

# TRABAJO DE INVESTIGACIÓN FINAL

## PICKLE

### **Autor/es:**

Agustín Blas Ferreira - LU: 1158326

Manuel Ezequiel Romero - LU: 1137562

Camila Vazquez - LU: 1141693

Agustín Kunik - LU: 1141938

### **Carrera:**

Licenciatura en gastronomía

### **Tutor/es:**

Luciana Andrea Sagala y Jorge David Cejas

### **Año:**

2025



**UADE**

**UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA**

**FACULTAD DE COMUNICACIÓN**

**TRABAJO INTEGRADOR FINAL**

**PROFESORES**

**Luciana Andrea Sagala y Jorge David Cejas**

**ALUMNOS**

**Manuel Ezequiel Romero, Agustín Kunik, Agustín Blas Ferreira y Camila Vazquez**

<b>1. Resumen ejecutivo.....</b>	<b>2</b>
<b>2. Descripción del negocio / concepto y objetivos SMART.....</b>	<b>3</b>
2.1 Concepto de negocio.....	3
2.2 Misión, visión y valores.....	3
2.3 Objetivos de negocios SMART.....	3
2.4 Propuesta de valor única.....	4
2.5 Tipo de estructura legal.....	4
<b>3. Análisis de prefactibilidad del negocio.....</b>	<b>6</b>
3.1 Marco legal y habilitaciones.....	6
3.2 Análisis de la competitividad del sector.....	8
3.3 Análisis PESTEL (Político, económico, social, tecnológico, ecológico, legal).....	8
3.4 Análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas).....	10
<b>4. Plan de marketing.....</b>	<b>12</b>
4.1 Investigación del mercado.....	12
4.2 Ventajas competitivas y diferenciación.....	15
4.3 Posicionamiento.....	16
4.4 Estrategias y políticas de marketing.....	18
<b>5. Plan de operaciones.....</b>	<b>24</b>
5.1 Estandarización y determinación de la oferta.....	24
5.2 Análisis de carga de trabajo y capacidad productiva.....	24
5.3 Dotación de empleados.....	24
5.4 Políticas de capacitación y reclutamiento.....	29
5.5 Determinación y cuantificación de equipamiento, paramentos e instalaciones:.....	32
5.6 Sistemas de gestión operativa e inocuidad.....	39
5.7 Determinación de proveedores esenciales.....	44
<b>6. Plan de implementación y cronograma.....</b>	<b>46</b>
6.1 Resumen explicativo de tiempos.....	46
6.2 Gráfico de Gantt.....	46
<b>7. Plan económico financiero.....</b>	<b>48</b>
<b>8. Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>49</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>52</b>
<b>Bibliografía:.....</b>	<b>67</b>

# 1. Resumen ejecutivo

Disponible en [Archivo de resumen ejecutivo](#)

## 2. Descripción del negocio / concepto y objetivos SMART

### 2.1 Concepto de negocio

La idea central del emprendimiento se basa en un restaurante el cual se va a especializar en fermentados, que abarca alimentos como bebidas. Va a tener un enfoque de cocina saludable y sofisticada, utilizando sabores únicos y promoviendo los beneficios de estos alimentos.

La propuesta también va a ofrecer una experiencia sensorial y educativa. Se va a ofrecer un taller práctico de fermentados, en el que los clientes van a poder realizar sus propios fermentados, aprender sobre estos y degustarlos.

De esta forma, nuestro emprendimiento combina restaurante + un espacio educativo, lo que nos posicionará como referentes en este ámbito.

### 2.2 Misión, visión y valores

#### Misión:

- Fusionar la tradición, la ciencia y la gastronomía sofisticada, para brindar alimentos y bebidas fermentadas con altos estándares.

#### Visión:

- Ser referentes en la educación culinaria de fermentos.

#### Valores:

- Educación gastronómica: implementación de talleres sobre fermentados, en los que se enseñen los beneficios de los fermentados y cómo trabajar con ellos.
- Bienestar nutricional: promover la alimentación consciente, con productos nutritivos que fortalezcan la microbiota intestinal. Poner el foco en la relación entre la comida y la salud.
- Transparencia en procesos: utilizaremos una cocina a la vista, una carta informativa.
- Trabajo en equipo: será resultado de la suma de partes para llegar a cumplir nuestros objetivos.

### 2.3 Objetivos de negocios SMART

#### Objetivos:

#### *A corto plazo:*

- Alcanzar 50 personas inscriptas al primer taller de fermentados en el plazo de siete meses.

- Lograr después de la apertura del local gastronómico, que asistan 600 comensales en los primeros tres meses.
- Diseñar un menú estacional que se renueve cada tres meses durante un año, poniendo a los fermentados como diferenciador en la propuesta gastronómica.
- Alcanzar 5000 seguidores en Instagram en el plazo de tres meses.

#### ***A mediano plazo:***

- Realizar eventos temáticos al menos una vez por mes (taller, maridaje, noche con comida de un determinado país) una vez que haya finalizado el primer año del negocio.
- Mantener un puntaje entre 4.5 y 5 estrellas en opiniones de google en el mes 18.
- Lograr abrir el turno mediodía los días de semana, a fin de aumentar los ingresos del establecimiento en el mes 20 luego de su apertura.

#### ***A largo plazo:***

- Establecer relaciones con nutricionistas, cocineros reconocidos o marcas de bebidas para colaboraciones y cobranding para el mes 36.
- Confección de una página web educativa con videos sobre la elaboración de productos fermentados, en los que la gente pueda inscribirse y así generar una nueva fuente de ingreso a partir del mes 40.
- Lanzar una propia línea de bebidas fermentadas en el mes 48.

### **2.4 Propuesta de valor única**

Restaurante especializado exclusivamente en alimentos y bebidas fermentadas, combinando salud, ciencia y alta gastronomía. En este sentido, se ofrecen platos de autor y otros de carácter saludable con beneficios para la microbiota intestinal, sabor complejo y presentaciones sofisticadas.

La idea de negocio también está sujeta al encuentro de los consumidores con una experiencia educativa y sensorial, en la que ellos no solo consumen, también descubren procesos, ingredientes y culturas gastronómicas ligadas a la fermentación, mediante la implementación de talleres culinarios.

El local estará ubicado en Bompland al 1700, Palermo Hollywood, Palermo, y abrirá sus puertas de martes a sábados de 19:30 a 12:30 y los domingos al mediodía de 11:30 a 16:30. Por otra parte, el servicio que ofreceremos es un menú a la carta a través de la asistencia personal de nuestro equipo de trabajo.

### **2.5 Tipo de estructura legal**

Se escogió la estructura legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) por los siguientes motivos:

1. Protección del patrimonio personal de los socios, en caso de deudas o problemas financieros estos responderán con su capital aportado y no con su patrimonio de bienes personales.
2. Menor costo en comparación a una Sociedad Anónima (SA), para una SRL se debe tener una capital mínimo de \$12.000 y para una SA se requiere un capital mínimo de

\$30.000.000. De igual modo, el objeto societario no debe contrarrestar con el capital aportado.

3. Menores requisitos formales y costos de funcionamiento, una SRL tiene menos trámites legales y menos gastos fijos.
4. “La SRL es muchísimo más sencilla que la SA, ya que no requiere una convocatoria formal a asamblea, ni publicación de edictos, ni la celebración de la asamblea como una reunión formal de socios”.

## 3. Análisis de prefactibilidad del negocio

### 3.1 Marco legal y habilitaciones

Para la habilitación del local comercial ubicado en Bompland al 1780, Palermo Hollywood, CABA, se contratará a un grupo de gestoría cuyo trabajo comprende los siguientes ítems:

- Inspección del local a habilitar
  - Confección del anexo técnico: la Encomienda Profesional
  - Certificación ante el Consejo Profesional de Ingeniería Civil (CPIC)
  - Certificado de Aptitud Ambiental (APRA)
  - Presentación y seguimiento del trámite ante la Agencia Gubernamental de Control (AGC)
  - Obtención del Certificado de Habilitación
  - Honorarios de maestro mayor de obras
- 
- OTROS REQUERIMIENTOS NECESARIOS:

#### a) Higiene y seguridad alimentaria

- Curso de Manipulador de Alimentos para toda persona que manipule alimentos. Es obligatorio y se gestiona ante GCBA. El carnet de manipulación higiénica de alimentos no tiene costo alguno. Es gratuito y válido por tres años. <https://alimentos.agcontrol.gob.ar/>
- Señalización sanitaria, limpieza y procedimientos; ver *Guía de establecimientos críticos* (campanas, matafuegos, salidas de emergencia, señalética, etc.). ([Buenos Aires Ciudad](#)) POE

*Proyecto de ventilación mecánica* (no es necesario para la habilitación).

Según lo establecido por el Código de Edificación de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, todo espacio con permanencia de personas (público o personal) debe contar con ventilación natural directa hacia el exterior o hacia un patio reglamentario.

Tiempo: el trámite puede demorar entre 1 y 4 meses.

Además, una vez aprobado el proyecto, el cliente tiene un plazo de gracia de 2 años para realizar la instalación física del sistema.

#### *Cocina y extracción*

- Campana y extracción con salida a los cuatro vientos, dimensionada por profesional; matafuegos y sistema de detección, según la guía de AGC. ([Buenos Aires Ciudad](#))
- Instalación de gas por matriculado y habilitada por la distribuidora (Metrogas). Cumplir ventilación y evacuación de gases. ([Buenos Aires Ciudad](#))

### *Sanitarios y accesibilidad*

- Baño(s) para clientes y baño accesible (dimensiones, barras, puertas, radio de giro) conforme Ley 962 de Accesibilidad en edificios de uso público. ([Buenos Aires Ciudad](#))
- Vestuarios/baño de personal separados de los de clientes (indicado en guías de seguridad e higiene de GCBA). ([Buenos Aires Ciudad](#))

### *Residuos y ambiente*

- Aceites Vegetales Usados (AVU): registrarse y contratar recolector habilitado por el Gobierno de la Ciudad (APRA/BA Recicla). Guardado en recipientes cerrados y remitos de retiro.
- Gestión de grasas: exigencia de trampa/interceptor de grasas para locales gastronómicos (normativa sanitaria/ambiental; AySA prohíbe el vertido de aceites y grasas al sistema). Diseñar e instalar el equipo correspondiente. ([Aysa](#))
- Según actividad y superficie, Licencia Ambiental Simple (LAS) o trámite de Evaluación de Impacto Ambiental ante APRA (locales gastronómicos están alcanzados por la normativa de evaluación).

### *Mesas en vereda / deck*

- Permiso de Área Gastronómica (vereda o calzada), con requisitos de anchos libres, seguros, seguros RC y materiales ignífugos. Vigencia 5 años. ([Buenos Aires Ciudad](#))

### *Libro / inspecciones*

- Libro Digital (AGC) para ver actas e inspecciones y Libro de Quejas obligatorio (papel u *online*, con cartel visible y/o QR). ([libro digital.agcontrol.gob.ar](#), [boletín oficial.buenosaires.gob.ar](#), [Buenos Aires Ciudad](#))

### *Venta de bebidas alcohólicas*

- Inscribirse en el Registro de Comercialización de Bebidas Alcohólicas (CABA) antes de vender alcohol.

### *Provincial*

CABA es jurisdicción autónoma (no aplica REBA de Provincia). La normativa clave es GCBA (AGC/APRA) para habilitación, higiene y ambiente; y AySA para vertidos. ([Aysa](#))

### *Música ambiente*

- Para pasar música grabada en el salón, gestionar licencias de SADAIC y AADI-CAPIF

Paso a paso sugerido (timeline operativo)

1. Arquitecto/a matriculado/a: relevamiento + anteproyecto de obra y planos de habilitación (incluye accesibilidad, sanitarios, vestuarios y cocina).
2. Ingenierías: gas, ventilación/extracción, eléctrica e incendio (memorias y cálculos).
3. Ambiental: definir si corresponde LAS/Evaluación Ambiental; proyectar trampa de grasa y gestión de AVU.
4. TAD – Habilidadación (AGC) y, en paralelo, AFIP/AGIP + Registro de Empleadores.
5. Obra y libros/registros (Libro Digital, Libro de Quejas, contratos con AVU y residuos).
6. Alimentos: curso de Manipulador para todo el equipo.
7. Alcohol y vereda (si aplica): alta en Registro de Bebidas Alcohólicas y permiso de área gastronómica.
8. Música: contratos SADAIC / AADI-CAPIF.

### 3.2 Análisis de la competitividad del sector

#### ***MICROENTORNO específico: FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER***

1. **Amenaza potenciales competidores:** fuerza alta. No existe una barrera de entrada que dificulte el ingreso al mercado, lo cual significa que múltiples emprendimientos podrían competir contra nuestra propuesta.
2. **Poder de negociación de los proveedores:** fuerza baja. El local comercial no solo posee una ubicación estratégica, sino que también utiliza una materia prima que es comercializada por una gran variedad de proveedores. El poder de negociación al principio sería bajo ya que somos clientes nuevos, pero con el tiempo pasaremos a tener ventaja con el poder de negociación, ya que, con el aumento de las ventas, ganaríamos poder al momento de negociar el precio de los insumos, entregas, etc.
3. **Poder de negociación de los clientes:** fuerza alta. Los consumidores en la zona elegida tienen acceso a múltiples alternativas, esto los posiciona en una escala alta de poder de negociación.
4. **Amenaza de productos sustitutos:** fuerza alta. En el mercado y en la zona elegida existen múltiples opciones de productos que puedan sustituir nuestros productos, si bien no existen bares de alimentos y bebidas fermentadas, los consumidores pueden encontrar propuestas que incluyan platos parecidos a lo que ofrecemos.
5. **Rivalidad entre competidores:** fuerza alta. La rivalidad entre competidores es alta, al ser una zona céntrica existen múltiples propuestas gastronómicas, ya que nos encontramos posicionados en un mercado actual con vendedores y compradores formados y sólidos.

### 3.3 Análisis PESTEL (Político, económico, social, tecnológico, ecológico, legal)

#### ***Macroentorno: Pestel***

Desde el punto de vista del PESTEL, detectamos que hay una buena oportunidad para abrir un negocio gastronómico que nos permita enfocarnos en brindar una dieta saludable teniendo en cuenta las condiciones actuales del país.

- **Político:** “El decreto 847 establece que los tiempos se extenderán de tres a seis meses, con posibilidad de que ese plazo sea de hasta ocho meses en las empresas de seis a 100 trabajadores, y de hasta un año en las unidades de hasta cinco empleados”.<sup>1</sup>
- **Económico:** “El nivel general del Índice de precios al consumidor (IPC) representativo del total de hogares del país registró en agosto una variación de 1,9% con relación al mes anterior”.<sup>2</sup>

“La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) actualizó sus proyecciones sobre la economía de Argentina y ajustó sus expectativas de crecimiento para el año próximo. En su informe interino de Perspectivas Económicas, publicado este lunes, la entidad estimó que el país tendrá un crecimiento del 5,7 % en 2025, lo que representa un aumento de 2,1 puntos porcentuales respecto a la previsión de diciembre pasado”.<sup>3</sup>

- **Social:** según lo analizado, los estudios médicos sobre cómo funciona el intestino y cómo se puede implementar en la dieta diaria han avanzado notablemente. A su vez se están implementando cambios en el consumo de la población, ya que se buscan productos de alimentación consciente y ese cambio genera un beneficio “Redefinir nuestra relación con los alimentos y el bienestar”...<sup>4</sup>
- **Tecnológico:** debido a la gran cantidad de oferta actual de plataformas delivery, que facilitan la distribución del producto, no se debe contratar a un repartidor. Es preferible tercerizar esta tarea, aunque se tenga que dar una comisión por venta, porque aun así sigue siendo más económico que contratar un empleado más. “...El auge de las clases virtuales, que se asentaron como una tendencia educativa desde la pandemia en 2020”... Hacemos hincapié en cómo aumentó la educación online donde encontramos una oportunidad.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Disponible en:

<https://www.lanacion.com.ar/economia/que-pasa-con-el-periodo-de-prueba-tras-la-reglamentacion-de-la-reforma-laboral-nid26092024/>

<sup>2</sup> Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31?>

<sup>3</sup> Disponible en:

<https://www.infobae.com/economia/2025/03/17/la-ocde-mejoro-sus-previsiones-para-la-argentina-en-2025-cuanto-crecera-este-ano/>

<sup>4</sup> Disponible en:

<https://www.forbesargentina.com/negocios/comer-vivir-mas-mejor-cuales-son-nuevas-tendencias-alimentacion-n69160>

<sup>5</sup> Disponible en:

<https://www.iproup.com/startups/54839-llega-a-la-argentina-un-gigante-global-de-la-educacion-online>

- **Ecológico:** “El mundo se enfrenta a graves problemas ambientales en 2025. El aumento de las temperaturas, la contaminación del agua y la reducción de los bosques ponen en riesgo a las personas, la vida silvestre y el planeta. Estos desafíos no son solo preocupaciones futuras, sino que están ocurriendo ahora y afectan nuestra vida diaria”.<sup>6</sup>

“Objetivos climáticos de Argentina: el país pretende limitar las emisiones a 349 millones de toneladas de CO2 para 2030, y se requieren esfuerzos significativos para cumplir este objetivo”.<sup>7</sup>

- **Legal:** “El Gobierno avanza en la implementación de cambios estructurales en el régimen laboral argentino, con especial énfasis en el sistema de fondo de cese laboral. A partir del Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) 70/2023 y su incorporación parcial en la Ley de Bases 27.742, se introdujeron nuevas alternativas de contratación y mecanismos de indemnización, con la meta de flexibilizar el mercado laboral y fomentar la registración. La reforma integral ingresará al Congreso el próximo 15 de diciembre”.<sup>8</sup>

“En este contexto se promulgó la ley N° 25.156, cuyo espíritu es similar a la legislación antimonopolio europea y norteamericana. Por eso, el texto de la norma prevé expresamente el control previo de las operaciones de concentración económica que puedan afectar el desenvolvimiento del mercado”.<sup>9</sup>

Se puede ver el análisis PESTEL en el anexo.

### 3.4 Análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas)

Fortaleza	Oportunidad
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Única propuesta especializada en fermentos</li> <li>● Transparencia</li> <li>● Experiencia educativa</li> <li>● Poca competencia</li> <li>● Capacitación especializada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Expansión de mercado.</li> <li>● Alianza estratégica (influencers, marcas saludables, etc.)</li> <li>● Auge de la educación online.</li> </ul>

<sup>6</sup> Disponible en: <https://www.edengreen.com/blog-collection/environmental-problems>

<sup>7</sup> Disponible en: <https://es.shiftcities.org/post/argentinas-road-2030-collaborative-climate-action>

<sup>8</sup> Disponible en:

<https://www.iprofesional.com/legales/436826-reforma-laboral-2025-en-argentina-el-principal-cambio-para-trabajadores-y-empresas?>

<sup>9</sup> Disponible en:

<https://www.lanacion.com.ar/economia/los-controles-de-la-ley-antimonopolio-nid156678/>

Debilidad	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Poco conocimiento del consumidor acerca de los fermentados</li> <li>● Inversión inicial elevada</li> <li>● Dependencia de la tendencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Copia de propuesta gastronómica</li> <li>● Situación político económica del país</li> <li>● Cambio de tendencias</li> </ul>

### Fortalezas

- No hay una propuesta gastronómica que ofrezca la misma oferta que nosotros.
- Concientización mediante talleres culinarios de fermentos, en los cuales se acerca de una correcta alimentación que favorezca el desarrollo de un sistema intestinal saludable.
- Cocina a la vista: genera confianza y transparencia en la elaboración de productos.
- Poca competencia: la oferta gastronómica de un restaurante de fermentos como tal aún no existe, aunque sí existen restaurantes que en sus platos tengan ciertos fermentos, conservas y encurtidos.

### Oportunidades

- Posibilidad de expandir el mercado: que el público sea más consciente de su calidad de vida, salud y microbiota intestinal.
- Realización de eventos: ofrecer un menú sobre la base de diferentes tipos de fermentos que participen de los platos que se ofrecen.
- Ofrecer cursos *online*.

### Debilidades

- Capacitación especializada: utilización de personal especializado para la elaboración de fermentos. Impide la contratación de cocineros tradicionales.
- Producto de nicho: el mercado aún no desarrollado obstaculiza la captación de clientes.
- Inversión inicial elevada: renovación del local e incorporación de infraestructura necesaria (equipamiento de cocina, mobiliario, instalaciones, entre otros).

### Amenazas

- Posible intención de copia de locales gastronómicos sobre el concepto.
- Entorno político y económico del país que afecte el desarrollo de actividades del emprendimiento.
- Cambio de tendencias: que el interés del público por los fermentos se disipe y se incline hacia otras modas gastronómicas.

## 4. Plan de marketing

### 4.1 Investigación del mercado

Realizamos una encuesta la cual tuvo un alcance de 211 personas, con preguntas pensadas con el objetivo de conocer los intereses, hábitos de consumo y el grado de conocimiento de nuestro público con respecto a los alimentos fermentados. Además, con esta encuesta buscamos identificar el perfil sociodemográfico de nuestro segmento, cuales son las motivaciones de compra que tienen y qué nivel de predisposición tienen para realizar un taller de fermentados.

Para comenzar, las preguntas acerca de la edad, género y la ocupación nos permitieron identificar que la gran mayoría de los encuestados eran jóvenes/adultos, entre 18 y 35 años, y en su gran mayoría mujeres y estudiantes o trabajadores activos. Sobre la base de este dato de la encuesta, nos confirma que nuestro público objetivo apuntado es el correcto, jóvenes adultos interesados en nuevas experiencias. También debido a la encuesta determinamos que la zona elegida, Palermo, es la correcta, ya que una gran cantidad de los encuestados lo mencionó como una zona a la que les gusta salir a comer, hacer una actividad gastronómica.

Por otro lado, realizamos preguntas sobre el conocimiento de los encurtidos y fermentados, y sobre los beneficios que estos tienen. Estas preguntas nos permitieron detectar que la mayoría conoce los encurtidos y fermentados, pero que la mayoría no conoce sobre sus beneficios a la salud. Este dato refuerza la importancia de ofrecer un taller educativo dentro de nuestra propuesta. Las respuestas sobre la participación del taller fueron positivas y demuestran una potencial demanda significativa. La mayoría de los encuestados demostró interés y curiosidad por aprender y participar en una actividad distinta, como lo es el taller, esto refuerza que es importante ofrecer una experiencia.

En la encuesta realizamos preguntas acerca de cuánto estarían dispuestos a pagar un taller y las preferencias horarias, esto nos ayudó a definir la política de precios y la organización del taller, es decir, en qué día y horario realizarlo. Observamos que una gran parte de los encuestados pagaría \$25.000 o menos y que prefieren realizar el taller los sábados por la tarde. Por lo que interpretamos, el público busca propuestas con precios accesibles y en horarios de ocio.

Por otra parte, abrimos comentarios abiertos, para que los encuestados realicen cualquier tipo de propuesta o comentario que les pareciera pertinente. Algunos de estos comentarios fueron: que incluyan degustaciones; que haya maridaje, material informativo en las mesas y que el taller sea grupal.

Al analizar cuáles son los canales de comunicación más utilizados, notamos que Instagram es el más utilizado y lo sigue WhatsApp.

Como conclusión, la encuesta realizada a 211 encuestados nos permitió afirmar que hay un público interesado en nuestra propuesta, aunque cuentan con un bajo conocimiento sobre los fermentados. Esto lo tomamos como una oportunidad para posicionarnos como un espacio distinto y de aprendizaje culinario. Ver encuesta completa en anexo.

- **Segmento del mercado**

El público objetivo al cual apuntamos con PICKLE está compuesto principalmente por jóvenes adultos entre 25 y 40 años, género mixto, que cuenten con un poder adquisitivo medio-alto (C2 dentro de la Pirámide Social Argentina). Personas que residen o son habituales de la zona de Palermo o barrios cercanos como Villa Crespo, Belgrano, Nuñez, etc.

Este segmento está integrado por profesionales, emprendedores, turistas, estudiantes universitarios y foodies, que poseen interés en la gastronomía, valoran la innovación culinaria, el aprendizaje y el bienestar. Este público no busca solo una comida, sino que se interesa por una experiencia, que es lo que nosotros ofrecemos.

El perfil de nuestros consumidores es curioso, informado y con ganas de explorar. Se informa a través de redes sociales, principalmente mediante Instagram y Tik Tok. También utilizan WhatsApp como una plataforma para observar promociones, reservar una mesa, entre otras cosas.

Con respecto a sus hábitos de consumo, suelen salir a comer afuera una vez por semana. Es un público que está dispuesto a pagar un valor agregado, si se ofrece una experiencia con originalidad.

- **Análisis de la competencia**

	Competidor directo/indirecto	Competidor directo/indirecto	Competidor directo/indirecto	Competidor directo/indirecto	Competidor directo
Nombre	Somm restó	Hierro bodegón	Campobravo	Aguas Asian Bites Pauka	Conserva lo bueno
Propuesta de valor	Experiencia vinícola, cena por pasos con maridajes elegidos por el comensal, guiadas por sommeliers expertos. Lugar donde el vino deja de ser un acompañante para pasar a ser un protagonista.	Experiencia porteña reinventada. Bodegón que combina tradición y modernidad, con platos para compartir, técnicas de autor y diseño de alto nivel.	Experiencia de parrilla con creatividad internacional premium, menú 100 % sin gluten y con opciones keto, veganas y sin lactosa. Donde cada corte y plato es tratado con técnicas y calidad.	Experiencia gastronómica asiática premium, mediante pequeños bocados de autor, servidos de forma innovadora por una barra acuática.	Experiencia gastronómica ubicado en Villa Urquiza, donde ofrecen variedad de platos y su fuerte son las conservas. Ofrecen una carta de vino para maridar los platos. También cuentan con café y postre.

Precio	Entrada: \$13.000 Principal: \$16.000 Postres: \$10.000	Entrada: \$3.500 Principal: \$34.000 Postres: \$14.000	Entrada: \$3.300 Principal: \$22.000 Postres: \$10.900	Entrada: \$8.500 Principal: \$40.000 Postres: \$12.500	Entrada: \$7.600 Principal: \$26.100 Postres: \$ 11.100
Canales de comunicación	WhatsApp, Instagram, Sitio Web	WhatsApp, Instagram, Sitio Web	Sitio Web, WhatsApp, Instagram	Sitio Web, WhatsApp, Instagram	WhatsApp, Instagram
Principales fortalezas	Cientes muy conformes con toda la experiencia. 5 estrellas de puntuación en Google	Muy buena atención por parte del personal. Tanto las bebidas como los principales muy valorados por los clientes	Muy valorada por su comida libre de gluten, re valora la buena atención al público	Propuesta innovadora con su banda pasaplatos. Platos originales y ricos, linda presentación, ambiente relajante y tranquilo	Propuesta con platos novedosos y originales que ofrecen una experiencia al cliente
Debilidades	Únicamente con reserva	Precios elevados	Muchos comentarios negativos, fotos de pelos en pastas, gusanos en ensaladas, carnes quemadas y carnes crudas. Cobros mal hechos.	Cientes decepcionados, no es lo que se muestra por la página. Precios elevados. Muy mala atención	Menú acotado y comentarios que señalan que la atención invasiva

Referencia de valores de los platos calculados según:

- Entrada: empanada
- Principal: principal con carne
- Postre: brownie

Referencia de valores de los platos calculados según:

- Entrada: empanada
- Principal: principal con carne
- Postre: brownie

En el análisis comparativo de los competidores se observa que predominan las propuestas experienciales de alto nivel, enfocadas en ofrecer un valor diferencial a cada comensal a través del ambiente, el servicio y la calidad de los productos. Locales personalizados como Aguas Asian Bites Pauka se destacan por apostar a experiencias premium y sensoriales. Sin embargo, la mayoría comparte un perfil de precios elevados y una orientación hacia un público de alto poder adquisitivo. Dentro de este contexto, se identifica una clara oportunidad de posicionamiento para “Conserva lo bueno”, que logra diferenciarse gracias a su concepto único, basado en técnicas artesanales y productos naturales.

Mientras los competidores se enfocan en experiencias gourmet más tradicionales, como parrillas modernas, bodegones innovadores o cocinas internacionales, muy pocos comunican de manera profunda un propósito o narrativa gastronómica que conecte tradición, territorio y conciencia ambiental. Además, aunque la mayoría de los locales analizados posee una presencia digital activa en plataformas como Instagram, sitios web o WhatsApp, su comunicación suele centrarse únicamente en mostrar platos o promociones, sin transmitir un relato de marca sólido.

En cuanto al rango de precios, la propuesta de “Conserva lo bueno” se ubica en un nivel medio-alto, competitivo frente a la oferta actual. Este posicionamiento permite atraer a un público que busca experiencias gastronómicas de calidad, pero con opciones más accesibles que las de los restaurantes premium.

En síntesis, el estudio de la competencia revela que aún existe un espacio de mercado poco explorado para una experiencia gastronómica centrada en conservas, fermentados y técnicas de preservación natural, acompañada de una estética cálida, una identidad clara y un relato auténtico que refleje conciencia y territorio.

## **4.2 Ventajas competitivas y diferenciación**

### **1. Especialización en fermentados**

Con PICKLE nos posicionamos como el primer restaurante que se especializa en fermentados. Ofrecemos una propuesta que incluye alimentos, bebidas y panificados los cuales son elaborados por nosotros en el local, lo que nos permite ofrecer un producto fresco y casero. Nos diferenciamos porque a mayoría de los restaurantes ofrecen fermentos como complemento y muchas veces no son productos caseros. En la fermentación es el eje de la carta, gracias a esto ganamos identidad culinaria.

### **2. Experiencia gastronómica y educativa**

A diferencia de nuestra competencia y de los bares o restaurantes tradicionales, en PICKLE ofrecemos una experiencia sensorial al comer y la combinamos con el aprendizaje gastronómico. Con los talleres prácticos invitamos a los comensales a conocer más de los procesos lo cual les permitirá adquirir nuevos conocimientos culinarios. Buscamos generar un vínculo emocional y de pertenencia, ya que la gente cuando realiza algo casero toma cariño con el producto. Esto es un diferencial clave que ofrecemos y que la competencia directa no lo hace.

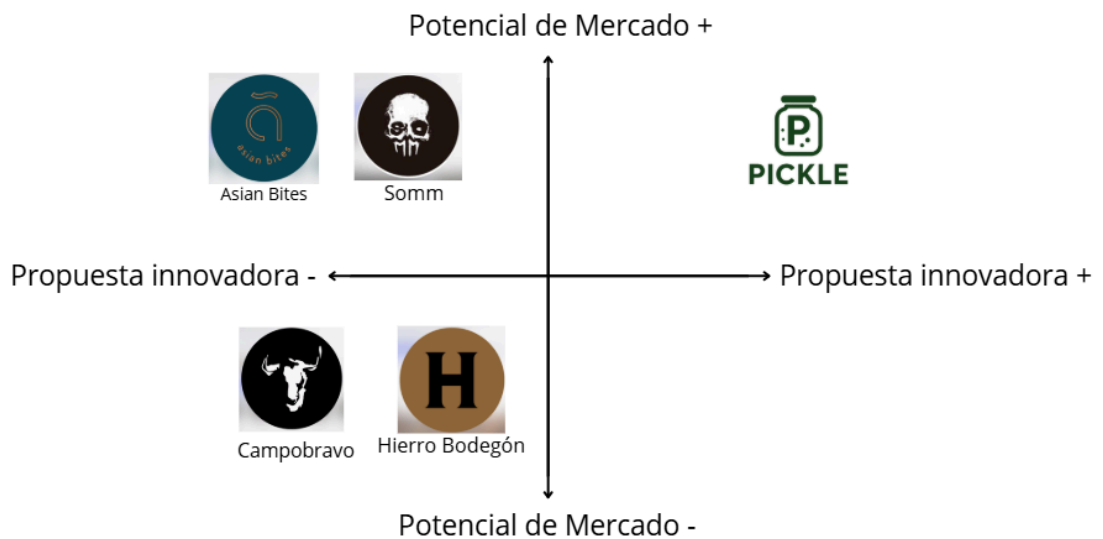
### 3. Transparencia

Vamos a contar con una cocina a la vista, en la que los comensales van a poder no solo observar la cocina, sino cómo se preparan sus platos. También vamos a exhibir los estantes con frascos de fermentos en distintas etapas, para que los clientes puedan observar ese proceso. Con esto vamos a generar curiosidad y confianza. Asimismo reforzamos los valores de transparencia y de que ofrecemos productos caseros. Esto es un gran diferenciador, ya que el mercado valora la trazabilidad y honestidad del producto.

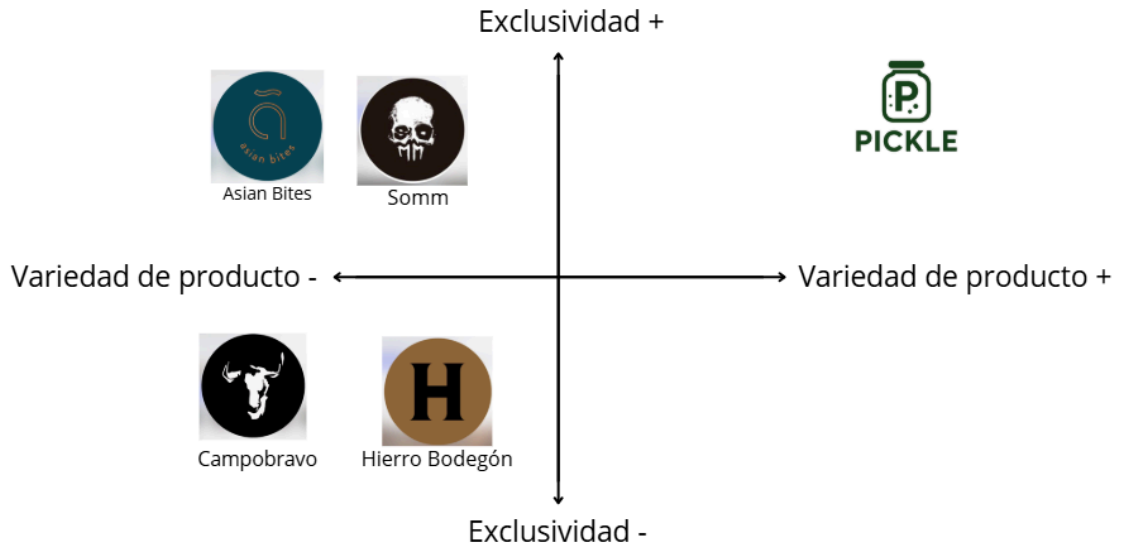
### 4. Educación y bienestar

Notamos que hoy en día hay un creciente interés por la alimentación consciente y por eso nosotros comunicamos los beneficios de los fermentos. Ofrecemos platos como una propuesta saludable, rica e informativa. Con esto no solo nos diferenciamos de la competencia, sino que nos posicionamos dentro de una tendencia global, como lo es la gastronomía saludable y lo justificamos de manera científica.

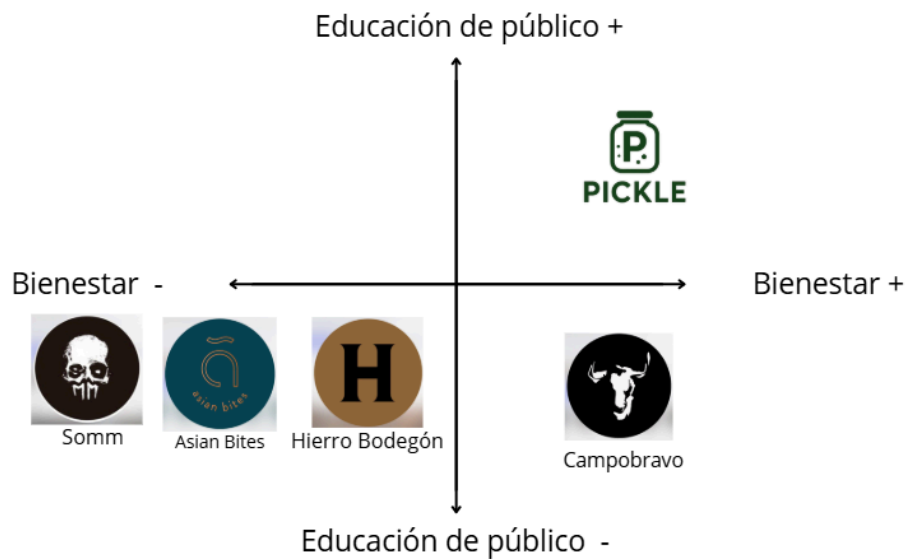
#### 4.3 Posicionamiento



Observando nuestra competencia detectamos que somos los únicos con una propuesta innovadora al implementar los fermentos. También nos diferenciamos por tener un potencial de mercado para explotar, ya que la segmentación de público es amplia según las encuestas que realizamos y mencionamos en el punto 4.1.



Observando nuestra competencia y aplicando estas variables podemos ver que contamos con una alta variedad de productos, lo cual fomenta la fidelización de los clientes. Además tenemos una propuesta única, difícil de encontrar en otro lado, con ingredientes seleccionados y técnicas cuidadas



Contemplando este gráfico vemos que somos los únicos en el mercado que propone educar a su público con la implementación del taller. Además tenemos en cuenta una propuesta que fomenta el beneficio hacia la salud personal.

A modo de cierre, vemos que nuestros pilares de posicionamiento se centran en la exclusividad, la variedad de producto y la educación sobre el consumo. Estos elementos no definen solo nuestra propuesta de valor, sino también nos permiten construir una experiencia diferenciadora para el cliente.

#### 4.4 Estrategias y políticas de marketing

- **Descripción detallada del producto**

La idea de negocio se rige mediante la oferta de alimentos y bebidas fermentadas. En este sentido, se pretende vincular a un plato de autor con algún fermento, ya sea una conserva o encurtido de vegetales, legumbres, carnes o frutas en confituras, almíbares, entre otros. Además se destaca la elaboración propia de nuestros panificados, sumando valor a la propuesta y adecuándose al concepto de “fermentos”.

Los platos y bebidas irán presentados de forma sofisticada en una vajilla que presente diferentes texturas al tacto a diferencia de las convencionales, y llegarán al comensal mediante un servicio a la mesa, quien previamente haya escogido el alimento o bebida de preferencia a través de un menú QR. Por otra parte, se señala que como complemento para el cliente, se realizarán talleres culinarios en los que se pueda comprender y aprender la elaboración de los fermentos utilizados en nuestro menú.

En cuanto a la ambientación del establecimiento, se destaca que a un costado del ingreso los clientes se encontrarán con la cocina a la vista junto con los cocineros mientras elaboran sus platos. A su vez, la estética del lugar será mezcla de laboratorio culinario y restaurante elegante acompañado de una barra central con grifos para kombuchas y cervezas fermentadas, estantes de vidrio con frascos de fermentos. Asimismo se hará uso de mesas de madera clara y bancos altos que reciban iluminación cálida. Además habrá un mural con ilustraciones de bacterias y levaduras en estilo artístico.

- **Nombre y logo**

El nombre PICKLE –palabra inglesa que significa ‘encurtido’– sintetiza la esencia del proyecto: la transformación viva de los alimentos a través de la fermentación. Es un término universalmente reconocido, fácil de pronunciar, con connotaciones positivas en gastronomía y una fuerte conexión con las tendencias culinarias globales actuales.

La fermentación no se limita al encurtido tradicional: representa una filosofía culinaria en la cual el tiempo, los microorganismos y la creatividad del chef se combinan para generar sabores complejos, naturales y saludables. El nombre actúa como símbolo de vida, cambio y autenticidad, conceptos que atraviesan toda la propuesta del restaurante. Además, PICKLE tiene un tono moderno, breve y memorable.



- **Branding**

Con el nombre PICKLE, buscamos una palabra corta, fácil de recordar, moderna y que se entienda en todos los idiomas. Como ya señalamos, *pickle* es una palabra en inglés que significa 'encurtido'.

Buscamos poner en auge a los fermentos y acercarlos al público como una experiencia, ya que notamos gran interés en estos productos. Buscamos combinar lo educativo con lo gastronómico.

Queremos que la comunicación con nuestros clientes sea en un tono cercano a ellos y educativo. Con lenguaje claro para poder transmitir a todos los conocimientos adecuados, fomentando la curiosidad de los consumidores.

Nuestro diseño visual estará compuesto por:

- **Logo:** con una tipografía simple, pero moderna al mismo tiempo. Un logo que tiende a lo minimalista. Compuesto por verde y blanco.
- **Paleta cromática:** compuesta por un verde oscuro, mostaza dorada, blanco cálido y un gris cálido.
- **Tipografía:** sans serif, que nos brinda un estilo claro, geométrico y limpio.
- **Elementos visuales:** el principal elemento visual serán los frascos de fermentados expuestos en el local. El local contará con un diseño en madera y acero cepillados, y privilegiamos que haya un clima especial con luz cálida.

Con cada detalle pensamos en reforzar la identidad de PICKLE. Presentamos una cocina abierta a la vista del público, esto transmite transparencia. La iluminación cálida transmite cercanía. La estética con frascos de fermentos nos permite exponer nuestros productos y dar la idea de casero.

Nuestros valores son: bienestar nutricional, educación gastronómica, sostenibilidad y transparencia.

- **Anexo: listado de la línea y gama completa de productos o servicios ofertados, con sus respectivos precios.**

- **Políticas de precio**

Dentro de la política de precio, decidimos tomar una estrategia de penetración de mercado, es decir al comenzar nos ubicaremos debajo del precio promedio de nuestra competencia analizada anteriormente, el mismo fue obtenido en base a productos específicos.

Sobre la base de las encuestas realizadas notamos que existe un interés por los fermentados, la cocina saludable y las experiencias culinarias. Sin embargo, los fermentados son productos llamativos para los consumidores, por esto decidimos esta política de precios para llamar la atención y que la gente se anime a probar.

Nuestro objetivo es crear en un principio una demanda, para lograr que la propuesta se instale y así crear una comunidad fidelizada.

Las estrategias más destacadas del proyecto serán:

- En la preapertura hacer una degustación gratuita.
- Talleres de fermentados: precio introductorio más bajo para incentivar inscripción y fidelizar.

Durante el primer año mantendremos la política de penetración de mercado, luego iremos aumentando gradualmente los precios, a la par de que la marca crezca y de que generemos identidad y fidelización con nuestro público.

- **Estrategia de lanzamiento**

#### **Corto plazo (primeros tres años)**

- ❖ **Ajuste:** vamos a ir incrementando los precios de manera gradual y anual acorde a la inflación.
- ❖ **Segmentación de oferta:** menú regular con maridaje de fermentados.
- ❖ **Promociones:** días temáticos como por ejemplo: “Noche de Kombuchas”, descuentos para grupos. Buscar la fidelización con clientes frecuentes.

#### **Subsiguientes tres años**

- ❖ **Posicionamiento premium:** consolidar precios alineados con restaurantes de alta gastronomía innovadora.
- ❖ **Experiencias exclusivas:** talleres con chefs invitados, cenas privadas, maridajes especiales a precio diferencial.
- ❖ **Club Pickle:** membresía anual con beneficios (descuentos, prioridad en talleres, invitaciones a catas privadas).

- **Valores de comunicación y lanzamiento**

Nuestra comunicación estará compuesta por tres valores: curiosidad, autenticidad y bienestar como pilares nuestros. Con cada mensaje y acción que realizamos buscamos reflejar nuestra esencia, es decir, una gastronomía transparente y saludable. La autenticidad la vamos a llevar a cabo mostrando los procesos reales de fermentación.

La curiosidad es un eje indispensable, buscamos despertar el interés por descubrir nuevos sabores y aprender sobre estos.

El bienestar lo vamos a transmitir a través de un ambiente cálido, natural y cercano, ya que nuestra idea es ofrecer bienestar físico y emocional.

Pretendemos posicionarnos desde el lanzamiento como un lugar donde el consumidor no solo coma, sino que también viva una experiencia sensorial y educativa. Realizaremos diferentes acciones como promociones, degustaciones, eventos y el taller práctico pensados para formar una comunidad que fidelice con nosotros.

- **Políticas de distribución**

El local estará ubicado en Bompland 1780, Palermo Hollywood, CABA, y abrirá sus puertas de martes a sábados de 19:30 a 00:30 y los domingos al mediodía de 11:30 a 16:30. De acuerdo con el análisis realizado de la zona se llegó a la conclusión de que es una zona céntrica con múltiples formas de transporte para llegar al establecimiento gastronómico, dentro de ellas encontramos:

- Estacionamiento 24h: 190 metros. Honduras 5538.

En cuanto a los canales de distribución se identifica:

- Consumo en el local (experiencia principal).
- Take away.
- Talleres de fermentación (presenciales).
- Participación en ferias gastronómicas y eventos de bienestar.

## **Políticas de promoción, comunicación y lanzamiento: estrategias**

### ***Publicidad offline***

- ❖ **Eventos de apertura:** catas gratuitas de nuestras bebidas y alimentos para prensa y foodies locales.
- ❖ **Folletos:** con frases llamativas, descuentos del 10 %, promociones 2x1 y con código no QR en puntos específicos de la zona donde se muestre el menú del establecimiento. Ver en anexo.
- ❖ **Pop-ups en ferias gastronómicas y de salud:** participación con un stand atractivo y degustaciones.

### ***Publicidad online***

- ❖ **Anuncios segmentados en Instagram y Facebook Ads:** a foodies, veganos, flexitarianos y público de 25-45 años.
- ❖ **Google Ads locales:** búsqueda de “restaurantes saludables”, “kombucha/ kefir en Palermo”, “cocina innovadora”.
- ❖ **Campañas de influencers:** micro influencers gastronómicos y de bienestar probando el menú en reels.

- ❖ **Email marketing:** newsletter mensual con tips de fermentación, recetas y promociones.

### **Relaciones públicas**

- ❖ **Notas en medios gastronómicos:** gestionar publicaciones en revistas especializadas.
- ❖ **Eventos con chefs invitados:** crear ruido mediático con colaboraciones exclusivas.
- ❖ **Participación en charlas de salud y gastronomía:** posicionarse como referente en fermentación gourmet a largo plazo.

### **Marketing**

- ❖ **Blog en la web del bar:** artículos sobre beneficios probióticos, cómo hacer en casa ciertos alimentos y bebidas fermentadas .
- ❖ **Mini manual descargable:** “Guía básica de fermentos caseros” a cambio de email, luego de inscribirse al taller.
- ❖ **Recetas interactivas:** publicar una receta simple con fermentos para compartir en redes y web.
- ❖ **Estrategias de lanzamiento:** plan de comunicación de la empresa para el prelanzamiento, lanzamiento.

- **Plan de comunicación**

Para llevar a cabo un plan de comunicación utilizamos uno de acción con objetivo, estrategias y tácticas.

Objetivo: aumentar la participación de público objetivo en un 15 % en el plazo de seis meses.

### **Estrategias**

- Desarrollar un plan de posicionamiento a través de comunicación proactiva y presencia en medios.
- Difundir los valores de la empresa y generar pertenencia en la zona.

### **Tácticas**

- Realizar un evento de apertura del local y del taller como introducción con degustaciones de productos principales y brindar información esencial de los fermentos.
- Promocionar por medio de las redes sociales como Instagram, a partir de *reels*, la propuesta de negocio y los beneficios de los productos fermentados.
- Creación de canal de Whatsapp con un fin informativo sobre los próximos talleres a dictar, más información relevante para el público.

### ***Métodos de control***

- Listado de inscripciones al taller.
- Cantidad de visualizaciones, enviados y guardados de *reels* en Instagram.
- Observar la cantidad de seguidores aumentados en redes.

### ***Métodos de evaluación***

- Entrevistas a participantes del taller para saber sus opiniones.
- Realizar encuestas por Instagram sobre sus experiencias.
- Hacer una investigación sobre qué dice la prensa del negocio.
- ❖ **Presupuesto de inversión comercial asociado a estas acciones proyectado a tres años.**

## 5. Plan de operaciones

Los productos se realizan de forma programada dependiendo de su demanda, bajo procesos operativos estandarizados, normas de inocuidad y parámetros de calidad asegurando una correcta rotación de insumos y, de este modo, lograr disminuir el número de desperdicios por caducidad propia de los alimentos o mala elaboración.

La producción y despacho de los alimentos y bebidas será mediante una cocina y barra a la vista, lo que pone de manifiesto transparencia en los procesos y un atractivo visual para aquellos interesados.

### 5.1 Estandarización y determinación de la oferta

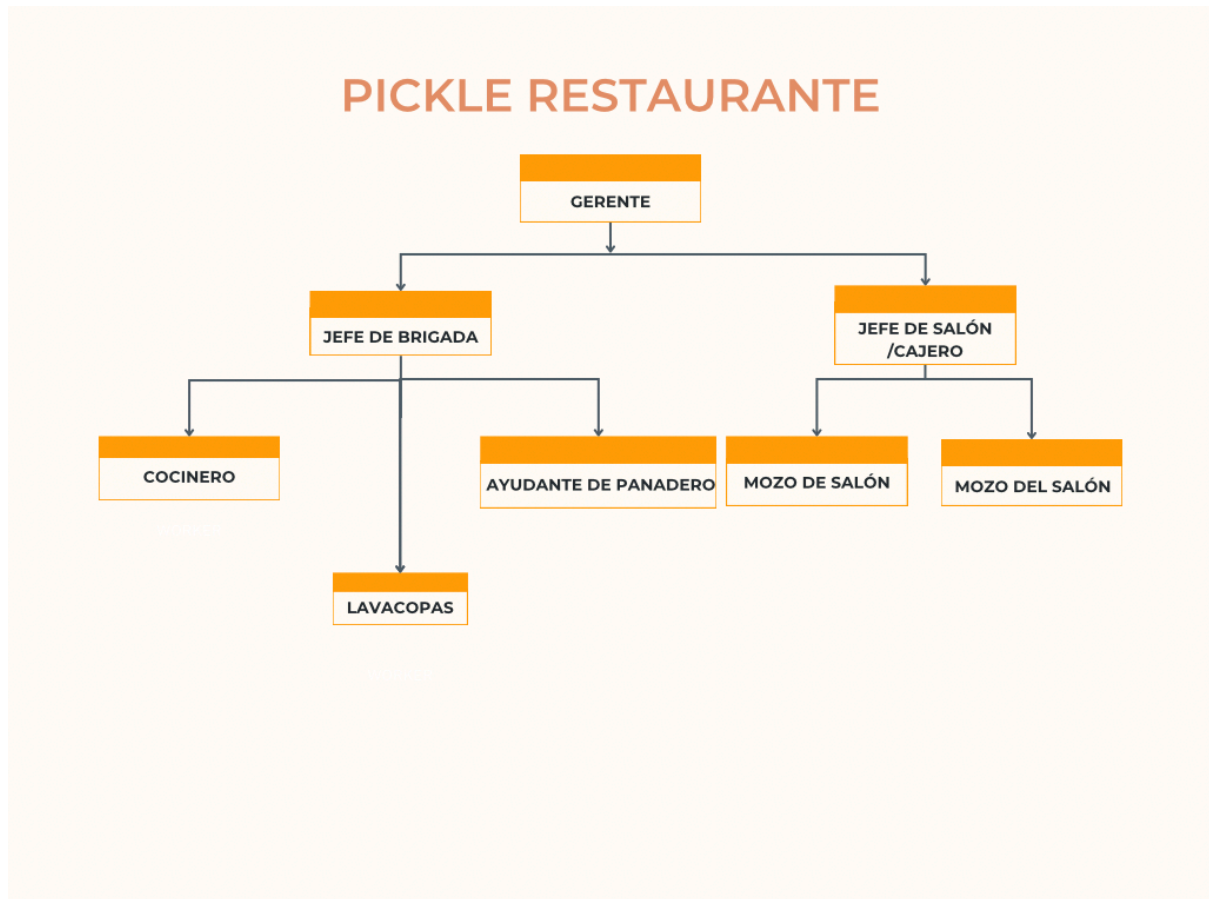
(Disponible en planilla de excel)

### 5.2 Análisis de carga de trabajo y capacidad productiva

(Disponible en planilla de excel)

### 5.3 Dotación de empleados

- Organigrama del establecimiento.



El establecimiento gastronómico contará con ocho empleados bajo el cumplimiento de 48 horas semanales considerando al gerente integrado por encargado de cocina, cocinero, ayudante panadero, lavacopas, encargado de salón y dos meseros.

Es importante destacar que el cocinero ingresará a trabajar los días lunes para la recepción de verdulería y carnicería, y realizará la limpieza y acondicionamiento de lo recibido. Dicha persona tendrá jornada de descanso al siguiente día.

*Horario de ingreso cocina:* 16:30

*Horario de egreso cocina:* 00:30

*Horario de ingreso salón:* 17:00

*Horario de egreso salón:* 1:00

*Horario de descanso-comida:* 18:15 a 19:00.

## **Descripción de trabajo**

*Gerente:* es la autoridad máxima del establecimiento, deberá poseer conocimientos previos tanto de administración como de gastronomía.

*Perfil de puesto:* ser mayor de 26 años. Licenciado en Administración o en Gastronomía. Experiencia de 5 años en el rubro.

*Responsabilidades principales:* asegurar que todas las áreas del negocio se encuentren bien comunicadas y que se desempeñen adecuadamente. Tener la capacidad para solucionar inconvenientes administrativos u organizacionales como así también de mantenimiento.

*Tareas:*

- Contratación de empleados.
- Realización de entrevistas junto al encargado de salón o cocina dependiendo del puesto buscado.
- Administrar los recursos financieros de la organización y solucionar problemas de mantenimiento (contratación de personal especializado y compra o reparación de algún equipamiento).
- Contratar proveedores analizando volúmenes de compra y costo por materia prima.

## **Personal de cocina**

- *Jefe de brigada:* responsable de la gestión integral de la cocina del establecimiento.

*Perfil de puesto:* ser mayor de 24 años. Al menos cuatro años de experiencia en un puesto similar. Licenciado en gastronomía o profesional gastronómico. Además contar con puntualidad, liderazgo y trabajo en equipo.

*Responsabilidades principales:* supervisar al personal, diseño de menú, control de stock y costos, correcta ejecución de los procesos de elaboración. Además va a ser responsable de sector de principales.

*Tareas:*

- Participar en las entrevistas de cocina junto al gerente.
- Inducir a los empleados a que conozcan todas las áreas de cocina y tareas a realizar.
- Realizar los pedidos de materias primas a los proveedores correspondientes.
- Ante rupturas o inconvenientes reportarlos al gerente.
- Garantizar la correcta elaboración de los platos.
- Limpieza y acondicionamiento de proteínas.

- *Cocinero:* encargado de la ejecución operativa de los platos a elaborar.

*Perfil de puesto:* licenciado en gastronomía o profesional gastronómico. Experiencia previa de un año. Contar con adaptabilidad, proactividad, puntualidad. Ser mayor de 20 años.

*Responsabilidades principales:* respetar los procesos operativos estandarizados de los productos. Responsable de la plaza de entradas y de la colaboración al jefe de cocina en el sector de principales.

*Tareas:*

- Limpieza y acondicionamiento de proteínas.
- Asegurar la correcta producción de las entradas (carpaccio, gravlax, productos fermentados, coliflor y berenjena asada, etc.).
- Elaboración de salsas y purés requeridos en el área de principales.
- Realizar el despacho de los pedidos comandados (entradas, purés).
- Reportes de faltantes de insumos al jefe de cocina.
- Cumplir con los requisitos de limpieza de la cocina tanto en la apertura, en el transcurso de la jornada y al cierre.
- Mantener su sector ordenado y prolijo.

- *Ayudante panadero:* responsable de la plaza de postres y de la panadería del establecimiento.

*Perfil de puesto:* licenciado en gastronomía o profesional gastronómico (no excluyente). Con orientación a panadería. Mayor de 20 años. Experiencia de al menos un año en producción y despacho de postres. Contar con puntualidad, proactividad, trabajo en equipo.

*Responsabilidades principales:* cumplir con los procesos operativos estandarizados de la plaza de postres y de panadería.

*Tareas:*

- Elaboración de flanes, cremas, profiteroles, salsas, tartas de queso, conservas en almíbar.
  - Reportar el faltante de insumos de la plaza de postres al jefe de cocina.
  - Cumplir con los requisitos de limpieza de la cocina tanto en la apertura, en el transcurso de la jornada y al cierre.
  - Realizar el despacho de los pedidos comandados (postres, armado de paneras)
  - Asegurar la correcta producción de panes de masa madre.
  - Mantener su sector ordenado y prolijo.
- *Bachero/ lavacopas:* a cargo de la limpieza del salón, los utensilios de cocina, platos y copas que lleguen de las mesas durante el servicio.

*Perfil de puesto:* no es requisito excluyente tener experiencia en el puesto. Mayor de 18 años. Orientación a tareas básicas de cocina.

*Responsabilidades principales:* mantener limpio y ordenado el salón, baños e inmediaciones de la cocina.

*Tareas:*

- Limpieza de depósito/almacén de productos.
- Limpieza de pisos, ventanales, mesas y sillas previo a la apertura del local.
- Limpieza de cestos de basura.
- Limpieza de baños (pisos, paredes, mesadas, espejos, inodoros, lavamanos).
- Lavado de platos, cubertería y cristalería durante el servicio.
- Lavado de sartenes, tupperes, bowls, tablas de corte, utensilios y otras baterías de cocina.

**Personal de salón**

- *Jefe de salón/ Cajero:* será el encargado del salón y de asegurar una agradable experiencia de los clientes. Asimismo será responsable de la caja y la gestión de cobros a las mesas.

*Perfil de puesto:* conocimiento de *software* Maxirest. Correcto manejo de Excel. Experiencia mínima de tres años en un puesto similar. Licenciado en Administración, Gastronomía o carreras afines. Contar con puntualidad, proactividad, trabajo en equipo y responsabilidad. Mayor de 25 años.

*Responsabilidades principales:* supervisar al personal de salón, gestión de cobros y saldos de caja, control de stock, apertura y cierre del local, elaboración de pedidos relacionados a salón y barra.

*Tareas:*

- Cobrar mesas.
  - Contabilizar periódicamente los saldos de caja en la apertura y cierre.
  - Asegurar el orden y la atención de los meseros.
  - Recibir a los clientes.
  - Elaborar pedidos correspondientes al salón (reposición de bebidas con o sin alcohol, servilletas, vajilla, cristalería, cubertería, frutas y verduras de barra).
  - Control de stock de vajilla, cristalería y cubertería.
  - Promover la venta de alimentos o bebidas de los que se tenga alta disponibilidad o que estén próximos a caducar.
  - Atender mesas.
- *Mozo de salón:* a cargo de la toma de pedidos que requiera el comensal, llevar y traer respectivos platos y bebidas a las mesas.

*Perfil de puesto:* experiencia previa de un año en el puesto. Conocimiento de técnicas de venta y servicio de salón. Mayor de 18 años. Contar con prolijidad, puntualidad, atención, trabajo en equipo y proactividad.

*Responsabilidades principales:* atender a los clientes.

*Tareas:*

- Promover la venta de alimentos o bebidas de los que se tenga alta disponibilidad o que estén próximos a caducar.
  - Atender mesas.
  - Recibir a los clientes.
  - Desbarasar y limpiar mesas.
  - Reponer saleros, aceiteros, servilleteros y bebidas.
  - Despedir a los clientes con un cordial saludo.
- *Mozo de salón/ barra:* a cargo de la ejecución de bebidas fermentadas que le solicite el cliente. Asimismo será quien tome pedidos, lleve y traiga respectivos platos y bebidas a las mesas.

*Perfil de puesto:* experiencia previa de un año en el puesto. Conocimientos básicos de bebidas fermentadas y de elementos de barra. Conocimiento de técnicas de venta y servicio de salón. Mayor de 18 años. Contar con prolijidad, puntualidad, atención, trabajo en equipo y proactividad.

*Responsabilidades principales:* elaborar y servir bebidas fermentadas y atender a los clientes.

### *Tareas:*

- Promover la venta de alimentos o bebidas que de los que se tenga alta disponibilidad o que estén próximos a caducar.
- Elaborar bebidas fermentadas (kefir, Kombucha).
- Servir bebidas fermentadas.
- Atender mesas.
- Recibir a los clientes.
- Desbarasar y limpiar mesas.
- Despedir a los clientes con un cordial saludo.

## **5.4 Políticas de capacitación y reclutamiento**

### ***Reclutamiento***

La persona encargada del reclutamiento será el dueño del establecimiento y las entrevistas se llevarán a cabo un mes antes de la fecha de apertura. Dicha conversación contará con la participación del encargado de cocina o sala, dependiendo del puesto que se trate.

Los anuncios de empleo serán publicados en la bolsa de trabajo de UADE, empleosgastro (Instagram), cuenta propia de Instagram, Zonajobs, LinkedIn, etc.

Nuestro proceso de reclutamiento lo orientamos a incorporar personal formado gastronómicamente, con experiencia en servicio y buena oratoria para transmitir la parte educativa del proyecto.

### ***POE de reclutamiento***

1. Identificación de cuál es la necesidad. Se formará el perfil requerido, se debe definir la descripción del puesto, tarea, horarios, nivel de experiencia y la formación deseada.
2. Publicaciones del empleo a solicitar en respectivas bolsas de empleo.
3. El área de RR. HH. se encargará de recibir y filtrar las postulaciones. Deben clasificar los CV según cumplimiento del perfil. Se deben priorizar a los candidatos con experiencia en gastronomía, en servicio y con buena oratoria.
4. Convocatoria de las personas con un CV apto a los requisitos del puesto.
5. Entrevista inicial con participación del dueño y el encargado de salón y cocina. En esta entrevista se evaluará la comunicación y el trato interpersonal, el compromiso, la experiencia técnica, según el puesto.
6. Prueba práctica, luego de la entrevista se realizará una prueba práctica. En cocina se solicitará una tarea simple, como por ejemplo realizar una mise en place, limpiar la mesada o realizar un emplatado. Esto servirá para evaluar su forma de moverse, criterio, limpieza, etc. En el salón también se realizará una prueba práctica en la cual el solicitante al puesto simulará que está atendiendo a un cliente, esto para evaluar la empatía, conocimiento, oratoria y claridad al transmitir conocimientos.
7. Análisis de los perfiles que resultaron más congruentes a lo solicitado (anteriores empleos, referencias, actitudes). Los candidatos serán evaluados en una grilla de

desempeño en la cual se valorará la técnica, actitud y la adaptación a los valores de nuestro negocio.

8. Cargar datos del trabajador: número de CUIL del empleado, domicilio, fecha de nacimiento y otros datos personales.
9. Completar datos del trabajo: tipo de trabajo, cantidad de horas semanales y remuneración.
10. Ingresar el domicilio laboral: lugar donde se realizarán las tareas y la fecha de ingreso.
11. Confirmar e imprimir comprobantes: una copia es para el empleador y otra para el trabajador.
12. Contratar ART (Aseguradora de riesgo de trabajo). Previo a que el empleado inicie con sus tareas, deberá contratar la ART. Se selecciona Galeno ART que cuenta con cobertura nacional.
13. Contratación del empleado: el empleado deberá firmar su contrato. Luego se registra al empleado en ARCA, se emite el alta y se entrega al trabajador con la copia de su contrato.
14. Capacitación del empleado: el empleado contratado va a participar de un programa de inducción, en el que conocerá la misión, las normas, procedimientos de higiene y los procesos productivos sobre las fermentaciones.

### ***Plan de inducción***

#### 1. Objetivo general

Garantizar que cada colaborador –tanto de cocina como de salón– comprenda la filosofía, normas, procedimientos y estándares de trabajo de PICKLE, integrándose de manera rápida, eficiente y alineada con los valores del bar.

#### 2. Objetivos específicos

- Transmitir la cultura y propuesta de valor del restaurante.
- Asegurar el conocimiento de las normas de seguridad e higiene.
- Establecer estándares de calidad, presentación y servicio.
- Fomentar la comunicación y trabajo en equipo entre áreas.
- Promover una actitud de hospitalidad, respeto y aprendizaje continuo.

#### 3. Duración del programa

Duración total: tres días (fase inicial), más un seguimiento semanal durante el primer mes.

#### 4. Estructura del Plan de inducción

– Bienvenida y cultura organizacional

Para todo el personal:

- Presentación institucional: historia, misión, visión, valores y concepto de PICKLE.
- Recorrido por el local: cocina, barra, depósito, salón, sanitarios, áreas de personal.

- Explicación de la estructura organizativa: quién es quién (jefe de cocina, salón, barra, gerente).
- Normas generales: puntualidad, vestimenta, comunicación interna, pausas y uso de dispositivos.
- Seguridad e higiene general:
  - Protocolos de limpieza.
  - Manipulación segura de alimentos y bebidas.
  - Conducta profesional con clientes.

## Día 2 – Inducción específica por área

### Personal de cocina

- Presentación del jefe de cocina.
- Revisión de fichas técnicas estandarizadas (como las de vegetales fermentados).
- Uso y cuidado de equipos y utensilios especializados (frascos, fermentadores, cámaras).
- Protocolos de etiquetado, rotulado y control de fermentos.
- Normas de higiene personal y limpieza del área.
- Control de temperaturas y pH en procesos de fermentación.
- Introducción al concepto de “cocina viva” y cómo comunicarlo al resto del equipo.

### Personal de salón / barra

- Presentación del jefe de salón.
- Entrenamiento en el menú y procesos de fermentación básicos para explicar al cliente.
- Protocolo de servicio:
  - Presentación y lenguaje corporal.
  - Explicación de los productos de manera educativa y amigable.
  - Tiempos de servicio y coordinación con cocina.
- Servicio de bebidas fermentadas:
  - Cómo servir kombucha.
  - Control de temperatura y presentación.
- Prueba de degustación interna: todo el personal debe conocer el sabor de los principales productos.
- Normas de manejo de comanda, cobro y atención postventa.

### – Integración y evaluación

- Dinámica de *role-playing* (escenarios de atención, errores comunes y resolución).
- Preguntas abiertas sobre la cultura PICKLE y *feedback* de los nuevos integrantes.
- Evaluación corta de conocimientos técnicos y normas básicas.

## 5. Seguimiento posterior (primer mes)

- Reunión semanal de 15 minutos para revisar desempeño, dudas y ajustes.
- Evaluación final a los 30 días:
  - Conocimiento del menú y procesos.

- Cumplimiento de normas de seguridad e higiene.
- Actitud y trabajo en equipo.

## 6. Cultura interna y actitud PICKLE

- Curiosidad: preguntar, aprender y compartir.
- Respeto: entre compañeros, hacia el producto y hacia el cliente.
- Sostenibilidad: cuidar los recursos y minimizar desperdicios.

### *Programa de capacitaciones*

Toda persona que trabaje en el local gastronómico deberá poseer carnet de manipulación de alimentos al día.

Se darán capacitaciones al personal de sala sobre servicio de salón y atención al cliente. Asimismo, todo el personal realizará un seminario sobre cómo manejar elementos de cocina.

Los cocineros realizarán un curso sobre fermentos en tendencias cuando haya un cambio de menú o se desee incorporar nuevas técnicas de elaboración.

## **5.5 Determinación y cuantificación de equipamiento, paramentos e instalaciones:**

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

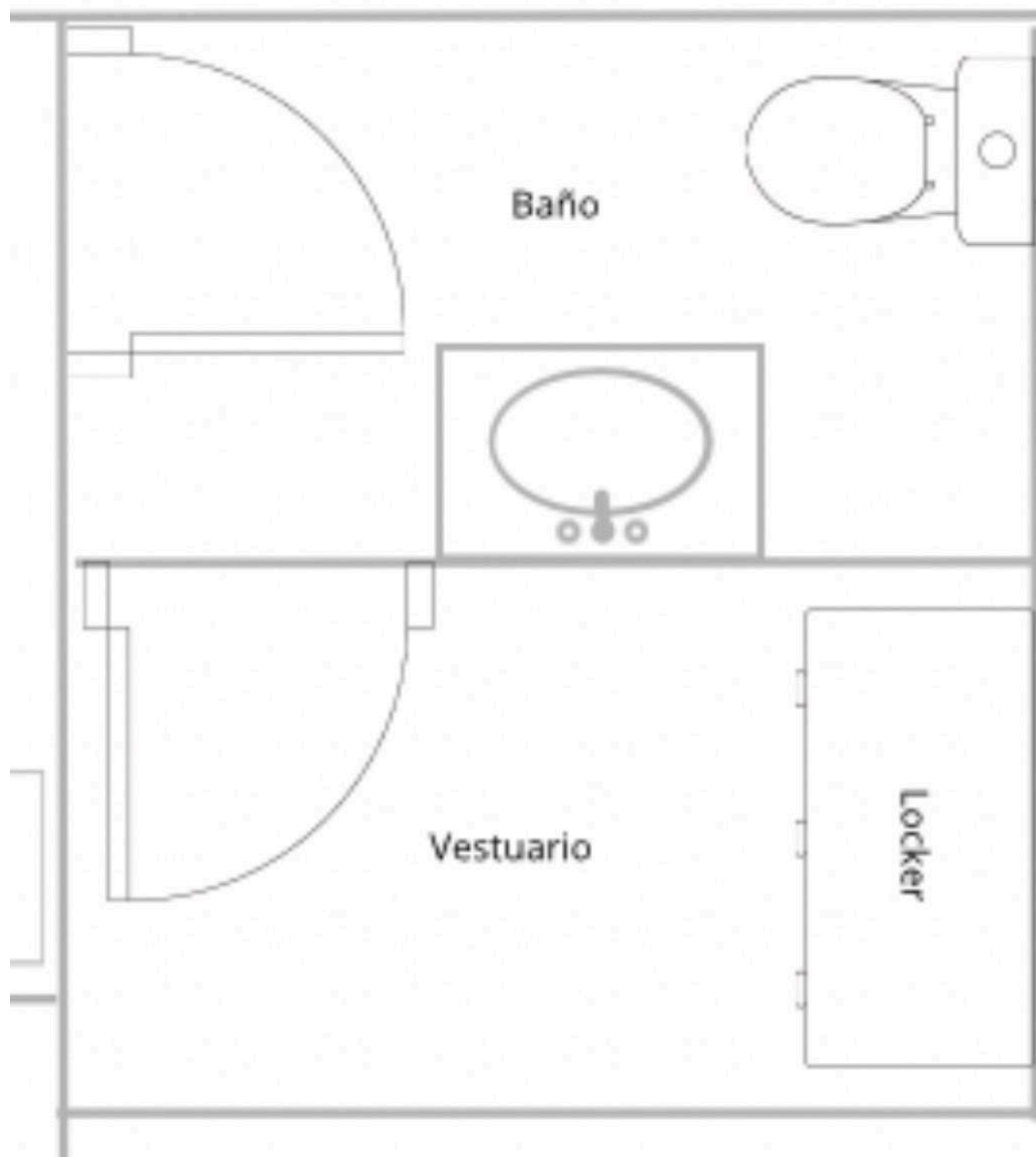
**Gastos de apertura:** ver link en anexo

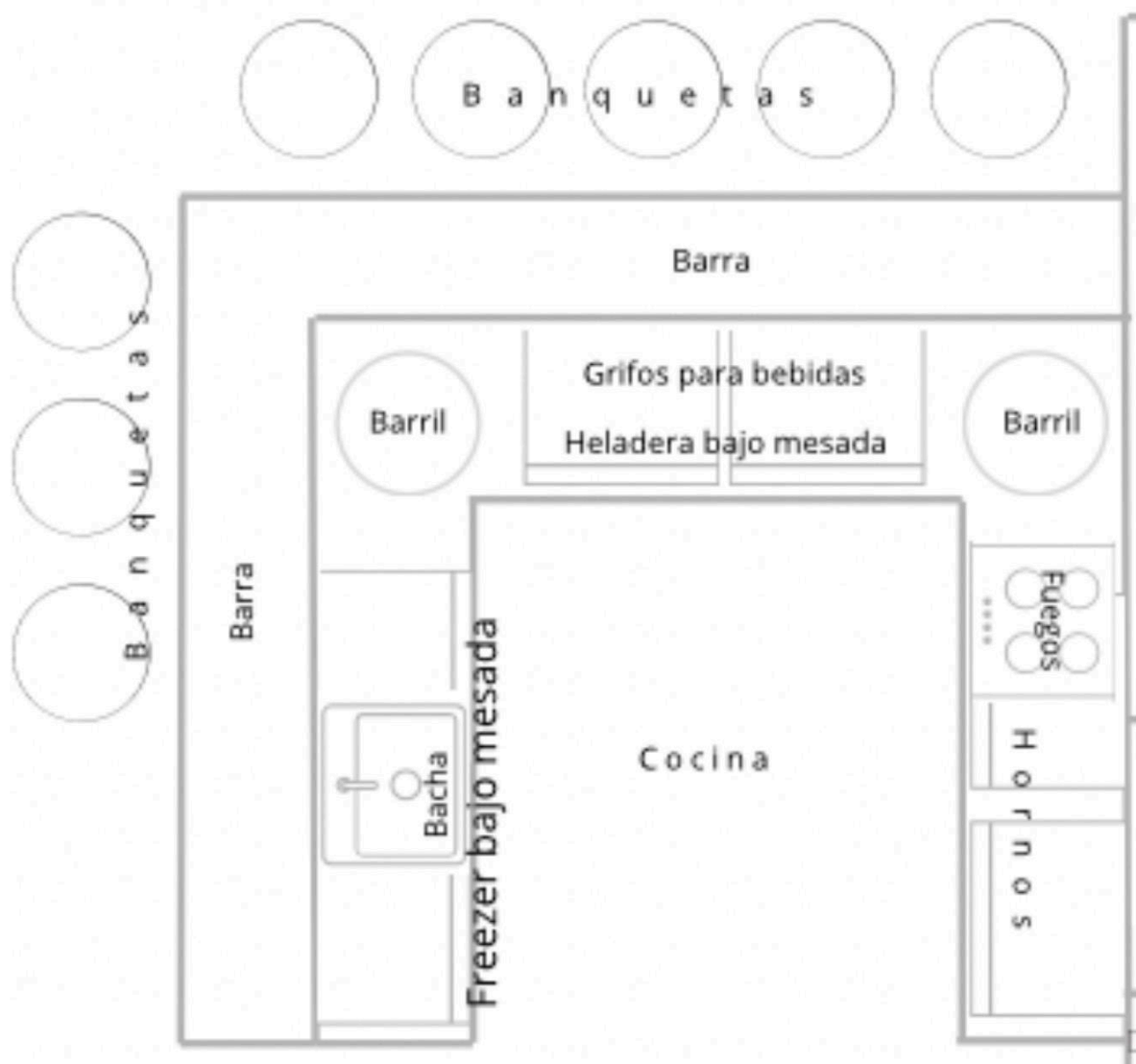
**Inversión inicial:** disponible en Excel

Dentro de la inversión inicial se incluye la compra de todo el equipamiento necesario para la producción, conservación y exhibición de los productos. Además, se contemplan los hornos, la freidora, la cámara de frío, el freezer, las heladeras exhibidoras, las mesadas y los utensilios de cocina, junto con el mobiliario para el área de atención al público. También se contempla la incorporación de una computadora y un sistema de gestión "Maxi Rest", la caja registradora, el posnet, las cámaras y la alarma para la seguridad. Se suman elementos de limpieza, matafuego y botiquín, además de la indumentaria del personal. Finalmente, se consideran los costos de contratación del equipo de trabajo y la adquisición de los insumos iniciales para la producción. Todos los detalles se pueden ver en el anexo.



Plano ampliado por sectores

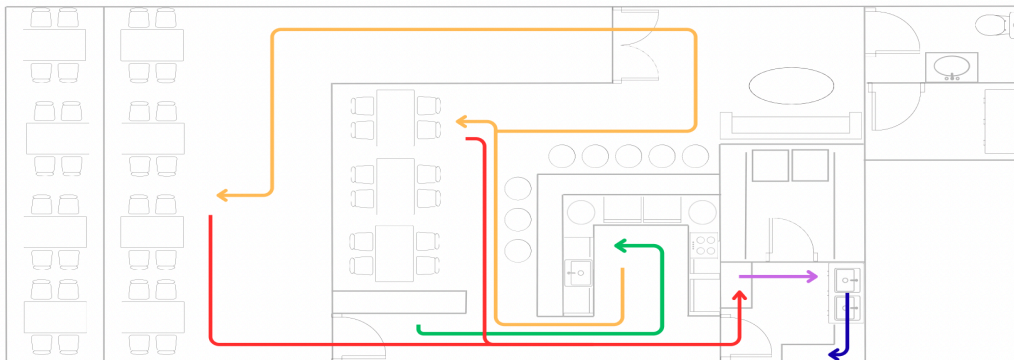




## Flujos

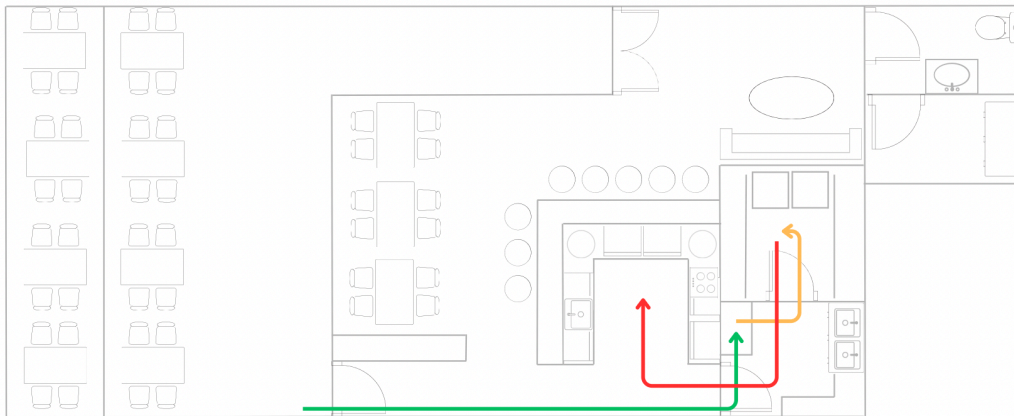
### *Flujos de platos y servicios*

El recorrido comienza con la **flecha verde**, que representa la recolección de los platos en el salón y su traslado hacia la cocina. Luego, con la **flecha naranja**, se indica el flujo de salida: una vez emplatados, los platos están listos para ser despachados a cada comensal. Finalizado el servicio, la **flecha roja** muestra el desbarazado de las mesas y el traslado de los platos hacia la mesada de la estación de lavado. Allí, el bachero, siguiendo la **flecha violeta**, se encarga del lavado y, finalmente, deposita la vajilla limpia sobre la mesada de apoyo, señalada con la **flecha azul**.



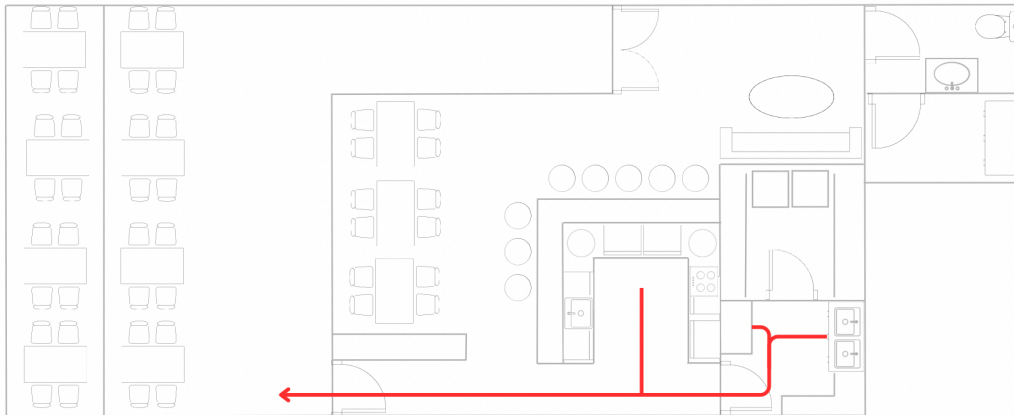
### *Flujo de insumos*

La mercadería ingresa por la puerta secundaria y se deposita sobre la mesada de la estación de lavado para realizar el control y verificación, representado con la **flecha verde**. A continuación, siguiendo la **flecha naranja**, la materia prima se traslada y almacena en el sector de depósito. Cuando es necesario para la producción, los insumos se retiran del almacén y se trasladan hacia la cocina, donde comienza el proceso de elaboración, Indicado con una **flecha roja**.



### *Flujo de residuos*

Indicados únicamente con una **flecha roja** se comienza a recolectar desde la bacha, pasando por la mesada de platos sucios y luego por la cocina, saliendo por la puerta secundaria.



### Flujo del personal

El personal ingresa como muestra la **flecha verde** desde la puerta secundaria hasta los lockers, sector en el que pueden cambiarse y guardar sus pertenencias. Una vez listos, como indica la **flecha naranja**, salen del vestuario cambiados e ingresan a la cocina o al almacén.



## 5.6 Sistemas de gestión operativa e inocuidad

### POE sobre el servicio

EQUIPO/ÁREA	Recepción, salón y cocina		
RESPONSABLE	Recepcionistas (1), cajeros (2), mozo de salón (3), cocineros (4).	Ubicación: Bompland al 1780, Palermo Hollywood, CABA	
FRECUENCIA	Al comenzar y terminar el horario de servicio. Martes a sábados de 19:30 a 00:30 y los domingos al mediodía de 11:30 a 16:30.		
ACCIONES PRELIMINARES	Chequear que el salón esté en condiciones higiénico-sanitarias correspondientes, que el uniforme esté correcto, tener la libreta para tomar los pedidos.	Equipo utilizado: libreta, lapicera, computadora, artículos de limpieza, equipamiento de cocina.	
OBJETIVO	Objetivo: otorgar un buen servicio al cliente. Hacer el mismo tipo		

	de servicio durante todo el día.
PROCEDIMIENTO DE SERVICIO	<p>Desarrollo:  Una vez abierto el local, (3) armar las mesas (mantel, cubiertos, platos, copas y vasos).  Revisar la disposición de las sillas, que esté cada una en su lugar.</p> <p>(1) Abrir la puerta al cliente siempre con una sonrisa y saludando cordialmente, decir: "Buen día, Buenas tardes/ Buenas noches, Bienvenidos a PICKLE.  Indicar cuál es su mesa y acompañarlo/s.</p> <p>- (3) Acercarse a la mesa siempre con una sonrisa y saludar cordialmente. Presentarse, decir: "Buen día, Buenas tardes/ Buenas noches, hoy voy a ser su mozo".  Ofrecerle/s la carta al/los comensal/es, siempre entregársela en la mano.  Llevar a la mesa una panera.  Preguntar por primera vez diciendo "¿ya está/n listo/s para ordenar?". Si la respuesta es "sí", tomar pedido y comunicar a cocina.</p> <p>Si la respuesta es "no", esperar a la elección del cliente (siempre pendiente de algún llamado de la mesa), dando así el segundo aviso preguntando: "¿ya está/n listo/s para ordenar?", otra vez.  Tiempo: 5 minutos  Tomar pedido con libreta y comunicar a los cocineros (4).</p> <p>(3) Se comunica con (2) para cargar la comanda (*) en el sistema (computadora).  Tiempo de espera de los platos: 30 a 45 minutos máximos.  (4) Avisar cuándo estén los platos a los mozos y entregarlos.</p> <p>(3) Llevar el/los platos a la mesa (siempre y cuando salga/n todos al mismo tiempo, si no esperar a los otros platos). Preguntar: "¿necesita/n algo más?" y decir: "que lo disfrute/n". Siempre cordiales y con una sonrisa.</p> <p>Esperar atentamente hasta que los comensales terminen sus platos (60 minutos).  Retirar los platos y ofrecer carta de postres.  Tiempo: 5 minutos  Retirar platos de postres</p> <p>(2) Preparar la cuenta impresa.  (3) Entregar la cuenta a la mesa. Preguntar: "¿De qué manera va a abonar?". Acercar el postnet a la mesa si es necesario.  Tiempo: 7 minutos.  Esperar atentamente al llamado del comensal.  Ante algún gesto del comensal, ir a la mesa a cobrar la cuenta.  Entregar el vuelto y decir: "Muchísimas gracias, que tenga un buen día/ que tenga una buena noche".</p> <p>(4) Preparar una copa de limoncello.  (3) Entregar copa de limoncello como aperitivo y adjuntar una encuesta de satisfacción.  (1) Acompañar al/los comensal/es a la salida y preguntar</p>

	<p>“¿Cómo lo pasaron?” y decir: “Muchas gracias por venir, los esperamos pronto”.</p> <p>(2) Conteo de caja del día. Tiempo: 10 minutos.</p> <p>(4) Limpieza y orden de la cocina. Tiempo: 35 minutos</p> <p>Verificar que la cocina esté en condiciones, antes del cierre del establecimiento.</p> <p>(3) Limpieza y orden del salón. Verificar que el salón esté en condiciones, antes del cierre del establecimiento. Tiempo: 35 minutos</p>
DEFINICIONES (PALABRAS CLAVES)	* Comanda: Pedido que se hace al camarero en un restaurante.
CONTROL DE SERVICIO	Satisfacción del cliente a través de la encuesta.

### POE de residuos

EQUIPO/ÁREA	Cocina y salón
RESPONSABLE	Lavacopas (1)
UBICACIÓN	Bompland 1780, Palermo Hollywood, CABA.
FRECUENCIA	Todos los días al finalizar el servicio. Martes a sábados de 00:30 y domingos de 16:30.
ACCIONES PRELIMINARES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar que los contenedores se encuentren limpios, con bolsas en buen estado y correctamente identificados según el tipo de residuo.</li> <li>• Equipamiento necesario: contar con guantes, escoba, pala, trapo y productos de limpieza, balde con desinfectante.</li> <li>• Mantener el área de lavado despejada antes de iniciar la tarea.</li> </ul>
OBJETIVO	Garantizar una correcta gestión y disposición de los residuos generados durante la jornada, manteniendo la higiene del establecimiento y cumpliendo con las normas municipales de separación de residuos.
PROCEDIMIENTO DE SERVICIO	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recolección inicial: Juntar los residuos generados en cocina, salón y barra una vez finalizado el servicio.</li> <li>2. Separación según el tipo de material <i>Orgánicos</i>: restos de frutas, verduras, pan, etc. <i>Residuos comunes</i>: papeles, servilletas, colillas,</li> </ol>

	<p>envoltorios no reciclables.  <i>Plásticos y reciclables:</i> botellas, bidones, tapas, films, envoltorios limpios.</p> <p>3. Cierre y limpieza: cerrar cada bolsa correctamente, evitando pérdidas o derrames. Además, reemplazar las bolsas vacías y dejar los tachos preparados para el día siguiente.</p> <p>4. Disposición final: trasladar las bolsas cerradas hacia el área de retiro de residuos del local.</p>
DEFINICIONES (PALABRAS CLAVES)	* Residuos orgánicos: todo material biodegradable de origen vegetal o animal.
CONTROL DE SERVICIO	Verificación visual de la limpieza y que la separación sea la adecuada.

### POE recepción de mercadería

RESPONSABLE	Cocinero
INSUMO	Carnicería
DÍA DE INGRESO	Lunes por la mañana (9:30 am)
PROVEEDOR	Carnes Moreira
PROCEDIMIENTO	<p>Ingresar mercadería por la puerta de empleados y direccionar hacia el sector de recepción (área de lavado). Este debe contar con balanza y con termómetro.</p> <p>Chequear la boleta entregada por el proveedor acerca del insumo que está entrando y su cantidad o peso. Verificar que coincida con la planilla de pedidos.</p> <p>Pesar el producto. Verificar la temperatura (refrigerados menos de 8 grados/ congelados -18 grados). Revisión de características organolépticas (olor, color, tacto).</p> <p>Rechazar el pedido si este no cumple con lo solicitado anteriormente.</p> <p>Firma del remito, si lo solicitado cumple las condiciones.</p> <p>Guardar la boleta entregada por el proveedor en la carpeta de compras.</p> <p>Disponer el insumo en un contenedor de plástico, etiquetar, enfilar y guardar en la cámara correspondiente.</p>

### **Sanitización de áreas cerradas**

*Cocina:* pisos, paredes, estantes, heladeras y freezer, hornos y fuegos, freidora, cuccipasta, área de lavado, tachos de basura, mesadas.

<b>Sanitización</b>	<b>Todos los días</b>	<b>1 vez por semana</b>	<b>2 veces por semana</b>
Pisos y paredes	X		
Estantería de secos			X
Heladera exteriores	X		
Heladera Interiores			X
Freezer		X	
Horno eléctrico		X	
Freidora			X
Área de lavado	X		
Mesadas	X		
Tachos de basura	X		

*Depósito:* pisos, paredes, estanterías, heladera.

<b>Sanitización</b>	<b>Todos los días</b>	<b>1 vez por semana</b>	<b>2 veces por semana</b>
Pisos	X		
Paredes		X	
Estanterías		X	
Heladera		X	

*Sector de barra:* pisos, vajilla, cristalería, cubertería, estanterías, heladeras, freezer.

<b>Sanitización</b>	<b>Todos los días</b>	<b>1 vez por semana</b>	<b>2 veces por semana</b>
Pisos	X		
Vajilla	X		
Cubertería	X		

Cristalería	X		
Estanterías		X	
Heladeras		X	
Freezer		X	

### **Sanitización de áreas comunes**

*Salón* (pisos, muebles, mesas y sillas).

TODOS LOS DÍAS.

*Baños*

TODOS LOS DÍAS.

### **Gestión de inventario**

El establecimiento gastronómico realiza inventario de todos los insumos con los que trabaja:

#### *Tipo y periodicidad*

Mercadería (carne y pescados, secos, aceites, verdulería): todos los sábados.

Papelería: todos los sábados.

Bebidas: todos los sábados.

Cristalería: una vez al mes.

Vajilla: una vez al mes.

Cabe destacar que para los platos que figuran en la carta se cuenta con una planilla que se completa todos los días, en la cual se incluye el stock ideal que debe haber de dichas preparaciones y el stock con el que se cuenta actualmente. Para los días de alta demanda (viernes y sábados) tiene que ser el doble.

La cocina también cuenta con una planilla de desperdicio la cual detalla el tipo de insumo, la cantidad, la fecha y el motivo que justifique la pérdida.

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

En nuestra elección de proveedores esenciales contamos con “Carnes Moreira” quienes son mayoristas en productos cárnicos, embutidos, entre otras cosas.

Además contamos con el contacto de “El Emporio Lanús” para todos los productos de almacén. Desde lácteos, quesos, bebidas hasta vinos.

Para lo que es pescadería contaremos con el proveedor “Fresco Pez S.A.” necesario para los platos que contemplan trucha, mero, entre otros.

Por último, nuestro proveedor de verdulería para frutas y verduras frescas y congeladas, productos de granja como el huevo, frutos secos y las especias que son de suma importancia, es “La bella palta” .

## 6. Plan de implementación y cronograma

Detallaremos los pasos necesarios para llevar el proyecto a la realidad, incluyendo un cronograma visual (gráfico de Gantt).

### 6.1 Resumen explicativo de tiempos

**Para la preapertura:** generación del estatuto (5 días), inscripción a Ingresos Brutos (15 días), inscripción a ARCA (20 días). Una vez iniciado el trámite haye 90 días corridos para presentar la documentación requerida. Además, se requiere la habilitación del local (40 días) (Oblea, código QR y certificado de habilitación). Proyecto de ventilación mecánica (2 meses).

Dentro de las refacciones del local se van a necesitar tres semanas, lo que involucra desde la plomería hasta la pintura exterior. Todas las refacciones desarrolladas en el punto 5.5.

Además, hay que tener en cuenta la compra de mobiliario (2 días), la contratación de recursos humanos (1 semana), la comunicación y la puesta en marcha del Instagram (1 día).

Posteriormente, se realizará la compra de la materia prima para la elaboración del menú.

También, para el prelanzamiento agregar degustación gratuita.

**Lanzamiento:** elaboración de los platos del menú (4 días). La promoción de 2x1 en bebidas fermentadas, publicación en redes, promoción del taller.

Luego de seis meses de operación anunciaremos la apertura del taller.

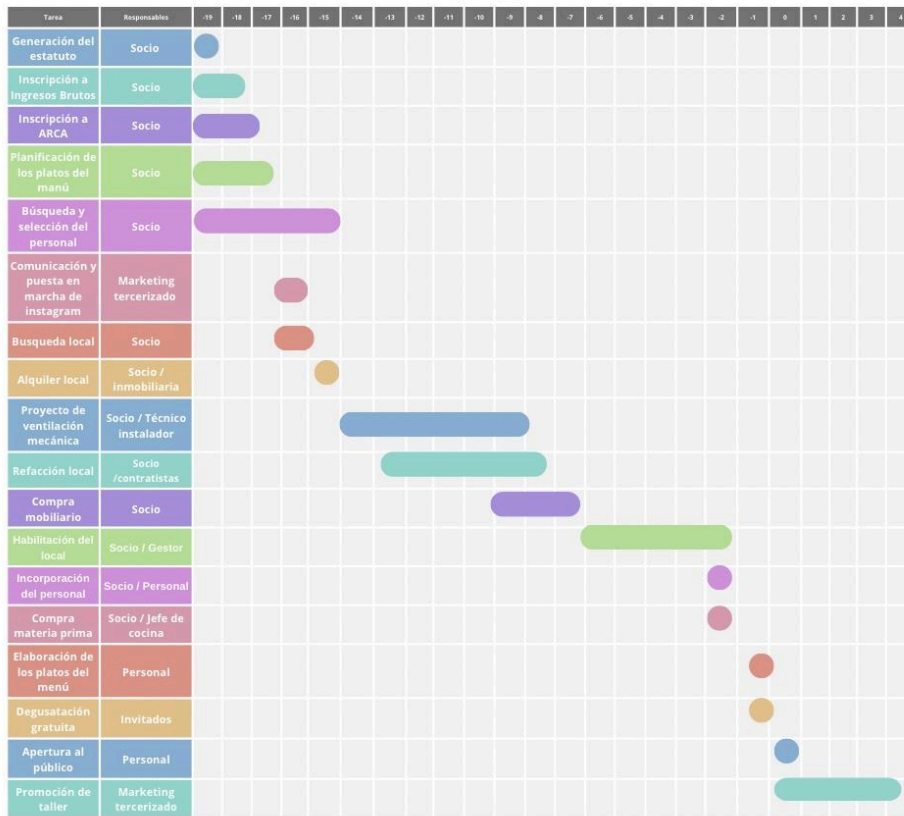
### 6.2 Gráfico de Gantt

Una representación visual del plan de acción que identifique:

- Tareas: todas las tareas clave para la puesta en marcha del negocio (ej.: trámites legales de constitución de sociedad, obtención de habilitación municipal, búsqueda y acondicionamiento del local, diseño del menú, contratación y capacitación de personal, compra de equipamiento, marketing de preapertura, día de lanzamiento).
- Personas responsables: quién es el encargado de cada tarea.
- Fechas límite: fecha de inicio y fin estimada para cada tarea, que abarque hasta al menos un mes después de la apertura o lanzamiento.

## Diagrama de Gantt

Herramienta de gestión de proyectos



## 7. Plan económico financiero

Disponible en planilla de [Excel](#).

## 8. Conclusiones y recomendaciones

A partir de la investigación de mercado, estudio de costos, análisis financiero, concluimos que nuestro proyecto, PICKLE, es rentable y con una gran diferenciación en el mercado actual. A partir de la investigación que realizamos identificamos que nuestros consumidores demandan experiencias culinarias nuevas y que están muy interesados en propuestas saludables y educativas.

Nuestro público objetivo son jóvenes-adultos de 20 a 40 años con un poder adquisitivo medio-alto. Sobre la base de la encuesta que realizamos a una masa poblacional de 211 personas notamos que hay un alto interés en participar de nuestro taller de fermentados y que hay un gran interés en nuestra propuesta gastronómica novedosa, lo que nos confirma que PICKLE es una gran oportunidad de negocio.

Desde el punto de vista financiero, los indicadores son positivos y nos permiten demostrar una solidez económica. Por otra parte, contamos con un VAN de USD 11982,73, calculado con una tasa de exigibilidad del 5 %. Este VAN nos demuestra que el proyecto genera valor y no solo que se recupera la inversión inicial, sino que también generará plusvalía.

La TIR alcanza el 11,80 %, por encima del 5 % requerido; esto señala que el proyecto resulta altamente rentable y capaz de producir retornos positivos.

El payback evidencia que recuperaremos el dinero en el mes de julio del cuarto año. Este periodo de recupero es razonable para un restaurante.

El free cash flow indica que si bien requerimos de una alta inversión inicial, nuestro negocio genera unos flujos de fondos crecientes y que para el año tres ya se recupera la inversión puesta.

A nivel estratégico, nuestro negocio, PICKLE, demuestra ser una propuesta original y llamativa. Nos posicionamos como el primer restaurante especializado 100 % en fermentados, que ofrece bebidas y alimentos de este tipo. Integramos no solo una experiencia culinaria sino que también una experiencia educativa, mediante un taller lo cual genera fidelidad con el consumidor. También nos vamos a destacar por ofrecer una transparencia productiva, esto lo vamos a llevar a cabo con una cocina a la vista, es decir que todos los clientes van a poder observar cómo se producen sus alimentos. Para reforzar ante nuestros clientes que nuestros productos son auténticamente caseros, incluiremos en la decoración del local estantes con frascos de fermentos preparados por nuestro equipo.

A pesar de que notamos que nuestro proyecto si es viable, hay ciertos desafíos críticos que hemos identificado y que debemos gestionar como:

1. Educación del consumidor sobre los fermentados: debemos realizar una comunicación clara y eficiente. La experiencia debe ser guiada y educar correctamente al consumidor.

2. Manejo de los costos en contextos de inflación: tener en cuenta que en la Argentina suele haber momentos de inflación, por lo tanto, tenemos que tener presente que hay que poder negociar precios y tener alternativa de proveedores.
3. En principio, es evidente que vamos a depender de personal especializado. Principalmente el jefe de cocina deberá tener experiencia en fermentos y estar capacitado para entrenar al personal para que estos también puedan transmitir sus conocimientos a los comensales.
4. Correcta promoción de los talleres.

Asimismo, existen ciertas recomendaciones estratégicas que son claves para nuestro negocio. Las enumeramos a continuación:

- Recomendación a corto plazo

Debemos fortalecer la comunicación educativa, ofrecer beneficios, procesos y, sobre todo, ser transparentes. Debemos mantener el primer año la estrategia de penetración de mercado, es decir, precios inferiores al de la competencia.

Vamos a implementar promociones, happy hour, sorteos en Instagram, 2x1, etc.

Los talleres deben tener un precio accesible (\$25.000 o menos) con una fuerte promoción en Instagram, Tik Tok.

- Recomendaciones a mediano plazo

A partir del primer año de operación, será importante avanzar hacia un posicionamiento premium, en línea con otros establecimientos de la zona (Palermo). Para ello, se pueden desarrollar membresías exclusivas que otorguen prioridad en la inscripción a talleres, acceso a cenas privadas y experiencias gastronómicas a domicilio.

Asimismo, será estratégico capacitar a nuevos empleados en el rubro de fermentos, a fin de ampliar el equipo y garantizar la continuidad de la propuesta culinaria con altos estándares de calidad.

Otra recomendación relevante es optimizar progresivamente los procesos de compra y los procedimientos operativos, con el objetivo de mejorar la eficiencia, reducir costos y sostener la rentabilidad.

Finalmente, se sugiere evaluar la posibilidad de ofrecer talleres en formato online, lo cual permitiría ampliar el alcance del proyecto y diversificar las fuentes de ingreso.

- Recomendaciones a largo plazo

En el largo plazo será necesario expandir el negocio y lograr tener una segunda sucursal. Generar alianzas estratégicas con sommeliers y chefs especializados.

Es uno de nuestros objetivos lograr ser referentes a nivel regional en fermentos. Eso nos permitirá en un futuro abrir otra unidad de negocio como las consultorías gastronómicas sobre fermentación.

Una vez finalizado el TPO, los pasos a seguir son:

- Registrar la marca, colores e isologotipo
- Tramitar todas las habilitaciones, y lo legal del establecimiento
- Realizar prueba de los diferentes platos y ajustar los gramajes de estos

- Realizar una prueba de taller con un grupo reducido de personas
- Realizar un manual de BPM, higiene, y un POE de fermentación
- Asegurar acuerdos estratégicos con diferentes proveedores
- Realizar una calendarización anual de marketing

En conclusión, los resultados que hemos obtenido a lo largo del análisis confirman que nuestro proyecto PICKLE es viable, competitivo y con un potencial de crecimiento significativo. La demanda detectada, la solidez financiera, la originalidad del concepto y la consistencia de las estrategias planteadas nos permiten proyectar un negocio capaz de consolidarse en el corto y largo plazo. Si bien somos conscientes de que existen desafíos que requieren una gestión atenta, como los talleres para los consumidores, el control de costos y la necesidad de personal especializado las recomendaciones que proponemos ofrecen un camino claro para fortalecer el modelo y acompañar su evolución. En conjunto, PICKLE es una oportunidad atractiva, innovadora y con capacidad de convertirse en un referente dentro del mercado de los fermentados en la región.

# ANEXO

## MARCO LEGAL Y HABILITACIONES

### PRESUPUESTO:

- Arancel Consejo Profesional de Ingeniería (CPIC) \$50.000
- Honorarios profesionales \$330.000

Precio total final: \$380.000 (pesos trescientos ochenta mil)

FORMA DE PAGO: por transferencia bancaria

\$215.000 (\$50.000 + \$165.000) por adelantado para iniciar el trámite.

\$165.000 bona el saldo y la entrega de la oblea código QR que autoriza la actividad comercial.

- Requisitos:

-DNI

-Estatuto

-Inscripción de sociedades (SA/SRL – trámite IGJ): Grupo1 SRL (valor del trámite equivale a trámite común 24 módulos un total de 36 mil pesos)

<https://www.argentina.gob.ar/servicio/constituir-una-sociedad-de-responsabilidad-limitada-srl>

Se realiza mediante trámite urgente que incluye la constitución de la sociedad en la IGJ y la rúbrica de libros obligatorios.

Valor: \$240.000

Tiempo: 5 días hábiles

Publicación de la creación de la sociedad en el Boletín Oficial: \$10.988

<https://www.boletinoficial.gob.ar/>

-Inscripción en AFIP

<https://www.afip.gob.ar/regimenGeneral/inscripcion/personas-juridicas/pasos.asp>

Una vez iniciado el trámite hay 90 días corridos para presentar la documentación requerida.

-Inscripción en Ingresos Brutos

<https://www.agip.gob.ar/tramites/80>

Costo: gratis

Tiempo: 15 días hábiles luego de la inscripción en AGIP

-Boleta de ABL

<https://lb.agip.gob.ar/ConsultaABL/>

-Clave ciudad (Agip)

-Contrato de alquiler con firmas certificadas o título de propiedad del local (este requisito no es imprescindible en todos los casos, lo solicitaremos en caso de ser necesario)

DURACIÓN DEL TRÁMITE:

10 días hábiles para la oblea código QR que autoriza a funcionar el código local

30 días hábiles para el Certificado de Habilitación

PERSONA GESTORA:

Héctor Primosich

Maestro mayor de obras

Mat. 8573 Consejo Profesional de Ingeniería Civil

## PESTEL

### 1 Político

- **Estabilidad política:** Argentina es un país el cual tiene una gran inestabilidad económica, es un país que ha tenido grandes inflaciones, aunque hoy en día no es el caso. Argentina este último año no ha sufrido una gran inflación hay que tener en cuenta que en dólares sigue siendo un país muy caro. Argentina también sufre una inestabilidad política ya que en los últimos gobiernos ha cambiado siempre el signo político el cual tiene controles de precios y políticas muy distintas generando una incertidumbre siempre que cambia de gobierno
- **Nueva ley de contrato de trabajo:** El Gobierno ha impulsado una reforma laboral la cual impacta en todos los trabajos y/o emprendimientos, empresas, etc. los principales cambios de la legislación son:
  - El periodo de prueba de prueba será de 6 meses como principio general.
  - Regularización de trabajadores no registrados: Esto significa que los empleadores que regularicen a los trabajadores no registrados en “negro” o mal registrados podrán evitar sanciones como acciones penales (Ley penal tributaria), se les perdonará las infracciones y sanciones, la baja del registro de sanciones laborales (REPSAL) y la condonación de deudas por capital e intereses (Es reglamentado con un mínimo de 70 % de condonación)
  - Derechos provisionales: Todos los trabajadores que sean regularizados, que dejen de estar en negro y pasen a estar en blanco por sus empleadores podrán computar hasta 60 meses de aportes provisionales, es decir 5 años,

aunque estos hayan trabajado más años no podrán computar más de 60 meses.

- Definición de relación de dependencia: La ley excluye a los contratos de obra, servicios y agencia de la ley de contrato de trabajo, regulando los en cambio por el código civil y comercial. Esto va a limitar la presunción de relación de dependencia, quedando sujeta a pruebas en cada caso
- Trabajadores independientes con colaboradores: Los trabajadores autónomos y monotributistas van a poder contratar hasta tres colaboradores bajo la figura de monotributistas, sin generar una relación de dependencia.
- Justo causa de despido: Hay nuevas causas justificadas de despido, como la participación/asistencia en bloqueos y/o tomas de establecimientos, afectando la libertad de trabajo de los que no participan en estas medidas. También será considerada justa causa si la huelga impide el ingreso de personas y/o bienes a los establecimientos o si estas medidas causan algún daño.
- Indemnización especial por despido discriminatorio: La nueva indemnización es un adicional entre 50 y 100 % de la indemnización por antigüedad, esta es para despidos por motivos de discriminación.
- Fondo de cese laboral: Se crea un fondo de cese laboral a través de la negociación colectiva, los cuales reemplazan a la indemnización por antigüedad, estos fondos podrán ser manejados por empresas o por sistemas privados de acuerdo con lo que disponga el Poder Ejecutivo.

Link 2,3,4,7

- **Política impositiva:** En Argentina las políticas fiscales y tributarias pueden afectar los costos de una empresa, ya que en estas políticas se evalúa el aumento, disminución o quitas de impuestos al consumo o el IVA. Estos impuestos pueden ser sobre los ingresos brutos, retenciones y pago a cuentas, cambio en la presión fiscal. La presión fiscal en Argentina es de las más altas en latino america (Según datos del 2022). Sin embargo hoy en día hay ciertos impuestos que se están retirando. Más precisamente Buenos Aires es la provincia con mayor presión fiscal del país. En Argentina hay más de 160 tributos estos claramente afectan a empresas como también a individuos, los impuestos más relevantes son IVA general (21 %), Reducido (10,5 %) e Incrementado (27 %), a su vez cada provincia tiene su propia legislación (Ley tarifaria), en caba es del 3 %, en PBA del 3,5 %, está el impuestos a las ganancias (35 %), estos impuestos como se dijo antes afecta a individuos como a empresas. La alta presión fiscal genera altos costos para las pymes, y estas al contratar un empleado tienen más impuestos yéndose casi la mitad del sueldo del trabajador en impuestos, por lo que recurrentemente las empresas, pymes, Etc, caen en la informalidad, se estima más de la mitad de los trabajadores jóvenes están en “Negro”

Link 16, 17, 18, 19

## 2 Económico

- **Inflación y aumento de costos:** En Argentina la inflación es alta, no tanto a comparación de hace algunos años (ver en link 1) por lo cual los precios de los insumos pueden variar constantemente. Además, esto afecta el poder adquisitivo de los clientes, que tal vez piensan dos veces antes de comprar en un negocio. Los consumidores de la zona (en su mayoría jóvenes y adultos) podrían estar limitados por su salario, especialmente si son estudiantes o profesionales recién iniciados en el mercado laboral.
- **Tendencias:** En un informe de la OCDE de “perspectivas económicas” se muestra una actualización positiva sobre la economía en Argentina con un crecimiento estimado del 5,7 % en 2025 (ver link 8). Este tipo de información sirve para hacer posibles predicciones sobre el futuro del país y cómo podría avanzar la economía. También habla de una posible disminución del IPC (índice de precios al consumidor) de hasta el 28,4 % en 2025. Si el índice disminuye fomenta el ahorro, la inversión, aumenta el poder adquisitivo de la población, entre otras cosas.
- **Políticas de innovación:** El Estado argentino este año 2025 está realizando capacitaciones virtuales de inclusión virtual, laboral, financiera y formación ciudadana de la población (ver en link 5) a través del programa “Punto Digital” con la finalidad de mejorar la innovación empresarial, el entorno institucional, generar empleos de calidad y además promover la competencia y el desarrollo de mercados.

Link: 1, 8, 5

### 3 Social

- **Cambios en el consumo:** El consumidor en Argentina como en latino america cada vez más tiende a consumir productos sustentables o de impacto positivo, es decir productos que generan un beneficio para el planeta y las personas. El consumidor cada vez más busca productos que su proceso de elaboración tenga un menor impacto sobre el medio ambiente, según un dato de mercado libre en el último tiempo la compra de este tipo de productos creció un 20 %. En América latina el consumo de estos productos creció un 30 %, en Argentina específicamente creció un 13 %. Según datos la búsqueda de productos de alimentación consciente creció un 350 %.
- **Bienestar intestinal:** según un estudio de BBC World Service muestra nueva evidencia sobre la importancia de la microbiota intestinal para la salud del cuerpo y la mente. Como la conexión entre el cerebro y el intestino impacta al sistema inmune, enviando señales de advertencia que pueden terminar en problemas cardiovasculares, obesidad o aumento duradero de depresión.

Link 9, 10, 27

- **Crecimiento Poblacional y Estructura Demográfica en Argentina:** Argentina estos últimos años enfrenta un proceso de envejecimiento poblacional, esto quiere decir que la cantidad de adultos mayores está aumentando, mientras la tasa de natalidad se encuentra en descenso. Esto a futuro puede generar grandes problemas ya que en un futuro si esto sigue de esta manera va a impactar en la

fuerza laboral porque van a haber muchos adultos mayores, jubilados y poca fuerza laboral activa, también va a impactar en el sistema previsional ya que van a haber muchos jubilados y pocos adultos jóvenes activamente económicamente para financiar las pensiones de los jubilados.

En Argentina la tasa de natalidad se redujo un 40%, esto puede poner en riesgo la estabilidad poblacional del país, en 2023 se registró la tasa de nacimiento más baja de los últimos 50 años. Incluso la cifra obtenida en el 2023 es un 40% más baja que la del 2014. Esto es muy preocupante para el país pensando a futuro y como antes mencionamos va a ser un problema para todos los establecimientos conseguir trabajadores. Para que un país se mantenga estable la tasa de reemplazo debe ser de 2,1, en 2023 en Argentina fue de 1,33, esto quiere decir que por mujeres hay 1,33 hijos. Específicamente en Buenos Aires, la capital del país, que es la provincia más poblada la cifra es muy llamativa que la tasa de reemplazo es 1,1 hijos por mujer.

Link 11 y 12

- **Redes Sociales en la Sociedad:** El uso de redes sociales sigue en aumento y según datos del 2025 más de la mitad de la población, un 66,8% usa redes sociales y se cree que para el 2027 este número aumente gradualmente a 75,3%. El uso de redes sociales es una gran herramienta para los negocios y para la comunicación de gobiernos, emprendimientos, empresas, Etc. En América latina el uso de las redes sociales tampoco se queda atrás y se utilizan en el día a día, Argentina se encuentra en la cuarta posición de los países de latinoamérica con mayor penetración de las redes sociales, según estadísticas casi el 80% de la población utiliza las redes sociales y este porcentaje se prevé que crezca para 2027, por lo que la gran mayoría de habitantes de Argentina tiene y tendrá redes sociales. El uso de todas estas plataformas digitales influye enormemente en la opinión pública hablando más específicamente de Argentina. Según una encuesta realizada en el país un 50,4% de los Argentinos utiliza las redes sociales para informarse, el 38,2% lo utiliza para comentar y/o opinar en las redes sociales y el restante lo utiliza para ver contenido. Este número es muy importante para todos los negocios del país ya que en redes sociales es muy fácil que los consumidores caigan en una fake news, por lo cual hay un 50,4% muy vulnerables a estas noticias. Para los negocios también es primordial la estadística de que un 38,2% lo utiliza para comentar y/o opinar en redes sociales, ya que hay una gran cantidad de consumidores que elige tu establecimiento o no por las críticas hay en redes sociales.

Link 13, 14 y 15

#### 4 Tecnológico

- **Presencia en redes sociales:** Como ya se habló anteriormente (Social.3), La sociedad y principalmente los jóvenes se encuentran muy pendiente y activos en todas las redes sociales, Instagram, Tik Tok, WhatsApp, etc. Todas las empresas, pymes, etc. Deben tener muy en cuenta esto, ya que en redes sociales se pueden promover promociones, descuentos, se pueden dejar buenas o malas reseñas, cosa

que el cliente mira mucho. Mediante las redes sociales se puede generar fidelidad con el cliente ya sea con sorteos, encuestas, Etc.

- **Comercio digital y delivery:** Las plataformas de delivery son fundamentales para un comercio, más aún luego de la pandemia. Durante la pandemia por cuestiones lógicas creció enormemente el consumo por delivery, aumentó un 400% y muchos negocios que no tenían esta herramienta incorporada la tuvieron que incorporar para poder subsistir. El gran crecimiento de la tecnología y redes sociales cambió radicalmente como se percibe un negocio y hoy día muchos negocios, no cuentan con un lugar físico donde el cliente puede asistir si no que mediante las redes sociales, páginas webs, etc. manejan su negocio y el cliente desde la comodidad de su casa básicamente puede comprar lo que quiera, desde alimentos, indumentaria, automotores, Etc.

Link 21

- **Incorporación de tecnologías:** La incorporación de tecnologías mejoran la eficiencia, lo cual permite reducir costos y te garantiza que la cantidad de productos se mantenga constante. En Argentina según estadísticas del 2021 46% de las empresas manufactureras utilizó tecnología emergente y un 15% más planea incorporar en los próximos 5 años. Según el CEO de Activarte, compañía que se encarga de brindar soluciones integrales de desarrollo tecnológico y marketing digital las empresas argentinas están incorporando desarrollos tecnológicos cada vez más potentes, para la logística, procesos internos comunicación y las estrategias de e-commerce. La incorporación de los negocios argentinos en las plataformas digitales es cada vez más grande y según un informe del 2022 del observador de productividad y competitividad de la universidad CAECE, existe una creciente evolución del índice de intensidad digital, es decir que cada vez se están utilizando más tecnología y de la forma correcta, esta variable mide cómo se integran las herramientas de digital y estrategias digitales en las formas de organización y producción empresarial. Cuanto más grande es la empresa más importante es la presencia digital.

Link 23, 24

## 5 Ecológico

- **Futuro ambiental:** Argentina tuvo un diálogo local y nacional con la empresa UrbanShift (en diciembre del año 2022) (link 22) donde abordaron temas sobre la reducción de los gases de efecto invernadero (GEI), la degradación de los suelos, riesgos climáticos, como el aumento de temperaturas, y además el alcance futuro de los objetivos de la agenda 2030. También analizaron marcos legales (entre ellos el Plan Nacional de Adaptación y Mitigación del Cambio Climático y la Ley Holanda) y propusieron estrategias para el desarrollo de energías renovables y eficiencia energética. Este diálogo promete y fomenta un futuro sostenible en la Argentina para los próximos años.
- **Problemáticas medioambientales:** Hoy en día hay muchas amenazas del medio ambiente por ejemplo, el cambio climático, fenómenos meteorológicos extremos, la

contaminación (ver link 6), esto afecta a la calidad de vida de las personas y al contexto de muchas industrias.

- **Desarrollo sostenible:** El desarrollo sostenible busca equilibrar el crecimiento económico, desarrollo social y la protección ambiental. Para esto la ONU en septiembre de 2015 creó la agenda mundial de desarrollo sostenible, la cual consta de 17 objetivos y 169 metas para cumplir hasta el 2030. Este plan busca mejorar la vida de las personas y el planeta para no comprometer a las futuras generaciones e industrias. La Argentina es uno de los estados parte de la ONU y se ha comprometido con la agenda 2030.

Link 6, 20, 22

## 6 Legal

- **Ley antimonopolio:** Su principal objetivo es promover la competencia y evitar que grandes empresas adquieran todo el mercado y así perjudicar al consumidor, ya que si una empresa sola tiene el poder del mercado el consumidor está atado a solo poder consumir los bienes y/o servicios de esa empresa.

Estas reformas implementadas por el nuevo gobierno argentino han eliminado previos controles de precio en varios mercados y requieren que muchas empresas elaboren sus propias estrategias de precios. También a su vez puede dificultar el desarrollo de nuevos negocios.

- **Regulación laboral:** Como se dijo en punto 1 (Político.2), en la Argentina el gobierno impulsó una nueva ley de contrato de trabajo, esta ley afecta a en lo legal ya que se incorporan nuevas causas justificadas de despido, cambia el lapso de periodo de prueba, los empleadores van a poder regularizar trabajadores no regularizados y estos van a poder computar hasta 60 meses de aportes, empleadores autónomos van a poder contratar hasta 3 colaboradores y que sean todos monotributista sin necesidad de una relación de dependencia, se crea un fondo de cese laboral privado. En la Argentina todos los empleadores que tengan sus empleados regularizados deben cumplir legalmente con los derechos de los trabajadores como salario mínimo, obra social, vacaciones, horas de jornada laboral, Etc. Si el empleador no cumple con estas puede sufrir sanciones y hasta un juicio por parte del empleado.
- **Resolución 16/2025:** El gobierno nacional redujo los costos y tiempos administrativos sobre la importación y producción de elementos eléctricos, lo que permitirá evitar gastos duplicados sobre controles o certificaciones de productos importados en el país. Esto facilita la importación de productos de mejor calidad y a precios más competitivos. Al tener una mayor variedad de productos con un costo nacional más bajo habrá una mayor oferta de productos donde ya cuentan con la certificación internacional reconocida que garantiza su seguridad.

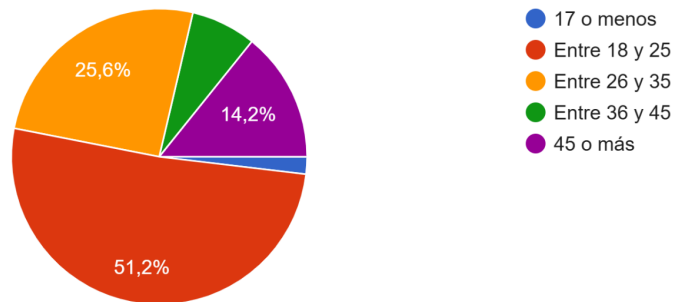
(...)“El Reglamento Técnico de Seguridad Eléctrica alcanza a los aparatos eléctricos de uso doméstico, fuentes y cargadores, dispositivos de iluminación y aparatos de electrónica, audio y video” (...) (link 25).

Link 25

## Datos de la encuesta realizada

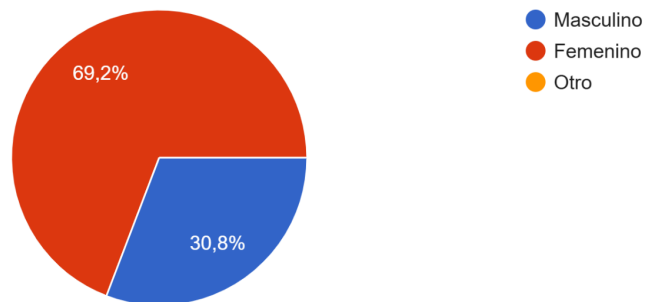
### Edad

211 respuestas



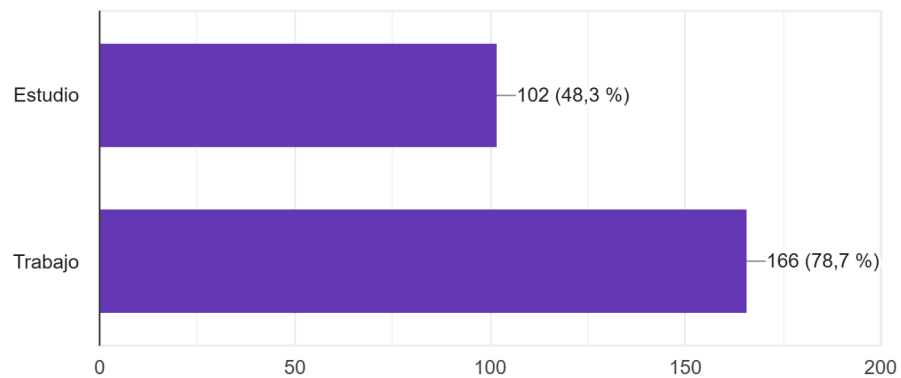
### Género

211 respuestas



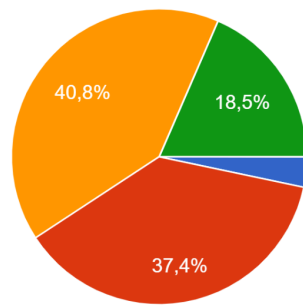
### Cuál es tu ocupación

211 respuestas



¿Con que frecuencia salís a comer afuera?

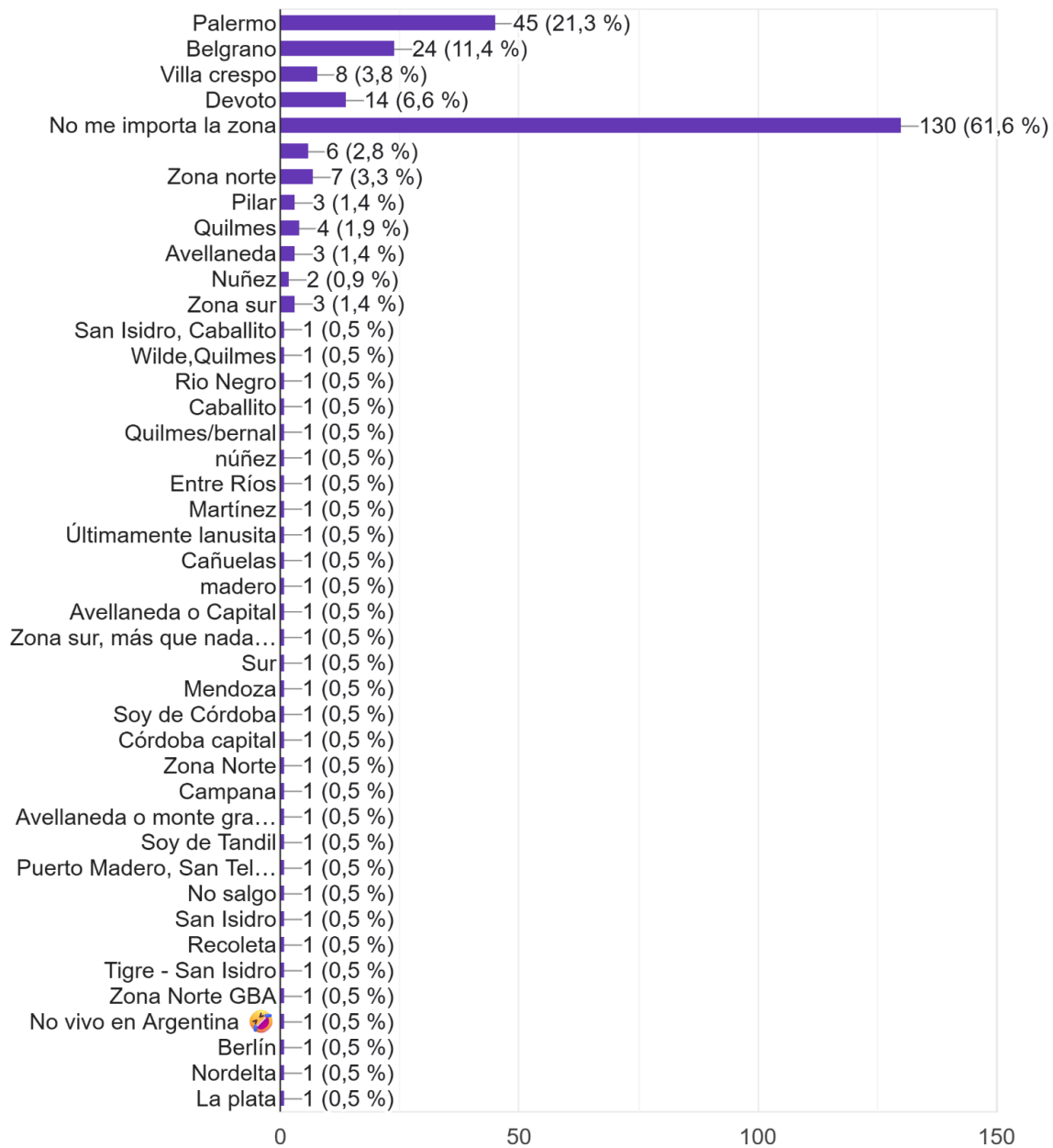
211 respuestas



- No salgo
- 1 vez al mes
- 2-3 veces al mes
- Una o más veces por semana

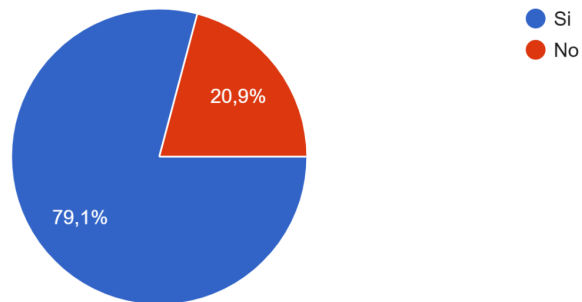
### ¿Que zona elegís para salir a comer?

211 respuestas



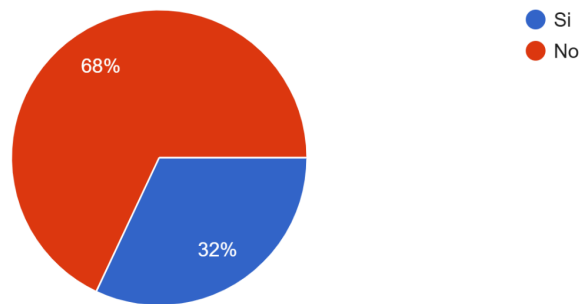
¿Sabes que son los encurtidos?

211 respuestas



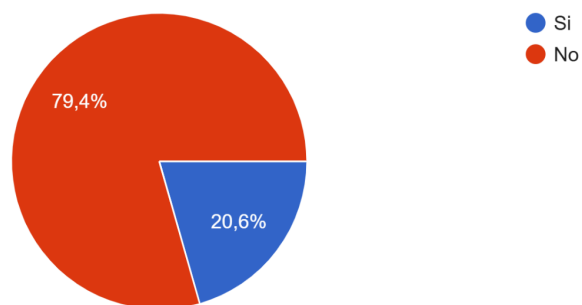
¿Sabías que la ingesta de alimentos o bebidas fermentadas son beneficiosas para la salud?

175 respuestas



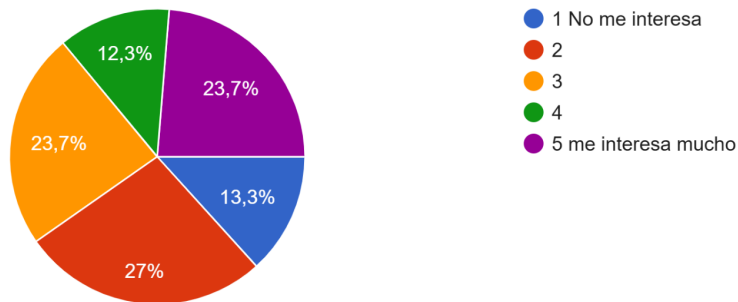
¿Conoces a cerca de estos beneficios?

175 respuestas



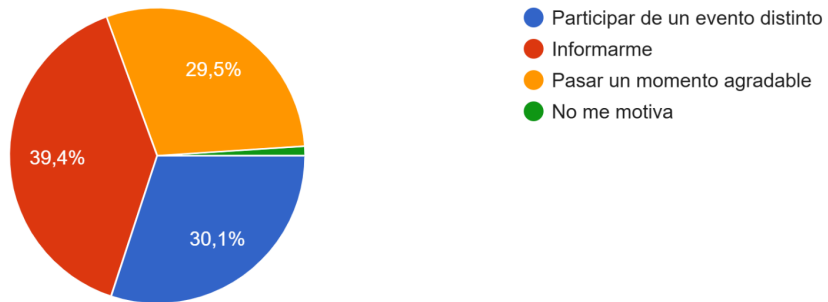
¿Que tan interesado estarías en participar de una taller de encurtidos y fermentos con amigos?

211 respuestas



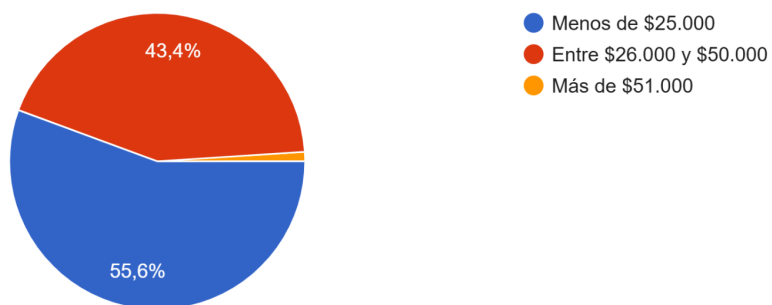
¿Que te motiva a asistir?

193 respuestas



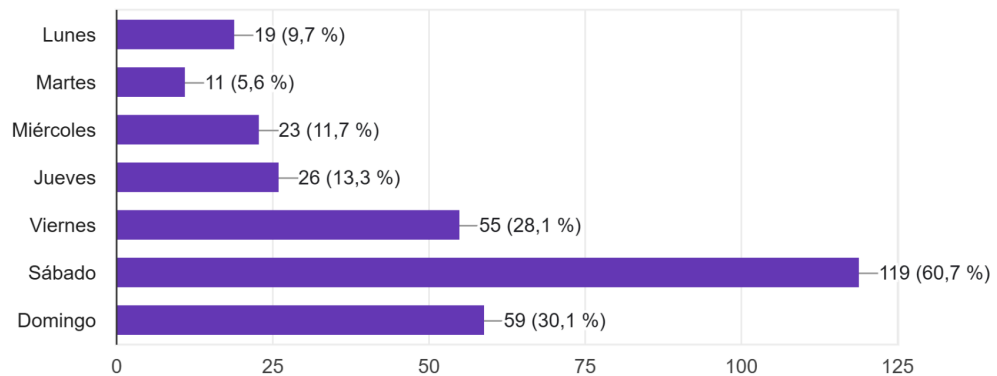
¿Cuanto estarías dispuesto a pagar por un taller de encurtidos y fermentos?

196 respuestas



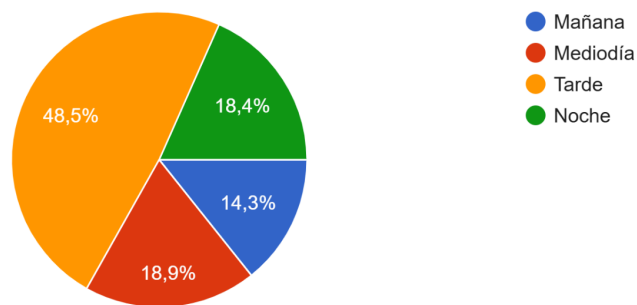
### ¿En qué día consideras que sería mejor asistir a un taller de fermentos y encurtidos?

196 respuestas



### ¿En que momento del día?

196 respuestas



### ¿Que consejo o idea nos darías para mejorar la propuesta?

59 respuestas

Online

Que nos den la información necesaria para estar tema

Que sea al aire libre, y puedas sacar de una huerta los propios productos a fermentar

Podrían sumar degustaciones durante el taller, incluir un kit para llevar a casa o un maridaje con vinos, cervezas. También estaría bueno ofrecer formatos más cortos o largos según la preferencia, y actividades grupales para hacerlo más divertido

Más información acerca de que consistiría el taller (quien lo daría, de dónde sacan la información,etc)

bebidas

incorporar postres con frutas fermentadas

Mi consejo seria ir proponiendo mas ideas como realizar charlas sobre comida vegetariana o algo relacionado tambien con el sobrepeso.

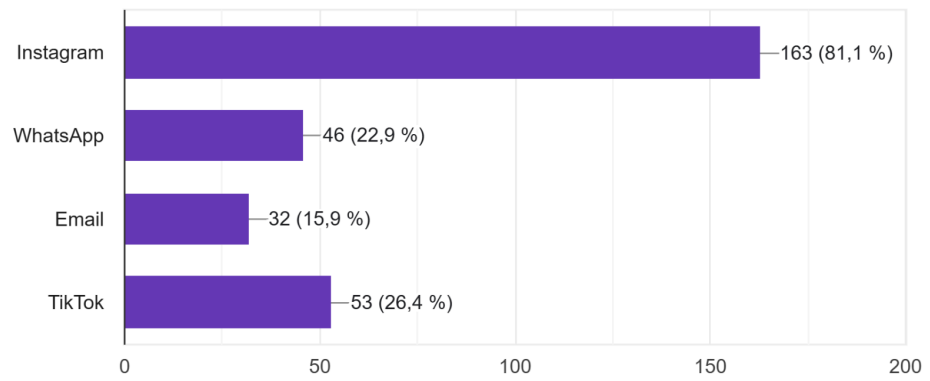
¿Que consejo o idea nos darías para mejorar la propuesta?

59 respuestas

- Algunos exóticos o de otros países para probar
  - Más info sobre el taller, un cronograma en detalle, cuanto dura, de que consiste específicamente, que ropa llevar, si hay alguna actividad, etc. En precio marque el más bajo, pero dependiendo de que consiste pagaría más también.
  - Y la verdad Noce mucho de gastronomía pero me gusta mucho la comida frita
  - Que sea virtual
  - Esta bien así.
  - Que pongan degustación de vinos
  - Un servicio de refresco 🍷 ese día
  - Acompañar la propuesta con vinos, o integrando una pequeña introducción al maridaje
- 
- Maridaje con vino
  - Almuerzo a continuación del curso
  - Rango horario flexible
  - Proponer siempre la experiencia del restaurante y hacer incapié en los beneficios de dichos fermentos. Es decir especificar en la carta que beneficios tiene cada plato según su fermento y sus ingredientes
  - Que se haga virtual también / Pueden conseguir auspiciantes de empresas de alimentos que regalen algo para los asistentes y de paso van a despertar el interés de más gente y abaratar costos / Que sea accesible o a la gorra / Planificar y ofrecer un futuro evento para ampliar los conocimientos . /
  - Más propagandas, ejemplos, publicidad por redes o cosas que motiven a las personas para querer anotarse.
  - Cómo idea se me ocurre crear una página web sobre la fermentación en alimentos y sus beneficios, para informar a la gente, y como forma de tener contacto con el público externo.
  - Quizás podría volverse algo con idea "Gourmet" para atraer a ese público que es de un paladar más abierto
  - Guía con información indispensable sobre encurtidos.
  - Que sea dinámico y te puedas llevar algo (Ej un encurtido, prueba de diferentes tipos de encurtidos, etc)
  - Armar grupo reducido, elaborar a la par y que vayan informando y contando cada detalle. Y que den algunas otras 'recetas' anotadas.
  - Que haya comida rica
  - Que van a hacer con lo que elaboran ..lo donan..lo consumen..
  - Variedad de fermentos.

### ¿Por dónde preferís enterarte de estas experiencias?

201 respuestas



# Bibliografía:

Link 1:

<https://estudiodelamo.com/inflacion-argentina-anual-mensual/>

Link 2:

<https://es.statista.com/estadisticas/635750/indice-big-mac-precios-mundiales-de-una-hamburguesa-big-mac-en/>

Link 3:

<https://www.lanacion.com.ar/economia/inflacion-en-dolares-cuanto-mas-caro-esta-la-argentina-que-estados-unidos-segun-un-economista-de-nid08042024/>

Link 4:

<https://www.indec.gob.ar/>

Link 5:

<https://www.argentina.gob.ar/talleres-ti>

Link 6:

<https://www.edengreen.com/blog-collection/environmental-problems>

Link 7:

<https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/400000-404999/404509/norma.htm>

Link 8:

<https://www.infobae.com/economia/2025/03/17/la-ocde-mejoro-sus-previsiones-para-la-argentina-en-2025-cuanto-crecera-este-ano/#:~:text=En%20su%20informe%20interino%20de%20previsi%C3%B3n%20de%20diciembre%20pasado.>

Link 9:

<https://www.cronista.com/negocios/los-argentinos-compran-cada-vez-mas-productos-con-impacto-cuales-son-los-preferidos/>

Link 10:

<https://www.lanacion.com.ar/economia/negocios/crece-el-consumo-de-productos-de-impacto-positivo-en-el-pais-nid17082023/>

Link 11:

<https://www.ellitoral.com.ar/sociedad/2025-2-8-7-53-0-argentina-envejece-la-tasa-de-natalidad-bajo-un-40-en-los-ultimos-diez-anos>

Link 12:

<https://lu17.com/contenido/75148/en-argentina-nacen-un-40-menos-ninos-que-hace-una-decada?>

Link 13:

<https://www.spocket.co/es/estadisticas/estadisticas-de-uso-de-redes-sociales-globales-y-en-ee-uu#:~:text=Porcentaje%20de%20la%20poblaci%C3%B3n%20mundial,la%20comunicaci%C3%B3n%20y%20los%20negocios.>

Link 14:

<https://es.statista.com/temas/10672/redes-sociales-en-argentina/#topicOverview>

Link 15:

<https://www.lanacion.com.ar/sociedad/habitos-digitales-como-y-que-consumen-los-argentinos-en-las-redes-sociales-nid04012024/#:~:text=El%2017%2C4%25%20tendr%C3%ADa%20menos,quienes%20tienen%20estudios%20universitarios%20completos>

Link 16:

<https://www.cia.gov/the-world-factbook/field/taxes-and-other-revenues/country-comparison/>

Link 17:



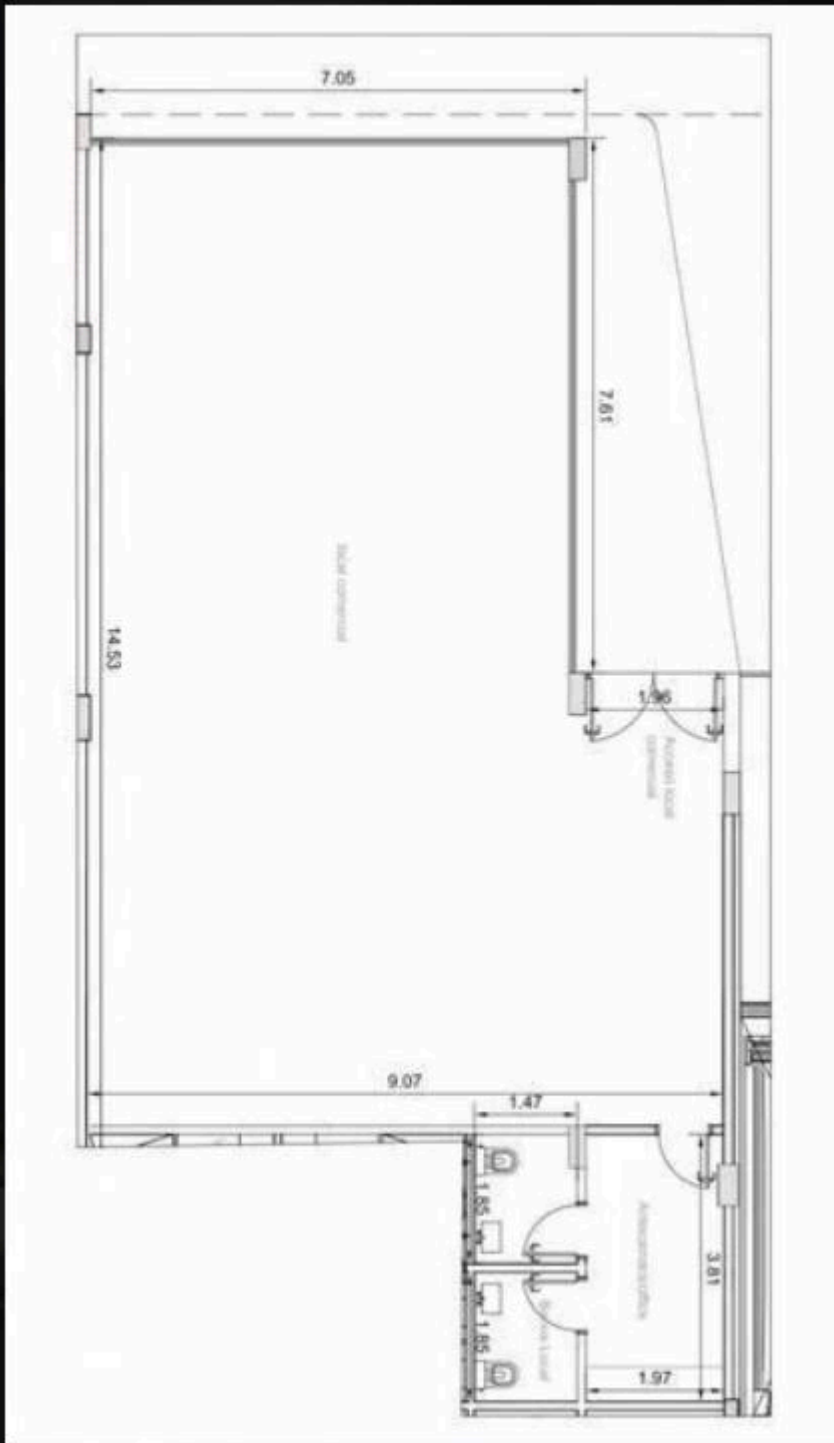
- Más datos de Agua asian bites: <https://share.google/E8IYAUx6UuQirthsS>
- Carta de Hierro bodegón:

[https://www.hierrobodegon.com/\\_files/ugd/af249d\\_16b9b1980aea459eb6878e4b9c23f08d.pdf](https://www.hierrobodegon.com/_files/ugd/af249d_16b9b1980aea459eb6878e4b9c23f08d.pdf)

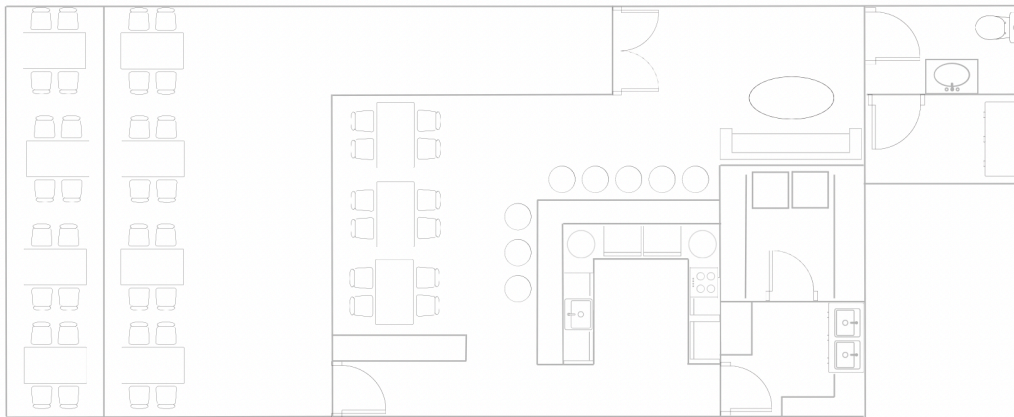
- Carta Somm restó:

[https://drive.google.com/file/d/10J4E1GwWfkYO7xkUlhcbn\\_z9ETZx7-EX/view?usp=drivesdk](https://drive.google.com/file/d/10J4E1GwWfkYO7xkUlhcbn_z9ETZx7-EX/view?usp=drivesdk)

Fotos y plano del local. 126 m2 totales







---

A Continuación se detallan posibles platos que comprenden nuestra propuesta gastronómica:

### **Entradas.**

Carpaccio de remolacha en pickles, puré de berenjena ahumada, queso feta y humus de remolacha.

Gravlax de trucha con crema de limón y eneldo en pan tostado de Masa Madre.

Vegetales lactofermentados. Con panes de masa madre.

Coliflor asado (Gremolata de cilantro y crema de yogurt).

Berenjena asada con mermelada de tomate, cremoso de ricotta especiada y almendras tostadas.

### **Principales**

1. Corte de cerdo con barbacoa de arándanos, kimchi y papas crocantes al horno.
2. Trucha con salsa de kéfir y eneldo, con ensalada tibia de quinoa, hongos y pepino.
3. Ojo de Bife madurado en koji.
4. Tacos de setas al pastor con piña fermentada y salsa de kimchi. Con opción de carne.
5. Mero grillado con puré de arvejas y papa (Con salsa de limón asado)
6. Pollo marinado, pesto de tomate, chucrut y vegetales asados.

### **Postres**

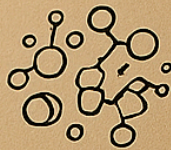
1. Flan de chocolate y naranja. Con crema de vainilla.

2. Profiterol con helado. (Con praliné de frutos secos, salsa de caramelo y de chocolate)
3. Pavlova con frutas de estación. (Invierno de cítricos/ Verano de frutos rojos)
4. Pastel vasco con membrillos en almíbar.

**- Imagen Corporativa y Branding:**

**Menú:**

Parte delantera



# MENÚ

## ENTRADAS

Carpaccio de remolacha en pickles, pure de berenjena siteco tela y humus de remolacha.

Gravlax de trucha con crema de limon y eneldo en par tostado de Masa Madro

Vegetales lactotermentados. Con panes de masa madre

Colifbn Asodo (Gremoláta de cilantro y erema de yeguri)

Berenjena yizada con menmelada de tomate, cremoso de de freoria especiada y almendras lestadas.

## PRINCIPALES

Corte de cordo con barbacos de arandanos, kimchi y papas papas crocantes al horno

Trucha con salsa de kefir y eneldo, con ensalada tibia de gumsá, hongos y pepino

Ojo de ffife madijrado en kajj

Tacos de seros al partor con piitá fermentada y salsa de de kiinelu. Con opeien de carne

Mera ertilado con pure de arveias y papa (Con salsa de (Con saisa de limon asado)

## POSTRES

Plan de chocolate y naranjá. Con crema de valmilla

Profitoral con helado. (Con pralme de frutos secos. salso de taramelo y de chocolate)

Paviova con frutas de estación. (Invierno de citricosí Verano de frutos rojos)

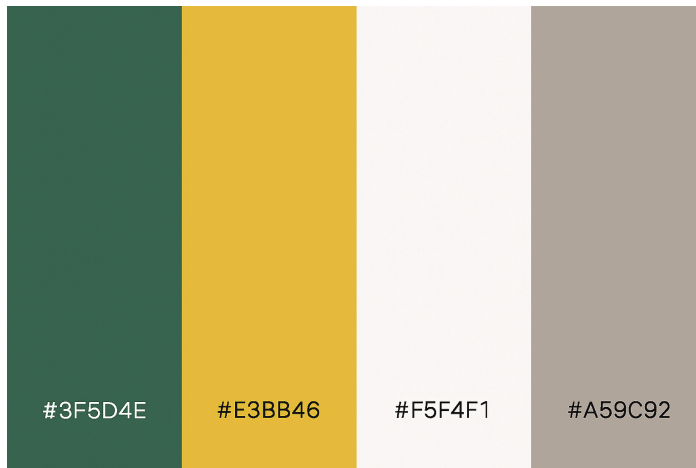
Parte trasera



Esta carta está impresa sobre un papel reciclado de alta calidad sobre una base de madera clara, fresno, guatambú o roble europeo con un espesor entre los 3 a 5mm, siendo rígida y liviana a su vez. Satinada con barniz al agua resistente a la humedad unida con herrajes metálicos, brindando a los comensales una sensación natural y suave al tacto, evocando tanto a lo orgánico del mundo de los fermentos como a la precisión del laboratorio. En la parte trasera se encuentra grabado en láser el logo de PICKLE.

**-Descripción detallada del producto/ servicio:**

**Paleta de colores:**



En un análisis individual de los colores podemos encontrar primero el #3F5D4E (verde oscuro), es un tono natural, profundo y orgánico, el cual nos lleva a los vegetales, la tierra húmeda y las hojas. Esto es ideal para nuestro restaurante ya que buscamos transmitir una sensación de naturaleza junto a la fermentación. Este tono transmite calma, confianza y conexión con lo artesanal. En el caso del color #E3BB46 (mostaza dorada) aporta calidez y energía, este tono remite a los condimentos, especias y fermentos, creando un puente visual directo con la propuesta. Es ideal para destacar detalles decorativos, carteles o acentos en la vajilla. En el tono #F5F4F1 (blanco cálido) neutral y limpio, suavizando la intensidad del verde y del mostaza. Brinda sensación de higiene, pureza y espacio. Puede usarse en paredes, mantelería o cartas para dar claridad y equilibrio. Por último #A59C92 (gris cálido) que aporta solidez, sofisticación y una base terrosa mineral. Remite a materiales naturales como la piedra, cerámica y madera envejecida. Ideal para pisos, mobiliarios o detalles estructurales.

En general la paleta de colores elegida brinda una combinación armoniosa, natural y elegante. Es ideal para un restaurante que busca reflejar: proceso y origen, equilibrio sensorial e identidad artesanal contemporánea.

# EN LA MESA

*Cubiertos, cristalería  
y vajilla*



Pickle restaurante

Esta composición transmite una estética la cual combina con los fermentos y encurtidos. Podemos encontrar diferentes elementos visuales como los colores, materiales, texturas y sensaciones.

- Paleta de colores
  - Predominando los tonos neutros, verdes suaves, madera natural y transparencia. Verdes y beige en la vajilla evocan lo vegetal, orgánico, natural y lo artesanal. Marrones y madera aportando calidez, rusticidad y confección con la tierra, dando sensación hogareña pero elegante. Grises y transparentes, equilibrando modernidad y sobriedad. Aportando una visión más técnica, limpia y científica, propia del mundo de los fermentos, donde la precisión es clave.
- Texturas
  - Cerámica irregular con relieve vegetal. Transmite lo hecho a mano, la imperfección bella, carácter único de cada plato, con el nombre PICKLE en cada unidad.
  - Madera natural, dando calidez y conexión con los procesos orgánicos.
  - Vidrio facetado y solapado: juega con la luz, aportando frescura y transparencia
  - Cubiertos de acero con mango de madera, combinando modernidad y rusticidad, aportando equilibrio entre lo urbano y lo natural.
- Sensaciones que transmiten
  - Naturalidad y honestidad, al todo provenir de materiales naturales, sin artificios.
  - Cuidado artesanal: se percibe una curaduría en cada objeto.
  - Calma y armonía visual en los tonos neutros y en las texturas suaves.

Cubiertos:



Cristalería:



Copas:



Vasos pinta:



Plato playo, hondo y postre:



Link cubiertos:

[https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU3077823651?pdp\\_filters=item\\_id:MLA2034666874#origin=share&sid=share&wid=MLA2034666874&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU3077823651?pdp_filters=item_id:MLA2034666874#origin=share&sid=share&wid=MLA2034666874&action=copy)

Link cristalería:

<https://www.mercadolibre.cl/p/MLC24629283>

Link cristalería:

[https://www.mercadolibre.com.uy/up/MLUU2682860216?pdp\\_filters=item\\_id:MLU480828707#origin=share&sid=share&wid=MLU480828707&action=copy](https://www.mercadolibre.com.uy/up/MLUU2682860216?pdp_filters=item_id:MLU480828707#origin=share&sid=share&wid=MLU480828707&action=copy)

Link copas:

[https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA23207179?pdp\\_filters=item\\_id:MLA2138599298#origin=share&sid=share&wid=MLA2138599298&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA23207179?pdp_filters=item_id:MLA2138599298#origin=share&sid=share&wid=MLA2138599298&action=copy)

Link pinta:

[https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA22712961?pdp\\_filters=item\\_id:MLA1538563590#origin=share&sid=share&wid=MLA1538563590&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA22712961?pdp_filters=item_id:MLA1538563590#origin=share&sid=share&wid=MLA1538563590&action=copy)

Link plato playo, hondo y postre:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1146638545#origin=share&sid=share&action=copy>

# DECORACIÓN

*Interna y externa*



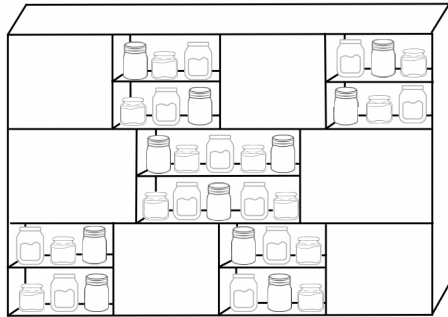
Pickle restaurante

# DECORACIÓN



Pickle restaurante

**Mobiliario:**



**Sillas:**



**Mesas:**



**Sillon de espera en la entrada:**



**Mesa ratona entrada:**



**Luces de interior:**



**Banquetas:**



**Bacha de lavado:**



**Bacha de cocina:**



# UNIFORME

*Salón*



Pickle restaurante

---

# UNIFORME

*Cocina*



Pickle restaurante

---

Link sillas:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1822044522#origin=share&sid=share&action=copy>

Link mesas:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1138205186#origin=share&sid=share&action=copy>

Link sillón de entrada:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-621353558#origin=share&sid=share&action=copy>

Link mesa ratona para el sillón de la entrada:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-2492123838#origin=share&sid=share&action=copy>

Link luces interior:

[https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA29097133?pdp\\_filters=item\\_id:MLA2101338128#origin=share&sid=share&wid=MLA2101338128&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA29097133?pdp_filters=item_id:MLA2101338128#origin=share&sid=share&wid=MLA2101338128&action=copy)

Link banquetas:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1732573676#origin=share&sid=share&action=copy>

Bacha lavado:

[https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU3230283985?pdp\\_filters=item\\_id:MLA2109567268#origin=share&sid=share&wid=MLA2109567268&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU3230283985?pdp_filters=item_id:MLA2109567268#origin=share&sid=share&wid=MLA2109567268&action=copy)

Bacha cocina:

[https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA47666713?pdp\\_filters=item\\_id:MLA1487014237#origin=share&sid=share&wid=MLA1487014237&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA47666713?pdp_filters=item_id:MLA1487014237#origin=share&sid=share&wid=MLA1487014237&action=copy)

Link camisa blanca hombre:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-904895322#origin=share&sid=share&action=copy>

Link camisa blanca mujer:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-647871583#origin=share&sid=share&action=copy>

Link delantal cocina verde:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1449291261#origin=share&sid=share&action=copy>

Link faldón salón verde:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-761223673#origin=share&sid=share&action=copy>

Link pantalón negro cocina y salón:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-872109597#origin=share&sid=share&action=copy>

Link chaqueta cocina blanca:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-806304190#origin=share&sid=share&action=copy>

### Links Gasto de apertura:

<https://homesolution.net/ar/about/preciosreferencia>

<https://relevantmkt.com/precio-instagram-ads/>

<https://imactions.agency/cuanto-cuesta-la-publicidad-en-instagram/>

- **Pintura:**

- Pintura exterior: \$1.344.000 (\$8400 por m<sup>2</sup>)
- Pintura interior: \$1.856.000 (\$11.600 por m<sup>2</sup>)
- Impermeabilización de techo: \$1.328.000 (\$8300 m<sup>2</sup>)

- **Gasista:**

- Instalación de cocina industrial: \$45.000

- **Albañilería:**

- Colocación de durlock 20 m<sup>2</sup>: \$417.000 (\$20.850 por m<sup>2</sup>)
- Colocación microcemento alisado 50 m<sup>2</sup> \$772.500 (\$15.450 por m<sup>2</sup>)
- **Plomería:**
  - Destapaciones simples \$41.000
  - Cambio llave de paso \$39.500
  - Cambio grifería \$39.500
  - Instalación inodoro \$40.000
- **Promoción:**
  - Por instagram: \$360.000

### Links inversión inicial:

Alquiler local \$3.000.000

[https://www.zonaprop.com.ar/propiedades/clasificado/alclcin-alquiler-local-comercial-palermo-hollywood-gastronomia-55223741.html?utm\\_source=share&utm\\_medium=whatsapp&utm\\_campaign=property\\_share](https://www.zonaprop.com.ar/propiedades/clasificado/alclcin-alquiler-local-comercial-palermo-hollywood-gastronomia-55223741.html?utm_source=share&utm_medium=whatsapp&utm_campaign=property_share)

Anafe \$244.161

[https://www.mercadolibre.com.ar/florencia-6748i-anafe-empotrable-acero-inox-gas-4-hornallas-color-acero-inoxidable/p/MLA10207205?highlight=true&headerTopBrand=false#polycard\\_client=search-nordic&searchVariation=MLA10207205&wid=MLA1387217987&position=8&search\\_layout=stack&type=product&tracking\\_id=f1bd2533-baf8-4ded-9f64-9e99047c40f5&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/florencia-6748i-anafe-empotrable-acero-inox-gas-4-hornallas-color-acero-inoxidable/p/MLA10207205?highlight=true&headerTopBrand=false#polycard_client=search-nordic&searchVariation=MLA10207205&wid=MLA1387217987&position=8&search_layout=stack&type=product&tracking_id=f1bd2533-baf8-4ded-9f64-9e99047c40f5&sid=search)

Horno eléctrico pizzero \$1.700.000

[https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU179967954?pdp\\_filters=item\\_id:MLA1371176338#origin=share&sid=share&wid=MLA1371176338&action=whatsapp](https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU179967954?pdp_filters=item_id:MLA1371176338#origin=share&sid=share&wid=MLA1371176338&action=whatsapp)

Horno convector Pauna \$1.283.300

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1124452895#origin=share&sid=share&action=whatsapp>

Freezer: \$598.500

[https://www.mercadolibre.com.ar/freezer-ciclico-vertical-siam-fsi-cv180b-166-lts-color-blanco/p/MLA19620404#polycard\\_client=search-nordic&searchVariation=MLA19620404&wid=MLA1177095929&position=4&search\\_layout=stack&type=product&tracking\\_id=44e7205a-5762-44f4-9ddd-72d9017f9f2b&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/freezer-ciclico-vertical-siam-fsi-cv180b-166-lts-color-blanco/p/MLA19620404#polycard_client=search-nordic&searchVariation=MLA19620404&wid=MLA1177095929&position=4&search_layout=stack&type=product&tracking_id=44e7205a-5762-44f4-9ddd-72d9017f9f2b&sid=search)

Mesas acero \$445.697 <https://www.acerosinova.com.ar/productos/piletonconestante/>

Heladera atención al público. Exhibidora \$1.044.999

[https://www.mercadolibre.com.ar/heladera-exhibidora-vertical-briquet-master-m5000-m5000-tm-ls-hc-a2-500lts-4-estantes/p/MLA10338985?has\\_official\\_store=false&highlight=true&head](https://www.mercadolibre.com.ar/heladera-exhibidora-vertical-briquet-master-m5000-m5000-tm-ls-hc-a2-500lts-4-estantes/p/MLA10338985?has_official_store=false&highlight=true&head)

[erTopBrand=true#polycard\\_client=search-nordic&search\\_layout=stack&position=1&type=product&tracking\\_id=a05f957b-3d23-47ef-ae51-9f7929d3ec63&wid=MLA1275779375&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/MLA-1482115445-estanteria-acero-inoxidable-gastronomica-_JM)

Estanterías para almacenamiento \$640.000

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1482115445-estanteria-acero-inoxidable-gastronomica-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1482115445-estanteria-acero-inoxidable-gastronomica-_JM)

Exhibidora atención al público \$183.600

[https://www.mercadolibre.com.ar/estanteria-despensero-cocinabibliotecalocal/up/MLAU3077142093?has\\_official\\_store=false&highlight=false&headerTopBrand=false#polycard\\_client=search-nordic&search\\_layout=grid&position=2&type=product&tracking\\_id=48e88fd2-5718-4807-a29a-fdd13c184b94&wid=MLA2034547638&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/estanteria-despensero-cocinabibliotecalocal/up/MLAU3077142093?has_official_store=false&highlight=false&headerTopBrand=false#polycard_client=search-nordic&search_layout=grid&position=2&type=product&tracking_id=48e88fd2-5718-4807-a29a-fdd13c184b94&wid=MLA2034547638&sid=search)

Placas de horno \$74.719 (x2) \$149.438

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1376854479-placa-de-aluminio-bandeja-asadera-reforzada-25x35x2-cm-x6-\\_JM?matt\\_tool=11404841&matt\\_word=&matt\\_source=google&matt\\_campaign\\_id=22107887436&matt\\_ad\\_group\\_id=173357580636&matt\\_match\\_type=&matt\\_network=g&matt\\_device=c&matt\\_creative=729634819850&matt\\_keyword=&matt\\_ad\\_position=&matt\\_ad\\_type=pla&matt\\_merchant\\_id=120520545&matt\\_product\\_id=MLA1376854479&matt\\_product\\_partition\\_id=2389547296225&matt\\_target\\_id=pla-2389547296225&cq\\_src=google\\_ads&cq\\_cmp=22107887436&cq\\_net=g&cq\\_plt=gp&cq\\_med=pla&qad\\_source=1&qclid=Cj0KCQjwtpLABhC7ARIsALBOCVr2smpffUsOyFtzH3tFzzCkw-9jimV0zUsWEXNCE2vZur56BNxGe\\_waAtukEALw\\_wcB](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1376854479-placa-de-aluminio-bandeja-asadera-reforzada-25x35x2-cm-x6-_JM?matt_tool=11404841&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=22107887436&matt_ad_group_id=173357580636&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device=c&matt_creative=729634819850&matt_keyword=&matt_ad_position=&matt_ad_type=pla&matt_merchant_id=120520545&matt_product_id=MLA1376854479&matt_product_partition_id=2389547296225&matt_target_id=pla-2389547296225&cq_src=google_ads&cq_cmp=22107887436&cq_net=g&cq_plt=gp&cq_med=pla&qad_source=1&qclid=Cj0KCQjwtpLABhC7ARIsALBOCVr2smpffUsOyFtzH3tFzzCkw-9jimV0zUsWEXNCE2vZur56BNxGe_waAtukEALw_wcB)

Utensilios \$56.976

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1969026178-kit-x24-utensilios-de-cocina-filoshark-silicona-mango-madera-\\_JM?searchVariation=186250819587#is\\_advertising=true&searchVariation=186250819587&backend\\_model=search-backend&position=1&search\\_layout=grid&type=pad&tracking\\_id=e78ed504-89d1-4669-894b-a00b23b89606&is\\_advertising=true&ad\\_domain=VQCATCORE\\_LST&ad\\_position=1&ad\\_click\\_id=ZTdjOWQwOGItODQyNy00ZDJmLWJjYTUtYmExZTJiMzc5ZDE2](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1969026178-kit-x24-utensilios-de-cocina-filoshark-silicona-mango-madera-_JM?searchVariation=186250819587#is_advertising=true&searchVariation=186250819587&backend_model=search-backend&position=1&search_layout=grid&type=pad&tracking_id=e78ed504-89d1-4669-894b-a00b23b89606&is_advertising=true&ad_domain=VQCATCORE_LST&ad_position=1&ad_click_id=ZTdjOWQwOGItODQyNy00ZDJmLWJjYTUtYmExZTJiMzc5ZDE2)

Ollas \$85.800 x 2 \$171.600

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-897088239-cacerola-gastronomica-aluminio-n40-25-litros-olla-reforzada-\\_JM?attributes=COLOR\\_SECONDARY\\_COLOR%3AR3Jpcw%3D%3D](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-897088239-cacerola-gastronomica-aluminio-n40-25-litros-olla-reforzada-_JM?attributes=COLOR_SECONDARY_COLOR%3AR3Jpcw%3D%3D)

Mostrador \$386.752

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-683112427-mueble-mostrador-vitrina-150mts-leplac-\\_JM?attributes=COLOR\\_SECONDARY\\_COLOR%3AQmxbmNv](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-683112427-mueble-mostrador-vitrina-150mts-leplac-_JM?attributes=COLOR_SECONDARY_COLOR%3AQmxbmNv)

Caja registradora \$118.449

<https://www.gadnic.com.ar/cajas-registradoras/caja-registradora-gadnic>

Posnet \$44.999

The image is a screenshot of a mobile application interface. At the top, there is a blue header with a back arrow and the text 'Point Smart | Mercado Pago'. Below the header, there is a dark blue background with white text. The text reads: 'costo de alquiler' with a dollar sign icon, 'Tu dinero al instante' with a credit card icon, and 'POINT SMART'. The main headline is 'El mejor aliado para que tu negocio crezca'. Below this, there is a price display: a crossed-out price of '\$-60.000', followed by '\$ 44.999' in a large font, and a green badge that says '25% OFF'. Underneath the price, it says 'o 6x de \$ 7.499,83 sin interés'. At the bottom of the ad, it states 'Precio sin impuestos nacionales: \$ 37.189,26'. A white button with the text 'Comprar Point Smart' is positioned at the very bottom of the ad.

Cartel salida \$38.490

[https://www.mercadolibre.com.ar/cartel-led-salida-35x20-bateria-senalizador-luminoso-220v-color-blanco/p/MLA36887151?pdp\\_filters=item\\_id%3DMLA1775530632#sid%3Dshare%26wid%3DMLA1775530632](https://www.mercadolibre.com.ar/cartel-led-salida-35x20-bateria-senalizador-luminoso-220v-color-blanco/p/MLA36887151?pdp_filters=item_id%3DMLA1775530632#sid%3Dshare%26wid%3DMLA1775530632)

Sillas \$84.270

<https://www.tisera.com/silla-iso-4p-red>

Computadora \$293.799

[https://www.mercadolibre.com.ar/notebook-exo-smart-t38-intel-n4020-4gb-ssd128gb-window-s-11-color-gris/p/MLA22826188#polycard\\_client=search-nordic&searchVariation=MLA22826188&wid=MLA1424712885&position=5&search\\_layout=stack&type=product&tracking\\_id=26ad6abc-3535-4331-8517-6afee8daed48&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/notebook-exo-smart-t38-intel-n4020-4gb-ssd128gb-window-s-11-color-gris/p/MLA22826188#polycard_client=search-nordic&searchVariation=MLA22826188&wid=MLA1424712885&position=5&search_layout=stack&type=product&tracking_id=26ad6abc-3535-4331-8517-6afee8daed48&sid=search)

Alarma \$150.999

<https://www.fravega.com/p/kit-alarma-domiciliaria-gadnic-inalambrica-gsm-con-pantalla-led-20106109/>

Cámaras \$76.440

[https://www.todoseguridad.ar/camara-de-seguridad-wifi-domo-color-full-hd-ezviz-h8c-2mp-1080-vista-360-color-blanco/p/MLA21336925?pdp\\_filters=seller\\_id%3A44280199#polycard\\_client=search-nordic-mshops&position=2&search\\_layout=grid&type=item&tracking\\_id=8c36c5d0-28d9-4140-9cdc-3c5116b9a58e&wid=MLA1118257734&sid=search](https://www.todoseguridad.ar/camara-de-seguridad-wifi-domo-color-full-hd-ezviz-h8c-2mp-1080-vista-360-color-blanco/p/MLA21336925?pdp_filters=seller_id%3A44280199#polycard_client=search-nordic-mshops&position=2&search_layout=grid&type=item&tracking_id=8c36c5d0-28d9-4140-9cdc-3c5116b9a58e&wid=MLA1118257734&sid=search)

Cerradura \$19.021

[https://www.mercadolibre.com.ar/cerradura-privé-205-simil-kallay-4002-trabex-6625-dos-pernos/p/MLA21770223?pdp\\_filters=item\\_id%3A1814194882#sid%3Dshare%26wid%3DMLA1814194882](https://www.mercadolibre.com.ar/cerradura-privé-205-simil-kallay-4002-trabex-6625-dos-pernos/p/MLA21770223?pdp_filters=item_id%3A1814194882#sid%3Dshare%26wid%3DMLA1814194882)

Sistema de gestión (Maxirest o similar) \$29.250 mensual (equipamiento de salón)

<https://ar.maxirest.com/precios/>

Elementos de limpieza para lavados industriales \$15.135 / \$24.485 / \$10.500 / \$5.414

Desinfectante, limpiador de hornos y parrillas, limpiador de superficies de acero inoxidable, limpiador de suelos

[https://www.mercadolibre.com.ar/cif-profesional-cloro-gel-desinfectante-multiuso-5-litros-lavandina-gel/p/MLA20010906#polycard\\_client=search-nordic&searchVariation=MLA20010906&wid=MLA1589621504&position=16&search\\_layout=grid&type=product&tracking\\_id=94d8b68c-b8c8-46ca-9258-2f4b109ab2c7&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/cif-profesional-cloro-gel-desinfectante-multiuso-5-litros-lavandina-gel/p/MLA20010906#polycard_client=search-nordic&searchVariation=MLA20010906&wid=MLA1589621504&position=16&search_layout=grid&type=product&tracking_id=94d8b68c-b8c8-46ca-9258-2f4b109ab2c7&sid=search)

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-2038990396-limpia-hornos-y-parrillas-merclin-x-3-uni-JM#polycard\\_client=search-nordic&position=16&search\\_layout=grid&type=item&tracking\\_id=66fdeb99-8e85-4018-b60f-59fa5d4468ed&wid=MLA2038990396&sid=search](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-2038990396-limpia-hornos-y-parrillas-merclin-x-3-uni-JM#polycard_client=search-nordic&position=16&search_layout=grid&type=item&tracking_id=66fdeb99-8e85-4018-b60f-59fa5d4468ed&wid=MLA2038990396&sid=search)

[https://www.mercadolibre.com.ar/abrillantador-limpiador-de-acero-inoxidable-5-litros-sia/up/MLAU217744716#polycard\\_client=search-nordic&searchVariation=MLAU217744716&wid=MLA1137634114&position=2&search\\_layout=grid&type=product&tracking\\_id=98ce1cc3-afed-47eb-85b7-3f676f5d1f2a&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/abrillantador-limpiador-de-acero-inoxidable-5-litros-sia/up/MLAU217744716#polycard_client=search-nordic&searchVariation=MLAU217744716&wid=MLA1137634114&position=2&search_layout=grid&type=product&tracking_id=98ce1cc3-afed-47eb-85b7-3f676f5d1f2a&sid=search)

[https://www.mercadolibre.com.ar/lavandina-concentrada-x5-litros-cacique-cod-2590/p/MLA22867589#polycard\\_client=search-nordic&searchVariation=MLA22867589&backend\\_model=search-backend&wid=MLA1408687690&position=17&search\\_layout=grid&type=product&tracking\\_id=f0e0950c-e42b-43cc-9abd-9e10fde63a20&sid=search](https://www.mercadolibre.com.ar/lavandina-concentrada-x5-litros-cacique-cod-2590/p/MLA22867589#polycard_client=search-nordic&searchVariation=MLA22867589&backend_model=search-backend&wid=MLA1408687690&position=17&search_layout=grid&type=product&tracking_id=f0e0950c-e42b-43cc-9abd-9e10fde63a20&sid=search)

Elementos de limpieza para lavado del local \$55.891

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1958927850-kit-de-limpieza-5-articulos-fiorentina-JM?matt\\_tool=15608416&matt\\_word=&matt\\_source=google&matt\\_campaign\\_id=22107887190&matt\\_ad\\_group\\_id=173357530716&matt\\_match\\_type=&matt\\_network=g&matt\\_device=c&matt\\_creative=729634816310&matt\\_keyword=&matt\\_ad\\_position=&matt\\_ad\\_type=pla&matt\\_merchant\\_id=243784123&matt\\_product\\_id=MLA1958927850&matt\\_product\\_partition\\_id=2390515266675&matt\\_target\\_id=pla-2390515266675&cq\\_src=google\\_ads&cq\\_cmp=22107887190&cq\\_net=g&cq\\_plt=gp&cq\\_med=pla&gad\\_source=1&gclid=Cj0KCQjwtpLABhC7ARlsALBOCVrpfFiTrYiW1JSQzCZ0QSY\\_qw9i1OOLvTtg5MV4reOLzzC8eau5OOkAOPwEALw\\_wcB](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1958927850-kit-de-limpieza-5-articulos-fiorentina-JM?matt_tool=15608416&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=22107887190&matt_ad_group_id=173357530716&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device=c&matt_creative=729634816310&matt_keyword=&matt_ad_position=&matt_ad_type=pla&matt_merchant_id=243784123&matt_product_id=MLA1958927850&matt_product_partition_id=2390515266675&matt_target_id=pla-2390515266675&cq_src=google_ads&cq_cmp=22107887190&cq_net=g&cq_plt=gp&cq_med=pla&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwtpLABhC7ARlsALBOCVrpfFiTrYiW1JSQzCZ0QSY_qw9i1OOLvTtg5MV4reOLzzC8eau5OOkAOPwEALw_wcB)

Matafuego \$82.823

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-613729277-matafuegos-nuevos-polvo-abc-5-kg-c-tarjeta-soporte-y-baliza-JM?searchVariation=67143148739#polycard\\_client=search-nordic&](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-613729277-matafuegos-nuevos-polvo-abc-5-kg-c-tarjeta-soporte-y-baliza-JM?searchVariation=67143148739#polycard_client=search-nordic&)

[searchVariation=67143148739&position=27&search\\_layout=stack&type=item&tracking\\_id=b7b654b0-0c7d-4a28-af75-41340fa3de85](https://www.mercadolibre.com.ar/searchVariation=67143148739&position=27&search_layout=stack&type=item&tracking_id=b7b654b0-0c7d-4a28-af75-41340fa3de85)

Botiquín \$8.735

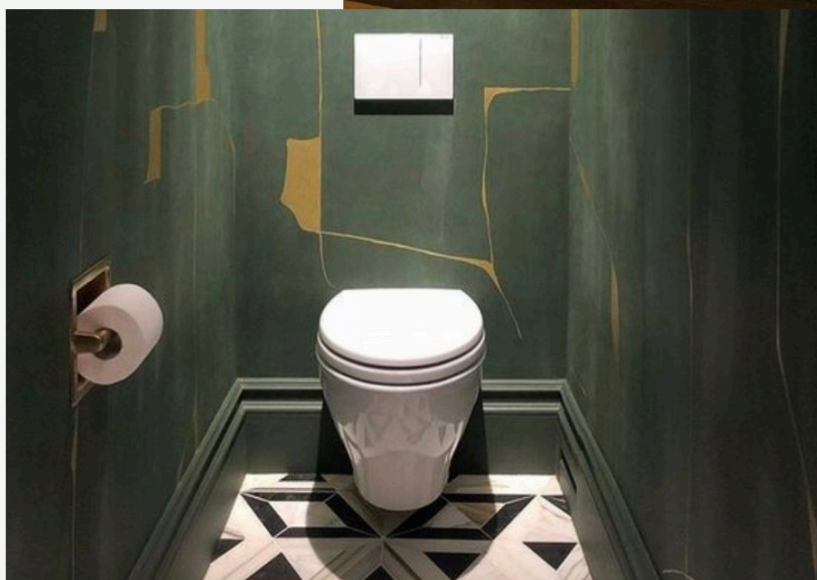
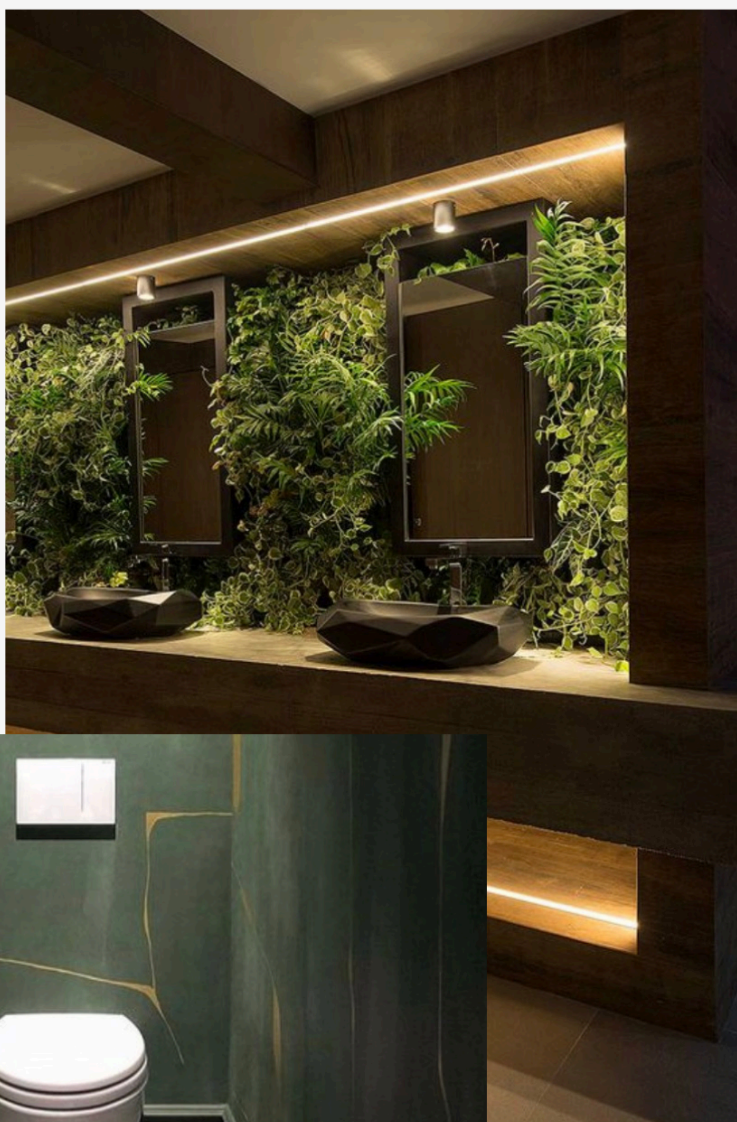
[https://www.mercadolibre.com.ar/botiquin-primeros-auxilios-10-elementos-apto-vtv-modelo-p10/up/MLAU233672491?pdp\\_filters=item\\_id%3AML609707258#sid%3Dshare%26wid%3DMLA609707258](https://www.mercadolibre.com.ar/botiquin-primeros-auxilios-10-elementos-apto-vtv-modelo-p10/up/MLAU233672491?pdp_filters=item_id%3AML609707258#sid%3Dshare%26wid%3DMLA609707258)

Licuada \$300.000

[https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA40245607?pdp\\_filters=item\\_id:MLA1993258676&atributes=COLOR:Verde\\_ypp#origin=share&sid=share&wid=MLA1993258676&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA40245607?pdp_filters=item_id:MLA1993258676&atributes=COLOR:Verde_ypp#origin=share&sid=share&wid=MLA1993258676&action=copy)

# BAÑO

*Upnisex*



Pickle restaurante

**Jardín vertical:**



**Bacha:**



Link inodoro:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-1989317030#origin=share&sid=share&action=copy>

Link jardín vertical: comprar 9 unidades para 9mts2

[https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU225724209?pdp\\_filters=item\\_id:MLA1232781812#origin=share&sid=share&wid=MLA1232781812&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU225724209?pdp_filters=item_id:MLA1232781812#origin=share&sid=share&wid=MLA1232781812&action=copy)

Link bacha:

[https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA20786800?pdp\\_filters=item\\_id:MLA1479665289#origin=share&sid=share&wid=MLA1479665289&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/p/MLA20786800?pdp_filters=item_id:MLA1479665289#origin=share&sid=share&wid=MLA1479665289&action=copy)

Link mesada de madera:

[https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU3278310993?pdp\\_filters=item\\_id:MLA2166479822#origin=share&sid=share&wid=MLA2166479822&action=copy](https://www.mercadolibre.com.ar/up/MLAU3278310993?pdp_filters=item_id:MLA2166479822#origin=share&sid=share&wid=MLA2166479822&action=copy)

Link espejo con led:

<https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-2416145106#origin=share&sid=share&action=copy>

- **Políticas de promoción:**

**Publicidad offline:**

**Folleto.**

**PRUEBA LO QUE  
ESTÁ VIVO.**

**PICKLE**

DESCUBRE "PICKLE"



**TU PALADAR MERECE  
UN LABORATORIO  
DE SABORES**

**Instagram:**



**pickle.resto**



**123**  
publicaciones

**7.854**  
seguidores

**92**  
seguidos

**PICKLE**

Restaurante especializado en bebidas y alimentos fermentados y encurtidos.

Contamos con taller de fermentados

[www.pickleresto.com.ar](http://www.pickleresto.com.ar)

Siguiendo

Mensaje

Correo





**RESTAURANTE**

### Siéntete como en casa

Somos el primer bar especializado en alimentos y bebidas fermentadas en Buenos Aires. En nuestro espacio combinamos salud, ciencia y alta gastronomía, ofreciendo platos de autor y opciones saludables que cuidan tu microbiota intestinal, con sabores complejos y presentaciones sofisticadas.

Más que un restaurante, somos una experiencia educativa y sensorial: además de disfrutar de la comida y la bebida, vas a descubrir los procesos de fermentación, los ingredientes y las culturas que inspiran nuestra propuesta. Para eso, también contamos con talleres culinarios interactivos. [Leer más](#)

[RESERVAR MESA](#)

**TALLER**

### Taller de conservas y fermentados.

En nuestros talleres de fermentados, dictados los sábados por la tarde, descubrirás cómo transformar ingredientes cotidianos en alimentos vivos, llenos de sabor y beneficios para la salud. Aprende técnicas tradicionales y modernas de fermentación, guiado por expertos que te mostrarán paso a paso cómo crear productos únicos para llevarte a casa.

Además, ofrecemos experiencias exclusivas que van más allá de la cocina: talleres junto a chefs invitados, cenas privadas y maridajes especiales diseñados para sorprenderte. Cada encuentro es una oportunidad para aprender, degustar y compartir en un ambiente íntimo, con propuestas diferenciadas a un precio especial. [Leer más](#)

[HACER UNA RESERVACIÓN](#)

**CARTA**

### Descarga nuestras cartas

Carta de bebidas [Descargar PDF](#)

Carta [Descargar PDF](#)

Carta de postres [Descargar PDF](#)

[RESERVAR MESA](#)

**LOCALIZACIÓN**

### Te esperamos

**Horario**  
De Martes a Sábados, de 19:30h a 00:30h, Domingos de 11:30 a 16:30  
[Ver calendario de festivis](#)

**Dirección**  
Calle Bompland 1780, Palermo Hollywood, CABA.  
**Teléfono**  
31324-557  
**Email**  
[reservas@pickle.com.ar](mailto:reservas@pickle.com.ar)  
**Redes sociales**  
[@pickle.resto](#)

**Haz una reserva**

También puedes reservar por teléfono si lo prefieres.

Indica el día y la hora

Nº de comensales

Escribe tu nombre

Tu teléfono

[RESERVAR](#)

Restaurante PICKLE

## Detalle de Inversiones

### Instalaciones y Bienes de Uso

#### Inversión en Obra /Remodelación

				21%
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)	IVA
Mercado libre	Inodoro flotante	1	\$620,557.85	\$130,317.15
Mercado libre	Jardín vertical	9	\$144,793.39	\$30,406.61
Mercado libre	Bacha baño	1	\$169,834.71	\$35,665.29
Mercado libre	Mesada de madera	1	\$71,900.83	\$15,099.17
Mercado libre	Espejo con luz led	1	\$98,269.42	\$20,636.58
Mercado libre	Bacha lavado	2	\$371,882.64	\$78,095.36
Mercado libre	Bacha cocina	1	\$154,545.45	\$32,454.55
Homesolution	Colocación de durlock	1	\$344,628.09	\$72,371.90
Homesolution	Pintura exterior	1	\$1,110,743.80	\$233,256.20
Homesolution	Colocación microcemento aislado	1	\$638,429.75	\$134,070.25
Homesolution	Destapaciones simples	1	\$33,884.29	\$7,115.70
Homesolution	Pintura interior	1	\$1,533,884.29	\$322,115.70
Homesolution	Impermeabilización de techo	1	\$1,097,520.66	\$230,479.34
Homesolution	Cambio llave de paso	1	\$32,644.62	\$6,855.37

**Equipamiento de Cocina**

21%

<b>Proveedor</b>	<b>Descripción Detallada</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>
Mercado Libre	Kit 4 Anafes	1	\$201,785.95	\$42,375.05
	Horno eléctrico pizzero	1	\$1,404,958.00	\$295,041.18
	Horno convector	1	\$1,283,300.00	\$269,493.00
	Freezer	1	\$598,500.00	\$125,685.00
	Mesas de acero	1	\$445,697.00	\$93,596.37
	Estanterias	1	\$528,925.61	\$111,074.38
	Placas de horno	2	\$61,751.23	\$12,967.76
	Utensilios	1	\$47,087.60	\$9,888.40
	Olla	2	\$70,909.09	\$14,890.91
	Botiquin	1	\$7,219.00	\$1,515.99
	Elementos de limpieza para lavados industriales	1	\$45,895.86	\$9,638.13
	Elementos de limpieza para lavado del local	1	\$48,259.50	\$10,134.50
	Licuadaora	1	\$236,999.21	\$62,999.79
	Tupper contedor hermetico microondas freezer	6	\$3,809.91	\$800.08
	Contenedor hermetico plastico 12 It * 10 UN	2	\$49,585.95	\$10,413.05
	Matafuego	1	\$68,861.98	\$14,461.02

**Equipamiento de Salón**

21%

<b>Proveedor</b>	<b>Descripción Detallada</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>
------------------	------------------------------	-----------------	--	------------

Mercado Libre	Heladera atención al público	2	\$863,635.54	\$181,363.46
Mercado Libre	Exhibidora	1	\$151,735.54	\$31,864.46
Mercado Libre	Mostrador	1	\$319,629.75	\$67,122.25
Mercado Libre	Cubiertos	9	\$39,338.84	\$8,261.16
Mercado Libre	Cristalería	60	\$735.54	\$154.46
Mercado Libre	Copas	5	\$31,395.87	\$6,593.13
Mercado Libre	Vaso Pinta	2	\$51,409.92	\$10,796.08
Mercado Libre	Plato playo, hondo y postre	10	\$135,680.99	\$28,493.01
Mercado Libre	Cartel salida	1	\$31,809.91	\$6,680.08
Mercado Libre	Cerradura	1	\$15,719.83	\$3,301.16
	Kit cerveza artesanal 1 linea para camara sin bar	2	\$292,561.98	\$61,438.02
	Barril slim acero inox. 20 litros	2	\$192,561.98	\$40,438.02

<b>Mobiliario y Decoración</b>				
				21%
				10.50%
<b>Proveedor</b>	<b>Descripción Detallada</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>
Mercado Libre	Sillas	28	53719.00826	11280.99174
Mercado Libre	Banquetas	4	148729.7521	31233.24793
Mercado Libre	Mesas	7	157566.9422	33089.05785
Mercado Libre	Sillón entrada	1	471074.3802	98925.61984
Mercado Libre	Mesa ratona entrada	1	305243.9752	64101.23479

<b>Equipos de Oficina/ TI</b>				
				21%

<b>Proveedor</b>	<b>Descripción Detallada</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>
Mercado Libre	Caja registradora	1	97891.73554	20557.26446
Mercado Libre	Computadora	1	242809.0909	50989.90909
Mercado Libre	Alarma	1	124792.56	26206.4376
Maxirest	Sistema de gestión (Maxirest) Mensual	1	24173.55	5076.4455
Mercado Libre	Cámaras	1	63173.55	13266.4455
Mercado Pago	Posnet	1	37189.25	7809.7425

<b>Otros</b>				
				21%
<b>Proveedor</b>	<b>Descripción Detallada</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>	<b>IVA</b>
Mercado libre	Camisa blanca hombre	10	15619.83471	3280.165289
Mercado libre	Camisa blanca mujer	10	21074.38017	4425.619835
Mercado libre	Delantal verde cocina	10	21404.95868	4495.041322
Mercado libre	Faldón verde mosos	10	8189.256198	1719.743802
Mercado libre	Pantalón negro	10	16322.31405	3427.685951

	<b>Total sin IVA:</b>	\$23,884,271.56
	<b>Total con IVA:</b>	\$27,739,198.56

--	--	--

<b>Total con IVA:</b>	<b>Total sin IVA:</b>		<b>Total sin IVA:</b>
\$9,624,036.96	\$7,953,749.55		\$795,374.95
<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (sin IVA)</b>	<b>Observaciones</b>	<b>Amortizaciones</b>
\$750,875.00	\$620,557.85		\$62,055.79
\$1,576,800.00	\$1,303,140.50		\$130,314.05
\$205,500.00	\$169,834.71		\$16,983.47
\$87,000.00	\$71,900.83		\$7,190.08
\$118,906.00	\$98,269.42		\$9,826.94
\$899,956.00	\$743,765.29		\$74,376.53
\$187,000.00	\$154,545.45		\$15,454.55
\$416,999.99	\$344,628.09		\$34,462.81
\$1,344,000.00	\$1,110,743.80		\$111,074.38
\$772,500.00	\$638,429.75		\$63,842.98
\$40,999.99	\$33,884.29		\$3,388.43
\$1,855,999.99	\$1,533,884.29		\$153,388.43
\$1,328,000.00	\$1,097,520.66		\$109,752.07
\$39,499.99	\$32,644.62		\$3,264.46

Total con IVA:	Total sin IVA:		Total sin IVA:
\$6,432,088.43	\$5,304,841.71		\$530,484.17
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones	Amortizaciones
\$244,161.00	\$201,785.95		\$20,178.60
\$1,699,999.18	\$1,404,958.00		\$140,495.80
\$1,552,793.00	\$1,283,300.00		\$128,330.00
\$724,185.00	\$598,500.00		\$59,850.00
\$539,293.37	\$445,697.00		\$44,569.70
\$639,999.99	\$528,925.61		\$52,892.56
\$149,437.98	\$123,502.46		\$12,350.25
\$56,976.00	\$47,087.60		\$4,708.76
\$171,600.00	\$141,818.18		\$14,181.82
\$8,734.99	\$7,219.00		\$721.90
\$55,533.99	\$45,895.86		\$4,589.59
\$58,394.00	\$48,259.50		\$4,825.95
\$299,999.00	\$236,999.21		\$23,699.92
\$27,659.95	\$22,859.46		\$2,285.95
\$119,998.00	\$99,171.90		\$9,917.19
\$83,323.00	\$68,861.98		\$6,886.20

Total con IVA:	Total sin IVA:		Total sin IVA:
\$5,155,757.99	\$5,231,204.93		\$523,120.49
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones	Amortizaciones

\$2,089,998.00	\$1,727,271.07		\$172,727.11
\$183,600.00	\$151,735.54		\$15,173.55
\$386,752.00	\$319,629.75		\$31,962.98
\$428,400.00	\$354,049.59	Son 9 cajas de 24 unidades c	\$35,404.96
\$53,400.00	\$44,132.23		\$4,413.22
\$189,945.00	\$156,979.34	Son 5 cajas de 12 unidades c	\$15,697.93
\$124,412.00	\$102,819.83	Son 2 cajas de 36 unidades c	\$10,281.98
\$1,641,740.00	\$1,356,809.92	Son 10 cajas de 18 unidades	\$135,680.99
\$38,489.99	\$31,809.91		\$3,180.99
\$19,020.99	\$15,719.83		\$1,571.98
\$707,999.99	\$585,123.96		\$58,512.40
\$465,999.99	\$385,123.96		\$38,512.40

Total con IVA:	Total sin IVA:		Total sin IVA:
\$4,813,789.21	\$3,978,338.19		\$397,833.82
Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones	Amortizaciones
\$1,820,000.00	\$1,504,132.23	Ver en anexo	\$150,413.22
\$719,852.00	\$594,919.01	Ver en anexo	\$59,491.90
\$1,334,592.00	\$1,102,968.60	Ver en anexo	\$110,296.86
\$570,000.00	\$471,074.38	Ver en anexo	\$47,107.44
\$369,345.21	\$305,243.98	Ver en anexo	\$30,524.40

Total con IVA:	Total sin IVA:		Total sin IVA:

\$713,935.98	\$590,029.74		\$196,479.90
<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (sin IVA)</b>	<b>Observaciones</b>	<b>Amortizaciones</b>
\$118,449.00	\$97,891.74		\$32,597.95
\$293,799.00	\$242,809.09		\$80,855.43
\$150,999.00	\$124,792.56		\$41,555.92
\$29,250.00	\$24,173.55		\$8,049.79
\$76,440.00	\$63,173.55		\$21,036.79
\$44,998.99	\$37,189.25		\$12,384.02

<b>Total con IVA:</b>	<b>Total sin IVA:</b>		<b>Total sin IVA:</b>
\$999,590.00	\$826,107.44		\$82,610.74
<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (sin IVA)</b>	<b>Observaciones</b>	<b>Amortizaciones</b>
\$189,000.00	\$156,198.35	Ver en anexo	\$15,619.83
\$255,000.00	\$210,743.80	Ver en anexo	\$21,074.38
\$259,000.00	\$214,049.59	Ver en anexo	\$21,404.96
\$99,090.00	\$81,892.56	Ver en anexo	\$8,189.26
\$197,500.00	\$163,223.14	Ver en anexo	\$16,322.31

**Amortizaciones (sin IVA)**

\$1,730,529.13

\$1,236.09

## Detalle de Inversiones

\*\*Activos Intangibles\*\* / Capital de Trabajo Inicial / Otros Gastos Pre-Opera

Licencias y Permisos			
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)
		1	
ArgentinaGob	Constitución de la sociedad (SRL)	1	\$29,752.06
ArgentinaGob	Rúbrica de Libros Obligatorios	1	\$198,347.10

Gastos de Constitución de la Soci			
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)
Gestoría	Presupuesto que incluye: Inspección del local a habilitar,	1	\$314,049.58
Boletín Oficial Gob	Publicación en Boletín Oficial	1	\$9,080.99


<b>Desarrollo de Marca</b>			
<b>Proveedor</b>	<b>Descripción Detallada</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>
Community Manager	Comunicación inicial en Instagram	1	\$297,520.66
Community Manager	Creación de Logo:	1	\$86,900.00
	Manual de Marca		
	Diseño Gráfico de la Carta/Menú		
	Diseño de Cartelería Exterior e Interior		
	Creación de Página Web Básica		

<b>Inventario Inicial</b>			
<b>Proveedor</b>	<b>Descripción Detallada</b>	<b>Cantidad (KG)</b>	<b>Importe Neto Unitario (sin IVA)</b>
	Remolacha	27.33	\$1,167.05
	Aceite de oliva	13.52	\$16,964.00
	Garbanzo	3.38	\$1,481.00
	Agua	10.27	\$0.00
	Sal	10.14	\$1,335.00

Mercado libre	Semilla de mostaza	0.5	\$7,828.05
Newgarden	Pimienta en grano	0.1	\$19,170.13
	Vinagre	7.8	\$1,141.00
	Azúcar	45.5	\$1,090.00
	Limón	58.24	\$1,556.06
	Eneldo	4.4	\$40,319.24
	Trucha	95.42	\$18,920.00
	Pimienta	0.78	\$19,170.13
	Sal gruesa	24.44	\$1,056.20
	Queso crema	20.8	\$6,184.28
	Ciboulette	1.56	\$12,058.33
	Pan de masa madre	39	\$485.91
	Coliflor	72.02	\$3,734.57
	Zanahoria	9.1	\$622.42
	Pepino	10.14	\$3,034.34
	Cebolla	30.16	\$644.62
Newgarden	Semillas de eneldo	0.1	\$17,058.82
	Semillas de coriandro	0.26	\$3,116.74
Newgarden	Cúrcuma	0.1	\$8,171.00
Newgarden	Canela	0.25	\$13,939.00
	Orégano	0.26	\$7,029.00
	Pimentón	0.78	\$6,810.00
	Ajo	8.58	\$12,669.68
	Yogurt natural	18.46	\$2,162.00
	Carre de cerdo	62.92	\$9,855.20
	Arándanos	8.5	\$19,306.00
	Mostaza de dijon	2.08	\$8,427.00
	Miel	4.42	\$5,383.00
	Manzana roja	3.12	\$1,945.08
	Papa	59.54	\$462.47
	Kimchi	7.8	\$2,130.17
	Barbacoa	4.94	\$4,035.00
	Kefir	5.72	\$11,579.12
	Rúcula	20.54	\$12,911.01
	Quinoa	1.82	\$15,013.57

	Portobellos	40.04	\$19,606.73
	Bife de chorizo	100.36	\$21,900.00
	Arroz doble carolina	50.7	\$2,889.00
	Romero	4.68	\$11,376.00
	Esporas de koji	0.26	\$ 1,864,253.39
	Tomillo	4.68	\$11,376.00
	Chile	0.26	\$3,734.57
	Jugo de ananá	2.44	\$4,979.42
	Aceite de girasol	4.42	\$3,043.00
	Harina de maíz	1.04	\$1,800.00
Newgarden	Comino	0.1	\$9,083.00
	Mero	100.36	\$12,100.00
Mercadolibre	Cilantro	0.025	\$9,827.78
	Manteca	5.72	\$12,544.00
	Leche	16.9	\$1,236.00
	Arvejas	17.16	\$4,343.89
	Jugo de naranja	1.11	\$923.67
	Pollo (pechuga)	52.00	\$7,466.06
	Morrón	15.08	\$7,002.32
	Tomate cherry	7.3	\$6,224.28
	Zucchini	8	\$2,567.52
	Pesto de tomate	6.24	\$12,375.62
	Calabaza	7.8	\$661.33
	Berenjena	7.6	\$2,723.12
Newgarden	Ají molido	0.1	\$8,082.00
Newgarden	Perejil	0.1	\$3,423.36
	Huevo	8.06	\$3,921.57
	Jengibre	1.56	\$3,734.57
	Repollo blanco	7.28	\$12,000.00
	Chocolate negro semi	2.34	\$21,386.80
	Crema	11.44	\$7,159.00
	Ralladura de naranja	0.13	\$923.67
	Licor de naranja	0.26	\$5,363.00
	Azúcar impalpable	2.08	\$1,621.00
	Esencia de vainilla	0.25	\$1,554.00

	Paté choux	2.6	\$3,603.55
	Craquelin	0.26	\$5,450.00
	Helado americana	3.64	\$3,231.00
	Salsa de chocolate	2.6	\$12,850.12
	Almendras	1.04	\$21,100.00
	Almidón	0.78	\$2,287.00
	Té negro	1.3	\$2,222.00
	Kombucha base	26	\$6,133.00
	SOCOBY	2.6	\$11,980.00
	Frutilla	9.88	\$5,057.22
GONZANIO	ROLLO FILM PVC RESIFILM MAX 38CM x 180MTS	4	\$6,876.10
GONZANIO	ROLLO DE ALUMINO 1/2 KG	2	\$3,851.25
GONZANIO	MANGAS DE PASTELERIA *10 UN	4	1890.37
GONZANIO	SERVILLERA 33*33 ECO BLANCA (1.000 UN)	2	11484.68
GONZANIO	BOBINA DE PAPEL 20CM/400MTS X 2 UN	2	13450.86
GONZANIO	ALCOHOL SANITIZANTE 70% X 5 LTS	1	10220.95
GONZANIO	LAVANDINA CONCENTRADA ALDEX X 5LTS	2	2479.33
GONZANIO	LIMPIADOR DESODORANTE X 5LTS	2	3842.97
GONZANIO	JABON LIQUIDO DE TOCADOR X 5LTS	1	5826.44
GONZANIO	LAMINA DE FOLEX AD (20*25) * 1KG	2	4468.09
GONZANIO	SECADOR DE PISO 40 CM	2	989.25
GONZANIO	BOLSA DE CONSORCIO NEGRAS * 10 UN	7	3562.76
GONZANIO	CINTA ADHESIVA DE PAPEL 24*40	4	1987.31
GONZANIO	ROLLOS TERMICOS FISCALES * 10 UN	1	6406.05
GONZANIO	ROLLO TERMICO FISCAL COMANDERA	0.25	26614.87

<b>caja inicial</b>			

Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)
	Efectivo		\$4,000,000.00
	Banco Nación cta.cte.		\$16,000,000.00

Capacitación de Personal			
Proveedor	Descripción Detallada	Cantidad	Importe Neto Unitario (sin IVA)
xxxx	carnet de manipulacion de alimentos	10	0
Udemy	Seminario atencion al cliente	1	
Udemy	Seminario uso de equipos	2	
	Simulacro de servicio	1	



		<b>Total sin IVA:</b>	\$32,380,809.53
<b>tivos</b>		<b>Total con IVA:</b>	\$33,829,390.68

<b>21%</b>	<b>Total con IVA:</b>	<b>Total sin IVA:</b>	
	\$275,999.98	\$228,099.16	
<b>IVA</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Observaciones</b>
\$0.00	\$0.00	\$0.00	Presupuesto de obra n° xx
\$6,247.93	\$35,999.99	\$29,752.06	Ver anexo xxx
\$41,652.89	\$239,999.99	\$198,347.10	
0	0	0	
0	0	0	
0	0	0	

<b>edad</b>			
<b>21%</b>	<b>Total con IVA:</b>	<b>Total sin IVA:</b>	
	\$390,987.99	\$323,130.57	
<b>IVA</b>	<b>Importe Total (con IVA)</b>	<b>Importe Total (sin IVA)</b>	<b>Observaciones</b>
\$65,950.41	\$379,999.99	\$314,049.58	
\$1,907.01	\$10,988.00	\$9,080.99	
0	0	0	
0	0	0	

0	0	0	
0	0	0	

21%	Total con IVA:	Total sin IVA:	
	\$470,000.00	\$384,420.66	
IVA	Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones
\$62,479.34	\$360,000.00	\$297,520.66	
\$18,249.00	\$110,000.00	\$86,900.00	La creacion del logo, el disueño de la carta y la creación de la página web esta hecho por la community manager
0	0	0	
0	0	0	
0	0	0	
0	0	0	
0	0	0	

21%	Total con IVA:	Total sin IVA:	
10.50%	\$12,092,612.78	\$10,926,608.48	
IVA	Importe Total (con IVA)	Importe Total (sin IVA)	Observaciones
\$122.54	\$35,244.50	\$31,895.48	
\$1,781.22	\$253,435.37	\$229,353.28	
\$155.51	\$5,531.39	\$5,005.78	
\$0.00		\$0.00	
\$140.18	\$14,958.27	\$13,536.90	

\$821.95	\$4,325.00	\$3,914.03	
\$2,012.86	\$2,118.30	\$1,917.01	
\$119.81	\$9,834.28	\$8,899.80	
\$114.45	\$54,802.48	\$49,595.00	
\$163.39	\$100,140.55	\$90,624.93	
\$4,233.52	\$196,032.14	\$177,404.66	
\$1,986.60	\$1,994,907.77	\$1,805,346.40	
\$2,012.86	\$16,522.74	\$14,952.70	
\$110.90	\$28,523.95	\$25,813.53	
\$649.35	\$142,139.49	\$128,633.02	
\$1,266.12	\$20,786.15	\$18,810.99	
\$51.02	\$20,940.29	\$18,950.49	
\$392.13	\$297,204.92	\$268,963.73	
\$65.35	\$6,258.74	\$5,664.02	
\$318.61	\$33,998.87	\$30,768.21	
\$67.69	\$21,483.12	\$19,441.74	
\$1,791.18	\$1,885.00	\$1,705.88	
\$327.26	\$895.44	\$810.35	
\$857.96	\$902.90	\$817.10	
\$1,463.60	\$3,850.65	\$3,484.75	
\$738.05	\$2,019.43	\$1,827.54	
\$715.05	\$5,869.54	\$5,311.80	
\$1,330.32	\$120,119.97	\$108,705.85	
\$227.01	\$44,101.12	\$39,910.52	
\$1,034.80	\$685,198.55	\$620,089.18	
\$2,027.13	\$181,331.61	\$164,101.00	
\$884.84	\$19,368.62	\$17,528.16	
\$565.22	\$26,291.11	\$23,792.86	
\$204.23	\$6,705.86	\$6,068.65	
\$48.56	\$30,426.69	\$27,535.46	
\$223.67	\$18,359.94	\$16,615.33	
\$423.68	\$22,025.85	\$19,932.90	
\$1,215.81	\$73,186.99	\$66,232.57	
\$1,355.66	\$293,037.32	\$265,192.15	
\$1,576.42	\$30,193.79	\$27,324.70	

\$2,058.71	\$867,484.08	\$785,053.47	
\$2,299.50	\$2,428,661.82	\$2,197,884.00	
\$303.35	\$161,851.89	\$146,472.30	
\$1,194.48	\$58,829.85	\$53,239.68	
\$195,746.61	\$535,600.00	\$484,705.88	
\$1,194.48	\$58,829.85	\$53,239.68	
\$392.13	\$1,072.94	\$970.99	
\$522.84	\$13,411.76	\$12,137.34	
\$319.52	\$14,862.32	\$13,450.06	
\$189.00	\$2,068.56	\$1,872.00	
\$953.72	\$1,003.67	\$908.30	
\$1,270.50	\$1,341,863.38	\$1,214,356.00	
\$1,031.92	\$271.49	\$245.69	
\$1,317.12	\$79,285.61	\$71,751.68	
\$129.78	\$23,081.68	\$20,888.40	
\$456.11	\$82,367.97	\$74,541.15	
\$96.99	\$1,132.93	\$1,025.27	
\$783.94	\$428,999.81	\$388,235.12	
\$735.24	\$116,682.46	\$105,594.99	
\$653.55	\$50,208.15	\$45,437.24	
\$269.59	\$22,696.88	\$20,540.16	
\$1,299.44	\$85,332.38	\$77,223.87	
\$69.44	\$5,700.00	\$5,158.37	
\$285.93	\$22,868.76	\$20,695.71	
\$848.61	\$893.06	\$808.20	
\$359.45	\$378.28	\$342.34	
\$411.76	\$34,926.68	\$31,607.85	
\$392.13	\$6,437.65	\$5,825.93	
\$1,260.00	\$96,532.80	\$87,360.00	
\$2,245.61	\$55,299.85	\$50,045.11	
\$751.70	\$90,498.35	\$81,898.96	
\$96.99	\$132.69	\$120.08	
\$563.12	\$1,540.79	\$1,394.38	
\$170.21	\$3,725.71	\$3,371.68	
\$163.17	\$429.29	\$388.50	

\$378.37	\$10,353.00	\$9,369.23	
\$572.25	\$1,565.79	\$1,417.00	
\$339.26	\$12,995.73	\$11,760.84	
\$1,349.26	\$36,918.39	\$33,410.31	
\$2,215.50	\$24,248.12	\$21,944.00	
\$240.14	\$1,971.17	\$1,783.86	
\$233.31	\$3,191.90	\$2,888.60	
\$643.97	\$176,201.09	\$159,458.00	
\$1,257.90	\$34,418.54	\$31,148.00	
\$531.01	\$55,211.69	\$49,965.33	
\$1,443.98	\$33,280.32	\$27,504.40	<a href="https://www.gonzanio.com/produ">https://www.gonzanio.com/produ</a>
\$808.76	\$9,320.03	\$7,702.50	
\$396.98	\$9,149.39	\$7,561.48	
\$2,411.78	\$27,792.93	\$22,969.36	
\$2,824.68	\$32,551.08	\$26,901.72	
\$2,146.40	\$12,367.35	\$10,220.95	
\$520.66	\$5,999.98	\$4,958.66	
\$807.02	\$9,299.99	\$7,685.94	
\$1,223.55	\$7,049.99	\$5,826.44	
\$938.30	\$10,812.78	\$8,936.18	
\$207.74	\$2,393.99	\$1,978.50	
\$748.18	\$30,176.58	\$24,939.32	
\$417.34	\$9,618.58	\$7,949.24	
\$1,345.27	\$7,751.32	\$6,406.05	
\$5,589.12	\$8,051.00	\$6,653.72	

21%	Total con IVA:	Total sin IVA:	
	\$20,000,000.00	\$20,000,000.00	

IVA	Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)	Observaciones
-	\$4,000,000.00	\$4,000,000.00	
-	\$16,000,000.00	\$16,000,000.00	

21%	Total con IVA:	Total sin IVA:	
	\$30,772.00	\$30,772.00	
IVA	Importe Total (con IVA)	Importe Total (con IVA)	Observaciones
0	\$0.00	\$0.00	Su costo es gratis
-	\$15,386.00	\$15,386.00	
0	\$15,386.00	\$15,386.00	
0	\$0.00	\$0.00	Su coste esta detalla en la degustacion pre apertura



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.





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

para asegurar la liquidez inmediata y la capacidad de reacción ante situaciones cotidianas

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.

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 reconocidas.

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 reservas simple.

Configuración de Perfiles en Redes Sociales: Establecer la presencia inicial en plataformas como Instagram, Facebook, Google My Business, con diseño de perfil y primeras publicaciones.

Fotografía Profesional (Inicial):

Sesiones de fotos de los platos, el local, el ambiente, el equipo. Estas imágenes son vitales para la web, redes sociales y material publicitario.

Comunicación y Relaciones Públicas (Inicial):

Contratación de un profesional o agencia para el plan de comunicación de lanzamiento, envío de gacetillas de prensa, contacto con influencers o medios especializados en gastronomía para generar expectativa antes de la apertura.

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.).

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.

## Inversión Inicial

### Total inversión Inicial

Concepto de Inversión	Importe Total (sin IVA)	Importe Total (con IVA)
<b>Instalaciones y Bienes de Uso</b>		
Obra /Remodelación	\$7,953,749.55	\$9,624,036.96
Alquiler pre apertura	\$12,000,000.00	\$12,000,000.00
Gastos fijos pre apertura	\$841,433.76	\$828,933.76
Equipamiento de Cocina	\$5,304,841.71	\$6,432,088.43
Equipamiento de Salón	\$5,231,204.93	\$5,155,757.99
Mobiliario y Decoración	\$3,978,338.19	\$4,813,789.21
Equipos de Oficina/ TI	\$590,029.74	\$713,935.98
Otros (si aplica)	\$826,107.44	\$999,590.00
<b>** Activos Intangibles **</b>		
Licencias y Permisos	\$228,099.16	\$275,999.98
Gastos de Constitución	\$323,130.57	\$390,987.99
Desarrollo de Marca	\$384,420.66	\$470,000.00
<b>Capital de Trabajo Inicial</b>		
Inventario Inicial	\$10,926,608.48	\$12,092,612.78
Caja Inicial	\$20,000,000.00	\$20,000,000.00
<b>Otros Gastos Pre-Operativos</b>		
Capacitación de Personal	\$30,772.00	\$30,772.00
Publicidad Pre-Apertura	\$487,778.66	\$569,017.92



## Estandarización de Recetas y C

<b>Categoría</b>	<b>Precio Promedio</b>
<b>Entradas</b>	<b>Unitario (sin IVA)</b>
<b>Categoría</b>	<b>Precio Promedio</b>
<b>Principales</b>	<b>Unitario (sin IVA)</b>
<b>Categoría</b>	<b>Precio Promedio</b>
<b>Postres</b>	<b>Unitario (sin IVA)</b>
<b>Categoría</b>	<b>Precio Promedio</b>
<b>Bebidas</b>	<b>Unitario (sin IVA)</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			Costo por porción	Food Cost	
		16	Porciones	0.1831875	Kg	\$	298.06	6%	
Entrada	Carpaccio de remolacha	16	Porciones	0.1831875	Kg	\$	298.06	6%	
Carpaccio de remolacha en pickles, puré de berenjena ahumada y humus de remolacha.	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Remolacha para pickle	0.500	kg	15%	10%	0%	77%	0.654	\$ 1,167.05
	Remolacha	0.500	kg	15%	0%	0%	85%	0.588	\$ 1,167.05
	Aceite de oliva (humus)	0.050	litro	0%	0%	0%	100%	0.050	\$ 16,964.00
	Garbanzos	0.550	kg	0%	0%	140%	240%	0.229	\$ 1,481.00
	Agua	0.400	litro	0%	0%	0%	100%	0.400	\$ -
	Sal	0.012	kg	0%	0%	0%	100%	0.012	\$ 1,335.00
	Azúcar	0.080	kg	0%	0%	0%	100%	0.080	\$ 1,090.00
	Sal (conserva)	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 1,335.00

	Semilla de mostaza	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 7,828.05
	Pimienta en grano	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 19,170.13
	Berenjena	0.200	kg	10%	30%	0%	63%	0.317	\$ 2,723.12
	Vinagre	0.500	litro	0%	0%	0%	100%	0.500	\$ 1,141.00
	Aceite de oliva (berenjena)	0.010	litro	0%	0%	0%	100%	0.010	\$ 16,964.00
	Eneldo	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 40,319.24
	Limón	0.100	kg	35%	0%	0%	65%	0.154	\$ 1,556.06
		2.931							<b>costo por lote</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Entrada	Gravlax de trucha	20	Porciones	0.18445	Kg		\$ 1,411.28	15%	
<b>Gravlax de trucha con crema de limón en pan tostado de masa madre.</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Trucha	0.600	kg	5%	36%	0%	61%	0.987	\$ 18,920.00
	Eneldo	0.040	kg	10%	0%	0%	90%	0.044	\$ 40,319.24
	Pimienta	0.025	kg	0%	5%	0%	95%	0.026	\$ 19,170.13
	Sal gruesa	1.100	kg	15%	0%	0%	85%	1.294	\$ 1,056.20
	Azúcar	1.100	kg	10%	0%	0%	90%	1.222	\$ 1,090.00
	Queso crema	0.580	litro	0%	0%	0%	100%	0.580	\$ 6,184.28

	Jugo de limón	0.200	litro	35%	0%	0%	65%	0.308	\$ 1,556.06
	Ralladura de limón	0.004	kg	0%	0%	0%	100%	0.004	\$ 1,556.06
	Ciboulette	0.040	kg	1%	0%	0%	99%	0.040	\$ 12,058.33
		3.689							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Entrada	Pan de masa madre		3	Porciones	0.64 Kg			\$ 292.98	
Pan de masa madre	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Harina 000	0.700	kg	0%	0%	0%	100%	0.700	\$ 723.94
	Harina integral (Masa madre)	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 863.71
	Agua (masa madre)	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ -
	Agua	0.700	kg	0%	0%	0%	100%	0.700	\$ -
	Harina integral	0.300	kg	0%	0%	0%	100%	0.300	\$ 863.71
	Sal	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 1,335.00
			1.920					1.920	<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Entrada	Vegetales lacto fermentados		10	Porciones	0.185074 Kg			\$ 263.80	3%

Vegetales lacto fermentados	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Remolacha	0.270	kg	5%	10%	0%	86%	0.316	\$ 1,167.05
	Coliflor	0.150	kg	40%	0%	0%	60%	0.250	\$ 3,734.57
	Zanahoria	0.300	kg	0%	5%	0%	95%	0.316	\$ 622.42
	Pepino	0.150	kg	15%	0%	0%	85%	0.176	\$ 3,034.34
	Cebolla	0.300	kg	10%	0%	0%	90%	0.333	\$ 644.62
	Agua	0.000					100%	0.000	\$ -
	Sal gruesa	0.026	kg	0%	0%	0%	100%	0.026	\$ 1,056.20
	Granos de pimienta	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 19,170.13
	Semillas de eneldo	0.003	kg	0%	0%	0%	100%	0.003	\$ 17,058.82
	Pan de masa madre	0.640	kg	0%	0%	0%	95%	0.674	\$ 322.83
	Semillas de mostaza	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 7,828.05
	Semillas de coriandro	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 3,116.74
			1.851						

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Entrada	<b>Coloflor asado</b>	10	Porciones	0.1806	Kg		\$ 1,177.68	12%	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)

<b>Coliflor asado</b>	Coliflor	1.500	kg	40%	10%	0%	54%	2.778	\$ 3,734.57
	Curcuma	0.004	kg	10%	0%	0%	90%	0.004	\$ 8,171.00
	Limón	0.120	kg	35%	0%	0%	65%	0.185	\$ 1,556.06
	Canela	0.002	kg	15%	0%	0%	85%	0.002	\$ 13,939.00
	Oregano	0.010	kg	10%	0%	0%	90%	0.011	\$ 7,029.00
	Pimenton	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 6,810.00
	Pimienta negra	0.010	kg	0%	0%	0%	100%	0.010	\$ 19,170.13
	Sal	0.010	kg	0%	0%	0%	100%	0.010	\$ 1,335.00
	Ajo	0.005	kg	1%	0%	0%	99%	0.005	\$ 12,669.68
	Aceite de oliva	0.020	litro	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 16,964.00
	Ralladura de limón	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 1,556.06
	Yogurt natural	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 2,162.00
		1.806							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

<b>Categoría</b>	<b>Nombre del Plato/Producto</b>		<b>Receta para</b>		<b>Peso Neto Porción:</b>			<b>costo por porción</b>	<b>Food Cost</b>
Principales	<b>Corte de cerdo con barbacoa de arandanos</b>		10	Porciones	0.5102	Kg		\$ 3,692.55	14%
<b>Corte de cerdo con barbacoa de arandanos</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Carre de cerdo	2.500	kg	8%	10%	0%	83%	3.019	\$ 9,855.20
	Arandanos	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 19,306.00
	Sal	0.030	kg	0%	0%	0%	100%	0.030	\$ 1,335.00
	Pimienta	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 19,170.13
	Cebolla	0.250	kg	10%	0%	0%	90%	0.278	\$ 644.62
	Ajo asado	0.010	kg	15%	20%	0%	68%	0.015	\$ 12,669.68

	Mostaza de dijon	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 8,627.00
	Miel	0.080	kg	0%	0%	0%	100%	0.080	\$ 5,383.00
	Manzana roja	0.200	kg	3%	0%	0%	97%	0.206	\$ 1,945.08
	Azúcar	0.080	kg	0%	0%	0%	100%	0.080	\$ 1,090.00
	Papa	1.000	kg	10%	0%	0%	90%	1.111	\$ 562.47
	Kimchi	0.500	kg	0%	0%	0%	100%	0.500	\$ 2,130.17
	Barbacoa	0.250	kg	0%	20%	0%	80%	0.313	\$ 4,235.00
		5.102							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Principales	Kimchi		32	Porciones	0.050625 Kg		\$ 108.07		
Kimchi	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Akusay	1.000	kg	5%	30%	0%	67%	1.504	\$ 1,400.46
	Agua	0.200	litro	0%	0%	0%	100%	0.200	\$ -
	Ajo	0.016	kg	1%	0%	0%	99%	0.016	\$ 12,669.68
	Cebolla	0.040	kg	3%	0%	0%	97%	0.041	\$ 644.62
	Arroz	0.025	kg	0%	0%	100%	200%	0.013	\$ 2,889.00
	Azúcar	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 1,090.00
	Cebolla de verdeo	0.030	kg	4%	0%	0%	96%	0.031	\$ 2,434.09
	Jengibre	0.004	kg	2%	0%	0%	98%	0.004	\$ 3,734.57
	Miso	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 10,271.49
	Nabo	0.180	kg	2%	0%	0%	98%	0.184	\$ 3,685.42
Sal gruesa	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 1,056.20	
		1.620							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Principales	<b>Trucha en salsa Kéfir</b>		10	Porciones	0.378		Kg	\$ 7,838.43	30%
<b>Trucha en salsa Kéfir</b>	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Trucha	2.200	kg	5%	20%	0%	76%	2.895	\$ 18,920.00
	Sal	0.030	kg	0%	0%	0%	100%	0.030	\$ 1,335.00
	Pimienta	0.010	kg	0%	0%	0%	100%	0.010	\$ 19,170.13
	Kéfir	0.200	kg	0%	2%	0%	98%	0.204	\$ 11,579.12
	Yogurt	0.200	litro	0%	2%	0%	98%	0.204	\$ 2,162.00
	Eneldo	0.030	kg	1%	0%	0%	99%	0.030	\$ 40,319.24
	Rucula	0.500	kg	30%	0%	0%	70%	0.714	\$ 12,911.01
	Quinoa	0.100	kg	0%	0%	50%	150%	0.067	\$ 15,013.57
	Pepino	0.100	kg	1%	0%	0%	99%	0.101	\$ 3,034.34
	Portobellos	0.300	kg	0%	25%	0%	75%	0.400	\$ 19,606.73
	Ciboulette	0.010	kg	2%	0%	0%	98%	0.010	\$ 12,058.33
Mostaza dijon	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 8,627.00	
		3.780							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Principales	<b>Bife madurado en Koji</b>		10	Porciones	0.548		Kg	\$ 8,903.79	30%
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)

<b>Bife madurado en Koji</b>	Bife de chorizo	2.400	kg	5%	15%	0%	81%	2.972	\$ 21,900.00
	Aceite de oliva	0.050	kg	10%	0%	0%	90%	0.056	\$ 16,964.00
	Sal	0.020	kg	10%	0%	0%	90%	0.022	\$ 1,335.00
	Arroz doble carolina	3.000	kg	0%	0%	100%	200%	1.500	\$ 2,889.00
	Esporas de Koji	0.010	kg	0%	0%	0%	100%	0.010	\$ 1,864,253.39
	Romero	0.050	kg	0%	6%	0%	94%	0.053	\$ 11,376.90
	Tomillo	0.050	kg	0%	6%	0%	94%	0.053	\$ 11,376.90
		5.480							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Principales	<b>Tacos de setas al pastor</b>	10	Porciones	0.3951	Kg		\$ 6,592.90	22%	
<b>Tacos de setas al pastor</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Portobellos	2.000	kg	0%	35%	0%	65%	3.077	\$ 19,606.73
	Aceite de girasol	0.200	litro	0%	0%	0%	100%	0.200	\$ 3,043.60
	Sal	0.080	kg	0%	5%	0%	95%	0.084	\$ 1,335.00
	Chile	0.040	kg	20%	0%	0%	80%	0.050	\$ 3,734.57
	Ajo	0.040	kg	10%	0%	0%	90%	0.044	\$ 12,669.68
	Cebolla	0.400	kg	0%	0%	0%	100%	0.400	\$ 644.62
	Jugo de ananá	0.500	kg	20%	0%	0%	80%	0.625	\$ 4,979.42
	Vinagre	0.160	kg	0%	0%	0%	100%	0.160	\$ 1,141.00
	Comino	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 9,083.00
	Oregano	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 6,590.00
	Pimienta	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 19,170.13

	harina de maíz	0.260	kg	0%	0%	0%	100%	0.260	\$ 1,800.00
	Agua	0.260	kg	0%	0%	0%	100%	0.260	\$ -
	Cilantro	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 9,827.78
		3.951							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Principales	<b>Mero con puré de arvejas y papa</b>	10	Porciones	0.4221	Kg		\$ 3,704.86	12%	
<b>Mero con puré de arvejas y papa</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Mero	2.200	kg	5%	10%	0%	86%	2.573	\$ 12,100.00
	Arveja	0.300	kg	0%	0%	0%	100%	0.300	\$ 4,343.89
	Papa	0.700	kg	0%	5%	0%	95%	0.737	\$ 562.47
	Manteca	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 12,544.00
	Sal	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 1,335.00
	Pimienta	0.001	kg	0%	0%	0%	100%	0.001	\$ 19,170.13
	Leche	0.200	litro	0%	0%	0%	100%	0.200	\$ 1,236.00
	Limón	0.400	kg	45%	0%	0%	55%	0.727	\$ 1,556.06
	Jugo de naranja	0.200	kg	35%	0%	0%	65%	0.308	\$ 923.67
	Miel	0.040	kg	0%	0%	0%	100%	0.040	\$ 5,383.00

	Aceite de oliva	0.060	litro	0%	0%	0%	100%	0.060	\$ 16,964.00
		4.221							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Principales	<b>Pollo marinado</b>	10	Porciones	0.4623	Kg		\$ 3,417.33	12%	
<b>Pollo marinado</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Pollo (pechuga)	2.200	kg	2%	10%	0%	88%	2.494	\$ 7,466.06
	Pesto de tomate	0.300	Kg	0%	0%	0%	100%	0.300	\$ 12,375.62
	Repollo blanco (chucrut)	0.200	kg	0%	0%	0%	100%	0.200	\$ 12,000.00
	Sal (chucrut)								
	Aceite de oliva	0.100	litro	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 16,964.00
	Sal	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 1,335.00
	Pimienta	0.003	litro	0%	0%	0%	100%	0.003	\$ 19,170.13
	Morrón	0.300	kg	4%	25%	0%	72%	0.417	\$ 7,002.32
	Cebolla	0.300	kg	6%	20%	0%	75%	0.399	\$ 644.62
	Tomate cherry	0.300	kg	0%	15%	0%	85%	0.353	\$ 6,224.28
	Zucchini	0.300	kg	3%	20%	0%	78%	0.387	\$ 2,567.52
	Berenjena	0.300	kg	2%	20%	0%	78%	0.383	\$ 2,723.12
	Calabaza	0.300	kg	7%	15%	0%	79%	0.380	\$ 661.33
	Pimentón	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 6,810.00
	Ají molido	0.001	kg	0%	0%	0%	100%	0.001	\$ 8,082.00
Comino	0.002	kg	0%	0%	0%	100%	0.002	\$ 9,083.00	

	Canela	0.001	kg	0%	0%	0%	100%	0.001	\$	13,939.00
	Perejil	0.002	kg	2%	0%	0%	98%	0.002	\$	3,423.36
	Limón	0.015	kg	35%	0%	0%	65%	0.023	\$	1,556.06
	Jengibre	0.001	kg	4%	0%	0%	96%	0.001	\$	3,734.57
	Aceite de girasol	0.100	litro	0%	0%	0%	100%	0.100	\$	3,043.60
	Romero	0.002	kg	3%	0%	0%	97%	0.002	\$	11,376.90
	Tomillo	0.002	kg	3%	0%	0%	97%	0.002	\$	11,376.90
		4.623								<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Principales	<b>Pesto de tomate</b>	20	Porciones	0.02955	Kg		\$ 365.70		
<b>Pesto de tomate</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Tomates secos	0.028	kg	0%	0%	45%	145%	0.019	\$ 17,357.50
	Sal	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 1,335.00
	Morron asado	0.353	kg	15%	25%	0%	64%	0.554	\$ 7,002.32
	Albahaca	0.025	kg	15%	0%	0%	85%	0.029	\$ 1,167.06
	Almendras	0.050	kg	0%	0%	0%	100%	0.050	\$ 21,100.00
	Aceite de oliva	0.030	litro	0%	0%	0%	100%	0.030	\$ 16,964.00
	Queso sardo rallado	0.100	Kg	5%	0%	0%	95%	0.105	\$ 14,217.00
		0.591							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Postres	Flan de chocolate		12	Porciones	0.1825833333 Kg			\$ 851.86	10%
Flan de chocolate	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Leche	0.500	litro	0%	0%	0%	100%	0.500	\$ 1,236.00
	Huevo	0.385	kg	0%	0%	0%	100%	0.385	\$ 3,921.57
	Azúcar	0.120	kg	0%	0%	0%	100%	0.120	\$ 1,090.00
	Crema	0.200	litro	0%	0%	0%	100%	0.200	\$ 7,159.00
	Chocolate negro semi amargo	0.150	kg	0%	0%	0%	100%	0.150	\$ 21,386.80
	Ralladura de naranja	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 923.67
	Licor de naranja	0.030	litro	0%	0%	0%	100%	0.030	\$ 5,363.00
	Sal	0.001	kg	0%	0%	0%	100%	0.001	\$ 1,335.00
	Azúcar para caramelo	0.250	kg	0%	0%	0%	100%	0.250	\$ 1,090.00
	Crema	0.360	litro	0%	0%	0%	100%	0.360	\$ 7,159.00
	Azúcar impalpable	0.180	kg	0%	0%	0%	100%	0.180	\$ 1,621.00
	Esencia de vainilla	0.010	litro	0%	0%	0%	100%	0.010	\$ 1,554.00
		2.191	kg						<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Postres	Pate Choux		28	Porciones	0.0402 Kg			\$ 144.79	
	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Leche	0.185	litro	0%	0%	0%	100%	0.185	\$ 1,236.00

<b>Pate Choux</b>	Huevo	0.330	kg	0%	0%	0%	100%	0.330	\$ 3,921.57
	Azúcar	0.010	kg	0%	0%	0%	100%	0.010	\$ 1,090.00
	Agua	0.185	litro	0%	0%	0%	100%	0.185	\$ -
	Sal	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 1,335.00
	Harina 0000	0.225	kg	0%	0%	0%	100%	0.225	\$ 858.76
	Manteca	0.185	kg	0%	0%	0%	100%	0.185	\$ 12,544.00
		1.125							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:				costo por porción	Food Cost
Postres	<b>Craquelin</b>	12	Porciones	0.025 Kg				\$ 136.31	
<b>Craquelin</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Manteca	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 12,544.00
	Azúcar	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 1,090.00
	Harina 0000	0.080	kg	0%	0%	0%	100%	0.080	\$ 858.76
	Cacao amargo	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 10,182.00
		0.300							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:				costo por porción	Food Cost
Postres	<b>Salsa de chocolate</b>	10	Porciones	0.05 Kg				\$ 642.51	
<b>Salsa de chocolate</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Chocolate semi amrgo	0.200	kg	0%	0%	0%	100%	0.200	\$ 21,386.80

	Crema de leche	0.300	litro	0%	0%	0%	100%	0.300	\$ 7,159.00
		0.500							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Postres	Profiterol con helado	1	Porciones	0.1925	Kg		\$ 1,484.49	16%	
Profiterol con helado	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Pate choux	0.045	kg	5%	2%	0%	93%	0.048	\$ 3,603.55
	Craquelin	0.003	kg	3%	1%	0%	96%	0.003	\$ 5,450.00
	Helado Americana	0.070	kg	0%	0%	0%	100%	0.070	\$ 3,231.00
	Salsa de chocolate	0.050	litro	0%	0%	0%	100%	0.050	\$ 12,850.12
	Almendras	0.020	kg	0%	0%	0%	100%	0.020	\$ 21,100.00
	Azucar	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 1,090.00
		0.193							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Postres	Pastel vasco	10	Porciones	0.194	Kg		\$ 1,012.70	11%	
Pastel vasco	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Queso crema	0.850	kg	0%	0%	0%	100%	0.850	\$ 6,184.28
	Huevo	0.300	kg	0%	0%	0%	100%	0.300	\$ 3,921.57
	Azúcar	0.250	kg	0%	0%	0%	100%	0.250	\$ 1,090.00

	Miel	0.050	kg	0%	0%	0%	100%	0.050	\$ 5,383.00
	Almidón	0.050	kg	0%	0%	0%	100%	0.050	\$ 2,287.00
	Ralladura de limón	0.005	kg	0%	0%	0%	100%	0.005	\$ 1,556.06
	Escencia de vainilla	0.015	litro	0%	0%	0%	100%	0.015	\$ 1,554.00
	Crema de leche	0.420	litro	0%	0%	0%	100%	0.420	\$ 7,159.00
		1.940							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto		Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost
Bebidas	<b>Kombucha de frutos rojos</b>		40	Porciones	0.33375	Kg		\$ 492.51	24%
<b>Kombucha de frutos rojos</b>	Ingredientes	Peso Neto	Un.de Medida	% Desperdicio	% Merma	% Incremento por cocción	Rendimiento Total	Peso Bruto	Costo por kg MP (sin IVA)
	Kombucha base	1	litro	0%	0%	0%	100%	1.000	\$ 6,133.00
	Agua	10.000	kg	0%	0%	0%	100%	10.000	\$ -
	Té negro	0.050	kg	0%	0%	0%	100%	0.050	\$ 2,222.00
	Azúcar	0.500	kg	0%	0%	0%	100%	0.500	\$ 1,090.00

	SCOBY	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 11,980.00
	Azúcar (Macerado)	0.700	litro	0%	0%	0%	100%	0.700	\$ 1,090.00
	Arándanos	0.400	Kg	0%	0%	0%	100%	0.400	\$ 19,306.00
	Frutilla	0.600	Kg	6%	0%	0%	94%	0.638	\$ 5,057.22
		13.350							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>

Categoría	Nombre del Plato/Producto	Receta para		Peso Neto Porción:			costo por porción	Food Cost	
Bebidas	<b>Kombucha de cítricos y jengibre</b>	40	Porciones	0.31625	Kg		\$ 251.03	12%	
<b>Kombucha de cítricos y jengibre</b>	<b>Ingredientes</b>	<b>Peso Neto</b>	<b>Un.de Medida</b>	<b>% Desperdicio</b>	<b>% Merma</b>	<b>% Incremento por cocción</b>	<b>Rendimiento Total</b>	<b>Peso Bruto</b>	<b>Costo por kg MP (sin IVA)</b>
	Kombucha base	1	litro	0%	0%	0%	100%	1.000	\$ 6,133.00
	Agua	10.000	kg	0%	0%	0%	100%	10.000	\$ -
	Té negro	0.050	kg	0%	5%	0%	95%	0.053	\$ 2,222.00
	Azúcar	0.500	kg	0%	0%	0%	100%	0.500	\$ 1,090.00
	SCOBY	0.100	kg	0%	0%	0%	100%	0.100	\$ 11,980.00
	Jugo de naranja	0.700	Kg	35%	0%	0%	65%	1.077	\$ 923.67
	Jugo de limón	0.200	Kg	35%	0%	0%	0%	0.308	\$ 1,556.06
	Jengibre	0.100	kg	0%	0%	0%	0%	0.154	\$ 3,734.57

		12.650							<b>COSTO TOTAL MATERIA PRIMA</b>
--	--	--------	--	--	--	--	--	--	--























































## Costos de Producción

\$ 8,244.06	Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Entradas	16	
\$28,717.94	Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Principales	23	
\$ 8,900.00	Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Postres	11	
\$ 2,072.01	Tiempos de Producción por Porción en min. Categoría Bebidas	3	
<b>Precio de Venta (sin IVA)</b>	<b>Ttipo</b>	<b>Tiempo total por Lote</b>	<b>Tiempo por porción</b>
\$ 4,967.63		127	8
<b>Costo untario</b>	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo MO en minutos</b>	<b>Tiempo MQ en minutos</b>
\$ 762.78	MEP:Lavar, pelar y cortar remolacha cruda en láminas finas de 2mm con mandolina para hacer los pickles.	6	0
\$ 686.50	En una olla, mezclar el agua con vinagre, sal, azúcar y especias. Llevar a hervor suave durante 5 minutos. Retirar del fuego y dejar entibiar a unos 70-75 grados.	8	1
\$ 848.20	Verter la salmuera caliente sobre las láminas de remolacha en un frasco esterilizado y dejar enfriar a temperatura ambiente. Para su pasteurización colocar frascos cerrados a baño maría a 85 grados por 15 minutos. Enfriar lentamente y almacenar en lugar fresco y seco. (VIDA ÚTIL 6 MESES)	17	1
\$ 339.40	Hervir los garbanzos, previamente hidratados durante 8 horas. Cocinar durante 40 minutos a partir de agua fría. Colar y reservar.	30	2
\$ -	Lavar la remolacha entera sin pelar, disponer en una placa cubierta de papel aluminio y cocinar en el horno a 180 grados hasta que este cocida. Dejar entibiar, pelar y cortar en trozos irregulares de 2 cm.	40	3
\$ 16.02	En el vaso de la licuadora, colocar los garbanzos cocidos, la remolacha, el jugo de limón y procesar junto con el aceite de oliva. Salpimentar.	7	0
\$ 87.20	Para el pure de berenjena, lavar cada una y colocar directamente sobre la hornalla.	2	0
\$ 26.70	Asar 4/6 minutos por lado, girando hasta que la piel este completamente negra y la pulpa blanda.	10	1

\$ 39.14	Dejar reposar para que sude y sea mas facil retirar la pulpa, sin arrastrar la cascara con ayuda de una cuchara.	1	0
\$ 38.34	En el vaso de la licuadora, colocar la pulpa de berenjena, sal, pimienta y el aceite de oliva. Licuar hasta obtener una mezcla homogenia. Disponer en una manga de pastelería y rotular.	4	0
\$ 864.48	DESP: En plato chico, colocar una base de 115 gr de humus, 50 gr de pickles en forma de espiral y 20 gr de pure de berenjena (un poco sobre cada pickle de remolacha). Decorar con hojas de eneldo.	2	0
\$ 570.50			
\$ 169.64			
\$ 80.64			
\$ 239.39			
\$ 4,768.93	<b>Tiempo Total</b>	127	8
<b>Precio de Venta (sin IVA)</b>		<b>Tiempo total por Lote</b>	<b>Tiempo por porción</b>
\$ 9,408.55		43	2
<b>Costo unitario</b>	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
\$ 18,671.05	MEP: Limpiar y acondicionar la trucha (Retirar las espinas con pinza y mantener la piel).	15	1
\$ 1,791.97	Mezclar en un bowl la sal gruesa, el azúcar, el eneldo fresco picado y la ralladura de limón	4	0
\$ 504.48	Disponer la mitad de la mezcla en una fuente y colocar los filetes de trucha con la piel abajo. Cubrir con el resto de la mezcla de curado.	1	0
\$ 1,366.85	Cubrir con film y colocar un peso por encima. Curar en refrigeración durante 24 horas a 4°C.	0	0
\$ 1,332.22	Pasado el tiempo, retirar del curado, enjuagar brevemente bajo agua fría y secar con el papel absorbente.	5	0
\$ 3,586.88	Cortar la trucha en láminas finas y reservar refrigerada hasta el momento del despacho.	8	0

\$ 478.79	Para la crema de limón: Mezclar en un bowl queso crema con jugo y ralladura de limón, sal y pimienta.	5	0
\$ 6.22	Batir hasta obtener una textura homogénea. Guardar en una manga rotulada en frío.	1	0
\$ 487.21	DESP: En un plato disponer una base de pan tostado de masa madre (una unidad por porción). Untar con 50 gramos de crema de limón.	4	0
\$ 28,225.66	<b>Tiempo Total</b>	43	2

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
		159	53
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 506.76	MEP: En un bowl mezclar la harina 000 y el agua hasta integrar sin amasar.	4	0
\$ 86.37	Dejar reposar la mezcla tapada 20 minutos.	20	0
\$ -	Agregar sal disuelta en un poco de agua y la masa madre . Ingregar.	5	0
\$ -	Dejar levar tapado a temperatura ambiente, haciendo 3 o 4 pliegues cada 30 minutos.	90	
\$ 259.11	Dividir y formar el pan en bollos de 640 gr y colocar en banneton enharinada.	5	
	Dejar en heladera de 12 a 18 horas, tapado.	0	
\$ 26.70	Hornear a 230°C con vapor los primeros 15 minutos, luego otros 15 sin vapor hasta que esté dorado y con base firme	35	0
\$ 878.94	<b>Tiempo Total</b>	159	53

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 8,800.07		20	2

Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 368.54	MEP: Lavar los vegetales. Cortar la remolacha y la zanahoria en bastones de 1x5 cm, el pepino en rodajas de 0,5 cm, el coliflor en flores de 3 cm y la cebolla en pluma de 0,5 cm.	10	1
\$ 933.64	Preparar una salmuera disolviendo sal gruesa en agua (30 g por litro). En un frasco de vidrio esterilizado, disponer los vegetales junto con los granos de pimienta, semillas de mostaza, de coriandro, de eneldo y un trozo pequeño de pan de masa madre como iniciador.	2	0
\$ 196.55	Cubrir los vegetales con la salmuera dejando 2 cm de espacio libre. Presionar los vegetales para eliminar aire, colocar un peso, cubrir con un lienzo y fermentar a temperatura ambiente (20-24°C) durante 6 días.	6	1
\$ 535.47			0
\$ 214.87	DESP: Emplatado en plato chico		0
\$ -	Seleccionar los vegetales fermentados, escurrir y cortar en piezas pequeñas si fuera necesario.	2	0
\$ 27.19			
\$ 38.34			
\$ 51.18			
\$ 217.48			
\$ 39.14			
\$ 15.58			
\$ 2,638.00	<b>Tiempo Total</b>	20	2

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 9,800.00		36	4
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo

\$ 10,373.81	MEP: Cortar la coliflor en flores medianas de 4 o 5 cm de diámetro, procurando que sean de tamaño parejo para una cocción uniforme.	5	1
\$ 36.32	Preparar el adobe mezclando aceite de oliva, jugo de limón, ralladura de limón, cú	2	0
\$ 287.27	Mezclar bien la coliflor con el marinado asegurando que todas las flores queden c	1	0
\$ 32.80	Asar en horno a 200°C durante 20 minutos, removiendo a mitad de cocción hasta	20	2
\$ 78.10	Preparar la salsa de yogurt mezclando yogurt natural con el jugo (20ml) y ralladura	3	0
\$ 136.20	DESP:		0
\$ 191.70	Servir la coliflor asada caliente sobre la sabe de salsa de yogurt natural procurand	5	1
\$ 13.35			
\$ 63.99			
\$ 339.28			
\$ 7.78			
\$ 216.20			
\$ 11,776.79	<b>Tiempo Total</b>	36	4

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 26,000.00		47	5
Costo untario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 29,756.04	MEP: Limpiar el carré de cerdo retirando el exceso de grasa superficial y membranas. Cortar en porciones individuales de 5 cm de grosor de 270 gramos.	1	0
\$ 1,930.60	Pelar y picar cebolla en pluma de 05. cm y la manzana en cubos de 1 cm.	3	0
\$ 40.05			0
\$ 38.34	Para la salsa: Saltear la cebolla en aceite hasta transparentar, agregar ajo asado	10	1
\$ 179.06	Pelar las papas y cortar en cubos de 3 cm. Hervir en agua durente 7 minutos chec	23	2
\$ 186.32	Dorar el cerdo en sartén caliente hasta sellar ambos lados, luego terminar al horno a fuego bajo hasta obtener una cocción completa.	8	1

\$ 862.70			
\$ 430.64			
\$ 401.05			
\$ 87.20	DESP:		
\$ 624.97	Servir el cerdo con salsa barbacoa de arándanos por encima, acompañado de pa	2	0
\$ 1,065.09			
\$ 1,323.44			
\$ 36,925.49	<b>Tiempo Total</b>	47	5

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
		30	1
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 2,105.95	MEP: Lavar y cortar el akusay en trozos de 4x4 cm.	5	0
\$ -	Disolver sal gruesa en agua, sumergir el akusay y dejar reposar durante 1 hora h	1	0
\$ 204.76	Preparar el engrudo cocinando el arroz en agua a fuego bajo revolviendo constan	10	0
\$ 26.58	Procesar ajo, jengibre, cebolla, azúcar, miso y el engrudo de arroz hasta lograr un	6	0
\$ 36.11	Cortar el nabo en bastones de 0.5x4 cm y la cebolla de verdeo en rodajas de 0.5 c	3	0
\$ 5.45	Ecurrir el akusay y mezclarlo con la pasta fermentada y los vegetales cortados.	1	0
\$ 76.07	Envasar el kimchi presionando para eliminar el aire, y dejar fermentar a temperatu	2	0
\$ 15.24	DESP:		0
\$ 205.43	Seleccionar el kimchi ya fermentado, escurrir el exceso de líquido y cortar si es ne	2	0
\$ 676.91	Servir como guarnición del plato principal que contiene cerdo.		
\$ 105.62			
\$ 3,458.13	<b>Tiempo Total</b>	30	1

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 26,128.09		22	2
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 54,768.42	MEP: Lavar la quinoa 7 veces en agua.	6	1
\$ 40.05	Mezclar kéfir, yogurt, mostaza dijon, eneldo picado, ciboulette, sal y pimienta.	2	0
\$ 191.70	Salpimentar los filetes y sellar en sartén con aceite de oliva hasta dorar de ambos	6	1
\$ 2,363.09	Cortar los champignones en cubos de 2cm de diámetro y saltear en aceite hasta c	6	1
\$ 441.22			
\$ 1,221.80	DESP:		
\$ 9,222.15	Armar el plato: Hacer una base con quinoa, rúcula, pepino en rodajas y champign	2	0
\$ 1,000.90			
\$ 306.50			
\$ 7,842.69			
\$ 123.04			
\$ 862.70			
\$ 78,384.27	<b>Tiempo Total</b>	22	2

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 29,679.31		32	3
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo

\$ 65,089.78	MEP: Cocinar el arroz doble carolina al vapor o hervido hasta que esté al dente. Enfilar.	20	2
\$ 942.44	Mezclar el arroz enfriado con las esporas de Koji de forma uniforme.	1	0
\$ 29.67			
\$ 4,333.50	Fermentar el arroz inoculado en un ambiente controlado a 30-32°C por 48 hs. Hasta que desarrolle el hongo.		
\$ 18,642.53	Empanar completamente el ojo de bife con el arroz fermentado.		
\$ 605.15	Dejar en heladera entre 2 y 3 días para que el koji ablande y fermente la superficie de la carne. Retirar el koji, limpiar la pieza. Reservar en frío.		
\$ 605.15	DESP. Limpiar la pieza, sellar en sartén con aceite de oliva junto con las brinzas d	10	1
\$ 89,037.93	Servir en plato grande.	1	0
	<b>Tiempo Total</b>	32	3
<b>Precio de Venta (sin IVA)</b>		<b>Tiempo total por Lote</b>	<b>Tiempo por porción</b>
\$ 30,000.02		55	6
<b>Costo unitario</b>	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
\$ 60,328.41	MEP: Licuar chile, ajo, cebolla, jugo de ananá, vinagre, comino, orégano, sal y pimienta hasta formar una pasta.	4	0
\$ 608.72	Limpiar y cortar las setas, mezclar con el adobo y dejar reposar.	8	1
\$ 112.42	Mezclar harina de maíz con agua y sal (5gr), hidratar durante 20 minutos, amasar	30	3
\$ 186.73	Saltear en sartén con aceite de girasol hasta dorar y caramelizar.	8	1
\$ 563.10			
\$ 257.85			
\$ 3,112.14	DESP:		
\$ 182.56	Armar los tacos: Rellenar 3 tortillas con las setas, agregar cilantro picado.	5	1
\$ 18.17			
\$ 32.95			
\$ 38.34			

\$ 468.00			
\$ -			
\$ 19.66			
\$ 65,929.03			
	<b>Tiempo Total</b>	55	6
<b>Precio de Venta (sin IVA)</b>		<b>Tiempo total por Lote</b>	<b>Tiempo por porción</b>
\$ 31,000.19		23	2
<b>Costo unitario</b>		<b>Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
\$ 31,134.50	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	10	1
\$ 1,303.17	MEP: Lavar, pelar y cortar las papas en cubos de 4 cm. En una olla, disponer el agua con sal y cepillar a fuego fuerte hasta que rompa a hervir, agregar las papas. Cocinar de 15 a	5	1
\$ 414.45	Pisar las papas con manteca, leche caliente, sal y pimienta. Tamizar. En el vaso de	1	0
\$ 1,254.40	En el vaso de una licuadora, disponer el jugo de naranja, limón (previamente asado)	5	1
\$ 26.70	Sellar el pescado en sartén con aceite de oliva y terminar con la mezcla cítrica hasta que esté cocido y glaseado.		
\$ 19.17			
\$ 247.20	DESP:	2	0
\$ 1,131.68	Servir el mero sobre el puré de caliente y salsear con el glaseado restante.		
\$ 284.21			
\$ 215.32			

\$ 1,017.84			
\$ 37,048.64	<b>Tiempo Total</b>	23	2
<b>Precio de Venta (sin IVA)</b>			
\$ 29,500.03		<b>Tiempo total por Lote</b>	<b>Tiempo por porción</b>
<b>Costo unitario</b>	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	54	5
\$ 18,622.83		<b>Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
\$ 3,712.69	MEP: Mezclar aceite de girasol, jugo de limón, jengibre rallado, sal, pimienta, pimentón, ají molido, comino, canela, romero y tomillo.	5	1
\$ 2,400.00	Filetear el pollo en porciones de 270 gr retirando restos de grasa visibles, cubrir con la marinada		0
\$ 1,696.40	Lavar y Cortar el morrón, cebolla, zucchini, berenjena, calabaza y en trozos de 4cm	1	0
\$ 26.70	Cocinar en horno con aceite de oliva, sal, pimienta, romero y tomillo hasta dorar.	3	0
\$ 57.51	Dorar el pollo marinado en sartén hasta cocción completa. Dejar enfriar y reservar en heladera de principales con su respectivo rótulo.	20	2
\$ 2,917.63		20	2
\$ 257.16			
\$ 2,196.80			
\$ 992.60			
\$ 1,042.01			
\$ 250.98			
\$ 34.05			
\$ 8.08			
\$ 18.17			

\$ 13.94	DESP:		
\$ 6.99	Montar el plato, acompañar el pollo fileteado y poner por encima el pesto de tomate en forma de hilo con los vegetales salteados, el chucrut y espolvorear perejil fresco.		
\$ 35.91		5	1
\$ 3.89			
\$ 304.36			
\$ 23.46			
\$ 23.46			
\$ 34,173.31	<b>Tiempo Total</b>	54	5

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
		35	2
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 335.18	MEP: Hidratar los tomates secos en agua caliente.	20	1
\$ 6.68	Asar el morrón hasta que la piel esté quemada: pelar y cortar en tiras.	10	1
\$ 3,877.36	En un mixer, colocar los tomates hidratados, el morrón , albahaca, almendras, que	2	0
\$ 34.33	Procesar agregando aceite de oliva en hilo hasta lograr una pasta homogénea.	3	0
\$ 1,055.00			
\$ 508.92			
\$ 1,496.53			
\$ 7,313.99	<b>Tiempo Total</b>	35	2

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 8,500.01		50	4
<b>Costo unitario</b>	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
\$ 618.00	MEP: Pesar todos los ingredientes.	5	0
\$ 1,509.80	Llevar a hervor la leche, crema y ralladura. Volcar sobre el chocolate picado e incor	4	0
\$ 130.80	Por otra parte batir los huevos y el azúcar. Unir ambas mezclas y pasar por un tar	2	0
\$ 1,431.80	Realizar un caramelo a seco e incorporar en los moldes para flan.	5	0
\$ 3,208.02	Cocinar en horno a 155°C durante 30 minutos. Una vez cocido, dejar entibiar la pr	30	3
\$ 4.62	Para la crema de vainilla: en un bowl batir la crema, el azúcar impalpable y la esencia de vainilla hasta llegar a punto Chantilly. Guardar en un tupper y rotular.	3	0
\$ 160.89	DESP: En un plato chico, desmoldar el flan y colocar a su costado 50 gr de la crema.	1	0
\$ 1.34			
\$ 272.50			
\$ 2,577.24			
\$ 291.78			
\$ 15.54			
\$ 10,222.33	<b>Tiempo Total</b>	50	4

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
		14	1
<b>Costo unitario</b>	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
\$ 228.66	MEP: Pesar todos los ingredientes.	3	0

\$ 1,294.12	Calentar leche, manteca, agua, sal y azúcar hasta alcanzar el primer hervor.	5	0
\$ 10.90	Retirar al fuego y cocinar por unos 2 minutos.	2	0
\$ -	Llevar la mezcla a una batidora y batir a velocidad media con una lira hasta entibia	2	0
\$ 6.68	Agregar los hevos de a uno hasta que la masa esté lisa, brillante y ligeramente co	2	0
\$ 193.22			
\$ 2,320.64			
\$ 4,054.21	<b>Tiempo Total</b>	14	1

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
		13	1
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 1,254.40	MEP: Pesar todos los ingredientes.	2	
\$ 109.00	Realizar un cremado con la manteca y el azúcar en batidora con una lira.	3	
\$ 68.70	Una vez que la emulsión se torna blanca incorporar los secos y mezclar hasta hor	2	
\$ 203.64	Estirar la preparación en dos papeles film hasta obtener 3mm de espesor.	5	
\$ 1,635.74	Congelar y cortar del tamaño deseado para posar sobre las piezas de pate a cho	1	
	<b>Tiempo Total</b>	13	

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
			0
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 4,277.36	MEP: Picar el chocolate en trozos irregulares de 1 a 2 cm.		

\$ 2,147.70	Llevar a primer hervor la crema y volcar sobre el chocolate.
\$ 6,425.06	<b>Tiempo Total</b>

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 9,200.01		2	2
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 174.18	MEP:		
\$ 14.19			
\$ 226.17			
\$ 642.51	DESP: Retirar de la heladera de pasteleria todos los insumos necesarios para el ensamble del postre.		
\$ 422.00	Cortar el profiterol por la mitad con un cuchillo serrucho. Volcar la salsa de chocolate sobre la base de plato en forma de hilo. Colocar el profiterol en el plato.	1	
\$ 5.45	Agarrar un bochero y disponer el helado sobre la base del profiterol. Tapar con la	1	
\$ 1,484.49	<b>Tiempo Total</b>	2	
Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 8,999.97		50	5
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 5,256.64	MEP: Pesar todos los ingredientes	5	1
\$ 1,176.47	Forrar el molde redondo de 24 cm diametro con papel manteca.	1	0
\$ 272.50	Precalentar el horno a 210 grados.	0	0

\$ 269.15	En un bowl batir el queso crema con el azúcar hasta disolverla, agregar los 6 huevos	1	0
\$ 114.35	Mezclar el almidón, la ralladura, y la esencia de vainilla en la crema. Unir ambas	1	0
\$ 7.78	Cocinar durante 40 minutos.	40	4
\$ 23.31	DESP: desmoldar luego de que haya reposado como mínimo 8 hs en heladera.		0
\$ 3,006.78	Previo al servicio dividir la preparación en 8 porciones, separarlas por foiles, guardar en un tupido		0
	Emplatar en un plato chico de postre y a costado disponer 50 gr de membrillos	2	0
\$ 10,126.98	<b>Tiempo Total</b>	50	5

Precio de Venta (sin IVA)		Tiempo total por Lote	Tiempo por porción
\$ 2,052.14		55	1
Costo unitario	Descripción y evaluación de tiempos	Tiempo	Tiempo
\$ 6,133.00	MEP: En una olla hervir 3-4 litros de agua (parte de la cantidad total). Añadir 500gr de azúcar al agua caliente y revolver hasta disolver. Agregar 50 gr de té y dejar infundir 10 minutos. Colar y agregar el resto de agua fría restante.	20	1
\$ -	Verter el té ya frío en el barril de fermentación. Añadir 1 litro de starter (kombucha madre) y mezclar. Depositar el SCOBY sobre la superficie y cubrir con paño transpirable y fijar. Mantener el barril en ambiente estable a 21 grados aproximadamente, lejos de la luz directa. Fermentar de 7 a 14 días registrando su temperatura cada 12 horas. Controlar el pH el día 3-4 y luego cada 24 a partir del día 5 (debe ser menor o igual a 4,2). Si no llega a ese punto el día 7 seguir fermentando y registrar.	15	0
\$ 111.10	Realizar una maceración con el azúcar, arándanos y frutillas y reservar durante 24 horas previo al día de envasado.	10	0
\$ 545.00	Retirar el SCOBY y reservar en 1 litro de kombucha para la siguiente tanda. Añadir a un barril sanitizado la mezcla restante junto con la maceración de frutas. Fermentar de 2 a 3 días a 24 grados. Luego filtrar y refrigerar antes de servir.	10	0

\$ 1,198.00			
\$ 763.00			
\$ 7,722.40			
\$ 3,228.01			
\$ 19,700.51	<b>Tiempo Total</b>	55	1

<b>Precio de Venta (sin IVA)</b>		<b>Tiempo total por Lote</b>	<b>Tiempo por porción</b>
\$ 2,091.88		45	1
<b>Costo unitario</b>	<b>Descripción y evaluación de tiempos</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
\$ 6,133.00	MEP: En una olla hervir 3-4 litros de agua (parte de la cantidad total). Añadir 500gr de azúcar al agua caliente y revolver hasta disolver. Agregar 50 gr de té y dejar infusionar 10 minutos. Colar y agregar el resto de agua fría restante.	20	1
\$ -	Verter el té ya frío en el barril de fermentación. Añadir 1 litro de starter (kombucha madre) y mezclar. Depositar el SCOBY sobre la superficie y cubrir con paño transpirable y fijar. Mantener el barril en ambiente estable a 21 grados aproximadamente, lejos de la luz directa. Fermentar de 7 a 14 días registrando su temperatura cada 12 horas. Controlar el ph el día 3-4 y luego cada 24 a partir del día 5 (debe ser menor o igual a 4,2). Sino llegar a ese punto el día 7 seguir fermentando y registrar.	15	0
\$ 116.95	Retirar el SCOBY y reservar en 1 litro de kombucha para la siguiente tanda. Añadir a un barril sanitizado la mezcla restante junto con el jengibre rallado, el jugo de naranja y de limon. Fermentar de 2 a 3 días a 24 grados. Luego filtrar y refrigerar antes de servir.	10	0
\$ 545.00			
\$ 1,198.00			
\$ 994.72			
\$ 478.79			
\$ 574.55			

\$ 10,041.01	<b>Tiempo Total</b>	45	1
--------------	---------------------	----	---

























































Vertical line segment 1

Vertical line segment 2

Vertical line segment 1

Vertical line segment 2

Vertical line segment on the left side of the page.

Vertical line segment on the left side of the page.

Vertical line segment 1

Vertical line segment 2

Vertical line segment 1

Vertical line segment 2

.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





|

|

Vertical line segment 1

Vertical line segment 2

.

|

|

Vertical line segment

Vertical line segment



Vertical line on the left side of the page.

Vertical line segment 1

Vertical line segment 2

Vertical line segment 3

|























































--	--	--



--	--	--

Nombre del plato	Capacidad de diseño	capacidad efectiva (tiempos muertos) 15%	capacidad real (Merma 10%)
Carpaccio de remolacha	189.75	165	150
Gravlax	221.37	192.5	175
Vegetales lactofermentados	227.7	198	180
Coliflor asado	215.05	187	170
Corte de cerdo	164.45	143	130

Trucha	196.08	170.5	155
Bife madurado	202.4	176	160
Tacos	215.05	187	170
Pollo marinado	341.55	297	270
Flan	215.05	187	170
Profiterol	183.42	159.5	145
Pastel vasco	183.42	159.5	145
Komb. frutos rojos	189.75	165	150
Komb. citricos y jengibre	201.25	176	160
Mero	189.75	165	150



















































































--	--	--	--	--



--	--	--	--	--

Porcentaje a producir	Cant. a producir
6%	9
6%	10
4%	7
6%	10
6%	8

7% 11

8% 13

3% 5

5% 14

4% 7

4% 6

4% 6

16% 24

10% 16

10% 15



















































































## Proyección Gastos Fijos

Concepto de Costo Fijo	Monto Mensual Estimado (sin IVA)	Observaciones / Supuestos	Mismo mes	Mes siguiente
Alquiler del Local	\$3,000,000.00		\$3,000,000.00	
Servicios (Luz, Agua, Gas)	\$807,933.76	Estimación promedio		\$807,933.76
Sueldos y Cargas Sociales	\$14,372,774.71	Personal administrativo, cocina, salón (base)		\$14,372,774.71
Seguros	\$125,000.00	Seguro de incendio, responsabilidad civil		\$125,000.00
Mantenimiento y Reparaciones	\$250,000.00	Mantenimiento preventivo, pequeñas reparaciones	\$250,000.00	
Impuestos y Tasas Fijas	\$12,500.00	ARBA, ABL, etc.		\$12,500.00
Gastos de Administración	\$21,000.00	Material de oficina, contaduría, legales		\$21,000.00
Amortizaciones	\$144,210.76	Depreciación de activos fijos (calcular anualmente y dividir por 12)	\$144,210.76	
Otros Costos Fijos	\$235,000.00	Community Manager		\$235,000.00
<b>**TOTAL COSTOS FIJOS MENSUALES**</b>	<b>[SUMA TOTAL MENSUAL]</b>			
\$	\$4,451,433.76		\$3,250,000.00	\$1,201,433.76
USD	\$3,179.60		\$2,321.43	\$858.17

**Dólar**

**1400**

**Dólar****1400****CCT -**

<b>Operativo - Administrativo</b>	<b>Puesto laboral</b>	<b>Puesto CCT</b>	<b>S.B. 48HS</b>	<b>Cant. Hs</b>	<b>Proporcional</b>
A	Cajero/ jefe de salón	Cajero B5	\$1,243,555.00	48.00	\$1,243,555.00
O	Mozo de salón	Mozo de salón	\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00
O	Mozo de salón	Mozo de salón	\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00
O	Jefe de cocina	Jefe de brigada	\$1,243,555.00	48.00	\$1,243,555.00
O	Cocinero	Cocinero	\$1,119,352.00	48.00	\$1,119,352.00
O	Ayudante Pastelero	Ayudante panadero	\$954,182.00	48.00	\$954,182.00
O	Bachero	Lavacopas	\$839,244.00	48.00	\$839,244.00
<b>TOTALES</b>			<b>\$7,638,592.00</b>		<b>\$ 7,638,592.00</b>

<b>AÑO 1</b>	<b>COSTO LABORAL A PAGAR</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>COSTO LABORAL A PAGAR</b>
<b>ENERO</b>		<b>ENERO</b>	\$14,372,774.71
<b>FEBRERO</b>	\$14,372,774.71	<b>FEBRERO</b>	\$14,372,774.71
<b>MARZO</b>	\$14,372,774.71	<b>MARZO</b>	\$14,372,774.71
<b>ABRIL</b>	\$14,372,774.71	<b>ABRIL</b>	\$14,372,774.71
<b>MAYO</b>	\$14,372,774.71	<b>MAYO</b>	\$14,372,774.71
<b>JUNIO</b>	\$21,559,162.06	<b>JUNIO</b>	\$21,559,162.06
<b>JULIO</b>	\$14,372,774.71	<b>JULIO</b>	\$14,372,774.71
<b>AGOSTO</b>	\$14,372,774.71	<b>AGOSTO</b>	\$14,372,774.71
<b>SEPTIEMBRE</b>	\$14,372,774.71	<b>SEPTIEMBRE</b>	\$14,372,774.71
<b>OCTUBRE</b>	\$14,372,774.71	<b>OCTUBRE</b>	\$14,372,774.71
<b>NOVIEMBRE</b>	\$14,372,774.71	<b>NOVIEMBRE</b>	\$14,372,774.71

<b>DICIEMBRE</b>	\$29,607,915.90	<b>DICIEMBRE</b>	\$29,607,915.90
<b>TOTAL PAGOS AÑO 1</b>	\$ 180,522,050.32	<b>TOTAL PAGOS AÑO 2</b>	\$ 194,894,825.03
<b>TOTAL PAGOS U\$D AÑO 1</b>	USD 128,944.32	<b>TOTAL PAGOS U\$D AÑO 2</b>	USD 139,210.59

<b>AD. 47% (CABA - ZN)</b>	<b>S. Bruto</b>	<b>Cont. (28%)</b>	<b>Costo total mensual</b>	<b>Vac. Bruto</b>	<b>SAC. Bruto</b>
\$584,470.85	\$1,828,025.85	\$511,847.24	\$2,339,873.09	\$1,023,694.48	\$1,828,025.85
\$526,095.44	\$1,645,447.44	\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$526,095.44	\$1,645,447.44	\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$584,470.85	\$1,828,025.85	\$511,847.24	\$2,339,873.09	\$1,023,694.48	\$1,828,025.85
\$526,095.44	\$1,645,447.44	\$460,725.28	\$2,106,172.72	\$921,450.57	\$1,645,447.44
\$448,465.54	\$1,402,647.54	\$392,741.31	\$1,795,388.85	\$785,482.62	\$1,402,647.54
\$394,444.68	\$1,233,688.68	\$345,432.83	\$1,579,121.51	\$690,865.66	\$1,233,688.68
<b>\$ 3,590,138.24</b>	<b>\$ 11,228,730.24</b>	<b>\$ 3,144,044.47</b>	<b>\$ 14,372,774.71</b>	<b>\$ 6,288,088.93</b>	<b>\$ 11,228,730.24</b>

**TOTAL**

<b>AÑO 3</b>	<b>COSTO LABORAL A PAGAR</b>	<b>AÑO 4*</b> *Fuera del horizonte temporal.
<b>ENERO</b>	\$14,372,774.71	<b>ENERO año 4</b>
<b>FEBRERO</b>	\$14,372,774.71	<b>TOTAL PAGOS U\$D AÑO 4</b>
<b>MARZO</b>	\$14,372,774.71	
<b>ABRIL</b>	\$14,372,774.71	
<b>MAYO</b>	\$14,372,774.71	
<b>JUNIO</b>	\$21,559,162.06	
<b>JULIO</b>	\$14,372,774.71	
<b>AGOSTO</b>	\$14,372,774.71	
<b>SEPTIEMBRE</b>	\$14,372,774.71	
<b>OCTUBRE</b>	\$14,372,774.71	
<b>NOVIEMBRE</b>	\$14,372,774.71	

<b>DICIEMBRE</b>	\$29,607,915.90	
<b>TOTAL PAGOS AÑO 3</b>	\$ 194,894,825.03	
<b>TOTAL PAGOS U\$D AÑO 3</b>	USD 139,210.59	

<b>Cont. Vac. (28%)</b>	<b>Cont. SAC (28%)</b>	<b>Costo laboral anual total</b>
\$286,634.45	\$511,847.24	\$31,728,679.07
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$286,634.45	\$511,847.24	\$31,728,679.07
\$258,006.16	\$460,725.28	\$28,559,702.13
\$219,935.13	\$392,741.31	\$24,345,472.82
\$193,442.39	\$345,432.83	\$21,412,887.68
<b>\$ 1,760,664.90</b>	<b>\$ 3,144,044.47</b>	<b>\$ 194,894,825.03</b>

\$ 194,894,825.03	\$ 139,210.59
-------------------	---------------

<b>SUELDOS A PAGAR</b>
\$ 14,372,774.71
USD 10,266.27



Dólar

1400

## CARTA DE PRODUCTOS - A

Producto/Servicio	Insumo	Cantidad (Bruto)	U. M	Precio Proveedor (\$)	Costo (\$)	Precio de venta (\$)
<b>Carpaccio de remolacha en pickles, puré de berenjena ahumada y humus de remolacha.</b>	Remolacha para pickle	0.654	Kg	\$ 1,167.05	\$ 298.06	\$ 4,970.00
	Remolacha	0.588	Kg	\$ 1,167.05		
	Aceite de oliva (humus)	0.050	Kg	\$ 16,964.00		
	Garbanzos	0.229	Kg	\$ 1,481.00		
	Agua	0.400	Kg	\$ -		
	Sal	0.012	Kg	\$ 1,335.00		
	Azúcar	0.080	Kg	\$ 1,090.00		
	Sal (conserva)	0.020	Kg	\$ 1,335.00		
	Semilla de mostaza	0.005	Kg	\$ 7,828.05		
	Pimienta en grano	0.002	Kg	\$ 19,170.13		
	Berenjena	0.317	Kg	\$ 2,723.12		
	Vinagre	0.500	Kg	\$ 1,141.00		
	Aceite de oliva	0.010	Kg	\$ 16,964.00		
	Eneldo	0.002	Kg	\$ 40,319.24		
	Limón	0.154	Kg	\$ 1,556.06		
<b>Gravlax de trucha con crema de limón en pan tostado de masa madre.</b>	Trucha	0.987	Kg	\$ 18,920.00	\$ 1,437.72	\$ 8,800.00
	Eneldo	0.044	Kg	\$ 40,319.24		
	Pimienta	0.026	Kg	\$ 19,170.13		
	Sal gruesa	1.294	Kg	\$ 1,056.20		
	Azúcar	1.222	Kg	\$ 1,090.00		
	Queso crema	0.580	Kg	\$ 6,184.28		
	Jugo de limón	0.308	Kg	\$ 1,556.06		
	Ralladura de limón	0.004	Kg	\$ 1,556.06		
	Ciboulette	0.040	Kg	\$ 12,058.33		
	Pan de masa madre	1.088	Kg	\$ 485.91		
		Remolacha	0.316	Kg		
Coliflor		0.250	Kg	\$ 3,734.57		

<b>Vegetales lacto fermentados</b>	Zanahoria	0.316	Kg	\$	622.42	\$ 263.80	\$ 7,500
	Pepino	0.176	Kg	\$	3,034.34		
	Cebolla	0.333	Kg	\$	644.62		
	Agua	0.000	Kg	\$	-		
	Sal gruesa	0.026	Kg	\$	1,056.20		
	Pimienta en grano	0.002	Kg	\$	19,170.13		
	Semillas de eneldo	0.003	Kg	\$	17,058.82		
	Pan de masa madre	0.674	Kg	\$	322.83		
	Semillas de mostaza	0.005	Kg	\$	7,828.05		
	Semillas de coriandro	0.005	Kg	\$	3,116.74		
	<b>Coliflor asado</b>	Coliflor	2.774	Kg	\$		
Curcuma		0.004	Kg	\$	8,171.00		
Limón		0.185	Kg	\$	1,556.06		
Canela		0.002	Kg	\$	13,939.00		
Oregano		0.011	Kg	\$	7,029.00		
Pimenton		0.020	Kg	\$	6,810.00		
Pimienta negra		0.010	Kg	\$	19,170.13		
Sal		0.010	Kg	\$	1,335.00		
Ajo		0.005	Kg	\$	12,669.68		
Aceite de oliva		0.020	Kg	\$	16,964.00		
Ralladura de limón		0.005	Kg	\$	1,556.06		
Yogurt natural		0.100	Kg	\$	2,162.00		
		Carre de cerdo	3.019	Kg	\$	9,855.20	
	Arandanos	0.100	Kg	\$	19,306.00		
	Sal	0.030	Kg	\$	1,335.00		
	Pimienta	0.002	Kg	\$	19,170.13		
	Cebolla	0.278	Kg	\$	644.62		
	Ajo asado	0.015	Kg	\$	12,669.68		
	Mostaza de dijon	0.100	Kg	\$	8,627.00		
	Miel	0.080	Kg	\$	5,383.00		
	Manzana roja	0.206	Kg	\$	1,945.08		

<b>Corte de cerdo con barbacoa de arandanos</b>	Azúcar	0.080	Kg	\$	1,090.00	\$ 3,681.44	\$ 26,000.00
	Papa	1.111	Kg	\$	462.47		
	Kimchi	0.500	Kg	\$	2,130.17		
	Barbacoa	0.313	Kg	\$	4,235.00		
<b>Trucha en salsa Kéfir</b>	Trucha	2.895	Kg	\$	18,920.00	\$ 7,835.21	\$ 30,000.00
	Sal	0.030	Kg	\$	1,335.00		
	Pimienta	0.010	Kg	\$	19,170.13		
	Kéfir	0.204	Kg	\$	11,579.12		
	Yogurt	0.204	Kg	\$	2,162.00		
	Eneldo	0.030	Kg	\$	40,319.24		
	Rucula	0.714	Kg	\$	12,911.01		
	Quinoa	0.067	Kg	\$	15,013.57		
	Pepino	0.101	Kg	\$	3,034.34		
	Portobellos	0.400	Kg	\$	19,606.73		
	Ciboulette	0.010	Kg	\$	12,058.33		
	Ajo	0.100	Kg	\$	8,427.00		
	<b>Bife madurado en Koji</b>	Bife de chorizo	2.972	Kg	\$		
Aceite de oliva		0.056	Kg	\$	16,964.00		
Sal		0.022	Kg	\$	1,335.00		
Arroz doble carolina		1.500	Kg	\$	2,889.00		
Esporas de Koji		0.010	Kg	\$	1,864,253.39		
Romero		0.053	Kg	\$	11,376.90		
Tomillo		0.053	Kg	\$	11,376.90		
	Portobellos	3.077	Kg	\$	19,606.73		
	Aceite de girasol	0.200	Kg	\$	3,043.60		
	Sal	0.084	Kg	\$	1,335.00		
	Chile	0.050	Kg	\$	3,734.57		
	Ajo	0.044	Kg	\$	12,669.68		
	Cebolla	0.400	Kg	\$	644.62		
	Jugo de ananá	0.625	Kg	\$	4,979.42		
	Vinagre	0.160	Kg	\$	1,141.00		
	Comino	0.002	Kg	\$	9,083.00		
	Oregano	0.005	Kg	\$	6,590.00		
	Pimienta	0.002	Kg	\$	19,170.13		
Harina de maíz	0.260	Kg	\$	1,800.00			

<b>Tacos de setas al pastor</b>	Agua	0.260	Kg	\$	-	\$ 6,592.90	\$ 30,000.00
	Cilantro	0.002	Kg	\$	9,827.78		
<b>Mero con puré de arvejas y papa</b>	Mero	2.573	Kg	\$	12,100.00	\$ 3,697.50	\$ 31,000.00
	Arveja	0.300	Kg	\$	4,343.89		
	Papa	0.737	Kg	\$	462.47		
	Manteca	0.100	Kg	\$	12,544.00		
	Sal	0.020	Kg	\$	1,335.00		
	Pimienta	0.001	Kg	\$	19,170.13		
	Leche	0.200	Kg	\$	1,236.00		
	Limón	0.727	Kg	\$	1,556.06		
	Jugo de naranja	0.308	Kg	\$	923.67		
	Miel	0.040	Kg	\$	5,383.00		
	Aceite de oliva	0.060	Kg	\$	16,964.00		
	Pollo (pechuga)	2.494	Kg		\$7,466.06		
	Pesto de tomate	0.300	Kg	\$	12,375.62		
	Repollo blanco (chucrut)	0.200	Kg	\$	12,000.00		
	Sal (chucrut)		Kg				
	Aceite de oliva	0.100	Kg	\$	16,964.00		
	Sal	0.020	Kg	\$	1,335.00		
	Pimienta	0.003	Kg	\$	19,170.13		
	Morron	0.417	Kg	\$	7,002.32		
	Cebolla	0.399	Kg	\$	644.62		
	Tomate cherry	0.353	Kg	\$	6,224.28		
	Zucchini	0.387	Kg	\$	2,567.52		
	Berenjena	0.383	Kg	\$	2,723.12		
	Calabaza	0.380	Kg	\$	661.33		
	Pimentón	0.005	Kg	\$	6,810.00		
	Ají molido	0.001	Kg	\$	8,082.00		
	Comino	0.002	Kg	\$	9,083.00		
	Canela	0.001	Kg	\$	13,939.00		
	Perejil	0.002	Kg	\$	3,423.36		
	Limón	0.023	Kg	\$	1,556.06		
	Jengibre	0.001	Kg	\$	3,734.57		
Aceite de girasol	0.100	Kg	\$	3,043.60			
Romero	0.002	Kg	\$	11,376.90			

<b>Pollo marinado</b>	Tomillo	0.002	Kg	\$	11,376.90	\$3,464.56	\$29,500.00
<b>Flan de chocolate</b>	Leche	0.500	Kg	\$	1,236.00	\$ 851.86	\$ 8,500.00
	Huevo	0.385	Kg	\$	3,921.57		
	Azúcar	0.120	Kg	\$	1,090.00		
	Crema	0.200	Kg	\$	7,159.00		
	Chocolate negro semi	0.150	Kg	\$	21,386.80		
	Ralladura de naranja	0.005	Kg	\$	923.67		
	Licor de naranja	0.030	Kg	\$	5,363.00		
	Sal	0.001	Kg	\$	1,335.00		
	Azúcar para caramelo	0.250	Kg	\$	1,090.00		
	Crema	0.360	Kg	\$	7,159.00		
	Azúcar impalpable	0.180	Kg	\$	1,621.00		
	Esencia de vainilla	0.010	Kg	\$	1,554.00		
	<b>Profiterol con helado</b>	Pate choux	0.048	Kg	\$		
Craquelin		0.003	Kg	\$	5,450.00		
Helado Americana		0.070	Kg	\$	3,231.00		
Salsa de chocolate		0.050	Kg		\$12,850.12		
Almendras		0.020	Kg	\$	21,100.00		
Azucar		0.005	Kg	\$	1,090.00		
<b>Pastel vasco</b>	Queso crema	0.850	Kg	\$	6,184.28	\$ 1,012.70	\$ 9,000.00
	Huevo	0.300	Kg	\$	3,921.57		
	Azúcar	0.250	Kg	\$	1,090.00		
	Miel	0.050	Kg	\$	5,383.00		
	Almidón	0.050	Kg	\$	2,287.00		
	Ralladura de limón	0.005	Kg	\$	1,556.06		
	Escencia de vainilla	0.015	Kg	\$	1,554.00		
	Crema de leche	0.420	Kg	\$	7,159.00		
<b>Kombucha de frutos rojos</b>	Kombucha base	1.000	Kg	\$	6,133.00	\$ 492.51	\$ 2,052.14
	Agua	10.000	Kg	\$	-		
	Té negro	0.050	Kg	\$	2,222.00		
	Azúcar	0.500	Kg	\$	1,090.00		
	SCOBY	0.100	Kg	\$	11,980.00		
	Azúcar (Macerado)	0.700	Kg	\$	1,090.00		
	Arándanos	0.400	Kg	\$	19,306.00		
	Frutilla	0.638	Kg	\$	5,057.22		

<b>Kombucha de cítricos y jengibre</b>	Kombucha base	1.000	Kg	\$	6,133.00	\$ 251.03	\$ 2,091.88
	Agua	10.000	Kg	\$	-		
	Té negro	0.053	Kg	\$	2,222.00		
	Azúcar	0.500	Kg	\$	1,090.00		
	SCOBY	0.100	Kg	\$	11,980.00		
	Jugo de naranja	1.077	Kg	\$	923.67		
	Jugo de limón	0.308	Kg	\$	1,556.06		
	Jengibre	0.154	Kg	\$	3,734.57		

		Costo	Venta	
TOTAL COMPRA/VENTA \$		Promedio pesos	\$ 2,770.99	\$16,160.93
TOTAL COMPRA/VENTA u\$s		Promedio dolar	\$1.98	\$11.54
ESTACIONALIDAD industria ENE A JUN	66.1%			
ESTACIONALIDAD ENE A JUN u\$s				
ESTACIONALIDAD industria JUL A DIC	73.60%			
ESTACIONALIDAD JUL A DIC u\$S				

## ANALISIS costos variables Materia prima - PROYECCION de VENTAS

CM (contribucion marginal)	Ventas diarias (un)	Ingreso por venta (\$)	Ponderacion	Necesidad diaria MP	U. M	Compra diaria (\$)
94%	9	\$ 44,730.00	6%	0.37	Kg	\$ 429.06
				0.33	Kg	\$ 386.16
				0.03	Kg	\$ 477.11
				0.13	Kg	\$ 190.91
				0.23	Kg	\$ 0.00
				0.01	Kg	\$ 9.01
				0.05	Kg	\$ 49.05
				0.01	Kg	\$ 15.02
				0.00	Kg	\$ 22.02
				0.00	Kg	\$ 21.57
				0.18	Kg	\$ 486.27
				0.28	Kg	\$ 320.91
				0.01	Kg	\$ 95.42
				0.001	Kg	\$ 45.36
84%	10	\$ 88,000.00	6%	0.09	Kg	\$ 134.66
				0.49	Kg	\$ 9,335.53
				0.02	Kg	\$ 895.98
				0.01	Kg	\$ 252.24
				0.65	Kg	\$ 683.42
				0.61	Kg	\$ 666.11
				0.29	Kg	\$ 1,793.44
				0.15	Kg	\$ 239.39
				0.00	Kg	\$ 3.11
				0.02	Kg	\$ 243.60
				0.54	Kg	\$ 264.34
				0.22	Kg	\$ 257.98
				0.18	Kg	\$ 653.55

96%	7	\$ 52,500.00	4%	0.22	Kg	\$ 137.59
				0.12	Kg	\$ 374.83
				0.23	Kg	\$ 150.41
				0.00	Kg	\$ 0.00
				0.02	Kg	\$ 19.03
				0.00	Kg	\$ 26.84
				0.00	Kg	\$ 35.82
				0.47	Kg	\$ 152.24
				0.00	Kg	\$ 27.40
				0.00	Kg	\$ 10.91
				88%	10	\$ 98,000.00
0.00	Kg	\$ 36.32				
0.18	Kg	\$ 287.27				
0.00	Kg	\$ 32.80				
0.01	Kg	\$ 78.10				
0.02	Kg	\$ 136.20				
0.01	Kg	\$ 191.70				
0.01	Kg	\$ 13.35				
0.01	Kg	\$ 63.99				
0.02	Kg	\$ 339.28				
0.01	Kg	\$ 7.78				
				0.10	Kg	\$ 216.20
				2.42	Kg	\$ 23,804.83
				0.08	Kg	\$ 1,544.48
				0.02	Kg	\$ 32.04
				0.00	Kg	\$ 30.67
				0.22	Kg	\$ 143.25
				0.01	Kg	\$ 149.06
				0.08	Kg	\$ 690.16
				0.06	Kg	\$ 344.51
0.16	Kg	\$ 320.84				

86%	8	\$ 208,000.00	5%	0.06	Kg	\$ 69.76				
				0.89	Kg	\$ 411.08				
				0.40	Kg	\$ 852.07				
				0.25	Kg	\$ 1,058.75				
74%	11	\$ 330,000.00	7%	3.18	Kg	\$ 60,245.26				
				0.03	Kg	\$ 44.06				
				0.01	Kg	\$ 210.87				
				0.22	Kg	\$ 2,599.39				
				0.22	Kg	\$ 485.35				
				0.03	Kg	\$ 1,330.53				
				0.79	Kg	\$ 10,144.37				
				0.07	Kg	\$ 1,101.00				
				0.11	Kg	\$ 337.15				
				0.44	Kg	\$ 8,626.96				
				0.01	Kg	\$ 135.35				
				0.11	Kg	\$ 926.97				
				73%	13	\$ 442,000.00	8%	3.86	Kg	\$ 84,616.72
								0.07	Kg	\$ 1,225.18
0.03	Kg	\$ 38.57								
1.95	Kg	\$ 5,633.55								
0.01	Kg	\$ 24,235.29								
0.07	Kg	\$ 786.70								
0.07	Kg	\$ 786.70								
1.54	Kg	\$ 30,164.20								
0.05	Kg	\$ 152.18								
0.02	Kg	\$ 28.11								
0.01	Kg	\$ 46.68								
0.01	Kg	\$ 140.77								
0.10	Kg	\$ 64.46								
0.16	Kg	\$ 778.03								
0.04	Kg	\$ 45.64								
0.00	Kg	\$ 4.54								
0.00	Kg	\$ 8.24								
0.00	Kg	\$ 9.59								
0.07	Kg	\$ 117.00								

78%	5	\$ 150,000.00	3%	0.07	Kg	\$ 0.00
				0.00	Kg	\$ 4.91
				3.86	Kg	\$ 46,701.75
				0.45	Kg	\$ 1,954.75
				1.11	Kg	\$ 511.15
				0.15	Kg	\$ 1,881.60
				0.03	Kg	\$ 40.05
				0.00	Kg	\$ 28.76
				0.30	Kg	\$ 370.80
				1.09	Kg	\$ 1,697.52
				0.46	Kg	\$ 426.31
88%	15	\$ 465,000.00	10%	0.06	Kg	\$ 322.98
				0.09	Kg	\$ 1,526.76
				2.00	Kg	\$14,898.26
				0.24	Kg	\$ 2,970.15
				0.16	Kg	\$ 1,920.00
				0.00	Kg	\$ 0.00
				0.08	Kg	\$ 1,357.12
				0.02	Kg	\$ 21.36
				0.00	Kg	\$ 46.01
				0.33	Kg	\$ 2,334.11
				0.32	Kg	\$ 205.73
				0.28	Kg	\$ 1,757.44
				0.31	Kg	\$ 794.08
				0.31	Kg	\$ 833.61
				0.30	Kg	\$ 200.78
				0.00	Kg	\$ 27.24
				0.00	Kg	\$ 6.47
				0.00	Kg	\$ 14.53
				0.00	Kg	\$ 11.15
				0.00	Kg	\$ 5.59
				0.02	Kg	\$ 28.73
				0.00	Kg	\$ 3.11
				0.08	Kg	\$ 243.49
				0.00	Kg	\$ 18.77

88%	8	\$236,000.00	5%	0.00	Kg	\$ 18.77
				0.29	Kg	\$ 360.50
				0.22	Kg	\$ 880.72
				0.07	Kg	\$ 76.30
				0.12	Kg	\$ 835.22
				0.09	Kg	\$ 1,871.35
				0.00	Kg	\$ 2.69
				0.02	Kg	\$ 93.85
				0.00	Kg	\$ 0.78
				0.15	Kg	\$ 158.96
				0.21	Kg	\$ 1,503.39
				0.11	Kg	\$ 170.21
90%	7	\$ 59,500.00	4%	0.01	Kg	\$ 9.07
				0.29	Kg	\$ 1,045.07
				0.02	Kg	\$ 85.13
				0.42	Kg	\$ 1,357.02
				0.30	Kg	\$ 3,855.04
				0.12	Kg	\$ 2,532.00
84%	6	\$ 55,200.00	4%	0.03	Kg	\$ 32.70
				0.51	Kg	\$ 3,153.98
				0.18	Kg	\$ 705.88
				0.15	Kg	\$ 163.50
				0.03	Kg	\$ 161.49
				0.03	Kg	\$ 68.61
				0.00	Kg	\$ 4.67
				0.01	Kg	\$ 13.99
89%	6	\$ 54,000.00	4%	0.25	Kg	\$ 1,804.07
				0.63	Kg	\$ 3,833.13
				6.25	Kg	\$ 0.00
				0.03	Kg	\$ 69.44
				0.31	Kg	\$ 340.63
				0.06	Kg	\$ 748.75
				0.44	Kg	\$ 476.88
				0.25	Kg	\$ 4,826.50
76%	25	\$ 51,303.42	16%	0.40	Kg	\$ 2,017.51

88%	16	\$ 33,470.02	10%	0.40	Kg	\$ 2,453.20
				4.00	Kg	\$ 0.00
				0.02	Kg	\$ 46.78
				0.20	Kg	\$ 218.00
				0.04	Kg	\$ 479.20
				0.43	Kg	\$ 397.89
				0.12	Kg	\$ 191.52
				0.06	Kg	\$ 229.82

156	\$ 2,367,703.44
	\$1,691.22
	\$1,565,051.97
	\$1,117.89
	\$1,742,629.73
	\$1,244.74

Dias Laborales	Venta mensual (\$)	Compra Mensual (\$)
26	\$ 1,162,980.00	\$ 11,155.63
		\$ 10,040.06
		\$ 12,404.93
		\$ 4,963.66
		\$ 0.00
		\$ 234.29
		\$ 1,275.30
		\$ 390.49
		\$ 572.43
		\$ 560.73
		\$ 12,643.06
		\$ 8,343.56
		\$ 2,480.99
		\$ 1,179.34
\$ 3,501.14		
26	\$ 2,288,000.00	\$ 242,723.68
		\$ 23,295.56
		\$ 6,558.20
		\$ 17,769.01
		\$ 17,318.89
		\$ 46,629.47
		\$ 6,224.24
		\$ 80.92
		\$ 6,333.67
		\$ 6,872.71
		\$ 6,707.47
		\$ 16,992.29

Mensual

		\$ 3,577.28
		\$ 9,745.59
		\$ 3,910.72
		\$ 0.00
		\$ 494.80
		\$ 697.79
		\$ 931.41
		\$ 3,958.21
		\$ 712.35
26	\$ 1,365,000.00	\$ 283.62
		\$ 269,352.13
		\$ 944.20
		\$ 7,469.09
		\$ 852.74
		\$ 2,030.60
		\$ 3,541.20
		\$ 4,984.23
		\$ 347.10
		\$ 1,663.70
		\$ 8,821.28
		\$ 202.29
26	\$ 2,548,000.00	\$ 5,621.20
		\$ 618,925.60
		\$ 40,156.48
		\$ 833.04
		\$ 797.48
		\$ 3,724.49
		\$ 3,875.43
		\$ 17,944.16
		\$ 8,957.31
		\$ 8,341.79

66.10%

Mesual USD

Estacionalidad de  
Industria 1  
mes - mes

enero -junio

73.60%

Estacionalidad de  
Industria 2  
mes - mes

Julio-Diciembre

FUENTE: INDEC

2024
Enero
Febrero
Marzo
Abril
Mayo
Junio
Julio
Agosto
Septiembre
Octubre
Noviembre
Diciembre



		\$ 1,813.76
		\$ 10,688.20
		\$ 22,153.77
26	\$ 5,408,000.00	\$ 27,527.50
		\$ 1,566,376.84
		\$ 1,145.43
		\$ 5,482.66
		\$ 67,584.25
		\$ 12,619.02
		\$ 34,593.91
		\$ 263,753.49
		\$ 28,625.87
		\$ 8,765.87
		\$ 224,301.03
		\$ 3,519.06
26	\$ 8,580,000.00	\$ 24,101.22
		\$ 2,200,034.67
		\$ 31,854.62
		\$ 1,002.73
		\$ 146,472.30
		\$ 630,117.65
		\$ 20,454.21
26	\$ 11,492,000.00	\$ 20,454.21
		\$ 784,269.32
		\$ 3,956.68
		\$ 730.74
		\$ 1,213.74
		\$ 3,660.13
		\$ 1,676.02
		\$ 20,228.89
		\$ 1,186.64
		\$ 118.08
		\$ 214.18
		\$ 249.21
		\$ 3,042.00

		\$ 0.00
26	\$ 3,900,000.00	\$ 127.76
		\$ 1,214,245.61
		\$ 50,823.53
		\$ 13,289.93
		\$ 48,921.60
		\$ 1,041.30
		\$ 747.64
		\$ 9,640.80
		\$ 44,135.52
		\$ 11,084.04
		\$ 8,397.48
26	\$ 12,090,000.00	\$ 39,695.76
		\$387,354.77
		\$ 77,223.87
		\$ 49,920.00
		\$ 0.00
		\$ 35,285.12
		\$ 555.36
		\$ 1,196.22
		\$ 60,686.77
		\$ 5,349.01
		\$ 45,693.54
		\$ 20,646.04
		\$ 21,673.81
		\$ 5,220.37
		\$ 708.24
		\$ 168.11
		\$ 377.85
		\$ 289.93
		\$ 145.32
		\$ 746.91
		\$ 80.92
		\$ 6,330.69
		\$ 487.92

\$26.00	\$6,136,000.00	\$ 487.92
		\$ 9,373.00
		\$ 22,898.70
		\$ 1,983.80
		\$ 21,715.63
		\$ 48,654.97
		\$ 70.04
		\$ 2,440.17
		\$ 20.25
		\$ 4,132.92
		\$ 39,088.14
		\$ 4,425.33
26	\$ 1,547,000.00	\$ 235.69
		\$ 27,171.77
		\$ 2,213.37
		\$ 35,282.52
		\$ 100,230.94
		\$ 65,832.00
26	\$ 1,435,200.00	\$ 850.20
		\$ 82,003.55
		\$ 18,352.95
		\$ 4,251.00
		\$ 4,198.74
		\$ 1,783.86
		\$ 121.37
		\$ 363.64
26	\$ 1,404,000.00	\$ 46,905.77
		\$ 99,661.25
		\$ 0.00
		\$ 1,805.38
		\$ 8,856.25
		\$ 19,467.50
		\$ 12,398.75
		\$ 125,489.00
26	\$ 1,333,888.89	\$ 52,455.21

		\$ 63,783.20
		\$ 0.00
		\$ 1,216.25
		\$ 5,668.00
		\$ 12,459.20
		\$ 10,345.10
		\$ 4,979.39
26	\$ 870,220.51	\$ 5,975.31

\$ 61,560,289.39	\$10,806,876.65
\$43,971.64	\$7,719.20
\$40,691,351.29	\$7,143,345.47
\$29,065.25	\$5,102.39
\$45,308,372.99	\$7,953,861.21
\$32,363.12	\$5,681.33



<https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/?p=64134>

Indice	Intermensual	interanual
177,8	-11,4	2,4
164,0	-7,7	-7,2
161,1	-1,8	-12,0
153,5	-4,8	-15,7
153,5	0,0	-17,0
157,5	2,6	-18,1
172,9	9,8	-19,1
177,7	2,8	-16,5
168,6	-5,1	-15,9
171,5	1,7	-17,2
177,7	3,6	-16,6
183,5	3,3	-8,5

77,8	77,8	
	-7,7	
	-1,8	
	-4,8	
	0,0	
57,5	2,6	66,1
	9,8	
	2,8	
	-5,1	
	1,7	
	3,6	
	3,3	73,6









## PRESUPUESTO DE VENTAS (ECONOMICO)

AÑO	E. Ind	E. Marca		
	Al 100%	1	2	3
		53%	70%	100%
ENERO	USD 29,065.25	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
FEBRERO	USD 29,065.25	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
MARZO	USD 29,065.25	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
ABRIL	USD 29,065.25	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
MAYO	USD 29,065.25	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
JUNIO	USD 29,065.25	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
JULIO	USD 32,363.12	USD 17,152.46	USD 22,654.19	USD 32,363.12
AGOSTO	USD 32,363.12	USD 17,152.46	USD 22,654.19	USD 32,363.12
SEPTIEMBRE	USD 32,363.12	USD 17,152.46	USD 22,654.19	USD 32,363.12
OCTUBRE	USD 32,363.12	USD 17,152.46	USD 22,654.19	USD 32,363.12
NOVIEMBRE	USD 32,363.12	USD 17,152.46	USD 22,654.19	USD 32,363.12
DICIEMBRE	USD 32,363.12	USD 17,152.46	USD 22,654.19	USD 32,363.12
<b>TOTAL</b>	<b>USD 368,570.25</b>	<b>USD 195,342.23</b>	<b>USD 257,999.17</b>	<b>USD 368,570.25</b>

CALCULO IBB 5%  
CALCULO IVA VENTAS 21%

USD 9,767.11	USD 12,899.96	USD 18,428.51
USD 41,021.87	USD 54,179.83	USD 77,399.75

## PRESUPUESTO DE COBRANZAS (FINANCIERO)

AÑO	1	2	3
ENERO	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
FEBRERO	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25
MARZO	USD 15,404.58	USD 20,345.68	USD 29,065.25

<b>ABRIL</b>	<b>USD 15,404.58</b>	<b>USD 20,345.68</b>	<b>USD 29,065.25</b>
<b>MAYO</b>	<b>USD 15,404.58</b>	<b>USD 20,345.68</b>	<b>USD 29,065.25</b>
<b>JUNIO</b>	<b>USD 15,404.58</b>	<b>USD 20,345.68</b>	<b>USD 29,065.25</b>
<b>JULIO</b>	<b>USD 17,152.46</b>	<b>USD 22,654.19</b>	<b>USD 32,363.12</b>
<b>AGOSTO</b>	<b>USD 17,152.46</b>	<b>USD 22,654.19</b>	<b>USD 32,363.12</b>
<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>USD 17,152.46</b>	<b>USD 22,654.19</b>	<b>USD 32,363.12</b>
<b>OCTUBRE</b>	<b>USD 17,152.46</b>	<b>USD 22,654.19</b>	<b>USD 32,363.12</b>
<b>NOVIEMBRE</b>	<b>USD 17,152.46</b>	<b>USD 22,654.19</b>	<b>USD 32,363.12</b>
<b>DICIEMBRE</b>	<b>USD 17,152.46</b>	<b>USD 22,654.19</b>	<b>USD 32,363.12</b>
<b>TOTAL</b>	<b>USD 195,342.23</b>	<b>USD 257,999.17</b>	<b>USD 368,570.25</b>

<b>PROYECCION VENTAS ANUALES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>POR AÑO</b>	<b>USD 195,342.23</b>	<b>USD 257,999.17</b>	<b>USD 368,570.25</b>
<b>TOTAL VENTAS HORIZONTE TEMP.</b>	<b>USD 821,911.65</b>		

<b>Estacionalidad Marca</b>	
<b>Año 1</b>	<b>53%</b>
<b>Año 2</b>	<b>70%</b>
<b>Año 3</b>	<b>100%</b>



## PRESUPUESTO DE COMPRAS (ECONOMICO)

AÑO	E. Ind		E. Marca		
	Al 100%	1	2	3	
		53%	70%	100%	
ENERO	USD 5,102.39	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39	
FEBRERO	USD 5,102.39	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39	
MARZO	USD 5,102.39	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39	
ABRIL	USD 5,102.39	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39	
MAYO	USD 5,102.39	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39	
JUNIO	USD 5,102.39	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39	
JULIO	USD 5,681.33	USD 3,011.10	USD 3,976.93	USD 5,681.33	
AGOSTO	USD 5,681.33	USD 3,011.10	USD 3,976.93	USD 5,681.33	
SEPTIEMBRE	USD 5,681.33	USD 3,011.10	USD 3,976.93	USD 5,681.33	
OCTUBRE	USD 5,681.33	USD 3,011.10	USD 3,976.93	USD 5,681.33	
NOVIEMBRE	USD 5,681.33	USD 3,011.10	USD 3,976.93	USD 5,681.33	
DICIEMBRE	USD 5,681.33	USD 3,011.10	USD 3,976.93	USD 5,681.33	
<b>TOTAL</b>	<b>USD 64,702.31</b>	<b>USD 34,292.23</b>	<b>USD 45,291.62</b>	<b>USD 64,702.31</b>	

<b>IVA COMPRAS</b>	USD 7,201.37	USD 9,511.24	USD 13,587.49
--------------------	--------------	--------------	---------------

## PRESUPUESTO DE PAGO DE COMPRAS (FINANCIERO)

AÑO	1	2	3
<b>ENERO</b>	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39
<b>FEBRERO</b>	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39
<b>MARZO</b>	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39
<b>ABRIL</b>	USD 2,704.27	USD 3,571.67	USD 5,102.39

<b>MAYO</b>	<b>USD 2,704.27</b>	<b>USD 3,571.67</b>	<b>USD 5,102.39</b>
<b>JUNIO</b>	<b>USD 2,704.27</b>	<b>USD 3,571.67</b>	<b>USD 5,102.39</b>
<b>JULIO</b>	<b>USD 3,011.10</b>	<b>USD 3,976.93</b>	<b>USD 5,681.33</b>
<b>AGOSTO</b>	<b>USD 3,011.10</b>	<b>USD 3,976.93</b>	<b>USD 5,681.33</b>
<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>USD 3,011.10</b>	<b>USD 3,976.93</b>	<b>USD 5,681.33</b>
<b>OCTUBRE</b>	<b>USD 3,011.10</b>	<b>USD 3,976.93</b>	<b>USD 5,681.33</b>
<b>NOVIEMBRE</b>	<b>USD 3,011.10</b>	<b>USD 3,976.93</b>	<b>USD 5,681.33</b>
<b>DICIEMBRE</b>	<b>USD 3,011.10</b>	<b>USD 3,976.93</b>	<b>USD 5,681.33</b>
<b>TOTAL</b>	<b>USD 34,292.23</b>	<b>USD 45,291.62</b>	<b>USD 64,702.31</b>

<b>PROYECCION COMPRAS ANUALES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>POR AÑO</b>	<b>USD 34,292.23</b>	<b>USD 45,291.62</b>	<b>USD 64,702.31</b>
<b>TOTAL COMPRAS HORIZONTE</b>	<b>USD 144,286.16</b>		

<b>Estacionalidad Marca</b>	
<b>Año 1</b>	<b>53%</b>
<b>Año 2</b>	<b>70%</b>
<b>Año 3</b>	<b>100%</b>



## PRESUPUESTO DE GASTOS (ECONOMICO)

	1	IIBB	2	IIBB	3	IIBB
ENERO	USD 3,179.60	USD 770.23	USD 3,179.60	USD 1,017.28	USD 3,179.60	USD 1,453.26
FEBRERO	USD 3,179.60	USD 770.23	USD 3,179.60	USD 1,017.28	USD 3,179.60	USD 1,453.26
MARZO	USD 3,179.60	USD 770.23	USD 3,179.60	USD 1,017.28	USD 3,179.60	USD 1,453.26
ABRIL	USD 3,179.60	USD 770.23	USD 3,179.60	USD 1,017.28	USD 3,179.60	USD 1,453.26
MAYO	USD 3,179.60	USD 770.23	USD 3,179.60	USD 1,017.28	USD 3,179.60	USD 1,453.26
JUNIO	USD 3,179.60	USD 770.23	USD 3,179.60	USD 1,017.28	USD 3,179.60	USD 1,453.26
JULIO	USD 3,179.60	USD 857.62	USD 3,179.60	USD 1,132.71	USD 3,179.60	USD 1,618.16
AGOSTO	USD 3,179.60	USD 857.62	USD 3,179.60	USD 1,132.71	USD 3,179.60	USD 1,618.16
SEPTIEMBRE	USD 3,179.60	USD 857.62	USD 3,179.60	USD 1,132.71	USD 3,179.60	USD 1,618.16
OCTUBRE	USD 3,179.60	USD 857.62	USD 3,179.60	USD 1,132.71	USD 3,179.60	USD 1,618.16
NOVIEMBRE	USD 3,179.60	USD 857.62	USD 3,179.60	USD 1,132.71	USD 3,179.60	USD 1,618.16
DICIEMBRE	USD 3,179.60	USD 857.62	USD 3,179.60	USD 1,132.71	USD 3,179.60	USD 1,618.16
<b>TOTAL</b>	<b>USD 47,922.26</b>		<b>USD 51,055.11</b>		<b>USD 56,583.66</b>	

## PRESUPUESTO DE PAGO DE GASTOS (FINANCIERO)

¿Qué monto proyecto PAGAR?

AÑO 1	MISMO MES	MES SIGUIENTE	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES	AÑO
ENERO	USD 2,321.43				USD 2,321.43	ENE
FEBRERO	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 770.23	USD 2,667.07	USD 3,949.82	FEBR
MARZO	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 770.23	USD 2,667.07	USD 3,949.82	MAF
ABRIL	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 770.23	USD 2,667.07	USD 3,949.82	ABI

<b>MAYO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 770.23	USD 2,667.07	USD 3,949.82	<b>MA</b>
<b>JUNIO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 770.23	USD 2,667.07	USD 3,949.82	<b>JUN</b>
<b>JULIO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 770.23	USD 2,667.07	USD 3,949.82	<b>JUL</b>
<b>AGOSTO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 857.62	USD 2,969.68	USD 4,037.22	<b>AGO</b>
<b>SEPTIEMBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 857.62	USD 2,969.68	USD 4,037.22	<b>SEPTIE</b>
<b>OCTUBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 857.62	USD 2,969.68	USD 4,037.22	<b>OCTU</b>
<b>NOVIEMBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 857.62	USD 2,969.68	USD 4,037.22	<b>NOVIE</b>
<b>DICIEMBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 857.62	USD 2,969.68	USD 4,037.22	<b>DICIEI</b>
<b>TOTAL PAGOS AÑO 1</b>					<b>USD 46,206.47</b>	
				<b>IVA ANUAL</b>	<b>USD 30,850.82</b>	

<b>PROYECCION GASTOS ANUALES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>POR AÑO</b>	<b>USD 47,922.26</b>	<b>USD 51,055.11</b>	<b>USD 56,583.66</b>
<b>TOTAL COMPRAS HORIZONTE</b>	<b>USD 155,561.02</b>		

<b>AÑO 2</b>	<b>MISMO MES</b>	<b>MES SIGUIENTE</b>	<b>IIBB</b>	<b>iva</b>	<b>TOTAL PAGOS FIJOS MES</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>ENERO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 857.62	USD 2,969.68	USD 4,037.22	<b>ENERO</b>
<b>FEBRERO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,017.28	USD 3,522.54	USD 4,196.88	<b>FEBRERO</b>
<b>MARZO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,017.28	USD 3,522.54	USD 4,196.88	<b>MARZO</b>
<b>ABRIL</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,017.28	USD 3,522.54	USD 4,196.88	<b>ABRIL</b>

<b>YO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,017.28	USD 3,522.54	USD 4,196.88	<b>MAYO</b>
<b>IO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,017.28	USD 3,522.54	USD 4,196.88	<b>JUNIO</b>
<b>.IO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,017.28	USD 3,522.54	USD 4,196.88	<b>JULIO</b>
<b>STO</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,132.71	USD 3,922.22	USD 4,312.30	<b>AGOSTO</b>
<b>MBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,132.71	USD 3,922.22	USD 4,312.30	<b>SEPTIEMBRE</b>
<b>JBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,132.71	USD 3,922.22	USD 4,312.30	<b>OCTUBRE</b>
<b>MBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,132.71	USD 3,922.22	USD 4,312.30	<b>NOVIEMBRE</b>
<b>VBRE</b>	USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,132.71	USD 3,922.22	USD 4,312.30	<b>DICIEMBRE</b>
<b>TOTAL PAGOS AÑO 2</b>					<b>USD 50,780.02</b>	
					<b>USD 43,716.05</b>	

MISMO MES	MES SIGUIENTE	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,132.71	USD 3,922.22	USD 4,312.30
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,453.26	USD 5,032.20	USD 4,632.86
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,453.26	USD 5,032.20	USD 4,632.86
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,453.26	USD 5,032.20	USD 4,632.86

P  
O  
S  
N

AÑO 4* *Fuera del horizonte tempral.	MISMO MES (A)
<b>ENERO año 4</b>	

U  
A  
T  
A  
D  
O

USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,453.26	USD 5,032.20	USD 4,632.86
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,453.26	USD 5,032.20	USD 4,632.86
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,453.26	USD 5,032.20	USD 4,632.86
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,618.16	USD 5,603.18	USD 4,797.75
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,618.16	USD 5,603.18	USD 4,797.75
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,618.16	USD 5,603.18	USD 4,797.75
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,618.16	USD 5,603.18	USD 4,797.75
USD 2,321.43	USD 858.17	USD 1,618.16	USD 5,603.18	USD 4,797.75
<b>TOTAL PAGOS AÑO 3</b>				<b>USD 56,098.21</b>
				<b>USD 62,131.31</b>

MES SIGUIENTE (B)	IIBB	iva	TOTAL PAGOS FIJOS MES
USD 858.17	USD 1,618.16	USD 5,603.18	USD 2,476.32



## PRESUPUESTO ECONÓMICO (Estado de Resultados)

AÑOS		1	2	3
EBIT DA	Ventas	USD 195,342.23	USD 257,999.17	USD 368,570.25
	- Costo de Ventas	USD 34,292.23	USD 45,291.62	USD 64,702.31
	- COSTO de RRHH	USD 139,210.59	USD 139,210.59	USD 139,210.59
	Resultado Bruto	<b>USD 21,839.41</b>	<b>USD 73,496.96</b>	<b>USD 164,657.34</b>
	- GASTOS FIJOS			
	GASTOS FIJOS	<b>USD 38,155.15</b>	<b>USD 38,155.15</b>	<b>USD 38,155.15</b>
	IIBB	<b>USD 9,767.11</b>	<b>USD 12,899.96</b>	<b>USD 18,428.51</b>
	TOTAL GASTOS EROGABLES	USD 47,922.26	USD 51,055.11	USD 56,583.66
	AMORTIZACIONES	USD 1,236.09	USD 1,236.09	USD 1,236.09
	Total GASTOS	USD 49,158.35	USD 52,291.20	USD 57,819.75
EBIT	Resultado antes de impuesto a las ganancias	-USD 27,318.94	USD 21,205.77	USD 106,837.59
EBT	- Impuesto a la ganancia	30% -USD 6,829.73	USD 5,301.44	USD 28,419.86
	Resultado neto	<b>-USD 20,489.20</b>	<b>USD 15,904.32</b>	<b>USD 78,417.73</b>

TOTAL COSTOS (EN %)	88.82%	71.51%	55.33%
Mg. Bruto	11.18%	28.49%	44.67%
Mg. Neto	-10.49%	6.16%	21.28%
Ventas Equilibrio	\$439,695.93	\$183,559.77	\$129,424.17
\$ promedio	11.54	11.54	11.54
Unidades de Eq	38,090	15,902	11,212

Unidades de Eq x mes      3174                      1325                      934

Unidades de Eq x día

106

44

31

Total Horizonte
USD 821,911.65
USD 144,286.16
USD 417,631.77
USD 3,708.28
USD 159,269.30
USD 100,724.42
USD 73,832.85

|

|

|

|

|

|



### Presupuesto Financiero - (Cash Flow)

AÑOS	1	2	3	TOTAL
<b>Ingresos:</b>				
Saldo Inicial Caja	USD 14,285.00	USD 184.21	USD 22,901.16	
Totales de Cobranzas	USD 195,342.23	USD 257,999.17	USD 368,570.25	USD 821,911.65
<b>Total Ingresos</b>	<b>USD 209,627.23</b>	<b>USD 258,183.39</b>	<b>USD 391,471.41</b>	USD 859,282.02
<b>Egresos:</b>				
Tot. Pago a Proveedores	USD 34,292.23	USD 45,291.62	USD 64,702.31	USD 144,286.16
Tot. Pagos de Gastos + iibb	USD 46,206.47	USD 50,780.02	USD 56,098.21	USD 153,084.70
Tot. Pago sueldos + C. sociales	USD 128,944.32	USD 139,210.59	USD 139,210.59	USD 407,365.50
Tot. Imp. 30% pagos - IIGG			-USD 1,528.29	-USD 1,528.29
<b>Total Egresos:</b>	<b>USD 209,443.02</b>	<b>USD 235,282.23</b>	<b>USD 258,482.82</b>	USD 703,208.07
<b>Saldo de Caja:</b>	<b>USD 184.21</b>	<b>USD 22,901.16</b>	<b>USD 132,988.58</b>	



## BALANCE AL INICIO DEL EJERCICIO

### Estado de Situación Patrimonial al 31/10/2025

Activo		Pasivo	
Caja	USD 14,285.00		
Bs. De Uso original	USD 43,286.81		
		<b>Total Pasivo</b>	USD 0.00
		<b>Patrimonio Neto</b>	
		Capital	USD 57,571.81
		Reservas	USD 0.00
		Resultados	USD 0.00
		<b>Total PN</b>	USD 57,571.81
<b>Total Activo</b>	<b>USD 57,571.81</b>	<b>Total Pasivo + PN</b>	<b>USD 57,571.81</b>

## BALANCE PROYECTADO

### Estado de Situación Patrimonial Proyectado

Activo		Pasivo	
Caja	USD 132,988.58	Proveedores	
Créditos		Gastos a pagar	USD 858.17
Bs. De Uso original	USD 43,286.81	Sueldos a pagar	USD 10,266.27
amort acum	-USD 3,708.28	Ingresos Brutos a pagar	USD 1,618.16
		Imp. Ganancias	USD 28,419.86
		<b>Total Pasivo</b>	<b>USD 41,162.46</b>

		<b>Patrimonio Neto</b>	
		Capital	USD 57,571.81
		Reservas	USD 0.00
		Resultados	USD 73,832.85
		<b>Total Patr.Neto</b>	<b>USD 131,404.66</b>
<b>Total Activo</b>	<b>USD 172,567.12</b>	<b>Total Pasivo+P.Neto</b>	<b>USD 172,567.12</b>

<b>FREE CASH FLOW</b>				
	ii	1	2	3
DEL PRESUP. ECONOMICO E ii ----->	- \$49,361.80	-USD 27,318.94	USD 21,205.77	USD 106,837.59
IIGG		USD 6,829.73	-USD 5,301.44	-USD 28,419.86
AMORTIZACIONES		USD 1,236.09	USD 1,236.09	USD 1,236.09
CAPEX		-USD 1,716.33	-USD 1,716.33	-USD 1,716.33
<b>FCF</b>	- \$49,361.80	-USD 20,969.44	USD 15,424.08	USD 77,937.49

Tasa de exigibilidad	5%				
<b>VAN</b>	<b>\$11,982.73</b>				
<b>TIR</b>	<b>11.80%</b>				
<b>PAYBACK</b>	<b>- \$49,361.80</b>	<b>- \$70,331.24</b>	<b>- \$54,907.16</b>	<b>\$23,030.33</b>	<b>1,285.34</b>

**MES RECUP**

42.71799404 Recupero en el mes 7 del año 4

## Posicion frente al IVA

	IVA Ventas	IVA Compras	Saldo a pagar	Saldo a favor
AÑO 1	USD 41,021.87	USD 7,201.37	USD 33,820.50	USD 0.00
AÑO 2	USD 54,179.83	USD 9,511.24	USD 44,668.59	USD 0.00
AÑO 3	USD 77,399.75	USD 13,587.49	USD 63,812.27	USD 0.00