD 1,054.29	USD 2,130.30	USD 1,350.23	USD 2,130.30	USD 1,738.65
ABRIL	USD 2,130.30	USD 1,054.29	USD 2,130.30	USD 1,350.23	USD 2,130.30	USD 1,738.65
MAYO	USD 2,130.30	USD 1,054.29	USD 2,130.30	USD 1,350.23	USD 2,130.30	USD 1,738.65
JUNIO	USD 2,130.30	USD 764.29	USD 2,130.30	USD 978.82	USD 2,130.30	USD 1,260.40
JULIO	USD 2,130.30	USD 764.29	USD 2,130.30	USD 978.82	USD 2,130.30	USD 1,260.40
AGOSTO	USD 2,130.30	USD 764.29	USD 2,130.30	USD 978.82	USD 2,130.30	USD 1,260.40
SEPTIEMBRE	USD 2,130.30	USD 1,054.29	USD 2,130.30	USD 1,350.23	USD 2,130.30	USD 1,738.65
OCTUBRE	USD 2,130.30	USD 1,054.29	USD 2,130.30	USD 1,350.23	USD 2,130.30	USD 1,738.65
NOVIEMBRE	USD 2,130.30	USD 1,054.29	USD 2,130.30	USD 1,350.23	USD 2,130.30	USD 1,738.65
DICIEMBRE	USD 2,130.30	USD 764.29	USD 2,130.30	USD 978.82	USD 2,130.30	USD 1,260.40
TOTAL	USD 36,475.01		USD 39,537.87		USD 43,557.88	

PRESUPUESTO DE PAGO DE GASTOS (FINANCIERO)

¿Qué monto proyecto PAGAR?

AÑO 1	MISMO MES	MES SIGUIENTE	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES	AÑO
ENERO	USD 1,575.30				USD 1,575.30	ENE
FEBRERO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 764.29	-USD 86,114.06	USD 2,894.58	FEBR
MARZO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 764.29	USD 2,952.42	USD 2,894.58	MAF
ABRIL	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,054.29	USD 4,072.69	USD 3,184.58	ABI

MAYO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,054.29	USD 4,072.69	USD 3,184.58	MA
JUNIO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,054.29	USD 4,072.69	USD 3,184.58	JUN
JULIO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 764.29	USD 2,952.42	USD 2,894.58	JUL
AGOSTO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 764.29	USD 2,952.42	USD 2,894.58	AGO
SEPTIEMBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 764.29	USD 2,952.42	USD 2,894.58	SEPTIE
OCTUBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,054.29	USD 4,072.69	USD 3,184.58	OCTU
NOVIEMBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,054.29	USD 4,072.69	USD 3,184.58	NOVIE
DICIEMBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,054.29	USD 4,072.69	USD 3,184.58	DICIE
TOTAL PAGOS AÑO 1					USD 35,155.73	
				IVA ANUAL	(USD 49,868.26)	

PROYECCION GASTOS ANUALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
POR AÑO	USD 36,475.01	USD 39,537.87	USD 43,557.88
TOTAL COMPRAS HORIZONTE	USD 119,570.75		

2	MISMO MES	MES SIGUIENTE	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES	AÑO 3
ENERO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 764.29	USD 2,952.42	USD 2,894.58	ENERO
FEBRERO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 978.82	USD 3,710.98	USD 3,109.12	FEBRERO
MARZO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 978.82	USD 3,710.98	USD 3,109.12	MARZO
ABRIL	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,350.23	USD 5,119.07	USD 3,480.52	ABRIL

YO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,350.23	USD 5,119.07	USD 3,480.52	MAYO
IO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,350.23	USD 5,119.07	USD 3,480.52	JUNIO
.IO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 978.82	USD 3,710.98	USD 3,109.12	JULIO
STO	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 978.82	USD 3,710.98	USD 3,109.12	AGOSTO
MBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 978.82	USD 3,710.98	USD 3,109.12	SEPTIEMBRE
JBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,350.23	USD 5,119.07	USD 3,480.52	OCTUBRE
MBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,350.23	USD 5,119.07	USD 3,480.52	NOVIEMBRE
VBRE	USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,350.23	USD 5,119.07	USD 3,480.52	DICIEMBRE
TOTAL PAGOS AÑO 2					USD 39,323.33	
					USD 52,221.78	

MISMO MES	MES SIGUIENTE	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 978.82	USD 3,710.98	USD 3,109.12
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,260.40	USD 4,778.53	USD 3,390.70
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,260.40	USD 4,778.53	USD 3,390.70
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,738.65	USD 6,591.69	USD 3,868.95

P
O
S
n

AÑO 4* *Fuera del horizonte tempral.	MISMO MES (A)
ENERO año 4	

U
A
T
A
D
O

USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,738.65	USD 6,591.69	USD 3,868.95
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,738.65	USD 6,591.69	USD 3,868.95
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,260.40	USD 4,778.53	USD 3,390.70
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,260.40	USD 4,778.53	USD 3,390.70
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,260.40	USD 4,778.53	USD 3,390.70
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,738.65	USD 6,591.69	USD 3,868.95
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,738.65	USD 6,591.69	USD 3,868.95
USD 1,575.30	USD 554.99	USD 1,738.65	USD 6,591.69	USD 3,868.95
TOTAL PAGOS AÑO 3				USD 43,276.30
				USD 67,153.72

MES SIGUIENTE (B)	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES
USD 554.99	USD 1,260.40	USD 4,778.53	USD 1,815.40

Dólar

1400

PRESUPUESTO ECONÓMICO (Estado de Resultados)

AÑOS		1	2
EBIT DA	Ventas	USD 218,228.95	USD 279,486.20
	- Costo de Ventas	USD 17,511.59	USD 27,198.86
	- COSTO de RRHH	USD 174,644.81	USD 174,644.81
	Resultado Bruto	USD 26,072.54	USD 77,642.53
	- GASTOS FIJOS		
	GASTOS FIJOS	USD 25,563.56	USD 25,563.56
	IIBB	USD 10,911.45	USD 13,974.31
	TOTAL GASTOS EROGABLES	USD 36,475.01	USD 39,537.87
	AMORTIZACIONES	USD 8,277.54	USD 8,277.54
	Total GASTOS	USD 44,752.55	USD 47,815.41
EBIT	Resultado antes de impuesto a las ganancias	-USD 18,680.00	USD 29,827.12
EBT	- Impuesto a la ganancia 25%	-USD 4,670.00	USD 7,456.78
	Resultado neto	-USD 14,010.00	USD 22,370.34

TOTAL COSTOS (EN %)	88.05%	72.22%
Mg. Bruto	11.95%	27.78%
Mg. Neto	-6.42%	8.00%
Ventas Equilibrio	374,581.84	172,118.90
\$ promedio	9.89	9.89
Unidades de Eq	37,871.17	17,401.66

120.9941612

3	Total Horizonte
USD 359,886.34	USD 857,601.48
USD 35,023.19	USD 79,733.63
USD 174,644.81	USD 523,934.44
USD 150,218.34	USD 253,933.41
USD 25,563.56	USD 76,690.68
USD 17,994.32	USD 42,880.07
USD 43,557.88	USD 119,570.75
USD 8,277.54	USD 24,832.62
USD 51,835.42	USD 144,403.37
USD 98,382.92	USD 109,530.04
USD 24,595.73	USD 27,382.51
USD 73,787.19	USD 82,147.53

\$173,600,000.00

GANANCIA NETA IMPONIBLE ACUMULADA		PAGARÁN	MÁS EL %	SOB EXCEDE
MÁS DE \$	A \$			
0,00	101.679.575,26	0,00	25	0
101.679.575,26	1.016.795.752,62	25.419.893,82	30	101.67
1.016.795.752,62	En adelante	299.954.747,02	35	1.016.79

58.26%

41.74%

20.50%

124,184.96

9.89

12,555.41

MONTOS EN MONEDA DE \$
0,00
19.575,26
<u>195.752,62</u>

Presupuesto Financiero - (Cash Flow)

AÑOS	1	2	3	TOTAL
Ingresos:				
Saldo Inicial Caja	USD 10,000.00	USD 13,796.23	USD 52,115.42	USD 10,000.00
Totales de Cobranzas	USD 218,228.95	USD 279,486.20	USD 359,886.34	USD 857,601.48
Total Ingresos	USD 228,228.95	USD 293,282.43	USD 412,001.76	USD 867,601.48
Egresos:				
Tot. Pago a Proveedores	USD 17,511.59	USD 27,198.86	USD 35,023.19	USD 79,733.63
Tot. Pagos de Gastos + iibb	USD 35,155.73	USD 39,323.33	USD 43,276.30	USD 117,755.35
Tot. Pago sueldos + C. sociales	USD 161,765.40	USD 174,644.81	USD 174,644.81	USD 511,055.03
Tot. Imp. 30% pagos - IIGG		USD 0.00	USD 0.00	USD 27,382.51
Total Egresos:	USD 214,432.72	USD 241,167.00	USD 252,944.29	USD 708,544.02
Saldo de Caja:	USD 13,796.23	USD 52,115.42	USD 159,057.47	USD 159,057.47

Dólar

1,400.00

BALANCE AL INICIO DEL EJERCICIO**Estado de Situación Patrimonial al 31/10/2025**

Activo		Pasivo	
Caja	USD 10,000.00		
Bs. De Uso original	USD 76,983.60		
		Total Pasivo	USD 0.00
		Patrimonio Neto	
		Capital	USD 86,983.60
		Reservas	USD 0.00
		Resultados	USD 0.00
		Total PN	USD 86,983.60
Total Activo	USD 86,983.60	Total Pasivo + PN	USD 86,983.60

USD 0.00

BALANCE PROYECTADO**Estado de Situación Patrimonial Proyectado**

Activo		Pasivo	
Caja	USD 159,057.47	Proveedores	
Créditos		Gastos a pagar	USD 554.99
Bs. De Uso original	USD 76,983.60	Sueldos a pagar	USD 12,879.41
amort acum	-USD 24,832.62	Ingresos Brutos a pagar	USD 1,260.40
		Imp. Ganancias	USD 27,382.51
		Total Pasivo	USD 42,077.32

		Patrimonio Neto	
		Capital	USD 86,983.60
		Reservas	USD 0.00
		Resultados	USD 82,147.53
		Total Patr.Net	USD 169,131.13
		Total Activo	USD 211,208.44
		Total Pasivo+P.Net	USD 211,208.44
	\$0.00	\$0.00	\$0.00

FREE CASH FLOW				
	ii	1	2	3
DEL PRESUP. ECONOMICO E ii ----->	- \$89,066.48	-USD 18,680.00	USD 29,827.12	USD 98,382.92
IIGG		USD 4,670.00	-USD 7,456.78	-USD 24,595.73
AMORTIZACIONES		USD 8,277.54	USD 8,277.54	USD 8,277.54
CAPEX		USD 4,260.59	USD 4,260.59	USD 4,260.59
FCF	- \$89,066.48	-USD 1,471.87	USD 34,908.47	USD 86,325.33

Tasa de exigibilidad	5.00%			
VAN	\$15,765.81			
TIR	11.48%			
PAYBACK	- \$89,066.48	- \$90,538.35	- \$55,629.88	\$30,695.45

|

FF MES	MES RECUP	
--------	-----------	--

\$7,193.78

4.27 Recupero mes 5 año 3

Posicion frente al IVA

	IVA Ventas	IVA Compras	Saldo a pagar	Saldo a favor
AÑO 1	USD 45,828.08	USD 92,743.92	-USD 46,915.84	USD 0.00
AÑO 2	USD 58,692.10	USD 5,711.76	USD 52,980.34	USD 0.00
AÑO 3	USD 75,576.13	USD 7,354.87	USD 68,221.26	USD 0.00

