

# TRABAJO DE INVESTIGACIÓN FINAL

## SATYA RESTAURANTE FUSIÓN

### **Autor/es:**

Bianca Magdalena Montes - LU: 1133272

Dan Amarillo - LU: 1137195

Canela Renata Poli - LU: 1177971

### **Carrera:**

Licenciatura en gastronomía

### **Tutor/es:**

Luciana Andrea Sagala y Jorge David Cejas

### **Año:**

2025

# UADE

---

## Trabajador Integrador Final

“Satya” Restaurante fusión Argentino-Indio

Docentes y ayudante:

Sagala, Luciana Andrea

Cejas, Jorge David

Integrantes:

Amarillo, Dan LU: 1137195

Montes, Bianca Magdalena LU: 1133272

Poli Tieffemberg, Canela Renata LU: 1177971

<b><u>1. RESUMEN EJECUTIVO.....</u></b>	<b><u>4</u></b>
<b><u>2.1 CONCEPTO DE NEGOCIO.....</u></b>	<b><u>6</u></b>
<b><u>2.2 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....</u></b>	<b><u>6</u></b>
<b><u>2.3 OBJETIVOS DEL NEGOCIO (SMART):.....</u></b>	<b><u>7</u></b>
<b><u>2.4 PROPUESTA DE VALOR ÚNICA: .....</u></b>	<b><u>8</u></b>
<b><u>2.5 TIPO DE ESTRUCTURA LEGAL: .....</u></b>	<b><u>8</u></b>
<b><u>3.2 ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR:.....</u></b>	<b><u>12</u></b>
<b><u>3.3 ANÁLISIS PESTEL: .....</u></b>	<b><u>14</u></b>
<b><u>3.4: ANÁLISIS FODA.....</u></b>	<b><u>15</u></b>
<b><u>4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO:.....</u></b>	<b><u>17</u></b>
<b><u>4.2 VENTAJAS COMPETITIVAS .....</u></b>	<b><u>20</u></b>
<b><u>4.3. POSICIONAMIENTO: .....</u></b>	<b><u>22</u></b>
<b><u>4.4 ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE MARKETING.....</u></b>	<b><u>25</u></b>
<b><u>5. PLAN DE OPERACIONES.....</u></b>	<b><u>32</u></b>
<b><u>5.1 ESTANDARIZACIÓN Y DETERMINACIÓN DE LA OFERTA:.....</u></b>	<b><u>35</u></b>
<b><u>5.2 ANÁLISIS DE CARGA DE TRABAJO Y CAPACIDAD PRODUCTIVA: .....</u></b>	<b><u>35</u></b>
<b><u>5.3 DOTACIÓN DE EMPLEADOS.....</u></b>	<b><u>37</u></b>
<b><u>5.4 POLÍTICAS DE CAPACITACIÓN Y RECLUTAMIENTO: .....</u></b>	<b><u>40</u></b>
CAPACITACIÓN EN EXPERIENCIA DEL CLIENTE Y HOSPITALIDAD .....	44
CAPACITACIÓN EN CULTURA ORGANIZACIONAL Y SUSTENTABILIDAD.....	44
<b><u>5.5 DETERMINACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE EQUIPAMIENTO, PARAMENTOS E INSTALACIONES: .....</u></b>	<b><u>45</u></b>

<b><u>5.6 SISTEMAS DE GESTION OPERATIVA E INOCUIDAD.....</u></b>	<b><u>48</u></b>
<b><u>5.7 DETERMISION DE PROVEEDORES ESCENCIALES .....</u></b>	<b><u>59</u></b>
<b><u>6.1 RESUMEN EXPLICATIVO DE TIEMPOS.....</u></b>	<b><u>59</u></b>
<b><u>6.2 GRAFICO DE GANTT.....</u></b>	<b><u>60</u></b>
<b><u>7. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO .....</u></b>	<b><u>61</u></b>
<b><u>ANEXO:.....</u></b>	<b><u>61</u></b>

## **1. Resumen ejecutivo**

Proponemos establecer un restaurante exclusivo de clase alta en el vibrante barrio de Crespo, ofreciendo una experiencia gastronómica única basada en la fusión de la cocina India y Argentina. Nuestra propuesta de valor se basa en ofrecer a nuestros clientes una experiencia inmersiva y de lujo, donde la alta cocina se combina con una ambientación sensorial que transporta al comensal.

Nos dirigimos a un segmento de clase alta interesados en la alta cocina de fusión y dispuestos a pagar por una experiencia gastronómica exclusiva y de lujo. El local operará exclusivamente con reservas para garantizar la calidad y la exclusividad. Los horarios de funcionamiento son de martes a jueves de 12:00 hs a 23:00 hs y viernes a domingo de 12:00 hs a 1:00 hs. (foco en el servicio de cena inmersiva), quedando cerrado los lunes. Nuestro principal foco de ingresos es el servicio en el salón, incluyendo el "tapeo hindú", la coctelería de autor y la carta de vinos premium. El local es de lujo, con un diseño interiorismo que incluye un salón principal y sector de patio con luces tenues, fuentes y esculturas. El equipo de inversores está compuesto por Dan Amarillo, Bianca Montes y Canela Poli.

Como podemos observar el retorno de la inversión se obtiene previo al cierre del tercer año. El valor actual neto del proyecto es de \$30.366 dólares con una tasa de exigibilidad del 5% y el rendimiento de la tasa interna de retorno es del 12,55% teniendo en cuenta estacionalidades y temporadas bajas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Los márgenes de ganancia que se obtienen son a partir del 2.13% el primer año al 13% en el tercer año, lo que deja un porcentaje de utilidad considerablemente alto.

Estamos convencidos de que nuestra propuesta tendrá éxito debido a lo innovador de la propuesta y el showcooking del pan naan en el horno tandoori.

<b>PRESUPUESTO ECONÓMICO (Estado de Resultados)</b>						
AÑOS			1	2	3	Total Horizonte
Ventas			USD 668.178,64	USD 732.012,99	USD 835.123,14	USD 2.235.314,78
- Costo de Ventas			USD 127.846,46	USD 140.060,25	USD 159.788,91	USD 427.695,62
- COSTO de RRHH			USD 455.707,75	USD 455.707,75	USD 455.707,75	USD 1.367.123,26
Resultado Bruto			<b>USD 84.624,43</b>	<b>USD 136.244,99</b>	<b>USD 219.626,48</b>	
- GASTOS FIJOS						
	GASTOS FIJOS		USD 51.325,71	USD 51.325,71	USD 51.325,71	
	IIBB		USD 3.835,39	USD 4.201,81	USD 4.793,67	
	<b>TOTAL GASTOS EROGABLES</b>		USD 55.161,11	USD 55.527,52	USD 56.119,38	
	AMORTIZACIONES		USD 8.556,72	USD 8.556,72	USD 8.556,72	USD 25.670,15
	<b>Total GASTOS</b>		USD 63.717,82	USD 64.084,24	USD 64.676,10	USD 192.478,16
Resultado antes de impuesto a las ganancias			USD 20.906,61	USD 72.160,75	USD 154.950,39	USD 248.017,75
- Impuesto a la ganancia		30%	USD 6.271,98	USD 21.648,22	USD 46.485,12	USD 74.405,32
Resultado neto			<b>USD 14.634,63</b>	<b>USD 50.512,52</b>	<b>USD 108.465,27</b>	USD 173.612,42

<b>TOTAL COSTOS (EN %)</b>	<b>87,34%</b>	<b>81,39%</b>	<b>73,70%</b>
<b>Mg. Bruto</b>	<b>12,66%</b>	<b>18,61%</b>	<b>26,30%</b>
<b>Mg. Neto</b>	<b>2,19%</b>	<b>6,90%</b>	<b>12,99%</b>
<b>Ventas Equilibrio</b>	<b>503.103,98</b>	<b>344.309,88</b>	<b>245.928,93</b>
<b>\$ promedio</b>	<b>7,55</b>	<b>7,55</b>	<b>7,55</b>
<b>Unidades de Eq</b>	<b>730,85</b>	<b>730,85</b>	<b>730,85</b>

<b>FREE CASH FLOW</b>				
	ii	1	2	3
DEL PRESUP. ECONOMICO E ii ----->	- \$169.681,29	USD 20.906,61	USD 72.160,75	USD 154.950,39
IIIGG		-USD 6.271,98	-USD 21.648,22	-USD 46.485,12
AMORTIZACIONES		USD 8.556,72	USD 8.556,72	USD 8.556,72
CAPEX		USD 8.554,29	USD 8.554,29	USD 8.554,29
<b>FCF</b>	<b>- \$169.681,29</b>	<b>USD 31.745,63</b>	<b>USD 67.623,53</b>	<b>USD 125.576,27</b>
Tasa de exigibilidad	5,00%			
<b>VAN</b>	<b>\$30.366,68</b>			
<b>TIR</b>	<b>12,55%</b>			
<b>PAYBACK</b>	<b>3 AÑO</b>	<b>- \$137.935,66</b>	<b>- \$70.312,14</b>	<b>\$55.264,14</b>

## **2.1 Concepto de Negocio**

Satya es un restaurante/cafetería ubicada en Hidalgo 1600, Villa Crespo (CABA), abierto de martes a jueves de 12:00 hs a 23:00 hs y viernes a domingo de 12:00 hs a 1:00 hs, que ofrecerá las opciones de almuerzo/brunch, merienda y cena.

Esta propuesta busca generar una experiencia inmersiva a través de la fusión gastronómica entre la tradición India y los sabores Argentinos, destacando como eje principal el uso a la vista del horno tandoori (ver imagen anexo 1.2), el cual es una técnica ancestral que aporta un sello único y auténtico a los platos. El horno tandoori es un símbolo de comunidad y tradición en la India y Asia central, a través del cual, Satya ofrecerá panes naan, kebabs, carnes, vegetales y fusiones creativas que sorprenderán al público.

No solamente destacaremos por las preparaciones hechas en el tandoori, sino que ofreceremos una amplia variedad de té, cafés y propuestas dulces para que, en cada momento del día, nuestros comensales puedan vivir esa experiencia inmersiva que queremos transmitir.

## **2.2 Misión, Visión y Valores**

Misión: Brindar una experiencia inmersiva en cada bocado con sabores únicos de la India, fusionada con la tradición Argentina.

Visión: Ser los referentes de la gastronomía India, crear una comunidad sólida y deleitar los paladares.

Valores:

- Motivación del equipo, brindar el mejor ambiente laboral, para crear un equipo unido y motivado.
- Innovación, destacar la esencia India combinándola con nuestra cocina para crear platos que sorprendan a los comensales.

- Servicio, brindar una atención eficiente y amable, resolviendo cualquier inquietud presentada por nuestros clientes.
- Sustentabilidad, llevar a cabo las mejores prácticas de sustentabilidad posible para disminuir el impacto negativo en el medio ambiente al igual que potenciar los efectos positivos.
- Comunidad y Diversidad, crear un espacio en el que todos se sientan cómodos y disfruten de nuestra propuesta.

### **2.3 Objetivos del Negocio (SMART):**

Corto plazo

- Objetivo 1:

Operativo: Incrementar el engagement en la cuenta de Instagram al 70% en los próximos 3 meses.

Financiero: Aumentar el resultado neto del presupuesto económico un 200% del primer al segundo año.

- Objetivo 2:

Operativo: Mantener una rotación de personal menor al 30% interanual.

Financiero: Tener un saldo de caja final del primer año (activos corrientes) de un mínimo \$10.000 dólares.

Largo plazo

- Objetivo 1:

Operativo: Tener un incremento interanual de 20% de ventas.

Financiero: Tener un TIR del 12% interanual.

- Objetivo 2:

Operativo: Apertura de una nueva sucursal en capital federal en un plazo de 5 años

Financiero: Tener un retorno de la inversión inicial en el tercer año operativo.

- Objetivo 3:

Operativo: En un plazo de 2 años, al menos el 90% del feedback de los consumidores en Google sea igual o superior a 4,2 estrellas, obteniendo en todos los casos un puntaje mínimo de 4 estrellas.

#### 2.4 Propuesta de Valor Única:

La propuesta se distingue por ser el único restaurante de fusión Indio-Argentino en CABA que incorpora un horno tandoori a la vista, lo que permite a los comensales apreciar en directo el proceso de cocción de los tradicionales panes naan, junto con otros platos y rellenos característicos. Esta técnica ancestral, imposible de replicar en cocinas convencionales, garantiza sabores y texturas auténticas y únicas.

Durante el servicio, el pan naan se elabora de manera constante, liberando un aroma cautivador que envuelve el ambiente y anticipa la experiencia gastronómica. De esta forma, el comensal se sumerge en un universo de sabores novedosos, especias exóticas, aromas envolventes y texturas sorprendentes, que convierten cada visita en un viaje sensorial inigualable.

#### 2.5 Tipo de Estructura Legal:

Como estructura legal, elegimos la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), debido a que somos cuatro socios inversores cuyo aporte inicial será en partes iguales, para una nidad accionaria. Al no requerir un mínimo legal podemos dimensionar el capital a las necesidades del plan de obra y equipamiento, documentando aportes en dinero y en especie.

A su vez, buscamos una forma societaria que nos permita trabajar en conjunto con igualdad de oportunidades, sin que las diferencias personales (como quién tiene más bienes o patrimonio) afecten la participación de cada uno. Aunque los impuestos de una SRL son más

altos que sociedades sin límites de responsabilidad, la protección del patrimonio personal brinda seguridad y permite que la empresa crezca con tranquilidad. Los gastos operativos de contabilidad para los libros mayores y obligaciones jurídicas están justificados por la protección de nuestros bienes personales.

¿Por qué no Sociedad Anónima? porque no buscamos ser franquicia y no buscamos inversores externos. Buscamos ser un grupo de socios con sus cuotas partes. Buscamos que la gerencia y las decisiones se mantengan entre nosotros.

Pasos por seguir para habilitar la empresa por S.R.L:

1. Constitución de la SRL: Contrato de Constitución / Estatuto Social: Debe ser redactado por un abogado: Denominación social, objeto social, capital social y participaciones sociales y derechos de cada socio. (Ver imagen 1.3 del anexo), ejemplo de estatuto social.
2. Publicación del contrato en el Boletín Oficial online. Ingresar a la página de Presidencia de la nación, boletín oficial de la República Argentina.
3. Depósito inicial en el banco de la ciudad: Por ley, la empresa tiene que realizar un depósito del 25 % del capital social registrado. Con esa suma estarán cubiertos los costos de inscripción y la publicación oportuna en el boletín oficial. Si se realiza la certificación de las firmas ante un escribano, es justo incluir el monto al total
4. Inscribir en el Registro Público de Comercio en [Argentina.gob.ar](http://Argentina.gob.ar).
5. Obtener tu código Fiscal (CUIT): Se debe solicitar en la página de ARCA completando la primera página del formulario 460 (Ver imágenes anexo 1.4) y luego imprimirlo en doble faz. Luego tendrás que sacar un turno en la dependencia más cercana a tu domicilio para acercarte hasta allí con la documentación requerida. Desde este punto se puede comenzar a facturar.
5. Registrar los impuestos de Ingresos Brutos: Es necesario realizar una declaración de Ingresos Brutos asociada a tu empresa. Esto corresponde al impuesto a las actividades autónomas, actos

u operaciones, y tiene que ver con la aplicación de un porcentaje sobre la facturación de un negocio independientemente de su ganancia. (Ver imagen 1.5 Anexo).

6. Registrarse en la Seguridad Social (SUSS): Se trata de los registros necesarios que debe tener el personal con el sistema de salud y las pensiones. A través de este medio el empleador debe registrar a cada uno de los empleados que agrega o quita de su nómina.

7. Obtener póliza de seguro para los empleados en el caso de tenerlos: Hace referencia a las garantías laborales que debe tener la empresa frente a cualquier riesgo laboral que pueda llegar a suceder. En este sentido, el empleador deberá contactar con una ART o con un productor de seguros que abarque este tipo de coberturas para acordar las condiciones comerciales.

### **3.1 Marco Legal y Habilitaciones:**

#### Nivel nacional

Empleados deberán tener actualizado el Carnet de Manipulación de alimentos

El Código alimentario argentino pide tener la RNE. Nota de solicitud del trámite a realizar mediante el Formulario (Anexo III), el cual tendrá carácter de declaración jurada ([chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://lapastelerasintacc.com.ar/wp-content/uploads/2024/01/RNPA-Brownie.pdf](https://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://lapastelerasintacc.com.ar/wp-content/uploads/2024/01/RNPA-Brownie.pdf) ).

La distribuidora (Metrogas) exige que la instalación quede habilitada. Reglamento en el ente nacional regulador del gas (Enargas)

Cumplir con la normativa SRT (ART, programas de seguridad, matafuegos, señalización, etc.).

#### Nivel Ciudad de Buenos Aires (CABA)

Habilitación comercial en AGC (Ver imagen Anexo 1.2) para habilitar el rubro “casa de comidas/restaurante” (con elaboración). Información brindada por la Agencia Gubernamental de Control (bibliografía 2).

Presentar Declaración Jurada Ambiental (DJA) y obtener el Certificado de Aptitud Ambiental (CAA) según la Categoría de Impacto Ambiental del proyecto.

Residuos y saneamiento: Aceite Vegetal Usado (AVUS): gestionar con recolector habilitado por APRA y tener constancias. (Registro/gestión bajo APRA.)

Trampa de grasas (AySA): restaurantes deben contar con dispositivo de retención de grasas antes de la descarga a red cloacal. LEY 2247 2006, información del Boletín Oficial.

Seguridad contra incendios (CABA – IFCI): Declarar y registrar las Instalaciones Fijas Contra Incendio (IFCI) en el sistema de GCBA; deben ser instaladas y mantenidas por empresas/personas en el RIFCI. (*Gobierno de la ciudad, <https://buenosaires.gob.ar/tramites/declaracion-de-las-instalaciones-fijas-contra-incendio?>* ).

La campana debe cumplir con el Código de Edificación de CABA y sus Reglamentos Técnicos (RT).

El horno tandoori al ser a gas, debe estar habilitado por gasista matriculado; NAG-200 es la norma de aplicación para instalaciones internas, con dimensionamiento, ventilación, evacuación y dispositivos de seguridad conforme equipo instalado. La habilitación y certificación final la realiza la distribuidora (Metrogas).

La electricidad debe tener tablero, diferenciales, puesta a tierra y selectividad según el Código de Edificación.

Plagas: Certificado vigente de desinfección/desratización (proveedor habilitado ver Anexo 1.6 a modo de ejemplo).

Señalización y atención al público: Aforo, salidas, señalética de emergencia, precios a la vista, Libro de Quejas (y online), Defensa del Consumidor visible en cartelera. Información extraída del boletín oficial, Ley CABA 2247.

### 3.2 Análisis de la Competitividad del Sector:

#### Rivalidad entre competidores existentes:

El grado de rivalidad en Villa Crespo puede considerarse medio, ya que la zona concentra numerosas propuestas gastronómicas armenias, judías y árabes, influenciadas por la tradición del Imperio Otomano. Pese a ello, nuestro local se diferencia al ofrecer cocina india, lo que constituye una ventaja competitiva sobre nuestros rivales. Ubicado en Hidalgo al 1600, mientras se mantiene integrado al polo gastronómico del barrio, el competidor más cercano se encuentra a unas 10 cuadras, lo que reduce el enfrentamiento directo. La competencia resulta variada, aunque la diferenciación cultural y culinaria fortalece nuestra posición.

#### Amenaza de nuevos entrantes: Media – Baja:

Si bien la propuesta que se presenta posee un carácter exclusivo y diferenciado, la amenaza de nuevos entrantes puede considerarse media, dado que con los conocimientos adecuados y una estrategia bien ejecutada no resultaría complejo desarrollar una propuesta gastronómica similar. El sector no presenta barreras legales ni operativas significativas que limitan la apertura de nuevos locales, lo que facilita la incorporación de futuros competidores. Un aspecto particular es el uso de un horno especializado, difícil de conseguir y de alto costo, lo cual constituye una barrera parcial vinculada al equipamiento. Sin embargo, en relación con la cocina armenia y la oferta gastronómica de Villa Crespo, las barreras de entrada en general se mantienen reducidas. Si bien se busca generar alta lealtad hacia la marca, el hecho de ingresar a un mercado en constante crecimiento implica que los consumidores pueden experimentar con facilidad las propuestas de otras empresas emergentes.

#### Amenaza de productos o servicios sustitutos:

Media-Alta. La gastronomía, en general, cuenta con una gran cantidad de productos sustitutos, por lo que esta fuerza se considera alta de por sí. Los consumidores disponen de muchas alternativas y, en barrios como Villa Crespo, la cocina de Medio Oriente ya tiene una fuerte presencia, lo que incrementa la presión competitiva sobre propuestas diferentes como la nuestra. Sin embargo, el restaurante se orienta a una experiencia inmersiva y presencial, que va más allá de solo ofrecer comida y busca brindar un entorno cultural. Debido a esto, podemos decir que la fuerza es media-alta.

#### Poder de negociación de los proveedores:

Media – Baja. Nuestros productos están orientados a una cocina fusión india, lo que hace que el producto final tenga un valor percibido exótico y diferenciado. Sin embargo, la mayoría de las materias primas que utilizamos son de uso común y ampliamente disponibles en el mercado. Algunas especias específicas pueden ser más difíciles de conseguir, pero en general buscamos insumos que también utilizan otros locales gastronómicos. Por esta razón, el poder de negociación de los proveedores se considera medio-bajo, ya que contamos con múltiples opciones de abastecimiento y no dependemos de un proveedor único para la gran mayoría de los productos.

#### Poder de negociación de los clientes:

Medio. Si bien nuestro público objetivo valora principalmente la experiencia gastronómica y cultural, el mercado en general presenta muchos productos sustitutos, lo que hace que la demanda sea moderadamente elástica. Esto significa que los clientes podrían optar por alternativas si consideran que los precios no se ajustan a su percepción de valor. Debido a esto, el poder de negociación de los clientes se considera medio: limitado por la diferenciación de nuestra propuesta, pero condicionado por la disponibilidad de otras opciones en el mercado.

### **3.3 Análisis PESTEL:**

#### Político:

“Un nuevo trámite gratuito, automático y sin intervención de un profesional para la solicitud de habilitaciones comerciales”

La incorporación de este nuevo trámite gratuito llamado “habilitaciones express”, el cual busca acompañar a la ciudadanía en el proceso de habilitación de sus comercios, beneficiaran a las nuevas aperturas de locales gastronómicos (1)<sup>1</sup>

#### Económico

- “La dura temporada que viven restaurantes en Argentina que está pasando y porqué tantos cierran”

El descenso del turismo, la subida de precios y la caída del empleo provocan un cierre alarmante de restaurantes en la Argentina, lo cual afecta directamente al rubro gastronómico. (2)<sup>2</sup>

- “La inflación se acelera y golpea fuerte a la clase media”

Fuertes subas en servicios, frutas, verduras y otros productos, afectando directamente a la clase media porteña. (3)<sup>3</sup>

#### Social

- “Villa Crespo dejó de ser un barrio de perfil bajo para consolidarse como una de las zonas más vibrantes y buscadas por quienes quieren recorrer la ciudad más allá de los circuitos tradicionales”

---

<sup>1</sup> <https://buenosaires.gob.ar/noticias/habilitaciones-express-la-agencia-gubernamental-de-control-implementa-un-nuevo-tramite?>

<sup>2</sup> <https://trt.global/español/article/f31ef495ccf0>

<sup>3</sup> <https://eleconomista.com.ar/economia/impacto-caba-inflacion-acelera-golpea-fuerte-clase-media-n87352>

El avanzado crecimiento de Villa Crespo hace que se posicione como un destino obligatorio de visita dentro del mapa porteño, beneficiando a las nuevas propuestas gastronómicas. (4)<sup>4</sup>

#### Tecnológico

- “La industria 4.0 en Argentina”

Gracias a las nuevas tecnologías emergentes, las empresas pueden optimizar sus procesos, reducir costos y mejorar la seguridad laboral, al tiempo que también reducen su impacto ambiental (5)<sup>5</sup>.

#### Ecológico

“Las regresiones ambientales en Argentina 2025”

El desmantelamiento institucional, los recortes ambientales y el fomento extractivo reducen insumos y elevan costos, impactando negativamente en la gastronomía. (6)<sup>6</sup>

#### Legal

“Resolución conjunta 29/2025”

Nuevos parámetros microbiológicos aumentan controles y costos, pero mejoran la calidad de los alimentos en la gastronomía. (7)<sup>7</sup>

### **3.4: Análisis FODA**

---

<sup>4</sup> <https://www.lanacion.com.ar/que-sale/que-hacer-en-el-barrio-que-se-reinventa-entre-bodegones-restaurantes-de-moda-y-outlets-nid29072025/>

<sup>5</sup> <https://www.itsitio.com/ar/soluciones/como-la-industria-4-0-en-argentina-esta-impulsando-la-digitalizacion-y-el-crecimiento-productivo/>

<sup>6</sup> <https://fundacion-enlaces.org/las-regresiones-ambientales-en-argentina-2025/>

<sup>7</sup> <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/326948/20250613>

<p><b>FORTALEZA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Diferenciación gastronómica.</li> <li>● Versatilidad del menú y recetas únicas.</li> <li>● Ubicación Estratégica.</li> <li>● Ambiente único</li> <li>● Mobiliario: Horno Tandoori</li> <li>● Experiencia Cultural Diferenciada</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDAD:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Incremento de la tecnología e inteligencia artificial que ayuda a la eficiencia de industrias</li> <li>● Uso de la tecnología para un menor impacto ambiental</li> <li>● Creciente interés en la comida étnica y en las experiencias inmersivas</li> </ul>
<p><b>DEBILIDAD:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacitación específica del personal</li> <li>● Dependencia de insumos específicos</li> <li>● Riesgo de público reducido</li> <li>● Alto costo de renta</li> </ul>	<p><b>AMENAZA:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Nuevo ingreso de fuertes competidores</li> <li>● Inestabilidad económica Argentina</li> <li>● Disminución de calidad en insumos por recortes de presupuestos ambientales y descuidos</li> </ul>

Las fortalezas del restaurante, como la diferenciación gastronómica, el menú versátil y la experiencia cultural única, ayudan a compensar algunas debilidades, como el público reducido o la dependencia de insumos específicos, ya que generan un valor que atrae a quienes buscan algo diferente. Elementos como el horno Tandoori y el ambiente especial refuerzan esta exclusividad, haciendo que la propuesta sea difícil de igualar.

A su vez, las oportunidades externas, como el interés creciente por la comida étnica y las experiencias inmersivas, permiten atraer más clientes y compensar costos altos. La tecnología

ayuda a mejorar la eficiencia y reducir el impacto ambiental. Debido a esto, se reduce el riesgo de las amenazas, como la entrada de nuevos competidores o la inestabilidad económica, porque la propuesta tiene una ventaja competitiva.

En conjunto, las fortalezas y oportunidades permiten minimizar el efecto de las debilidades y amenazas, fortaleciendo la posición y el valor percibido del restaurante.

#### 4.1 Investigación de Mercado:

Para nuestra investigación de mercado realizamos una encuesta mediante Google Forms (Google Docs. (2025). Satya

[[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zy9EgcfwCpSzYNVWjkh8ZIOAa4uk9H\\_j/edit?usp=sharing&oid=102595034581129684899&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zy9EgcfwCpSzYNVWjkh8ZIOAa4uk9H_j/edit?usp=sharing&oid=102595034581129684899&rtpof=true&sd=true)]), alcanzando un total de 224 respuestas a la fecha, que nos permitieron analizar las preferencias de consumo gastronómico de diferentes segmentos etarios. La mayor concentración de respuestas proviene de los grupos comprendidos entre 19 y 25 años y mayores de 41 años. La encuesta nos permitió contrastar algunas ideas previas que teníamos sobre lo que valoran las distintas edades a la hora de salir a comer, y ver qué aspectos realmente se confirman en la práctica. A su vez, nos brindó la posibilidad de comparar cómo influyen las edades en la forma de elegir un restaurante, poniendo en evidencia algunas ideas y expectativas distintas entre jóvenes y adultos.

Los resultados muestran que, si bien ambos grupos coinciden en valorar la atención al cliente, la relación precio-calidad y el ambiente y la decoración, existen diferencias significativas en las prioridades. Los mayores de 41 años destacan además la ubicación como un factor determinante, lo que evidencia una preferencia por la accesibilidad y la comodidad al momento de elegir un restaurante. En cambio, los menores de 40 años le dan mayor importancia a la innovación y la originalidad en la propuesta gastronómica, mostrando una mayor predisposición a recorrer distancias más largas en busca de experiencias novedosas.

Un punto especialmente relevante que surge de la encuesta es que la atención al cliente aparece como una prioridad en todos los grupos etarios, no solo entre los adultos mayores. Hoy en día se observa una tendencia en muchos locales gastronómicos a reemplazar mozos por runners o a brindar un servicio menos personalizado, donde la atención al público deja de ser el foco principal. Sin embargo, los resultados muestran que tanto los jóvenes como los adultos valoran fuertemente este aspecto, lo que refuerza la idea de que la calidez humana y la interacción cercana siguen siendo factores decisivos al momento de elegir dónde salir a comer. En este sentido, nuestro restaurante se diferencia al poner la atención al cliente en el centro de la experiencia, lo que nos permite segmentar mejor a nuestro público y ofrecer un servicio que responde directamente a esta necesidad.

Aproximadamente el 60% de los encuestados reside en CABA, lo que confirma que Villa Crespo es una ubicación estratégica para nuestro local, ya que se encuentra en el corazón de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Asimismo, el 57,1% manifestó gastar entre \$20.000 y \$35.000 por persona cada vez que sale a comer, un rango que coincide con el nivel de precios que plantea nuestra propuesta gastronómica. Esto indica que a pesar de que nuestros productos tienen un costo elevado debido a su exclusividad, estos resultan accesibles para nuestro target/ público objetivo.

La encuesta reveló que la mayoría de los participantes no está familiarizada con la gastronomía india y/o nunca la ha probado; sin embargo, es evidente el alto interés en propuestas innovadoras, lo que nos genera una gran oportunidad estratégica de posicionamiento ante el público para introducir nuestra oferta en un mercado aún no explotado.

Debido a los resultados de las encuestas y nuestro análisis de mercado podemos deducir que nuestro público objetivo son jóvenes adultos con poder adquisitivo medio–alto y alto, que suelen salir a comer con frecuencia y utilizan las redes sociales para descubrir nuevas

propuestas. Se interesan por experiencias gastronómicas innovadoras y originales, valoran tanto la calidad de la comida como el ambiente y la atención personalizada, Nuestro segmento de mercado incluye público que está dispuesto a probar nuevos productos y servicios que combinen exclusividad y calidez en el servicio.

Competencia indirecta:

Querida Rosa: Comida Armenia y cafetería (lectura de borra y café en arena). Su público objetivo son jóvenes adultos, amantes de la gastronomía alternativa y experiencias únicas y diferentes. Hacen eventos de lectura de tarot, constelaciones y entre otras prácticas.

Sarkis: Restaurante con opciones de comida Armenia y mediterránea, como ensaladas y kebabs.

El Chiri de Villa Kreplaj es un restaurante fundado en Villa Crespo hace aproximadamente una década. Es un referente de la comida judía casera, abarcando tanto la tradición ashkenazí como la sefaradí.

Competencia directa:

Tandoor: Cocina india tradicional con énfasis en platos cocinados en el horno tandoori. El ambiente es elegante ubicado en un edificio histórico de estilo francés, con altos techos y detalles arquitectónicos impresionantes. Es reconocido como uno de los mejores restaurantes Indios en Buenos Aires. Se encuentra en Laprida 1293, Recoleta. Esta ubicación es una zona de alto perfil, al igual que su público objetivo. Si bien Tandoor cocina con horno tandoori, nuestra diferenciación principal es que nosotros contamos con el horno tandoori a la vista, esto es lo que conlleva a que el cliente tenga una experiencia más inmersiva donde realmente se pueda imaginar o sentir lo que es la cultura gastronómica de la India.

	Querida Rosa	Sarkis	El Chiri	Tandoor
Horarios	De miércoles a domingos de 12.00hs - 23.30hs.	Todos los días de 12.00hs - 15.00hs y de 19.00hs a 24.00hs	Todos los días de 9.00hs - 12.00hs.	Todos los días de 12.00hs - 15.00hs y de 19.00hs a 23.00hs
Cantidad de cubiertos	40 cubiertos	200 cubiertos	40 cubiertos	200 cubiertos
Ubicación	Aráoz 568, Villa Crespo, CABA.	Thames 1101, Villa Crespo, CABA.	Juan Ramírez de Velasco 701, Villa Crespo, CABA.	Laprida 1293, Recoleta, CABA.
Precio por persona	Entre \$24.000 y \$38.000	Entre \$20.000 y \$28.000	Entre \$22.000 y \$32.000	Entre \$20.000 y 28.000
Fortalezas	Comida armenia contemporánea  Experiencias interactivas  Propuesta diferencial	Identidad/Posición fuerte  Prestigio: comida auténtica Armenia  Valor percibido: buena relación precio/calidad	Variedad de opciones  Identidad judía fuerte	Variedad de carta  Comida auténtica india: horno tandoori
Debilidades	Precios elevados Poco engagement en redes sociales	Poco engagement en redes sociales  Mucho tiempo de espera (filas)  Ambiente saturado	Espacio reducido  Saturación en horarios pico.  Precios elevados.	Poco engagement en redes sociales  Poca promoción de sus prácticas ancestrales culinarias
Cantidad de productos (Menú)	18 productos	44 productos	61 productos	16 productos

#### 4.2 Ventajas competitivas

Satya, se posicionará en el mercado gastronómico de CABA a través de un conjunto de ventajas y atributos que marcaran la diferencia de la competencia.

Ventajas competitivas sostenibles:

- 1) La experiencia “Showcooking”: nuestro horno tandoor a la vista, el cual es un elemento central de nuestro restaurante que no solo garantiza un sabor y aromas inconfundibles, sino que también se convierte en un espectáculo visual para los comensales, transformando el simple acto de comer en un momento único.
- 2) Fusión gastronómica única: la combinación de sabores Indios y Argentinos en algo que no se ve a menudo en las propuestas de hoy en día, esto nos da una ventaja bastante grande en el mercado, ya que esta fusión no tiene precedentes en la zona.
- 3) La experiencia inmersiva: La experiencia del cliente no solo se limita a la comida, sino que el ambiente, los aromas, la atención y la decoración se unen para crear momentos inolvidables para nuestros comensales.

Atributos únicos:

- 1) Calidad de producto: Tanto nuestra materia prima, como nuestro personal capacitado y el uso del horno tandoor, nos aseguran la mayor calidad posible en nuestros productos, creando una grata experiencia al paladar.
- 2) Servicio: Nuestro personal destacaría por su predisposición, amabilidad y resolución de dudas en cuanto a la carta, ya que estará capacitado para responder cualquier duda que los clientes tengan en cuanto a la comida.

Beneficios para nuestros clientes:

- 1) Una experiencia sensorial completa: El cliente de Satya no solo podrá comer bien, sino que podrá vivir una experiencia que estimulará todos sus sentidos

- 2) Calidad garantizada: la frescura de nuestros productos, junto con su correcta manipulación, los procesos estandarizados y nuestros empleados capacitados, garantiza el consumo de productos de alta calidad.
- 3) Acceso a productos innovadores: Ofreceremos combinaciones nunca vistas, para aquellos que deseen explorar nuevos sabores y culturas.

### **4.3. Posicionamiento:**

Satya busca posicionarse en la mente del consumidor como un restaurante y cafetería de inspiración india fusionado con ingredientes autóctonos argentinos, con el objetivo de ofrecer una propuesta más cercana y amigable al paladar local.

El cliente vivirá una experiencia inmersiva donde, a través de aromas, sabores y materias primas de calidad, podrá descubrir la riqueza cultural de la India combinada con la identidad gastronómica Argentina. Con el respaldo de nuestro gran equipo, cada plato se convertirá en una oportunidad de descubrimiento cultural y en una invitación a sorprenderse con mezclas innovadoras de sabores, texturas y aromas autóctonos.

A diferencia de los restaurantes étnicos tradicionales, Satya se distingue por ser un espacio con personalidad propia, que propone alternativas de fusión inspiradas en la costumbre Argentina de la merienda. Esta propuesta inédita en Buenos Aires, combina exclusividad, innovación y autenticidad creando una oferta de lujo accesible.

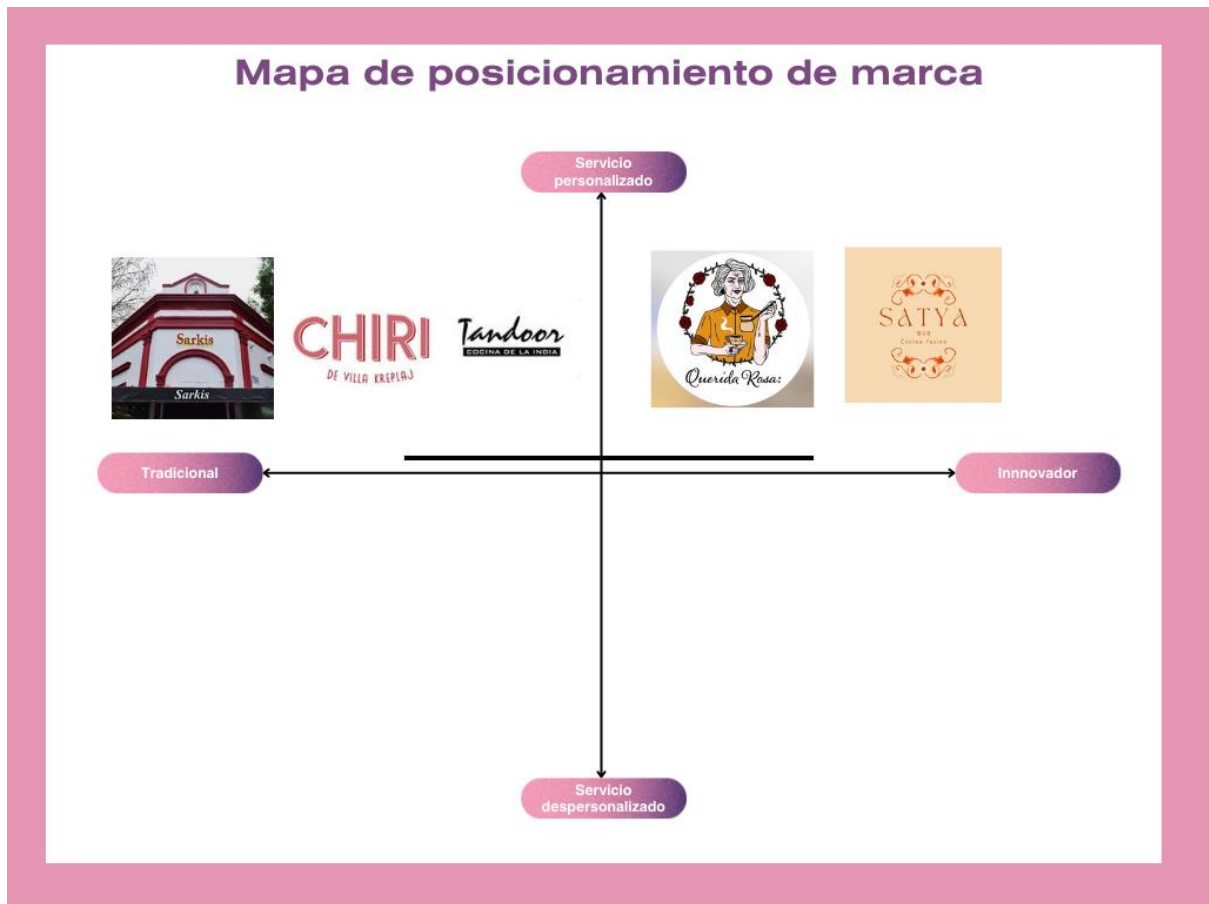
Nuestro objetivo es ser reconocidos como líderes en innovación gastronómica, no solo en el plano estético y conceptual, sino también en la creación de experiencias sensoriales únicas que integran tradición e innovación.

Gráfico posicionamiento de marcas 1: Relación Precio percibido y Valor percibido:



Satya debido a su propuesta innovadora e inmersiva, ofrece una propuesta de lujo con un segmento elevado y un ticket promedio más elevado en relación con su competencia lo que lo posiciona en el extremo superior derecho.

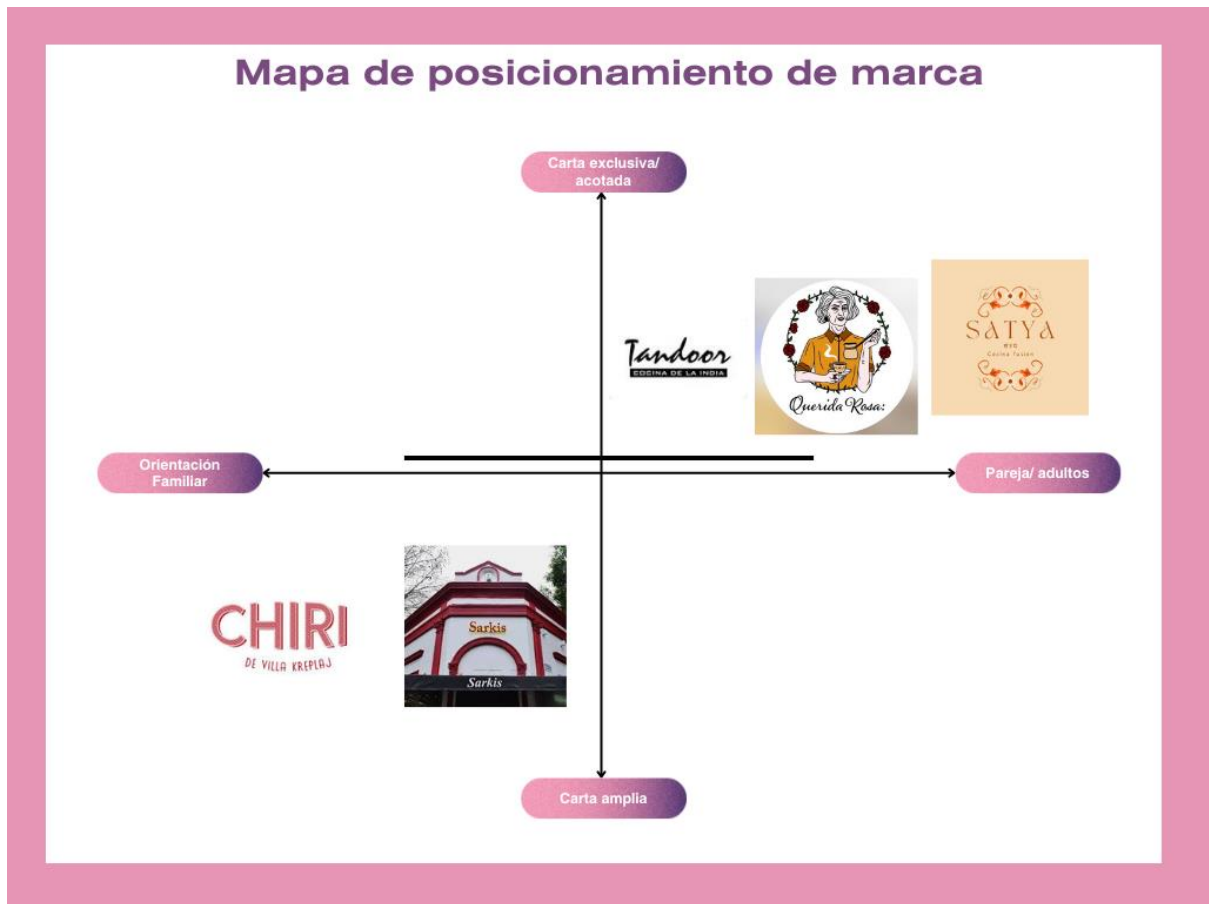
Gráfico posicionamiento de marcas 2: Relación Tradicional - Innovador y Tipo de servicio:



Para este análisis cabe aclarar que no solo fue considerada la “originalidad” de los platos ya que al ser productos étnicos el grado de creatividad base, es alto. Debido a esto nos encontramos con la tarea de objetivar lo máximo posible este punto, por lo que decidimos que los parámetros de Innovación son: atención al cliente, ambientación y el nivel de experiencia inmersiva que cada lugar ofrece.

En el extremo de mayor novedad se destaca Satya, un proyecto de fusión india de alto nivel que suma materias primas seleccionadas, técnicas de cocción ancestrales, una ambientación diseñada para la inmersión sensorial y un servicio altamente personalizado, convirtiéndose en una propuesta prácticamente inédita en Argentina. Como podemos observar, todas las propuestas tienen un servicio personalizado.

Gráfico posicionamiento de marcas 3: Público objetivo: adultos-familias y cantidad de productos en la carta:



En el extremo más íntimo y exclusivo se encuentra Satya, de fusión india premium, diseñado para salidas en pareja o de adultos que buscan una experiencia exclusiva y de lujo. Como podemos observar El chiri y Sarkis son los restaurantes que tienen un público más familiar, su menú por excelencia tiene más opciones variadas y menor exclusividad. Podemos ver una relación directa entre el nivel de exclusividad y la variedad de opciones del menú.

#### **4.4 Estrategias y Políticas de marketing**

##### Producto/servicio

El nombre de nuestro restaurante “Satya” proviene del sánscrito (सत्) que significa verdad, lo auténtico, elegimos este nombre porque queremos brindar un espacio donde la comida se viva de manera genuina, respetando las técnicas tradicionales y una fusión honesta con nuestra cultura. Por lo tanto, nuestro producto se trata de una propuesta inmersiva en dicha cultura, a

través de nuestra carta (Anexo 1.7), la cual cuenta con una variedad de entradas, platos principales, el emblemático pan naan, postres, y opciones de merienda como cookies, budines, yogurt con granola, etc.

En cuanto a las bebidas ofreceremos vinos de distintas partes de Argentina, tragos de autor como gin y chai Martini, gaseosas de la línea Coca-Cola y agua filtrada de la marca Aqua.

Uno de nuestros productos estrella es el pan naan, un pan plano de 120 g hecho en nuestro horno tandoor a base de harina de trigo, levadura y yogurt, el cual estará presente en la panera a la hora de almuerzo/cena, en nuestro tostado, en el plato de huevos, palta y chutney y en el Thali (tapeo típico de la cultura India, con diferentes variedades de guisos y panes). Es un producto con un costo relativamente bajo, el cual con un kilo de harina nos rinde unos 11 panes de 120g c/u. Otro de nuestros productos estrella es el Thali, que consiste en platos de la carta presentados en formatos más chicos, para que los comensales puedan probar varias opciones. Este incluye bowl de 150g de dal de humita, bowl de 150 g de rogan de cordero, 150g arroz basmati, 80g salsa de yogurt, 80g chutney de peras, 2 pan naan, 2 samosas y 4 pakoras. Este plato rinde para dos personas y es la mejor opción para probar distintos platos de la carta y vivir la experiencia completa. El mismo estará servido en diferentes bowls de cerámica negros con bordes dorados, se puede comer tradicionalmente con la mano o con los cubiertos dispuestos en la mesa desde que llega el cliente, es a gusto del mismo. Como ya nombramos anteriormente, en cada una de nuestras propuestas se encontrará la fusión justa y equilibrada de los sabores Indios y Argentinos.

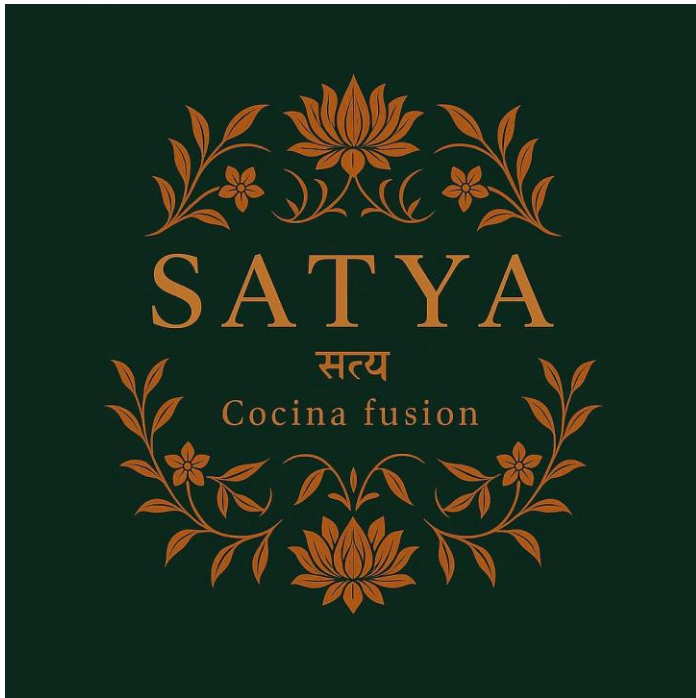
También ofrecemos la opción de take away, para el cual contaremos con packaging biodegradable apto para alimentos, el cual se entrega en bolsas de papel madera. Estos también son usados en caso de que los clientes no terminen la comida y pidan lo que sobró para llevar y también para los deliverys.

Los uniformes de los mozos y personal de salón, estará compuesto por pantalón y zapatos negros, camisa naranja con el logo de Satya y delantal de cintura verde oliva. Es igual tanto para hombre como para mujeres. En el caso de los cocineros, es pantalón largo, chaqueta, delantal y gorro.

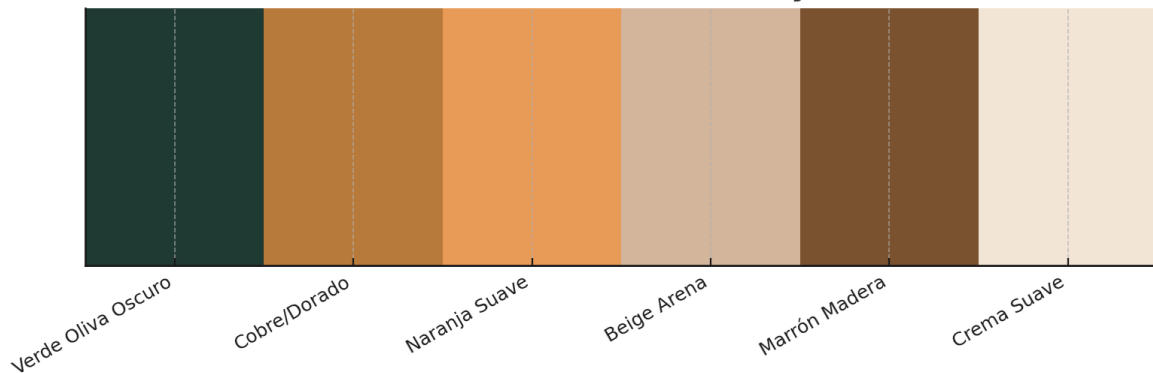
En cuanto a la estética, tenemos una paleta de colores compuesta por verde, naranja, dorado, marrón y crema. Estos colores se verán reflejados en todo el local, paredes, plantas, mobiliario y demás. Desde afuera, el cliente podrá ver nuestra fachada pintada de verde oliva, un cartel con nuestro logo iluminado por una luz cálida, una puerta de madera (Anexo 1.8). Al entrar al restaurante, se encuentran con nuestra sala de espera, donde la recepcionista los atenderá. En el interior las paredes serán de color verde, con maceteros en madera, las luces serán cálidas y habrá tanto colgantes con lámpara estilo Indio, como faroles decorativos, en cuanto al piso conservaremos el suelo original de parquet, y añadiremos zócalos de madera, y estatuas típicas de la India para ambientar el salón. Contaremos con mesas en el patio, el cual está decorado con plantas, flores, estatuas, fuentes de agua y faroles.

Utilizaremos sillas tapizadas negras y mesas de madera, copas y vasos de vidrio, cubertería de acero inoxidable color dorado, servilletas de tela y una vela en el centro de cada mesa. El cliente se encontrará con la mesa ya puesta. (anexo 1.9)

Nuestro logo y paleta de colores:



**Paleta de Colores - Satya**



### Políticas de precio

#### FASE 1: Estrategias de lanzamiento:

La política de precios a implementar se basará en la estrategia de descreme. Esta consiste en posicionar al restaurante ante un segmento selecto, con precios puestos específicamente para la apertura, aprovechando el carácter innovador, inmersivo y diferenciado de la propuesta. El objetivo es capturar al público dispuesto a pagar más por una experiencia única, crear una lista de espera que atente generar privilegio y exclusividad, al tiempo que se consolida el valor de marca.

#### FASE 2: Estrategia de Consolidación:

Precios ajustados trimestralmente por inflación, pero siempre alineados al segmento alto de mercado.

Implementar menús ejecutivos: Completa (bebida + plato principal) a valores diferenciales.

Ofertas especiales en horarios de menor concurrencia. Por ejemplo: Descuentos en tragos de autor de 19 a 21 hs, precios especiales de brunch los días de semana, sin reducir el valor de la propuesta principal.

Opciones de delivery y take away. Pérdida de experiencia inmersiva pero llegada a otros mercados y precios especiales para las páginas.

#### Políticas de distribución:

El restaurante Satya se ubicará en Hidalgo 1600, Villa Crespo, una zona que se encuentra en pleno creciente polo gastronómico de la ciudad. Esta ubicación estratégica permite aprovechar la accesibilidad al encontrarse cerca de medios de transporte y de otras ofertas gastronómicas que generan flujo constante. El salón será el canal principal y diferenciador, mientras que take away y delivery se introducirán gradualmente para ampliar el alcance, siempre cuidando la coherencia con la identidad premium de Satya.

Canales: Salón principal (experiencia inmersiva completa), Take away y plataformas de delivery (Rappi y Pedidos ya).

#### Políticas de Promoción, Comunicación y Lanzamiento:

##### FASE 0: Preliminar:

Acciones previas a la apertura (1 mes antes):

Se propone realizar una campaña de expectativa en redes sociales con el objetivo de destacar la experiencia inmersiva del local, generando anticipación e intriga en los días previos a la inauguración. La estrategia consistirá en publicar contenido diseñado para despertar curiosidad,

transmitiendo sensaciones e imágenes parciales que refuercen la idea de exclusividad sin revelar por completo la propuesta, manteniendo a la audiencia en expectativa hasta el día de apertura.

Para potenciar el alcance, se invertirá en publicidad en Instagram con un presupuesto de USD 15 diarios durante 10 días, lo que representa un total de USD 150. Esta pauta permitirá llegar a un público segmentado y afín al concepto, logrando visibilidad, recordación e interacción.

Además, se contratará un Community Manager encargado de crear y configurar la página oficial de Instagram, establecer la identidad visual de la marca y publicar los primeros contenidos de presentación. Por este servicio se abonará un total de USD 120. Luego, se agregará como costo fijo, el sueldo del CM.

Estrategia de exclusividad: “Gran Apertura con cupos limitados”.

#### FASE 1: Primeros dos días de apertura:

No se cobra a los invitados: se selecciona un grupo reducido de influencers gastronómicos (Por ejemplo: la chica del brunch, Entre bocados, Agus Paglia, Comiendo x el mundo, entre otros) para vivir la experiencia y generar contenido en TikTok, Instagram Reels y Facebook. El objetivo es hacer conocer la propuesta, viralizar el proyecto, otorgar prestigio y generar “intriga” en potenciales clientes. La propuesta es en formato tapeo, bebidas típicas indias y pan al tandoor horneado en vivo. Solo para este lanzamiento, se darán los platos del tapeo, sesiones de tarot y henna. Serán 2 noches con diferentes invitados especiales. Aproximado de inversión comercial: 2.000 dólares + 150 dólares de publicidad en Instagram + 120 dólares de community manager + 242 dólares de costo de materia prima + 177 dólares de personal. En total el costo es de = **\$2.515 dólares**

Se acuerda con la influencer la participación en las siguientes acciones de difusión:

Contenido en Redes Sociales

- Publicación de 1 (un) video en TikTok promocionando el local de mínimo 20 segundos.
- Publicación de 1 (un) posteo en el feed de instagram.
- Publicación de 1 (un) reel en Instagram, arrobando y mencionando la página oficial de Instagram del local.

El evento tendrá una duración de 2 (dos) horas. Se ofrecerá servicio de tapeo durante toda la experiencia, showcooking del pan naan en el horno tandoor, sesiones de tarot y tatuajes temporales de Henna. Cada influencer podrá asistir con hasta 3 (tres) invitados, quienes también participarán del evento.

#### Condiciones Generales

- Los contenidos deberán publicarse en las cuentas oficiales del influencer en un plazo no mayor a 10 días después de la realización del evento.
- En todas las publicaciones se deberá mencionar y etiquetar la cuenta oficial del local en la red correspondiente.

Noche 1: 5 influencers + 3 invitados cada uno

La chica del brunch: 400 dólares

Entre bocados: 200 dólares

Lurdes González: 200 dólares

2 Influencers emergentes: 50 dólares

Noche 2: 5 influencers + 3 invitados

Comiendo x el mundo: 300 dolares

Agus Paglia: 200 dólares

Paula chaves: 200 dólares

2 Influencers emergentes: 50 dólares

Costo operacional:

gulab jamun =  $\$2073 * 15 = \$31090$

thali (tapeo) =  $\$5528 * 15 = \$82.920$

Tragos sin alcohol=  $\$679 * 30 = \$20370$

Tragos con alcohol:  $\$982 * 30 = \$29460$

RRHH:

2 camareros  $\times$   $\$22.000$  promedio =  $\$44.000$

2 cocineros  $\times$  2 días  $\times$   $\$44.000$  promedio =  $\$176.000$

#### FASE 2: Primeros meses: fase de exclusividad:

Para el lanzamiento del restaurante, se implementará una estrategia de precios de lanzamiento elevado, con valores entre un 10% por encima del promedio de mercado. Esta política busca resaltar el carácter diferencial de la experiencia, justificando el precio a través de la exclusividad y showcooking.

La reducción intencional del número de mesas disponibles respecto a un restaurante tradicional permitirá que las mesas deban ser reservadas con anticipación, estrategia de marketing para una percepción de “alta demanda” y generando una sensación de exclusividad.

Durante el primer mes de apertura, todos los días se llevará a cabo la experiencia completa: los invitados podrán observar el horneado de pan en el tandoor como espectáculo en vivo. Se busca crear un ambiente único y memorable, incentivando que los clientes valoran la exclusividad y la reserva anticipada.

### **5. Plan de Operaciones**

En Satya los productos ofrecidos se dividen, para fines prácticos y eficiencia en los procesos de producción, en tres grandes grupos según su método de cocción: Preparaciones elaboradas previamente en el horno tandoori y su respectiva regeneración y cocciones realizadas al momento del servicio.

#### Despacho cocción “just in time”:

Se trabaja con preparación previa de ingredientes para agilizar el servicio y garantizar uniformidad en los platos. Los platos que requieren fritura se conservan crudos hasta el momento de la cocción. Todas las masas se compran hechas, luego se arman y se congelan en unidades. A la hora del servicio, se fríen 3 unidades (porción estándar) durante el tiempo establecido en el POE.

#### Regeneraciones:

Los platos que requieren regeneración (ejemplo: curries) se preparan con antelación y se almacenan cocidos, listos para ser calentados y finalizados durante el servicio.

#### Horno tandoori:

El pan naan se elabora diariamente en el horno tandoori, en tandas programadas:

Fin de semana: 3 tandas por turno.

Entre semana: 1 o 2 tandas, según demanda estimada.

La cocción de algunos alimentos (verduras) se hace en el horno tandoori y se almacena hasta el momento de despacho. Estos se regeneran en el horno convencional. Todos los platos que contengan productos cárnicos se cocinan en el horno convencional para evitar contaminación cruzada y olores indeseados en el salón principal.

Este proceso forma parte de la experiencia de showcooking, permitiendo a los clientes observar la cocción en vivo. La mayoría de los platos se acompañan con paneras de naan como complemento.

### Despacho y Entrega

Todos los platos se terminan en el instante del pedido, asegurando frescura, calidad y aromas auténticos de la cocina india. La elaboración del naan frente a los comensales (showcooking) constituye un valor agregado diferencial, reforzando la identidad y cultura organizacional del restaurante. Para el salón, la experiencia se completa con cocina a la vista y entrega de platos en la mesa (camarero con servicio a mesa especializado). Para take away y delivery se colocarán los platos en recipientes térmicos y sostenibles.

### Aspectos a tener en cuenta para la correcta inocuidad alimentaria y las buenas prácticas de manipulación de alimentos y manufactura:

El personal que maneja el horno debe cumplir las mismas normas de higiene que en la cocina (estas siendo, uniforme limpio, cofia, POE lavado de manos, entre otras).

La masa del naan y las verduras marinadas se mantienen en cámara de frío en la cocina; solo se sacan en porciones necesarias para cada tanda, minimizando riesgo de contaminación. El pan se lleva estirado y previamente porcionado para que el manipulador deba solo cocinarlo y colocarlo en el contenedor para posteriormente llevar a la cocina. No se permite manipulación ni mise en place en el área de salón: solo cocción y despacho. Se deben disponer mesas auxiliares de acero inoxidable cerca del horno para apoyar temporalmente bandejas. El sector en el que se encuentra el horno Tandoori tendrá extractores y campanas que garanticen correcta ventilación y eviten acumulación de humo en el salón. No se cocinan productos cárnicos en el horno a la vista.

### **5.1 Estandarización y Determinación de la Oferta:**

Las recetas estandarizadas con sus respectivos tiempos se encuentran en esta planilla de Excel, en la hoja de “Recetario”.

[https://uadeeduar.sharepoint.com/:x:/s/Section\\_532659-Grupo7/EffEB0xFG-BMvqLpoXoBIh0B9G8TrYhZqx7qwjFlZ4uq2A?e=liUoS8](https://uadeeduar.sharepoint.com/:x:/s/Section_532659-Grupo7/EffEB0xFG-BMvqLpoXoBIh0B9G8TrYhZqx7qwjFlZ4uq2A?e=liUoS8)

### **5.2 Análisis de Carga de Trabajo y Capacidad Productiva:**

El área de mesas equivale a 75m<sup>2</sup>.

1,6 m<sup>2</sup> por persona: mesas de a 4 serían = 6,4m<sup>2</sup>. Elegimos 1,6m<sup>2</sup> de espacio x persona debido a que hay mesas de 2 personas que ocupan un poco más de espacio entre mesas por eso calculamos 0,2m<sup>2</sup> de más para que sea cómodo (en vez de calculad 1,4m<sup>2</sup> x persona calculamos 1,6m<sup>2</sup>)|

Mesas posibles = 75 m<sup>2</sup> totales /1,6m<sup>2</sup> x mesa 4 pax = 46 pax (redondeo para abajo por seguridad).

Varios estudios, siendo uno de estos the bank of napkin (Lindenberg, 2025), asegura que en promedio la tasa de rotación de mesas es de aproximadamente 2 horas, es decir 120 minutos.

D,M,X y J: 11 hs (660 minutos) de servicio / 90 minutos x mesa = 7,3 (rotación x mesa de 7.3, siempre se redondea para abajo).

Entonces, si la rotación es de 7 y tenemos 46 cubiertos, la cantidad de cubiertos x día en su ocupación máxima (100%) es de 328 *cubiertos al día*

V y S: 13hs (780 minutos de servicio) / 90 = 8,6 (rotación x mesa). 8 x 62 = 403 *cubiertos al día*.

CAPACIDAD DE CARGA DE TRABAJO								
	DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	TOTAL
CAPACIDAD DE DISEÑO	382	X	382	382	382	403	403	2334
% DE OCUPACIÓN	80%	X	50%	50%	60%	90%	90%	
CAPACIDAD EFECTIVA	305,6	X	191	191	229,2	362,7	362,7	1642,2

Es decir que por semana se calcula que si el local está a su máxima capacidad (100% de ocupación), la cantidad de comensales es de 2728. Teniendo en cuenta la estacionalidad, la cantidad de comensales semanal es de 1934 personas.

### Capacidad productiva

Tiempo promedio de recetas totales x día	
Cantidad de productos	31
Suma total de capacidad productiva x día	1934,20859
Suma total de CP solo bebidas	1274,24728
Suma total de CP solo comidas	659,961307
Capacidad productiva promedio x día total	62,3938255
Capacidad productiva real ( al 70%): 30% tiempo de ocio total	43,6756779
Capacidad productiva promedio x día solo bebidas	98,0190219
Capacidad productiva real ( al 70%): 30% tiempo de ocio total solo bebidas	68,6133153
Capacidad productiva promedio x día solo comidas	36,664517
Capacidad productiva real ( al 70%): 30% tiempo de ocio total solo comidas	25,6651619
$\text{Promedio} = \frac{\sum x_i}{n}$	

El objetivo es determinar la cantidad promedio de recetas que pueden elaborarse por día en función del rendimiento general de producción. En total, se evaluaron 31 productos distintos, de los cuales 13 son bebidas y 18 son comidas.

Dado que las bebidas requieren menos tiempo de elaboración que las comidas, el promedio pierde sentido y relevancia efectiva. Debido a esto, se decidió dividir el cálculo entre ambos grupos de productos: Bebidas y comidas (tapeo/platos calientes y postres). Para estimar una capacidad productiva efectiva y real, se consideró un rendimiento operativo del 70 %, (30 %

de tiempo de ocio o improductivo). Se consideran 6hs de trabajo en jornadas de 8hs ya que se contempla una (1) hora de apertura y una (1) hora de cierre (6 horas netas de producción).

La capacidad productiva total de bebidas diaria es de 98 recetas y la capacidad productiva real total de bebidas diaria es de 68 recetas.

La capacidad productiva total de comida diaria es de 36 recetas y la capacidad productiva real total de comidas diaria es de 25 recetas.

La capacidad productiva real total se reduce a **43** recetas.

De ser necesario, se puede ver con mayor claridad las cuentas en la hoja de “capacidad de producción” del Excel.

### **5.3 Dotación de empleados**

Horario de atención (días / turnos): Domingos, martes, miércoles y jueves: 12.00 hs a 23.00hs y viernes y sábado de 12.00hs a 1.00hs. lunes cerrado.

D,M,X y J: 11hs de servicio. 1h antes se cita a los empleados para hacer la apertura y posteriormente, 1 hora para cerrar el local. Es decir, en total son 13hs de carga de trabajo

V y S: 13hs de servicio. 15hs de carga de trabajo.

Total semanal aprox.  $(4 \text{ días} \times 13\text{h}) + (2 \text{ días} \times 15 \text{ h}) = 52 \text{ hs}$  de trabajo del local por semana.

Para atender de manera óptima a los comensales, se calcula la presencia de un camarero por cada 20 personas aproximadamente, lo que implica que cada turno contará con tres camareros.

El jefe de cocina se hará presente entre ambos turnos para coordinar y supervisar las tareas de todo el equipo.

En cuanto al área de producción, cada turno contará con dos cocineros, encargados principalmente del despacho y la elaboración de los platos, y un ayudante de cocina, cuya

función principal será el horneado del pan en el horno tandoori, así como colaborar en la producción general.

Tunos laborales (Barista/Camarero/ayudante/recepcionista/cocinero):

D,M,X y J: Turno tarde: 11.00hs a 19.00 hs. Turno Noche 16.00hs a 24.00hs.

V y S: Turno tarde: 11.00hs a 19.00hs. Turno Noche 18hs a 2.00hs

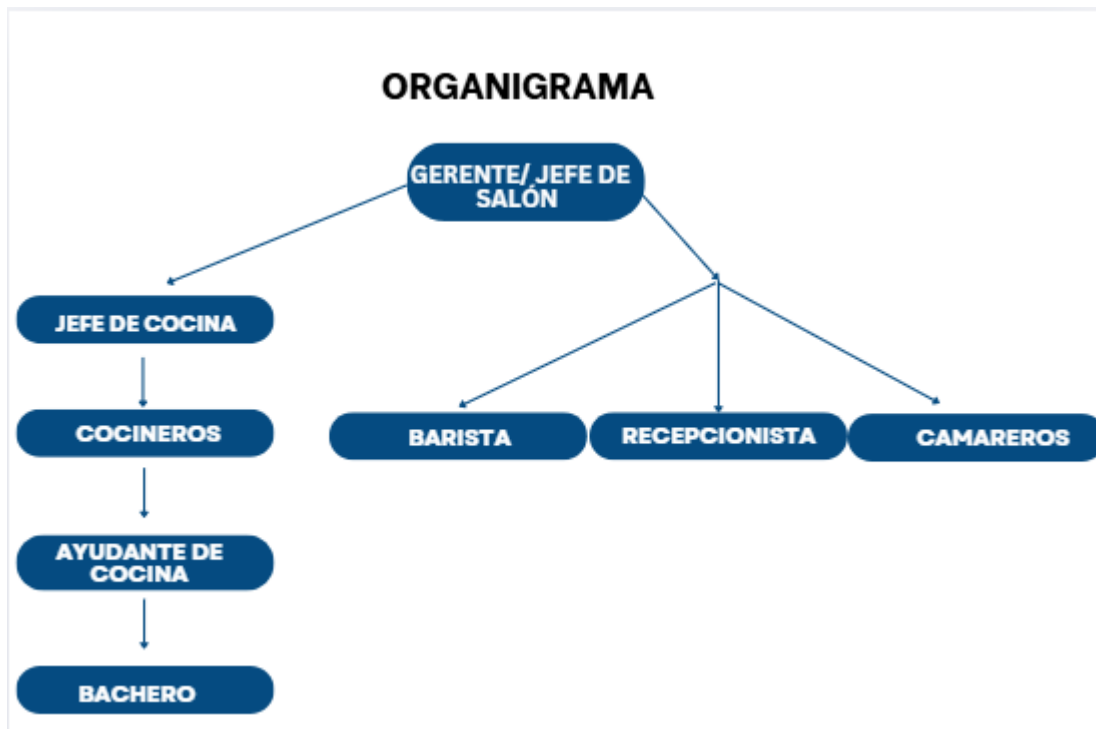
Jefe de cocina y jefe de salón: 14.00 hs a 22.00 hs.

Turno laboral de bachero:

D,M,XyJ: Turno tarde 11.00hs a 17.00hs. Turno noche: 17.00hs a 24.00

V y S: Turno tarde: 12.00hs a 19.00hs. Turno noche: 19.00hs a 2.00hs.

Puesto	Número de personas x turno	Horas x persona	Cantidad de turnos por día	Cantidad de empleados x día
Jefe de cocina	1	8hs	1	1
Gerente/ Jefe de salón	1	8hs	1	1
Cocinero	2	8hs	2	4
Camarero	3	8hs	2	6
Ayudante de cocina	1	8hs	2	2
Recepcionista/ Cajera	1	8hs	2	2
Bachero	1	7hs	2	2
Barista	1	8hs	2	2



Puestos de trabajo:

El jefe de cocina supervisa y coordina la producción y el despacho de los platos, organiza al equipo, controla la calidad de los alimentos, gestiona insumos y realiza pedidos a proveedores. Además, asegura que ambos turnos trabajen de manera fluida y que el pase de turno se realice de forma ordenada y eficiente.

Los cocineros se encargan de la producción y despacho de los platos para salón y delivery. Además, mantienen la limpieza y el orden de sus estaciones. El ayudante de cocina se dedica exclusivamente a la producción, con especial énfasis en la elaboración del pan Nan en el horno a la vista de los comensales, realizando un showcooking. Además, se encarga de mantener la limpieza y el orden de las estaciones de trabajo.

El puesto de Recepcionista y cajera será desempeñado por una misma persona, combinando las responsabilidades de ambos roles. Esta persona se encarga de recibir y dar la bienvenida a los clientes, gestionar las reservas y asignar las mesas de manera eficiente, así como atender

llamadas y consultas. Además, supervisa el trabajo de los camareros, coordinando el servicio en sala para asegurar que sea fluido y de calidad. También se encargan del cobro de las cuentas, el manejo de caja y el arqueo de esta en cada finalización de turno.

Los camareros se encargan de atender a los clientes, tomando y sirviendo los pedidos con un servicio de mesa especializado y personalizado, manteniendo el orden y la limpieza de las mesas, coordinando con la cocina y asegurando un servicio ágil y cordial.

El jefe de salón/gerente es responsable de supervisar y coordinar todas las actividades que se desarrollan en el salón del restaurante: organizar y vigilar al personal de servicio, asignar tareas y garantizar que la atención a los clientes sea personalizada, mantiene la comunicación constante con la cocina para coordinar el despacho de los platos, se asegura de que se cumplan los protocolos de higiene y calidad establecidos y resolver reclamos. Gestiona el stock y hace el pedido a proveedores. Capacita al equipo en técnicas de servicio y organiza los horarios de trabajo.

El bachero se encarga de mantener la limpieza y el orden de la cocina, lavar la vajilla, gestionar los residuos y colaborar con el equipo en lo que sea necesario.

El barista es responsable de la preparación de cafés, infusiones, bebidas frías y cocteles simples. Está a cargo de la producción y control de stock de almíbares, así como de la mise en place para coctelería. Además, realiza los pedidos de materia prima y bebidas a los proveedores y verifica la correcta recepción de los productos.

#### **5.4 Políticas de Capacitación y Reclutamiento:**

## POE CAPACITACIÓN Y RECLUTAMIENTO

RESPONSABLE	Gerente/RRHH/Jefe de área solicitante
OBJETIVO	Asegurar la incorporación de personal competente y alineado con los valores del restaurante, garantizando un proceso de selección justo, ágil y profesional.
ACCIONES PRELIMINARES	Detección de necesidad de personal. Definición del perfil requerido y puesto a cubrir
ACCIONES POSTERIORES	Comunicación de resultados, feedback a los candidatos, realización de exámenes preocupacionales e inducción del nuevo integrante.
HERRAMIENTAS	Portales de empleos gastronómicos (Aptitus, Trabajos gastro, Bumeran, ZonaJobs), escuelas de gastronomía y hotelería (UADE, IAG), referencias internas, redes profesionales, manual de inducción, formularios de entrevista, pruebas técnicas.
PROCEDIMIENTO:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Necesidad de personal: El establecimiento detecta que hace falta cubrir un puesto y define el perfil requerido.</li> <li>2. Reclutamiento: Búsqueda de candidatos en portales gastronómicos, escuelas de gastronomía y hotelería (UADE, IAG), referencias internas del personal y portales gastronómicos reconocidos.</li> <li>3. Publicación de avisos con descripción del puesto, tareas, beneficios y valores del restaurante (innovación, servicio, comunidad, ambiente positivo y cocina fusión con horno tandoor).</li> <li>4. Preselección: Recepción y revisión de CV, clasificación por área (cocina, salón, administración) y entrevistas telefónicas, de 10 minutos, para verificar disponibilidad y distancia.</li> <li>5. Citación: Convocatoria, de los candidatos seleccionados, a entrevista presencial con el gerente. En cocina, prueba práctica de elaboración y ritmo.</li> </ol>

6. Entrevista con RRHH: Evaluación de competencias, actitud, motivación, personalidad y alineación cultural con Satya.
7. Formación de terna: Selección de los tres candidatos más adecuados.
8. Entrevista con la línea: Evaluación por parte del jefe directo o área solicitante.
9. Elección del candidato: Selección del perfil más adecuado al puesto. 9.  
Propuesta definitiva: Comunicación de la oferta laboral al candidato elegido.
10. Feedback: Comunicación a los no seleccionados por mail o teléfono, agradeciendo la participación y manteniendo contacto para futuras oportunidades.
11. Exámenes pre-ocupacionales: Evaluación médica completa (clínica general, laboratorio, salud bucal y cutánea, oftalmológica, audiometría, electrocardiograma y test psicotécnico).
12. Inducción:
  - Se le da la bienvenida institucional.  
  
Una breve introducción de la historia, misión y valores de Satya. Se le explica cuál es la propuesta de valor (fusión cultural entre lo indio y lo argentino, con el horno tandoor como emblema diferencial). Se le entrega un manual, que incluye (políticas internas, reglamento de higiene y seguridad, normas de convivencia y servicio, procedimientos operativos claves)
  - Recorrido del Local y Reconocimiento de Áreas  
  
Se da una visita guiada por el espacio físico (cocina, horno, deposito, salón, baños, oficina, vestuarios)
  - Capacitación en cultura organizacional

	<p>Se explican los valores principales de Satya (motivación y unión del equipo, innovación culinaria, sustentabilidad)</p> <p>→ Capacitación en normas de seguridad e higiene</p> <p>Protocolos de manipulación de alimentos</p> <p>El uso correcto de indumentaria obligatoria (uniforme, gorro, guantes, calzado cerrado)</p> <p>Procedimientos de limpieza y sanitización de superficies y utensilios (POES)</p> <p>Protocolo de emergencia y primeros auxilios</p> <p>→ Capacitación técnica específica por área</p> <p>13. Control del desempeño inicial para verificar adaptación y cumplimiento de objetivos.</p>
--	--

Oferta laboral: Descripción de posición, requisitos, competencia, que se ofrece e Indicaciones finales.

Aviso por publicar:

“En Satya nos encontramos en la búsqueda de un cocinero que cuente con al menos dos años de experiencia en la preparación de platos y gestión de cocina, desarrollada en hoteles o restaurantes con bastante carga de demanda. Es imprescindible el dominio de técnicas culinarias y conocimiento en normas de higiene y seguridad alimentaria. Se valorará a candidatos con buenas relaciones interpersonales, capacidad de trabajo en equipo y creatividad gastronómica. Agradecemos a los interesados, enviar su CV indicando remuneración bruta pretendida.”

Programa de entrenamiento: El programa de entrenamiento será continuo, cíclico y obligatorio, dividido en tres bloques principales:

### Capacitación Técnica (Cocina y Servicio)

- Frecuencia: mensual.
- Actualización de técnicas culinarias y nuevas recetas de fusión Indio–Argentino.
- Buenas prácticas en manipulación de alimentos y seguridad alimentaria.
- Estandarización de emplatado y tiempos de servicio.
- Simulacros de servicio con foco en coordinación cocina-salón.

### Capacitación en Experiencia del Cliente y Hospitalidad

- Frecuencia: bimestral.
- Entrenamiento en atención al cliente, comunicación empática y resolución de conflictos.
- Reforzamiento de los valores Satya: amabilidad, respeto y servicio personalizado.
- Talleres de escucha activa, lenguaje corporal y presentación personal.
- Simulaciones de situaciones reales de servicio (clientes exigentes, tiempos de espera, etc.).

### Capacitación en Cultura Organizacional y Sustentabilidad

- Frecuencia: trimestral
- Refuerzo de la misión, visión y valores del restaurante.
- Formación sobre prácticas sustentables: gestión de residuos, uso eficiente de recursos, reducción del desperdicio alimentario.
- Actividades de motivación grupal.

También haremos observación directa en servicio (cocina/salón), encuestas de satisfacción interna para detectar necesidades de mejora, retroalimentación individual cada seis meses e informe de desempeño en empleados (evaluación técnica + actitudinal).

#### Medidas de compensación e incentivos:

- Bonificación por excelencia en servicio. Un reconocimiento económico o un día libre, para quienes obtengan las mejores valoraciones de clientes o superiores, con una frecuencia de cada tres meses
- Empleado del mes. Reconocimiento público en el salón y redes sociales por su actitud, compromiso y servicio, con frecuencia mensual.
- Rotación de puestos. Posibilidad de pasar temporalmente a otro sector (ej. Ayudante de cocina cubre puesto de cocinero con supervisión) para desarrollar nuevas habilidades, con frecuencia semestral.
- Reconocimiento a la Sostenibilidad. Se les da un bono a quien aplique prácticas sustentables (reducción de residuos, reciclaje, eficiencia energética), con frecuencia cada tres meses.
- Eventos internos. La empresa preverá actividades extracurriculares bimestralmente a modo de “after office”.

#### **5.5 Determinación y Cuantificación de Equipamiento, Paramentos e Instalaciones:**

Todo el equipamiento necesario tanto de salón, cocina y otros, se encuentran en el siguiente Excel en la hoja de “Inversión Instalaciones” con sus respectivas cantidades y precios.

Adjuntamos imágenes en Anexo (1.16) de los equipamientos y materiales utilizados, y un link debajo que lleva directamente a la planilla de Excel.

Entre lo que es equipamiento, contaremos con heladeras bajo mesada de 2m de largo, las cuales a su vez servirán de mesada y espacio de guardado para productos refrigerados o que necesiten refrigeración. Nuestra línea de fuego se compone de 2 hornos convectores, una cocina de 6 hornallas y una freidora con doble canasto. Para los productos que requieran estar congelados, contamos con 3 freezer ubicados detrás de la cocina, antes de entrar al almacén de secos. En la parte que estará a la vista de los comensales se encontrará nuestro horno tandoor, el cual compramos por internet desde la India. También estará el sector de “barra” y cafetería con una mesada detrás del horno, a buena distancia para que no genera tanto calor, en la cual estará ubicada la cafetera y todos los elementos de barra.

En el sector de salón se encontrarán sillas, mesas y lo necesario para la entrega de servicio a los clientes como cubiertos, vasos, platos, copas, teteras.

Para la parte de mobiliario y decoración se encontrará más que nada la ambientación que queremos plasmar, al estilo indio, con un toque íntimo y sofisticado. Se pueden encontrar los sillones para la recepción, lámparas, espejos, y demás elementos decorativos.

En equipos de oficina se encuentran las cosas necesarias para la recepción y manejo administrativo del establecimiento, en ella se encuentra computadora, impresora, walkie-talkies para que sea más eficiente la comunicación entre empleados, posnet, impresora de comandas, escritorio para poder recepcionar a los clientes, Tablet para encaminar los pedidos, entre otros.

[https://uadeeducar.sharepoint.com/:x/s/Section\\_532659-Grupo7/EffEB0xFG-BMvqLpoXoBIh0B9G8TrYhZqx7qwjFIZ4uq2A?e=liUoS8](https://uadeeducar.sharepoint.com/:x/s/Section_532659-Grupo7/EffEB0xFG-BMvqLpoXoBIh0B9G8TrYhZqx7qwjFIZ4uq2A?e=liUoS8)

### **Layout y Flujos:**

Los ambientes del restaurante se agrupan de forma orgánica, con circulaciones claras y jerarquizadas. El restaurante se estructura a partir de un salón central que organiza el conjunto,

dando lugar a que las áreas de servicio queden agrupadas en los extremos, garantizando una correcta separación entre los espacios públicos y las zonas de trabajo, evitando coaliciones.

Contamos con una amplia y cómoda recepción, en la cual los clientes esperaran a ser atendidos y acomodados.

En el salón principal se desarrolla una grilla ordenada de mesas lo que permite un mejor aprovechamiento del espacio y una circulación fluida, tanto para los comensales como para el personal. También se distingue una cocina abierta donde el horno se encuentra nuestro horno tandoor a la vista, brindando un espectáculo cada vez que se enciende, también en este sector se encuentra el área de barra/cafetería, facilitando la llegada de tragos y café a las mesas.

La cocina y el salón tienen una conexión a través del mostrador, el cual se mueve para permitir el paso de los mozos a la cocina.

A este ambiente se accede directamente desde la recepción, desde la cual también se puede acceder al patio lateral orientado al norte, lo que nos da más horas de sol y luz natural. Este también se conecta con los baños, favoreciendo la circulación interna.

La cocina se encuentra delimitada y organizada en sectores: Área de trabajo, zona de almacenamiento, vestuario, sector de residuos y de recepción de materia prima.

El establecimiento cuenta con una salida independiente, de forma tal que en la entrada y salida de personal, salida de residuos y entrega de materia prima no se cruzan con el servicio ni los clientes. (plano en anexo 1.10)

### **Flujogramas:**

Flujo de Materia prima (Anexo 1.11): En este esquema podemos ver como los proveedores (flechas rojas) entran por nuestra entrada independiente, evitando el cruce con los clientes, directo hacia la sala de recepción de materia prima, en la cual se controla todo lo que se pidió con lo que llegó. Luego del control, las materias primas como vegetales y frutas se sanitizan, y

los secos y refrigerados se diversifican en sus áreas correspondientes del almacén, para luego llegar a la cocina. (flechas verdes)

Flujo de residuos (Anexo 1.12): En este, podemos ver como todos los residuos generados tanto en el baño del salón, como en las cocinas, vestuario y sala de recepción, van directo al cuarto de residuos (flechas rojas), lugar que contiene una ventilación para que la misma no genere olores fuertes. Luego, al final de cada turno, o cuando se lo necesite, este cuarto se vacía, pasando por el pasillo independiente hacia el contenedor mas cercano. (flechas verdes)

Flujo de personal (Anexo 1.13): Acá podemos ver como nuestros colaboradores entran por la entrada independiente, van directo al vestuario (flecha roja), y del vestuario directo a sus puestos de trabajo (flecha verde). En el caso de los mozos, recepcionista y demás personal de salón, estos pasan a él a través del mostrador que se mueve.

Flujo de servicio (Anexo 1.14): Este flujograma muestra como los platos llegan a las mesas de los clientes, desde la cocina o la barra/cafetería, pasan directamente por el mostrador hacia las mesas (flecha roja), luego ese plato es recogido por los mozos y llevado a la cocina. (flecha verde)

En Anexo 1.15 dejamos una imagen del plano, donde señalamos matafuegos, luces y salidas de emergencias y tablero eléctrico. También dejamos en anexo 1.17 imagen del plano con diferenciación de zonas.

### **5.6 Sistemas de gestión operativa e inocuidad**

<b>POE RECEPCIÓN DE MERCADERÍA</b>	
<b>RESPONSABLE</b>	Jefe de cocina / Cocinero/ Ayudante de cocina
<b>OBJETIVO</b>	Garantizar la recepción de mercadería asegurando la calidad, cantidad, temperatura, higiene y documentación correspondiente, evitando errores en la entrega y protegiendo la inocuidad de los alimentos.

FRECUENCIA	Cada vez que ingresa un proveedor con mercadería (previamente establecido).
ACCIONES PRELIMINARES	POE limpieza de manos, POE uniforme, POE limpieza sector recepción, Tener orden de compra en mano, conocer horario establecido previamente con el proveedor. Pedir certificados correspondientes actualizados. POE temperatura de cámara positiva/negativa, procurar tener espacio en la alacena.
ACCIONES POSTERIORES	Conteo de Stock, POE limpieza zona de recepción.
HERRAMIENTAS	Termómetro
MAQUINARIA	Balanza
PROCEDIMIENTO:	<p>1)Conducir al proveedor a la zona de descarga.</p> <p>2)Revisar que la factura sea igual en precio y cantidad a la orden de compra.</p> <p>3)Pesar la mercadería en la balanza. Corroborar que el peso sea el indicado en el remito. Si la materia prima proviene del frigorífico corroborar que la temperatura sea la adecuada. Procurar que el empaque este en las correctas condiciones de manipulación y recepción Ejemplo POE visual recepción tubérculos.</p> <div data-bbox="389 1128 1382 1592" data-label="Image"> </div> <p>4)Firmar el remito de compra y recibir la factura.</p> <p>5)En caso de que la cantidad y/o precio del producto sea el incorrecto, se devuelve inmediatamente al proveedor y no se firma el remito.</p>

## POE GESTIÓN DE RESIDUOS

RESPONSABLE	Bachero / Ayudante de cocina
OBJETIVO	Garantizar la correcta separación, manipulación y disposición de residuos, cumpliendo con normas de higiene y reciclaje.
FRECUENCIA	Al cierre de jornada.
ACCIONES PRELIMINARES	POE limpieza de manos, POE uniforme, POE limpieza cuarto de residuos.
ACCIONES POSTERIORES	POE limpieza de manos y POE limpieza cuarto de residuos. Colocar bolsa del tamaño y color predeterminado en cesto de basura.
HERRAMIENTAS	bolsas de 40 x 50 cm color verde y negra, cesto doble ecológico Rimax de 20 L y basurero industrial de 120 L plástico.
MAQUINARIA	
PROCEDIMIENTO:	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Colocar cesto doble ecológico Rimax de 20 L al costado del área de bacha.</li><li>2) Colocar dos bolsas de 40 x 50 cm, una verde (reciclables) y una negra (no reciclables).</li><li>3) Separación de residuos: reciclables en bolsa verde y los residuos no reciclables en bolsa negra. Los contenedores que requieren limpieza y secado se entregan al bachero, quien aplica el POE de limpieza y secado para reciclaje.</li><li>4) Cuando la bolsa se llena o al finalizar el turno cerrar la bolsa con nudo doble y trasladar al cuarto de residuos. Depositar dentro del basurero industrial de 120 L plástico correspondiente.</li><li>5) Al cierre de jornada, llevar el basurero hasta el punto de reciclaje más cercano. Descartar el contenido según corresponda.</li></ol>

	6) Una vez vaciado, limpiar el interior del basurero con una toalla húmeda con desinfectante. Dejar secar con la tapa abierta.
--	--

### POE GESTIÓN DE INVENTARIOS

RESPONSABLE	cocinero/ayudante de cocina/bachero																														
OBJETIVO	Garantizar la correcta administración de los insumos, preservando la calidad y frescura de los productos, optimizando costos y asegurando la disponibilidad necesaria para el servicio mediante el método de clasificación ABC.																														
FRECUENCIA	Método ABC, depende el producto																														
ACCIONES PRELIMINARES	POE limpieza de heladeras, POE limpieza de almacén de secos																														
ACCIONES POSTERIORES	Hacer planilla de existencia final como se ve en el ejemplo. <div style="text-align: center; background-color: #e1eef6; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <b>INVENTARIO DE PRODUCTOS</b> </div> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>CÓDIGO PRODUCTO</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>EXISTENCIAS INICIALES</th> <th>ENTRADAS</th> <th>SALIDAS</th> <th>STOCK</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>AN001</td> <td>Azúcar Dama plata</td> <td>32</td> <td>10</td> <td>5</td> <td>37</td> </tr> <tr> <td>AN002</td> <td>Azúcar Venus plata</td> <td>25</td> <td>10</td> <td>2</td> <td>33</td> </tr> <tr> <td>AN003</td> <td>Azúcar Martín oro</td> <td>15</td> <td>20</td> <td>4</td> <td>31</td> </tr> <tr> <td>AN004</td> <td>Azúcar Bera oro</td> <td>20</td> <td>0</td> <td>3</td> <td>17</td> </tr> </tbody> </table>	CÓDIGO PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	EXISTENCIAS INICIALES	ENTRADAS	SALIDAS	STOCK	AN001	Azúcar Dama plata	32	10	5	37	AN002	Azúcar Venus plata	25	10	2	33	AN003	Azúcar Martín oro	15	20	4	31	AN004	Azúcar Bera oro	20	0	3	17
CÓDIGO PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	EXISTENCIAS INICIALES	ENTRADAS	SALIDAS	STOCK																										
AN001	Azúcar Dama plata	32	10	5	37																										
AN002	Azúcar Venus plata	25	10	2	33																										
AN003	Azúcar Martín oro	15	20	4	31																										
AN004	Azúcar Bera oro	20	0	3	17																										
HERRAMIENTAS	Planilla de stock																														
DEFINICIONES	Método de inventario ABC Categoría A: productos de alto valor económico o con alta rotación. Ejemplos: carnes, verduras, lácteos, y quesos. Control: conteo diario. Categoría B: productos de valor medio o rotación moderada. Ejemplos: fiambres, aceites, frutos secos. Control: conteo día por medio. Categoría C: productos de bajo valor o rotación lenta. Ejemplos: especias, harinas, productos de limpieza. Control: semanal.																														

PROCEDIMIENTO:	<p>1) Realizar el conteo real de cada producto directamente en depósito, cámaras y áreas de guarda.</p> <p>2) Registrar en la planilla la cantidad física encontrada. Indicar la unidad de medida utilizada (kg, litros, unidades, paquetes).</p> <p>3) Si el producto está abierto, estimar la cantidad restante.</p> <p>4) Carga en la Planilla de Existencia Final</p>
----------------	---

<b>POE CONTROL DE CALIDAD</b>	
RESPONSABLE	jefe de cocina / cocinero / jefe de salón / camarero
OBJETIVO	Garantizar que todos los platos salgan con los mismos estándares de calidad (seguridad alimentaria, temperatura y presentación).
FRECUENCIA	Despacho de platos
ACCIONES PRELIMINARES	POE Butter Chicken con papas andinas, POE limpieza de plaza, POE uniforme y POE recepción de mercadería.
ACCIONES POSTERIORES	El mozo debe trasladar el plato final a la mesa donde se ubica el comensal.
HERRAMIENTAS	Sartén Tramontina Profesional 30cm Acero Inoxidable Plateado, Fuente Oval Legumbreira 33 Cm Profunda Ensaladera Acero Carol Acero Inoxidable, Pinza De Cocina Multiuso H&r Acero Inoxidable 30 Cm Color Plateado y Plato 21,5cm Porcelana Baralee Fine Plus Negro
MAQUINARIA	Horno tandoori, wookie tookie.
PROCEDIMIENTO:	1. Verificación de gramaje

- Pesar la porción correspondiente y guardar 280 g de butter chicken (pollo con salsa).
- Incorporar 5 papines medianos cortados en mitades (equivalente a 10 mitades en total).

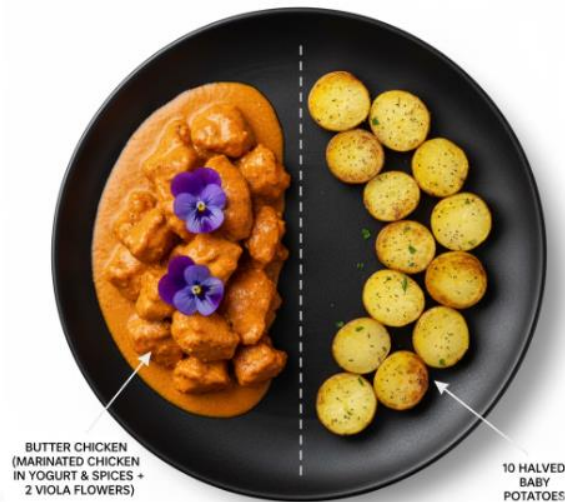
#### 2. Control de fecha de producción

- Comprobar la fecha de producción y vencimiento del producto elaborado.
- Verificar que el pollo esté completamente cocido, sin zonas rosadas.
- Las papas andinas deben presentar dorado parejo por fuera.

3. Control de sabor y aroma. No debe presentar aromas extraños, ácidos, rancios o a grasa quemada.

#### 4. Control de presentación y montaje

- Servir el plato en un plato playo de cerámica negro de 16 cm, limpio, fajinado y completamente seco.
- Colocar el pollo con salsa en un costado del plato
- Disponer las papas andinas al costado.
- Decorar con dos flores comestibles de distintos colores encima de la proteína.
- Verificar que el borde del plato permanezca limpio, sin restos de salsa ni huellas. Ver POE Plato Final para referencia visual del montaje estándar.




5. El plato debe despacharse desde el pase con una temperatura mínima de 60 °C, garantizando que llegue al cliente en condiciones óptimas. Una vez verificado el control de calidad, el cocinero o encargado de pase comunica por medio del wokkie-tokkie que el plato está listo para retiro por parte del camarero. El plato no debe permanecer más de 3 minutos en la barra de pase, para evitar pérdida de temperatura, alteración de textura o separación de la salsa. Transcurrido ese tiempo, si el plato no ha sido retirado, debe revisarse nuevamente la temperatura y reemplazarse si fuera necesario.

6. Control por parte del camarero. Antes de presentar el plato al cliente, el camarero debe realizar una verificación visual y de integridad:

- Asegurar que la presentación esté intacta y limpia.
- Confirmar que no haya derrames de salsa ni desplazamiento de guarniciones.
- Si detecta cualquier anomalía (plato frío, mal presentado o con porciones insuficientes), debe devolverlo.

## POE PROTOCOLOS DE HIGIENE Y MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS

RESPONSABLE	Jefe de cocina/ Cocinero/ Bachero/ Ayudante de cocina.
OBJETIVO	El objetivo es evitar la contaminación microbiana, física y química de los alimentos por parte del personal.
HERRAMIENTAS	Uniforme: chaqueta, pantalón, gorro, delantal y suecos.
ACCIONES PRELIMINARES	Formación en buenas prácticas de manufactura (BPM), certificado de manipulación de alimentos
ACCIONES POSTERIORES	Registro y control de desvío de protocolos de Higiene. Capacitación de ser necesaria.
PROCEDIMIENTO:	<p>1.Higiene Personal y Vestimenta</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● Utilizar uniforme limpio completo al ingresar al área de trabajo.Ver POE uniforme visual.</li></ul>  <ul style="list-style-type: none"><li>● Usar gorro o cofia que cubra completamente el cabello, incluyendo patillas y flequillo.</li><li>● Usar calzado antideslizante cerrado, exclusivo para el área de cocina. Ver POE visual suecos.</li></ul>



## 2. Lavado de Manos

- Lavarse las manos antes de comenzar a trabajar, después de ir al baño, después de manipular desechos y después de manipular materia prima cruda.

## 3. Ante posibles accidentes:

- Cualquier empleado ante posibles enfermedades (vómitos, diarrea, fiebre, tos, malestar general) debe reportarlo inmediatamente al supervisor y será enviado a casa.
- Toda herida (corte/ quemadura) debe ser cubierta con un apósito impermeable de color visible. Si la lesión está en la mano, se debe colocar un guante desechable sobre el apósito. Ver POE visual apósito.



## 4. Prevención de Contaminación Cruzada

Código de Colores para Tablas y Utensilios. Utilizar tablas de corte y cuchillos codificados por color según el producto a manipular. POE Tablas de cortar.



### POE SERVICIO AL CLIENTE

RESPONSABLE	Jefe de salón/ Recepcionista/ camarero
OBJETIVO	Reflejar el estilo sofisticado del restaurante, asegurando una experiencia de alta calidad para los comensales
ACCIONES PRELIMINARES	POE uniforme, POE lavado de manos, Reunión previa al servicio( briefing).
ACCIONES POSTERIORES	POE limpieza de mesa y puesta de vajilla. Evaluación del servicio. Documentación: Registrar en el sistema los pedidos, incidencias y comentarios de los clientes.
HERRAMIENTAS	Bandejas de servicio de acero inoxidable. Menús físicos y en QR. Vajilla y cristalería. Panera. Paño de camareros.
PROCEDIMIENTO:	1.Recepción del cliente:

- La recepcionista da la bienvenida con una sonrisa y un cordial saludo. Pregunta si tienen reserva y verifica los datos del cliente.
- En ausencia de una reserva previa, la recepcionista verificará la disponibilidad de mesas y asignará una según las preferencias del cliente (por ejemplo, ubicación junto a la ventana, en el patio, en una zona tranquila). En caso de no contar con mesas disponibles de inmediato, se invita a los comensales a esperar en el área de recepción (lobby), ofreciéndoles un vaso de agua de cortesía.
- De tener mesa/ reserva se acompaña a los clientes a su mesa, se entrega el menú y se les informa que un camarero los atenderá a la brevedad.

#### 2. Atención en la mesa:

- El camarero se presenta y ofrece la panera con panes típicos indios, destacando el naan de ajo y queso.
- Explica el concepto del menú (fusión indo-argentina) y ofrece asesoramiento (según preferencias, resistencia al picante, restricciones alimenticias, etc.)
- Promueve los productos seleccionados del día y toma el pedido, confirmando las elecciones con el cliente para evitar errores.

#### 3. Servicio de los platos:

- El camarero sirve los platos en el orden correcto (entradas, principales, postres). Al colocar cada plato, anuncia su nombre.
- Pregunta: “¿Necesitan algo más?”
- Permanece atento a las necesidades de la mesa (rellenar vasos de agua, retirar platos vacíos, etc.) sin ser invasivo. Seguimiento atento durante el servicio.
- En caso de retrasos o errores en el pedido, informa al supervisor y ofrece una solución inmediata (por ejemplo, una bebida de cortesía).

	4.Cierre del servicio: Presenta la cuenta en una carpeta elegante, asegurándote de que sea la indicada. Agradece a los clientes por su visita.
--	--

### **5.7 Determinación de proveedores esenciales**

Para garantizar la autenticidad en las preparaciones y mantener la esencia de la cocina india dentro del restaurante, se decidió adquirir un horno tandoori original a través de la plataforma Alibaba. El proveedor seleccionado es Shugaib Shamsi, con quien se estableció contacto directo para coordinar la compra y el envío internacional hacia Argentina.

El proveedor confirmó que el horno puede ser despachado mediante distintas empresas de transporte internacional como UPS, DHL, FedEx, EMS, TNT o la que nosotros decidamos. El costo total del horno, incluyendo el envío, es de \$2.790 dólares estadounidenses, de los cuales 1.300 dólares corresponden al valor del envío internacional.

La elección de este proveedor se fundamenta en las reseñas verificadas de otros compradores internacionales, quienes expresaron experiencias positivas al recibir el mismo modelo de horno en distintos países. Se consultó con el proveedor respecto al mantenimiento del equipo, quien indicó que puede ser revisado por cualquier gasista matriculado, ya que el tandoori funciona de la misma manera que otros hornos convencionales y las salidas de gas son de tipo estándar, compatibles con las conexiones utilizadas en Argentina.

### **6.1 Resumen explicativo de tiempos**

#### Fase de Preapertura

Esta etapa abarca todas las acciones administrativas, legales, de obra y adquisición de equipamiento necesarias para poner en marcha el local. Comienza con tareas iniciales de armado de capital, inscripción en AFIP y obtención del CUIT, todas realizadas por los socios y el contador durante las primeras semanas, luego se gestionan los aspectos legales: contrato de alquiler, asesorías con abogados, y solicitud de habilitaciones comerciales, que demandan cerca de un mes, y en simultáneo, el Maestro Mayor de Obras inicia las reformas del local, incluyendo pintura, acondicionamiento general, con un plazo estimado de 90 días. Mientras se ejecuta la obra, se realizará la compra del horno tandoori, importado con envío de 40 días, la búsqueda de mobiliario y de proveedores. A su vez coordinarán la contratación del personal, la compra de uniformes, la decoración del salón.

### Fase de Lanzamiento

Una vez finalizadas las obras y recibidas las compras, inicia la preparación operativa. Se capacita al personal y el community manager genera la campaña de promoción y redes sociales. En paralelo, el chef y el equipo de cocina realizan la producción de pruebas de platos, controlando calidad y rendimiento.

La etapa concluye con dos eventos de soft opening, donde se testean los tiempos de servicio, la experiencia del cliente y la coordinación general del restaurante, como también para promocionar el local y los platos y el servicio.

La fase final corresponde a la apertura oficial y estabilización del negocio. Durante estas semanas, se realiza la inauguración formal, el seguimiento operativo y los ajustes finos de logística, carta, tiempo y atención según los resultados obtenidos en los eventos de prueba.

### **6.2 grafico de Gantt**

Ver en Excel solapa “diagrama de grant”.

## **7. Plan económico financiero**

Ver archivo de Excel.

**Anexo:**

**1.2**



### 1.3

**MODELO DE CONTRATO CONSTITUTIVO DE S.R.L.  
CONTRATO SOCIAL DE "....." SOCIEDAD DE  
RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

En la ciudad de ....., provincia de ....., a los ... días del ... de ..... de ..... se reúnen los señores: ....., argentino, DNI. N° ..... , estado civil casado en primeras en primeras nupcias con ....., nacido el ....., con domicilio en ..... de la ciudad de ....., de profesión comerciante; ....., argentino, DNI. N° ....., estado civil casado en primeras nupcias con ....., nacido el ....., con domicilio en calle ..... de la ciudad de ....., de profesión comerciante; ....., argentino, DNI N° ....., estado civil casado en primeras nupcias con ....., nacido el ....., con domicilio en ..... de la ciudad de ....., de profesión comerciante; etc ..... todos hábiles para contratar, convienen la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, que se registrá por las siguientes cláusulas en particular y por la Ley 19.550 y sus modificaciones en general.-

**PRIMERA: Denominación:** La sociedad girará bajo la denominación de .....

**SEGUNDA: Domicilio:** La sociedad tendrá su domicilio legal en la ciudad de ....., provincia de ....., en la calle ....., pudiendo establecer agencias, filiales o sucursales en cualquier punto del país o del extranjero.-

**TERCERO: Duración:** El término de duración será de ..... años contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Público de Comercio.-

**CUARTO: Objeto:** La sociedad tendrá por objeto ..... A tal fin la sociedad tiene plena capacidad para adquirir derechos, contraer obligaciones y ejercer actos que no sean prohibidos por las leyes o por este contrato.-

**QUINTA: Capital Social:** El capital social se fija en al suma de pesos ..... divididos en ..... cuotas de Pesos Uno (\$ 1.-) cada una valor nominal, totalmente suscriptas por cada uno de los socios de acuerdo al siguiente detalle: El socio ..... suscribe ..... cuotas de capital representativas de Pesos .....; el Socio ..... suscribe ..... cuotas de capital representativas de Pesos .....; el socio ..... suscribe ..... cuotas de

### 1.4



1.5

PUNTO FLOO - ESTADO FALCON ALCALDIA DEL MUNICIPIO CARRUBANA DIRECCION DE ADMINISTRACION DE RENTAS Y TRIBUTOS MUNICIPALES <b>Declaracion Jurada de Ingresos Brutos Industria y Comercio</b> Correspondiente al Trimestre Del 18/05/17_Ai 30/06/17				
1.- N° de Patente 048-0178	2.- Razon Social o Nombre del Propietario: Cyber Addiction F.P		3.- R.I.F. N° v-16.198.670-0	
4.- Domicilio Antiguo Aeropuerto, Sector 2, Av. Principal, Casa #52			5.- Teléfono 0269-2452983	
7.- Rame de Actividad: Servicio de Internet	8.- Fecha Inicio de Actividad: 01-10-2009	9.- N° de Registro de Comercio: 15 Tomo 6-B	10.- Capital Suscrito o Pagado: 500,00 Bs.	
11.- Tipo de Empresa: C.A. o S.A. <input type="radio"/> S.R.L. <input checked="" type="radio"/> Soc. Hecha <input type="radio"/> Comandita <input type="radio"/> Unipersonal <input checked="" type="radio"/>	12.- Primera vez que Declara? Si <input checked="" type="radio"/> No <input type="radio"/>		13.- Establecimiento Principal <input checked="" type="radio"/> Sucursal <input type="radio"/>	
14.- Nombre del Representante Legal: Nestor Javier Carrasquero Rojas				
15.- Direccion: Antiguo Aeropuerto, Sector 2, Av. Principal, Casa # 52				
Declaración De Ingresos Brutos				
17.- Actividad que Ejecuta o Movimiento Económico Internet	18.- Venta o Ingresos Brutos (Bs.) 43.000,00 bs	Código	Tarifa	Gravamen
19) TOTAL :				
"Juro que los datos suministrados y la Declaración de las Actividades e Ingresos Brutos son Verdaderos, Quedando Sujeto a la Aplicación de las Sanciones que Establece la Ordenanza en caso de Omisión o se Introyan los mismos."				
20) 03/07/17 Fecha Fecha de Recepción	21) _____ Firma del Representante Legal Firma del Receptor		22) 16198670 Cédula de Identidad SELLO	
Esta Planilla debe ir acompañada de los siguientes recaudos: * Relación Mensual de Ingresos del Trimestre a Declarar * Copia de Declaración de I.S.R. * Copia de Declaración del I.V.A. del periodo				

1.6

### Certificado de Habilitación

El presente certificado, deja constancia que por Expediente N° :22500-25457/14

**PEST CONTROL ARGENTINA SA**

en su carácter de titular del establecimiento denominado PEST CONTROL ARGENTINA SA , ubicado en Cno General Belgrano 7661 Of 6, de la localidad de Quilmes, partido de Quilmes, está habilitado por Disposición N°120/14 de fecha 26 de marzo de 2014, de acuerdo a lo establecido en el artículo 4° del Decreto Reglamentario 499/91 de la LEY DE AGROQUIMICOS 10.699/88, como:

**Aplicadora Urbana, de Agroquímicos**

**Bajo el N°2541**

**El presente certificado vence el 31 de enero de 2018.**

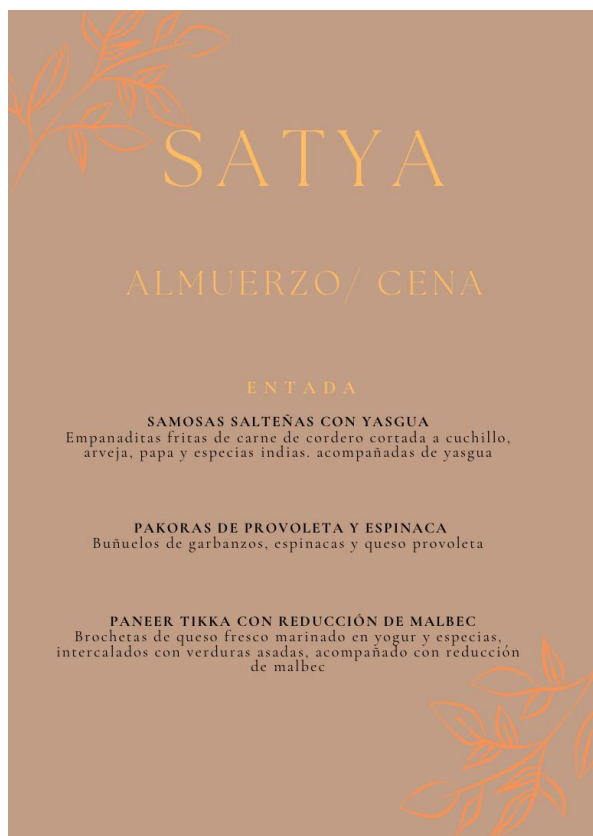
La presente constancia de habilitación tiene validez para ser exhibido. Se podrá verificar la vigencia del mismo en la página de MAA, www.maa.gov.ar (Destacados-Fiscalización Vegetal); en caso de requerir original para ser presentado ante otra institución, se ruega solicitarlo en la delegación que corresponda (ver mapa de delegaciones en la página citada)



  
 Ing. Agr. GUSTAVO J. CALVIÑESE  
 Director de Fiscalización Vegetal  
 MINISTERIO DE AGROINDUSTRIA  
 PROVINCIA DE BUENOS AIRES

**MINISTERIO DE AGROINDUSTRIA**  
 DIRECCION PROVINCIAL DE FISCALIZACION AGROPECUARIA, ALIMENTARIA Y DE LOS RECURSOS NATURALES  
 DIRECCION DE FISCALIZACION VEGETAL

FECHA DE EMISION: 04-01-2017



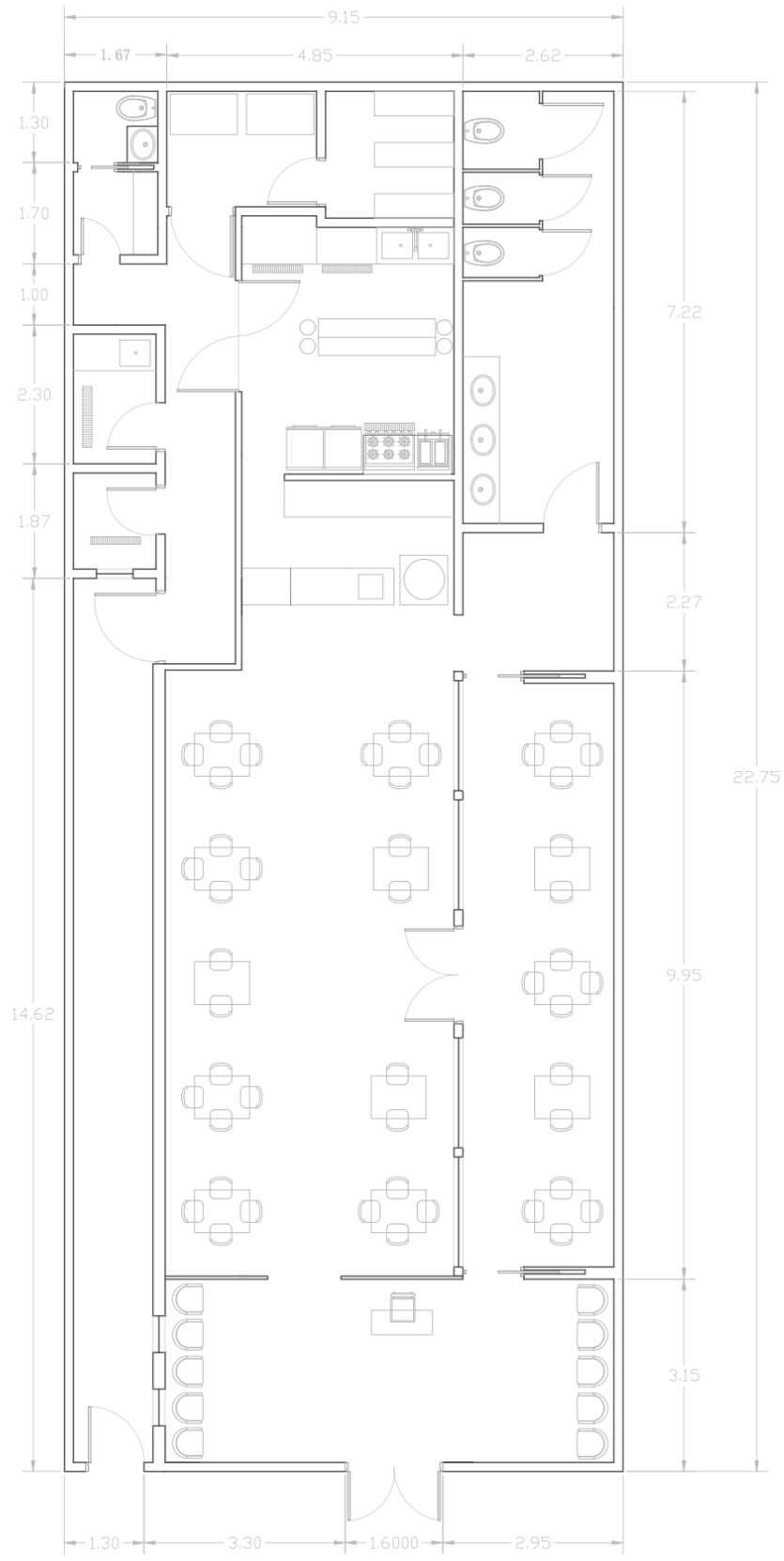
1.8



1.9



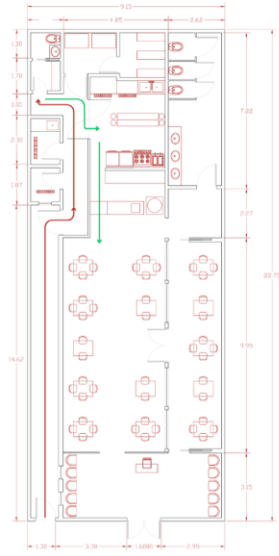
1.10



**1.11**

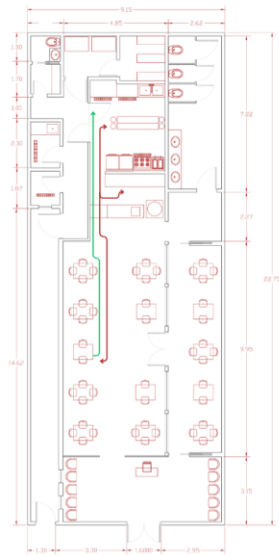


1.14

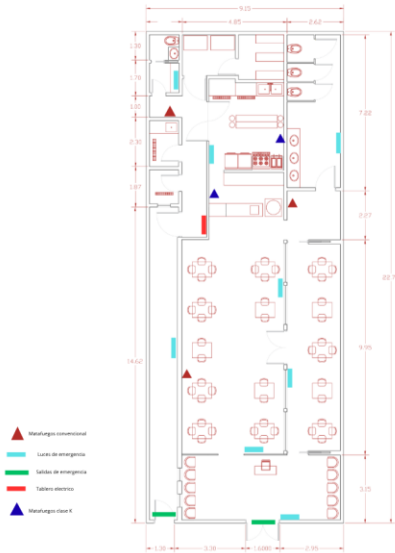


### 1.14





















1.15














### 1.15




1.16

 <p>Color: Marrón \$ 750.000</p>	 <p>Puerta Corrediza Coligante Premium. Bano, Dormitorio, Living \$ 125.000</p>	 <p>Bacha Ferrum Apoyar Redonna 36 Cm Tori</p>	 <p>Tostadora Electrica Carlitero Electrico Speedy Grill Compact Color Gris \$130.82842</p>	 <p>Campana "Gabinete Comercial" Acero Inoxidable \$8.567.71800</p>	 <p>Estantería TB-RACKC4 Plus \$369.99900</p>
 <p>6678.15,21</p>	 <p>Puerta Vaivén Doble Hoja Para Area De Sanidad Gris Oscuro \$ 1.600.000</p>	 <p>Puerta Pvc Ciega Blanca Paso Libre 80 Exterior Y Interior \$ 229.880</p>	 <p>Anafe Industrial 6 Hornallas Acero Inoxidable Con \$427.36842</p>	 <p>Freezer Vertical Exhibidor Industrial 10l Ascada \$8.972.60000</p>	 <p>Fabricador de Hielo Bala TB-FHB17 \$429.99900</p>
 <p>\$5.600.000</p>	 <p>\$83.000</p>	 <p>\$3.009.525</p>	 <p>\$259.999</p>	 <p>\$270.160</p>	 <p>\$127.569</p>
 <p>\$620.852<sup>19</sup></p>	 <p>\$942.054</p>	 <p>\$1.559.900</p>			

 <p><b>\$53.999</b></p>	<p>Set X4</p>  <p><b>\$55.567</b></p>
 <p><b>\$43.057</b></p>	<p>Set Desayuno</p>   <p><b>\$31.680</b>      <b>\$43.057</b></p>

1.17



**Bibliografía:**

1. ENARGAS. (s.f.). *Preguntas frecuentes sobre instalaciones internas de gas*. Recuperado de <https://www.enargas.gob.ar/secciones/seguridad-en-el-hogar/preguntas-frecuentes.php>
2. Agencia Gubernamental de Control. (s.f.). *Mesa de Atención Virtual - Sistema de Consultas y Solicitudes*. Recuperado de <https://atencionvirtual.agcontrol.gob.ar/users/service/description>

3. Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. (2025). *Ley 2247/2006: Obligación de exhibir un libro de quejas, sugerencias y reclamos*. Recuperado de <https://boletinoficial.buenosaires.gob.ar/normativaba/norma/95180>
4. Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. (s.f.). *Declaración de las instalaciones fijas contra incendio*. Recuperado de <https://buenosaires.gob.ar/tramites/declaracion-de-las-instalaciones-fijas-contra-incendio>
5. Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). *Dirección de marketing* (12.<sup>a</sup> ed.). Prentice Hall.
6. Gobierno de la Nación Argentina. (s.f.). *Registro Nacional de Sociedades - Jurisdicciones*. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/justicia/registro-nacional-sociedades/institucional/jurisdicciones>
7. Municipalidad Argentina. (s.f.). *Cómo montar una empresa en Argentina*. Recuperado de <https://www.municipalidad-argentina.com.ar/como-montar-una-empresa.html>
8. La Pastelera Sin TACC. (2024). *Certificado de inscripción al Registro Nacional de Productos Alimenticios*. Recuperado de <https://lapastelerasintacc.com.ar/wp-content/uploads/2024/01/RNPA-Brownie.pdf>
9. Google Docs. (2025). *Formulario Satya*. Recuperado de [https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zy9EgcfwCpSzYnVWjkh8ZIOAa4uk9H\\_j/edit?usp=sharing&oid=102595034581129684899&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zy9EgcfwCpSzYnVWjkh8ZIOAa4uk9H_j/edit?usp=sharing&oid=102595034581129684899&rtpof=true&sd=true)
10. Lindenberg, B. (2025, 9 de enero). *BackOfNapkin.co | Business & Financial Calculators*. BackOfNapkin.co. <https://backofnapkin.co/>



## Instalaciones y Bienes

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Emilio Taborda (maestro mayor de electricpana	Remodelacion completa + MO	1
	Electricidad	1
Emilio Taborda (maestro mayor de	Pintura + mano de obra	1
Emilio Taborda (maestro mayor de	Plomeria	1
Emilio Taborda (maestro mayor de	Cielorraso + durlok	1
mercado libre	puerta principal + puerta patio	2
mercado libre	puerta corrediza	1
Emilio Taborda (maestro mayor de	revestimiento baños	1
roca	Inodoros	3
roca	griferia	4
mercado libre	puerta vaiven doble hoja metalica cocina	1
mercado libre	puertas	5
filho srl	inodoros para PMR	1
roca	bachas	4

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Alibaba	Horno tandoor	1
mercado libre	Horno electrico	2
mercado libre	Cocina 6 hornallas	1
moretti	freidoras(con dos canastos)	1
Kitchentools	Heladera bajo mesada	3
moretti	Mesada para barra	1
Trebolcafe	Cafetera	1
Turboblender	Maquina de hielo	1
mercado libre	Batidora/amasadora 10L	1
De francesco	Frezzer	2

Turboblender	Estantes para secos	3
Turboblender	Mini pimer	1
ventiservice	campana/ Extractor	1
proveobra	Mesada de pase	1
moretti	Licuadaora	1
Moretti	Fiambreira	1
mercado libre	Tostadora	1
El nuevo emporio	Bowl de acero inoxidable grande	13
El nuevo emporio	Espatulas (pack 3)	2
El nuevo emporio	Tuppers	8
El nuevo emporio	Bowl de plastico para almacenar	7
El nuevo emporio	Bowl dde acero inoxidable pequeño 16cm	4
El nuevo emporio	Ollas 20cm	6
El nuevo emporio	Olla triple fondo	2
El nuevo emporio	Cacerolas chicas	4
El nuevo emporio	Bandejas de acero inoxidable	7
El nuevo emporio	Sartenes	3
El nuevo emporio	Placas	4
El nuevo emporio	Pinzas	6
El nuevo emporio	Tablas (blanco, amarillo, rojo y verde)	10
El nuevo emporio	Cuchillo	8
El nuevo emporio	Cucharas (pack 12)	1
El nuevo emporio	Espatulas de silicona	4
El nuevo emporio	Espumadera	2
El nuevo emporio	Rallador	1
El nuevo emporio	Rallador fino	1
El nuevo emporio	Pelador	2
El nuevo emporio	Abre latas	1
El nuevo emporio	Colador	1
El nuevo emporio	Vaso medidor	2
El nuevo emporio	Batidor de mano	3
Moretti	Balanza	2
El nuevo emporio	Termometro	2
El nuevo emporio	Tijeras	2
El nuevo emporio	Coctelera	1
El nuevo emporio	Colador oruga	1
El nuevo emporio	Machacador	1
El nuevo emporio	Rejilla de bartender	1
El nuevo emporio	Saca corcho	1
El nuevo emporio	Exprimidor	2
El nuevo emporio	Cuchara de bar	1
El nuevo emporio	Servidor de botellas	6
El nuevo emporio	Picos de manga	2
El nuevo emporio	Jigger	1
El nuevo emporio	Molde de budin	2
El nuevo emporio	Molde de flan de 125ml (pack 6)	2
El nuevo emporio	Silpat	6
El nuevo emporio	Tamiz	1

mercado libre	Guantes termicos	1
metro blanc	Paños de cocina (pack 12)	1
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Más que sillas	sillas tapizadas negras	46
Silvina c	mesas para 4 personas (1,40 * 0,80)	9
tienda colucci	platos para principales setx4	12
tienda colucci	platos para postres/cafeteria/entradas x6u	8
tienda colucci	tazas flatwhite/té pack x 6U	5
tienda colucci	tazas latte pack x6u	5
mercado libre	cuperteria dorada pack x24	9
Symbol mayorista	copa de gin/vino pack x12	4
Symbol mayorista	vasos pack x36 unidades	2
tienda colucci	cuenco para yogurt x6U	3
valentino	cuenco para thali	20
mercado libre	servilletas de tela pack x100u	1
Symbol mayorista	copa de martini pack x6 U	4
mercado libre	teteras pack x6	4
Silvina c	Mesa para 2 personas (0,70 * 0,80)	5

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Cueros especiales	sillones para recepcion negro engomado 3 cuerpos	2
The voor store	Lampara colgante de techo Noida metal	16
mercado libre	Buda resina 1 metro	2
mercado libre	Fanales juego 2 un importado de la india portavela	8
mercado libre	Fuente de agua Buda exterior	1
mercado libre	Cuadro antiguo hindu dorado	1
mercado libre	Fanal Colgante Porta Vela Vidrio Importado India 35x10 Cm	8
mercado libre	Espejo Con Marco Labrado Artesanal 86x60cm Dorado Oscuro	2

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Gerbio	Notebook	1
mercado libre	Impresora	1
Fravega	Telefono	1
mercado libre	Escritorio	1
Fravega	Silla	1
mercado libre	Impresora de comandas	1
mercado libre	walkie talkie	4
mercado libre	Tablet de pedidos	5
mercado libre	Posnet	1

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Colombraro	Tachos de basura negros	4
El nuevo emporio	Mangas (pack 50)	1
El nuevo emporio	Film	2
El nuevo emporio	Guantes de latex (caja 100 unidades)	1
Umpapel	Palos de Brochet	40
Colombraro	Tachos de basura reciclable	2
El nuevo emporio	Delantal	7

## Detalle de Inversiones

de Uso

### Inversión en Obra /Remodelación

	21%	Total con IVA:
		\$ 161,434,241.51
Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA	Importe Total unitario (con IVA)
\$ 107,438,016.53	\$ 22,561,983.47	\$ 130,000,000.00
\$ 6,611,570.25	\$ 1,388,429.75	\$ 8,000,000.00
\$ 4,958,677.69	\$ 1,041,322.31	\$ 6,000,000.00
\$ 2,479,338.84	\$ 520,661.16	\$ 3,000,000.00
\$ 1,983,471.07	\$ 416,528.93	\$ 2,400,000.00
\$ 619,834.71	\$ 130,165.29	\$ 750,000.00
\$ 103,305.79	\$ 21,694.21	\$ 125,000.00
\$ 3,719,008.26	\$ 780,991.74	\$ 4,500,000.00
\$ 144,951.24	\$ 30,439.76	\$ 175,391.00
\$ 107,438.02	\$ 22,561.98	\$ 130,000.00
\$ 2,148,760.33	\$ 451,239.67	\$ 2,600,000.00
\$ 189,983.47	\$ 39,896.53	\$ 229,880.00
\$ 560,456.62	\$ 117,695.89	\$ 678,152.51
\$ 89,982.64	\$ 18,896.36	\$ 108,879.00

### Equipamiento de Cocina

	21%	Total con IVA:
		\$ 57,780,500.50
Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA	Importe Unitario (con IVA)
\$ 4,269,421.49	\$ 896,578.51	\$ 5,166,000.00
\$ 799,655.37	\$ 167,927.63	\$ 967,583.00
\$ 385,964.46	\$ 81,052.54	\$ 467,017.00
\$ 779,383.47	\$ 163,670.53	\$ 943,054.00
\$ 3,148,367.77	\$ 661,157.23	\$ 3,809,525.00
\$ 690,082.64	\$ 144,917.36	\$ 835,000.00
\$ 4,876,033.06	\$ 1,023,966.94	\$ 5,900,000.00
\$ 355,371.07	\$ 74,627.93	\$ 429,999.00
\$ 1,619,752.07	\$ 340,147.93	\$ 1,959,900.00
\$ 7,415,371.90	\$ 1,557,228.10	\$ 8,972,600.00

\$ 305,784.30	\$ 64,214.70	\$ 369,999.00
\$ 190,081.82	\$ 39,917.18	\$ 229,999.00
\$ 2,452,659.50	\$ 515,058.50	\$ 2,967,718.00
\$ 578,512.40	\$ 121,487.60	\$ 700,000.00
\$ 228,925.62	\$ 48,074.38	\$ 277,000.00
\$ 211,570.25	\$ 44,429.75	\$ 256,000.00
\$ 108,122.31	\$ 22,705.69	\$ 130,828.00
\$ 26,566.94	\$ 5,579.06	\$ 32,146.00
\$ 10,448.76	\$ 2,194.24	\$ 12,643.00
\$ 1,822.31	\$ 382.69	\$ 2,205.00
\$ 2,442.98	\$ 513.02	\$ 2,956.00
\$ 22,830.58	\$ 4,794.42	\$ 27,625.00
\$ 98,872.73	\$ 20,763.27	\$ 119,636.00
\$ 134,379.34	\$ 28,219.66	\$ 162,599.00
\$ 63,380.17	\$ 13,309.83	\$ 76,690.00
\$ 35,310.74	\$ 7,415.26	\$ 42,726.00
\$ 63,642.98	\$ 13,365.02	\$ 77,008.00
\$ 13,162.81	\$ 2,764.19	\$ 15,927.00
\$ 20,081.82	\$ 4,217.18	\$ 24,299.00
\$ 21,384.30	\$ 4,490.70	\$ 25,875.00
\$ 34,755.37	\$ 7,298.63	\$ 42,054.00
\$ 17,858.68	\$ 3,750.32	\$ 21,609.00
\$ 6,314.05	\$ 1,325.95	\$ 7,640.00
\$ 8,085.95	\$ 1,698.05	\$ 9,784.00
\$ 9,229.75	\$ 1,938.25	\$ 11,168.00
\$ 57,182.64	\$ 12,008.36	\$ 69,191.00
\$ 20,018.18	\$ 4,203.82	\$ 24,222.00
\$ 4,364.46	\$ 916.54	\$ 5,281.00
\$ 28,340.50	\$ 5,951.50	\$ 34,292.00
\$ 724.79	\$ 152.21	\$ 877.00
\$ 4,573.55	\$ 960.45	\$ 5,534.00
\$ 181,818.18	\$ 38,181.82	\$ 220,000.00
\$ 2,810.74	\$ 590.26	\$ 3,401.00
\$ 8,081.82	\$ 1,697.18	\$ 9,779.00
\$ 13,714.05	\$ 2,879.95	\$ 16,594.00
\$ 5,464.46	\$ 1,147.54	\$ 6,612.00
\$ 6,563.64	\$ 1,378.36	\$ 7,942.00
\$ 14,871.90	\$ 3,123.10	\$ 17,995.00
\$ 1,721.49	\$ 361.51	\$ 2,083.00
\$ 115,967.77	\$ 24,353.23	\$ 140,321.00
\$ 8,114.88	\$ 1,704.12	\$ 9,819.00
\$ 2,063.64	\$ 433.36	\$ 2,497.00
\$ 1,847.11	\$ 387.89	\$ 2,235.00
\$ 6,521.49	\$ 1,369.51	\$ 7,891.00
\$ 7,225.62	\$ 1,517.38	\$ 8,743.00
\$ 10,424.79	\$ 2,189.21	\$ 12,614.00
\$ 5,158.68	\$ 1,083.32	\$ 6,242.00
\$ 18,477.69	\$ 3,880.31	\$ 22,358.00

\$	24,330.58	\$	5,109.42	\$	29,440.00
\$	18,280.58	\$	3,838.92	\$	22,119.50

### Equipamiento de Salón

	21%	Total con IVA:
		\$ 18,853,103.00
Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA	Importe unitario (con IVA)
\$ 132,231.40	\$ 27,768.60	\$ 160,000.00
\$ 619,834.71	\$ 130,165.29	\$ 750,000.00
\$ 45,923.14	\$ 9,643.86	\$ 55,567.00
\$ 56,000.83	\$ 11,760.17	\$ 67,761.00
\$ 33,303.31	\$ 6,993.69	\$ 40,297.00
\$ 35,584.30	\$ 7,472.70	\$ 43,057.00
\$ 16,560.33	\$ 3,477.67	\$ 20,038.00
\$ 26,181.82	\$ 5,498.18	\$ 31,680.00
\$ 60,961.98	\$ 12,802.02	\$ 73,764.00
\$ 67,063.64	\$ 14,083.36	\$ 81,147.00
\$ 6,858.68	\$ 1,440.32	\$ 8,299.00
\$ 44,090.91	\$ 9,259.09	\$ 53,350.00
\$ 18,223.14	\$ 3,826.86	\$ 22,050.00
\$ 74,768.60	\$ 15,701.40	\$ 90,470.00
\$ 289,256.20	\$ 60,743.80	\$ 350,000.00

### Mobiliario y Decoración

	21%	Total con IVA:
	10.50%	\$ 10,219,200.00
Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA	Importe unitario (con IVA)
\$ 2,355,371.90	\$ 494,628.10	\$ 2,850,000.00
\$ 106,611.57	\$ 22,388.43	\$ 129,000.00
\$ 322,314.05	\$ 67,685.95	\$ 390,000.00
\$ 66,033.06	\$ 13,866.94	\$ 79,900.00
\$ 115,702.48	\$ 24,297.52	\$ 140,000.00
\$ 322,314.05	\$ 67,685.95	\$ 390,000.00
\$ 16,115.70	\$ 3,384.30	\$ 19,500.00
\$ 144,628.10	\$ 30,371.90	\$ 175,000.00
\$ -	\$ -	

Equipos de Oficina/TI		
	21%	Total con IVA:
		\$ 2,748,538.00
Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA	Importe unitario (con IVA)
\$ 493,766.94	\$ 103,691.06	\$ 597,458.00
\$ 105,428.93	\$ 22,140.07	\$ 127,569.00
\$ 34,709.92	\$ 7,289.08	\$ 41,999.00
\$ 223,272.73	\$ 46,887.27	\$ 270,160.00
\$ 45,453.72	\$ 9,545.28	\$ 54,999.00
\$ 76,032.23	\$ 15,966.77	\$ 91,999.00
\$ 45,322.31	\$ 9,517.69	\$ 54,840.00
\$ 214,875.21	\$ 45,123.79	\$ 259,999.00
\$ 37,189.26	\$ 7,809.74	\$ 44,999.00

Otros		
	21%	Total con IVA:
		\$ 851,476.00
Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA	Importe unitario (con IVA)
\$ 89,256.20	\$ 18,743.80	\$ 108,000.00
\$ 15,402.48	\$ 3,234.52	\$ 18,637.00
\$ 24,941.32	\$ 5,237.68	\$ 30,179.00
\$ 3,925.62	\$ 824.38	\$ 4,750.00
\$ 361.49	\$ 75.91	\$ 437.40
\$ 89,256.20	\$ 18,743.80	\$ 108,000.00
\$ 12,070.25	\$ 2,534.75	\$ 14,605.00
\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	

<b>Total sin IVA:</b>	\$ 207,696,309.10
<b>Total con IVA:</b>	\$ 251,887,059.01

--	--

<b>Total sin IVA:</b>	
\$ 133,416,728.52	
<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe total (sin IVA)</b>
\$ 130,000,000.00	\$ 107,438,016.53
\$ 8,000,000.00	\$ 6,611,570.25
\$ 6,000,000.00	\$ 4,958,677.69
\$ 3,000,000.00	\$ 2,479,338.84
\$ 2,400,000.00	\$ 1,983,471.07
\$ 1,500,000.00	\$ 1,239,669.42
\$ 125,000.00	\$ 103,305.79
\$ 4,500,000.00	\$ 3,719,008.26
\$ 526,173.00	\$ 434,853.72
\$ 520,000.00	\$ 429,752.07
\$ 2,600,000.00	\$ 2,148,760.33
\$ 1,149,400.00	\$ 949,917.36
\$ 678,152.51	\$ 560,456.62
\$ 435,516.00	\$ 359,930.58

--	--

<b>Total sin IVA:</b>	
\$ 47,277,665.70	
<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe total (sin IVA)</b>
\$ 5,166,000.00	\$ 4,269,421.49
\$ 1,935,166.00	\$ 1,599,310.74
\$ 467,017.00	\$ 385,964.46
\$ 943,054.00	\$ 779,383.47
\$ 9,028,575.00	\$ 9,445,103.31
\$ 3,809,525.00	\$ 690,082.64
\$ 5,900,000.00	\$ 4,876,033.06
\$ 429,999.00	\$ 355,371.07
\$ 1,959,900.00	\$ 1,619,752.07
\$ 17,945,200.00	\$ 14,830,743.80

\$ 1,109,997.00	\$ 917,352.89	
\$ 229,999.00	\$ 190,081.82	
\$ 2,967,718.00	\$ 2,452,659.50	
\$ 700,000.00	\$ 578,512.40	
\$ 277,000.00	\$ 228,925.62	
\$ 256,000.00	\$ 211,570.25	
\$ 130,828.00	\$ 108,122.31	
\$ 417,898.00	\$ 345,370.25	
\$ 25,286.00	\$ 20,897.52	
\$ 17,640.00	\$ 14,578.51	
\$ 20,692.00	\$ 17,100.83	
\$ 110,500.00	\$ 91,322.31	
\$ 717,816.00	\$ 593,236.36	
\$ 325,198.00	\$ 268,758.68	
\$ 306,760.00	\$ 253,520.66	
\$ 299,082.00	\$ 247,175.21	
\$ 231,024.00	\$ 190,928.93	
\$ 63,708.00	\$ 52,651.24	
\$ 145,794.00	\$ 120,490.91	
\$ 258,750.00	\$ 213,842.98	
\$ 336,432.00	\$ 278,042.98	
\$ 21,609.00	\$ 17,858.68	
\$ 30,560.00	\$ 25,256.20	
\$ 19,568.00	\$ 16,171.90	
\$ 11,168.00	\$ 9,229.75	
\$ 69,191.00	\$ 57,182.64	
\$ 48,444.00	\$ 40,036.36	
\$ 5,281.00	\$ 4,364.46	
\$ 34,292.00	\$ 28,340.50	
\$ 1,754.00	\$ 1,449.59	
\$ 16,602.00	\$ 13,720.66	
\$ 440,000.00	\$ 363,636.36	
\$ 6,802.00	\$ 5,621.49	
\$ 19,558.00	\$ 16,163.64	
\$ 16,594.00	\$ 13,714.05	
\$ 6,612.00	\$ 5,464.46	
\$ 7,942.00	\$ 6,563.64	
\$ 17,995.00	\$ 14,871.90	
\$ 2,083.00	\$ 1,721.49	
\$ 280,642.00	\$ 231,935.54	
\$ 9,819.00	\$ 8,114.88	
\$ 14,982.00	\$ 12,381.82	
\$ 4,470.00	\$ 3,694.21	
\$ 7,891.00	\$ 6,521.49	
\$ 17,486.00	\$ 14,451.24	
\$ 25,228.00	\$ 20,849.59	
\$ 37,452.00	\$ 30,952.07	
\$ 22,358.00	\$ 18,477.69	

\$	29,440.00	\$	24,330.58
\$	22,119.50	\$	18,280.58
<b>Total sin IVA:</b>			
\$	15,581,076.86		
<b>Importe Total (sin IVA)</b>		<b>Importe total (con iVA)</b>	
\$	6,082,644.63	\$	7,360,000.00
\$	5,578,512.40	\$	6,750,000.00
\$	551,077.69	\$	666,804.00
\$	448,006.61	\$	542,088.00
\$	166,516.53	\$	201,485.00
\$	177,921.49	\$	215,285.00
\$	149,042.98	\$	180,342.00
\$	104,727.27	\$	126,720.00
\$	121,923.97	\$	147,528.00
\$	201,190.91	\$	243,441.00
\$	137,173.55	\$	165,980.00
\$	44,090.91	\$	53,350.00
\$	72,892.56	\$	88,200.00
\$	299,074.38	\$	361,880.00
\$	1,446,280.99	\$	1,750,000.00

<b>Total sin IVA:</b>			
\$	8,445,619.83		
<b>Importe Total (con IVA)</b>		<b>Importe total (sin iVA)</b>	
\$	5,700,000.00	\$	4,710,743.80
\$	2,064,000.00	\$	1,705,785.12
\$	780,000.00	\$	644,628.10
\$	639,200.00	\$	528,264.46
\$	140,000.00	\$	115,702.48
\$	390,000.00	\$	322,314.05
\$	156,000.00	\$	128,925.62
\$	350,000.00	\$	289,256.20
\$	-	\$	-

Total sin IVA:			
\$	2,271,519.01		
Importe Total (con IVA)	Importe total (sin IVA)		
\$	597,458.00	\$	493,766.94
\$	127,569.00	\$	105,428.93
\$	41,999.00	\$	34,709.92
\$	270,160.00	\$	223,272.73
\$	54,999.00	\$	45,453.72
\$	91,999.00	\$	76,032.23
\$	219,360.00	\$	181,289.26
\$	1,299,995.00	\$	1,074,376.03
\$	44,999.00	\$	37,189.26

Total sin IVA:			
\$	703,699.17		
Importe Total (con IVA)	Importe total (sin IVA)		
\$	432,000.00	\$	357,024.79
\$	18,637.00	\$	15,402.48
\$	60,358.00	\$	49,882.64
\$	4,750.00	\$	3,925.62
\$	17,496.00	\$	14,459.50
\$	216,000.00	\$	178,512.40
\$	102,235.00	\$	84,491.74
	\$		-
	\$		-
	\$		-
	\$		-

\$ 148,354.51

AMORTIACIONES 8556.71634

\$ 33,769.76 3376.97612



\$ 11,129.34 2225.86812

\$ 6,032.59 1206.51712

\$

1,622.51 540.837859

**\*\*Activos Intangibles\*\* / Capital de Trabajo Inicial**

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Ministerio de salud	Curso de manipulacion de alimentos	22
AGC	Registro nacional de establecimiento	1
Gasista matriculado de Metrogas	Habilitacion de instalaciones de gas y horno tandoor	1
	Normativa SRT	
Maestro Mayor de obras	Habilitacion AGC	1
Electric Pana (electricista)	Verificacion de instalacion electrica	1

**Gasto**

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Abogado	Redaccion del contrato	
Escribano publico	Firma para legalizar el contrato de SRL	
Escribano publico	Inscripcion al boletin oficial	
Escribano publico	INscripcion IGJ	
Contador	Alta de CUIT e IIBB, Inscrp. En SUSS	

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad
Community manager	creacion de pagina web, logo , fotos y posteos	





## Detalle de Inversiones

/ Otros Gastos Pre-Operativos	<b>Total sin IVA:</b>
	<b>Total con IVA:</b>

### Licencias y Permisos

	21%	Total con IVA:	Total sin IVA:
		430000	\$ 339,700.00
<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>
0	0		\$ -
			\$ 100,000.00
			\$ 80,000.00
			\$ 150,000.00
			\$ 100,000.00

### s de Constitución de la Sociedad

	21%	Total con IVA:	Total sin IVA:
		0	\$ 890,000.00
<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>
			\$ 80,000.00
			\$ 750,000.00
			\$ 60,000.00

### Desarrollo de Marca

	21%	Total con IVA:	Total sin IVA:
		0	\$ 380,000.00
<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>
			\$ 170,000.00

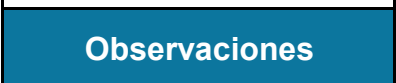
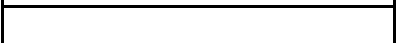
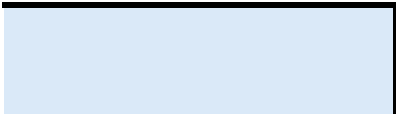
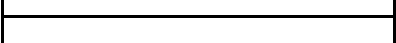
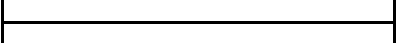
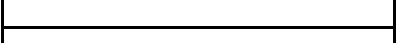
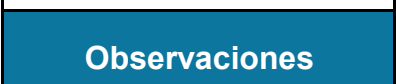
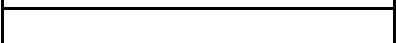
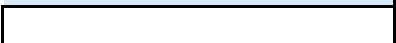
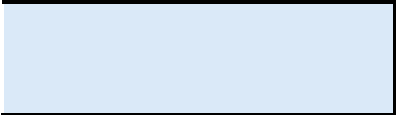






4409700

430000







Licencias y Permisos son las autorizaciones y habilitaciones específicas que necesita el local y la operación del negocio gastronómico para funcionar legalmente ante diversas autoridades. Lo otorgan los distintos niveles de gobierno (municipal, provincial, nacional) y organismos de control.

Costos asociados con la creación legal y formal de la empresa o sociedad que operará el negocio gastronómico. Son gastos necesarios para que la entidad jurídica exista y pueda funcionar legalmente

Incluye el diseño de elementos visuales (logo, paleta de colores, tipografía), la creación de la presencia digital inicial (web básica, perfiles en redes sociales) y la producción de materiales gráficos y fotográficos profesionales.

Se refiere al stock inicial de todos los insumos necesarios para empezar a producir y vender desde el primer día. Es lo que necesitas comprar antes de abrir para tener tus platos y bebidas listos. Se suele calcular para cubrir un período determinado (ej. 1 mes de operación) antes de que las ventas comiencen a generar flujo de caja.

cálculo al 100%?

Es el monto de dinero en efectivo (o disponible en cuenta bancaria) que el negocio necesita tener al momento de la apertura para afrontar gastos operativos menores, imprevistos o pagos que no pueden esperar a la entrada de dinero por ventas. Es el "fondo de maniobra" para el día a día. Este monto no es para grandes inversiones, sino para asegurar la liquidez inmediata y la capacidad de reacción ante situaciones cotidianas

de donde lo saco?

costos asociados a la formación y entrenamiento del equipo de trabajo antes de la apertura oficial. Es fundamental para asegurar que el personal esté preparado para ofrecer el servicio y manejar la operación desde el primer día.

pondre solo del horno tandoor? La impresión de manuales? ??

Son todos los gastos de marketing y comunicación que se realizan antes de que el negocio abra sus puertas al público para generar expectativa, dar a conocer la marca y atraer a los primeros clientes.

Certificado de Aptitud Ambiental: Evalúa el impacto ambiental de la actividad.

Certificado de Bomberos / Seguridad contra Incendios: Aprobación de las instalaciones y medidas de seguridad contra incendios (matafuegos, luces de emergencia, señalización de salidas, etc.).

Informe de Verificación de Instalación Eléctrica: Certificado de que la instalación eléctrica cumple con las normativas vigentes y es segura.

Constancia de Funcionamiento Adecuado de Instalación de Gas: Informe que verifica la correcta y segura instalación de gas.

Carnet de Manipulador de Alimentos: Obligatorio para todo el personal que manipule alimentos. Se obtiene a través de cursos y exámenes avalados por la AGC o entidades

#### Diseño de Identidad Visual:

Creación de Logo: El diseño del emblema o símbolo que representará tu marca.

Paleta de Colores: Definición de los colores corporativos que se usarán en el local, uniformes, menú, web, etc.

Tipografía: Elección de las fuentes de letra que se utilizarán para la comunicación de la marca.

Manual de Marca (Brand Guidelines): Un documento que establece cómo se debe usar el logo, los colores, las tipografías y otros elementos visuales para asegurar coherencia

tipografías y otros elementos visuales para asegurar coherencia en todas las comunicaciones.

Diseño de Menú y Cartelería:

Diseño Gráfico de la Carta/Menú: Cómo se ve y se presenta tu oferta gastronómica. Esto incluye la diagramación, las fotos (si las hay), los materiales.

Diseño de Cartelería Exterior e Interior: Letreros, pizarras, señalética dentro del local.

Presencia Digital Inicial:

Creación de Página Web Básica: Un sitio web informativo inicial con menú, horarios, ubicación, contacto y quizás un sistema de

Ejemplos:

Materia Prima: Alimentos perecederos (frutas, verduras, carnes, lácteos), no perecederos (harinas, aceites, especias), productos de panadería y pastelería.

Bebidas: Gaseosas, jugos, aguas, cervezas, vinos, licores (el stock inicial para la barra y el salón).

Insumos de Limpieza y Desinfección: Productos para la higiene del local, cocina, baños, vajilla.

Insumos de Empaque/Packaging: Si hay servicio de delivery o take-away (envases, bolsas, servilletas de papel, etc.).

Utensilios Menores: Pequeños elementos de cocina que se gastan o reponen con frecuencia (ej., esponjas, trapos, papel film, etc.).

Ejemplos:

Fondo de caja chica: Para vueltos, propinas, pequeños gastos diarios.

Pagos de servicios básicos iniciales: Aunque los servicios se paguen mensualmente, puede haber un período de gracia o necesidad de adelantos.

Pequeñas compras de último momento: Insumos que se olvidaron o se necesitan con urgencia.

Gastos de transporte o logística menores.

Pequeños imprevistos operativos.

Ejemplos:

Cursos obligatorios: Como el carnet de manipulador de alimentos (si no se incluye en "Licencias y Permisos" y se paga por persona).

Talleres de servicio al cliente: Para el personal de salón y barra.

Capacitación en el uso de equipos: Entrenamiento específico para el personal de cocina en el manejo de hornos, freidoras, etc.

Inducción a la marca y menú: Sesiones para que todo el equipo conozca la filosofía del negocio, los platos, ingredientes, alérgenos, etc.

Simulacros de servicio: Pruebas de operación con personal completo antes de la apertura.

Materiales de capacitación: Manuales, guías, etc.

Ejemplos:

Campaña de lanzamiento en redes sociales: Publicidad pagada en Instagram, Facebook, Google Ads para anunciar la próxima apertura.

Diseño e impresión de flyers, folletos o invitaciones: Para distribuir en la zona o en eventos.

Eventos de pre-lanzamiento o degustaciones privadas: Costos asociados a eventos para prensa, influencers o clientes VIP antes de la apertura oficial.

Material gráfico de señalización exterior temporal: Carteles de "Próxima Apertura", "En Construcción" con la marca.

Contratación de agencia de prensa o relaciones públicas: Para gestionar la comunicación del lanzamiento.

## Total inversión Inicial

Concepto de Inversión	Importe Total (sin IVA)
<b>Instalaciones y Bienes de Uso</b>	
Obra /Remodelación	\$ 133,416,728.52
Equipamiento de Cocina	\$ 47,277,665.70
Equipamiento de Salón	\$ 15,581,076.86
Mobiliario y Decoración	\$ 8,445,619.83
Equipos de Oficina/TI	\$ 2,271,519.01
Otros (si aplica)	\$ 703,699.17
<b>**Activos Intangibles**</b>	
Licencias y Permisos	\$ 339,700.00
Gastos de Constitución	\$ 890,000.00
Desarrollo de Marca	\$ 380,000.00
<b>Capital de Trabajo Inicial</b>	
Inventario Inicial	\$ -
Caja Inicial	\$ 14,000,000.00
<b>Otros Gastos Pre-Operativos</b>	
Capacitación de Personal	\$ 247,800.00
Publicidad Pre-Apertura	\$ 2,800,000.00

<b>Inversión Inicial</b>	
	<b>Total sin IVA:</b>
	<b>Total con IVA:</b>
<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Observaciones / Prove</b>
\$ 161,434,241.51	
\$ 57,780,500.50	
\$ 18,853,103.00	
\$ 10,219,200.00	
\$ 2,748,538.00	
\$ 851,476.00	
\$ 430,000.00	
\$ 1,076,900.00	
\$ 459,800.00	
\$ -	
\$ -	Estimación para X días/se
\$ 14,000,000.00	
\$ -	
\$ 247,800.00	
\$ 2,800,000.00	

	TOTAL IVA		
\$ 223,553,809.10	\$ 47,347,749.91	\$	159,681.29
\$ 270,901,559.01			
veedor			
	total bienes de uso	\$ 74,279,580.58	\$ 53,056.84
emanas			

INGREDIENTE	% DESPERDICIO	PRECIO COMPRA S/IVA	PRECIO COMPRA CON IVA	CANTIDAD DE COMPRA
MA				
aceite de girasol	0%	\$ 14,008.26	\$ 16,950.00	5 litros
Agua	0%	0	0	0
ajo	10%	\$ 1,547.51	\$ 1,710.00	unidad
arroz basmati	0%	\$ 30,278.93	\$ 36,637.50	5 kilos
azucar	0%	\$ 27,737.60	\$ 33,562.50	25 kilos
azucar impalpable	0%	\$ 13,652.89	\$ 16,520.00	10 kilos
banana	35%	\$ 1,805.43	\$ 1,995.00	1 kilo
dulce de batata	0%	\$ 9,732.88	\$ 11,776.79	5 kilos
cacao amargo	0%	\$ 8,090.64	\$ 9,789.68	1 kilo
café grano lavazza	0%	\$ 280,909.09	\$ 339,900.00	6 kilos
canela	0%	\$ 10,623.97	\$ 12,855.00	1 kilo
canela en rama	0%	\$ 32,871.90	\$ 39,775.00	1 kilo
cardamomo	0%	\$ 18,181.82	\$ 22,000.00	0,100 kilos
carne de cordero	15%	\$ 61,900.83	\$ 74,900.00	5 kilos
cebolla	15%	\$ 10,832.58	\$ 11,970.00	18 kilos
cebolla morada	15%	\$ 1,891.40	\$ 2,090.00	1 kilo
chips chocolate negro	0%	\$ 34,385.95	\$ 41,607.00	6 kilos
chips chocolate blanco	0%	\$ 34,385.95	\$ 41,607.00	6 kilos
choclo cremoso tetra 340g	0%	\$ 18,545.45	\$ 22,440.00	24 unidades
choclo tetra 340g	0%	\$ 20,878.81	\$ 25,263.36	24 unidades
cilantro	35%	\$ 1,085.97	\$ 1,200.00	0,100 kilos
coco en escamas	0%	\$ 16,507.56	\$ 19,974.15	1 kilo
comino	0%	\$ 6,942.15	\$ 8,400.00	1 kilo
crema de leche	0%	\$ 25,837.15	\$ 31,262.95	5 litros
curry en polvo	0%	\$ 3,867.77	\$ 4,680.00	1 kilo
curcuma en polvo	0%	\$ 5,156.20	\$ 6,239.00	1 kilo
dulce de leche	0%	\$ 32,339.26	\$ 39,130.50	10 kilos
espinaca	0%	\$ 723.89	\$ 799.90	1 kilo
garam masala	0%	\$ 3,622.31	\$ 4,383.00	0,140 kilos
granola	0%	\$ 9,332.95	\$ 11,292.87	1 kilo
Harina 0000	0%	\$ 16,735.55	\$ 20,250.01	25 kilos
harina de garbanzo	0%	\$ 4,828.51	\$ 5,842.50	5 kilos
huevos	15%	\$ 52,066.12	\$ 63,000.00	12 maples
helado vainilla	0%	\$ 9,000.00	\$ 10,890.00	1 kilo
jamon cocido	0%	\$ 31,293.19	\$ 37,864.76	4,5 kilo
jengibre en polvo	0%	\$ 7,834.71	\$ 9,480.00	1 kilo
lata de arvejas 350g	0%	\$ 2,937.17	\$ 3,553.98	6 unidades
laurel	0%	\$ 17,103.56	\$ 20,695.31	1 kilo
leche	0%	\$ 12,109.19	\$ 14,652.12	12 litros
leche de coco	0%	\$ 28,987.93	\$ 35,075.40	12 litro
leche en polvo	0%	\$ 161,157.02	\$ 195,000.00	25 kilos
lentejas turcas	0%	\$ 7,603.31	\$ 9,200.00	1 kilo
levadura seca 500g	0%	\$ 126,932.07	\$ 153,587.80	20 unidades
limon	35%	\$ 27,511.20	\$ 30,399.88	16 kilos

manteca	0%	\$ 38,686.93	\$ 46,811.18	5 kilos
manzana	10%	\$ 2,149.32	\$ 2,375.00	1 kilo
membrillo	0%	\$ 9,732.88	\$ 11,776.79	5 kilos
menta	0%	\$ 1,900.45	\$ 2,100.00	0,200 kilos
miel	0%	\$ 3,966.94	\$ 4,800.00	1 kilo
morrón rojo	15%	\$ 7,221.72	\$ 7,980.00	1 kilo
palta	35%	\$ 74,000.00	\$ 81,770.00	10 kilos
papa	20%	\$ 10,832.51	\$ 11,969.92	18 kilos
papines andinos	10%	\$ 2,986.42	\$ 3,299.99	1 kilo
pasta de tomate 150g	0%	\$ 26,894.88	\$ 32,542.80	30 unidades
pata y muslo deshuesada	25%	\$ 9,586.78	\$ 11,600.00	1 kilo
peras	15%	\$ 2,714.93	\$ 3,000.00	1 kilo
pomelos	35%	\$ 3,970.93	\$ 3,280.00	
rosa mosqueta	0%	\$ 50,892.56	\$ 61,580.00	1 kilo
pimenton	0%	\$ 5,659.51	\$ 6,848.01	1 kilo
pimienta negra	0%	\$ 9,669.42	\$ 11,700.00	1 kilo
polvo de hornear	0%	\$ 26,657.21	\$ 32,255.22	4 kilos
pomelos	45%	\$ 1,117.65	\$ 1,235.00	14 kilos
queso crema	0%	\$ 16,058.27	\$ 19,430.51	3,5 kilos
queso criollo	0%	\$ 13,412.88	\$ 16,229.59	1 kilo
queso provoleta	0%	\$ 10,651.93	\$ 12,888.83	1 kilo
romero	0%	\$ 8,482.00	\$ 10,264.00	1 kilo
Sal	0%	\$ 5,034.58	\$ 6,091.84	5 kilos
semillas de amapola	0%	\$ 7,535.93	\$ 9,118.48	1 kilo
tapas de empanadas	0%	\$ 5,371.90	\$ 6,500.00	1,5 kilos
te chai	0%	\$ 52,050.41	\$ 62,981.00	1 kilo
te floral	0%	\$ 34,462.81	\$ 41,700.00	1 kilo
te negro darjeeling	0%	\$ 24,710.74	\$ 29,900.00	1 kilo
tomate perita	10%	\$ 47,511.31	\$ 52,500.00	18 kilos
tomate cherry	10%	\$ 6,877.83	\$ 7,600.00	1 kilo
tomate perita lata 3kg	0%	\$ 32,682.64	\$ 39,546.00	6 unidades
yogurt natural	0%	\$ 1,320.28	\$ 1,597.54	0,300 kilos
zucchini	10%	\$ 2,837.11	\$ 3,135.01	1 kilo
<b>BEBIDAS</b>				
agua tónica	0%	\$ 10,495.87	\$ 12,700.00	6 unidades
	0%	\$ -		
coca cola comun y zero	0%	\$ 5,874.64	\$ 7,108.32	6 unidades
gin gordons	0%	\$ 52,892.56	\$ 64,000.00	6 unidades
hielo	0%	\$ -		
limonada	0%	\$ -		
pomelada	0%	\$ -		
ron	0%	\$ 34,699.83	\$ 41,986.80	6 unidades
sprite comun y zero	0%	\$ 5,835.27	\$ 7,060.68	6 unidades
vino malbec (cocina)	0%	\$ 6,867.27	\$ 8,309.40	6 unidades
Baelys	0%	\$ 22,809.92	\$ 27,600.00	1 unidad
vodka de vainilla	0%	\$ 69,320.83	\$ 83,878.20	12 unidades

**SEMI-ELABORADOS**

almibar de cardamomo	0%
----------------------	----

almibar de rosas	0%
------------------	----

almibar de te chai	0%
--------------------	----

PRECIO POR KG/LT/UN S/IVA	PRECIO POR KG/LT/UN C/IVA	PROVEEDOR
TERIA PRIMA	\$ -	
\$ 560.33	\$ 678.00	El criollo
0	\$ -	-
\$ 25,688.67	\$ 1,710.00	la bella palta
\$ 1,211.16	\$ 1,465.50	El criollo
\$ 1,109.50	\$ 1,342.50	El criollo
\$ 1,365.29	\$ 1,652.00	El criollo
\$ 1,805.43	\$ 1,995.00	la bella palta
\$ 1,946.58	\$ 2,355.36	El criollo
\$ 8,090.64	\$ 9,789.68	El criollo
\$ 46,818.18	\$ 56,650.00	el criollo
\$ 10,623.97	\$ 12,855.00	El criollo
\$ 32,871.90	\$ 39,775.00	lunic distribuidora
\$ 181,818.18	\$ 220,000.00	lunic distribuidora
\$ 12,380.17	\$ 14,980.00	sabores la lucinda
\$ 601.81	\$ 665.00	la bella palta
\$ 1,891.40	\$ 2,090.00	la bella palta
\$ 5,730.99	\$ 6,934.50	El criollo
\$ 5,730.99	\$ 6,934.50	El criollo
\$ 2,274.38	\$ 2,752.00	El criollo
\$ 2,558.68	\$ 3,096.00	El criollo
\$ 10,859.70	\$ 1,200.00	la bella palta
\$ 16,507.56	\$ 19,974.15	El criollo
\$ 6,942.15	\$ 8,400.00	El criollo
\$ 5,167.43	\$ 6,252.59	el criollo
\$ 3,867.77	\$ 4,680.00	El criollo
\$ 5,156.20	\$ 6,239.00	El criollo
\$ 3,233.93	\$ 3,913.05	el criollo
\$ 2,895.56	\$ 799.90	la berlla palta
\$ 25,863.32	\$ 31,294.62	lunic distribuidora
\$ 9,332.95	\$ 11,292.87	El criollo
\$ 669.42	\$ 810.00	El criollo
\$ 965.70	\$ 1,168.50	El criollo
\$ 4,338.84	\$ 5,250.00	solo huevos
\$ 10,890.00	\$ 435.60	El paraiso
\$ 6,954.04	\$ 8,414.39	el criollo
\$ 7,834.71	\$ 9,480.00	El criollo
\$ 1,398.65	\$ 1,692.37	El criollo
\$ 17,103.56	\$ 20,695.31	El criollo
\$ 1,009.10	\$ 1,221.01	el criollo
\$ 2,415.66	\$ 2,922.95	El criollo
\$ 6,446.28	\$ 7,800.00	El criollo
\$ 7,603.31	\$ 9,200.00	lunic distribuidora
\$ 12,692.56	\$ 15,358.00	el criollo
\$ 1,719.45	\$ 1,899.99	la bella palta

\$ 7,737.39	\$ 9,362.24	el criollo
\$ 2,149.32	\$ 2,375.00	la bella palta
\$ 1,946.58	\$ 2,355.36	El criollo
\$ 9,502.25	\$ 2,100.00	la bella palta
\$ 3,966.94	\$ 4,800.00	el criollo
\$ 7,221.72	\$ 7,980.00	la bella palta
\$ 7,400.00	\$ 8,177.00	la bella palta
\$ 601.81	\$ 665.00	la bella palta
\$ 2,986.42	\$ 3,299.99	la bella palta
\$ 6,275.47	\$ 7,593.32	el criollo
\$ 9,586.78	\$ 11,600.00	el taba
\$ 2,714.93	\$ 3,000.00	la bella palta
\$ 3,280.00	\$ 131.20	la bella palta
\$ 50,892.56	\$ 61,580.00	lunic distribuidora
\$ 5,659.51	\$ 6,848.01	El criollo
\$ 9,669.42	\$ 11,700.00	El criollo
\$ 6,664.30	\$ 8,063.81	El criollo
\$ 15,647.10	\$ 88.21	la bella palta
\$ 4,588.08	\$ 5,551.57	El criollo
\$ 13,412.88	\$ 16,229.59	El criollo
\$ 10,651.93	\$ 12,888.83	El criollo
\$ 10,264.00	\$ 410.56	la bella palta
\$ 1,006.92	\$ 1,218.37	El criollo
\$ 1,507.19	\$ 1,823.70	El criollo
\$ 3,581.27	\$ 4,333.33	El criollo
\$ 52,050.41	\$ 62,981.00	lunic distribuidora
\$ 34,462.81	\$ 41,700.00	lunic distribuidora
\$ 24,710.74	\$ 29,900.00	lunic distribuidora
\$ 2,639.52	\$ 2,916.67	la bella palta
\$ 6,877.83	\$ 7,600.00	la bella palta
\$ 1,815.70	\$ 2,197.00	El criollo
\$ 4,396.54	\$ 5,319.81	El criollo
\$ 2,837.11	\$ 3,135.01	la bella palta
\$ 1,749.31	\$ 2,116.67	la redencion
\$ -	\$ -	
\$ 979.11	\$ 1,184.72	
\$ 8,815.43	\$ 10,666.67	la redencion
\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	
\$ -	\$ -	
\$ 5,783.31	\$ 6,997.80	el criollo
\$ 972.55	\$ 1,176.78	El criollo
\$ 1,144.55	\$ 1,384.90	el criollo
\$ 22,809.92	\$ 27,600.00	Espacio vino
	\$ -	
	\$ -	
\$ 6,989.85	\$ 6,989.85	

\$	-
\$	-
\$	-



\_\_\_\_\_

DIAGRAMA DE GANT

TAREA	RESPONSABLE
Armado de capital	SOCIOS
Inscripcion AFIP	CONTADOR
Obtencion de n de CUIT	SOCIOS
Cerrar contrato de alquiler	SOCIOS
Contratar Maestro mayor de obras	SOCIOS
Reformas y obras del local	MAESTRO MAYOR DE OBRAS
Contratar estudio de abogados	SOCIOS
Solicitar Habilitaciones	SOCIOS
Compra y obtencion de horno tandoori	ALIBABA -FEDEX
Habilitacion comercial	SOCIOS
Armado de receton	SOCIOS
Contratar estudio contable	SOCIOS
Permisos de obra	SOCIOS
Busqueda de proveedores	SOCIOS
Prueba de proveedores	SOCIOS
Busqueda de personal	SOCIOS
Entrevista con candidatos	SOCIOS
Contratacion de personal	SOCIOS
Compra de equipamiento gastronomico	SOCIOS
Compra de mobiliarios e inmobiliarios de salón	SOCIOS
Instalacion de equipamiento gastronomico	TECNICO
Instalacion de equipamiento de salon	SOCIOS
Capacitación de personal	SOCIOS
Compra de uniformes	SOCIOS
Planificacion de promociones de lanzamiento	SOCIOS
Compra de materia prima	SOCIOS
Recepcion de materia prima	SOCIOS
Produccion	PERSONAL
Creación de contenido y lanzamiento de redes sociales	COMMUNITY MANAGER
Fotografiar platos	CM+ Jefe de cocina
Produccion soft opening	PERSONAL
Evento noche 1 ( soft opening)	Jefe de salon+ Jefe de cocina+ personal
Evento noche 2 (soft opening)	Jefe de salon+ Jefe de cocina+ personal
Apertura/ Inaguración oficial	JEFE DE SALÓN













## Proyección Gastos Fijos

Concepto de Costo Fijo	Monto Mensual Estimado (sin IVA)	Observaciones / Supuestos	Mismo mes
Alquiler del Local	\$ 3,900,000.00		\$ 3,900,000.00
Servicios (Luz, Agua, Gas)	\$ 1,070,000.00	Estimación promedio	
Sueldos y Cargas Sociales	\$ 588,000.00	Contaduria y community manager	\$ 588,000.00
Seguros	\$ 160,000.00	Seguro multicoBERTura	\$ 160,000.00
Mantenimiento y Reparaciones	\$ 180,000.00	Mantenimiento preventivo del horno tandoor	\$ 180,000.00
Impuestos y Tasas Fijas	\$ 90,000.00	ABL	
Otros Costos Fijos			
<b>**TOTAL COSTOS FIJOS MENSUALES**</b>	\$ 5,988,000.00		

\$	\$ 5,988,000.00		\$ 4,828,000.00
USD	\$ 4,277.14		\$ 3,448.57

\$ 4,277.14



Maquinas / Equipos Equipos de computacion

	20%		3.33%	
\$	44,668,738.00	\$	2,423,379.00	\$ 47,092,117.00
\$	8,933,747.60	\$	80,698.52	\$ 6,438.89
\$	744,478.97	\$	6,724.88	
\$	6,381.25	\$	57.64	

**Dólar****1400****CCT -**

Uthgra

<b>Operativo - Administrativo</b>	<b>Puesto laboral</b>	<b>Puesto CCT</b>
Administrativo	Jefe de cocina	Jefe de brigada - fuerda de convenio
Administrativo	Gerente/ jefe de salón	Gobernante principal - Fuera de convenio
Operativo	Cocinero	Cocinero - categoria 6
Operativo	Cocinero	Cocinero - categoria 6
Operativo	Cocinero	Cocinero - categoria 6
Operativo	Cocinero	Cocinero - categoria 6
Operativo	Camarero	Mozo de salón- categoría 6
Operativo	Camarero	Mozo de salón- categoría 6
Operativo	Camarero	Mozo de salón- categoría 6
Operativo	Camarero	Mozo de salón- categoría 6
Operativo	Camarero	Mozo de salón- categoría 6
Operativo	Camarero	Mozo de salón- categoría 6
Operativo	Ayudante de cocina	Ayudante de cocina - categoría 3
Operativo	Ayudante de cocina	Ayudante de cocina - categoría 3
Operativo	Ayudante de cocina	Ayudante de cocina - categoría 3
Operativo	Ayudante de cocina	Ayudante de cocina - categoría 3
Operativo	Recepcionista/ Cajera	Cajero adicionista - categoría 5
Operativo	Recepcionista/ Cajera	Cajero adicionista - categoría 6
Operativo	Barista	Cafetero - categoría 3
Operativo	Barista	Cafetero - categoría 3
Operativo	Bachero	Lavacopas - categoría 1
Operativo	Bachero	Lavacopas - categoría 2
<b>TOTALES</b>		

<b>AÑO 1</b>	<b>COSTO LABORAL A PAGAR</b>
<b>ENERO</b>	
<b>FEBRERO</b>	\$47,049,472.92
<b>MARZO</b>	\$47,049,472.92
<b>ABRIL</b>	\$47,049,472.92
<b>MAYO</b>	\$47,049,472.92
<b>JUNIO</b>	\$47,049,472.92
<b>JULIO</b>	\$70,574,209.37
<b>AGOSTO</b>	\$47,049,472.92
<b>SEPTIEMBRE</b>	\$47,049,472.92

OCTUBRE	\$47,049,472.92
NOVIEMBRE	\$47,049,472.92
DICIEMBRE	\$96,921,914.21
<b>TOTAL PAGOS AÑO 1</b>	<b>\$ 590,941,379.81</b>
<b>TOTAL PAGOS U\$D AÑO 1</b>	<b>USD 422,100.99</b>

Categoría b: bar de tres copas. Mesas de cuatro y otras. Cantinas generalmente, pero pueden haber restaurantes. Usualmente menos de 100 comensales. Menos de 3 años de antigüedad.

Categoría de Gerente/ Jefe de salón por fuera del convenio (jerárquicamente por encima de la categoría 7 del convenio).

<b>S.Bruto</b>	<b>Cant. Hs x semana</b>	<b>Proporcional</b>	<b>AD. 47% (CABA - ZN)</b>	<b>S. Bruto</b>
\$1,865,332.50	48.00	\$1,865,332.50	\$876,706.28	\$2,742,038.78
\$2,487,110.00	48.00	\$2,487,110.00	\$1,168,941.70	\$3,656,051.70
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00	\$526,095.44	\$1,645,447.44
\$954,182.00	48.00	\$954,182.00	\$448,465.54	\$1,402,647.54
\$954,182.00	48.00	\$954,182.00	\$448,465.54	\$1,402,647.54
\$954,182.00	48.00	\$954,182.00	\$448,465.54	\$1,402,647.54
\$954,182.00	48.00	\$954,182.00	\$448,465.54	\$1,402,647.54
\$1,027,746.00	48.00	\$1,027,746.00	\$483,040.62	\$1,510,786.62
\$1,027,746.00	48.00	\$1,027,746.00	\$483,040.62	\$1,510,786.62
\$954,182.00	48.00	\$954,182.00	\$448,465.54	\$1,402,647.54
\$954,182.00	48.00	\$954,182.00	\$448,465.54	\$1,402,647.54
\$839,244.00	48.00	\$839,244.00	\$394,444.68	\$1,233,688.68
\$839,244.00	48.00	\$839,244.00	\$394,444.68	\$1,233,688.68
\$25,005,034.50		\$ 25,005,034.50	\$ 11,752,366.22	\$ 36,757,400.72

<b>AÑO 2</b>	<b>COSTO LABORAL A PAGAR</b>	<b>AÑO 3</b>
ENERO	\$47,049,472.92	ENERO
FEBRERO	\$47,049,472.92	FEBRERO
MARZO	\$47,049,472.92	MARZO
ABRIL	\$47,049,472.92	ABRIL
MAYO	\$47,049,472.92	MAYO
JUNIO	\$47,049,472.92	JUNIO
JULIO	\$70,574,209.37	JULIO
AGOSTO	\$47,049,472.92	AGOSTO
SEPTIEMBRE	\$47,049,472.92	SEPTIEMBRE

<b>OCTUBRE</b>	\$47,049,472.92	<b>OCTUBRE</b>
<b>NOVIEMBRE</b>	\$47,049,472.92	<b>NOVIEMBRE</b>
<b>DICIEMBRE</b>	\$96,921,914.21	<b>DICIEMBRE</b>
<b>TOTAL PAGOS AÑO 2</b>	<b>\$ 637,990,852.73</b>	<b>TOTAL PAGOS AÑO 3</b>
<b>TOTAL PAGOS USD AÑO 2</b>	<b>USD 455,707.75</b>	<b>TOTAL PAGOS USD AÑO 3</b>

<b>Cont. (28%)</b>	<b>Costo total mensual</b>	<b>Vac. Bruto</b>	<b>SAC. Bruto</b>
\$767,770.86	\$3,509,809.63	\$1,535,541.71	\$2,742,038.78
\$1,023,694.48	\$4,679,746.18	\$2,047,388.95	\$3,656,051.70
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$392,741.31	\$1,795,388.85	\$785,482.62	\$1,402,647.54
\$392,741.31	\$1,795,388.85	\$785,482.62	\$1,402,647.54
\$392,741.31	\$1,795,388.85	\$785,482.62	\$1,402,647.54
\$392,741.31	\$1,795,388.85	\$785,482.62	\$1,402,647.54
\$423,020.25	\$1,933,806.87	\$846,040.51	\$1,510,786.62
\$423,020.25	\$1,933,806.87	\$846,040.51	\$1,510,786.62
\$392,741.31	\$1,795,388.85	\$785,482.62	\$1,402,647.54
\$392,741.31	\$1,795,388.85	\$785,482.62	\$1,402,647.54
\$345,432.83	\$1,579,121.51	\$690,865.66	\$1,233,688.68
\$345,432.83	\$1,579,121.51	\$690,865.66	\$1,233,688.68
<b>\$ 10,292,072.20</b>	<b>\$ 47,049,472.92</b>	<b>\$ 20,584,144.40</b>	<b>\$ 36,757,400.72</b>

**TOTAL**

<b>COSTO LABORAL A PAGAR</b>	<b>AÑO 4*</b>
\$47,049,472.92	<b>*Fuera del horizonte temporal.</b>
\$47,049,472.92	<b>ENERO año 4</b>
\$47,049,472.92	<b>TOTAL PAGOS U\$D AÑO 4</b>
\$47,049,472.92	
\$47,049,472.92	
\$47,049,472.92	
\$70,574,209.37	
\$47,049,472.92	
\$47,049,472.92	

\$47,049,472.92

\$47,049,472.92

\$96,921,914.21

\$ 637,990,852.73

USD 455,707.75

<b>Cont. Vac. (28%)</b>	<b>Cont. SAC (28%)</b>	<b>Costo laboral anual</b>
\$429,951.68	\$767,770.86	\$47,593,018.61
\$573,268.91	\$1,023,694.48	\$63,457,358.15
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$219,935.13	\$392,741.31	\$24,345,472.82
\$219,935.13	\$392,741.31	\$24,345,472.82
\$219,935.13	\$392,741.31	\$24,345,472.82
\$219,935.13	\$392,741.31	\$24,345,472.82
\$236,891.34	\$423,020.25	\$26,222,421.21
\$236,891.34	\$423,020.25	\$26,222,421.21
\$219,935.13	\$392,741.31	\$24,345,472.82
\$219,935.13	\$392,741.31	\$24,345,472.82
\$193,442.39	\$345,432.83	\$21,412,887.68
\$193,442.39	\$345,432.83	\$21,412,887.68
<b>\$ 5,763,560.43</b>	<b>\$ 10,292,072.20</b>	<b>\$ 637,990,852.73</b>

<b>\$ 637,990,852.73</b>	<b>\$ 455,707.75</b>
--------------------------	----------------------

<b>SUELDOS A PAGAR</b>
<b>\$ 47,049,472.92</b>
<b>USD 33,606.77</b>

## CAPACIDAD PRODUCTIVA

Producto	Tiempo x receta (mi)	Cantidad de empleados	horas x turno
Pan naan	115	2	340
samosas	100	2	340
Pakora	46	2	340
Paneer Tikka	70	2	340
Butter chicken	76	2	340
Rogan Josh	81	2	340
Daal de humita	61	2	340
Chutney de pera	52	2	340
Thali	37	2	340
Gukab Jamun	48	2	340
Paneer Fierro	51	2	340
Cookie choco y especias	58	2	340
Cookie coco y te chai	63	2	340
Tostado Pan Naan	17	2	340
Budín de limón y cardamomo	130	2	340
Yogurth granola y chutney	7	2	340
Platito de huevos	18	2	340
Flan chai	256	2	340
Golden Milk	57	1	340
Expresso	5	1	340
Latte	7	1	340
Flat White	7	1	340
Limonada	8	1	340
Pomelada	8	1	340
Te negro	8	1	340
Te floral	8	1	340
Chai Verde	9	1	340
Gin Satya	4	1	340
Chai Martini	7	1	340
Nimbu Pani	5	1	340
Rose Gin	6	1	340

cantidad de turnos x día	tiempo total disponible	Capacidad maxima de produccion por receta x día
2	1360	11.82608696
2	1360	13.6
2	1360	29.56521739
2	1360	19.42857143
2	1360	17.89473684
2	1360	16.79012346
2	1360	22.29508197
2	1360	26.15384615
2	1360	36.75675676
2	1360	28.33333333
2	1360	26.66666667
2	1360	23.44827586
2	1360	21.58730159
2	1360	80
2	1360	10.46153846
2	1360	194.2857143
2	1360	75.55555556
2	1360	5.3125
2	680	11.92982456
2	680	136
2	680	97.14285714
2	680	97.14285714
2	680	85
2	680	85
2	680	85
2	680	85
2	680	75.55555556
2	680	170
2	680	97.14285714
2	680	136
2	680	113.3333333





### Tiempo promedio de recetas totales x día

Cantidad de productos	31
Suma total de capacidad productiva x día	1934.20859
Suma total de CP solo bebidas	1274.24728
Suma total de CP solo comidas	659.961307
Capacidad productiva promedio x día total	62.3938255
Capacidad productiva real ( al 70%): 30% tiempo de ocio total	43.6756779
Capacidad productiva promedio x día solo bebidas	98.0190219
Capacidad productiva real ( al 70%): 30% tiempo de ocio total solo bebidas	68.6133153
Capacidad productiva promedio x día solo comidas	36.664517
Capacidad productiva real ( al 70%): 30% tiempo de ocio total solo comidas	25.6651619

$$\text{Promedio} = \frac{\sum x_i}{n}$$

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para	
PAN	PAN NAAN		11	Porciones
PAN NAAN	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio
	Harina 0000	1.000	kg	0%
	agua	0.250	lt	0%
	levadura seca 500g	0.010	kg	0%
	yogurt natural	0.200	kg	0%
	azucar	0.010	kg	0%
	sal	0.015	kg	0%
		1.485		

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para	
ENTRADAS	YASGUA		5	Porciones
Yasgua	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio
	Tomate perita	0.400	kg	10%
	garam masala	0.005	kg	0%
	Sal	0.010	kg	0%
	aceite de girasol	0.050	kg	0%

		0.465		

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
ENTRADAS	SAMOSAS SALTEÑAS	20	5 porciones de 4 unidades	
SAMOSAS SALTEÑAS	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>
	tapas de empanadas	0.500	kg	0%
	carne de cordero	0.600	kg	15%
	papa	0.400	kg	20%
	lata de arvejas 350g	0.120	kg	35%
	cebolla	0.180	kg	15%
	ajo	0.010	kg	10%
	garam masala	0.008	kg	0%
	sal	0.015	kg	0%
	pimienta negra	0.005	kg	0%
	aceite de girasol	0.040	lt	0%
	limon	0.050	lt	35%
	jengibre en polvo	0.005	kg	0%
	aceite de girasol	0.140	lt	0%
Yasgua	0.465	kg	0%	
	Total peso neto:	2.538		

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para
-----------	---------------------------	-------------

ENTRADAS	Pakora de provoleta y espinaca		18	3 porciones de 6 buñuelos
<b>PAKORA DE PROVOLETA Y ESPINACA</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>
	harina de garbanzo	0.250	kg	0%
	queso provoleta	0.150	kg	0%
	agua	0.250	lt	0%
	cebolla	0.200	kg	15%
	espinaca	0.150	kg	0%
	papa	0.100	kg	20%
	sal	0.010	kg	0%
	curcuma en polvo	0.005	kg	0%
	cilantro	0.010	kg	35%
	garam masala	0.005	kg	0%
	polvo de hornear	0.005	kg	0%
	aceite de girasol	0.108	lt	0%
		1.243		

<b>Categoría</b>				
ENTRADAS	<b>Nombre del Plato/Producto</b>		<b>Receta para</b>	
<b>PANEER TIKKA CON REDUCCION DE MALBEC</b>	PANEER TIKKA CON REDUCCION DE MALBEC		18	6 porciones de 3 brochetas
	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>
	cebolla morada	0.500	kg	15%
	morrón rojo	0.500	kg	15%
	vino malbec (cocina)	0.800	kg	0%
	azucar	0.080	kg	0%
	zucchini	0.500	kg	10%
	tomate cherry	0.500	kg	0%

	queso criollo	1.000	kg	0%
	yogurt natural	0.400	kg	0%
	garam masala	0.010	kg	0%
	cilantro	0.010	kg	35%
	sal	0.025	kg	0%
	curcuma en polvo	0.005	kg	0%
	manteca	0.270	kg	0%
	palitos brochets	18 U	U	0%
	total neto:	4.330		

Categoría				
PRINCIPALES	Nombre del Plato/Producto		Receta para	
BUTTER CHICKEN CON PAPAS ANDINAS	BUTTER CHIKEN CON PAPAS ANDINAS		5 porciones	5 unidades
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio
	pata y muslo deshuesada	1.000	kg	10%
	cebolla	0.400	kg	15%
	yogurt natural	0.200	kg	0%
	tomate perita	0.400	kg	10%
	garam masala	0.010	kg	0%
	pimenton	0.025	kg	0%
	sal	0.010	kg	0%
	jengibre en polvo	0.005	kg	0%
	cilantro	0.030	kg	35%
	crema de leche	0.600	kg	0%
	manteca	0.050	kg	0%
	papines andinos	1.000	kg	0%
	aceite de girasol	0.050	lt	0%
	pan naan	2.5	U	0%
	total neto:	3.780		

Categoría					
		Nombre del Plato/Producto		Receta para	
ROGAN JOSH DE CORDERO	ROGAN JOSH DE CORDERO		5 porción	5 porciones	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici	
	carne de cordero	1.200	kg	15%	
	tomate perita lata 3kg	0.400	kg	0%	
	pimenton	0.010	kg	0%	
	garam masala	0.010	kg	0%	
	cebolla	0.400	kg	15%	
	sal	0.025	kg	0%	
	yogurt natural	0.300	kg	0%	
	agua	0.300	lt	0%	
	laurel	0.003	kg	0%	
	pasta de tomate 150g	0.010	kg	0%	
	arroz basmati	0.900	kg	0%	
	cilantro	0.025	kg	35%	
	pan naan	2.5	U	0%	
	aceite de girasol	0.050	lt	0%	
total peso neto:		3.633			
Categoría					
		Nombre del Plato/Producto		Receta para	
DAAL HUMITA	DAAL DE HUMITA		5 porción		
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici	
	lentejas turcas	0.300	kg	0%	
	choclo tetra 340g	0.400	kg	25%	
	choclo cremoso tetra 340g	0.400	kg	0%	
	tomate perita lata 3kg	0.300	kg	0%	
	cebolla	0.400	kg	15%	
	ajo	0.010	kg	10%	
	manteca	0.050	kg	0%	

	curcuma en polvo	0.005	kg	0%
	comino	0.005	kg	0%
	sal	0.015	kg	0%
	leche de coco	0.250	lt	0%
	garam masala	0.010	kg	0%
	pimenton	0.005	kg	0%
	queso criollo	0.250	kg	0%
	cilantro	0.025	kg	35%
	pan naan	2.5	U	0%
		2.425		

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	chutney de pera	36	porciones	
<b>CHUTNEY DE PERA</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdici</b>
	peras	1.000	kg	15%
	cebolla	0.400	kg	15%
	azucar	0.600	kg	
	limon	0.050	kg	35%
	canela	0.002	kg	
	cardamomo	0.002	kg	
	curcuma en polvo	0.002	kg	
	pimienta negra	0.002	kg	
	jengibre en polvo	0.002	kg	
	aceite de girasol	0.050	kg	
	total	1.110	kg	
	Total neto ( reducción del 30%)	0.777	kg	

--	--	--	--	--

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
PRINCIPALES	THALI	1		
THALI	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	daal de humita	0.150	kg	0%
	rogan josh	0.150	kg	0%
	arroz basmati	0.150	kg	0%
	chutney de peras	0.080	kg	0%
	yogurt natural	0.100	kg	0%
	sal	0.005	kg	0%
	cilantro	0.010	kg	35%
	limon	0.010	kg	35%
	pan naan	2 u	kg	0%
	samosas + yasgua	0.254	kg	0%
	pakorras	0.240	kg	0%
	TOTALES			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
		3		un.
GUKAB JAMUN CON. DDL Y RHUM	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	leche en polvo	0.300	kg	0%
	cardamomo	0.005	kg	0%
	queso crema	0.150	kg	0%
	harina 0000	0.050	kg	0%
	polvo de hornear	0.005	kg	0%
	agua	0.350	lt	0%

	dulce de leche	0.250	kg	0%
	canela en rama	0.005	kg	0%
	aceite de girasol	0.030	lt	0%
	helado vainilla	0.150	kg	0%
	total neto	1.145		

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
		10	un.	
PANEER FIERRO/VIGILANTE	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdici</b>
	queso criollo	1.000	kg	0%
	yogurt natural	1.000	kg	0%
	garam masala	0.002	kg	0%
	manteca	0.100	kg	0%
	dulce de batata	1.000	kg	0%
		3.102		

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	Pomelada	4	un.	
POMELADA	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	almibar	0.080	kg	0%
	pomelos	0.600	kg	35%
	romero	0.002	kg	0%
	costo			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	Limonada	4	un.	
LIMONADA	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	almibar	0.100	kg	0%
	jengibre en polvo	0.001	kg	0%
	menta	0.001	kg	0%
	limon	0.200	kg	35%
	total			


Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	Glin Satya	1	un	
GIN SATYA	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	Almibar de cardamomo	0.030	g	0%
	gin gordons	0.060	ml	0%
	agua tonica	0.200	ml	0%
	costo			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
ALMIRAR	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	azucar	0.300	kg	0%

ALMIBAR	agua	0.3	lt	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	chai martini	1		
CHAI MARTINI	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	vodka de vainilla	0.030	lts	0%
	Almibar de chai	0.030	kg	0%
	Baelys	0.030	lts	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	Nimbu Pani	1	un	
NIMBU PANI	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	limonada	0.150	g	0%
	almibar de chai	0.030	g	0%
	ron	0.060	lt	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	almibares	16	un	
almibar rosa mosqueta	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	azucar	0.250	kg	0%
	rosa mosqueta	0.010	kg	0%
	total costo			
almibar te chai				
	azucar	0.250	kg	0%
	te chai	0.015	kg	0%
	total costo			
almibar cardamomo	azucar	0.250	kg	0%
	cardamomo	0.008	kg	0%

	total costo			

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para	
	te negro		1	
<b>TE NEGRO</b>	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	te negro darjeeling	0.003	kg	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para	
	te floral		1	
<b>TE FLORAL</b>	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	te floral	0.003	kg	0%
	total			


Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	flat white	1		
FLAT WHITE	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	café grano lavazza	0.018	kg	0%
	leche	0.130	lt	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	latte	1		
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici

<b>LATTE</b>	café grano lavazza	0.009	kg	0%
	leche	0.250	lt	0%
	total			

<b>Categoría</b>	<b>Nombre del Plato/Producto</b>		<b>Receta para</b>	
	expresso		1	un
<b>EXPRESSO</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdici</b>
	café grano lavazza	0.009	kg	0%
	total			




Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	cookie coco y te chai	5	un	
<b>COOKIE DE CHOCO Y ESPECIAS</b>	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio
	cacao amargo	0.002	kg	0%
	manteca	0.090	kg	0%
	huevos	1.000	un.	0%
	azucar	0.100	kg	0%
	harina 0000	0.170	kg	0%
	polvo de hornear	0.005	kg	0%
	sal	0.001	kg	0%
	chips chocolate negro	0.150	kg	0%
	canela	0.001	kg	0%
	garam masala	0.005	kg	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	cookie coco y te chai	5	un	
<b>COOKIE COCO Y TE CHAI</b>	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio
	ganache	1.000	un.	0%
	manteca	0.090	kg	0%
	huevos	1.000	un.	0%
	azucar	0.100	kg	0%

	harina 0000	0.190	kg	0%
	polvo de hornear	0.005	kg	0%
	sal	0.001	kg	0%
	chips chocolate blanco	0.150	kg	0%
	coco en escamas	0.050	kg	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	ganache	5	un	
<b>GANACHE</b>	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	te chai	0.003	kg	0%
	crema de leche	0.050	kg	0%
	chips chocolate blanco	0.150	kg	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para	
	Tostado Pan naan	1	

TOSTADO PAN NAAN	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio
	pan naan	1.000	kg	0%
	queso criollo	0.060	kg	0%
	jamón cocido	0.060	kg	0%
	tomate perita	0.060	kg	0%
	manteca	0.020	kg	0%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
			8	
BUDÍN LIMÓN Y CARDAMOMO	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio
	manteca	0.250	kg	0%
	azúcar	0.250	kg	0%
	huevos	5.000	un.	0%
	harina 0000	0.300	kg	0%
	limón	0.080	kg	35%
	semillas de amapola	0.050	kg	0%
	cardamomo	0.005	kg	0%
	azúcar impalpable	0.250	kg	0%
	polvo de hornear	0.010	kg	0%
	total			


Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	Yogurth con granola y chitney			1 porción
<b>YOGURTH CON GRANOLA Y CHUTNEY</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>
	yogurt natural	0.250	kg	0%
	granola	0.080	kg	0%
	chutney de pera	0.040	kg	0%
	banana	0.030	kg	35%
	manzana	0.030	kg	10%
	total			

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	Platitos de huevo			1
	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>



Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		
	FLAN DE TE CHAI	10		
FLAN CHAI	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdici
	huevos	7.000	U	15%
	leche	1.000	lt	0%
	azucar	0.530	kg	0%
	te chai	0.010	kg	0%
	crema de leche	1.050	kg	0%

# Estandarización de Recetas y Costos de Producción

<b>Categoría</b>	<b>Precio Promedio</b>		
almuerzos	Unitario (sin IVA)		
<b>Categoría</b>	<b>Precio Promedio</b>		
Desayunos/Meriendas	Unitario (sin IVA)		

Peso Neto Porción:			Costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
0.135	Kg		\$ 154.71	30%	\$ 515.71
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	1.000	\$ 669.42	\$ 669.42
0%	0%	100%	0.250	\$ -	\$ -
0%	0%	100%	0.010	\$ 12,692.56	\$ 126.93
0%	0%	100%	0.200	\$ 4,396.54	\$ 879.31
0%	0%	100%	0.010	\$ 1,109.50	\$ 11.10
0%	0%	100%	0.015	\$ 1,006.92	\$ 15.10
				<b>costo por lote</b>	\$ 1,701.85

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
0.093	Kg		\$ 268.10	25%	\$ 1,072.42
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	90%	0.444	\$ 2,639.52	\$ 1,173.12
0%	0%	100%	0.005	\$ 25,863.32	\$ 129.32
0%	0%	100%	0.010	\$ 1,006.92	\$ 10.07
0%	0%	100%	0.050	\$ 560.33	\$ 28.02

			0.509	<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>	\$ 1,340.52

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
0.1269		Kg	\$ 3,175.01	25%	\$ 12,700.03
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	0.500	\$ 3,581.27	\$ 1,790.63
20%	0%	65%	0.923	\$ 12,380.17	\$ 11,427.84
0%	10%	90%	0.444	\$ 601.81	\$ 267.47
0%	0%	65%	0.185	\$ 1,398.65	\$ 258.21
20%	0%	65%	0.277	\$ 601.81	\$ 166.66
0%	0%	90%	0.011	\$ 25,688.67	\$ 285.43
0%	0%	100%	0.008	\$ 3.00	\$ 0.02
0%	0%	100%	0.015	\$ 1,006.92	\$ 15.10
0%	0%	100%	0.005	\$ 9,669.42	\$ 48.35
10%	0%	90%	0.044	\$ 560.33	\$ 24.90
0%	0%	65%	0.077	\$ 1,719.45	\$ 132.27
0%	0%	100%	0.005	\$ 7,834.71	\$ 39.17
0%	0%	100%	0.140	\$ 560.33	\$ 78.45
0%	0%	100%	0.465	\$ 2,882.84	\$ 1,340.52
			3.100	<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>	\$ 15,875.03

Peso Neto Porción:		costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
--------------------	--	-------------------	-----------	---------------------------

0.06		Kg	\$ 1,034.93	25%	\$ 8,279.47
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	0.250	\$ 965.70	\$ 241.43
0%	0%	100%	0.150	\$ 10,651.93	\$ 1,597.79
0%	0%	100%	0.250	\$ -	\$ -
20%	0%	65%	0.308	\$ 601.81	\$ 185.17
25%	0%	75%	0.200	\$ 2,895.56	\$ 579.11
0%	0%	80%	0.125	\$ 601.81	\$ 75.23
0%	0%	100%	0.010	\$ 1,006.92	\$ 10.07
0%	0%	100%	0.005	\$ 5,156.20	\$ 25.78
0%	0%	65%	0.015	\$ 10,859.70	\$ 167.07
0%	0%	100%	0.005	\$ 25,863.32	\$ 129.32
0%	0%	100%	0.005	\$ 6,664.30	\$ 33.32
0%	0%	100%	0.108	\$ 560.33	\$ 60.52
			1.431		\$ 3,104.80

Peso Neto Porción:		costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)	
0.240555556		\$ 5,647.96	25%	\$ 22,591.83	
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
20%	0%	65%	0.769	\$ 1,891.40	\$ 1,454.92
20%	0%	65%	0.769	\$ 7,221.72	\$ 5,555.17
60%	0%	40%	2.000	\$ 1,144.55	\$ 2,289.09
0%	0%	100%	0.080	\$ 1,109.50	\$ 88.76
20%	0%	70%	0.714	\$ 2,837.11	\$ 2,026.51
20%	0%	80%	0.625	\$ 6,877.83	\$ 4,298.64

0%	0%	100%	1.000	\$ 13,412.88	\$ 13,412.88
0%	0%	100%	0.400	\$ 4,396.54	\$ 1,758.61
0%	0%	100%	0.010	\$ 25,863.32	\$ 258.63
0%	0%	65%	0.015	\$ 10,859.70	\$ 167.07
0%	0%	100%	0.025	\$ 1,006.92	\$ 25.17
0%	0%	100%	0.005	\$ 5,156.20	\$ 25.78
0%	0%	100%	0.270	\$ 7,737.39	\$ 2,089.09
0%	0%	100%	18.000	\$ 24.30	\$ 437.40
			6.683		\$ 33,887.75

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
0.756			\$ 5,216.14	25%	\$ 20,864.56
% Merma	% Incremento por	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
15%	0%	75%	1.333	\$ 9,586.78	\$ 12,782.37
20%	0%	65%	0.615	\$ 601.81	\$ 370.34
0%	0%	100%	0.200	\$ 4,396.54	\$ 879.31
20%	0%	30%	1.333	\$ 2,639.52	\$ 3,519.36
0%	0%	100%	0.010	\$ 25,863.32	\$ 258.63
0%	0%	100%	0.025	\$ 5,659.51	\$ 141.49
0%	0%	100%	0.010	\$ 1,006.92	\$ 10.07
0%	0%	100%	0.005	\$ 7,834.71	\$ 39.17
0%	0%	65%	0.046	\$ 10,859.70	\$ 501.22
5%	0%	95%	0.632	\$ 5,167.43	\$ 3,263.64
0%	0%	100%	0.050	\$ 7,737.39	\$ 386.87
15%	0%	85%	1.176	\$ 2,986.42	\$ 3,513.44
0%	0%	100%	0.050	\$ 560.33	\$ 28.02
0%	0%	100%	2.500	\$ 154.71	\$ 386.78
			5.486		\$ 26,080.70

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
0.7266			\$ 5,379.29	25%	\$ 21,517.15
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
20%	0%	65%	1.846	\$ 12,380.17	\$ 22,855.69
10%	0%	90%	0.444	\$ 1,815.70	\$ 806.98
0%	0%	100%	0.010	\$ 5,659.51	\$ 56.60
0%	0%	100%	0.010	\$ 25,863.32	\$ 258.63
20%	0%	65%	0.615	\$ 601.81	\$ 370.34
0%	0%	100%	0.025	\$ 1,006.92	\$ 25.17
0%	0%	100%	0.300	\$ 4,396.54	\$ 1,318.96
0%	0%	100%	0.300	\$ -	\$ -
0%	0%	100%	0.003	\$ 17,103.56	\$ 51.31
0%	0%	100%	0.010	\$ 6,275.47	\$ 62.75
0%	170%	270%	0.333	\$ 1,211.16	\$ 403.72
0%	0%	100%	0.025	\$ 10,859.70	\$ 271.49
0%	0%	100%	2.5	\$ 154.71	\$ 386.78
0%	0%	100%	0.050	\$ 560.33	\$ 28.02
			3.972		\$ 26,896.44

3.564 \$ 25,806.44

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
0.485			\$ 1,973.52	25%	\$ 7,894.08
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	180%	280%	0.107	\$ 7,603.31	\$ 814.64
0%	0%	75%	0.533	\$ 2,558.68	\$ 1,364.63
0%	0%	100%	0.400	\$ 2,274.38	\$ 909.75
0%	0%	100%	0.300	\$ 1,815.70	\$ 544.71
20%	0%	65%	0.615	\$ 601.81	\$ 370.34
0%	0%	90%	0.011	\$ 25,688.67	\$ 285.43
0%	0%	100%	0.050	\$ 7,737.39	\$ 386.87

0%	0%	100%	0.005	\$ 5,156.20	\$ 25.78
0%	0%	100%	0.005	\$ 6,942.15	\$ 34.71
0%	0%	100%	0.015	\$ 1,006.92	\$ 15.10
10%	0%	90%	0.278	\$ 2,415.66	\$ 671.02
0%	0%	100%	0.010	\$ 25,863.32	\$ 258.63
0%	0%	100%	0.005	\$ 5,659.51	\$ 28.30
0%	0%	100%	0.250	\$ 13,412.88	\$ 3,353.22
0%	0%	65%	0.038	\$ 10,859.70	\$ 417.68
0%	0%	100%	2.5	\$ 154.71	\$ 386.78
			2.623		\$ 9,867.59

2.623 \$ 9,480.82

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
40g			\$ 0.78	25%	\$ 3.11
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
20%			1.150	\$ 2,714.93	\$ 3,122.17
			0.460	\$ 601.81	\$ 276.83
			0.600	\$ 1,109.50	\$ 665.70
			0.068	\$ 1,719.45	\$ 116.06
			0.002	\$ 10,623.97	\$ 21.25
			0.002	\$ 181,818.18	\$ 363.64
			0.002	\$ 5,156.20	\$ 10.31
			0.002	\$ 9,669.42	\$ 19.34
			0.002	\$ 7,834.71	\$ 15.67
			0.050	\$ 560.33	\$ 28.02
					\$ 4,638.99
					\$ 5,878.98

--	--	--	--	--	--

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
			\$ 5,176.48	25%	\$ 20,705.92
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	0.150		\$ 542.17
0%	0%	100%	0.150		\$ 1,086.13
0%	170%	270%	0.056	\$ 1,211.16	\$ 67.29
0%	0%	100%	0.080		\$ 255.80
0%	0%	100%	0.100	\$ 4,396.54	\$ 439.65
0%	0%	100%	0.005	\$ 1,006.92	\$ 5.03
0%	0%	65%	0.015	\$ 10,859.70	\$ 167.07
0%	0%	65%	0.015	\$ 1,719.45	\$ 26.45
0%	0%	100%	2u	\$ 154.71	\$ 309.42
0%	0%	100%	0.254		\$ 1,587.50
0%	0%	100%	0.240		\$ 689.96
					\$ 5,176.48

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
3 bolitas de 75g			\$ 2,073.71	2500%	\$ 8,294.84
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	0.300	\$ 6,446.28	\$ 1,933.88
0%	0%	100%	0.005	\$ 181,818.18	\$ 909.09
0%	0%	100%	0.150	\$ 4,588.08	\$ 688.21
0%	0%	100%	0.050	\$ 669.42	\$ 33.47
0%	0%	100%	0.005	\$ 6,664.30	\$ 33.32
50%	0%	50%	0.700	\$ -	\$ -

0%	0%	100%	0.250	\$ 3,233.93	\$ 808.48
0%	0%	100%	0.005	\$ 32,871.90	\$ 164.36
0%	0%	100%	0.030	\$ 560.33	\$ 16.81
0%	0%	100%	0.150	\$ 10,890.00	\$ 1,633.50
					\$ 6,221.13
			1.495		

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
220		g	\$ 2,058.15	25%	\$ 8,232.58
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	1.000	\$ 13,412.88	\$ 13,412.88
0%	0%	100%	1.000	\$ 4,396.54	\$ 4,396.54
0%	0%	100%	0.002	\$ 25,863.32	\$ 51.73
0%	0%	100%	0.100	\$ 7,737.39	\$ 773.74
0%	0%	100%	1.000	\$ 1,946.58	\$ 1,946.58
			3.102		\$ 20,581.46


















Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
140		g	\$ 421.36	8%	\$ 5,056.33
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	0.002	\$ 8,090.64	\$ 16.18
0%	0%	100%	0.090	\$ 7,737.39	\$ 696.36
0%	0%	100%	1.000	\$ 4,338.84	\$ 135.59
0%	0%	100%	0.100	\$ 1,109.50	\$ 110.95
0%	0%	100%	0.170	\$ 669.42	\$ 113.80
0%	0%	100%	0.005	\$ 6,664.30	\$ 33.32
0%	0%	100%	0.001	\$ 1,006.92	\$ 1.01
0%	0%	100%	0.150	\$ 5,730.99	\$ 859.65
0%	0%	100%	0.001	\$ 10,623.97	\$ 10.62
0%	0%	100%	0.005	\$ 25,863.32	\$ 129.32
					\$ 2,106.80

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
140		g	\$ 807.52	12%	\$ 8,075.19
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	1.000		\$ 1,248.15
0%	0%	100%	0.090	\$ 7,737.39	\$ 696.36
0%	0%	100%	1.000	\$ 4,338.84	\$ 135.59
0%	0%	100%	0.100	\$ 1,109.50	\$ 110.95

0%	0%	100%	0.190	\$ 669.42	\$ 127.19
0%	0%	100%	0.005	\$ 6,664.30	\$ 33.32
0%	0%	100%	0.001	\$ 1,006.92	\$ 1.01
0%	0%	100%	0.150	\$ 5,730.99	\$ 859.65
0%	0%	100%	0.050	\$ 16,507.56	\$ 825.38
					\$ 4,037.60

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
40g			\$ 249.63		-
% Merma	% Incremento	Rendimiento	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	0.003	\$ 52,050.41	\$ 130.13
0%	0%	100%	0.050	\$ 5,167.43	\$ 258.37
0%	0%	100%	0.150	\$ 5,730.99	\$ 859.65
					\$ 1,248.15
			0.203		\$ 2,496.29

Peso Neto Porción:		costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
250g		\$ 1,689.84	20%	\$ 8,449.22




Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
0.430		kg	\$ 2,117.90	25%	\$ 8,471.59
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario
0%	0%	100%	0.250	\$ 4,396.54	\$ 1,099.13
0%	0%	100%	0.080	\$ 9,332.95	\$ 746.64
0%	0%	100%	0.040		\$ 128.08
0%	0%	65%	0.041	\$ 1,805.43	\$ 73.12
0%	0%	90%	0.033	\$ 2,149.32	\$ 70.93
					\$ 2,117.90

Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	Precio de Venta (sin IVA)
			\$ 1,387.93	25%	\$ 5,551.71
% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)	Costo unitario





<b>Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría xxx</b>	<b>0</b>
<b>Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría xxx</b>	<b>0</b>
<b>Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Almuerzo</b>	
<b>Tiempos de Producción por Porción en min. Categoríaxx</b>	<b>0</b>

<b>PAN NAAN</b>	<b>Tiempo total por Lote</b>
	115
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo MO en minutos</b>
MEP:	
pesar ingredeintes	6'
DESP: poner todos los ingredientes en la amasadora	3'
amasar	
dividir en bollos de 135g	8'
dejar descansar	60'
estirar todos los bollos	12'
cocinar panes	20'
<b>Tiempo Total</b>	<b>109'</b>

	<b>Tiempo total por Lote</b>
	13
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP:	
pesar ingredientes	2'
DESP: sacar el cabo a los tomates	2'
rallar los toamates	4'

mezclar el tomate rallado con el resto de ingredientes	1´
poner en un tupper, rotular y guardar en heladera	4´
<b>Tiempo Total</b>	<b>13</b>

	<b>Tiempo total por Lote</b>
	100
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP: pesar ingredientes	5
picar cebolla y ajo, pelar y cortar papa en cubos de 2x2, exprimir limon	10
limpiar el cordero y cortar en cubos de 3x3	10
DESP:	
dorar carne con aceite a fuego fuerte	5
sacar carne y poner cebolla con ajo a cocinar	8
agregar carne nuevamente con garam masala, jugo de limon, especias, sal y pimienta	12
hervir papas	5
una vez cocido el salteado retirar y agregar lata de arvejas y papa	2
dejar enfriar	20
armar empanadas y porcionar	15
freir y servir con yasgua	8
	0
<b>Tiempo Total</b>	<b>100</b>

	Tiempo total por Lote
	46
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP:	
pesar ingredientes	3
DESP:	
pelar y ciselar cebolla. Pelar papa	5
deshojar cilantro	3
blanquear y picar espinada	10
rallar papa y provoleta	5
mezclar harina de garbanzos con condimentos, polvo de hornear y agua, incorporar todos los demas ingredientes y dejar enfriar	20
con una cuchara poner a freir directamente los buñuelos	10
<b>Tiempo Total</b>	46

	Tiempo total por
	70
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar ingredientes	10
DESP:	
deshojar y picar cilantro	4
mezclar yogurt, limon, cilantro y especias	2
cortar queso en cubos de 30 gr y dejar maridar con la mezcla de yogurt	10
colocar en una olla el vino y azucar a reducir al 50%	15

pelar cebolla y cortar con el morron y zucchini en cubos de 30 gr	10
dorar las verduras en el horno tandoor	8
una vez todos los ingredientes listos, armar los plaitos crochets intercalando las verduras, un cubo de queso y un cherry hasta completar	20
en una sartén caliente dorar con manteca levemente y servir con la reducción de malbec	5
<b>Tiempo Total</b>	<b>70</b>

	<b>Tiempo total por Lote</b>
	76
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP: pesar todos los ingredientes	5
DESP:	
desgrasar y cortar el pollo en cubos de 30 gr, y poner a marinar con el yogurt y especias (sal, pimenton, garam masala)	10
pelar y cortar cebolla en cubos pequeños, cortar tomate en cubos pequeños	6
cortar papines a la mitad y picar cilantro, mezclarlos y cocinar en horno tambor con aceite	25
dorar pollo en una sartén a fuego alto	8
bajar el fuego e incorporar cebolla, 5 minutos después el tomate	15
incorporar crema y seguir cocción	5
servir con papines y pan naan	2
<b>Tiempo Total</b>	<b>76</b>

	Tiempo total por
	81
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP:	
pesar ingredientes	10
limpiar y cortar cordero en cubos de 30 gr, maridar con yogurt, sal, pimenton y garam masala	12
pelar y cortar cebolla	5
deshojar y picar cilantro	2
DESP:	
dorar carne a fuego fuerte y retirar	8
en la misma olla colocar pasta de tomate y cebolla	4
incorporar la carne nuevamente y el tomate perita	15
limpiar arroz y cocinar con laurel	20
mezclar el arroz cocido con el cilantro picado y servir con el cordero	5
<b>Tiempo Total</b>	<b>81</b>

	Tiempo total por
	61
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP:	
pesar ingredientes	5
pelar y cortar cebolla y ajo en brunua	7
cortar queso en cubos	5
deshojar y picar cilantro	3
DESP:	
procesar el choclo cremoso y el comun	4

poner en una olla a cocinar cebolla y ajo con aceite hasta dorar	10
agregar el choclo, tomate perita y todos los condimentos	20
agregar leche de coco y lentejas turcas	5
servir con 50 gr de queso y pan naan	2
<b>Tiempo Total</b>	<b>61</b>

	<b>Tiempo total por</b>
	52
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP:	
pesar ingredientes	5
pelar y cortar cebolla en brunoise	4
pelar y cortar peras en cubos	6
exprimir limon	2
DESP:	
cocinar la cebolla con abundante aceite a fuego bajo con todos los condimentos, el azucar y el limon	15
agregar pera y dejar reducir	20
<b>Tiempo Total</b>	<b>52</b>

--	--

	Tiempo total por
	37
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP:	
pesar ingredientes	2
DESP:	
picar cilantro y exprimir limon	5
preparar salsa con el yogurt, cilantro, sal y limon	2
limpiar y cocinar arroz	15
porcionar daal de humita, rogan josh, arroz, yasgua y salsa de yogurt en potes de 150 gr	8
agregar tambien pakoras, pan naan y samosas	5
<b>Tiempo Total</b>	<b>37</b>

	Tiempo total por
	48'
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredientes	3'
DESP:	
poner en una olla el dulce de leche con el agua y la rama de canela, a fuego medio	15'
poner en un bowl todos los ingredeintes de la masa y formar un bollo	4'
hacer bolitas de 58g	5'
freir bolitas	10'

sacar del aceite y pasar una por una por el almibar de dulce de leche	8´
servir con un poco más de almibar y la boch de helado	4´
<b>Tiempo Total</b>	48´

	Tiempo total por
	51
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredientes	2´
cortar el queso en porciones de 0,100g	3´
marinar con el yogurt y el garm masala	30´
cortar el ducle de batata/membrillo en porciones de 0,100g	4´
DESP	
calentar sartena fuego fuerte	5´
poner 10g de manteca y sellar el queso de ambos lados, 3 minutos por lado	6´
servir con el dulce por encima.	1´
<b>Tiempo Total</b>	51´

	Tiempo total por
	8
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP:	
exprimir pomelos	5'
DESP:	
poner todos lo ingredientes en una jarra y mixear bien	3'
<b>Tiempo Total</b>	8'
<b>Tiempo Total</b>	

	Tiempo total por
	8
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP:	
exprimir limones	5'
DESP:	
poner todos lo ingredientes en una jarra y mixear bien	3'

<b>Tiempo Total</b>	8'

	Tiempo total por
	4'
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: poner hielo en la copa	1'
DESP:	
medir el gin y poner en la copa	1'
medir el almibar y poner en la copa	1'
completar con la tonica y revolver	1'
<b>Tiempo Total</b>	4'

	Tiempo total por
	45'
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredientes	1'

DESP:	
poner todos los ingredientes en una olla y llevar al fuego medio	15'
dejar enfriar	30'
<b>Tiempo Total</b>	<b>45'</b>

#REF!

	Tiempo total por
	7
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: enfriar la copa de martini con hielo	1'
DESP:	
poner hielo en el sahker	1'
medir todos los ingredientes y poner en el shaker	2'
batir el martini	1'
descartar el hielo de la copa y colar el martini en la copa	2'
<b>Tiempo Total</b>	<b>7</b>

	Tiempo total por
	5
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: poner hielo en el vaso	1
DESP:	
medir almibar y poner en el vaso	1
medir ron y poner en el vaso	1
medir limonada y poner en el vaso	1
revolver	1
<b>Tiempo Total</b>	<b>5</b>

	Tiempo total por
(el procedimiento es igual para los tres)	47'
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredeintes	
DESP:	
poner todos los ingredientes en una olla	1
poner olla a fuego medio y cocinar almibar	15'
colar	1'
dejar enfriar	30'

<b>Tiempo Total</b>	47'

	<b>Tiempo total por</b>
	9
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP: pesar té y poner en la tetera	2'
calentar agua a 90°	
DESP:	
infusionar el te con el agua	1'

<b>Tiempo Total</b>	3'

	<b>Tiempo total por</b>
	9
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP: pesar té y poner en la tetera	2'
calentar agua a 90°	
DESP:	
infusionar el te con el agua	1'

<b>Tiempo Total</b>	3'

	<b>Tiempo total nor</b>
	7
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP: moler y pesar café	
DESP:	
poner cafer en la cafetera y hacer café	
espumar leche en la pitcher	
poner leche en el café	1'
<b>Tiempo Total</b>	1'

	<b>Tiempo total nor</b>
	7
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>

MEP: moler y pesar café	
DESP:	
poner cafer en la cafetera y hacer café	
espumar leche en la pitcher	
poner leche en el café	1'
<b>Tiempo Total</b>	1'

	Tiempo total por
	5
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: moler café y pesar	
DESP: poner en la cafetera y hacer café	
<b>Tiempo Total</b>	

	Tiempo total por
	57'
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredientes	2'
DESP:	
mezclar todos los ingredientes en una olla	2'
calentar a fuego bajo	10'
dejar enfriar	40'
calentar la porcion en espumadora antes de servir	
<b>Tiempo Total</b>	54'

	Tiempo total por
	9
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar té y poner en la tetera	2'
calentar agua a 90°	
DESP:	
infusionar el te con el agua	1''

<b>Tiempo Total</b>	3´

	Tiempo total por
	58´
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredientes	3´
precalentar el horno	1´
preparar placa con silpack	1´
DESP:	
batir manteca con azucar	
agregar huevo y batir	1´
agregar secos tamizados y los chips de chocolate negro	1´
mezclar masa	
dividir en bollos	2´
hornear	
enfriar	20´
<b>Tiempo Total</b>	29´

	Tiempo total por
	63
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredientes	3´
precalentar el horno	1´
preparar placa con silpack	1´
DESP:	

batir manteca con azucar	
agregar huevo y batir	1'
agregar secos tamizados y los chips de chocolate blanco	1'
mezclar masa	
dividir en bollos	2'
rellenar con los centro de ganache	3'
rebozar en coco en escamas	2'
hornear	
enfriar	20'
<b>Tiempo Total</b>	<b>34'</b>

	<b>Tiempo total por</b>
	45
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>
MEP:	
pesar todos los ingredientes	2'
infusionar crema con te chai a fuego bajo	10'
DESP:	
llevar a que rompa hervor la crema y retirar del fuego	3'
volcar sobre el chocolate a traves de un tamiz	1'
mixear	1'
tapar con film en contacto y dejar enfriar en placa en heladera	25'
formar bolas de 40g	3'
<b>Tiempo Total</b>	<b>45</b>

	<b>Tiempo total por</b>
	17

Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar ingredientes	2'
lavar y cortar tomate en rodajas	3'
cortar pan al medio	1'
DESP:	
armar sandwich	1'
untar los lados del pan con manteca	2'
poner en la rejilla y tostar en el horno tandoor	6'
cortar al medio y servir	2'
<b>Tiempo Total</b>	<b>17'</b>

	Tiempo total por
	130
Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo
MEP: pesar todos los ingredientes	5'
engrasar budinera	1'
rallar limon sobre el azucar	1'
prender el hrono a 180°	1
DESP:	
batir la manteca con el azucar	
agregar los huevos y batir	
tamizar los secos (harina, cardamomo, ph y sal) sobre la mezcla	2'
agregar semillas de amapola	1'
mezclar	
poner en la budinera y llevar al horno	1'

hornear budin	
hacer glase con el jugo de limon y el azucar impalpable	4'
enfriar budin	60'
glasear budin	2'
<b>tiempo total</b>	90

	Tiempo total por
	7
Descripción y evaluación de tiempos	tiempo
MEP:	
cortar frutas	3'
DESP:	
pesar el yogurt en el bowl	1'
poner fruta, granola y chutney	3'
<b>Tiempo Total</b>	7'

	Tiempo total por
	18
Descripción y evaluación de tiempos	

MEP: partir los huevos en un bowl y mezclar con la leche , la sal y la pimienta	2´
porcionar el queso crema y el chutney	3´
pelar la palta	2´
DESP:	
precalentar sarten	4´
cocinar los huevos con la manteca	4´
cortar el pan naan	1´
servir en el plato los huevos, con el pan y la palta	3´
<b>Tiempo Total</b>	18´

	Tiempo
	6
Descripción y evaluación de tiempos	tiempo
MEP:	
poner hielo en la copa	2´
DESP:	
medir el gin y poner en la copa	1´
medir el almibar y poner en la copa	1´
completar con agua tónica y revolver	2´
<b>Tiempo Total</b>	6´

	<b>Tiempo Total por</b>
	256´
<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>tiempo</b>
MEP: pesar todos los ingredeintes	5´
hacer caramelo con 0,250 de azucar	10´
acaramelar moldes	10´
infusionar el litro de leche con 0,250 de crema de leche y el te chai en una olla a f	15´
enfriar infusion y colar	30´
DESP:	
poner en un bowl los huevos, 0,200 de azucar y la infusion de leche y crema.	2´
mixear mezcla	
volcar mezcla en las flaneras	6´
poner flaneras en placa a baño maria	5´
hornear flanes	45´
enfriar flanes	120´
batir 0,800g de crema de leche con 0,080g de azucar (0,088g de crema por flan)	6´
<b>Tiempo Total</b>	<b>254´</b>



Tiempo por porción

10

Tiempo MQ en minutos

6'

6'

Tiempo por porción

3

Tiempo

La fórmula para el %

% de Merma =  $\frac{\text{Peso}}{P}$



Tiempo por porción
3
Tiempo
0

Tiempo por porción
4
Tiempo













0

<b>Tiempo por porción</b>
4'
<b>Tiempo</b>


<b>Tiempo por porción</b>
<b>Tiempo</b>



--

<b>Tiempo por porción</b>
---------------------------

7
---

<b>Tiempo</b>
---------------



--











6'

Tiempo por porción
12
Tiempo
5'
3'
1'
20'
29'

Tiempo por porción
13
Tiempo

5'
3'
1'
20'
29'

Tiempo por porción
9
Tiempo

Tiempo por porción
17

Tiempo

Tiempo por porción
130
Tiempo
6'
5'
1'





Tiempo total por
26
tiempo
2'
2'

135.59

"Peso Bruto (a Comprar)" debe ser calculado utilizando el Peso Neto (Servido por Porción) y el % Rendimiento Total (que ya incluye el desperdicio, la merma y el incremento).

La fórmula para el % de Merma (específicamente la merma por cocción) es:

$$\% \text{ de Merma} = \frac{\text{Peso crudo} - \text{Peso de cocidos}}{\text{Peso crudo}} \times 100$$

Fórmula para el % de Incremento por Cocción

El peso del ingrediente antes de cocinar (Peso Crudo) y después de cocinar (Peso Cocido) la fórmula para calcular el porcentaje de incremento es:

$$\% \text{ de Incremento} = \frac{\text{Peso Cocido} - \text{Peso Crudo}}{\text{Peso Crudo}} \times 100$$

El porcentaje de desperdicio (%D) es la proporción del peso inicial de un ingrediente que se pierde durante su procesamiento (limpieza, pelado, recorte, etc.) hasta obtener el peso neto utilizable en la receta.

servido por  
merma y el

La fórmula general para calcularlo es:

**% de Merma** (específicamente la merma por cocción) es:

$$\frac{\text{Peso crudo} - \text{Peso de cocidos}}{\text{Peso crudo}} \times 100$$

Si el % de Food Cost Objetivo es del 33.33% (0.3333):

$$\text{Precio de Venta} = \frac{\$5.870,58}{0.3333} \approx \$17.611,74$$

Si el % de Food Cost Objetivo es del 30% (0.30):

$$\text{Precio de Venta} = \frac{\$5.870,58}{0.30} \approx \$19.568,60$$









































o Cocido), la

**Dólar**

1400

Producto/Servicio	Receta / Insumos	Cantidad (Bruto)	U. M
<b>SAMOSAS CON YASGUA</b>	tapas de empanadas	0.100	Kg
	carne de cordero	0.185	Kg
	papa	0.089	Kg
	lata de arvejas	0.037	Kg
	cebolla	0.055	Kg
	ajo	0.002	Kg
	garam masala	0.002	Kg
	Sal	0.003	Kg
	Pimienta negra	0.001	Kg
	aceite de girasol	0.009	Kg
	limón	0.015	Kg
	jengibre en polvo	0.001	Kg
	Yasgua	0.093	Kg
	<b>PAKORAS CON PROVOLTEA Y ESPINACA</b>	harina de garbanzo	0.083
queso provoleta		0.050	Kg
aceite de girasol		0.036	lt
cebolla		0.103	Kg
espinaca		0.067	Kg
papa		0.042	Kg
sal		0.003	Kg
curcuma en polvo		0.002	Kg
cilantro		0.005	Kg
garam masala		0.002	Kg
polvo de hornear		0.002	kg
<b>PANER TIKKA CON REDUCCIÓN A MALBEC</b>		cebolla morada	0.128
	morrón rojo	0.128	Kg
	vino malbec (cocina)	0.333	Kg
	azúcar	0.013	Kg
	zucchini	0.119	Kg
	tomate cherry	0.104	Kg
	queso criollo	0.167	Kg
	yogurt natural	0.067	Kg
	garam masala	0.002	Kg
	cilantro	0.003	Kg
	sal	0.004	Kg
	curcuma en polvo	0.001	Kg
	manteca	0.045	Kg
	palitos brochets	3.000	un

<b>BUTTERCHIKEN CON PAPAS ANDINAS</b>	pata y muslo deshuesada	0.267	Kg
	cebolla	0.123	Kg
	yogurt natural	0.040	Kg
	tomate perita	0.267	Kg
	garam masala	0.002	Kg
	pimenton	0.005	Kg
	sal	0.002	Kg
	jengibre en polvo	0.001	Kg
	cilantro	0.009	Kg
	crema de leche	0.126	Kg
	manteca	0.010	Kg
	papines andinos	0.235	Kg
	aceite de girasol	0.010	Kg
	pan naan	0.500	un
	<b>ROGAN JOSH DE CORDERO</b>	carne de cordero	0.369
tomate perita lata 3kg		0.089	Kg
pimenton		0.002	Kg
garam masala		0.002	Kg
cebolla		0.123	Kg
sal		0.005	Kg
yogurt natural		0.060	Kg
agua		0.060	Kg
laurel		0.001	Kg
pasta de tomate 150g		0.002	Kg
arroz basmati		0.067	Kg
cilantro		0.005	Kg
pan naan		0.500	un
aceite de girasol		0.010	Kg
<b>THALI</b>	daal de humita	0.150	Kg
	rogan josh	0.150	Kg
	arroz basmati	0.056	Kg
	chutney de peras	0.080	Kg
	yogurt natural	0.100	Kg
	sal	0.005	Kg
	cilantro	0.015	Kg
	samosas + yasgua	0.254	kg
	pakorras	0.240	kg
	limon	0.015	Kg
	pan naan	2.000	un
	leche en polvo	0.100	Kg
	cardamomo	0.002	Kg
	queso crema	0.050	Kg

<b>GULAB JAMUN CON DULCE DE LECHE Y RHUM</b>	harina 0000	0.017	Kg
	polvo de hornear	0.002	Kg
	agua	0.233	Kg
	dulce de leche	0.083	Kg
	canela en rama	0.002	Kg
	aceite de girasol	0.010	Kg
	helado vainilla	0.050	Kg
<b>FLAN CHAI</b>	huevos	0.700	un
	leche	0.100	Kg
	azucar	0.053	Kg
	te chai	0.001	Kg
	crema de leche	0.105	Kg
<b>PANEER FIERRO</b>	queso criollo	0.100	Kg
	yogurt natural	0.100	Kg
	garam masala	0.000	Kg
	manteca	0.010	Kg
	dulce de batata	0.100	Kg
<b>TOSTADO DE PAN NAAN</b>	pan naan	1.000	Kg
	queso criollo	0.060	Kg
	jamon cocido	0.060	Kg
	tomate perita	0.060	Kg
	manteca	0.020	Kg
<b>COOKIES CHOCO Y ESPECIAS</b>	cacao amargo	0.000	Kg
	manteca	0.018	Kg
	huevos	0.200	un
	azucar	0.020	Kg
	harina 0000	0.034	Kg
	polvo de hornear	0.001	Kg
	sal	0.000	Kg
	chips chocolate negro	0.030	Kg
	canela	0.000	Kg
garam masala	0.001	Kg	
<b>COOKIES DE COCO Y TE CHAI</b>	ganache	0.200	Kg
	manteca	0.018	Kg
	huevos	0.200	un
	azucar	0.020	Kg
	harina 0000	0.038	Kg
	polvo de hornear	0.001	Kg
	sal	0.000	Kg
	chips chocolate blanco	0.030	Kg
	coco en escamas	0.010	Kg
<b>BUDÍN DE LIMÓN Y AMAPOLAS</b>	manteca	0.031	Kg
	azucar	0.031	Kg
	huevos	0.625	un
	harina 0000	0.038	Kg
	limon	0.014	Kg

	semillas de amapola	0.006	Kg
	cardamomo	0.001	Kg
	azucar impalpable	0.031	Kg
	polvo de hornear	0.001	Kg
YOGURTH CON GRANOLA	yogurt natural	0.250	Kg
	granola	0.080	Kg
	chutney de pera	0.040	Kg
	banana	0.041	Kg
	manzana	0.033	Kg
HUEVOS REVUELTOS	huevos	2.000	un
	leche	0.020	Kg
	manteca	0.010	Kg
	sal	0.005	Kg
	pimienta negra	0.005	Kg
	palta	0.068	kg
	pan naan	1.000	un
	chutney	1.000	kg
	queso crema	0.040	Kg

	pesos	dolares
<b>CM promedio</b>	\$ 2,379.33	1.700
<b>Precio promedio Ponderado</b>	\$ 10,572.58	7.552
contribucion marginal		
punto de quilibrio unidades	\$ 730.85	dolares
punto de equilibrio precio	\$ 7,726,924.69	dolares





## CARTA DE PRODUCTOS - ANALISIS costos

Precio Proveedor (\$)	Costo (\$)	Precio de venta (\$)	CM (contribucion marginal)
\$ 3,581.27	\$ 3,159	\$ 12,700	75%
\$ 12,380.17			
\$ 601.81			
\$ 1,398.65			
\$ 601.81			
\$ 25,688.67			
\$ 3.00			
\$ 1,006.92			
\$ 9,669.42			
\$ 560.33			
\$ 1,719.45			
\$ 7,834.71			
\$ 2,882.84			
\$ 965.70			
\$ 10,651.93			
\$ 560.33			
\$ 601.81			
\$ 2,895.56			
\$ 601.81			
\$ 1,006.92			
\$ 5,156.20			
\$ 10,859.70			
\$ 25,863.32			
\$ 6,664.30			
\$ 1,891.40			
\$ 7,221.72			
\$ 1,144.55			
\$ 1,109.50			
\$ 2,837.11			
\$ 6,877.83			
\$ 13,412.88			
\$ 4,396.54			
\$ 25,863.32			
\$ 10,859.70			
\$ 1,006.92			
\$ 5,156.20			
\$ 7,737.39			
\$ 24.30			

\$ 9,586.78	\$ 5,216	\$ 20,865	75%
\$ 601.81			
\$ 4,396.54			
\$ 2,639.52			
\$ 25,863.32			
\$ 5,659.51			
\$ 1,006.92			
\$ 7,834.71			
\$ 10,859.70			
\$ 5,167.43			
\$ 7,737.39			
\$ 2,986.42			
\$ 560.33			
\$ 154.71			
\$ 12,380.17	\$ 5,379	\$ 21,517	75%
\$ 1,815.70			
\$ 5,659.51			
\$ 25,863.32			
\$ 601.81			
\$ 1,006.92			
\$ 4,396.54			
\$ 0.00			
\$ 17,103.56			
\$ 6,275.47			
\$ 1,211.16			
\$ 10,859.70			
\$ 154.71			
\$ 560.33			
\$ 3,614.47	\$ 5,176	\$ 20,706	75%
\$ 7,240.87			
\$ 1,211.16			
\$ 3,197.50			
\$ 4,396.54			
\$ 1,006.92			
\$ 10,859.70			
\$ 6,254.94			
\$ 2,874.82			
\$ 1,719.45			
\$ 154.71			
\$ 6,446.28			
\$ 181,818.18			
\$ 4,588.08			

\$ 669.42						
\$ 6,664.30	\$ 2,074	\$ 8,295	75%			
\$ 0.00						
\$ 3,233.93						
\$ 32,871.90						
\$ 560.33						
\$ 10,890.00						
\$ 135.59						
\$ 1,009.10	\$ 849	\$ 8,493	90%			
\$ 1,109.50						
\$ 52,050.41						
\$ 5,167.43						
\$ 13,412.88						
\$ 4,396.54	\$ 2,058	\$ 8,233	75%			
\$ 25,863.32						
\$ 7,737.39						
\$ 1,946.58						
\$ 154.71						
\$ 13,412.88	\$ 1,690	\$ 8,449	80%			
\$ 6,954.04						
\$ 2,639.52						
\$ 7,737.39						
\$ 8,090.64						
\$ 7,737.39	\$ 421	\$ 5,056	92%			
\$ 135.59						
\$ 1,109.50						
\$ 669.42						
\$ 6,664.30						
\$ 1,006.92						
\$ 5,730.99						
\$ 10,623.97						
\$ 25,863.32						
\$ 1,248.15						
\$ 7,737.39	\$ 808	\$ 8,075	90%			
\$ 135.59						
\$ 1,109.50						
\$ 669.42						
\$ 6,664.30						
\$ 1,006.92						
\$ 5,730.99						
\$ 16,507.56						
\$ 7,737.39				\$ 584	\$ 8,075	93%
\$ 1,109.50						
\$ 135.59						
\$ 669.42						
\$ 1,719.45						

\$ 1,507.19			
\$ 181,818.18			
\$ 1,365.29			
\$ 6,664.30			
\$ 4,396.54	\$ 2,118	\$ 8,472	75%
\$ 9,332.95			
\$ 3,197.50			
\$ 1,805.43			
\$ 2,149.32			
\$ 135.59	\$ 1,388	\$ 8,075	83%
\$ 1,009.10			
\$ 7,737.39			
\$ 1,006.92			
\$ 9,669.42			
\$ 7,400.00			
\$ 154.71			
\$ 128.08			
\$ 4,588.08			





## variables Materia prima - PROYECCION de VENTAS

Ventas diarias (un)	Ingreso por venta (\$)	Ponderacion	Necesidad diaria MP	U. M
24	\$ 302,260.61	2%	2.38	Kg
			4.39	Kg
			2.12	Kg
			0.88	Kg
			1.32	Kg
			0.05	Kg
			0.04	Kg
			0.07	Kg
			0.02	Kg
			0.21	Kg
			0.37	Kg
			0.02	Kg
			2.21	Kg
31	\$ 257,023.55	3%	2.59	Kg
			1.55	Kg
			1.12	lt
			3.18	Kg
			2.07	Kg
			1.29	Kg
			0.10	Kg
			0.05	Kg
			0.16	Kg
			0.05	Kg
			0.05	kg
41	\$ 921,746.70	4%	3.98	Kg
			3.98	Kg
			10.35	Kg
			0.41	Kg
			3.70	Kg
			3.23	Kg
			5.17	Kg
			2.07	Kg
			0.05	Kg
			0.08	Kg
			0.13	Kg
			0.03	Kg
			1.40	Kg
			93.13	un

31	\$ 653,390.26	3%	8.28	Kg
			3.82	Kg
			1.24	Kg
			8.28	Kg
			0.06	Kg
			0.16	Kg
			0.06	Kg
			0.03	Kg
			0.29	Kg
			3.92	Kg
			0.31	Kg
			7.30	Kg
			0.31	Kg
			15.52	un
29	\$ 632,232.45	3%	11.46	Kg
			2.76	Kg
			0.06	Kg
			0.06	Kg
			3.82	Kg
			0.16	Kg
			1.86	Kg
			1.86	Kg
			0.02	Kg
			0.06	Kg
			2.07	Kg
			0.16	Kg
			15.52	un
			0.31	Kg
13	\$ 266,378.81	1%	4.66	Kg
			4.66	Kg
			1.72	Kg
			2.48	Kg
			3.10	Kg
			0.16	Kg
			0.48	Kg
			7.88	Kg
			7.45	Kg
			0.48	Kg
			62.09	un
			3.10	Kg
0.05	Kg			
1.55	Kg			

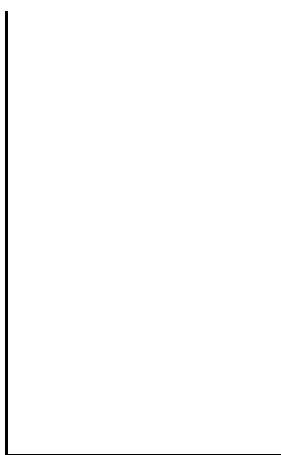
30	\$ 246,771.50	3%	0.52	Kg
			0.05	Kg
			7.24	Kg
			2.59	Kg
			0.05	Kg
			0.31	Kg
			1.55	Kg
19	\$ 157,908.61	2%	21.73	Kg
			3.10	Kg
			1.65	Kg
			0.03	Kg
			3.26	Kg
93	\$ 768,374.58	9%	3.10	Kg
			3.10	Kg
			0.01	Kg
			0.31	Kg
			3.10	Kg
28	\$ 236,578.20	3%	31.04	Kg
			1.86	Kg
			1.86	Kg
			1.86	Kg
			0.62	Kg
41	\$ 207,483.94	4%	0.01	Kg
			0.56	Kg
			6.21	un
			0.62	Kg
			1.06	Kg
			0.03	Kg
			0.01	Kg
			0.93	Kg
			0.01	Kg
			0.03	Kg
38	\$ 305,062.78	3%	6.21	Kg
			0.56	Kg
			6.21	un
			0.62	Kg
			1.18	Kg
			0.03	Kg
			0.01	Kg
			0.93	Kg
			0.31	Kg
			29	\$ 236,540.99
0.97	Kg			
19.40	un			
1.16	Kg			
0.42	Kg			

			0.19	Kg
			0.02	Kg
			0.97	Kg
			0.04	Kg
68	\$ 576,068.10	6%	7.76	Kg
			2.48	Kg
			1.24	Kg
			1.26	Kg
			1.02	Kg
26	\$ 213,543.95	2%	62.09	un
			0.62	Kg
			0.31	Kg
			0.16	Kg
			0.16	Kg
			2.10	kg
			31.04	un
			31.04	kg
			1.24	Kg
541		50%		



|

|

Compra diaria (\$)	Dias Laborales	Venta mensual (\$)	Compra Mensual (\$)
\$ 8,523.42	26	\$ 7,858,775.79	\$ 221,608.82
\$ 54,396.54			\$ 1,414,310.08
\$ 1,273.16			\$ 33,102.22
\$ 1,229.09			\$ 31,956.42
\$ 793.28			\$ 20,625.23
\$ 1,358.65			\$ 35,324.77
\$ 0.11			\$ 2.97
\$ 71.89			\$ 1,869.24
\$ 230.13			\$ 5,983.44
\$ 118.54			\$ 3,082.07
\$ 629.58			\$ 16,369.16
\$ 186.47			\$ 4,848.12
\$ 6,380.88			\$ 165,902.89
\$ 2,498.23			26
\$ 16,533.64	\$ 429,874.67		
\$ 626.21	\$ 16,281.36		
\$ 1,916.13	\$ 49,819.40		
\$ 5,992.55	\$ 155,806.31		
\$ 778.43	\$ 20,239.13		
\$ 104.19	\$ 2,709.04		
\$ 266.78	\$ 6,936.21		
\$ 1,728.84	\$ 44,949.71		
\$ 1,338.15	\$ 34,791.79		
\$ 344.81	\$ 8,964.93		
\$ 7,527.65	26	\$ 23,965,414.27	\$ 195,718.78
\$ 28,741.96			\$ 747,291.03
\$ 11,843.56			\$ 307,932.49
\$ 459.24			\$ 11,940.19
\$ 10,484.97			\$ 272,609.27
\$ 22,240.81			\$ 578,261.03
\$ 69,397.10			\$ 1,804,324.52
\$ 9,098.92			\$ 236,571.85
\$ 1,338.15			\$ 34,791.79
\$ 864.42			\$ 22,474.86
\$ 130.24			\$ 3,386.30
\$ 133.39			\$ 3,468.10
\$ 10,808.79			\$ 281,028.56
\$ 2,263.07			\$ 58,839.81

\$ 79,361.84	26	\$ 16,988,146.86	\$ 2,063,407.83
\$ 2,299.36			\$ 59,783.28
\$ 5,459.35			\$ 141,943.11
\$ 21,850.61			\$ 568,115.94
\$ 1,605.77			\$ 41,750.15
\$ 878.45			\$ 22,839.82
\$ 62.52			\$ 1,625.42
\$ 243.22			\$ 6,323.63
\$ 3,111.90			\$ 80,909.49
\$ 20,262.95			\$ 526,836.61
\$ 2,401.95			\$ 62,450.79
\$ 21,813.85			\$ 567,160.11
\$ 173.95			\$ 4,522.60
\$ 2,401.43			\$ 62,437.17
\$ 141,904.02			26
\$ 5,010.29	\$ 130,267.44		
\$ 351.38	\$ 9,135.93		
\$ 1,605.77	\$ 41,750.15		
\$ 2,299.36	\$ 59,783.28		
\$ 156.29	\$ 4,063.56		
\$ 8,189.03	\$ 212,914.67		
\$ 0.00	\$ 0.00		
\$ 318.57	\$ 8,282.88		
\$ 389.62	\$ 10,130.25		
\$ 2,506.57	\$ 65,170.78		
\$ 1,685.61	\$ 43,825.97		
\$ 2,401.37	\$ 62,435.57		
\$ 173.95	\$ 4,522.60		
\$ 16,830.84	26	\$ 6,925,849.19	
\$ 33,717.25			\$ 876,648.58
\$ 2,088.81			\$ 54,308.98
\$ 7,940.92			\$ 206,463.97
\$ 13,648.38			\$ 354,857.78
\$ 156.29			\$ 4,063.56
\$ 5,186.51			\$ 134,849.14
\$ 49,281.62			\$ 1,281,322.14
\$ 21,418.63			\$ 556,884.36
\$ 821.20			\$ 21,351.08
\$ 9,605.47			\$ 249,742.30
\$ 20,011.50			\$ 520,298.96
\$ 9,407.11	\$ 244,584.98		
\$ 7,121.49	\$ 185,158.87		

\$ 346.35	26	\$ 6,416,059.07	\$ 9,005.18
\$ 344.81			\$ 8,964.93
\$ 0.00			\$ 0.00
\$ 8,366.02			\$ 217,516.65
\$ 1,700.76			\$ 44,219.85
\$ 173.95			\$ 4,522.60
\$ 16,903.17			\$ 439,482.52
\$ 2,946.40			\$ 76,606.52
\$ 3,132.59	26	\$ 4,105,623.73	\$ 81,447.47
\$ 1,825.47			\$ 47,462.27
\$ 1,615.83			\$ 42,011.47
\$ 16,843.57			\$ 437,932.93
\$ 41,638.26			\$ 1,082,594.71
\$ 13,648.38	26	\$ 19,977,739.13	\$ 354,857.78
\$ 160.58			\$ 4,175.01
\$ 2,401.95			\$ 62,450.79
\$ 6,042.85			\$ 157,114.14
\$ 4,802.74			\$ 124,871.15
\$ 24,982.95	26	\$ 6,151,033.18	\$ 649,556.83
\$ 12,952.66			\$ 336,769.10
\$ 4,916.39			\$ 127,826.09
\$ 4,803.91			\$ 124,901.58
\$ 100.46			\$ 2,612.08
\$ 4,323.52	26	\$ 5,394,582.35	\$ 112,411.42
\$ 841.83			\$ 21,887.58
\$ 688.86			\$ 17,910.29
\$ 706.56			\$ 18,370.56
\$ 206.88			\$ 5,378.96
\$ 6.25			\$ 162.54
\$ 5,337.30			\$ 138,769.74
\$ 65.96			\$ 1,714.99
\$ 802.89			\$ 20,875.07
\$ 7,749.36			26
\$ 4,323.52	\$ 112,411.42		
\$ 841.83	\$ 21,887.58		
\$ 688.86	\$ 17,910.29		
\$ 789.68	\$ 20,531.81		
\$ 206.88	\$ 5,378.96		
\$ 6.25	\$ 162.54		
\$ 5,337.30	\$ 138,769.74		
\$ 5,124.52	\$ 133,237.56		
\$ 7,506.10	26	\$ 6,150,065.66	
\$ 1,076.34			\$ 27,984.83
\$ 2,630.72			\$ 68,398.68
\$ 779.29			\$ 20,261.65
\$ 720.60			\$ 18,735.58

\$ 292.43			\$ 7,603.10
\$ 3,527.67			\$ 91,719.37
\$ 1,324.48			\$ 34,436.45
\$ 258.60			\$ 6,723.70
\$ 34,120.94			\$ 887,144.44
\$ 23,178.18			\$ 602,632.67
\$ 3,970.46	26	\$ 14,977,770.65	\$ 103,231.98
\$ 2,269.90			\$ 59,017.31
\$ 2,201.84			\$ 57,247.79
\$ 8,418.30			\$ 218,875.76
\$ 626.52			\$ 16,289.49
\$ 2,401.95			\$ 62,450.79
\$ 156.29			\$ 4,063.56
\$ 1,500.86	26	\$ 5,552,142.61	\$ 39,022.42
\$ 15,506.22			\$ 403,161.65
\$ 4,802.74			\$ 124,871.15
\$ 3,976.05			\$ 103,377.27
\$ 5,697.20			\$ 148,127.09

VENTA MENSUAL

COMPRA MENSUAL

\$ 155,515,490.90	\$ 29,755,672.32
<b>U\$D111,082.49</b>	<b>U\$D21,254.05</b>

\$59,562,433.01	\$11,396,422.50
<b>U\$D42,544.60</b>	\$8,140.30

--

\$146,806,623.41	\$28,089,354.67
<b>U\$D104,861.87</b>	<b>U\$D20,063.82</b>

--

\$130,010,950.39	\$24,875,742.06
<b>U\$D92,864.96</b>	<b>U\$D17,768.39</b>









#DIV/0!

**Mensual**  
**Mensual USD**

38.30

**Estacionalidad de  
Industria 1  
mes - mes**

enero -MARZO

94.40

**Estacionalidad de  
Industria 2  
mes - mes**

ABRIL -agos

83.60

**Estacionalidad de  
Industria 3  
mes - mes**

sept - dic

Actividad en Restaurantes tradicionales. Índice de volumen físico. (Base marzo 2015=100). Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Marzo 2015 / Agosto 2025.

Período	índice	variación intermensual	variación interanual
<b>2015</b>			
Marzo	100	-	
Abril	101.8	1.8	
Mayo	102.7	0.8	
Junio	104	1.3	
Julio	104.9	0.9	
Agosto	107.2	2.2	
Septiembre	106	-1.1	
Octubre	106.2	0.1	
Noviembre	105	-1.1	
Diciembre	106.1	1	
<b>2016</b>			
Enero	103	-3	
Febrero	100.5	-2.4	
Marzo	103.9	3.4	3.9
Abril	105	1	3.1
Mayo	103.6	-1.4	0.9
Junio	103.4	-0.1	-0.5
Julio	103.9	0.4	-1
Agosto	104.5	0.6	-2.5
Septiembre	102.9	-1.6	-3
Octubre	104.2	1.3	-1.9
Noviembre	105	0.8	0
Diciembre	105.9	0.9	-0.2
<b>2017</b>			
Enero	104.7	-1.2	1.6
Febrero	103.5	-1.1	3
Marzo	108.7	5	4.6
Abril	112.3	3.3	6.9
Mayo	113.2	0.8	9.3
Junio	113.5	0.3	9.7
Julio	118.2	4.1	13.7
Agosto	120.4	1.9	15.2
Septiembre	118.8	-1.3	15.5

Octubre	122.3	2.9	17.4
Noviembre	125.6	2.7	19.6
Diciembre	128.4	2.2	21.2
	<b>2018</b>		
Enero	124.1	-3.3	18.6
Febrero	123.8	-0.3	19.6
Marzo	127.1	2.6	16.9
Abril	128.5	1.2	14.4
Mayo	130.3	1.4	15.2
Junio	127.3	-2.4	12.2
Julio	132.2	3.9	11.9
Agosto	128.8	-2.6	7
Septiembre	124.6	-3.3	4.9
Octubre	128.3	3	4.9
Noviembre	129.5	1	3.1
Diciembre	134.3	3.7	4.6
	<b>2019</b>		
Enero	127.9	-4.8	3
Febrero	135.3	5.8	9.3
Marzo	137.8	1.8	8.5
Abril	139.4	1.1	8.4
Mayo	138.4	-0.7	6.2
Junio	139.4	0.7	9.5
Julio	144.3	3.5	9.1
Agosto	139	-3.7	7.9
Septiembre	137.6	-1	10.4
Octubre	137.1	-0.4	6.9
Noviembre	139.6	1.9	7.8
Diciembre	138.8	-0.6	3.3
	<b>2020</b>		
Enero	131.7	-5.1	3
Febrero	128	-2.8	-5.4
Marzo* <sup>1</sup>	83	-35.2	-39.8
Abril	///	-	-
Mayo	///	-	-
Junio	///	-	-
Julio	///	-	-
Agosto	///	-	-
Septiembre	///	-	-
Octubre	///	-	-

Noviembre	52.5 -		-62.4
Diciembre	70.3	33.8	-49.4
	<b>2021</b>		
Enero	62	-11.7	-52.9
Febrero	68.1	9.8	-46.8
Marzo	75.2	10.4	-9.4
Abril	63.7	-15.4 -	
Mayo	42.8	-32.8 -	
Junio	41	-4.3 -	
Julio	71.6	74.7 -	
Agosto	88.9	24.3 -	
Septiembre	102.6	15.4 -	
Octubre	122.2	19.1 -	
Noviembre	131.7	7.7	150.7
Diciembre	148.3	12.7	111.1
	<b>2022</b>		
Enero	109.2	-26.4	76.1
Febrero	122.3	12	79.6
Marzo	145.7	19.2	93.8
Abril	164.1	12.6	157.9
Mayo	161.8	-1.4	278.2
Junio	161.5	-0.2	294.5
Julio	172.9	7	141.6
Agosto	173.6	0.4	95.3
Septiembre	173.2	-0.2	68.9
Octubre	177	2.2	44.8
Noviembre	181.6	2.6	37.9
Diciembre	174.6	-3.9	17.7
	<b>2023</b>		
Enero	173.6	-0.6	58.9
Febrero	176.7	1.8	44.5
Marzo	183.2	3.6	25.7
Abril	182.1	-0.6	11
Mayo	184.8	1.5	14.2
Junio	192.2	4	19
Julio	213.8	11.2	23.7
Agosto	212.9	-0.4	22.6
Septiembre	200.5	-5.8	15.7
Octubre	207.1	3.3	17
Noviembre	213.2	2.9	17.4

Diciembre	200.6	-5.9	14.9	
	<b>2024</b>			
Enero	177.8	-11.4	2.4	77.8
Febrero	164	-7.7	-7.2	
Marzo	161.1	-1.8	-12	
Abril	153.5	-4.8	-15.7	
Mayo	153.5	0	-17	
Junio	157.5	2.6	-18.1	
Julio	172.9	9.8	-19.1	
Agosto	177.7	2.8	-16.5	
Septiembre	168.6	-5.1	-15.9	
Octubre	171.5	1.7	-17.2	
Noviembre	177.7	3.6	-16.6	
Diciembre	183.5	3.3	-8.5	
	<b>2025</b>			
Enero	159	-13.3	-10.5	
Febrero	151.6	-4.7	-7.6	
Marzo	164.5	8.5	2.1	
Abril	162.9	-1	6.1	
Mayo	158.8	-2.5	3.5	
Junio	157.3	-0.9	-0.1	
Julio*	165.1	5	-4.5	
Agosto*	171	3.6	-3.8	

\* datos provisorios

<sup>1</sup> Desde el día 20 del mes de marzo se dicto el "aislamiento social, preventivo y obligatorio" debido a la pandemia del COVID-19 que resulto en el cierre de establecimientos.

/// Dato que no corresponde presentar debido a la naturaleza de la situación sanitaria con el COVID-19 y el cierre de establecimientos según Decreto DNU 297/2020.

**Nota:** El índice de volumen físico está elaborado en base a la cantidad de cubiertos vendidos en restaurantes tradicionales, exceptuando los bares y otros establecimientos con servicio de mesas no contemplado como tradicional.

**Fuente:** Instituto de Estadística y Censos de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Jefatura de Gabinete de Ministros - GCBA)







Var. Intermed

	E. ENE-FEB- MAR	ABRIL-AGOSTO	SEPT- DICIEMBRE
-22.8	38.3	94.4	83.6
-13.8			
-2.9			
-7.6			
0			
4			
15.4			
4.8			
-9.1			
2.9			
6.2			
5.8			

6.1

-12.6

-12.6







**Dólar**

1400

**PRESUPUESTO DE VENTAS (E**

AÑO	E. Ind	E. Marca
	Al 100%	1 65%
ENERO	USD 42,544.60	USD 27,777.32
FEBRERO	USD 42,544.60	USD 27,777.32
MARZO	USD 42,544.60	USD 27,777.32
ABRIL	USD 104,861.87	USD 68,464.20
MAYO	USD 104,861.87	USD 68,464.20
JUNIO	USD 104,861.87	USD 68,464.20
JULIO	USD 104,861.87	USD 68,464.20
AGOSTO	USD 104,861.87	USD 68,464.20
SEPTIEMBRE	USD 92,864.96	USD 60,631.43
OCTUBRE	USD 92,864.96	USD 60,631.43
NOVIEMBRE	USD 92,864.96	USD 60,631.43
DICIEMBRE	USD 92,864.96	USD 60,631.43
<b>TOTAL</b>	<b>USD 1,023,403.01</b>	<b>USD 668,178.64</b>

CALCULO IIBB 5%  
CALCULO IVA VENTAS 21%

USD 33,408.93
USD 140,317.52

**PRESUPUESTO DE COBRANZAS (FINANCIERO)**

AÑO	1	2
ENERO	USD 27,777.32	USD 30,431.02
FEBRERO	USD 27,777.32	USD 30,431.02
MARZO	USD 27,777.32	USD 30,431.02
ABRIL	USD 68,464.20	USD 75,004.91
MAYO	USD 68,464.20	USD 75,004.91
JUNIO	USD 68,464.20	USD 75,004.91
JULIO	USD 68,464.20	USD 75,004.91
AGOSTO	USD 68,464.20	USD 75,004.91
SEPTIEMBRE	USD 60,631.43	USD 66,423.84
OCTUBRE	USD 60,631.43	USD 66,423.84
NOVIEMBRE	USD 60,631.43	USD 66,423.84
DICIEMBRE	USD 60,631.43	USD 66,423.84
<b>TOTAL</b>	<b>USD 668,178.64</b>	<b>USD 732,012.99</b>

**ECONOMICO)**

2	3
72%	82%
USD 30,431.02	USD 34,717.48
USD 30,431.02	USD 34,717.48
USD 30,431.02	USD 34,717.48
USD 75,004.91	USD 85,569.98
USD 75,004.91	USD 85,569.98
USD 75,004.91	USD 85,569.98
USD 75,004.91	USD 85,569.98
USD 75,004.91	USD 85,569.98
USD 75,004.91	USD 85,569.98
USD 66,423.84	USD 75,780.20
USD 66,423.84	USD 75,780.20
USD 66,423.84	USD 75,780.20
USD 66,423.84	USD 75,780.20
<b>USD 732,012.99</b>	<b>USD 835,123.14</b>

USD 36,600.65	USD 41,756.16
USD 153,722.73	USD 175,375.86

PROYECCION
PC
TOTAL VEN

Estacio
Año 1
Año 2
Año 3



3
USD 34,717.48
USD 34,717.48
USD 34,717.48
USD 85,569.98
USD 85,569.98
USD 85,569.98
USD 85,569.98
USD 85,569.98
USD 75,780.20
USD 75,780.20
USD 75,780.20
USD 75,780.20
<b>USD 835,123.14</b>

<b>VENTAS ANUALES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>
OR AÑO	<b>USD 668,178.64</b>	<b>USD 732,012.99</b>
TAS HORIZONTE	<b>USD 2,235,314.78</b>	

<b>nalidad Marca</b>
65%
72%
82%

**EERR PLAN DE NEGOCIOS ACAI PORTEÑO**

<b>Ingresos totales</b>
<b>Gastos Mkt</b>

**CALCULO ESTACIONALIDAD DE MARCA**

<b>AÑO 1</b>
<b>AÑO 2</b>
<b>AÑO 3</b>

**EERR PLAN DE NEGOCIOS**

**RESTAURANTE MUSCIAL**

**INGRESOS TOTALES**

**EERR RESTO BAR**

**INGRESOS TOTALES**

--

AÑO 3
USD 835,123.14

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
4,542,116.00	5,204,313.00	6,020,843.00
334,000.00	291,200.00	285,200.00
50%	15%	16%
0.43925242	65%	81%

EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3
50.34%	70.75%	74.77%
64.92%	72.73%	76.93%
80.61%	78.47%	85.73%

AÑO 1 (2016)	AÑO 2 (2017)	AÑO 3 (2018)
\$ 7,019,678.00	\$ 7,158,546.00	\$ 7,568,971.00
	\$ 0.02	0.05733357
0.707539818	\$ 0.73	0.784656062
AÑO 1 (2016)	AÑO 2	AÑO 3
\$ 10,899,237.00	\$ 11,134,123.00	\$ 12,114,241.00
	0.021550683	0.088028307
0.747732924	0.769283607	

AÑO 4	AÑO 5
9,022,450.00	10,340,560.00
540,000.00	600,000.00

PROMEDIO
65.29%
71.53%
81.60%

AÑO 4 (2019)		BASE
\$ 9,921,248.00		70.75%
AÑO 4		
\$ 14,576,377.00		BASE
		7477.33%

**Dólar**

1400

**PRESUPUESTO DE COMPRAS (EC)**

AÑO	E. Ind Al 100%	E. Marca
		1 65%
ENERO	USD 8,140.30	USD 5,314.79
FEBRERO	USD 8,140.30	USD 5,314.79
MARZO	USD 8,140.30	USD 5,314.79
ABRIL	USD 20,063.82	USD 13,099.65
MAYO	USD 20,063.82	USD 13,099.65
JUNIO	USD 20,063.82	USD 13,099.65
JULIO	USD 20,063.82	USD 13,099.65
AGOSTO	USD 20,063.82	USD 13,099.65
SEPTIEMBRE	USD 17,768.39	USD 11,600.96
OCTUBRE	USD 17,768.39	USD 11,600.96
NOVIEMBRE	USD 17,768.39	USD 11,600.96
DICIEMBRE	USD 17,768.39	USD 11,600.96
<b>TOTAL</b>	<b>USD 195,813.58</b>	<b>USD 127,846.46</b>

IVA COMPRAS

USD 26,847.76

**PRESUPUESTO DE PAGO DE COMPRA**

AÑO	1	2
<b>ENERO</b>	USD 5,314.79	USD 5,822.54
<b>FEBRERO</b>	USD 5,314.79	USD 5,822.54
<b>MARZO</b>	USD 5,314.79	USD 5,822.54
<b>ABRIL</b>	USD 13,099.65	USD 14,351.12
<b>MAYO</b>	USD 13,099.65	USD 14,351.12
<b>JUNIO</b>	USD 13,099.65	USD 14,351.12
<b>JULIO</b>	USD 13,099.65	USD 14,351.12
<b>AGOSTO</b>	USD 13,099.65	USD 14,351.12
<b>SEPTIEMBRE</b>	USD 11,600.96	USD 12,709.26
<b>OCTUBRE</b>	USD 11,600.96	USD 12,709.26
<b>NOVIEMBRE</b>	USD 11,600.96	USD 12,709.26
<b>DICIEMBRE</b>	USD 11,600.96	USD 12,709.26
<b>TOTAL</b>	<b>USD 127,846.46</b>	<b>USD 140,060.25</b>

## ONOMICO)

2	3
72%	82%
USD 5,822.54	USD 6,642.70
USD 5,822.54	USD 6,642.70
USD 5,822.54	USD 6,642.70
USD 14,351.12	USD 16,372.60
USD 14,351.12	USD 16,372.60
USD 14,351.12	USD 16,372.60
USD 14,351.12	USD 16,372.60
USD 14,351.12	USD 16,372.60
USD 14,351.12	USD 16,372.60
USD 12,709.26	USD 14,499.46
USD 12,709.26	USD 14,499.46
USD 12,709.26	USD 14,499.46
USD 12,709.26	USD 14,499.46
USD 12,709.26	USD 14,499.46
USD 140,060.25	USD 159,788.91

USD 29,412.65

USD 33,555.67

## S (FINANCIERO)

3
USD 6,642.70
USD 6,642.70
USD 6,642.70
USD 16,372.60
USD 16,372.60
USD 16,372.60
USD 16,372.60
USD 16,372.60
USD 16,372.60
USD 14,499.46
USD 14,499.46
USD 14,499.46
USD 14,499.46
USD 14,499.46
USD 159,788.91

## PROYECCION COMPRAS ANUALES

POR AÑO
TOTAL COMPRAS HORIZONTE

## Estacionalidad Marca

Año 1	65%
Año 2	72%
Año 3	82%

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>USD 127,846.46</b>	<b>USD 140,060.25</b>	<b>USD 159,788.91</b>
<b>USD 427,695.62</b>		

**Dólar**

1400

**PRESUPUESTO D**

	1	IIBB
ENERO	USD 4,277.14	USD 159.44
FEBRERO	USD 4,277.14	USD 159.44
MARZO	USD 4,277.14	USD 159.44
ABRIL	USD 4,277.14	USD 392.99
MAYO	USD 4,277.14	USD 392.99
JUNIO	USD 4,277.14	USD 392.99
JULIO	USD 4,277.14	USD 392.99
AGOSTO	USD 4,277.14	USD 392.99
SEPTIEMBRE	USD 4,277.14	USD 348.03
OCTUBRE	USD 4,277.14	USD 348.03
NOVIEMBRE	USD 4,277.14	USD 348.03
DICIEMBRE	USD 4,277.14	USD 348.03
<b>TOTAL</b>	<b>USD 55,161.11</b>	

\$ 51,325.71

\$ 3,835.39

**PRESUPUESTO DE PA**

¿Qué mont

AÑO 1	MISMO MES	MES SIGUIENTE
ENERO	USD 3,448.57	
FEBRERO	USD 3,448.57	USD 828.57
MARZO	USD 3,448.57	USD 828.57
ABRIL	USD 3,448.57	USD 828.57
MAYO	USD 3,448.57	USD 828.57
JUNIO	USD 3,448.57	USD 828.57
JULIO	USD 3,448.57	USD 828.57
AGOSTO	USD 3,448.57	USD 828.57
SEPTIEMBRE	USD 3,448.57	USD 828.57
OCTUBRE	USD 3,448.57	USD 828.57
NOVIEMBRE	USD 3,448.57	USD 828.57
DICIEMBRE	USD 3,448.57	USD 828.57
<b>TOTAL PAGOS AÑO 1</b>		

## DE GASTOS (ECONOMICO)

2	IIBB	3	IIBB
USD 4,277.14	USD 174.68	USD 4,277.14	USD 199.28
USD 4,277.14	USD 174.68	USD 4,277.14	USD 199.28
USD 4,277.14	USD 174.68	USD 4,277.14	USD 199.28
USD 4,277.14	USD 430.53	USD 4,277.14	USD 491.18
USD 4,277.14	USD 430.53	USD 4,277.14	USD 491.18
USD 4,277.14	USD 430.53	USD 4,277.14	USD 491.18
USD 4,277.14	USD 430.53	USD 4,277.14	USD 491.18
USD 4,277.14	USD 430.53	USD 4,277.14	USD 491.18
USD 4,277.14	USD 381.28	USD 4,277.14	USD 434.98
USD 4,277.14	USD 381.28	USD 4,277.14	USD 434.98
USD 4,277.14	USD 381.28	USD 4,277.14	USD 434.98
USD 4,277.14	USD 381.28	USD 4,277.14	USD 434.98
USD 55,527.52		USD 56,119.38	
\$ 51,325.71	\$ 4,201.81	\$ 51,325.71	\$ 4,793.67

## GO DE GASTOS (FINANCIERO) o proyecto PAGAR?

IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES	AÑO
		USD 3,448.57	ENE
USD 159.44	USD 4,717.13	USD 4,436.59	FEBR
USD 159.44	USD 4,717.13	USD 4,436.59	MAF
USD 159.44	USD 4,717.13	USD 4,436.59	AB
USD 392.99	USD 11,626.56	USD 4,670.13	MA
USD 392.99	USD 11,626.56	USD 4,670.13	JUI
USD 392.99	USD 11,626.56	USD 4,670.13	JUI
USD 392.99	USD 11,626.56	USD 4,670.13	AGO
USD 392.99	USD 11,626.56	USD 4,670.13	SEPTIE
USD 348.03	USD 10,296.40	USD 4,625.17	OCTU
USD 348.03	USD 10,296.40	USD 4,625.17	NOVIE
USD 348.03	USD 10,296.40	USD 4,625.17	DICIE
		<b>USD 53,984.51</b>	
IVA ANUAL	<b>USD 103,173.36</b>		

<b>PROYECCION GASTOS ANUALES</b>	<b>AÑO 1</b>
<b>POR AÑO</b>	<b>USD 55,161.11</b>
<b>TOTAL COMPRAS HORIZONTE TEMP.</b>	

<b>0 2</b>	<b>MISMO MES</b>	<b>MES SIGUIENTE</b>	<b>IIBB</b>
<b>ERO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 348.03
<b>ERERO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 174.68
<b>ERZO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 174.68
<b>ERIL</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 174.68
<b>ERYO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 430.53
<b>ERNIO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 430.53
<b>ERNLIO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 430.53
<b>ERNLSTO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 430.53
<b>ERNSEMBRE</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 430.53
<b>ERNJUNIO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 381.28
<b>ERNMAYO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 381.28
<b>ERNABRIL</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 381.28
<b>ERNMARZO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 381.28
<b>ERNFEBRERO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 381.28
<b>ERNENERO</b>	USD 3,448.57	USD 828.57	USD 381.28
<b>TOTAL PAGOS AÑO 2</b>			

AÑO 2	AÑO 3
<b>USD 55,527.52</b>	<b>USD 56,119.38</b>
<b>USD 166,808.01</b>	

iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES	AÑO 3
USD 10,296.40	USD 4,625.17	<b>ENERO</b>
USD 5,167.78	USD 4,451.82	<b>FEBRERO</b>
USD 5,167.78	USD 4,451.82	<b>MARZO</b>
USD 5,167.78	USD 4,451.82	<b>ABRIL</b>
USD 12,737.30	USD 4,707.68	<b>MAYO</b>
USD 12,737.30	USD 4,707.68	<b>JUNIO</b>
USD 12,737.30	USD 4,707.68	<b>JULIO</b>
USD 12,737.30	USD 4,707.68	<b>AGOSTO</b>
USD 12,737.30	USD 4,707.68	<b>SEPTIEMBRE</b>
USD 11,280.06	USD 4,658.42	<b>OCTUBRE</b>
USD 11,280.06	USD 4,658.42	<b>NOVIEMBRE</b>
USD 11,280.06	USD 4,658.42	<b>DICIEMBRE</b>
	<b>USD 55,494.27</b>	
<b>USD 123,326.41</b>		

MISMO MES	MES SIGUIENTE	IIBB	iva
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 381.28	USD 11,280.06
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 199.28	USD 5,895.71
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 199.28	USD 5,895.71
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 199.28	USD 5,895.71
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 491.18	USD 14,531.45
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 491.18	USD 14,531.45
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 491.18	USD 14,531.45
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 491.18	USD 14,531.45
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 491.18	USD 14,531.45
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 434.98	USD 12,868.95
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 434.98	USD 12,868.95
USD 3,448.57	USD 828.57	USD 434.98	USD 12,868.95
<b>TOTAL PAGOS AÑO 3</b>			<b>USD 140,231.30</b>

TOTAL PAGOS FIJOS MES
USD 4,658.42
USD 4,476.42
USD 4,476.42
USD 4,476.42
USD 4,768.32
USD 4,768.32
USD 4,768.32
USD 4,768.32
USD 4,768.32
USD 4,712.13
USD 4,712.13
USD 4,712.13
<b>USD 56,065.68</b>

P  
O  
S  
D  
A  
T  
A  
D  
O

AÑO 4*	MISMO MES (A)
*Fuera del horizonte temporal.	
<b>ENERO año 4</b>	\$ 3,448.57

MES SIGUIENTE (B)	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES
USD 828.57	USD 434.98	USD 12,868.95	USD 4,712.13

**Dólar**

1400

**PRESUPUESTO ECONÓMICO (Estado d**

AÑOS		1
EBIT DA	<b>Ventas</b>	USD 668,178.64
	<b>- Costo de Ventas</b>	USD 127,846.46
	<b>- COSTO de RRHH</b>	USD 455,707.75
	<b>Resultado Bruto</b>	<b>USD 84,624.43</b>
	<b>- GASTOS FIJOS</b>	
	GASTOS FIJOS	<b>USD 51,325.71</b>
	IIBB	<b>USD 3,835.39</b>
	<b>TOTAL GASTOS EROGABLES</b>	USD 55,161.11
	AMORTIZACIONES	USD 8,556.72
	<b>Total GASTOS</b>	USD 63,717.82
EBIT	<b>Resultado antes de impuesto a las ganancias</b>	<b>USD 20,906.61</b>
	<b>- Impuesto a la ganancia</b>	USD 6,271.98
EBT	<b>Resultado neto</b>	<b>USD 14,634.63</b>

<b>TOTAL COSTOS (EN %)</b>	<b>87.34%</b>
<b>Mg. Bruto</b>	<b>12.66%</b>
<b>Mg. Neto</b>	<b>2.19%</b>
<b>Ventas Equilibrio</b>	<b>503,103.98</b>
<b>\$ promedio</b>	<b>7.55</b>
<b>Unidades de Eq</b>	<b>730.85</b>

**e Resultados)**

<b>2</b>	<b>3</b>	Total Horizonte
USD 732,012.99	USD 835,123.14	USD 2,235,314.78
USD 140,060.25	USD 159,788.91	USD 427,695.62
USD 455,707.75	USD 455,707.75	USD 1,367,123.26
<b>USD 136,244.99</b>	<b>USD 219,626.48</b>	
<b>USD 51,325.71</b>	<b>USD 51,325.71</b>	
<b>USD 4,201.81</b>	<b>USD 4,793.67</b>	
USD 55,527.52	USD 56,119.38	
USD 8,556.72	USD 8,556.72	USD 25,670.15
USD 64,084.24	USD 64,676.10	USD 192,478.16
<b>USD 72,160.75</b>	<b>USD 154,950.39</b>	USD 248,017.75
USD 21,648.22	USD 46,485.12	USD 74,405.32
<b>USD 50,512.52</b>	<b>USD 108,465.27</b>	USD 173,612.42

<b>81.39%</b>	<b>73.70%</b>
<b>18.61%</b>	<b>26.30%</b>

<b>6.90%</b>	<b>12.99%</b>
--------------	---------------

<b>344,309.88</b>	<b>245,928.93</b>
-------------------	-------------------

<b>7.55</b>	<b>7.55</b>
-------------	-------------

<b>730.85</b>	<b>730.85</b>
---------------	---------------

**Dólar**

1400

**Presupuesto Financiero - (Cash Flow)**

AÑOS	1	2
<b>Ingresos:</b>		
Saldo Inicial Caja	USD 10,000.00	USD 74,246.69
Totales de Cobranzas	USD 668,178.64	USD 732,012.99
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 678,178.64</b>	<b>USD 806,259.68</b>
<b>Egresos:</b>		
Tot. Pago a Proveedores	USD 127,846.46	USD 140,060.25
Tot. Pagos de Gastos + iibb	USD 53,984.51	USD 55,494.27
Tot. Pago sueldos + C. sociales	USD 422,100.99	USD 455,707.75
Tot. Imp. 30% pagos - IIGG		USD 6,271.98
<b>Total Egresos:</b>	<b>USD 603,931.95</b>	<b>USD 657,534.26</b>
<b>Saldo de Caja:</b>	<b>USD 74,246.69</b>	<b>USD 148,725.42</b>



<b>3</b>	TOTAL
USD 148,725.42	
USD 835,123.14	USD 2,235,314.78
<b>USD 983,848.57</b>	USD 2,468,286.90
USD 159,788.91	USD 427,695.62
USD 56,065.68	USD 165,544.46
USD 455,707.75	USD 1,333,516.49
USD 21,648.22	<b>USD 46,485.12</b>
<b>USD 693,210.56</b>	USD 1,954,676.77
<b>USD 290,638.01</b>	

USD 77,954,175.23

**Dólar**

1400

## BALANCE AL I

Estado de Situac

<b>Activo</b>	
Caja	USD 10,000.00
Bs. De Uso original	USD 53,056.84
<b>Total Activo</b>	<b>USD 63,056.84</b>

USD 0.00

## BALANC

Estado de Situac

<b>Activo</b>	
Caja	USD 290,638.01
Créditos	
Bs. De Uso original	USD 53,056.84
amort acum	-USD 25,670.15
<b>Total Activo</b>	<b>USD 318,024.70</b>

0

## INICIO DEL EJERCICIO

ión Patrimonial al 31/10/2025

Pasivo	
Total Pasivo	USD 0.00
Patrimonio Neto	
Capital	USD 63,056.84
Reservas	USD 0.00
Resultados	USD 0.00
<b>Total PN</b>	<b>USD 63,056.84</b>
<b>Total Pasivo + PN</b>	<b>USD 63,056.84</b>

## E PROYECTADO

ión Patrimonial Proyectado

Pasivo	
Proveedores	
Gastos a pagar	USD 828.57
Sueldos a pagar	USD 33,606.77
Ingresos Brutos a pagar	USD 434.98
Imp. Ganancias	USD 46,485.12
<b>Total Pasivo</b>	<b>USD 81,355.44</b>
Patrimonio Neto	
Capital	USD 63,056.84
Reservas	USD 0.00
Resultados	USD 173,612.42
<b>Total Patr.Net</b>	<b>USD 236,669.26</b>
<b>Total Pasivo+P.Net</b>	<b>USD 318,024.70</b>



FREE CASH FLOW		
	ii	1
DEL PRESUP. ECONOMICO E ii ----->	- \$169,681.29	USD 20,906.61
IIGG		-USD 6,271.98
AMORTIZACIONES		USD 8,556.72
CAPEX		USD 8,554.29
<b>FCF</b>	- \$169,681.29	USD 31,745.63

Tasa de exigibilidad		5.00%	
<b>VAN</b>		\$30,366.68	
<b>TIR</b>		<b>12.55%</b>	
<b>PAYBACK</b>		<b>3 AÑO</b>	- \$137,935.66

2	3
USD 72,160.75	USD 154,950.39
-USD 21,648.22	-USD 46,485.12
USD 8,556.72	USD 8,556.72
<b>USD 8,554.29</b>	<b>USD 8,554.29</b>
USD 67,623.53	USD 125,576.27

- \$70,312.14

**\$55,264.14**

## Posicion frente al IVA

	IVA Ventas	IVA Compras	Saldo a pagar
AÑO 1	USD 140,317.52	USD 47,374,597.67	
AÑO 2	USD 153,722.73	USD 29,412.65	USD 124,310.08
AÑO 3	USD 175,375.86	USD 33,555.67	USD 141,820.19



Saldo a favor

-USD 47,514,915.18