



FUNDACIÓN  
**UADE**  
UNA GRAN UNIVERSIDAD

**Universidad Argentina**

**de la Empresa**

**Materia:**  
**Trabajo Integrador Final**

**Licenciatura en**  
**Gastronomía**

**Integrantes:**

López Lopardo, Lucía

L.U.: 1069553

Sanchez Dougherty,  
María Ximena

L.U. :1099336

Sulla, Patricia Beatriz

L.U. :1088383

**Nombre del Proyecto :**

“El Guyot Wine Bar”

**Profesor:** Simon, Ezequiel

**Ayudante:** Massa, María Victoria

**Fecha de entrega:** 10/10/2019

**Nota:** \_\_\_\_\_

1.	RESUMEN EJECUTIVO .....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
2.	DEFINICIÓN DE PROYECTO .....	4
3.	PLAN DE MARKETING .....	5
3.1.	MISIÓN .....	5
3.2.	VISIÓN .....	5
3.3.	VALORES Y COMPROMISOS .....	5
3.4.	OBJETIVOS .....	6
3.5.	ANÁLISIS PESTEL .....	6
3.6.	FODA.....	9
3.7.	INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.....	10
3.8.	ANÁLISIS DE COMPETENCIA.....	11
3.9.	TARGET MARKET Y SEGMENTACIÓN .....	12
3.10.	POSICIONAMIENTO .....	13
3.11.	VENTAJAS COMPETITIVAS Y DIFERENCIACIÓN .....	14
3.12.	PRODUCTO .....	14
3.13.	CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	15
3.14.	DE PRECIOS .....	16
3.15.	MIX DE COMUNICACIÓN.....	16
3.16.	ESTRATEGIA DE LANZAMIENTO .....	17
3.17.	PLAN DE ACCIÓN.....	18
4.	PLAN DE OPERACIONES .....	19
4.1.	LAYOUT Y FLUJOS .....	19
4.2.	RECETARIO Y CARGA DE TRABAJO.....	21
4.3.	LISTADO DE EQUIPAMIENTO .....	22
4.4.	HABILITACIONES Y CONTRATOS.....	22
5.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....	24
5.1.	ORGANIGRAMA .....	24
5.2.	DESCRIPCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO - MANUAL DE FUNCIONES.....	25
	BIBLIOGRAFÍA .....	2
	ANEXO .....	5
	POLÍTICO: (ANEXO 1).....	5
	ECONÓMICO: (ANEXO 2).....	6
	SOCIALES:.....	8
	TECNOLÓGICO: (ANEXO 4).....	10

ECOLÓGICO: (ANEXO 5) .....	10
LEGALES: (ANEXO 6) .....	12
INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	13
MIX DE COMUNICACIÓN (ANEXO 8).....	21
MERCHANDISING .....	2
LOCAL .....	5
CARTA .....	2
TIMING DE LANZAMIENTO: .....	5
PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA SRL EN CABA: (SISTEMA WEB) (ANEXO 11).....	7
PUBLICACIÓN EN EL BOLETÍN OFICIAL (ANEXO 12).....	9
REQUISITOS PARA LA HABILITACIÓN DEL LOCAL (ANEXO 13).....	9
RESERVA DE NOMBRE <i>ON LINE</i> MEDIANTE EL TAD (ANEXO 14).....	28
GENERACIÓN DE FORMULARIO 185 AFIP ( <u>ANEXO 15</u> ).....	28
DESCRIPCIÓN DE PUESTOS (ANEXO 16) .....	30
POLÍTICA DE RECLUTAMIENTO Y CAPACITACIÓN EJEMPLO DE PUBLICACIÓN: (ANEXO 18) .....	41

## **1. Resumen Ejecutivo**

Nuestro negocio es un Bar de vinos un sitio de encuentro tanto para aquellos que les gusta el vino, como para los que buscan una nueva experiencia con las Wine-emotions máquinas expendedoras por copas que nos permite degustar un sinfín de vinos sin necesidad de comprar toda la botella, los mismos están excelentemente maridados con platos que propone nuestra carta, realizados con productos de estación de productores nacionales y ejecutados bajo las órdenes de nuestra socia y Jefa de cocina.

Nuestro establecimiento nace en Noviembre de 2019, fruto del deseo de tres Licenciadas en Gastronomía que solventadas por sus familias y ahorros personales llevan al mercado El Guyot Wine Bar S.R.L un producto que como podemos constatar en las redes, está en crecimiento en estos momentos. Nuestra ubicación está entre Recoleta y Retiro, esto nos pone en un corredor gastronómico que durante el día nos da un afluente de comensales para nuestra propuesta de menú ejecutivo, y en el horario de la cena contamos con un público derivado de los teatros y centros de interés turístico de la zona. Contamos para el mismo con una inversión de 17.924.870,50 el cual pensamos recuperar en un plazo no mayor a 35 meses.

Nuestra filosofía está basada en la lealtad a nuestros clientes proveyendo la mejor calidad de vinos, la mejor atención y servicio por parte de nuestro equipo, en cada uno de los sectores con que cuenta nuestro local, ya sea en el lounge, el restaurante, el bar, el sector de catas privadas, la planta dedicada a grandes eventos como a reuniones más privados, la venta directa o en los días calmos el patio del establecimiento.

Con la diversidad de nuestra propuesta proyectamos una liquidez en tres años fiscales y una cartera de clientes de 8120 mensuales. Un ticket promedio de 1000 a 2200. La capacidad del establecimiento en su planta baja es de 159 pax distribuida en los distintos sectores.

Nos diferenciamos por el gran espectro de necesidades que cubrimos, el profesionalismo de los directivos y la calidad diaria de nuestros productos.

La estrategia de precios corto plazo de "productos nuevos", el tipo "Descrème", con una elevada inversión en promoción, y a mediano plazo de "Precios basados en la Psicología del Consumidor". Nuestras ventas brutas proyectadas para el primer año son de 25.853.850.

## **2. Definición de proyecto**

Nuestro proyecto, es un bar de vinos, en el cual se va a expender vinos y alimentos. El local va a constar de tres secciones:

- a) Venta directa de vinos, copas y finger foods. (Mismos productos que se van a consumir en restaurant).
- b) Venta en barra de vinos y finger foods. Donde se van a hacer degustaciones de vinos con sommeliers invitados, para veintiún (21) sillas altas.

c) Restaurant el cual va a contar con once (11) mesas las cuales van a funcionar con reserva previa, a excepción de 2 (dos) mesas destinadas para presentaciones espontáneas. En las mismas se podrá reservar para diferentes eventos y el local propiciará según las circunstancias eventos de maridaje.

d) Sector de cata y eventos con una mesa de diez o doce (10-12), para servicios de cata o eventos privados. (El mismo se podrá utilizar por el restaurante en caso de estar disponible)

- En días de clima agradable se habilitará su uso con mesas bajas para veinte (20) personas, en el sector del patio.

-Días: lunes a domingos

-Horarios:

Lunes: 12:00 a 02:00hs

Martes: 12:00 a 02:00hs

Miércoles: 12:00 a 02:00hs

Jueves: 12:00 a 02:00hs

Viernes: 12:00 a 04:00hs

Sábado: 17:00 a 04:00hs

Domingo: 17:00 a 02:00hs

-Ticket promedio: 1200 a 2200

Del estudio de Mercado para realizar el plan de marketing de nuestro producto, analizamos las competencias directas e indirectas.

Se definió el target cual va dirigido. De allí se dedujo la forma de comercialización que aplicaremos en el establecimiento, el precio será acorde a la estrategia que usaremos para la penetración del mercado.

### **3. Plan de Marketing**

#### **3.1. Misión**

Brindar a nuestros clientes una propuesta en donde puedan a través de los sentidos materializar todas las expresiones de nuestra tierra, con el disfrute de nuestros vinos y la degustación de los productos frescos que ella nos otorga, logrando la armonía y maridaje necesarios para una experiencia única.

#### **3.2. Visión**

Ser el wine bar líder de CABA que marque tendencia en vinos de alta calidad, maridaje con los mejores productos autóctonos de estación; y excelencia en el servicio al cliente.

#### **3.3. Valores y Compromisos**

-Trabajo en equipo: creemos que nuestros objetivos como empresa solo pueden llevarse a cabo si se trabaja en un ambiente de confianza y respeto. Promovemos el entendimiento, la colaboración y el respeto de las individualidades.

-Capacitación de nuestro personal: es imprescindible para brindar a los consumidores información consistente y actualizada que genere confianza sobre nuestros productos.

-Confianza:

-*Con el cliente*: queremos lograr la confianza y la fidelidad de nuestros clientes, siendo transparentes y ofreciendo productos de calidad constante en el tiempo, brindándoles una experiencia satisfactoria cada vez que nos elijan.

-*Con los proveedores*: buscamos tener confianza con nuestros proveedores, ya sea con la calidad de los productos como también con los tiempos de entrega. Así nosotros poder brindar el mejor de los servicios.

-Adaptación constante: los deseos y necesidades de nuestros consumidores cambian continuamente, y así debe hacerlo también nuestro producto. Debemos ser capaces de detectar las tendencias que surgen día a día y de comprender que es aquello que las personas no están pidiendo como empresa, sin perder nuestra esencia

- Responsabilidad ambiental. Creemos que la forma de manejar la materia prima y el tratamiento de los desechos, son factores claves para que nuestro paso por el planeta deje la menor huella de contaminación posible.

### **3.4. Objetivos**

Nuestra filosofía está basada sobre la lealtad a nuestros clientes proveyendo la mejor calidad de vinos, la mejor atención y servicio por parte de nuestro equipo, en cada uno de los sectores con que cuenta nuestro local.

-Objetivo principal es que nuestros clientes disfruten de un óptimo servicio manteniendo una relación de confianza, mediante la fidelidad y responsabilidad que brindamos.

- Tener liquidez en un plazo de 3 años fiscales.

- Tener una cartera de al menos 97.440 clientes anuales

- Capacitación continua de todo el personal, para obtener una mejor atención/servicio, en los puestos asignados, cumpliendo con la propuesta de un Cross training, para desarrollar mejor sus capacidades.

- Minimizar en un 10% los desperdicios en el primer semestre.

- Disminuir el uso de productos químicos.

- Utilizar lámparas que optimicen la iluminación y el bajo consumo de energía.

### **3.5. Análisis PESTEL**

#### **Político:**

Sistema democrático argentino:

Poder Ejecutivo: En mandato actualmente Ingeniero Macri, Mauricio

El "vicepresidente", elegido por el mismo período y con la misma modalidad del presidente. En mandato Dra. Michetti Gabriela

Poder Legislativo: Un Congreso Nacional, compuesto por dos cámaras, una de Diputados de la Nación y de la Ciudad de Bs As.

Poder Judicial: Corresponde a la Suprema Corte de Justicia de la Nación Argentina y los tribunales inferiores, se encarga de administración justicia.

#### Actualidad:

El 11 de agosto de 2019 se realizaron las PASO, sobre un total de Mesas escrutadas: 98,75% con un resultado de, Frente de Todos Alberto Fernández 47,66%.

[\(Anexo 1\)](#)

#### **Económico:**

Cotización Divisas: 29/8/2019

Dólar compra 56,0000 Venta 60,0000. Euro compra 63,4000 Venta 67,4000. Real Compra 1360,0000 Venta 1460,0000

TNA para préstamos a pequeñas empresas: (a partir del 29/01/19) la Tasa de Interés Adelantada equivalente a una tasa de interés nominal anual vencida será hasta 30 días del 70% TNA, de 31 días a 60 días de 75% TNA y de 61 días a 90 días del 80%.

### **Consumo de vino per cápita**

Se vendieron dentro del país 838.575.700 millones de litros de vino, un 6% menos que el consumo registrado en el 2008. Eso implica que el consumo per cápita cayó a 19,5 litros frente a los 20,2 litros del 2017, y lejos, muy lejos, de los 88,4 litros que consumían los argentinos en 1977.

El mercado interno que representa el 80% del destino del vino elaborado registra una retracción sostenida por su sustitución por la cerveza

En 2017 las ventas en el mercado interno alcanzaron casi 900 millones de litros y el consumo per cápita fue 20,2 litros (-6,4% interanual).

El abecre representó el 38% de las ventas de variedades y los blends el 18%.

Actualidad:

Aumentó la comercialización de vino en julio del 2019

La venta de vino fraccionado en el mercado interno aumentó un 3,4% en julio del 2019, con respecto al mismo mes del 2018, según indicó el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

[\(Anexo 2\)](#)

### **Sociales:**

Población: 44.494.502

Índice de Desarrollo Humano o IDH

Que elabora las Naciones Unidas mide el progreso del país y nivel de vida de los habitantes, Argentina se encuentra en el puesto 47.

Índices de precios al consumidor – (IPC)

La última tasa de variación anual del IPC publicado en julio del 2019 es del 54,4%

Salario mínimo vital y móvil

Vigente: \$12.5000 a partir de Marzo 2019

La Tasa de Alfabetización

Argentina, según los últimos datos publicados por la UNESCO, una tasa de alfabetización del 99,13%.

### Tendencias gastronómicas

A puertas cerradas: Una tendencia cada vez, más popular entre los porteños y que se propagó, en los últimos años, por todos los barrios de la ciudad.

Ferias verdes: Para los que consumen productos orgánicos, frescos y sabrosos, Buenos Aires les dio la bienvenida a diversas ferias de gastronomía saludable.

Criolla reloaded: cada provincia ofrece una especialidad “de la casa”.

Yogurt helado: el frozen yogurt, con 0 grasas y tan sólo 100 calorías, cada uno puede armarlo con toppings, frutas naturales y frutos secos.

Sabor incaico: Luego de la comida mexicana de los últimos años, ingresaron los trends regionales, de la comida peruana, íconos de la cocina incaica.

El Branch dominguero: En hoteles, abiertos al público en general y otros establecimientos.

Terrazas: chiquitas o enormes, casuales o finas, se degusta un plato acompañado de una vista excepcional.

Locales que comercializan comida por peso en la Ciudad. En el centro de Buenos Aires, y en muchos barrios. Según datos del sector, suman al menos 500 locales distribuidos sólo en Capital Federal.

Los wine bars ofrecen una amplia y competitiva carta de vinos por copa y alguna tapa. En Europa se consolidó- a comienzos de la década; llegó a Nueva York y en los últimos dos años, desembarcó en latinoamericana, Buenos Aires. Siempre vas a estar bien atendido, con buena cristalería, cómodo, en cambio los bares de cerveza, estás parado y apretado

[\(Anexo 3\)](#)

### **Tecnológico:**

Actualmente, la función "ciencia y técnica" del presupuesto nacional para 2018 equivale a un 0,4% del PBI

En gastronomía:

Un sistema tecnológico que permite controlar en todo momento –incluso dentro de sus envases– la temperatura y condiciones en que se encuentran los productos.

El 25% de reservas online de restaurantes se realiza a través de smartphones

Aplicación para controlar los costes de los platos en restaurantes

Dispenser de vinos:

Wine-emotion: busca mejorar la experiencia de degustación a consumidores y la optimización del negocio para quienes se dedican a la gastronomía. Permite conservar los vinos durante 4 semanas, controlar la dosificación exacta, lo que genera desperdicio cero y garantiza el servicio a temperatura correcta siempre.

New wine: Los productos y servicios tienen garantía asegurada porque las máquinas son fabricadas 100% en Argentina.

Vinos en lata: Santa Julia, La bodega, afirma que su nuevo envase de acero inoxidable no altera el sabor del vino. Busca atraer a los "bebedores de vinos modernos.

El vino en caja: es vino envasado en una bolsa dentro de una caja, generalmente con una válvula hermética que sale de una caja protectora de cartón corrugado.

[\(Anexo 4\)](#)

### **Ecológico:**

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) es el portavoz del medio ambiente dentro del sistema de las Naciones Unidas. El PNUMA actúa como catalizador, promotor, educador y facilitador para promover el uso racional y el desarrollo sostenible del medio ambiente mundial.

Acuerdo de París: Ley 27270. Poder Legislativo Nacional. (12 de diciembre de 2015) Sobre Cambio Climático, establece un plan de acción mundial que pone el límite del calentamiento global muy por debajo de 2 °C.

El Programa PROESUS para detectar, promover y fortalecer emprendimientos de alto impacto que fomenten el desarrollo sustentable mediante el uso de nuevas tecnologías. Se esperan respuestas locales e innovadoras a problemáticas ambientales. Se busca además dar entidad y visibilizar a la población de emprendedores que han incorporado la dimensión ambiental como eje transversal a sus iniciativas.

Generación de residuos sólidos urbanos por provincia: la generación de residuos por habitante y año por municipio y provincia, si posee planta de tratamiento y la distancia al municipio perteneciente.

El Programa de "Incentivos a la Mejora Ambiental de las Empresas de la Ciudad con el Impuesto Inmobiliario y Tasa Retributiva de Servicios de Alumbrado, Barrido y Limpieza, Mantenimiento y Conservación de Sumideros" otorga un descuento del 10% o del 5% a las empresas que cumplen con los requisitos en cada uno de los casos.

[\(Anexo 5\)](#)



**Legales:**

Jerarquía de las leyes:

Constitución Nacional, que organiza el estado, y sus poderes, declara los principios en que se basa, y establece los derechos de sus habitantes. Los tratados internacionales, Leyes, Decretos Resoluciones Disposiciones.

Ley 25.156 DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Legislación laboral:

LEY N° 20.744 - REGIMEN DE CONTRATO DE TRABAJO

TEXTO ORDENADO POR DECRETO 390/1976

Convenio Colectivo de Trabajo:

Celebrado entre la UNION DE TRABAJADORES HOTELEROS Y GASTRONOMICOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA (U.T.H.G.R.A.) y la FEDERACION EMPRESARIA HOTELERA GASTRONOMICA DE LA REPUBLICA ARGENTINA (F.E.H.G.R.A.), en los términos de la Ley N° 14.250 (t.o. 2004).

Ley N° 14.878 Instituto Nacional de Vitivinicultura: La producción, la industria y el comercio vitivinícola en todo el territorio de la Nación quedan sujetos a las disposiciones de la presente ley general de vinos y de su reglamentación.

[\(Anexo 6\)](#)

**3.6. FODA**

<b>Factores Internos</b>	
<b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Profesionales gastronómicos.</li><li>● Horarios: Lunes a Domingo.</li><li>● Ubicación en una zona adecuada al nivel del establecimiento.</li><li>● Materia prima de estación.</li><li>● Mayor flexibilidad.</li><li>● Capacidad de innovar.</li><li>● Personal capacitado.</li><li>● Personal motivado.</li><li>● Vinos orgánicos y biodinámicas</li><li>● Contacto fluido con el cliente.</li><li>● Wine dispensers Wine-emotion/new wine</li><li>● Sistema self-service con tarjeta prepaga de consumo.</li></ul>	<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Falta de experiencia en el rubro</li><li>● Fuerte inversión de inicio.</li><li>● Coste unitario elevado.</li></ul>
<b>Factores Externos</b>	
<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Número elevado de turistas que visitan la zona.</li><li>● Tecnología que permite ahorrar costos.</li><li>● Apoyo del estado por los productos nacionales.</li></ul>	<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Cervecerías</li><li>● Sólo dos proveedores de wine emoción/new wine.</li><li>● Inseguridad.</li><li>● Cambios políticos</li><li>● Cambios económicos.</li></ul>

**Resolución de las debilidades:**

- Falta de experiencia en el rubro

-Participando de todo tipo de encuentros relacionados al rubro

- Buscando consultores externos.
- Manteniendo contacto constante con las bodegas Nacionales, para saber las tendencias del mercado.
- Estar al pendiente de lo que hacen en la competencia.
- Estar al pendiente de los programas gubernamentales de promoción de productos regionales.
- Control de los costos.
- Evaluar constantemente y búsqueda de nuevos proveedores
  - Fuerte inversión de inicio.
- Buscar promociones de las bodegas.
- Trabajar con las ofertas que propone el mercado sea por cantidad de compra de vinos o porque se quieran imponer en el mercado.
  - Coste unitario elevado.
- Buscar empresas no conocidas que ofrezcan buenos vinos.

### **Amenazas**

- Cervecerías (competidores)
  - Promoviendo el desafío de lo nuevo para los jóvenes.
  - A través de los maridajes proponer una alternativa interactiva e innovadora.
  - Enseñar a desarrollar los sentidos a través de la diversidad de opciones de vinos.
- Sólo dos proveedores de wine-emotion/ new wine. (argentina o italiana)
  - Buena contratación y negociación.
- Inseguridad.
  - Seguridad privada. Ojo de Halcón
- Cambios políticos que traen aparejados cambios económicos.
  - Mantenerse actualizado, y seguir las tendencias del mercado.
  - Reaccionar en base a las necesidades que surjan, según se produzcan los cambios.
  - Verificar constantemente las subas y bajas para aprovechar la compra de las maquinarias o accesorios importados.

### **3.7. Investigación del mercado**

El tipo de investigación: realizada fue de modo encuesta web.

La entrevista fue realizada vía: Facebook y WhatsApp.

La información fue recaudada a través de: la plataforma DRIVE. De Docs. Google.

Lugar: Argentina.

Plan de muestreo sobre 100 personas.

- De 18 a 50 años.
- Genero indistinto.
- Nacionalidad indistinta.

Encuestas [\[anexo 7\]](#)

### **Conclusión:**

Tomando como referencia la encuesta nos parece interesante para nuestro emprendimiento "El Guyot Wine Bar", tener en consideración que la mayoría de los encuestados prefieren ante todo la calidad de la comida (71,7%) y la ambientación (56,6%).

Con respecto a la concurrencia a un Wine Bar / Bar de Vinos solo el 24% contestaron que no les gusta el vino, no conoce ningún Wine Bar o prefieren la cerveza. Aunque el resto (76%) de los encuestados les gustaría hacer una degustación o cata de Vinos

con un Sommelier, les parecería una propuesta interesante tener un menú diseñado con maridaje.

A la mayoría (57%) les parece atractiva la idea de realizar una celebración o reunión empresarial en un Wine Bar.

El 86 % de los entrevistados usa Instagram, esto nos beneficia debido a que por el estilo de nuestro emprendimiento es usual este canal de comunicación.

### 3.8. Análisis de competencia

Razón social	Winemakers	Gran Bar Danzón	Algodón Wine Bar & Charcuterie	Pony Line	Florería Atlántico
N ° de Clientes estimados	24 Cubiertos Rotación:40 a 60 por día	108 cubiertos Rotación:150a 300 por día	72 cubiertos Rotación:100-150 por día	106 cubiertos Rotación: 200 a 400 por día	70 cubiertos Rotación: 150 a 300 por día
N ° de empleados estimados	2	21	10	20	12
Área geográfica que cubre	Recoleta	Retiro	Recoleta	Recoleta	Retiro
Locales	3 (Recoleta-Belgrano – Ushuaia)	1 (Retiro)	2 (recoleta - Mendoza)	1 (Recoleta)	1 (Retiro)
Horarios	<u>-Jueves:</u> 13 :00-00 :00 <u>-Viernes:</u> 13 :00-00 :00 <u>--Sábado:</u> 13 :00-00 :00 <u>-Domingo:</u> Cerrado <u>-Lunes:</u> 13 :00-00 :00 <u>-Martes:</u> 13 :00-00 :00 <u>-Miércoles:</u> 13 :00-00 :00	<u>-Jueves:</u> 19:00–02:00 <u>-Viernes:</u> 19:00–04:00 <u>-Sábado:</u> 20:00–04:00 <u>-Domingo:</u> 20:00–02:00 <u>-Lunes:</u> 19:00–02:00 <u>-Martes:</u> 19:00–02:00 = <u>Miércoles:</u> 19:00–02:00	<u>-Domingo:</u> 12:00-15:00 20:00-24:00 <u>-Lunes:</u> 12:00-15:00 20:00-24:00 <u>-Martes:</u> 12:00-15:00 20:00-24:00 <u>-Miércoles:</u> 12:00-15:00 20:00-24:00 <u>-Jueves:</u> 12:00-15:00 20:00-24:00 <u>-Viernes:</u> 12:00-15:00 20:00-24:00 <u>-Sábado:</u> 12:00-15:00 20:00-24:00	<u>-Jueves:</u> 11:00-02:00 <u>-Viernes:</u> 11:00-03:00 <u>-Sábado:</u> 18:00-03:00 = <u>Domingo:</u> 17:00-01:00 <u>-Lunes:</u> 11:00-02:00 <u>-Martes:</u> 11:00-02:00 = <u>Miércoles:</u> 11:00-02:00	<u>-Jueves:</u> 18:00–02:30 <u>-Viernes:</u> 19:00–04:00 <u>-Sábado:</u> 19:00–04:00 - <u>Domingo:</u> 19:00–02:00 <u>-Lunes:</u> 18:00–02:00 <u>-Martes:</u> 18:00–02:00 - <u>Miércoles:</u> 18:00–02:00
Perfil de precios	\$150 a \$3000	\$242 - \$800	\$ 2.286 - \$ 4.572	\$1500 -\$3000	\$800 -\$2000
Fortalezas	-El propietario	-Capacidad de	-Experiencia	-Se destaca por	-Se destaca por

	<p>es un reconocido enólogo.</p> <p>-Precios accesibles, en especial en eventos con reservación previa.</p>	<p>adaptación</p> <p>-Ambiente agradable</p> <p>-Buena atención a los clientes</p> <p>-Personal capacitado</p> <p>-Buena musicalización, y todos los miércoles cuenta con DJ en vivo</p>	<p>en el mercado.</p> <p>-Vinos de sus bodegas y viñedos</p>	<p>su servicio estandarizado</p> <p>-Alta calidad en sus productos</p>	<p>la experiencia que brindan</p> <p>-Excelentes materias primas</p> <p>-Servicio de calidad</p> <p>- Puesto número 14 del Rankin de los 50 Mejores Bares del Mundo. - Destacada coctelería de autor en manos de su bar tender y dueño Renato Giovannoni.</p> <p>-Mejor de Sudamérica.</p>
<b>Debilidades</b>	<p>-Difícil acceder a sus propuestas.</p> <p>-Cocina con servicio lento</p> <p>-Propuesta gastronómica muy simple</p>	<p>-Precio del cubierto elevado en razón con la propuesta gastronómica.</p> <p>-Iluminación tenue, dificulta la lectura de la carta.</p>	<p>-Mal capacitación del personal, y</p> <p>-Uso de sanciones sobre los empleados</p>	<p>-Iluminación tenue, dificulta la lectura de la carta.</p> <p>-Música de los miércoles del DJ. muy alta que no permite la comunicación entre los clientes</p>	<p>-Mala supervisión del servicio</p> <p>-Falta de capacitación del personal</p> <p>- El lugar sobrepasado en su capacidad.</p> <p>-Difícil acceso y circulación, con mala señalizados las salidas de emergencias.</p>

### 3.9. Target Market y Segmentación

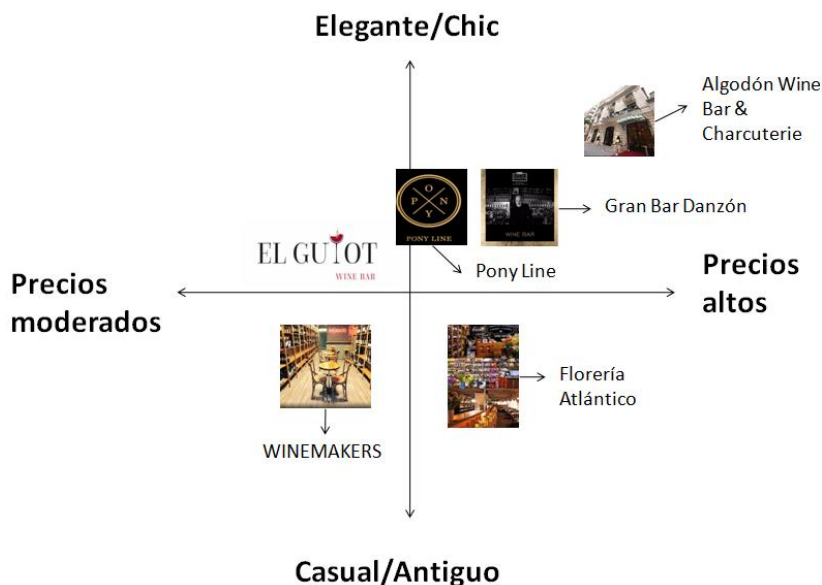
Identificamos las partes de mercado que podemos alcanzar para brindar un mejor servicio, de lo cual se desprende:

- ✓ Segmentación geográfica: Nuestro Wine Bar está ubicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), en el barrio de Recoleta, límite con Retiro, en la calle Paraguay al 1200.
- ✓ Segmento demográfico: Apuntamos a un público genérico de aproximadamente 30 a 45 años, que residen o trabajan en la zona, en su mayoría usuarios de redes sociales en especial Instagram.
- ✓ Segmentación Psicográfica: con un nivel socioeconómico ABC1 (alta y media alta) y C2 (media típica) que sean o no habitués de bares de vinos, acercarnos a potenciales clientes que por falta de hábito, conocimiento no concurran, o quieran experimentar algo nuevo como una cata o maridaje y a empresas/oficinas de la zona

especialmente. También para los alumnos universitarios de la zona (USAL, UNSA, USES entre otras) Tenemos propuestas especiales para eventos familiares, sociales y empresariales.

✓ Segmentación Conductual: El tipo de propuesta que presentamos encaja con los perfiles de la zona, vista la cantidad de oficinas y Universidades que tenemos cerca que luego de la jornada laboral o después de un día de estudios desea relajarse en un ambiente acogedor. Así mismo nuestra propuesta está abierta al público en general, turistas o extranjeros que pasen y desea experimentar algo distinto sin previa reserva o desean llevar a su casa o Air B&B, una botella de vino una copa o alguna de las promociones de vino, tapas o Finger foods.

### 3.10. Posicionamiento



### **Estrategia de posicionamiento**

El tipo de estrategia de posicionamiento que elegimos es por atributos al producto y comparándolo por la competencia.

Nuestra estrategia para poder posicionarnos se basó en el análisis de nuestra competencia y nos enfocamos en el servicio que brindamos, en la ambientación, en la estrategia de venta. Para lo cual tuvimos en cuenta para el estudio la ambientación muy importante en estos días en que se busca un lugar agradable con la inclusión de obras de arte que visten las paredes del establecimiento, así mismo el cliente puede desplazarse cómodamente y disfrutar de las exhibiciones temporales de los artistas locales que exhibimos. También tuvimos en consideración la participación activa del cliente, que tiene acceso a los dispenser con el asesoramiento de personal capacitado en vinos que los ayudara a una óptima elección de los vinos que desea degustar. Respecto a la estrategia de ventas contamos con sector boutique en donde los clientes pueden comprar una botella de vino con una copa o una de las opciones propuestas. Nuestros precios son un poco más accesibles en comparación con nuestra competencia directa.

### **3.11. Ventajas competitivas y diferenciación**

Las ventajas competitivas y diferenciación que pudimos percibir al realizar el análisis de posicionamiento y segmentación fueron las siguientes:

- Abierto todos los días.
- Socios profesionales gastronómicos.
- Maquinas dispenser por copas de vinos.
- Catas con diferentes sommelier invitados.
- Sector privado para eventos.
- Menú estacional.
- Venta boutique hasta las 22:00hs.
- Barra de degustación de vinos sin reserva, y mesas libres de reserva.

Exhibición temporaria de artistas locales.

### **3.12. Producto**

Nuestra propuesta es un Bar de Vinos y Tapas, el mismo consta de tres sectores o propuestas:

-Barra de Degustación de Tapas y Vinos acompañados ocasionalmente por un sommelier invitado, las degustaciones serán raciones de algunos de los platos que se presentan en la carta del restaurante. El servicio será proporcionado por el personal del sector y los vinos con el sistema Wine-emotion. Abierto en el horario habitual del establecimiento. También contará con Lounge bar, donde funcionará el after office. (Con promociones especiales para grupos grandes mínimo de 8 personas).

-Sector Boutique en el cual los clientes podrán comprar alguna de las opciones propuestas tales como, una botella de vino con una o dos copas; una botella de vino con un packaging con tres opciones de tres tapas del día (sugerencia del chef); una botella de vino, con copas y el packaging simplemente una botella de vino a su elección. El servicio estará a cargo de personal del sector. Abierto hasta el horario establecido para la venta de alcohol al público por el gobierno de la Ciudad.

- Restaurante está dividido en tres sectores, uno contara con un total de.... mesas. El servicio será a la carta con reservación previa, con dos mesas para presentación espontanea. Y los vinos sistema Wine-emotion.

- Sector de Cata y Eventos con... Mesas para servicios de cata o eventos privados. (El mismo se podrá utilizar por el restaurante en caso de estar disponible)

- En días de clima agradable se habilitará su uso con... mesas, en el sector del patio.

La permanencia en el establecimiento será de una hora, hora y media en barra y en el caso de reservaciones en el restaurante será de aproximadamente dos a tres horas o más si es un evento. En el Lounge bar la permanencia promedio de dos horas.

**-Marca:**

-Nombre: El Guyot

**- Nombre:**



El guyot es un sistema, que logra que las vides sean más prosperas a través de la poda planeada y pensada por sus cuidadores, así mismo nosotros planeamos y cuidamos nuestro producto para que los clientes a través de nuestro servicio logren dejar atrás por un rato la rutina y las contrariedades de nuestros tiempos, y disfruten de un buen momento que es tan necesario en nuestras vidas, de la mano de nuestros cuidados y dedicación.

Una copa de vino y una rica comida nos restaura, por eso hoy les proponemos a nuestros clientes una óptima experiencia que sea un refugio personal para pasar un buen momento o un espacio para compartir y disfrutara con otros, saliendo fortalecidos por la alegría que nos proporciona saborear una buena mesa y un buen vino que nos ayude a ver la vida con una perspectiva más agradable y como la vida, su vida sea más fructífera.

**Tipografía**

✓ EL GUYOT

URDU TYPESETTING

✓ WINE BAR

**Hadassah Friedlaender**

-**Isologó:** La copa de vino reemplaza la "Y" de Guyot.



**3.13. Canales de distribución**

**Canales directos**

Al ser un Bar de vinos nosotros mismo desarrollamos la mayoría de las funciones de la mercadotecnia tales como la elaboración, almacenamiento y venta de los productos sin la ayuda de ningún intermediario.

En cuanto a las ventajas de este tipo de estrategia podemos identificar, un mejor control del canal y de los precios, debido a que como dijimos anteriormente, al ser un canal directo no tiene intermediarios, por lo que no se le agrega beneficios monetarios al producto. El contacto directo es otra ventaja, los empleados que trabajan en el wine bar están capacitados y conocen los productos, por lo que nos permite brindarles mayor y mejor servicio a los clientes, y de esta forma crear relaciones de fidelidad con ellos.

### **Estrategia de cobertura**

Según lo mencionado anteriormente podemos decir que El Guyot cuenta con una estrategia de cobertura exclusiva. Es decir que cuenta con un solo punto de venta propio ubicado en el barrio de Recoleta en la calle Paraguay 1200, pero aun así sigue siendo alcanzable para los consumidores.

### **3.14. de precios**

Nuestra estrategia de precios en el corto plazo se basará en “precios de productos nuevos”, el tipo elegido es “Descreme”, es decir, que fijamos un precio alto al inicio, junto con una elevada inversión en promoción, como especificamos en el mix de comunicación, para atraer lo mejor del mercado, dentro de nuestro segmento de ABC1 y C2.

A mediano plazo nuestra estrategia será de “Precios basados en la Psicología del Consumidor”, nuestro servicio es de calidad que se percibe al solo contemplar el uso de Wine-emotion, el conocimiento en enología y del target al que nos dirigimos, por eso consideramos que nuestro producto se ajusta al tipo de estrategia de “Precio Prestigio” debido a la superioridad de nuestros productos.

### **3.15. Mix de comunicación**

Nuestro Plan de Comunicación para tres años, teniendo en cuenta la encuesta realizada (ver anexo) determinó que el 86% de los encuestados prefiere utilizar Instagram.

Las redes sociales son una herramienta por excelencia para promocionar nuestros productos, por lo cual ideamos un plan adecuado a los distintos periodos durante los tres primeros años, aunque el mismo se ajustara a las necesidades que surjan.

Asignamos un presupuesto para realizar la campaña de publicidad utilizando Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads, principalmente.

Nuestro objetivo es posicionarnos, promover eventos y aumentar los seguidores en nuestras redes sociales.

En vistas a la importancia de estos medios decidimos tercerizar el manejo de las redes sociales contratando un Community Manager y la Publicidad Web a través de la empresa TECSID ([ver anexo 8](#))

Ofreceremos como beneficios adicionales para nuestros seguidores de Instagram un descuento del 25% en una cena para dos al que en el término de un mes logre la mayor cantidad de likes, posteando la mejor foto de CABA mencionándonos: @elguyot, #elguyot, #wine bar, #sorteo.



Facebook lo utilizamos en general para darnos a conocer, informará promociones y días de cata u otro evento, así mismo nuestros clientes podrán dejar sus comentarios.

En ambas redes realizamos encuestas cortas (24 Horas) sobre vinos, nuestro servicio, gustos, que estilo de catas, entre otras. También como es habitual subiremos fotos de los platos, eventos y catas. Videos del uso de los Wine-emotion, y nuestros servicios.

Ofreceremos convenios con las tarjetas de débito y crédito Visa, Mater Card y American Express; Club la nación; Tarjeta para Universitarios de la Zona (USAL, UCES, San Andrés, UADE, UBA Medicina) días jueves. Y Gif Cards de Guía Oleo y Big Box.

Descuentos	Días	Usuarios
10 %	Lunes a Miércoles	Tarjeta de Banco, Club La Nación
15%	Jueves	Universitarios

El merchandising se manejará desde nuestro sector boutique en donde pueden adquirir las copas y el packaging (bolsas ecológicas) con nuestro logo. [\(Ver anexo 9\)](#)

	6 meses	12 meses	18 meses	24 meses	30 meses	36 meses
<b>Google Ads.</b>	\$ 75.024	\$ 53.016	\$ 38.088	\$23.040	\$23.040	\$23.040
<b>Facebook Ads.</b>	\$ 23.040	\$ 23.040	\$ 23.040	\$ 7.776	\$ 7.776	\$ 7.776
<b>Instagram Ads.</b>	\$ 23.040	\$23.040	\$23.040	\$ 7.776	\$ 7.776	\$ 7.776
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 121.104</b>	<b>\$ 99.096</b>	<b>\$ 84.168</b>	<b>\$ 38.592</b>	<b>\$ 38.592</b>	<b>\$ 38.592</b>
<b>TOTAL AÑOS 3</b>	----- ----	-----	-----	-----	-----	<b>\$ 420.114</b>

Google Ads.	CPC
6 meses	1000
12 meses	700
18 meses	500
24 meses	300
30 meses	300
36 meses	300

Instagram Ads.	CPC
6/18 meses	300
24/36 meses	100

### 3.16. Estrategia de lanzamiento

- Embajadores de Italia, Francia, España y USA.
- Cónsul General- Presidente de la Cámara de Comercio
- Jefe del Gobierno Porteño
- Pablo Colina
- Valeria Gamber
- Osvaldo Gross
- Ariel Rodríguez Palacios
- Máximo López May
- Bodegas
- Humberto Canale
- Fin del Mundo
- El Esteco
- Domingo Hermanos
- Callia
- Andeluna
- Salentein
- Catena Zapata
- Chandon
- Nieto Senetiner

**Invitaciones al evento de apertura:** Serán enviadas con 20 días de anticipación de carácter formal, con confirmación de asistencia como es de rigor. Las mismas serán enviadas por mensajería privada.



(Carta y timing del evento)

[\(Anexo 10\)](#)

### **3.17. Plan de acción**

#### **Plan de acción**

Lo pasos principales para la puesta en funcionamiento del establecimiento son:

- Creación y constitución del estatuto de la S.R.L. (Una vez realizada la solicitud a la escribanía, y convocados por esta, se firma el estatuto en la escribanía. Deben estar presentes todos los socios y gerentes, o bien haber otorgado previamente un poder). [\(Anexo 11\)](#)
- Inscripción de la empresa en la IGJ. Control online de disponibilidad de nombre. (Publicación del edicto en el Boletín Oficial, preparamos los formularios y pagan las tasas correspondientes y se presenta el F 185 en la AFIP para el caso de trámites urgentes. Se presenta el expediente ante la IGJ.) [\(Anexo 12\)](#)
- Legalización de dictamen requerido por IGJ. (Trámite urgente demora más o menos 5 a 8 días hábiles y el trámite normal demora entre 1 y 2 meses)
- Inicio de las obras pertinentes en el local.
- Finalización de las reformas e instalación de maquinarias y equipos necesarios para el funcionamiento del local.
- Solicitud al Municipio de permisos y habilitaciones pertinentes.
- Procedimiento de reclutamiento del personal necesario.
- Habilitado el local por el municipio se procede a la inscripción en la AFIP y RENTAS.
- Compras y almacenamiento de los productos e insumos necesarios para el funcionamiento del establecimiento.
- 20 días antes de la inauguración se enviarán las invitaciones al evento de apertura.

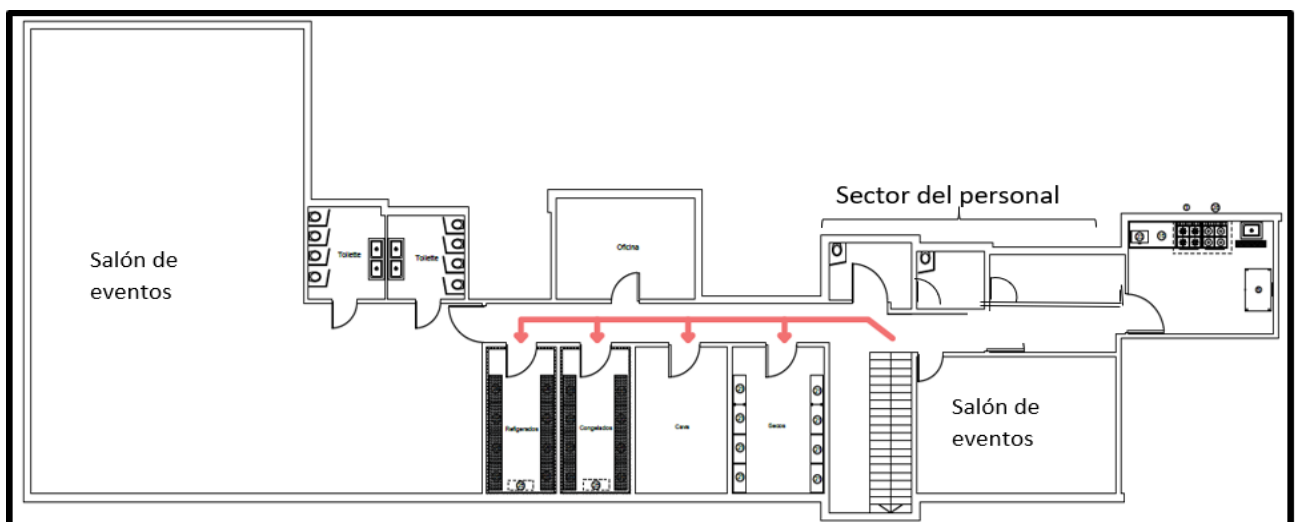
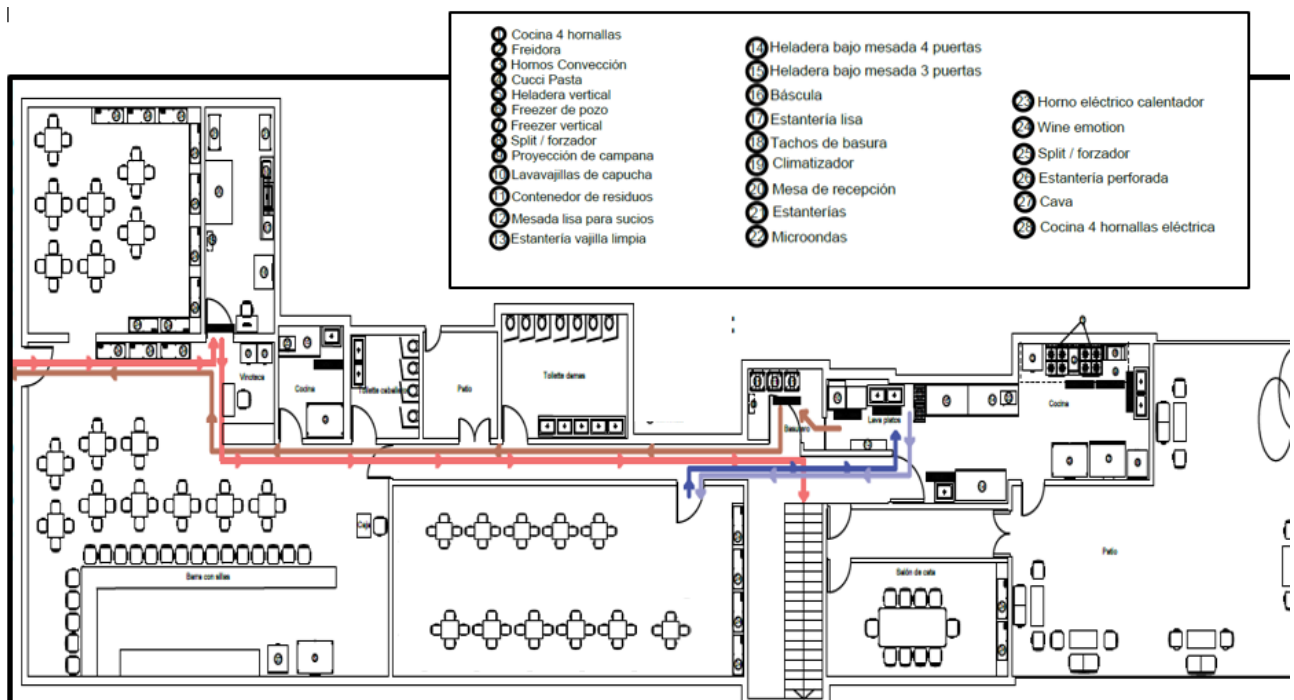
#### **Reserva de nombre on line mediante el TAD**

- Instalado el SIAP en la PC, se debe descargarlo por única vez. Luego deberá instalar el aplicativo de RNS (Registro Nacional de Sociedades). Sugerimos realizarlo con asistencia técnica. [\(Anexo 14\)](#)
- Desde este último aplicativo se genera el Formulario 185 [\(anexo 15\)](#) que deberá contener los datos fiscales de los socios y gerentes de la SRL. Es importante que al completar la denominación no se incluya el tipo societario, éste se selecciona luego desde un menú.
- A continuación, debe imprimirse el formulario completado y guardarlo (prestar especial atención a la carpeta en la cual queda guardado dicho archivo).

- Posteriormente ingresar al sitio de AFIP (puede hacerlo tanto el profesional como el representante legal de la sociedad). Acceder a la opción "Administración de relaciones de clave fiscal". Allí seleccionar Afip / Servicios Interactivos / IGJ: Inscripción de sociedades – Presentación de Declaraciones Juradas.
- Subir el archivo generado por el aplicativo (Formulario 185, ya guardado).
- El sistema efectúa una validación que puede demorar hasta una hora. Al finalizar se informará en el buzón de notificaciones electrónicas y en la e-Ventanilla.
- Imprimir el acuse de recibo que surgirá de dicha notificación y el Formulario 185.
- Presentar toda la documentación habitual del trámite de constitución de una SRL, junto con el F185 y al acuse de recibo.

## 4. Plan de operaciones

### 4.1. Layout y flujos



## **Pasos para obtener una factura electrónica**

Se realiza desde la página de la [Afip](#)

Previamente se cuenta con el número de CUIT y la clave fiscal habilitada con nivel de seguridad 2 o superior; tiene que hacer la adhesión al servicio de domicilio electrónico de las comunicaciones y brindar el correo electrónico y el número de teléfono. Estos dos últimos trámites se realizan desde la opción denominada "Sistema Registral".

Tener habilitados dos servicios con clave fiscal: "Comprobantes en Línea" y "ABM – Puntos de venta".

El último paso es "Comprobantes en línea" para que emita comprobantes, se ingresa con el CUIT y Clave Fiscal. Dentro del menú de clave fiscal, se accede al servicio "Comprobantes en Línea". Dentro del servicio, se selecciona el nombre y en un paso siguiente la opción "Datos adicionales del comprobante". Completar los datos requeridos, especialmente el número de ingresos brutos, y presionar "Guardar".

El sistema elegido para nuestras actividades es Maxirest, es un software de gestión integral que facilita la organización, administración y control de todas las acciones desarrolladas por la empresa, aumentando así la rentabilidad del negocio. Nos permite controlar la caja, stock, compras, bancos, personal, informes, ventas en salón, mostrador, estado de mesas y pedidos, registro de reservas telefónicas y online, control por producto consumidos etc.

Según la ley vigente se establece que se deberán emitir los comprobantes electrónicos a fin de respaldar las operaciones que realicemos. La factura en papel sólo estará autorizada para ser usada como mecanismo de resguardo para los casos en que por fallas técnicas no pueda utilizarse el que funciona online. Respecto a los dispositivos de servicios por copa el mismo consta de un código interno que indica el consumo de esa tarjeta y esta se incorpora a la facturación según consumo del cliente.

Se debe contar con el equipamiento electrónico denominado "Controlador Fiscal" (de acuerdo con lo establecido por la Resolución General N ° 4104 (DGI), texto sustituido por la Resolución General N ° 259, sus modificatorias y complementarias—, para emitir comprobantes fiscales (tique, factura, tique factura, nota de venta, nota de débito, o comprobantes equivalentes), los:

a) Responsables inscritos en el impuesto al valor agregado que realicen alguna de las actividades u operaciones incluidas en el Anexo IV de la citada resolución general.

c) Sujetos —excepto los mencionados en el inciso b) precedente— que emitan tiques para respaldar sus operaciones con consumidores finales, cuando inicien actividades o renueven o amplíen el parque instalado de máquinas registradoras.

El sujeto cuya actividad no se encuentra incluida en el Anexo IV de la Resolución General N ° 4104 (DGI), texto sustituido por la Resolución General N ° 259, sus modificatorias y complementarias, si pretende emitir documentos fiscales mediante la utilización del equipamiento denominado "Controlador Fiscal" deberá solicitar autorización para su uso a este organismo, en la dependencia en la cual se encuentra inscrito.

**Art. 4°** — Los requisitos, condiciones, procedimientos y obligaciones que resultan aplicables a la emisión de documentos fiscales —mediante la utilización del equipamiento denominado "Controlador Fiscal"— son los establecidos por la Resolución General N ° 4104 (DGI), texto sustituido por la Resolución General N ° 259, sus modificatorias y complementarias, y por la presente, siempre que no se oponga a las disposiciones de la resolución general citada en primer término.

Nuestro establecimiento contara con una caja que está ubicada en el salón inmediato a la puerta en donde se llevaran los tickets emitidos por la boutique y se cobrara el importe allí detallado. Los mozos o camareros llevaran desde allí a sus clientes los tickets que correspondan a la consumición de los platos de la carta o menú y el correspondiente importe obtenido de las tarjetas de los expendedores de vino por copa en un solo ticket en forma detallada. Las tarjetas constan con un código que se decodifica en la caja y determina el importe a cobrar el mismo esta anexado al sistema de cobro.

## **4.2. Recetario y carga de trabajo**

### **Análisis de Necesidad de personal**

Una vez realizado el diagrama Gantt, del recetón se desprende que necesitamos para lograr un óptimo servicio un mínimo de 26 empleados distribuido entre los distintos servicios que proponemos.

Por lo cual necesitamos en el Bar un Barman y dos ayudantes, requisitos mínimos para que funcione. En ventas dos empleadas que cubren el horario de venta de bebidas alcohólicas ellos se encargan de vender tanto las copas el vino como las tapas.

Tendremos dos cajeros y en los horarios nocturnos vacantes que quedan se hará cargo el gerente de operaciones que cierra la caja sábados y domingos.

En las distintas áreas de Lounge, Restaurante y ocasionalmente según estación el patio, se requiere como mínimo un Maitre que estar a cargo de otra de las socias, dos mozos experimentados, cuatro camareros y un runner que por lo extenso del lugar es necesario, y como mencionamos previamente, es indispensable para cumplir con los requisitos legales y brindar un correcto servicio.

En la cocina otra de las socias se encarga de la parte ejecutiva del servicio, con un cocinero experimentado para su ocasional reemplazo, dos ayudantes de cocina y un pasante aprendiz, que representa lo mínimo indispensable para el funcionamiento de la cocina que si bien cuenta con una carta no muy extensa necesita un mínimo de personal para prestar un excelente servicio.

Así mismo contamos con dos bacheros por lo cual necesitamos contratar un franquero para que cubra las pocas horas que quedan vacantes que si bien no justifica la contratación de otro bachero de tiempo completo, debemos de igual manera cubrirlas.

En la recepción contamos con una recepcionista y el resto del tiempo se cumplen con las horas que se superponen entre los turnos de los cajeros y una de las socias.

Contamos con un administrativo que se encargara de tener todo en orden ante cualquier requerimiento espontaneo de la AFIP o Municipal como así mismo es el encargado de todo tramite y contacto con las áreas contratadas como el servicio de limpieza, asistencia contable, etc.

### 4.3. Listado de equipamiento

(Excel)

Total Inversión Cocina		Total Inversión Salón	
Heladera Bajo Mesada 3 Puertas	Repostería Moldes (Set x 11)	Heladera Exhibidora Vitrina Mostrador	
Freidora 2 Canastas	Aro Cortante	Cava de Vino Winefroz (54) Botellas	
Horno Convector	Tacho Basura ( 25 Litros)	Notebook Lenovo	
Heladera Bajo Mesada 4 Puertas	Tenedor Acero Inox	Impresora	
Heladera Armario Vertical 2 Puertas	Cuchara Acero Inox	Estantería Biblioteca	
Freezer Vertical 2 Puertas	Rallador	Tira Luces Led 5 Metros	
Lavavajillas con Capota	Batidora Kitchenaid	Barra Mesa Alta	
Campana Industrial Inox	Mixer Micromix Robot Coupe	Lámpara Colgante	
Cocina 4 Hornallas	Olla a Presión	Silla Alta Banqueta	
Campana Chica Inox	Sartén Acero Antiadherente (Set x 3)	Pizarra Cartel Doble de Vereda	
Mesada con 2 Piletas	Bowls Acero Inox (Set x5)	Aplique 3 Luces Techo Móvil	
Mesada con 1 Pileta	Asador Enlozado Horno	Cava de Vino (32) Botellas	
Horno Eléctrico	Bandeja Enlozada Panadería	Heladera Bajo Mesada 4 Puertas	
Tablas Gastronómicas	Carro Transporta Bandejas	Cafetera Nespresso Profesional Gemini C3 100	
Cacerola 7 Litros	Tuppers (Set x10)	Barra 10 Metros	Dispenser de Jabón
Olla 10 Litros	Cuccipastas Inox Eléctrico	Asientos Altos Barra	Extractor de Baño
Barra Magnetic Iman Cuchillos	Freezer de Poso (400 Litros)	Vasos de Agua Vidrio (Set x 48 )	Aire Acondicionado Split
Cuchillos (Set x 10)	Microondas	Copa de Vino Vidrio (Set x 12 )	Heladera
Cucharones (Set x 5)	Cocina 4 Hornallas Eléctrico	Tasa c/plato Café Expreso (Set x 6 )	Dispenser Agua Fría y Caliente
Palote Amasar	Palangana Cuadrada	Cuchara Acero Café (Set x 12)	Lockers Armario
Pastalinda	Destapadores y saca corcho	Vaso Shot (Set x 12)	Banco con Respaldo
Balanza		Bandeja Laja	Juego de Mesa con 10 Sillas
		Minicucharitas Amuse Bouche (Set x 96)	Sillón 2 Cuerpos
		Pinchos Bambú Brochettes (Set 100)	New Wine Dispensers
		Frapera	Aire acondicionado central
		Jarrón Floral Vintage	Sistema musica salón

### 4.4. Habilitaciones y contratos

#### Requisitos para la habilitación del local

A la hora de habilitar nuestro establecimiento deberemos acercarnos a la Agencia gubernamental de control (CABA). Allí deberemos presentar: [\(anexo 13\)](#)

- Fotocopia de la persona jurídica que represente judicialmente nuestra sociedad.
- Estatuto o contrato constitutivo de la sociedad junto con el acta de asamblea de la designación de autoridades y el libro de actas. Original y copias.
- Original y copias certificadas por la Dirección de Obras Particulares de Plano de Obra Civil actualizado.
- Constancias de pagos de tasas de higiene y seguridad, derechos de publicidad, derechos de ocupación del espacio público.
  - Certificado De Deudores Alimentarios Morosos.
  - Certificado de domicilio.
  - Constancias de inscripciones de AFIP.
  - Contrato de locación.
  - Constancia de derecho al uso del inmueble.
  - Presentación en registro público de comercio
- Registro para comercialización de bebidas alcohólicas en CABA. Duración un año. Licencia tipo B 2 (venta de alcohol de manera minorista que se consumirá fuera del establecimiento entre las 8hs y las 22hs) y Licencia tipo C (bebidas alcohólicas fraccionadas)
  - C.U.I.L

Si bien el procedimiento de habilitación se inicia de manera online (Tramites a distancia (TAD), estaremos listos para que los inspectores municipales realicen las inspecciones correspondientes en el domicilio del comercio para verificar las

condiciones del establecimiento (condiciones de salubridad, seguridad e instalaciones generales). Una vez realizadas las inspecciones y asegurándose que esté todo en orden, obtendremos a los 15 días la habilitación que reconoce las condiciones impuestas por el reglamento vigente, en razón del interés social, posibilitando la puesta en marcha de nuestra actividad comercial.

- Constancia Municipal que el establecimiento puede funcionar en el lugar en que se instala
- Copia certificada del Estatuto o Contrato Social, Según corresponda de acuerdo a la Ley de Procedimiento Administrativo.
- Acreditación de la personería del Representante Legal o Apoderado firmante de la presente solicitud (en caso de existir)
- Constancia de acreditación del Director Técnico/ Profesional responsable según requerimientos específicos del CAA.
- Planos y cortes (incluyendo instalaciones sanitarias y ubicación del establecimiento)
- Memoria descriptiva
- Comprobante del N° de C.U.I.T.

### **Obligaciones generales de los locales**

Se deberán tener en cuenta lo estipulado por los siguientes códigos, reglamentos y ordenanzas:

- *Código de habilitaciones de la Ciudad de Buenos Aires*
- Códigos de Planeamiento Urbano, de la Edificación.
- Normas del Código Alimentario Argentino.
- Matafuegos **Ordenanza N° 40473 y afines.**
- Ordenanza N° 40473, La Dirección General de Defensa y Protección al Consumidor es la que inspecciona a cada empresa. Por ejemplo, que tienen que renovar su inscripción al Registro cada 1 año.

Autorización de Actividades económicas

Tipos de Autorizaciones

Nuestro establecimiento cuenta con 240m<sup>2</sup> por lo cual corresponde:

-. Declaración Responsable Automática (DDRR-A) - hasta 500 m<sup>2</sup>: presentada la Declaración, se autoriza automáticamente y se inspecciona con posterioridad a la autorización. Para superficies mayores, el trámite será DDRR-G C/P.

- Declaración Responsable: contiene la Solicitud de Autorización de Actividad Económica y el Anexo Técnico (con certificado de conformación de local).
- Certificado de aptitud Ambiental
- Pago de tasa correspondiente.

-. Licencia: no podrán iniciar el funcionamiento de la actividad hasta la efectiva notificación fehaciente del acto administrativo que otorgue la autorización respectiva. Requieren inspección previa.

- Declaración Responsable
- Certificado de aptitud Ambiental
- Pago de tasa correspondiente.
- Autorización de Emplazamiento.
- Documentación que acredite el cumplimiento del Código de Edificación.

- Verificación con inspección previa por parte de la Dirección General Habilitaciones y Permisos.

### Finalización del trámite

Una vez otorgada la Autorización, deberá solicitar un turno web para "Retiro de trámites aprobados"

### Registro para la comercialización de bebidas alcohólicas en CABA

Para la distribución, suministro, venta, expendio, a cualquier título, depósito y/o exhibición, en cualquier hora del día de bebidas alcohólicas, se debe inscribir en el Registro mencionado y contar con la licencia respectiva.

LEY NACIONAL DE LUCHA CONTRA EL ALCOHOLISMO

Decreto 149/2009

Apruébese la reglamentación de la Ley N° 24.788.

### Categorías de licencias:

Licencia Tipo B: Expendio. Corresponde a los locales que efectúan la venta minorista de bebidas alcohólicas para su consumo fuera del establecimiento entre las 8 y las 22 horas

B 2- Expendio en locales de hasta 500m2

Licencia Tipo C: Suministro. Corresponde a los locales que efectúan la venta minorista de bebidas alcohólicas, sean estas envasadas o fraccionadas, para su consumo dentro del establecimiento entre las 10 y las 5 horas del día posterior.

### Regulación de las actividades económicas en CABA. -LEY N.º 6101

La finalidad de la presente Ley es la promoción de las actividades económicas de modo que faciliten el desarrollo de los ciudadanos en el marco de una convivencia responsable.

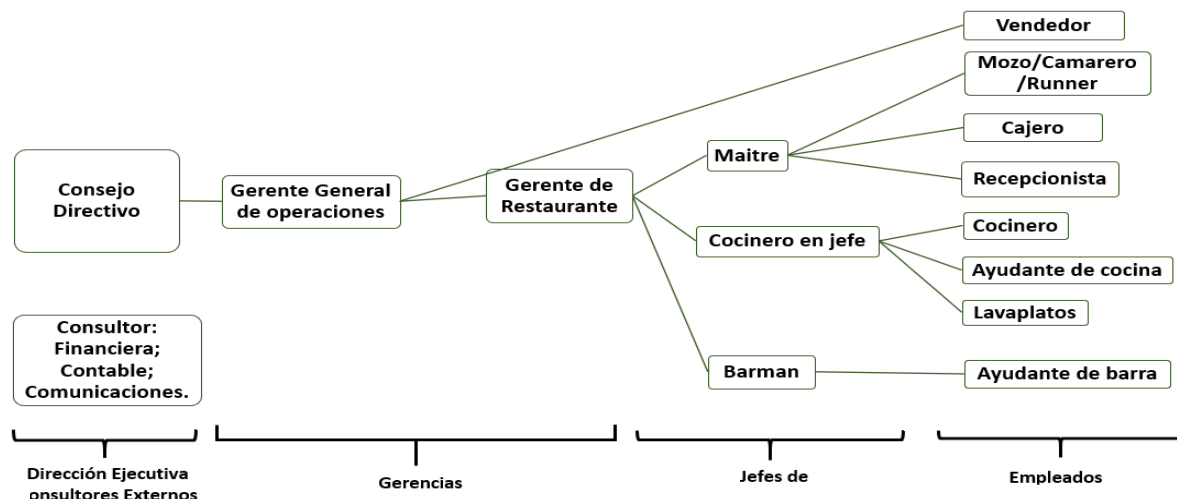
## 5. Plan de Recursos Humanos

### 5.1. Organigrama

#### Tipo de organigrama

#### Horizontal

Despliegan las unidades de izquierda a derecha y colocan al titular en el extremo izquierdo. Los niveles jerárquicos se ordenan en forma de columnas, en tanto que las relaciones entre las unidades se ordenan por líneas dispuestas horizontalmente





## **5.2. Descripción de puestos de trabajo - Manual de funciones**

### **Gerente General de operaciones**

Gestionar y supervisar la ejecución de operaciones relacionadas con los productos y servicios que se brindan a los clientes, con el objetivo de garantizar la eficiencia, eficiencia de la gestión. Controlar el cumplimiento de los procesos operativos, las políticas internas, dentro del marco legal. Administrar basándose en los valores organizacionales que sirven como directriz de las labores que llevan a cabo los empleados.

Es responsable del planeamiento y seguimiento de objetivos de la operación en general. (Trabaja en forma conjunta con el Gerente del Restaurante.)

### **Gerente del restaurante**

Es el encargado de supervisar, controlar y estar a disposición de todo lo concerniente a la sala. Desarrolla su trabajo en el restaurante y salones. Tiene a su cargo a un equipo de camareros y ayudantes de camarero, a los cuales deberá capacitar (tarea conjunta con el gerente de operaciones sobre su sector específico), controlar y supervisar.

Entre sus funciones también está la de trabajar activamente con el departamento de cocina, el departamento de bebidas, el depósito y oportunamente con el Área de Eventos.

Está en contacto directo con el cliente, durante la ejecución del servicio en la sala y siempre disponible ante posibles reclamos. Es un trabajo muy dinámico que requiere aparte de los conocimientos técnicos: don de gentes y vocación.

Tiene como responsabilidad cumplir con los objetivos propuestos por el Consejo directivo.

Resolver problemas y tomar decisiones en el marco de sus funciones, siguiendo los procedimientos establecidos.

### **Maître. Categoría 7**

Responsable de la supervisión del salón, mozos y camareros, de la distribución de contingentes, optimizando su atención y logrando un mejor desenvolvimiento operativo del servicio. Participación en el servicio de vinos espumantes y maridaje de la carta con los vinos.

### **Cocinero en jefe**

Encargado de guiar y gestionar la brigada de cocina. Responsable de los sabores del restaurante y de que nos elijan no solo por la oferta de vinos sino por los platos que deben ser adecuados para el maridaje. El éxito dependerá de su trabajo en conjunto con el resto del equipo. Será responsable de la calidad de la materia prima y el correcto manejo de las mismas. Rinde cuentas en forma directa con el gerente del restaurante. También es responsable del orden, limpieza y de que todos los aparatos de la cocina estén en funcionamiento, caso contrario debe de inmediato comunicarlo al gerente.

Siendo la cocina central la que abastece no solo al restaurant y el lounge, sino también a la cocina de terminación de eventos, la barra y la boutique es responsable del correcto traslado de los alimentos hacia dichas estaciones.

### **Ayudante de cocina. Categoría 3**

Los ayudantes de cocina colaboran con los chefs o cocineros en la preparación de los alimentos, sobre todo del Mise en Place. Entre sus funciones principales destaca el mantenimiento de la higiene y el orden de la cocina y los utensilios.

### **Barman. Categoría 6**

Encargado de efectuar todos los despachos de pedidos en el bar. Deberá tener profundo conocimiento sobre bebidas en cuanto a marcas, origen, procesos de producción, clases y todo lo relativo al vino, formas ideales de beberlo, etc. Es el superior en su sección debe estar pendiente de la atención que presten los asistentes, es responsable de las bebidas que se encuentran en la sección como también de todos los materiales y demás elementos dejados a su cargo. Supervisa también la organización y el aseo del sitio de trabajo. Dirige al ayudante de barra. Deberá tener memoria, conocimiento, velocidad, precisión, personalidad, actitud carisma, pues su contacto con los clientes es directo y permanente. Está a cargo de efectuar todos los inventarios del bar.

Debe asesorar sobre vinos y maridaje a los clientes. En la barra debe atender a los comensales que desean un servicio más personalizado y prefieren un asesoramiento más dinámico.

### **Ayudante de Barra. Categoría 3**

Es la persona encargada de ayudar y auxiliar el Barman, esta en aprendizaje permanente. Realiza mise and place, repone las bebidas. Participa activamente en la atención al cliente de acuerdo a su grado de formación.

### **Mozo / Camarero de Salón. Categoría 6**

El mozo / camarero de salón está capacitado, para realizar el servicio de alimento y bebidas, organizar su plaza de trabajo, acondicionar los recursos materiales, dar la acogida, vender, asistir y atender el comensal, desde su ingreso hasta su salida del establecimiento. Busca lograr satisfacer las expectativas del cliente brindando servicios de calidad, atendiendo y gestionando las quejas y reclamos y respetando los procedimientos del establecimiento.

Este profesional tendrá capacidad para actuar como responsable del área de salón y colaborando con el equipo de trabajo en el proceso de servicio de alimentos y bebidas.

Este profesional tendrá capacidad para actuar con autonomía en el proceso de servicio de alimentos y bebidas. Estará en condiciones de tomar decisiones en situaciones complejas y no rutinarias que se les presenten en las operaciones de servicios, aplicando criterios de la calidad y según los objetivos establecidos por la organización.

Brindará asesoramiento en el manejo de las máquinas expendedoras de vinos. Y en el maridaje de los mismos

### **Runner**

Se encarga del traslado de comandas a las mesas. Si bien se lo ve en el salón su contacto directo es con el jefe de cocina ya que su base de operaciones es mas que el salón el lugar de salida de los platos.

### **Bachero Categoría 1**

El bachero cumple una función de soporte de los sectores operativos del restaurante como la cocina y los salones, asistiéndolos de manera constante en el lavado de vajilla, cristalería y utensilios de la cocina, limpiando equipos o dando apoyo a otras áreas del establecimiento, en sus ratos ociosos. Es responsable de toda la limpieza de su sector y de realizarlo de la manera de cuidar el material que se le asigno.

Es responsable del manejo de residuos. Y la limpieza de ese sector anexo al recinto de limpieza propio.

### Cajero. Categoría 5

Cumplirá, tareas de caja o adición. Garantizar las operaciones de una unidad de caja, efectuando actividades de recepción, entrega y custodia de dinero en efectivo, cheques, voucher, giros, tarjetas de débito y crédito y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja.

### Recepcionista Categoría 6

Recibe a los clientes, es el primer contacto con ellos por lo que deberá ser amigable cortés, conocer el servicio, debe ser eficaz sincronizada para un mejor desarrollo del puesto.

Toma reservas, llevar control de las mesas y recibirá a los comensales y les asignará lugares, informar a otros sectores sobre movimiento de las reservas. Efectuar las tareas administrativas del sector.

### Vendedor Categoría 5

Es el responsable de la venta a los clientes, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este adquiere los productos que se ofrecen.

Debe tener un amplio conocimiento de los vinos que se ofrecen y de los menús que propone el chef para la venta del área.

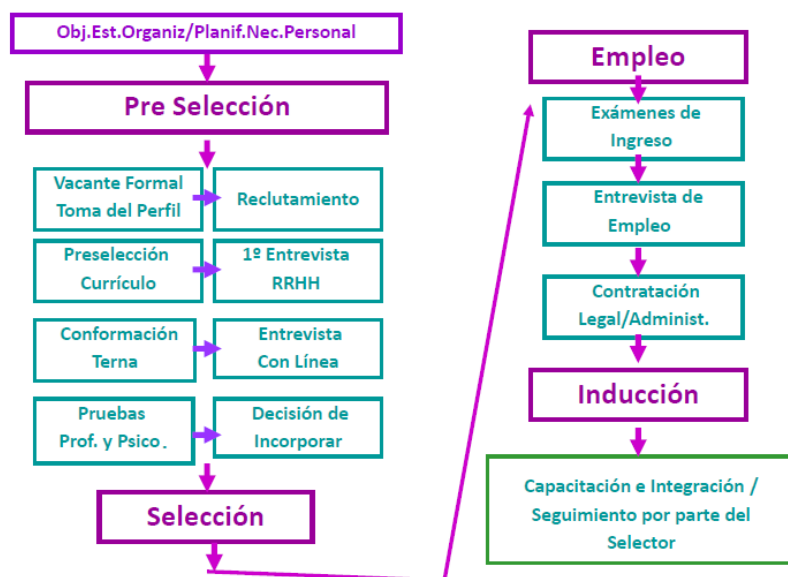
Debe llevar un control de las ventas, del stock de los productos y llevar un registro de las sugerencias de los clientes.

\* Todas las funciones detalladas precedentemente quedan supeditadas a controles y adaptaciones para el mejor funcionamiento de las actividades del establecimiento.

Fichas y especificaciones [\(Anexo 16\)](#)

## 5.3. Políticas de capacitación y reclutamiento

Etapas de proceso de empleo: Método de detección



**Reclutamiento** es la convocatoria de potenciales nuevos empleados. (1ra etapa).

**Selección** es la elección de los reclutados con más aptitudes para los puestos en cuestión (2da etapa).

### **Reclutamiento de candidatos:**

Fuentes Externas

- Universidades y bolsas de trabajo de Asociación. Prof., Sindicatos
- Anuncios en Internet.
- Consultoras y Empresas de Personal Temporario.

Tiempo: 14 días

### **El anuncio debe contener ciertas partes indispensables:**

- Definir la empresa
- Describir la posición
- Requisitos excluyentes y no excluyentes
- Competencias personales
- Qué se ofrece
- Información sobre cómo postularse

[\(Anexo 17\)](#)

### **Preselección de postulantes**

- Recepción de CV's
- Lectura y Análisis de los CV's
- Contrastación con Perfil
- Separación de los No Adecuados
- Preselección de CV
- Citación de Candidatos
- Primera Entrevista con el Gerente de Operaciones

Tiempos: 3 días

### **La entrevista**

TRIPLE PERSPECTIVA:

- Conocer al Candidato y Juzgar su Idoneidad.
- Ofrecer Información sobre el Puesto y la Empresa.
- Transmitir una Imagen Positiva de la Empresa

Recurso utilizado: Situación bipersonal

- Para el Selector: oportunidad de "conocer" al postulante, detectar si se ajusta al perfil buscado
- Para el postulante: situación de evaluación para desplegar recursos personales y conseguir su objetivo

### **Fases de la entrevista**

- Preparación del lugar espacio y preguntas o ítems a tratar.
- Apertura con frases cordiales buscando que el candidato se sienta a gusto para hablar
- Desarrollo o cuerpo de la entrevista.
- Cierre de la entrevista.
- Evaluación

### **Fase de preguntas o ítems a tratar.**

- Puesto de Trabajo Actual, ¿por qué busca un cambio?
- Historial Educativo
- Historial Laboral
- Intereses
- Planes para el Futuro

- Preguntas Varias, puede incluir conformación familiar, cuidando de no invadir privacidad
- Oportunidad para que el candidato pregunte

**Información al candidato:** Sobre la Empresa

- Dueños.
- Productos y servicios.
- Facturación Anual.
- Localización geográfica.
- Dotación, cantidad y tipo.
- Principales clientes / proveedores.
- Breve Historia del lugar y objetivos generales.

**Información al candidato:** Sobre el Puesto:

- Descripción, propósitos, responsabilidades, desafíos.
- Entorno del puesto, clientes.
- Formación profesional, oportunidades de desarrollo.
- Oportunidades de promoción.
- Sueldo y otros beneficios (de forma exacta y precisa)
- Lugar de trabajo horario de trabajo (de forma exacta y precisa)
- Atmósfera de trabajo que se busca.
- Que se espera del puesto.

Tiempos: 4 días

**Entrevista técnica con la participación del superior del puesto al que se aspira.**

Tiene por finalidad comprobar las destrezas técnicas y el grado de habilidad para la puesta en práctica de los conocimientos teóricos y experiencia que el candidato posee.

- Preguntas estructuradas
- Preguntas abiertas sobre temas técnicos.
- Pruebas de conocimientos específicos: Ej., como se comportaría ante determinada situación.

Tiempos: 3 días

**Selección de candidato**

**Toma de decisión:**

Tanto para decisión final, como para continuar en carrera:

- ¿Cumple los requisitos del puesto?
- ¿Posee los conocimientos necesarios?
- ¿Se adaptaría bien a nuestra empresa?
- ¿Trabjará con nosotros por un tiempo razonable o hay sospecha de que seguirá en la búsqueda?
- ¿Está satisfecho con las condiciones económicas y laborales que ofrecemos?
- ¿Se integrará bien al equipo de trabajo, con su jefe, con sus subordinados?
- ¿Sus circunstancias personales le permitirán dedicarse al puesto de trabajo?

Tiempos: 2 días

**Examen pre-ocupacional:**

- Los exámenes pre ocupacionales obligatorio y realizados antes de la incorporación.

(No realizar el examen pre ocupacional puede generar un rechazo de atención médica por parte de la ART ante un accidente de trabajo y expone al empleador a la cobertura del mismo y el pago de su incapacidad si la hubiera).

- A través del mismo se constata la adecuación existente entre los requerimientos del puesto de trabajo y la condición psicofísica del postulante.

Tiempo: 3 días

### **Contratación:**

- Es formalizar con apego a la ley la futura relación de trabajo para garantizar los intereses, derechos, tanto del trabajador como de la empresa.

- Firma del contrato.

Tiempo: un día.

### **Inducción:**

Integración del personal a la empresa

Cuando una persona se integra a una nueva empresa, desconocida para él, o a un nuevo grupo de trabajo, se da un proceso llamado "socialización" entre el nuevo empleado y la organización.

### **Socialización y adaptación.**

**Socialización:** Es el proceso a través del cual el empleado empieza a comprender y aceptar los valores, normas y convicciones que se postulan en una organización. Al ingresar a una empresa, un nuevo trabajador, experimenta: Incertidumbre, por la situación nueva y el cambio. Expectativas poco realistas de lo que la empresa es y de lo que se espera de él como trabajador. Angustia por las sorpresas con que se enfrenta el trabajador en su encuentro inicial con la organización. Temor por no ser aceptado por los compañeros de trabajo. Para ayudarlo y acortar el tiempo de adaptación y aprendizaje de las nuevas funciones en esa organización, es la inducción, proceso que permite conseguir un buen comienzo en la organización y nos ayuda a retener y motivar a los empleados.

La inducción tiene como beneficios: Menor rotación de personal. Aumento en la productividad.

Bajar la angustia del cambio. Disminuir el desconcierto.

### **Se simplifican en tres etapas:**

1ª. Información general acerca de la organización.

2ª Requerimientos del puesto, la seguridad, una visita por su lugar de trabajo y sesión de preguntas y respuestas y la presentación a los empleados.

3ª. La evolución y el seguimiento, que están a cargo del supervisor inmediato. Durante la primera y segunda semana el colaborador se desempeña junto con el supervisor para determinar las dudas que presente.

El objetivo de la inducción es proporcionar la orientación, y la vinculación del trabajador al comienzo de su actividad, en el menor tiempo posible para que alcance el óptimo rendimiento.

- Se pone al empleado frente a la realidad de la entidad a la que se acaba de integrar. Se dan a conocer aspectos generales y específicos de la organización empresarial.

- Se informa sobre la historia, su evolución, la situación actual de la empresa, y los desafíos que se aspiran alcanzar a corto, medio y largo plazo.

- La cultura corporativa que deberá asimilar y compartir.

- Las funciones y tareas de su puesto de trabajo, así como el sistema de trabajo y responsabilidad del equipo humano en que se va a integrar.

- La política laboral, social, promocional y salarial de la empresa que pone de manifiesto una determinada identidad e imagen corporativa.

Todo esto de forma oral: técnica de comunicación basada en la adaptación recíproca. Centrada en el lenguaje hablado, es la forma de información, coordinación y ajustes más básicos para difundir los contenidos necesarios para el desempeño de la actividad y para establecer las bases de la convivencia dentro de la empresa.

Este trabajo socializante es un periodo sin duración establecida que dependerá de:

- La capacitación del trabajador para adaptarse a su nuevo puesto laboral.

- La dificultad que de su puesto de trabajo con la relación a las competencias requeridas (conocimientos, habilidades y actitudes).

- La predisposición positiva por parte de sus compañeros o subordinados en su caso.

El objetivo en este caso es una buena vinculación, en el menor tiempo posible para que alcance un óptimo rendimiento.

### **Programa de inducción debe de contener lo siguiente:**

a) Palabras de bienvenida (Recorrido por la empresa)

b) Historia de la empresa (Cómo empezó y Quiénes la integran).

c) Políticas de la empresa

d) Productos o servicios que ofrece

e) Organización y funciones

f) Políticas de personal

h) Servicios y prestaciones para los trabajadores

i) Políticas de higiene y seguridad

j) Orientación hacia el trabajo, deberes y normas (procedimientos)

k) Planes de capacitación y desarrollo.

(Desarrollo de algunos puntos para tener en cuenta ver anexo)

### **Capacitación:**

La inducción se diferencia de la capacitación porque es la orientación que se les da a los trabajadores de reciente ingreso, en cambio la capacitación es el proceso de adquirir conocimientos técnicos, teóricos y prácticos de un empleado en sus tareas laborales.

Esto significa aportarle al ingresarlo después de la inducción, proporcionarle las habilidades que se requiere para desenvolverse y desempeñar su labor.

La instrucción será impartida por su superior y compañeros de trabajo experimentados.

Instrucción directa: se impartirá sobre el puesto de trabajo en las horas de trabajo. Se emplea para enseñar a los empleados a desempeñar su puesto actual.

Capacitación del personal: para determinar la periodicidad de la capacitación se tendrá en cuenta se debe:

-Transmitir información

-Desarrollar habilidades

-Desarrollar actitudes

-Desarrollar conceptos

### **Etapas de la capacitación:**(en sede de la organización)

-Detección de las necesidades del negocio y aplicar las técnicas adecuadas para este fin para no perder tiempo, en su caso encuestas, entrevista al personal y la observación.

-Clasificar y jerarquizar las necesidades, para determinar las urgencias o las que requieren inmediata atención y cuales se deben programar a largo plazo.

- Debo definir los objetivos motivos que debo desarrollar, formularlos de manera clara precisa y medible par luego evaluar los resultados y no perder tiempo y dinero.

- Elaborar el programa de capacitación, esto es determino los contenidos, como esta técnica anos ayudara, cuando es el momento oportuno de realizarlo y a quien o quienes va a ir dirigido, si lo encabezaremos alguno de los socios vista nuestra formación o requeriremos personal externo y asignar un presupuesto para ello.

- Ejecutar el programa, llevarlo a la práctica. Esto es sensibilizar a los participantes respecto a los contenidos y objetivos de los mismos. Involucrarlos. Etc.

- Evaluar los resultados del programa. Esto es Antes, durante y después de llevarlo a cabo, de manera de determinar el éxito o fracaso del mismo. De esta manera determinar el futuro procedimiento.

Las técnicas que se utilicen dependerán de las necesidades que se deban evacuar.

Se busca como beneficio: un empleado con instrucción y conocimientos pertinentes para que sea lo suficientemente productivo y competitivo, con el fin de prestar el mejor servicio al cliente.

### **Evaluación de desempeño:**

Es un instrumento que nos permite comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos propuestos a nivel individual. Permite una medición sistemática, objetiva e integral de la conducta profesional y rendimiento de las personas lo que son y hacen o logran.

Los aspectos que se evalúan son las habilidades demostradas en realización de su trabajo, el dominio de la técnica necesaria, el interés demostrado, el uso de elementos, materiales de trabajo.

Respecto a las características personales se analiza, el espíritu de superación, responsabilidad, iniciativa, actitud positiva, puntualidad, disciplina y relaciones humanas con sus compañeros.

### **Cross training:**

Debemos tener en cuenta que utilizaremos el método Cross training que consiste en capacitar al empleado mediante el intercambio de puestos de trabajo dentro de la organización. De este modo, el empleado A es capacitado para desarrollar las tareas realizadas por el empleado B y viceversa.

## **6. Plan financiero**

Se utilizo el método Pricing "Margen de Contribución" para establecer el precio base de los productos

$$\frac{\text{Costo operativo} + \text{Ganancia}}{\text{Número de clientes esperados}} = \text{Margen de contribución promedio por cliente}$$



Marg. de Contr. prom. + Costo Ingrediente R= Precio Venta Base

Para lograr este cálculo realizamos el siguiente proceso:

**Costo operativo de 1.139.489,6:**

- Salarios: 880.489,6
- Alquiler: 110.000
- Agua: 5.700
- Electricidad: 15.000
- ABL: 21.800
- Gas: 11.000
- C. manager: 20.000
- Contador: 43.500
- Limpieza: 17.000
- Mantenimiento: 15.000

**Ganancias de \$650.000**

**Total, de clientes esperados**

La capacidad de nuestro local es de 159 pax. El día de mayor concurrencia se espera un total de 290 personas, en los horarios de almuerzo y cena.

Consideramos una ocupación de 85 pax en el horario del medio día y 135 pax por la tarde-noche con un recambio de 70 pax. Todo esto da un total de 8120 personas por mes.

Este número es el resultado de la observación de nuestra competencia.

**Clientes esperados por día:**

**-Lunes 50%: 145pax: 515**

- |                                     |                       |
|-------------------------------------|-----------------------|
| -90 consumieron platos de la carta  | -3 champagne          |
| -70 platos de entrada               | -70 postre            |
| - 35 menú Ejecutivo                 | - 30 vinos boutique   |
| -60 consumieron bebidas sin alcohol | -10 tapas boutique    |
| -105 copas de vino                  | -40 servicios de mesa |
| -2 botellas                         |                       |

**-Martes 50%: 145 pax: 539**

- |                                      |                       |
|--------------------------------------|-----------------------|
| -85 consumieron platos de la carta   | -4 champagne          |
| -60 platos de entrada                | -75postre             |
| -45 menú Ejecutivo                   | -30 vinos boutique    |
| - 65 consumieron bebidas sin alcohol | -15 tapas boutique    |
| -110 copas de vino                   | -Servicio de mesa: 48 |
| - 2 botellas                         |                       |

**-Miércoles: 65%: 188 pax: 643**

- |                                     |                       |
|-------------------------------------|-----------------------|
| -110 consumieron platos de la carta | -5 champagne          |
| -80 platos de entrada               | -85 postres           |
| -55 menú Ejecutivo                  | -15 tapas             |
| -75 consumieron bebidas sin alcohol | -35 vinos             |
| -120 copas de vino                  | -Servicio de mesa: 60 |
| - 3 botellas de vino                |                       |

**-Jueves 70%: 203 pax: 726**

- 135 consumieron platos de la carta
- 80 Plato de Entradas
- 53 menú Ejecutivo
- 85 consumieron bebidas sin alcohol
- 120 copas de vinos
- 5 botellas de vinos
- 7 champagne

- 115 postres
- 35 vino boutique
- 20 tapas boutique
- Servicio de mesa: 70
- Evento de cata para diez personas (1000 pesos cada uno)

**-Viernes 70%: 203 pax: 813**

- 135 consumieron platos de la carta
- 90 platos de entradas
- 58 menú Ejecutivo
- 80 consumieron bebidas sin alcohol
- 140 copas
- 5 vinos

- 7 champagne,
- 115 postres
- 55 botellas de vino boutique
- 40 tapas de boutique
- Servicio de mesa: 88

**-Sábado 70%: 203 pax: 902**

- 195 consumieron platos de la carta
- 145 Platos de Entrada
- 60 consumieron bebidas sin alcohol
- 150 copas de vinos
- 5 botellas de vinos

- 7 champagne
- 170 postres
- 50 botellas de vino boutique
- 20 tapas boutique
- Servicio de mesa: 100

**-Domingo 65%: 188pax: 743**

- 170 consumieron platos de la carta
- 140 Platos de Entrada
- 95 consumieron bebidas sin alcohol
- 130 copas de vinos
- 3 botellas de vinos
- 3 champagne

- 100 postres
- 15 vinos boutique
- 7tapasboutique
- Servicio de mesa: 80

**Costo de Ingrediente R:**

Es el costo de cada porción de su carta.

**Calculo ejemplo:**

$$\begin{array}{r} 1.139.489,6 \\ \hline \end{array} + 650.000 = 220,38$$

8120

-Plato: asado de tira braseado

220,38 + 107,36 = 327,74 (precio base de la venta de este producto)

**Total, ventas de los primeros tres años:**

**Primer año:** 25.853.850

**Segundo año:** 30.903.644

**Tercer año:** 38.527.400

El total de los gastos generales mencionados anteriormente junto con el costo de materia primas e impuestos generan en nuestro estado de ganancias y pérdidas los egresos de nuestro local, ayudándonos a determinar el momento en que recuperaremos nuestra inversión inicial y así determinaremos los ingresos de cada mes.

## Bibliografía

### **Pestel:**

<https://www.caserosada.gob.ar/nuestro-pais/organizacion/los-tres-poderes>

<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/argentina/politica-y-economia>

<https://www.lanacion.com.ar/politica/mapa-resultados-elecciones-paso-2019-nid2274716#/presidente>

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

<http://www.desarrollosocial.gob.ar/biblioteca/politicas-publicas-con-impacto-social/>

<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/213043/20190807>

<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/206249/20190425>

<http://www.bna.com.ar/Personas>

<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/205682/20190416>

<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/argentina/politica-y-economia>

<https://www.redaccion.com.ar/el-consumo-de-vino-se-desploma-pero-las-bodegas-argentinas-tienen-un-plan-para-salvarlo/>

[https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/SSPMicro\\_Cadenas\\_de\\_valor\\_Vitivinicola.pdf](https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/SSPMicro_Cadenas_de_valor_Vitivinicola.pdf)

[https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe\\_anual\\_2018\\_mercado\\_interno.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_anual_2018_mercado_interno.pdf)

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel3-Tema-4-46>

[https://estadisticasbcra.com/base\\_monetaria\\_argentina](https://estadisticasbcra.com/base_monetaria_argentina)

<https://www.edicionrural.com/2019/01/30/el-consumo-de-vino-sigue-en-caida-y-no-hay-buena-expectativa-para-este-ano>

<https://calcularsueldo.com.ar/smvm.html>

<https://laciudadavellaneda.com.ar/el-salario-minimo-en-dolares-cayo-mas-del-60-en-4-anos-y-la-argentina-paso-del-1o-puesto-al-9o-en-la-region/>

[https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc\\_08\\_193C0A98\\_AEA4.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_08_193C0A98_AEA4.pdf)

<https://www.apertura.com/negocios/Cuales-son-las-10-nuevas-tendencias-gastronomicas-que-se-imponen-en-la-ciudad--20130225-0005.html>

[https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/salarios\\_05\\_19D4BCA1DCC0.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/salarios_05_19D4BCA1DCC0.pdf)

[https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/mercado\\_trabajo\\_eph\\_1trim19B489ACCF9.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/mercado_trabajo_eph_1trim19B489ACCF9.pdf)

<http://hvinos-argentinos-Consumo-de-vinos-en-el-minimo-historico-cayo-a-195-litros.am>

[https://www.clarin.com/sociedad/traigan-vino-bares-tematicos-sobran\\_0\\_ryabAGYHz.html](https://www.clarin.com/sociedad/traigan-vino-bares-tematicos-sobran_0_ryabAGYHz.html)

<https://datosmacro.expansion.com/demografia/tasa-alfabetizacion/argentina>

<https://fabsoluciones.es/blog/dispensadores-de-vino-gas-inerte-vs-vacio-de-precision4>

<https://techcetera.co/6-avances-tecnologicos-del-ces-2019/>

<http://diariodegastronomia.com/diez-avances-tecnologicos-que-cambiaran-la-gastronomia-en-2013/>

<https://www.cronista.com/apertura-negocio/empresas/Santa-Julia-dara-pelea-a-la-cerveza-lanzara-vino-en-lata-y-tirado-20190221-0006.html>

<http://salpimenta.com.ar/llega-argentina-mejor-dispensador-vino-copa/>

<https://www.wineemotion.es/empresa-dispensador-de-vino/>

<https://www.lanacion.com.ar/sociedad/bag-in-box-el-vino-en-cajita-se-vuelve-premium-nid1788898>

<https://www.iprofesional.com/vinos/287138-chardonnay-bodega-estados-unidos-Santa-Julia-con-nuevo-formato-lanzo-su-vino-en-lata>

<https://www.infobae.com/tendencias/innovacion/2017/12/10/argentina-invierte-7-veces-menos-en-investigacion-y-desarrollo-que-los-paises-mas-innovadores/>

<https://www.argentina.gob.ar/energia/energia-electrica/estadisticas>

<https://publicacionescientificas.uces.edu.ar › terramundus › article › view>

[https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/manual\\_baressust\\_digital\\_1.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/manual_baressust_digital_1.pdf)

<https://www.un.org/ruleoflaw/es/un-and-the-rule-of-law/united-nations-environment-programme/>

<https://www.buenosaires.gob.ar/economiaverde/incentivos>

<https://www.bancomundial.org/es/topic/environment/overview>

<http://datos.ambiente.gob.ar/dataset/programa-nacional-de-emprendedores-para-el-desarrollo-sustentable-proesus>

<http://datos.ambiente.gob.ar/dataset/generacion-de-residuos/archivo/08c8bd92-188d-4349-9b06-c5a75d641480>

<http://argentinambiental.com/legislacion/nacional/ley-27270-acuerdo-paris/>

[https://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris\\_es](https://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris_es)

[https://www.comunicarseweb.com/sites/default/files/wec\\_16\\_page\\_documento\\_21.3.14\\_es\\_final.pdf](https://www.comunicarseweb.com/sites/default/files/wec_16_page_documento_21.3.14_es_final.pdf)

<http://datos.minem.gob.ar/dataset/balances-energeticos/archivo/29a35467-0a6f-4464-9394-d17ec5d5d61d>

<https://estudiowls.com.ar/escala-salarial-sueldo-minimo-personal-gastronomia-segun-cct-389-2004-uthgra-fehgra>

<http://www.uthgra.org.ar/wp-content/uploads/2016/08/ConvFEHGRA.pdf>

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/60016/texact.htm>

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/60016/texact.htm>

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=25552>  
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/325000-329999/326220/norma.htm>  
[https://back.argentina.gob.ar/sites/default/files/normas\\_legales\\_vigentes\\_sobre\\_sst\\_26\\_07\\_2018.pdf](https://back.argentina.gob.ar/sites/default/files/normas_legales_vigentes_sobre_sst_26_07_2018.pdf)  
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15764/norma.htm>  
[Boletín Oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires N° 3352](#)

### **Mix de comunicación**

<https://tecsid.com/>

### **Estrategia de lanzamiento**

DJ. <https://www.inolvidables15.com/fotos-servicios-DJ-Luces-y-Sonido/3807.html>

### **Carta**

<https://www.elsol.com.ar/calendario-estacional-de-frutas-y-verduras-para-argentina.html>

<https://www.zonadiet.com/tablas/fruta-estacion.htm>

### **Plan de acción**

<https://www.argentina.gob.ar/constituir-una-sociedad-de-responsabilidad-limitada-srl>  
[https://www.buenosaires.gob.ar/sites/gcaba/files/tramites/ley\\_no\\_6101\\_codigo\\_habilitaciones\\_0.pdf](https://www.buenosaires.gob.ar/sites/gcaba/files/tramites/ley_no_6101_codigo_habilitaciones_0.pdf)  
<https://www.buenosaires.gob.ar/tramites/redistribucion-de-usos>  
<https://estudiorek.com.ar/requisitos-para-habilitar-un-local-gastronomico-o-restaurante/>  
<http://www.portalsocietario.com.ar/constitucionsrl-ciudad.html>  
<http://www.portalsocietario.com.ar/constitucionsrl-ciudad.html>  
<https://www.buenosaires.gob.ar/agc/direcciongeneralhabilitacionesypermisos>  
<https://www.buenosaires.gob.ar/tramites/autorizacion-de-actividades-economicas>  
<https://documentosboletinoficial.buenosaires.gob.ar/publico/PL-LEY-LCABA-LCBA-6067-18-ANX.pdf>  
<https://www.buenosaires.gob.ar/registrodealcohol>  
<https://www.buenosaires.gob.ar/tramites/redistribucion-de-usos>  
<https://documentosboletinoficial.buenosaires.gob.ar/publico/PL-LEY-LCABA-LCBA-6067-18-ANX.pdf>  
<https://www.colegio-escribanos.org.ar/index.php/2017/07/11/importante-igj-constitucion-de-srl-en-24-h-en-forma-on-line/>

### **Organigrama**

[http://roble.pntic.mec.es/jars0022/cac\\_practica/eval1/tema1/organigrama.htm](http://roble.pntic.mec.es/jars0022/cac_practica/eval1/tema1/organigrama.htm)

## **Anexo**

### **Político:**

(Anexo 1)

#### Sistema democrático argentino:

Poder Ejecutivo: El art. 87..." desempeñado por un ciudadano con el título de presidente de la Nación". Elegido para un periodo de cuatro años a través del voto popular directo. Con posibilidad de reelección por un periodo consecutivo. En mandato actualmente Ingeniero Macri, Mauricio

El "vicepresidente", elegido por el mismo período y con la misma modalidad del presidente. En mandato Dra. Michetti Gabriela

Jefe de Gabinete: Marcos Peña (Ciencias Políticas)

Poder Legislativo: Un Congreso Nacional, con dos cámaras, una de Diputados de la Nación (257 miembros- duran cuatro años la Cámara se renueva por mitades; cada distrito elige cada dos años) y otra de Senadores de las Provincias (72 miembros- duran seis años renueva por tercios cada dos) y de la CABA.

Poder Judicial: Suprema Corte de Justicia de la Nación Argentina y tribunales inferiores, que administran justicia.

Constitución actual, Carlos Rosenkrantz (Presidente), Elena Highton de Nolasco, (Vicepresidenta), Juan Carlos Maqueda, Ricardo Lorenzetti, Horacio Rosatti

El consejo de la Magistratura administra el Poder Judicial.

El Ministerio Público, organismo independiente, con autonomía funcional y financiera en defensa de los intereses de la colectividad, integrado por un Procurador General y un Defensor General de la Nación.

Política de Bienestar Social: Para un desarrollo social y humano, con políticas integrales e inclusivas con equidad territorial en torno a tres ejes centrales: Trabajo, Familia y Organización. Amplían la inclusión a través del Arte y la creación

Política impositiva: Resolución 653/2019 Ciudad de Buenos Aires, 05/08/2019 ..." reforma integral en materia fiscal, receptada en la ley 27.430, y adecuaciones a la reglamentación de distintos tributos.

Ministerio de Hacienda, revisa la política a fin de optimizar la recaudación y morigerar la presión impositiva sobre los contribuyentes para una gestión eficiente de los recursos públicos. Es interés crear espacios abiertos para el debate..."

Regulación del comercio exterior: Código Aduanero (Ley N ° 22.415) y sus modificaciones, regular el tráfico internacional de mercadería, de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, establecido por el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. La REPÚBLICA ARGENTINA, vigente la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.), basada en la Internacional.

#### Actualidad:

El 11 de agosto de 2019 se realizaron las PASO, sobre un total de Mesas escrituradas: 98,75% con un resultado de, Frente de Todos Alberto Fernández 47,66%, Juntos por el Cambio: Mauricio Macri 32,09%, Consenso Federal: Roberto Lavagna: 8,23 %. Fecha de las Elecciones: 27 de octubre 2019.

### **Económico:**

(Anexo 2)

Argentina pertenece a: G20, FMI, MERCOSUR, OEA, ONU, UNASUR.

Moneda: Peso Argentino

Indicadores de crecimiento	2016	2017	2018 (e)	2019 (e)	2020 (e)
PIB (miles de millones de USD)	554,11	637,56e	475,43	408,03	444,98
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	-1,8	2,9e	-2,6	-1,6	2,2
PIB per cápita (USD)	12.709e	14.463e	10.667	9.055	9.767
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-6,7	-6,7	-3,8	-0,4	1,2
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	55,0	57,6	62,7	58,2	57,2
Tasa de inflación (%)	0,0	25,7	31,8	31,7	15,4
Tasa de paro (% de la población activa)	8,5	8,4e	8,9	9,4	9,2
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-14,69	-31,32	-17,53	-13,19	-14,74
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-2,7	-4,9	-3,7	-3,2	-3,3

Fuente: IMF - World Economic Outlook Database, October 2018

Nota: (e) Datos estimados

#### Cotización Divisas: 29/8/2019

Dólar compra 56,0000 Venta 60,0000. Euro compra 63,4000 Venta 67,4000. Real Compra 1360,0000 Venta 1460,0000

#### TNA para préstamos a pequeñas empresas:

Las tasas de interés vigentes en las operaciones de descuento en Gral. son: (a partir del 29/01/2019) para MiPyMEs, la tasa de Interés Adelantada equivalente a una tasa de interés nominal anual vencida, hasta 30 días del 59% T.N.A. desde 31 días a 60 días del 62% TNA y de 61 días a 90 días del 65%, para el caso de que NO adhieran al Paquete para Empresa MiPyMEs será hasta 30 días del 61% TNA, de 31 a 60 días del 64% y de 61 hasta 90 días del 67% TNA. Para Grandes Empresas (a partir del 29/01/19) la Tasa de Interés Adelantada equivalente a una tasa de interés nominal anual vencida será hasta 30 días del 70% TNA, de 31 días a 60 días de 75% TNA y de 61 días a 90 días del 80%.

#### Base Monetaria

Constituida por el dinero legal en circulación (billetes y monedas), más las reservas de bancos en el banco central. Controlada por el Banco Central su principal vía de control de la oferta monetaria. Otra vía son los pasivos

<b>Último</b> <b>1242570</b> <small>2019-08-27 : 1242570</small>	<b>Variación Diaria</b> <b>-4,13%</b> <small>2019-08-26 : 1296130</small>	<b>Variación Mensual</b> <b>-12,32%</b> <small>2019-07-27 : 1417160</small>	<b>Variación Anual</b> <b>3,06%</b> <small>2018-08-27 : 1205720</small>
<b>Variación 2 Años</b> <b>46,59%</b> <small>2017-08-27 : 847667</small>	<b>Variación 3 Años</b> <b>85,79%</b> <small>2016-08-27 : 668818</small>	<b>Variación 5 Años</b> <b>220,27%</b> <small>2014-08-27 : 387972</small>	<b>Variación 10 Años</b> <b>1098,92%</b> <small>2009-08-27 : 103641</small>

monetarios del B.C.R.A.

### Variación de la Base Monetaria últimos 5 años en Argentina



### Evolución del consumo de vino per cápita:



### Consumo de vino per cápita

Se vendieron dentro del país 838.575.700 millones de litros de vino, un 6% menos que el consumo registrado en el 2008. Eso implica que el consumo per cápita cayó a 19,5 litros frente a los 20,2 litros del 2017, y lejos, muy lejos, de los 88,4 litros que consumían los argentinos en 1977.

El mercado interno que representa el 80% del destino del vino elaborado registra una retracción sostenida por su sustitución por la cerveza

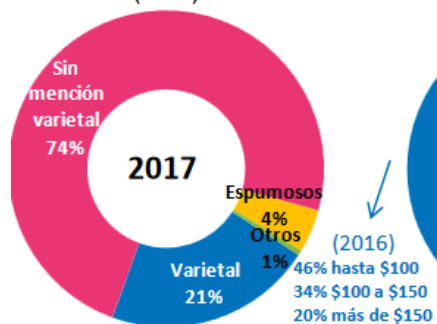
En 2017 las ventas en el mercado interno alcanzaron casi 900 millones de litros y el consumo per cápita fue 20,2 litros (-6,4% interanual). El Malbec representó el 38 % de las ventas de variedades y los Blend el 18%. Entre 2006-2017 se observa una caída del consumo total de vinos, de casi un 20% (de 11,1 a 8,9), se explica por los vinos sin mención varietal. A mayo de 2018 se mantenía la tendencia a la baja (-3,3% interanual). Según la consultora Scentia\* en el primer trimestre de 2018 versus el mismo período de 2017 los vinos puestos en góndolas encarecieron un 23% y su comercialización bajó un 10%. La cerveza si bien habría tenido una suba promedio de 31%, sus ventas habían aumentado un 15%.

Gráfico 9. Mercado interno según tipo de vino (en %) Gráfico 8. Despachos de vino en el mercado interno por tipo de vino 2006-2017 (en millones de hectolitros)

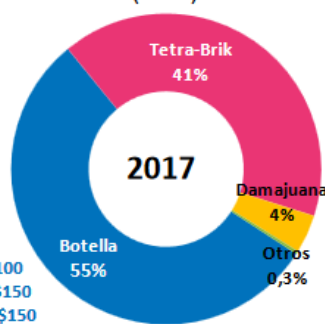
Nota\*: en base al análisis de 30 millones de tickets de super y autoservicios



**Gráfico 9. Mercado interno según tipo de vino (en %)**



**Gráfico 10. Mercado interno según tipo de envase (en %)**



Actualidad:

Aumentó la comercialización de vino en julio del 2019

La venta de vino fraccionado en el mercado interno aumentó un 3,4% en julio del 2019, con respecto al mismo mes del 2018, según indicó el Instituto Nacional de Vitivinicultura.

**Sociales:**

(Anexo 3)

Población: 44.494.502

Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas mide el progreso del país y nivel de vida de los habitantes, Argentina se encuentra en el puesto 47.

Índices de precios al consumidor – (IPC)

La última tasa de variación anual del IPC publicado en julio del 2019 es del 54,4%

El nivel general del índice de precios al consumidor (IPC) representativo del total de hogares del país registró, en julio de 2019, una variación de 2,2% respecto a junio.

**Cuadro 1. Índice de precios al consumidor. Variaciones de julio con respecto al mes anterior, según divisiones. Total nacional y regiones**

Nivel general y divisiones	Nacional	Región geográfica del país					
		GBA	Pampeana	Noreste	Noroeste	Cuyo	Patagonia
<b>Nivel general</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>2,8</b>	<b>2,5</b>
Alimentos y bebidas no alcohólicas	2,3	2,5	2,2	1,8	1,4	1,9	2,3
Bebidas alcohólicas y tabaco	0,9	1,2	0,6	1,3	0,3	0,6	0,7
Prendas de vestir y calzado	0,3	0,0	0,1	1,1	1,3	0,5	3,4
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	2,2	2,4	2,0	1,1	1,2	4,1	2,3
Equipamiento y mantenimiento del hogar	2,5	2,3	2,8	2,7	2,0	3,0	2,8
Salud	4,1	3,9	4,6	4,3	3,4	3,8	3,9
Transporte	1,1	0,0	1,9	1,0	2,9	3,5	2,1
Comunicación	0,2	0,2	0,1	0,6	0,0	0,6	1,5
Recreación y cultura	3,9	4,1	3,8	2,4	3,6	4,4	3,2
Educación	2,1	2,2	1,8	2,0	3,0	1,1	2,3
Restaurantes y hoteles	3,0	2,8	2,5	2,8	3,7	5,8	3,3
Bienes y servicios varios	2,7	3,0	2,3	3,1	2,8	2,8	2,3

Fuente: INDEC. Dirección de Índices de Precios de Consumo.

Salario mínimo vital y móvil vigente: \$12.5000 a partir de Marzo 2019; solo \$1200 más que en Diciembre del 2018. Índice de salarios: Últimos 12 meses, aumentó

de 38,5%, consecuencia del incremento de 38,2% del sector privado registrado y un aumento del 39,1% del sector público. El índice de salarios total mostró un crecimiento de 37,3% en los últimos 12 meses, como consecuencia de la suba 38,5% del total registrado y de 32,6% del sector privado no registrado.

Nivel de pobreza en Argentina – INDEC

Incidencia de la pobreza y la indigencia en 31 aglomerados urbanos Segundo semestre de 2018.

Se registran una suba de la pobreza y la indigencia respecto al primer semestre del 2018 y también respecto segundo semestre del 2017. (datos de la Encuesta Permanente de Hogares y la valorización de la canasta básica alimentaria y de la canasta básica total, con un total de 27.877.858 habitantes en un total de 9.171.687 hogares.)

Segundo semestre del 2018, por debajo de la línea de pobreza (LP) 2.142.945 hogares, incluyen 8.926.592 personas. Bajó la línea de indigencia (LI), e incluyen a 1.865.867 personas indigentes.

**Cuadro 1. Pobreza e indigencia. Total 31 aglomerados urbanos**

Indicador	2° semestre 2016	1° semestre 2017	2° semestre 2017	1° semestre 2018	2° semestre 2018
	%				
<b>Pobreza</b>					
Hogares	21,5	20,4	17,9	19,6	23,4
Personas	30,3	28,6	25,7	27,3	32,0
<b>Indigencia</b>					
Hogares	4,5	4,5	3,5	3,8	4,8
Personas	6,1	6,2	4,8	4,9	6,7

Fuente: INDEC. Encuesta Permanente de Hogares.

#### La Tasa de Alfabetización

Argentina, según los últimos datos de la UNESCO, tiene una tasa de alfabetización del 99,13%. El 99,14% de mujeres alfabetizadas, frente al 99,1% de los hombres.

#### Tendencias gastronómicas

A puertas cerradas: Cada vez, más popular entre los porteños, también se propagó, a barrios de la ciudad.

Ferías verdes: Para los que consumen productos orgánicos, frescos y sabrosos,

Criolla reloaded: cada provincia ofrece una especialidad “de la casa”.

Yogurt helado: el frozen yogurt, con 0 grasas y tan sólo 100 calorías, cada uno puede armarlo con toppings, frutas naturales y frutos secos.

Sabor incaico: Ingresaron los trends regionales, de la comida peruana.

El Branch dominguero: En hoteles, abiertos al público en general.

Terrazas: chicas o grandes, casuales o no, se degusta un plato y una vista excepcional.

Auge de cervecerías y hamburgueserías. Locales que comercializan comida por peso. En el centro de Buenos Aires, y en muchos barrios. Según datos del sector, más de 500 locales distribuidos sólo en Capital Federal.

Los wine bars ofrecen una amplia y competitiva carta de vinos por copa y tapas. En Europa se consolidó a comienzos de la década; luego Nueva York y ahora en latinoamericana. Siempre vas a estar bien atendido, con buena cristalería, cómodo, en cambio los bares de cerveza, estás parado y apretado.

## **Tecnológico:**

(Anexo 4)

Actualmente, la función "ciencia y técnica" del presupuesto nacional para 2018 equivale a un 0,4% del PBI

Innovación tecnológica de 2019 en el mundo

Se ven en las ferias: televisores enrollables, un auto trepador, un asistente médico.

En gastronomía:

Un sistema tecnológico que permite controlar en todo momento –incluso dentro de sus envases– la temperatura y condiciones en que se encuentran los productos.

El 25% de reservas online de restaurantes se realiza a través de smartphones.

Aplicación para controlar los costes de los platos en restaurantes

Comprar directamente a los mayoristas de sin salir del negocio y recibir la compra a la mañana siguiente en un solo pedido.

Una prueba de la calidad del aceite, en una probeta y con una escala de colores.

Productos de alimentación en formato de espray.

Una aplicación que permite pedir el menú de camino al restaurante

Pescado fresco 24 horas al día, servido por una máquina vending.

Cocina de gas que se apaga automáticamente si el cocinero olvida que tiene un plato en el fuego

Dispenser de vinos:

Wine-emotion: busca mejorar la experiencia de degustación a consumidores y la optimización del negocio. Permite conservar los vinos durante 4 semanas, controlar la dosificación exacta, lo que genera desperdicio cero y garantiza el servicio a temperatura correcta siempre.

Newwine: Los productos y servicios tienen garantía asegurada porque las máquinas son fabricadas 100% en Argentina. Esto permite lograr los mejores estándares de calidad.

Vinos en lata: Santa Julia, La bodega, su nuevo envase de acero inoxidable no altera el sabor del vino. Busca atraer a los "bebedores de vinos modernos.

El vino en caja: envasado en una bolsa dentro de una caja, con una válvula hermética que sale de una caja protectora de cartón corrugado.

Tasa de obsolescencia: Elaboración programada de productos de consumo que se volverán obsoletos en el corto plazo por una falla programada o bien una deficiencia incorporada por el productor. Se le ha sumado la percibida, lleva al consumidor a sentir la necesidad de cambiar algo que ha adquirido por algo más nuevo, antes de lo que realmente necesita. No hay datos actuales, aunque se incrementó en estos últimos años sostenidamente.

Interés del gobierno y la industria en el esfuerzo tecnológico:

El ministerio educación, cultura ciencia y tecnología. Invierte de su presupuesto un 48% organismos públicos, 25 % universidades públicas, 1% universidades privadas, 1% entidades sin fines de lucro y 25% empresas

## **Ecológico:**

(Anexo 5)

Los ecosistemas saludables, esenciales para el crecimiento a largo plazo de sectores económicos como la agricultura, la silvicultura, la pesca y el turismo, y son fuente de cientos de millones de puestos de trabajo. Una tercera parte de las 100 ciudades más grandes del mundo obtiene su suministro de agua de

áreas protegidas. Tres cuartas partes de los 115 principales cultivos alimentarios del mundo se basan en la polinización animal. En los países en desarrollo, los bosques, lagos, ríos y océanos aportan una proporción considerable de los alimentos, combustibles e ingresos a los hogares, y constituyen una red de protección social valiosísima en épocas de crisis, particularmente para los pobres que viven en zonas rurales.

La integridad y la funcionalidad de estos activos naturales esenciales se ven comprometidas, entre el 60 % y el 70 % de los ecosistemas del mundo se degradan más rápido de lo que pueden recuperarse

El **Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente** (PNUMA) portavoz del medio ambiente dentro del sistema de las Naciones Unidas. El PNUMA actúa como catalizador, promotor, educador y facilitador para promover el uso racional y el desarrollo sostenible del medio ambiente mundial.

Argentina: Acuerdo de París: Ley 27270. Poder Legislativo Nacional. (12 de diciembre de 2015) Sobre Cambio Climático, establece un plan de acción mundial que pone el límite del calentamiento global muy por debajo de 2 ° C.

El Programa PROESUS para detectar, promover y fortalecer emprendimientos de alto impacto que fomenten el desarrollo sustentable mediante el uso de nuevas tecnologías. Se esperan respuestas locales e innovadoras a problemáticas ambientales. Se busca además dar entidad y que los emprendedores incorporen la dimensión ambiental como eje transversal a sus iniciativas.

Generación de residuos sólidos urbanos por provincia: la generación de residuos por habitante y año por municipio y provincia, si posee planta de tratamiento y la distancia al municipio perteneciente.

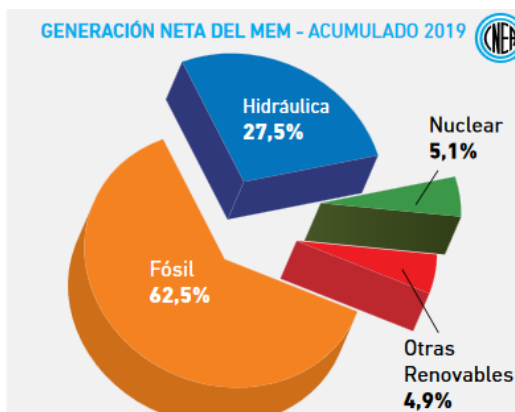
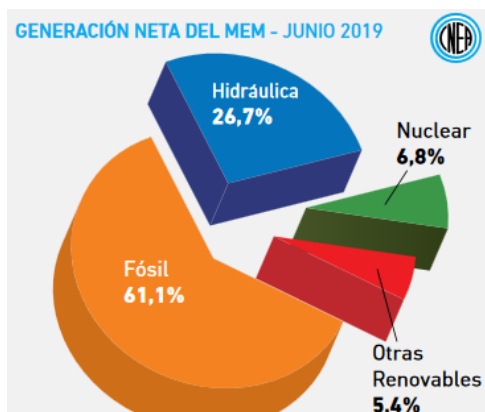
El Programa de "Incentivos a la Mejora Ambiental de las Empresas de la Ciudad con el Impuesto Inmobiliario y Tasa Retributiva de Servicios de Alumbrado, Barrido y Limpieza, Mantenimiento y Conservación de Sumideros" otorga un descuento del 10% o del 5% a las empresas que cumplen con los requisitos en cada uno de los casos.

Consumo de energía:

El Consejo Mundial de la Energía (CME): Los sistemas de suministro a nivel mundial se encuentran en un punto de inflexión, las decisiones que tomemos hoy afectarán a nuestras vidas durante varias décadas

Argentina: distintas fuentes de generación.

La generación de Otras Renovables, que surge de las gráficas precedentes, comprende la generación eólica, fotovoltaica, de hidroeléctricas menores a 50 MW, y de centrales a biogás y biomasa incorporadas hasta el momento



Bares y Pubs Sustentables: Guía Nacional de Buenas Prácticas Ambientales, es un documento que recoge los criterios más relevantes de la gestión ambiental y su implementación. EL OBJETIVO "lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles". Ejemplo la gestión integral y la jerarquía de los residuos.

### **Legales:**

(Anexo 6)

Jerarquía de las leyes: C.N., que organiza el estado, y sus poderes, declara los principios en que se basa, y establece los derechos de sus habitantes. Los tratados internacionales, Leyes, Decretos, Resoluciones, Disposiciones.

Ley 25.156 DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Están prohibidos y serán sancionados de conformidad a esta ley, los actos o conductas, de cualquier forma, manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios, que tengan por objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado o que constituyan abuso de una posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

Queda comprendida, también la obtención de ventajas competitivas significativas mediante la infracción declarada por acto administrativo o sentencia firme, de otras normas.

Legislación laboral: LEY N° 20.744 - RÉGIMEN DE CONTRATO DE TRABAJO  
TEXTO ORDENADO POR DECRETO 390/1976

Fuentes de regulación: Esta ley, por las leyes y estatutos profesionales, por las convenciones colectivas o laudos con fuerza de tales, por la voluntad de las partes, por los usos y costumbres.

MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL CCT N° 389/04 Bs. As., 16/9/2004 Convenio Colectivo de Trabajo: celebrado entre la UNIÓN DE TRABAJADORES HOTELEROS Y GASTRONÓMICOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (U.T.H.G.R.A.) y la FEDERACIÓN EMPRESARIA HOTELERA GASTRONÓMICA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (F.E.H.G.R.A.), en los términos de la Ley N° 14.250 (t.o. 2004). En todo el territorio de la República Argentina, con excepción de la Provincia de Tucumán y el ámbito personal del mismo debe corresponderse con el de su antecesor C.C.T. N°125/90 suscripto por las mismas partes, que fuera oportunamente homologado por este Ministerio, en su carácter de autoridad de aplicación. UTHGRA y la CÁMARA ARGENTINA DE CONCESIONARIOS DE SERVICIOS DE COMEDORES Y REFRIGERIOS (C.A.C.Y.R.), conforme Ley de Negociación Colectiva N° 14.250 (t.o. 2004). U.T.H.G.R.A. y la FEDERACIÓN ARGENTINA DE ALOJAMIENTO POR HORAS (F.A.D.A.P.H.), conforme la Ley de Negociación Colectiva N° 14.250 (t.o. 2004). UTHGRA y la ASOCIACIÓN DE HOTELES DE TURISMO DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (AHT). UTHGRA y la UNIÓN DE HOTELES, RESTAURANTES, CAFÉS, BARES Y AFINES DE TUCUMÁN (U.H.R.C.B. y A.)

También se establece la escala salarial Dependiendo del tipo de tareas que realiza, y la categoría del restaurante, café, bar, confitería u hotel en el cual trabaja, te corresponderá alguna de las siguientes categorías y de acuerdo al Sueldo mínimo según el Convenio Colectivo para personal gastronómico 2019

Normas alimentarias: C.A.A. Convenios con el Mercosur y Codex

Ejemplo de leyes especiales: para vinos y específicas para CABA

Ley N° 14.878 Instituto Nacional de Vitivinicultura: La producción, la industria y el comercio vitivinícola en todo el territorio de la Nación quedan sujetos a las disposiciones de la presente ley general de vinos y de su reglamentación.

LEY N° 3361/09 La Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires sanciona con fuerza de Ley tiene por objeto promover medidas para regular la comercialización de bebidas alcohólicas conforme a los lineamientos establecidos en la Ley 2318 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

## **Investigación de mercado**

(Anexo 7)

### **Encuesta**

1. ¿Cuántas veces al mes suele comer en restaurantes o bares?
  - 1-2 veces
  - 3-4 veces
  - 5 o más
  - Nunca
  
2. Horario que suele comer afuera
  - Almuerzo: 12:00— 15:00hs.
  - After Office: 18:00— 20:00 hs.
  - Cenar: 21:00 — 00:00 hs.
  
3. Promedio de dinero que gasta en un restaurante o bar por persona:
  - \$200– \$350
  - \$400– \$550
  - \$600– \$750
  - \$800 o más
  
4. ¿A qué estilo de restaurante o bar concurrís?
  - Cervecería/ Hamburguesas/ Tapas
  - Internacional
  - Bares tradicionales.
  - Bar de vinos
  - Pubs, bares de cócteles y lounge bar.
  - El bar o restaurantes de hotel.
  - Bodegones
  
5. ¿Cuáles son los factores que influye en su elección para elegir un bar o restaurante?
  - Precio del producto
  - Ambiente del restaurante
  - Servicio al cliente
  - La calidad de la comida
  - Ubicación del restaurante
  - Horarios
  
6. ¿Frecuenta algún Wine Bar/ Bar de Vinos?
  - Si
  - No

7. ¿Te gustaría hacer una degustación cata de Vinos con un Sommelier?
- Si
  - No
8. ¿Cuál estilo de vino suele tomar?
- Tinto
  - Blanco
  - Rosado
  - Espumante
  - No tomo vino
9. ¿Le interesaría tener un menú diseñado con un maridaje de vinos Nacional es con el fin de maximizar su experiencia gastronómica?
- Si
  - No
11. ¿Suele comprar vino?
- Si
  - No
12. ¿Elegiría un wine bar para una celebración o reunión empresarial?
- Si
  - No
13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una copa de vino con una tapa?
- 120-140
  - 140-160
  - 160 -180
  - 180 -200
14. ¿Qué redes sociales utiliza?
- Instagram
  - Facebook
  - E-mail
  - Otros
15. Edad
- 18 -24
  - 25 —29
  - 30 - 34
  - 35 - 39

- 40 – 44
- 45 – 49
- 50 o más

16. Género:

- Femenino
- Masculino

17. Nacionalidad:

- Argentina
- Extranjero

18. Trabaja actualmente

- Sí
- No

19. Trabaja en:

- En forma independiente.
- En relación de dependencia.

20. Lugar de residencia en CABA:

- Recoleta
- Retiro
- Palermo
- Belgrano
- Colegiales
- Provincia
- Otro

21. Lugar de trabajo:

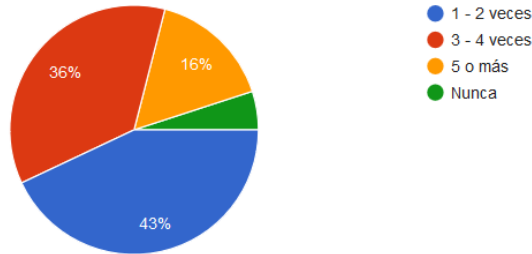
- Recoleta
- Retiro
- Palermo
- Belgrano
- Colegiales
- Provincia
- Otro





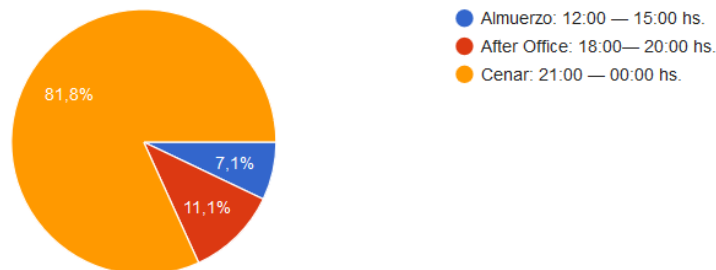
### ¿Cuántas veces al mes suele comer en restaurantes o bares?

100 respuestas



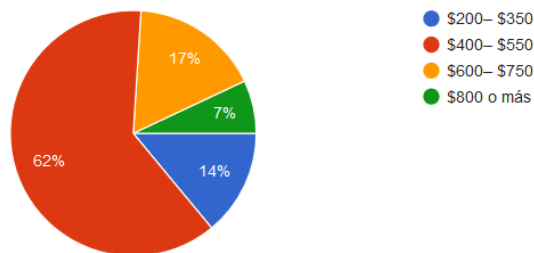
### Horario que suele comer afuera

99 respuestas



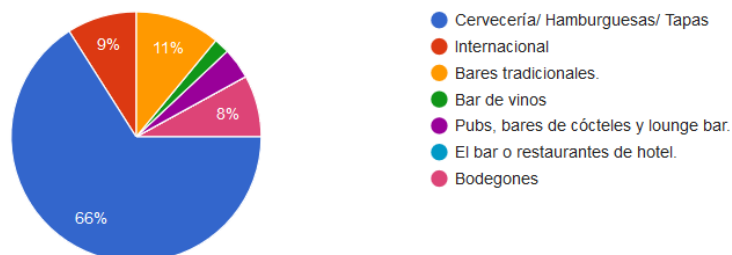
### Promedio de dinero que gasta en un restaurante o bar por persona:

100 respuestas



### ¿A qué estilo de restaurante o bar concurrís?

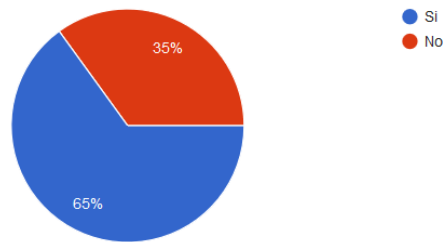
100 respuestas





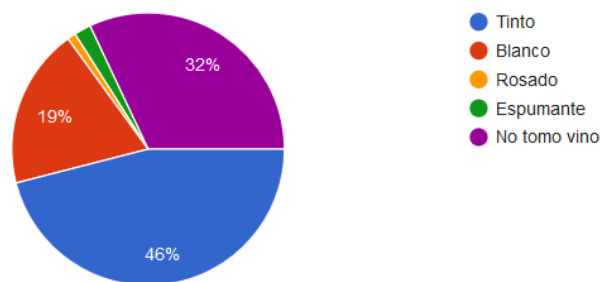
¿Te gustaría hacer una degustación o cata de Vinos con un Sommelier?

100 respuestas



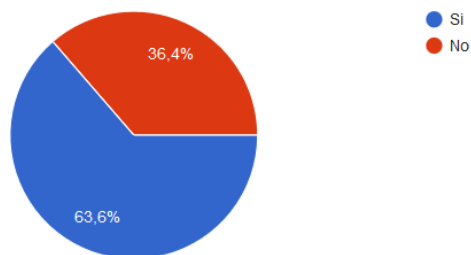
¿Cuál estilo de vino suele tomar?

100 respuestas



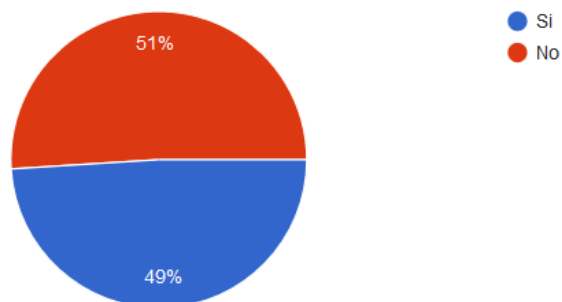
¿Le interesaría tener un menú diseñado con un maridaje de vinos Nacionales con el fin de maximizar su experiencia gastronómica?

99 respuestas



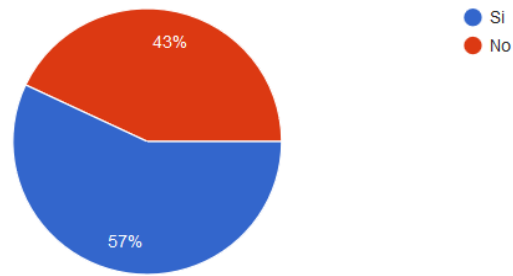
¿Suele comprar vino?

100 respuestas



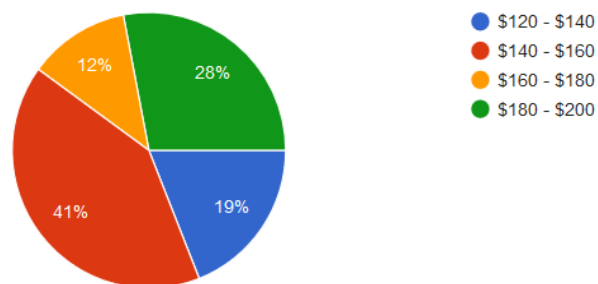
## Elegiría un wine bar para una celebración o reunión empresarial?

100 respuestas



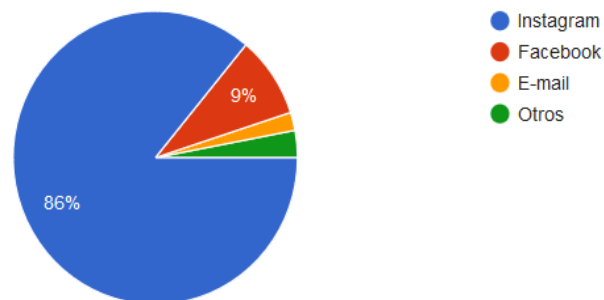
## ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una copa de vino con una tapa?

100 respuestas



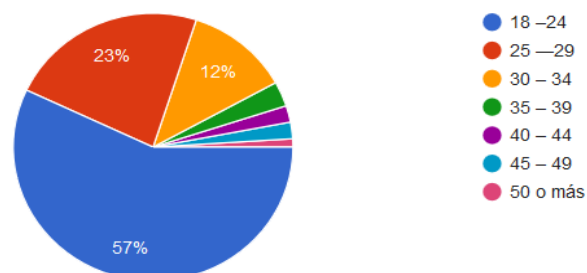
## ¿Qué redes sociales utiliza?

100 respuestas



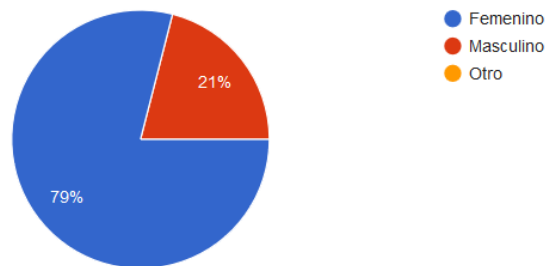
## Edad

100 respuestas



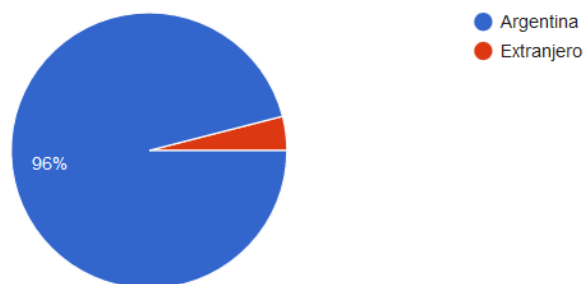
### Género:

100 respuestas



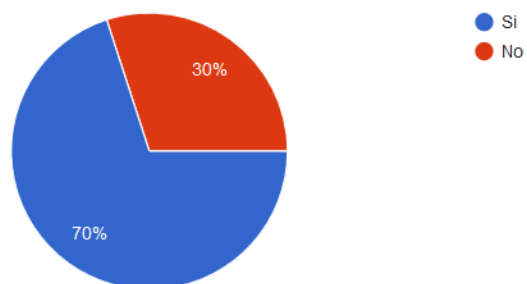
### Nacionalidad:

100 respuestas



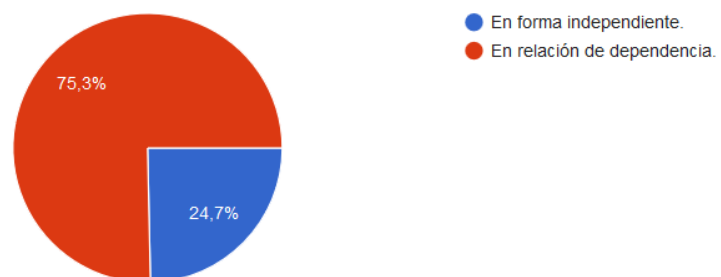
### Trabaja actualmente

100 respuestas



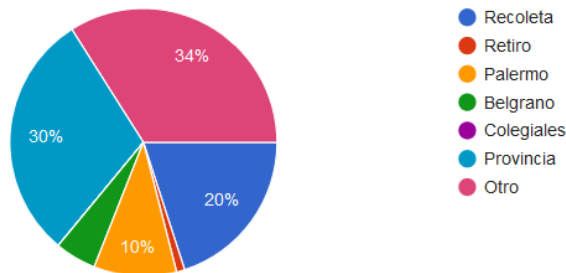
### Trabaja en:

73 respuestas



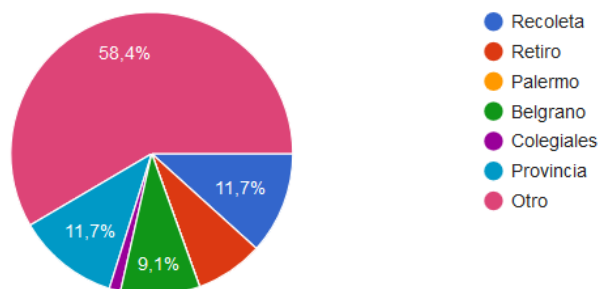
## Lugar de residencia en CABA:

100 respuestas



## Lugar de trabajo:

77 respuestas



## Mix de comunicación

(anexo 8)



TECSID desde el año 2004 ha estado brindando servicios fiables de Alojamiento Web, Registro de dominios y estrategias innovadoras de Marketing en Internet. Actualmente ofrece productos propios de diseño, gestión y optimización de sitios Webs, como así también servicios especializados en Marketing Directo (arroba Mail y Envíos SMS) a clientes particulares y revendedores en el mercado local y de Latino América.

### Como Funciona

Solicitas un aviso, lo mejoramos, lo publicamos y comienza a mostrarse miles y miles de veces ante las personas que preseleccionamos de determinada zona, sexo, edad, estudios y cualquier otra característica.

Además, solo pagas cuando logras el contacto efectivo, no pagas por mostrar tu anuncio en Facebook.

### Anuncios de Publicidad en Facebook e Instagram

Hay dos tipos de Campañas de Marketing para Facebook

Te permite mostrar una noticia e imagen de tu sitio, muro o Fan Page, incluyendo un enlace hacia donde preferís ampliar o propiciar la venta de tus servicios o productos. No se paga por los miles de muestra del aviso, solo cuando se da el contacto efectivo.

### **Campaña de Me Gustas**

Te permite mostrar una noticia e imagen del Fan Page, incluyendo un enlace para lograr el "Me Gusta". De esta forma capitalizas al seguidor para que siga viendo en su muro siempre las publicaciones y el post que realices. Solo pagas por los Me Gustas asegurados que se consiga.

Mostramos tu sitio web o Fan Page en los muros de las personas del segmento social o de la zona que mejor rinda tu actividad o negocio. Hacemos que te sigan, capitaliza para siempre la publicidad en el medio donde la gente pasa más tiempo.

### **Google**

TECSID ofrece excelentes servicios de Marketing Online para llevar a cabo campañas publicitarias en las mejores posiciones de Internet. En minutos puede construir su propio aviso publicitario y estas mostrándose en Google.com

Lo cierto es que esas posiciones destacadas con limitados y miles de anunciantes al mismo instante quieren estar ahí. La elección de los anuncios que la ocuparán depende esencialmente de tres factores: fundamentalmente del Plan del aviso publicitario, de la calidad y visitas que tenga el contenido de la página y de las condiciones técnicas del sitio y se dominio de internet, por ejemplo, que funcione bajo un certificado de seguridad SSL (https) que garantice confianza en los usuarios y posibles compradores.

### **Cientes de TECSID**

Banco de la Nación Argentina

Casino Puerto Madero

UBA- Universidad de Buenos Aires

Universidad Nacional de Asunción

Nic Argentina

Correo argentino

Municipalidad de San Martín

Manos en Acción

Don Bosco

Contactos Efectivos	Plan Standard	Plan Premium	Plan Gold	Plan Master	
100 clics	\$ars 281.00.-	\$ars 504.00.-	\$ars 845.00.-	\$ars 1.296.00.-	Probabilidad de estar <b>1ro en Google</b> Vs el Plan del aviso publicitario:
200 clics	\$ars 539.00.-	\$ars 994.00.-	\$ars 1.638.00.-	\$ars 2.568.00.-	Avisos Master 85%
300 clics	\$ars 802.00.-	\$ars 1.472.00.-	\$ars 2.376.00.-	\$ars 3.840.00.-	75%
400 clics	\$ars 1.054.00.-	\$ars 1.948.00.-	\$ars 3.116.00.-	\$ars 5.098.00.-	Avisos Gold
500 clics	\$ars 1.296.00.-	\$ars 2.404.00.-	\$ars 3.829.00.-	\$ars 6.348.00.-	75%
600 clics	\$ars 1.548.00.-	\$ars 2.862.00.-	\$ars 4.548.00.-	\$ars 7.604.00.-	Avisos Premium 65%
700 clics	\$ars 1.800.00.-	\$ars 3.315.00.-	\$ars 5.268.00.-	\$ars 8.836.00.-	65%
800 clics	\$ars 2.048.00.-	\$ars 3.761.00.-	\$ars 5.915.00.-	\$ars 10.080.00.-	Avisos Standard 50%
900 clics	\$ars 2.284.00.-	\$ars 4.204.00.-	\$ars 6.582.00.-	\$ars 11.296.00.-	50%
1000 clics	\$ars 2.442.00.-	\$ars 4.601.00.-	\$ars 7.284.00.-	\$ars 12.504.00.-	

## Merchandising (Anexo 9)



**Solicite su aviso**  
para Redes Sociales

Seleccione el Tipo de Campaña Social:  
Anuncios de Sitios en Facebook

Tipo de anuncio:  
Texto

Seleccione el Plan del Aviso:  
Avisos Master desde \$ars 1.296.00

**SOLICITA TU AVISO**

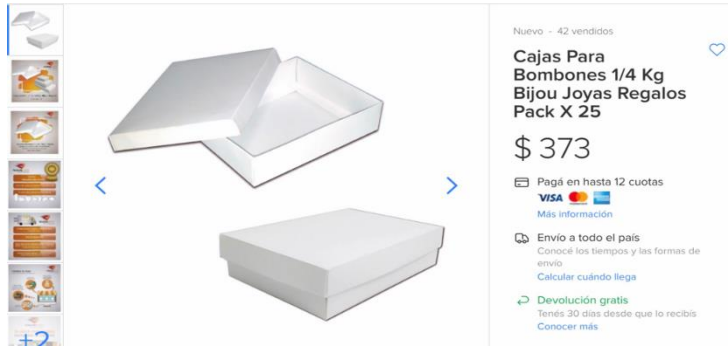
Puedes leer los [Términos y Condiciones](#) de la publicidad en Internet.

## Bolsas Friselina Ecológicas



[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-647682375-bolsas-friselina-ecologicas-con-tu-logo-x-100-\\_JM#position=41&type=item&tracking\\_id=63ddfe39-f247-4770-8426-d6a996b62ba6](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-647682375-bolsas-friselina-ecologicas-con-tu-logo-x-100-_JM#position=41&type=item&tracking_id=63ddfe39-f247-4770-8426-d6a996b62ba6)

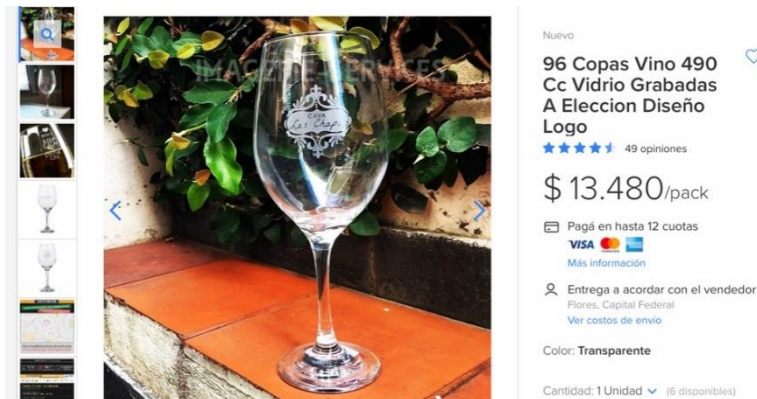




### Caja Canapés

[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-757086933-cajas-para-bombones-14-kg-bijou-joyas-regalos-pack-x-25-\\_JM?quantity=1#reco\\_item\\_pos=18&reco\\_backend=machinalis-seller-items&reco\\_backend\\_type=low\\_level&reco\\_client=vip-seller-items-above&reco\\_id=9955d352-cc0e-41d8-8099-bf174e22f7fe](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-757086933-cajas-para-bombones-14-kg-bijou-joyas-regalos-pack-x-25-_JM?quantity=1#reco_item_pos=18&reco_backend=machinalis-seller-items&reco_backend_type=low_level&reco_client=vip-seller-items-above&reco_id=9955d352-cc0e-41d8-8099-bf174e22f7fe)

### Copas de Vino con Logo



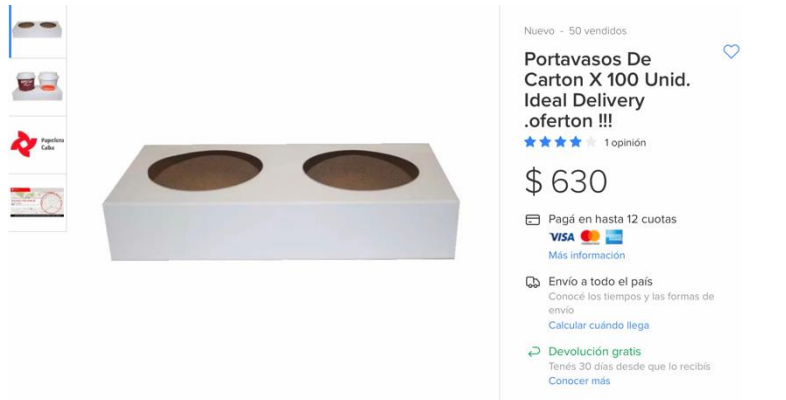
[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-755817640-96-copas-vino-490-cc-vidrio-grabadas-a-eleccion-diseno-logo-\\_JM?quantity=1&variation=40161947656#position=29&type=item&tracking\\_id=80331e4e-86de-469f-841c-6b651e797439](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-755817640-96-copas-vino-490-cc-vidrio-grabadas-a-eleccion-diseno-logo-_JM?quantity=1&variation=40161947656#position=29&type=item&tracking_id=80331e4e-86de-469f-841c-6b651e797439)

### Servilletas Ecológicas con Logo



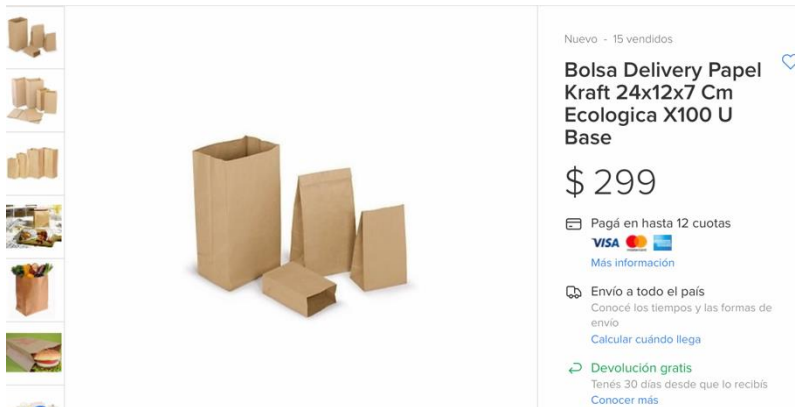
[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-709798651-servilleta-ecologicas-personalizadas-con-logo-\\_JM?quantity=1#position=1&type=item&tracking\\_id=0d23c999-cd54-42c0-9b5b-89fcbca44c64](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-709798651-servilleta-ecologicas-personalizadas-con-logo-_JM?quantity=1#position=1&type=item&tracking_id=0d23c999-cd54-42c0-9b5b-89fcbca44c64)

### Porta vasos de cartón



[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-669058600-portavasos-de-carton-x-100-unid-ideal-delivery-oferton--JM?quantity=1#position=1&type=item&tracking\\_id=a9e4734a-e295-4672-ab84-838ed1de5bbe](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-669058600-portavasos-de-carton-x-100-unid-ideal-delivery-oferton--JM?quantity=1#position=1&type=item&tracking_id=a9e4734a-e295-4672-ab84-838ed1de5bbe)

Bolsa Delivery Canapés



[https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-768411734-bolsa-delivery-papel-kraft-24x12x7-cm-ecologica-x100-u-base--JM?quantity=1#position=22&type=item&tracking\\_id=7a365f8f-26a0-4a18-8f90-75eb886b1a9e](https://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-768411734-bolsa-delivery-papel-kraft-24x12x7-cm-ecologica-x100-u-base--JM?quantity=1#position=22&type=item&tracking_id=7a365f8f-26a0-4a18-8f90-75eb886b1a9e)

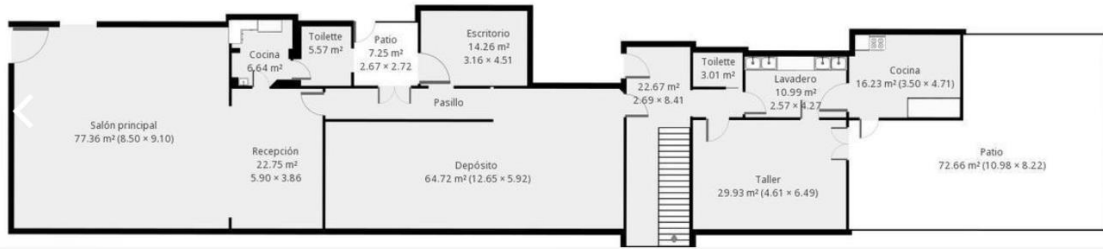
Pedido Merchandising

Stock Inicial

Merchandising	Unidades	Costo	Pedido Unidades	Costo Pedido
Bolsas Friselina	100	\$2.645	200	\$5.290
Copas de Vino	96	\$13.480	192	\$26.960
Porta Vaso	100	\$630	200	\$1.260
Caja Canapé	25	\$373	200	\$2.984
Bolsa Kraft	100	\$299	200	\$600
Servilletas	1000	\$4950	1000	\$4950
<b>Total</b>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<b>\$42.008</b>

Dependiendo de la cantidad de ventas se realizará este pedido mensualmente.

## Local



**Local comercial · 240m<sup>2</sup> · 6 Ambientes**  
**Paraguay al 1300, Recoleta, Capital Federal**  
**Publicado hace 69 días**

**Local en Alquiler de 240 m<sup>2</sup> - Recoleta - Apto Todo Destino**

Importante Local Comercial. 9 metros de Frente por 36 de fondo. 240 m<sup>2</sup> cubiertos y amplio patio de 50 m<sup>2</sup>. Cielorascos de doble altura.

Muy luminoso, superficie cubierta compartimentada en 6 ambientes, 2 baños y cocina.

Espectacular ambiente principal con pisos de pinotea y cielo raso en bovedilla. Semi libre de columnas. Aberturas de época.

Ambientes con posibilidad de ser unificados.

APTOTODO DESTINO.

Plano en última foto. Mts. a confirmar por escritura.

Paraguay al 1300, entre Talcahuano y Libertad, a 2 cuadras de la Avda. 9 de julio. Cercano a centros culturales, Universidades y teatros.

Sin Expensas.

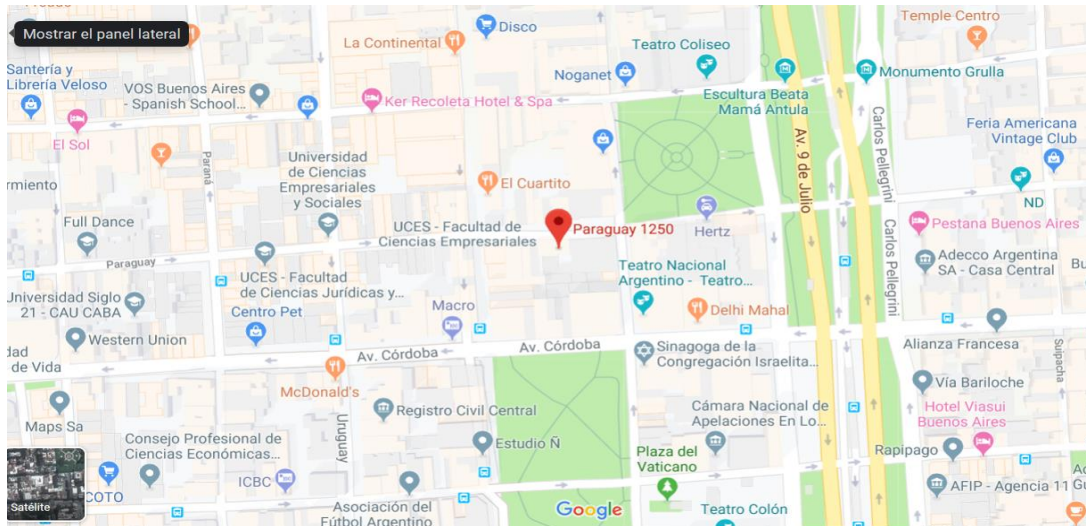


### Servicios

- Gas natural
- Luz
- Agua corriente
- Desagüe cloacal
- Pavimento
- Ambientes
- Cocina

### Ubicación

Paraguay al 1300, Recoleta, Capital Federal



## Carta

### Primavera:



### Aperitivos

- Selección de quesos
- Selección de fiambres
- Selección de quesos y fiambres
- Selección de quesos, aceitunas, frutas secas y de estación.

Ración Para  
compartir

### Platos

- Asado braseado-puré de Papas – escabeche de alcauciles
- Pesca del día- Mix de hojas verdes- encurtido de remolachas
- Risotto con frutos de mar - espinacas salteadas
- Mollejas crocantes - vinagreta de peras y pepinos – mouse de calabaza.
- Lomo - vinagreta de hongos- pures de papas panceta y puerros
- Cordero Braseado- gnocchi de papa y queso.
- Tagliatelle de semolín- ragout de hongos y ossobuco
- Cazo de habas gratinadas con provolone- Cantimpalo grillado.
- Pechugas con bolsillo de arvejas- Grille de Calabacines con queso.
- Mix de hojas verdes, huevo y remolacha.
- Ensalada de Cuscús, naranja y frutos secos
- Bife de costilla con manteca de Malbec- nabos rebozados con chimichurri-

**RESERVAS AL**  
**67890009898**

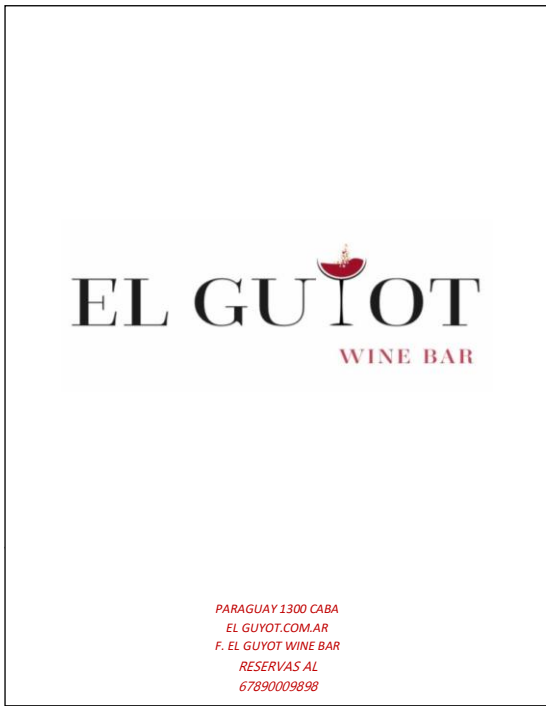


**PARAGUAY 1300 CABA**  
**EL GUYOT.COM.AR**  
**F. EL GUYOT WINE BAR**



### Dulces:

- Mouse de dulce de leche y escamas de chocolate.
- Ananá grillado con helado bananas y crocante de frutos secos.
- Génoise de amapola con cremoso de chocolate y salsa de naranjas al Cointreau
- Volcán de dulce de leche y salsa de frutillas



Aperitivos	Ración	Para compartir
Selección de quesos y aceitunas.		
Selección de fiambres, berenjenas escabechadas y tomates Cherry.		
Selección de quesos, fiambres y morrones asados.		
Selección de quesos, y tomates al pesto.		
<b>Platos</b>		
Hamburguesas de cordero-cebollas al romero caramelizadas – Mix hojas crujientes		
Pescado grillado –Espárragos con panceta crocante– Rodajas de zapallo.		
Risotto con hongos- Tuil de panceta y reggianito		
Entraña-Mouse de batatas– Ensalada de rabanitos.		
Tourderos grillados - mouse de palta –Tomates verdes fritos.		
Paleta de cordero –Hojas verdes- Papines écrasé al romero.		
Penne rigatte con salsa fileto, albahaca y ricota fresca.		
Tortillas de maíz –jabalí ahumado - tomates confitados –hojas verdes.		
Rollo de pollo y espinacas – Cofias de papa, pistachos picantes y perlas zanahorias glaseadas.		
Grille mixto de maíz, berenjena, morrones y cebollas con salsas chimichurri		
Ensalada de rabanitos – Queso Brie grillado – Hojas		

verdes		
Matambrito de cerdo –Batatas caramelizadas – Vinagreta cítrica.		
<b>Dulces:</b>		
Cremoso de dulce de leche, espumas de naranjas y salsa de ron.		
Trilogía helada de higos, damascos y papaya sobre bizcochuelo húmedo de naranjas.		
Red crocante con Mouse de melón y salsa de vino dulce.		
Copa de frutillas y espuma de sabayón.		

**Otoño:**

<b>Aperitivos</b>	Ración	Para compartir
Selección de quesos y encurtidos.		
Selección de fiambres e hinojos glaseados		
Selección de quesos, fiambres y membrillos.		
Torrejitas de coliflor y brócoli – Salsa de queso.		
<b>Platos</b>		
Cordero braseado en pan Pita –Salsa de yogurt– Mix hojas verdes		
Cazuela de Pescado a la crema de puerros– Mandioca crocante.		
Risotto con girgolas- ragú de conejo.		
Morcilla frita – Ensalada de tomates y hojas verdes– Vinagreta		
Matambrito tiernizado–Brócolis al aceto– Espuma de batatas con crocante de panceta.		
Ojo de bife con salsa de vino tinto-Papas a la crema- Hojas verdes.		
Ensalada de pasta tibia con judías verdes, zanahorias confitadas y aceitunas negras		
Ravioles de calabaza con salsa azul.		
Hojas de repollo rellenas con carne y arroz basmati con salsa de queso.		
Cazuela de vegetales con huevo escalfados.		
Ñoquis soufflé con demi glas de vegetales y queso parmesano.		
Rack de cerdo agridulce – Batatas grille – Manzanas horneadas.		
<b>Dulces:</b>		
Pasión de chocolate con crema fresca.		
Mouse helada de bananas con base de bizcocho de nueces y salsa de whisky.		
Crep suzette con cremoso de naranjas.		
Frutas de estación flameadas con salsa inglesa		

**Invierno:**

<b>Aperitivos</b>	Ración	Para compartir
Selección de quesos y frutas secas.		
Selección de fiambres y pinchos de Bruselas		
Selección de quesos, fiambres y repollo agridulce.		
Cazuelita de Hinojos braseados con queso.		
<b>Platos</b>		
Cordero horneado – Cuñas de papas rústicas – Crema de mostaza.		
Zarzuela de Pescado – Arroz amarillo.		
Risotto de mariscos – pan de campo con ajo y paprika.		
Lomo a la pimienta negra – Puré de papas y panceta crocante – Girgolas grilladas.		
Pamplonas de jamón crudo quesos y salvia– Espuma de calabaza y forejas de espinacas.		
Cazuela de res, con hongos y panceta. Puré de papas al romero.		
Canelones de pollo y verdura con salsa rosa.		
Ravioles de Salmon, con salsa verde.		
Involtini de pollo con tomates confitados – Burrata con polvo de aceitunas negras y hojas verdes		
Tallarines al huevo con salsa de langostinos y chorizo.		
Ñoquis verdes con salsa boloñesa.		
Guiso patagónico. Tostadas de campo.		
<b>Dulces:</b>		
Degustación de postres		
Crema de naranjas con frutas.		
Tarta de manzanas al ron- helado de sabayón		
Brownie con salsa de frutas rojas, y crema.		

### Timing de Lanzamiento:



# EL GUIOT

WINE BAR

19:00hs. Recepción. Entrega de copa.

19:10hs. Demostración del uso de los Winemmotion

19:20hs. Bienvenida y presentación del Wine bar.

19:30hs. Degustación de bocaditos

- Brusquetas con mollejas crocantes - vinagreta de peras y pepinos
- Shots de cuscús y verduras grilladas
- Tostones con cordero hojas verdes y remolachas.
- Saltimboca de ave con queso y calabacines

20:00hs. Videos.

20:20hs. Degustación de bocaditos.

- Crostones de pan con carne braseada con alcauciles
- Cazuelitas de habas provolone y cantimpalo
- Pinchos de lomo con vinagreta de hongos

# EL GUYOT

WINE BAR



*El guyot es un sistema, que hace que las vides sean más prosperas a través de la poda planeada y pensada por sus cuidadores, así mismo nosotros planeamos y cuidamos nuestro producto para que nuestros clientes a través de un óptimo servicio logren dejar atrás por un rato la rutina y las contrariedades de nuestros tiempos, y disfruten de un buen momento de la mano de nuestros cuidados y dedicación.*

*Una copa de vino y una rica comida nos restaura, por eso hoy les proponemos a nuestros clientes una óptima experiencia que sea un refugio personal para pasar un buen momento o un espacio para compartir y disfrutara con otros, saliendo fortalecidos por la alegría que nos proporciona saborear una buena mesa y un buen vino, que nos ayude a ver la vida con una perspectiva más agradable y como la vid, su vida sea más fructífera.*



## Plan de acción

### **Pasos para la constitución de una SRL en CABA: (sistema web)**

(Anexo 11)

**1.-** Formulario de constitución. Se obtiene desde la página web ingresando en "**Formularios**" y seleccionando el trámite "Constitución de sociedades...". A su vez, el Formulario de Reserva de denominación social, si ésta se hubiere efectuado y estuviese vigente.

**2.-** Formulario 185 de la AFIP. Este requisito es obligatorio para los trámites de SRL 24hs. y opcional para los comunes. Desde la página se puede acceder al instructivo con el procedimiento de carga del F185.

Para la presentación de trámites en IGJ que requieran el F185 de AFIP se deberá contar con los siguientes servicios habilitados en AFIP:

1.IGJ-Inscripción de Sociedades-Presentación de declaraciones Juradas Presentación de Declaraciones Juradas para la obtención de CUIT

2. IGJ - Comunicación del estado del trámite de inscripción de Sociedades IGJ - Solicitud de CUIT de Sociedades. Antes de realizar la presentación del trámite en IGJ se deberá consultar el estado del trámite en AFIP, para verificar si la transacción se encuentra validada o, por el contrario, contiene observaciones efectuadas por dicho organismo. Esta consulta deberá realizarse a través del servicio referido en el ítem 2 (IGJ - Comunicación del estado del trámite de inscripción de Sociedades).

**3.-**Dictamen de precalificación profesional conforme al art. 50, inc. 2 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/15, emitido por escribano público si la sociedad se constituye por escritura pública, o por abogado, si se constituye por instrumento privado. Asimismo, deberá acompañarse Dictamen de precalificación profesional emitido por graduado en ciencias económicas, en el caso que todos o parte de los bienes aportados no sean sumas de dinero.

El profesional dictaminante deberá:

a) Expedirse sobre la capacidad de los constituyentes.

b) Dictaminar de conformidad con los recaudos requeridos por el art. 50 del Anexo A de la Resolución General IGJ N° 7/15 si los constituyentes son personas físicas y/o jurídicas y en este caso si han sido constituidas en la república o en el extranjero.

c) Dictaminar, si se registran socios que no fueren personas físicas:

i) Datos de personería jurídica, jurisdicción, capacidad para constituir y/o participar en sociedad comercial. Contratos de Fideicomisos, inscripción conforme el Título V del Libro III del Anexo "A" de la Resolución General IGJ N° 07/15.

ii) Número correlativo (de corresponder).

iii) Entidad extranjera:

a) Fecha de último régimen informativo anual presentado.

b) Fecha de último régimen informativo anual aprobado.

c) Fecha de último estado contable presentado (art. 118 Ley N° 19.550).

La falta del diligente cumplimiento por la entidad extranjera de los sub-incisos a), b) o c), no obstará a la inscripción del presente trámite, siempre que los votos emitidos no fueran determinantes, por sí solos o en concurrencia con los de otros participantes, para la formación de la voluntad social.

d) Consignar la denominación social y en su caso expedirse respecto de las previsiones contenidas en los artículos 62 y 63 del Anexo A de la Resolución General IGJ N° 7/15.

e) Dictaminar si se formuló reserva de denominación y, en su caso, estado de vigencia de la misma.

f) Consignar la sede social y el modo de fijación de la misma (incluida en el articulado o fuera del mismo).

- g) Consignar el capital social, cuadro de suscripción y forma de integración y si fuere en efectivo indicar la modalidad adoptada para su acreditación conforme alternativas normadas en el artículo 69 del Anexo A de la Resolución General IGJ N° 7/15.
- h) Dictaminar si se aplicó el artículo 70 del Anexo A de la Resolución General IGJ N° 7/15.
- i) Consignar el plazo de duración de la sociedad y la forma de su cómputo.
- j) Consignar nómina y datos personales de los miembros de los órganos de administración y fiscalización en su caso, indicando la constitución del domicilio especial y expidiéndose sobre la aceptación de cargos, indicando el plazo de duración de los mandatos.
- k) Dictaminar sobre el cumplimiento de la garantía que deben prestar los administradores sociales conforme artículos 76 y 77 del Anexo A de la Resolución General IGJ N° 7/15.
- l) Dictaminar sobre la precisión, determinación y unicidad del objeto social.
- m) Consignar fecha de cierre de ejercicio económico.
- n) Dictaminar sobre las causales de disolución previstas estatutariamente.
- ñ) Dictaminar sobre los recaudos de incorporación de herederos.
- o) Dictaminar sobre las limitaciones y restricciones contractuales respecto al régimen de transferencia de acciones y cesiones de cuotas.
- p) Dictaminar si la sociedad se encuentra comprendida en alguno de los supuestos del artículo 299 de la Ley 19.550, especificando el inciso correspondiente.
- q) Dictaminar sobre la pluralidad de socios.

**4.-** Primer testimonio de escritura pública de constitución o instrumento privado original -con sus firmas certificadas por escribano público.

**5.-** Instrumento de fijación de la sede social, en el caso que la misma no conste en el acto constitutivo, conforme lo dispuesto por el art. 66 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/15.

**6.-** Documentación que acredite la aceptación del cargo por parte de los integrantes de los órganos de administración y fiscalización, en su caso, si no comparecieron al acto constitutivo, con sus firmas certificadas notarialmente.

**7.-** Documentación que acredite la constitución de la garantía que deben prestar los gerentes titulares conforme lo previsto por el art. 76 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/15. En caso de que el gerente haya obtenido un seguro de caución podrá acompañarse copia de la póliza de seguro de caución correspondiente suscripta por el profesional dictaminante.

**8.-** Constancia de la publicación prevista por el art. 10 de la Ley N° 19.550 en el Boletín Oficial (se deberá acompañar la impresión de la publicación obtenida del sitio de internet correspondiente, la cual deberá presentarse firmada por el interesado, representante legal, persona debidamente autorizada, o por el profesional dictaminante).

**9.-** Acreditación de la integración de los aportes. Al efecto deberá acompañarse el original correspondiente a la boleta del depósito realizado en el Banco de la Nación Argentina de aportes dinerarios y/o la documentación que corresponda a aportes no dinerarios o la documentación que acredite el modo opcional previsto en el art. 69 incs. 1 y 2 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/15, en su caso. El depósito de los aportes dinerarios debe ser por el mismo porcentaje previsto en el contrato social -el cual legalmente no puede ser inferior a un veinticinco por ciento-. Con respecto a la realización de aportes en especie resultan aplicables los arts. 70 a 74 del Anexo "A" de la Resolución General I.G.J. N° 7/15. Al efecto, deberá proveerse la documentación allí indicada en cada caso.

**10.-** Copia simple y protocolar de la documentación indicada en los apartados (4), (5) y (6) anteriores y copia protocolar del apartado (3).

**11.-** Comprobante de pago de la tasa retributiva de servicios.

**12.-** Declaración Jurada sobre la condición de Persona Expuesta Polífticamente conforme artículo 511 del Anexo "A" de la Resolución General IGJ N ° 7/15: debe ser presentada por los administradores y miembros del órgano de fiscalización.

### **Publicación en el Boletín Oficial**

#### **(Anexo 12)**

Publicación en el Boletín Oficial (aviso hasta 20 renglones). Varía según la extensión del objeto social. -20 líneas generalmente alcanzan para un objeto de extensión razonable y una única actividad-

La póliza de caución por 1 gerente.

Demostración de la integración del 25% del capital social por escritura pública, para sociedades con capital social de hasta \$ 100.000.- En caso de que el capital sea mayor (hasta \$ 500.000), se debe adicionar \$ 2.500.- al presupuesto, y se deberá exhibir el 25% del mismo al escribano. Si el capital es mayor, consultar.

La rúbrica de los libros sociales para la SRL. Para el caso de la SRL urgente, la misma sale de IGJ con los libros diario, inventarios y balances y actas ya rubricados con 100 páginas cada uno. Los libros de IVA deben rubricarse por separado

### **Requisitos para la habilitación del local**

#### **(Anexo 13)**

A la hora de habilitar nuestro establecimiento deberemos acercarnos a la Agencia gubernamental de control (CABA). Allí deberemos presentar:

- Fotocopia de la persona jurídica que represente judicialmente nuestra sociedad.
- Estatuto o contrato constitutivo de la sociedad junto con el acta de asamblea de la designación de autoridades y el libro de actas. Original y copias.
- Original y copias certificadas por la Dirección de Obras Particulares de Plano de Obra Civil actualizado.
- Constancias de pagos de tasas de higiene y seguridad, derechos de publicidad, derechos de ocupación del espacio público.
- Certificado De Deudores Alimentarios Morosos.
- Certificado de domicilio.
- Constancias de inscripciones de AFIP.
- Contrato de locación.
- Constancia de derecho al uso del inmueble.
- Presentación en registro público de comercio
- Registro para comercialización de bebidas alcohólicas en CABA. Duración un año. Licencia tipo B 2 (venta de alcohol de manera minorista que se consumirá fuera del establecimiento entre las 8hs y las 22hs) y Licencia tipo C (bebidas alcohólicas fraccionadas)
- C.U.I.L

Si bien el procedimiento de habilitación se inicia de manera online (Tramites a distancia (TAD), estaremos listos para que los inspectores municipales realicen las inspecciones correspondientes en el domicilio del comercio para verificar las condiciones del establecimiento (condiciones de salubridad, seguridad e instalaciones generales). Una vez realizadas las inspecciones y asegurándose que esté todo en orden, obtendremos a los 15 días la habilitación que reconoce las condiciones

impuestas por el reglamento vigente, en razón del interés social, posibilitando la puesta en marcha de nuestra actividad comercial.

- Constancia Municipal que el establecimiento puede funcionar en el lugar en que se instala
- Copia certificada del Estatuto o Contrato Social, Según corresponda de acuerdo a la Ley de Procedimiento Administrativo.
- Acreditación de la personería del Representante Legal o Apoderado firmante de la presente solicitud (en caso de existir)
- Constancia de acreditación del Director Técnico/ Profesional responsable según requerimientos específicos del CAA.
- Planos y cortes (incluyendo instalaciones sanitarias y ubicación del establecimiento)
- Memoria descriptiva
- Comprobante del N° de C.U.I.T.

### **Obligaciones generales de los locales**

- *Código de habilitaciones de la Ciudad de Buenos Aires*
- El [código de habilitaciones de la Ciudad](#) establece que para el ejercicio de toda actividad comercial o industrial deberás solicitar habilitación o un permiso municipal, según corresponda. También define las obligaciones generales de los locales sujetos a habilitación y las obligaciones que se requieren para habilitar un establecimiento, según la actividad a desarrollar. Además, te cuenta qué documentación tienes que presentar para iniciar el trámite de solicitud de habilitación, de acuerdo al rubro.
- Las actividades sujetas a habilitación o permiso se ajustan a las normas de los Códigos de Planeamiento Urbano, de la Edificación, del presente y demás reglamentaciones municipales. Las actividades relacionadas con la alimentación cumplirán, además, con las normas del Código Alimentario Argentino.
- *Código de habilitaciones de la Ciudad de Buenos Aires*
- Este [Código](#) establece que para toda actividad comercial o industrial en la Ciudad de Buenos Aires deberás solicitar una habilitación o permiso municipal. El mismo define las obligaciones generales de los locales y las obligaciones específicas que se requieren para habilitar un establecimiento, de acuerdo al rubro. Las actividades sujetas a habilitación o permiso se ajustan, también, a las normas de los Códigos de Planeamiento Urbano, de la Edificación, y demás reglamentaciones municipales. Las actividades relacionadas con la alimentación deben cumplir, además, con las normas del Código Alimentario Argentino.
- *Código de planeamiento urbano*
- Regula los aspectos relativos a las habilitaciones, organización del tejido edilicio y distribución de usos, entre otras temáticas. A los efectos de cumplimentar sus propósitos, la Ciudad de Buenos Aires se divide en una zonificación clásica en distritos centrales, de equipamiento, y otros más específicos. A partir de los distritos se define el carácter y la regulación de la subdivisión de la tierra, el tejido urbano y la posibilidad e intensidad de usos del suelo.
- Matafuegos **Ordenanza N° 40473**
- [La ordenanza](#) crea un listado de empresas, un [Registro de Fabricantes, Reparadores y Recargadores de Matafuegos](#). Además, te cuenta qué tenes que presentar para formar parte de este Registro y las obligaciones que cada empresa tiene. La misma se reglamenta con los anexos del decreto N° 3793/85.
- **Ley N° 2231**

- Con esta ley se modificó la Ordenanza N° 40473, aclarando que La Dirección General de Defensa y Protección al Consumidor es la que inspecciona a cada empresa. Además, nos cuenta a cerca de las normas IRAM e ISO, y las nuevas condiciones que tienen que cumplir en los establecimientos de estas empresas: como, por ejemplo, que tienen que renovar su inscripción al Registro cada 1 año. [Ley 2231](#)
- **Decreto 3793/MCBA/85**
- Este Decreto establece que todos los matafuegos y equipos contra incendios deben ser aprobados por el Organismo Municipal competente y deben cumplir con las normas IRAM. En el caso de que esto no se respete, los extintores serán dados de baja. Determina que las Empresas inscriptas en el Registro deben colocar una tarjeta de identificación a cada extinto y determina que dichas Empresas deben tener un Libro de Actas rubricado y sellado, este libro debe ser presentado ante la Subsecretaría de Inspección General, toda vez que la Empresa registrada compre una tarjeta para matafuegos.

### **Pasos para la autorización de Actividad Económica**

Es el trámite que realiza el Ciudadano Responsable para solicitar la autorización para el ejercicio de una actividad económica en la Ciudad (Ley N° 6101, Decreto N° 40/19 y Resolución N° 2019-84-AGC).

#### **Requisitos**

##### **Declaración Responsable Automática**

- Declaración Responsable: contiene la Solicitud de Autorización de Actividad Económica y el Anexo Técnico (con certificado de conformación de local).
- Certificado de aptitud Ambiental
- Pago de tasa correspondiente.

##### **Declaración Responsable con o sin plano**

- Declaración Responsable: contiene la Solicitud de Autorización de Actividad Económica y el Anexo Técnico (con certificado de conformación de local o plano de uso de actividad económica, según corresponda).
- Certificado de aptitud Ambiental
- Pago de tasa correspondiente.
- Autorización de Emplazamiento, en caso de corresponder.
- Documentación que acredite el cumplimiento del artículo 3.9.9 del Código de Edificación, en caso de corresponder.

#### **Licencia**

- Declaración Responsable: contiene la Solicitud de Autorización de Actividad Económica y el Anexo Técnico (con plano de uso de actividad económica, según corresponda).
- Certificado de aptitud Ambiental
- Pago de tasa correspondiente.
- Autorización de Emplazamiento, en caso de corresponder.
- Documentación que acredite el cumplimiento del artículo 3.9.9 del Código de Edificación, en caso de corresponder.
- Verificación mediante inspección previa. La Dirección General Habilitaciones y Permisos solicitará un acto inspectivo a la Dirección General Fiscalización y Control, quien verificará in situ las condiciones de la unidad de uso conforme a la documentación ingresada, previo al dictado del acto administrativo que otorgue la Autorización de la Licencia.

## **Pasos para realizar el trámite**

### **Inicio del trámite**

- Para iniciar el trámite, deberás ingresar a la Plataforma de Trámites a Distancia (TAD), con tu Clave Ciudad Nivel 2 de AGIP y seleccionar "Autorización de Actividad Económica" de la Agencia Gubernamental de Control (AGC).
- Ingresar la declaración responsable y adjuntar toda la documentación requerida.
- Una vez imputado el pago de la boleta con el timbrado correspondiente, podrá ser confirmado el trámite.

### **Especificaciones según rubro**

- Para Declaraciones Responsables Automáticas: se generará una oblea con código QR, con la autorización de la actividad económica y el libramiento al uso.
- Para Declaraciones Responsables con y sin plano: se generará una oblea con código QR, siendo la actividad librada al uso, pero la aprobación final del trámite quedará sujeta a la revisión técnica analítica de la Dirección General Habilitaciones y Permisos.

En ambos casos, la actividad tendrá una vigencia de 5 años y quedará sujeta a la verificación Inspectiva

- En el caso de la Licencia, se genera el Código QR en el acto, indicando que la actividad "no se encuentra librada al uso" hasta la aprobación final del trámite. En virtud de ello, la solicitud quedará sujeta a la revisión técnica analítica de la Dirección General Habilitaciones y Permisos y a la verificación Inspectiva.

Podrá comenzar la explotación de la actividad económica una vez aprobado el trámite, con una vigencia de 15 años.

### **Finalización del trámite**

- Una vez otorgada la Autorización, deberá solicitar un turno web para "Retiro de trámites aprobados" y presentarse en la Agencia Gubernamental de Control (AGC), ubicada en Tte. Gral. Juan Domingo Perón 2941.
- Para Declaraciones Responsables automáticas, podrán presentarse sin turno, en el horario de 8.30 a 10.30hs.

### **Costos del trámite**

Arancelado Según Ley Tarifaria 2019

- Consultar Ley Tarifaria 2019.

### **Tipos de Autorizaciones**

- Declaración Responsable Automática (DDRR-A) - hasta 500 m2: presentada la Declaración, se autoriza automáticamente y se inspecciona con posterioridad a la autorización. Para superficies mayores, el trámite será DDRR-G C/P.
- Declaración Responsable Sin Planos DDRR S/P) - Hasta 500 m2: puede funcionar con el inicio de trámite y se inspecciona con posterioridad a la autorización. Para superficies mayores, el trámite será DDRR- C/P.
- Declaración Responsable Con Plano (DDRR C/P): puede funcionar con el inicio del trámite y se inspecciona con posterioridad, excepto los que tienen inspección previa por ley específica.

- Licencia: no podrán iniciar el funcionamiento de la actividad hasta la efectiva notificación fehaciente del acto administrativo que otorgue la autorización respectiva. Requieren inspección previa.
- Las autorizaciones de actividades económicas mantendrán su vigencia siempre que el titular realice la correspondiente revalidación de datos antes del vencimiento de las mismas, cada cinco (5) años para las declaraciones responsables y cada quince (15) años para las licencias.
- La revalidación de datos para todas las habilitaciones comerciales aprobadas con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley N° 6.101 (Ley Marco de Regulación de Actividades Económicas), deberá realizarse en idénticos plazos, a partir de la promulgación de dicha ley.

### **Normativa**

**Ley N° 6.101** Ley marco de Regulación de Actividades Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

**Decreto N° 40/19**

**Resolución N° 84/AGC/19**

**Ley N° 6100** Código de Edificación de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

**Decreto N° 87/19** Cuadro de Asimilación de Rubros

**Ley N° Tarifaria 2019** Establece los costos de los trámites referidos a la Dirección General Habilitaciones y Permisos.

**Ley N° 6099** código urbanístico

### **Registro para la comercialización de bebidas alcohólicas en CABA**

Para la distribución, suministro, venta, expendio, a cualquier título, depósito y/o exhibición, en cualquier hora del día de bebidas alcohólicas, se debe inscribir en el Registro mencionado y contar con la licencia respectiva.

#### **Debe inscribirse:**

Toda persona física o jurídica que efectúe la distribución, suministro, venta, expendio a cualquier título, depósito y/o exhibición, de bebidas alcohólicas, deberá inscribirse en el Registro, de acuerdo a la/s actividad/es que vaya a desarrollar, en conformidad con las categorías de licencias establecidas.

Es requisito para la inscripción, que el local o establecimiento cuente con la habilitación comercial o trámite de habilitación iniciado, que le permita la comercialización de bebidas alcohólicas.

El registro te brinda una licencia para comercializar bebidas alcohólicas. La misma, es personal e intransferible y es otorgada a nombre del titular quién debe coincidir con el titular de la habilitación del establecimiento donde se ejerce la actividad.

**Duración de la licencia:** La licencia dura un (1) año a partir del otorgamiento de la misma. Vencido ese plazo, caducará automáticamente la inscripción en el Registro.

**Tarifa de la licencia:** El importe para cada categoría se encuentra definido en la Ley Tarifaria vigente.

*Artículo 92.- Establecerse los siguientes cánones anuales para el otorgamiento de licencias para la comercialización de bebidas alcohólicas, aplicables a cada establecimiento dedicado a la misma:*

Licencia Tipo B: Expendio Corresponde a los locales que efectúan la venta minorista de bebidas alcohólicas para su consumo fuera del establecimiento entre las 8 y las 22 horas	
B 1- Expendio en locales de hasta 100m2	\$ 1.015,00
B 2- Expendio en locales de hasta 500m2	\$ 2.510,00
B 3- Expendio en locales de más de 500m2	\$ 5.000,00

### Categorías de licencias:

- **Licencia Tipo B:** Expendio. Corresponde a los locales que efectúan la venta minorista de bebidas alcohólicas para su consumo fuera del establecimiento entre las 8 y las 22 horas  
B 1- Expendio en locales de hasta 100m2  
B 2- Expendio en locales de hasta 500m2  
B 3- Expendio en locales de más de 500m2
- **Licencia Tipo C:** Suministro. Corresponde a los locales que efectúan la venta minorista de bebidas alcohólicas, sean estas envasadas o fraccionadas, para su consumo dentro del establecimiento entre las 10 y las 5 horas del día posterior.

### Más de una categoría, me inscribo:

El sistema, de manera automática analiza los rubros de la habilitación y define cuál es la categoría en la que debes inscribirte. Se abonará sólo una de ellas, la de mayor injerencia en el trámite.

**Inscripción en el Registro:** La inscripción se realiza a través del portal de Trámites a Distancia (TAD) del Gobierno de la Ciudad, utilizando tu Clave Ciudad. Si no estoy inscripto en el Registro, aunque mi actividad lo requiera, será sancionado con una multa económica, decomiso de la mercadería y clausura del establecimiento.

### Redistribución de usos de Autorización de Actividad Económica

Si en una Actividad Económica autorizada se pretendiera modificar los usos y destinos, en uno o más espacios físicos de la Unidad de Uso aprobada, corresponde solicitar la Redistribución de Usos.

Si se pretende realizar mejoras también se debe declarar por medio del trámite correspondiente.

### Regulación de las actividades económicas en CABA. -

Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires"2018 –  
AÑO DE LOS JUEGOS OLÍMPICOS DE LA JUVENTUD"  
LEY N.º 6101

Buenos Aires, 6 de diciembre de 2018

La Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires sanciona con fuerza de Ley  
LEY MARCO DE REGULACION DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA CIUDAD  
AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES TÍTULO DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1º.- OBJETO. El objeto de la presente Ley es regular los principios y pautas generales que han de regir las autorizaciones y su posterior fiscalización en el ejercicio de las actividades económicas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Art. 2º. - FINALIDAD. La finalidad de la presente Ley es la promoción de las actividades económicas de modo que faciliten el desarrollo de los ciudadanos en el marco de una convivencia responsable. Las autoridades administrativas actuarán de acuerdo con los principios de sencillez, economía, celeridad y eficacia en los trámites, facilitando el acceso de los ciudadanos a la administración a través de procedimientos directos, simplificados y de acceso público por medios electrónicos. La



actividad económica ejercida por los ciudadanos, la intervención de los profesionales, la función de las autoridades administrativas competentes que entienden en el procedimiento de las autorizaciones y la fiscalización son actividades de interés público, constituyendo la presente ley el marco legal para su ejercicio responsable, desarrollo, promoción y eficacia.

Art. 3°. - ACTIVIDAD ECONOMICA. A los fines de esta Ley, la actividad económica es toda acción comercial y/o industrial, consistente en la producción de bienes y/o prestación de servicios.

Art. 4°. - AMBITO DE APLICACIÓN. PROCEDIMIENTOS ESPECIALES. Las disposiciones de la presente ley son de aplicación a todas las actividades económicas que se desarrollen en el territorio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La autoridad de aplicación podrá determinar cuáles serán los procedimientos especiales aplicables fijados en normas reglamentarias que continuarán vigentes, los que en su interpretación deberán ajustarse a las pautas y principios de esta Ley. Las actividades económicas se deben ajustar a las normas de los Códigos Urbanístico, de la Edificación y demás normativa aplicable. Boletín Oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Nro 5526 - 27/12/2018

La presente Ley será de aplicación supletoria en las tramitaciones administrativas cuyos regímenes especiales subsistan.

Art. 5°. - ACTIVIDADES EXCLUIDAS. Quedan excluidas de la presentación de las clases de autorización descriptas en el artículo 8° de la presente norma, las siguientes actividades:

a) El uso residencial, sus espacios comunes o lugares accesorios, incluidos los garajes para estacionamiento particular.

b) Cualquier actividad desarrollada de manera directa por la administración pública, centralizada o descentralizada de esta Ciudad Autónoma de Buenos Aires, o de las administraciones de las Provincias o del Estado Nacional que se desarrollen en esta jurisdicción.

c) Aquellas actividades realizadas por las personas jurídicas privadas cuando asumen la consecución de finalidades de interés público y desarrollen actividades esenciales propias de la administración pública.

d) El estudio del profesional independiente, debiendo cumplimentar la normativa vigente para el ejercicio de su profesión.

Art. 6°. - AUTORIDAD DE APLICACIÓN. La Agencia Gubernamental de Control, entidad autárquica en el ámbito del Ministerio de Justicia y Seguridad de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires creada por Ley 2624, o el organismo que en el futuro la reemplace, será la autoridad de aplicación de la presente Ley.

TITULO II PRINCIPIOS APLICABLES A LA ACTUACIÓN PRIVADA Y PÚBLICA EN EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Art. 7°. - PRINCIPIOS GENERALES DEL EJERCICIO DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS. Los principios generales a los que deben ajustarse las actividades económicas y su regulación son:

1.- PRINCIPIO DE DESARROLLO ECONOMICO Las actividades económicas deben servir a un desarrollo de la persona que preserve la convivencia de los intereses de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La regulación de la actividad económica debe fomentar su desarrollo y promover la iniciativa privada en un marco que asegure el bienestar general y la justicia social, así como el desarrollo sostenible y sustentable.

2.- PRINCIPIO DE RESPONSABILIDAD CIUDADANA Y PROFESIONAL

Los ciudadanos que ejerzan actividades económicas y los profesionales que participen en el trámite de autorización estarán obligados a obrar con la prudencia exigible y

adecuada a las acciones que realizan, teniendo en cuenta la seguridad de las personas, los bienes y la convivencia responsable.

3.- PRINCIPIO DE LEGALIDAD Las actividades económicas deben ser practicadas sujetándose a los requisitos establecidos en esta Ley, su normativa reglamentaria y demás normativa aplicable.

4.- PRINCIPIO DE EFICACIA La gestión de actividades privadas se realizará en un marco de transparencia, seguridad, salubridad y protección del ambiente, en procura de una actuación que cumpla con los requisitos de eficiencia, economía y eficacia.

5.- PRINCIPIO DE BUENA FE Buena fe en toda la actuación de los solicitantes y profesionales intervinientes, que evite las conductas contradictorias, falseamiento u ocultamiento de datos o cualquier otra opacidad que pudiera inducir a error a la administración pública o conducir a una declaración responsable u otorgamiento de licencia ilegítima o inconveniente para el interés general. Las regulaciones que se dicten deben partir del principio que reconoce la buena fe del ciudadano, permitiéndole justificar a través de declaraciones juradas situaciones fácticas que deban acreditarse ante los organismos públicos.

6.- PRINCIPIO DE TRANSPARENCIA Y PUBLICIDAD La regulación de las actividades económicas se desarrollará en todas sus etapas en un contexto de transparencia basado en la publicidad y difusión de las actuaciones, siempre que no se afecte el derecho a la privacidad y la normativa vigente relacionada con la protección de datos personales.

7.- PRINCIPIO DE GOBIERNO DIGITAL La regulación de actividades económicas deberá fomentar la implementación de tecnología informática que permita acercar a los ciudadanos herramientas eficaces para su interacción con la administración pública. El requerimiento de la autorización implica la aceptación del sistema de notificación electrónica y la posibilidad de consultas públicas sobre los trámites en curso. El Gobierno Digital debe permitir aumentar la eficiencia de los procesos y facilitar el acceso de la sociedad a la información relativa a la regulación de las actividades económicas y en la participación real y efectiva de los ciudadanos.

8.- PRINCIPIO DE ACCESIBILIDAD Los procedimientos procurarán la plena accesibilidad de los ciudadanos al conocimiento de los requisitos y a los trámites que se desarrollen salvo reserva declarada.

9.- PRINCIPIO DE PARTICIPACION CIUDADANA El trámite deberá facilitar la intervención de los ciudadanos en la denuncia y control a través del acceso público a los procedimientos informáticos para su compulsión y la formulación de peticiones, sin perjuicio de la posibilidad de reserva de documentos que pudieran contener datos sensibles a pedido de parte o de oficio.

10.- PRINCIPIO DE SIMPLIFICACION NORMATIVA Las normas y regulaciones que se dicten deberán ser simples, claras, precisas y de fácil comprensión. La autoridad de aplicación deberá confeccionar textos actualizados de sus normas regulatorias y de las guías de los trámites a su cargo. Deberá evaluarse su inventario normativo elevando proyectos que eliminen las disposiciones que resulte una carga innecesaria. En el mismo sentido el dictado de nuevas regulaciones deberá a su vez reducir el inventario existente.

11.- PRINCIPIO DE INFORMACIÓN RESPONSABLE Y REGISTROS Los registros existentes en el ámbito de la autoridad de aplicación deberán unificarse digitalmente, facilitando el acceso por parte de los ciudadanos y estarán regidos por el principio de gratuidad.

12.- PRINCIPIO DEL BUEN FUNCIONARIO Los funcionarios públicos deberán observar una conducta acorde a las obligaciones previstas en la Ley de Ética Pública de la Ciudad de Buenos Aires N° 4895 en el ejercicio de sus funciones. Si así no lo hicieren serán

sancionados o removidos por los procedimientos establecidos, aún en aquellos casos en los cuales los actos no produzcan perjuicio patrimonial a la Ciudad de Buenos Aires.

#### TITULO III AUTORIZACIONES DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS

##### Art. 8°. - CLASES DE AUTORIZACIONES

No podrán ejercerse actividades económicas sin la clase de autorización correspondiente. Las autorizaciones de las actividades económicas se obtendrán -con carácter general- a través de declaración responsable salvo los casos establecidos expresamente para las licencias y los permisos en esta Ley o normativa específica. La autoridad de aplicación deberá verificar el contenido de la declaración responsable. Las autorizaciones de las actividades económicas son:

1. DECLARACION RESPONSABLE La declaración responsable es el documento suscrito por un ciudadano interesado y por el profesional interviniente en el que manifiestan, bajo su responsabilidad, que cumple con los requisitos establecidos por la normativa vigente para el ejercicio de una determinada actividad económica o varias en conjunto, y que dispone de la documentación que así lo acredita y se compromete a mantener su cumplimiento durante el período de su duración acompañando la documentación que así lo acredita y que será determinada por la reglamentación. La presentación de la declaración responsable autoriza el funcionamiento de la actividad; sin perjuicio de ello, la autoridad de aplicación deberá realizar la correspondiente verificación.

2. LICENCIA DE ACTIVIDAD ECONOMICA La autorización de la actividad económica es otorgada una vez presentada la declaración responsable del ciudadano, previa comprobación por la autoridad de aplicación del cumplimiento de las condiciones establecidas en la normativa aplicable. Las actividades económicas no podrán ser iniciadas hasta tanto se notifique el acto administrativo que autoriza de forma expresa el inicio de la actividad.

3. PERMISO DE ACTIVIDAD ECONOMICA La autorización de la actividad económica es otorgada mediante permiso cuando se requiere para un evento o una actividad de carácter transitorio o limitada a un breve período de tiempo en los términos que fije la autoridad de aplicación.

Art. 9°. - ALCANCE DE LAS AUTORIZACIONES La declaración responsable, la licencia y el permiso para el ejercicio de las actividades económicas son revocables por acto fundado de la autoridad de aplicación. Las autorizaciones pueden ser múltiples por espacio físico y ser declaradas u otorgadas a personas humanas o jurídicas, de modo individual o compartido, sin perjuicio del cumplimiento de los recaudos que exijan otras normas vigentes al efecto.

Se podrán incorporar nuevos usos y/o aumentar la superficie originaria y/o redistribuir usos, y/o transmitirlos mediante los trámites que a tales efectos prevea la autoridad de aplicación.

Art. 10.- DECLARACION RESPONSABLE Todas las actividades económicas que se desarrollen en el territorio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires requieren la presentación de la declaración responsable para su ejercicio. Las actividades económicas que corresponden a las licencias requieren declaración responsable y el acto administrativo previo para su funcionamiento. <

Art. 11.- COMPROMISO DE LA DECLARACION RESPONSABLE Los documentos suscritos por los interesados en los que manifiestan que cumplen con los requisitos establecidos por la normativa vigente para acceder al reconocimiento de un derecho o facultad o para el ejercicio de una determinada actividad económica, implica que disponen de la documentación que así lo acredita, y el compromiso a mantener su cumplimiento durante el lapso inherente a su reconocimiento o ejercicio. Los profesionales que

hubieran intervenido en esa presentación serán responsables de la documentación presentada y la correspondencia con las condiciones reales.

Art. 12.- CONTENIDO DE LA DECLARACION RESPONSABLE La presentación de una declaración responsable implica una manifestación expresa de asumir el compromiso de:

1. Haber evaluado que la actividad, como regla, no habría de generar daño.
2. Haber tomado las medidas necesarias y razonables para prevenir eventuales daños o disminuir su magnitud.
3. Aceptar como regla de conducta que cuanto mayor fuere el deber de cuidado mayor será la obligación de adoptar previsiones y consecuentemente la responsabilidad derivada de la negligencia.
4. Actuar de acuerdo a la posibilidad de ocurrencia de daños por el riesgo o vicio de las cosas, o de las actividades que sean riesgosas o peligrosas por su naturaleza, por los medios empleados o por las circunstancias de su realización. La intervención administrativa para el desarrollo de la actividad económica no será causal eximente de la responsabilidad objetiva del presentante por el riesgo derivado del uso de la cosa o la realización de la actividad.
5. Evitar, en todos los casos, que su conducta coopere o genere riesgos.
6. Permitir las inspecciones y comprobaciones que sean requeridas por la autoridad de aplicación u otras autoridades competentes.
7. Poner en conocimiento de la autoridad la eventual transformación, escisión, fusión, absorción o cambio de composición de las personas jurídicas que ejercen la actividad y todo otro cambio en la titularidad de la actividad, así como la suspensión o el cese de actividades dentro del plazo de cinco (5) días de producido.

Art. 13.- LICENCIA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Las actividades económicas que necesitan la previa comprobación del cumplimiento de las condiciones establecidas por la normativa aplicable y el otorgamiento de la licencia para el inicio de su ejercicio son exclusivamente las siguientes:

1. Locales de representación con capacidad mayor a 350 asistentes.
2. Locales de diversión.
3. Residencias para personas mayores.
4. Establecimientos de sanidad con internación.
5. Servicios de alojamiento.
6. Estaciones de servicio.

Estas actividades económicas no podrán obtener autorización con la simple presentación de una declaración responsable por parte del ciudadano y del profesional interviniente.

Art. 14.- PERMISOS DE ACTIVIDAD La autoridad de aplicación podrá otorgar permisos precarios a solicitud del ciudadano, para la realización de eventos u otras actividades que no se encuentren contempladas dentro de las categorías consideradas para la declaración responsable o la licencia. La vigencia del permiso de actividad la determina la autoridad de aplicación y se agota una vez cumplido el objeto para la cual fue otorgada, resultando de aplicación las leyes específicas que rigen la materia.

Art. 15.- PROCEDIMIENTO DE LAS AUTORIZACIONES La autoridad de aplicación establecerá los requisitos para la tramitación de las actividades económicas con arreglo a las pautas y principios de esta Ley. Los procedimientos de autorización seguirán los criterios de legalidad, verdad material, transparencia, razonabilidad, celeridad, economía, sencillez, eficiencia, eficacia, publicidad y difusión, sustentabilidad, promoción de la vía electrónica, debido proceso, informalismo, contradicción, sin perjuicio de los demás que pudieran establecerse en normas generales de procedimiento administrativo.

TITULO IV VIGENCIA, EJERCICIO Y REVOCACION DE LAS AUTORIZACIONES

Art. 16.- VIGENCIA DE LAS AUTORIZACIONES Las autorizaciones de actividades económicas mantendrán su vigencia siempre que el titular realice la correspondiente revalidación de datos bajo los parámetros y requisitos establecidos por la autoridad de aplicación. La revalidación de datos deberá realizarse cada cinco (5) años para las declaraciones responsables y cada quince (15) años para las licencias. Los permisos mantendrán su vigencia según lo determine el acto que los otorga, siendo de aplicación las leyes específicas que regulan la materia. El ejercicio, transmisión, ampliación de usos, aumento de la superficie originaria, redistribución de los usos y cualquier otro tipo de modificación de las autorizaciones de las actividades económicas sólo puede realizarse dentro del plazo de su vigencia.

Art. 17.- ACTUALIZACION DE DATOS Al momento de realizarse la revalidación de datos, deberá declarar el titular de la autorización, conjuntamente con el profesional interviniente, si la misma se encuentra en igual situación que al momento de presentada la declaración responsable o solicitada la licencia de actividad económica original. En caso de haber variado las condiciones originales, deberá acompañarse la documentación correspondiente, bajo apercibimiento de caducidad de la autorización. En todos los casos el establecimiento deberá estar adecuado a las normas de higiene y seguridad vigentes que rigen la materia.

Art. 18.- MODIFICACION DE LAS CONDICIONES Las presentaciones que tengan por objeto informar la modificación de las condiciones de las autorizaciones de actividades económicas, reiniciarán los plazos, siempre que se realicen de acuerdo a los parámetros y requisitos establecidos por la autoridad de aplicación.

Art. 19.- CESE DEL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires"2018 - AÑO DE LOS JUEGOS OLÍMPICOS DE LA JUVENTUD "En caso de cese de las actividades económicas, el autorizado deberá comunicar tal circunstancia a la autoridad de aplicación dentro del plazo de cinco (5) días de ocurrido. La omisión de dicho deber no obstará para que, de comprobarlo conforme lo determine la reglamentación, la autoridad de aplicación disponga la baja de oficio.

Art. 20.- TRANSMISIÓN DE LA AUTORIZACION La cesión o transferencia de autorizaciones por actos entre vivos estará sujeta a aprobación previa de la autoridad de aplicación cuando se encuentren dentro de sus plazos de vigencia.

Art. 21.- REVOCACION DE LAS AUTORIZACIONES La autoridad de aplicación podrá por acto fundado revocar las autorizaciones otorgadas bajo las siguientes causales: a) Cuando se encuentre afectada o en peligro en forma inmediata la salubridad y/o seguridad pública. b) Cuando se constatare el falseamiento de la declaración responsable o los instrumentos acompañados con ella. c) Cuando se compruebe por segunda vez la violación de la clausura. d) Cuando se constatare por segunda vez la desvirtuación del rubro y/o uso objeto de la autorización de la actividad económica.

Art. 22.- RECURSO JUDICIAL DIRECTO Contra los actos administrativos que dispongan la revocación de la autorización de una actividad económica, el ciudadano afectado podrá impugnar por la vía administrativa común y una vez agotada ésta recurrir directamente por ante la Cámara de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo y Tributario de la Ciudad. El recurso judicial directo sólo podrá fundarse en la ilegitimidad de la sanción, con expresa indicación de las normas presuntamente violadas o de los vicios que se atribuyen al sumario instruido. Se interponen y tramitan directamente ante la Cámara en lo Contencioso Administrativo y Tributario de la Ciudad de Buenos Aires, dentro del plazo de treinta (30) días hábiles judiciales de la notificación del acto impugnado; o, en su caso, dentro del plazo que establezcan las normas especiales aplicables a cada recurso directo. Una vez recibidos los antecedentes administrativos,

y verificada la competencia, se confiere traslado del recurso por el plazo de diez (10) días.

La audiencia preliminar prevista en el artículo 288 del Código Contencioso Administrativo y Tributario, puede reemplazarse, a criterio del tribunal, por el dictado de una resolución sobre la existencia de hechos controvertidos y la procedencia de la apertura a prueba. El plazo para dictar sentencia es de treinta (30) días a partir del sorteo de la causa. La instancia perime si no se insta el proceso dentro del plazo de tres (3) meses.

**TÍTULO VFISCALIZACION DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS**  
Art. 23.- **FUNCION DE FISCALIZACION** La función de evaluación y comprobación de conformidad con el ordenamiento jurídico del ejercicio de las actividades económicas es realizada por los inspectores. La autoridad de aplicación establecerá el órgano fiscalizador que planificará y coordinará las actividades de los inspectores.

Art. 24.- **LOS INSPECTORES** Son los funcionarios públicos que fiscalizan el cumplimiento de la normativa vigente, en ejercicio de la verificación del poder de policía, de las actividades económicas en materia de funcionamiento, salubridad, seguridad, e higiene.

Art. 25.- **DEBERES DE LOS INSPECTORES** Sin perjuicio de los deberes que particularmente impongan las leyes, decretos y resoluciones especiales, el personal de inspección está obligado a:

1. La prestación personal del servicio con eficacia, lealtad, dedicación y diligencia en el lugar y destino, en condiciones de tiempo y forma, que determine las disposiciones correspondientes;
2. Observar una conducta decorosa y digna de la consideración y confianza que su función exige;
3. Conducirse con amabilidad y cortesía en sus relaciones para con el ciudadano, con sus superiores, iguales y subordinados;
4. Abstenerse de recibir contraprestación y/o beneficio alguno con motivo del ejercicio de sus funciones que no fuera su remuneración o adicionales o suplementos por su función;
5. Guardar absoluta reserva de todo asunto cuando el servicio así lo exija, en razón de la naturaleza o instrucciones especiales, afín al contenido de su función;
6. Declarar bajo juramento su situación patrimonial y modificaciones ulteriores, cuando por la naturaleza de sus funciones así se le requiera;
7. Excusarse de intervenir en situaciones que puedan configurar parcialidad o incompatibilidad con la función que detenta;
8. Velar por la conservación y uso debido de los bienes del Gobierno;
9. Cumplir toda orden legítima emanada de un superior jerárquico, en el ejercicio de su competencia que reúna las formalidades del caso y que tenga por objeto la realización de tareas de servicio, atinentes a la función específica del agente;
10. Declarar bajo juramento sus actividades de índole profesional, comercial o industrial, con el objeto de establecer su compatibilidad en el ejercicio de sus funciones;
11. Encuadrarse en las disposiciones legales y reglamentarias sobre la incompatibilidad y acumulación de cargos;
12. Observar el estricto orden jerárquico en sus peticiones;
13. Prestar declaración en las actuaciones administrativas dispuestas por autoridad competente;
14. Comunicar inmediatamente por vía jerárquica los delitos, faltas o irregularidades de las que tome conocimiento, y que afecten al servicio o los intereses del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
15. Realizar todas las observaciones correspondientes en un mismo acto de inspección.

Art. 26.- FACULTADES INSPECTIVAS Los inspectores están facultados para realizar las siguientes acciones: a. Verificar y constatar infracciones mediante el acta correspondiente en los términos del artículo 3° de la Ley 1217. b. Intimar la subsanación de defectos en el ejercicio de la actividad en un plazo razonable. Dicha subsanación deberá ser demostrada por el ciudadano mediante la presentación de la documentación correspondiente en la sede del órgano fiscalizador en el plazo intimado. c. Clausurar de manera inmediata y preventiva el lugar en infracción en los términos del artículo 7° de la Ley 1217.

d. Secuestrar y/o decomisar los elementos comprobatorios de la infracción en los términos del artículo 7° de la Ley 1217.

Art. 27.- ACTO DE INSPECCION Las inspecciones -programadas o espontáneas- desarrolladas por los inspectores deberán ser constatadas con un acta de inspección suscripta por el funcionario, con un detalle circunstanciado de lo acontecido, cumpliendo los demás recaudos establecidos por la autoridad de aplicación. Se deberá dar acceso al contenido del acta al titular del establecimiento o a la persona que se encuentre en el lugar de la inspección, y podrá realizarse a través de medios electrónicos de acuerdo al apartado 7 del artículo 5°. En el mismo documento podrá intimarse al titular de actividad a realizar las acciones y/o a presentar la documentación exigida por las normas vigentes. El inspector labrará además un Informe de Inspección circunstanciado, con una opinión fundada sobre el resultado de la fiscalización para ser elevada a la autoridad de aplicación. Los organismos administrativos que controlan faltas en ejercicio del poder de policía pueden requerir el auxilio de la fuerza pública. Todas las acciones del inspector podrán realizarse con medios electrónicos, filmicos, fotográficos, grabación de video desde medios móviles o puestos fijos, y todo otro mecanismo que permitan las tecnologías de la información y comunicación. Todos los elementos que sean resultado de la actividad inspectiva desarrollada por los funcionarios, y siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el ordenamiento jurídico vigente y se encuentren suscriptas por los mismos, resultarán prueba suficiente de la ocurrencia de los hechos descriptos.

Art. 28.- SANEAMIENTO EN LAS DECLARACIONES RESPONSABLES Cuando se compruebe que una actividad económica se iniciara sin la presentación de la declaración responsable, se intimará a su titular para que en un plazo de diez (10) días regularice la situación bajo apercibimiento de la inmediata clausura del establecimiento y la aplicación de sanciones. TITULO VIDISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

Art. 29.- DEBER DE INFORMACIÓN

Todo ciudadano podrá obtener de la autoridad de aplicación la información que obre en sus registros en la medida que no fuera declarada reservada, la exhibición resulte conforme a las leyes vigentes y no afecte el orden o interés públicos. La autoridad de aplicación deberá desarrollar un sistema integrado de información que administre los datos significativos y relevantes de las declaraciones responsables y licencias otorgadas, plazos, sanciones, etc., de acceso público con las excepciones indicadas en el párrafo anterior. Art. 30.- DENUNCIAS Los ciudadanos, en forma personal pueden presentar denuncias de infracciones a esta ley ante la autoridad de aplicación, en la página web que deberá habilitarse al efecto, o en la Comuna correspondiente al lugar en que se realiza la actividad económica que se pretende denunciar. En los casos de denuncias reiteradas o constatación por parte del personal de la Comuna, la máxima autoridad de esta entidad, podrá remitir una comunicación oficial a la autoridad de aplicación para contribuir con la autoridad de control y fiscalización. La autoridad de aplicación deberá informar a la Comuna, dentro de los diez (10) días de recibida la comunicación el estado del trámite y las medidas adoptadas.

Art. 31.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN BARRIOS INCLUIDOS EN EL RENABAP Las actividades económicas desarrolladas en barrios populares identificados en el REGISTRO NACIONAL DE BARRIOS POPULARES EN PROCESO DE INTEGRACIÓN URBANA (RENABAP), creado por el Decreto PEN N° 358/2017, y que se encuentren dentro del ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires requerirán para su ejercicio, la presentación de la declaración responsable donde se manifieste que la actividad económica en cuestión cumple con condiciones mínimas de seguridad, higiene y funcionamiento. Hasta la regularización dominial de los barrios populares, el ejercicio de la actividad fiscalizadora se centrará en controlar y verificar que quien desarrolle la actividad haya cumplido con la obligación de realizar la declaración responsable en los términos de la presente ley y que la actividad económica sea desarrollada cumpliendo con las condiciones mínimas de seguridad, higiene y funcionamiento, y de acuerdo a la normativa que en conjunto con las áreas competentes se dicte. La autoridad de aplicación, en conjunto con los organismos que por la materia que se trate posean competencia, podrá establecer excepciones cuando la normativa resulte de aplicación imposible debido a condiciones preexistentes.

Art. 32.- MODIFICACION AL REGIMEN DE FALTA Sin corporice el artículo 4.1.1.4 al Capítulo I "Actividades lucrativas no permitidas o ejercidas en infracción", Sección 4°, del Libro II "De las faltas en particular" del Anexo del Régimen de Faltas de la CABA, Ley 451 (Texto consolidado por la Ley 6017), el que quedará redactado de la siguiente forma: Art. 4.1.1.4- FALSEAMIENTO DE INFORMACIÓN O DOCUMENTACIÓN - El que ejerce una actividad lucrativa habiendo presentado información o documentación falsa en la declaración responsable exigida por la Ley de Regulación de Actividades Económicas es sancionado con multa de un mil quinientas (1.500) a quince mil (15.000) unidades fijas y clausura y/o inhabilitación.-

Art. 33.- DEROGACION Derogase el Título I GENERALIDADES y el Título 3 DE LOS PROCEDIMIENTOS del Anexo B de la Ordenanza I N° 34.421 que aprobó el "Código de Habilitaciones y Verificaciones" (Texto consolidado Ley 6017) y toda disposición que se oponga a la presente.

#### TITULO VIIDISPOSICIONES TRANSITORIAS

Art. 34.- HABILITACIONES VIGENTES Las habilitaciones otorgadas y las solicitudes en trámite de fecha anterior a la entrada en vigencia de la presente Ley, se rigen por las normas exigibles a la fecha de su otorgamiento o presentación, en cuanto a los requisitos de habilitación. Sin perjuicio de ello, los titulares de las habilitaciones otorgadas deberán solicitar la revalidación de datos correspondiente a su actividad económica en un plazo de cinco (5) años para las que correspondan a declaraciones responsables y un plazo de quince (15) años para las que correspondan a actividades sujetas a Licencia, a contar desde la promulgación de la presente.

Art. 35.- REGULACIONES ESPECIFICAS DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS Hasta tanto se dicten las normas de funcionamiento para cada actividad económica o regulaciones específicas, serán de aplicación las que conforman el texto del Anexo B de la Ordenanza I N° 34.421 que aprobó el "Código de Habilitaciones y Verificaciones (Texto consolidado Ley 6017) y las particulares contenidas en las normas vigentes.

Art. 36.- ENTRADA EN VIGENCIA La presente ley entrará en vigencia a partir del 1 de enero del año 2019.

Art. 37.- Comuníquese, etc. Quintana – Pérez DECRETO N.º 467/18

En uso de las facultades conferidas por el artículo 102 de la Constitución de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, promulgase la Ley N° 6101 (EX-2018-34360418-MGEYA-DGALE) sancionada por la Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en sucesión del día 6 de diciembre de 2018. El presente Decreto es refrendado por el señor Vicejefe de Gobierno (Decreto N° 391/18) y por el señor Jefe de Gabinete de



Ministros. Publíquese en el Boletín Oficial de la Ciudad de Buenos Aires, gírese copia a la Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires por intermedio de la Dirección General de Asuntos Legislativos, comuníquese al Ministerio de Justicia y Seguridad. Cumplido, archívese. RODRÍGUEZ LARRETA - Santilli p/p – Migue

## **Modelo de contrato**

### **Base para la constitución de una S.R.L**

Este Contrato Constitutivo de S.R.L. puede ser utilizado por dos o más personas y/o entidades para formar una sociedad de responsabilidad limitada ("SRL") a fin de emprender una actividad comercial con responsabilidad patrimonial limitada cumpliendo los requisitos de la Ley N° 19.550 (t.o. 1984) y modificatorias.

#### **Sociedad de Responsabilidad Limitada:**

La SRL es un tipo de sociedad donde la responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado. Es una alternativa viable debido a su mayor simplicidad y costos de constitución y administración más reducidos.

**Socios:** Número mínimo de 2 socios y un máximo de 50 socios.

**Tipo:** Cualquier persona humana o jurídica (privada o pública), argentina o extranjera, puede formar y participar en una SRL salvo por las limitaciones establecidas para las personas jurídicas privadas por su estatuto o su autoridad de control, las personas jurídicas públicas por su norma de creación y las personas extranjeras (humanas o jurídicas) por la legislación especial aplicable.

**Responsabilidad Patrimonial de los Socios:** Está limitada al importe de su respectiva inversión en la SRL siempre que se cumplan ciertas obligaciones legales (por ej., usar el nombre de la sociedad siempre seguido de la expresión "Sociedad de Responsabilidad Limitada", su abreviatura o la sigla "S.R.L.").

**Duración:** Por ley la duración de la SRL es limitada en el tiempo. El contrato debe determinar el plazo de duración a cuyo vencimiento la SRL será prorrogada o disuelta.

**Actividad:** La SRL puede ser utilizada para emprender cualquier tipo de actividad comercial salvo por las limitaciones establecidas en su contrato o en la legislación especial aplicable a ciertas actividades en particular.

**Inscripción:** La SRL debe ser inscrita en un registro público antes de comenzar su actividad. La SRL puede tener domicilio en cualquiera de las 23 provincias o en la Ciudad de Buenos Aires, según elijan los socios. La inscripción debe ser hecha únicamente en el registro público a cargo de la autoridad pública correspondiente al domicilio de la SRL.

Después de la inscripción la SRL puede operar en todo el país y en el exterior. Además, debe realizar algunos trámites frecuentes, pero únicamente con la autoridad pública que la inscribió.

**Capital:** La SRL debe formarse con un capital mínimo aportado por los socios. El capital se expresa sólo en Pesos. Actualmente, el capital mínimo es \$30.000.

Se divide totalmente en cuotas. Cada una tiene un valor nominal que se expresa sólo en Pesos a partir de \$10 o múltiplos de 10. Así, si por ejemplo la SRL se forma con un capital de \$100.000 y el valor nominal por cuota es \$10 entonces inicialmente existen 10.000 cuotas de la SRL. Las cuotas pueden ser transferidas libremente o con restricciones según acuerden los socios.

Todos los socios deben comprar todas las cuotas existentes cuando se forma la SRL. Ellos pueden acordar que el pago del precio de compra de las cuotas se realice con Pesos y/o bienes. Por ley el pago de las cuotas con Pesos puede hacerse en 2 o más pagos: el primero, por el 25% del precio de compra, se paga al formarse la sociedad; y el segundo o los demás, por el 75% restante, se paga dentro de los 2 años siguientes.

Por ley el pago de las cuotas con bienes (por ej., un auto, un departamento, etc.) puede hacerse sólo al inscribirse la SRL y por el total del precio de compra.

**Organización Interna:** La SRL se organiza como mínimo con dos gerentes (uno titular y otro suplente) para gestionar los asuntos corrientes. Una reunión de socios para que los socios decidan sobre los asuntos fundamentales. Los socios también pueden elegir una sindicatura para controlar el funcionamiento legal de la sociedad. Sin embargo, es práctica generalizada no elegirla.

**Forma del Contrato:** Por ley los socios pueden elegir formalizar el contrato de SRL en alguno de los siguientes documentos: instrumento privado. Escritura pública.

Si se opta por el instrumento privado entonces la firma de cada socio y gerente designado/a debe ser certificada por un/a escribano/a público/a, un banco, una autoridad judicial o la autoridad administrativa de la provincia donde se inscribirá la SRL. Cualquier modificación futura del contrato podrá formalizarse alternativamente en un instrumento privado o en una escritura pública.

Si se opta por la escritura pública entonces el contrato debe ser redactado en una escritura pública que debe ser firmada en presencia de un/a escribano/a público/a. Cualquier modificación futura del contrato deberá formalizarse únicamente en una escritura pública (ya sea con intervención del/de la mismo/a escribano/a público/a u otro/a).

La formalización del contrato en instrumento privado o escritura pública puede no hacer diferencia en relación con el pago del impuesto de sellos aplicable donde se inscriba la SRL.

**Datos para realizar el documento entre otros:**

- De cada socio (tratándose de personas: nombre completo y apellido, identificación civil y fiscal, fecha de nacimiento, nacionalidad, estado civil, profesión y domicilio; y tratándose de entidades: denominación legal, CUIT, número y fecha de inscripción, domicilio legal y dirección de la sede social).
- De la SRL (denominación legal elegida, plazo de duración, monto inicial del capital, fecha de cierre del ejercicio, etc.).
- De las cuotas compradas por los socios (indicación).-
- De cada gerente titular y suplente designado/a (nombre completo y apellido, identificación civil y fiscal, domicilio, condición de Persona Expuesta Políticamente, etc.).
- De cada apoderado/a designado/a (nombre completo y apellido e identificación civil).
- De la forma del contrato (instrumento privado o escritura pública).

**Legislación Aplicable:**

Este Contrato Constitutivo de S.R.L. se rige por las disposiciones del Capítulo II, Sección IV, artículos 146 a 162 de la Ley N° 19.550 (t.o. 1984) y modificatorias.

**CONTRATO SOCIAL DE "El Guyot" SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

En la ciudad de Buenos Aires, a los 01 días del Septiembre de 2019 se reúnen las señoras: López Lopardo Lucía, argentina, DNI. N° 00000000, estado civil soltera, nacido el 15 de Febrero de 000, con domicilio en Azcuénaga 2920 de la ciudad de Buenos Aires, de profesión gastronómico; Sulla Patricia Beatriz, argentina, DNI. N° 00000000, estado civil casado en primeras nupcias con Jorge Cardón, nacida el 28 Septiembre 000, con domicilio en calle Paraná 11111 de la ciudad de Buenos Aires, de profesión gastronómico; María Ximena Dougherty Sánchez, argentina, DNI N° 00000000, estado civil soltera, nacido el 26 Noviembre 000, con domicilio en Santa Fe 3095 de la ciudad de Buenos Aires, de profesión comerciante; todos hábiles para contratar, convienen la

constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, que se registrá por las siguientes cláusulas en particular y por la Ley 19.550 y sus modificaciones en general.-

**PRIMERA: Denominación:** La sociedad girará bajo la denominación de "El Guyot"-

**SEGUNDA: Domicilio:** La sociedad tendrá su domicilio legal en la ciudad de Buenos Aires en la calle Paraguay 1300, pudiendo establecer agencias, filiales o sucursales en cualquier punto del país o del extranjero. -

**TERCERO: Duración:** El término de duración será de 15 (años) años contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Público de Comercio.-

**CUARTO: Objeto:** La sociedad tendrá por objeto realizar por cuenta propia, o de terceros o asociada a terceros, las siguientes actividades: a) Explotación comercial de negocios del ramo restaurante, bar, confitería, cafetería, venta de toda clase de productos alimenticios bebidas con alcohol y despacho de bebidas con o sin alcohol, cualquier rubro gastronómico y toda clase de artículos y productos preelaborados y elaborados. b) Podrá, además, realizar sin limitación toda otra actividad anexa, derivada o análoga que directamente se vincule con ese objeto, cualquier otro rubro de la rama gastronómica y toda clase de artículos y productos alimenticios, salón de fiestas y eventos. c) Explotación de franquicias nacionales e internacionales de restaurantes, cafetería, bar, rotisería; compraventa de artículos de despensa y/o distribución y/o consignación de comestibles, bebidas, tanto al por mayor como al por menor. La organización de eventos sociales, deportivos, culturales, musicales, comedores, comerciales, industriales y estudiantiles. Para todo ello podrá realizar todas las gestiones, los mandatos, consignaciones, compras, ventas, corresponsalías, administraciones, comisiones, representaciones, intermediaciones, importación y exportación y todo otro acto contractual autorizado por la legislación, para el cumplimiento de su objeto.

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

**QUINTA: Capital Social:** El capital social se fija en la suma de pesos ..... divididos en ..... cuotas de Pesos Uno (\$.-) cada una a valor nominal, totalmente suscriptas por cada uno de los socios de acuerdo al siguiente detalle: El socio ..... suscribe ..... cuotas de capital representativas de Pesos .....; el Socio ..... suscribe ..... cuotas de capital representativas de Pesos .....; el socio ..... suscribe ..... cuotas de capital representativas de Pesos ..... Las cuotas se integran en un ..... por ciento en dinero efectivo en este acto, o sea que los socios integran la suma de pesos ..... que se justificará mediante la boleta de Depósito del Banco de ..... S.A., Agencia Tribunales de CABA. En consecuencia, el capital integrado en este acto asciende a la suma de pesos ..... y el saldo de pesos ..... se comprometen a integrarlo, también en efectivo dentro del plazo de un año, contado desde su inscripción en el Registro Público de Comercio. -

**SEXTA: Administración, Dirección y Representación:** La administración, representación legal y uso de la firma social estará a cargo de los socios, gerentes designados por acta aparte. Para obligarla, firmarán en forma individual. Los gerentes en el cumplimiento de sus funciones podrán efectuar y suscribir todos los actos y contratos que sean necesarios para el desenvolvimiento de los negocios sociales, sin limitación alguna, incluidos los especificados en los artículos 782 y 1881 del Código Civil y Decreto N° 5965/63 artículo 9, con la única excepción de prestar fianzas o garantías a favor de terceros por asuntos, operaciones o negocios ajenos a la sociedad. -

**SÉPTIMA: Fiscalización: Reunión de socios:** La fiscalización de la sociedad estará a cargo de todos los socios. En las deliberaciones por asuntos de la sociedad expresarán su voluntad en reuniones cuyas resoluciones asentarán en un libro especial rubricado,

que será el libro de actas de la sociedad, detallando los puntos a considerar y firmado por todos los presentes. Las decisiones se adoptarán según las mayorías establecidas por el art. 160 de la ley 19.550. Podrá decidirse el establecimiento de un órgano de fiscalización según lo previsto en el art. 158 de la citada ley. -

Administración: La representación, uso de la firma legal y representación será unipersonal pudiendo ser socio o no quien tenga a cargo la representación de la sociedad, el cual será elegido por unanimidad de los votos

**OCTAVA: Balance General y Resultados:** La sociedad cerrará su ejercicio el día 15 de Noviembre de cada año, fecha en la cual se confeccionará un balance general, con sujeción a las normas legales y criterios técnicos usuales en materia administrativa y contable, que exponga la situación patrimonial a ese momento, como así también un estado de resultados del ejercicio. Una vez confeccionado el balance general, por intermedio de uno de los gerentes, se convocará a reunión de socios, a fin de ponerlo a disposición de estos para su conocimiento y consideración, en la forma que prevé para dichas reuniones la cláusula séptima. Si por circunstancias imprevistas o falta de quórum, la reunión no pudiera realizarse, el balance se considerará automáticamente aprobado si, dentro de los 10 días corridos a contar desde la fecha fijada para la reunión de los socios, no fuera objetado por la mayoría del capital social, objeciones que, en tal caso, deben efectuarse por escrito y fundadas. El balance deberá ser considerado dentro de los 120 días de cerrado el ejercicio y puesto a disposición de los socios con 15 días de anticipación. Si el ejercicio arroja ganancias, de éstas se destinarán el 5% para la constitución de la "RESERVA LEGAL", hasta que la misma alcance el 20 % del capital social. Podrán constituirse además otras reservas facultativas que los socios decidan movilizables, dentro de los términos del artículo 70 de la ley 19.550 y sus modificaciones. Salvo lo dispuesto por el artículo 71 de la misma ley para el caso de existir arrastre de quebranto de años anteriores, el remanente de ganancias se distribuirá entre los socios a prorrata de importes y tiempos de sus respectivas integraciones de capital, acreditándose en sus cuentas particulares. Si el ejercicio arroja pérdidas, ésta se cargará a las reservas especiales y, defecto, a la reserva legal, en cuyo caso no se distribuirán ganancias futuras hasta su total reintegro. No contando esta última con suficiente saldo, el remanente se mantendrá en cuenta especial hasta que sea cubierto por futuras utilidades, teniendo presente al respecto lo dispuesto por el artículo 71 de la Ley 19.550 y sus modificaciones. Las pérdidas de capital social no importarán la disolución de la sociedad si los socios acuerdan su reintegro. -

**NOVENA: Cesión de cuotas:** Las cesiones de cuotas entre los socios podrán celebrarse con la única limitación del mantenimiento de las proporciones de capital existentes entre los socios continuadores. Si algún socio desiste de la compra, los restantes podrán adquirir proporcionalmente sus cuotas. Las que se otorgarán a favor de terceros estarán sujetas a todas las condiciones establecidas por la ley 19.550 en el artículo 152. Las cuotas de capital no podrán ser cedidas o transferidas a terceros, sino con el consentimiento unánime de los socios. El socio que se propone ceder sus cuotas deberá comunicar por medio fehaciente tal circunstancia a sus consocios; quienes deberán notificar su decisión en un plazo no mayor de 30 días, vencido el cual se tendrá como autorizada la decisión y desistida la preferencia. En la comunicación que el socio cedente haga a sus consocios deberá indicar el nombre y apellido del interesado, monto de la cesión y forma de pago. A iguales condiciones, los socios tienen derecho de preferencia de compra. Se deberá dejar constancia en el Libro de Actas de la sociedad sobre la resolución que se hubiere adoptado y su posterior inscripción en el Registro Público de Comercio. Los futuros titulares de cuotas de

capital por suscripción, cesión u otro concepto cualquiera, no adquirirán por ese solo hecho funciones gerenciales o de administración.

**DÉCIMA: Fallecimiento o Incapacidad:** En caso de fallecimiento, o por cualquier otra causa legal que importe el retiro o desvinculación de alguno de los socios, sus herederos o sucesores, podrán optar: a) por continuar en la sociedad en el lugar del socio fallecido, ausente, incapaz o eliminado. En este caso los herederos, sucesores o sus representantes legales, deberán unificar su personería y presentación en un solo y único representante frente a la sociedad, y en sus relaciones con la misma, quien no tendrá las facultades de los socios gerentes ni de los liquidadores; b) por retirarse de la sociedad percibiendo el valor proporcional que las cuotas del socio fallecido, ausente, incapaz o eliminado, puedan tener con relación al balance general, que se practicará a la fecha del fallecimiento, declaración de ausencia, incapacidad o exclusión del socio. Este balance deberá ser confeccionado dentro de los 60 días de acaecida la muerte o declaración de ausencia, incapacidad o eliminación del socio, con citación de los herederos, sucesores o representantes, a cuyos efectos deberán los mismos actuar bajo única y sola representación, unificando su personería. En el caso del apartado b) el importe resultante se le abonará a los herederos o sucesores en veinticuatro cuotas pagaderas, la primera de inmediato y las veintitrés restantes a partir de los sesenta días en veintitrés meses respectivamente, debidamente actualizadas con el interés fijado por el Banco de la Nación Argentina, para préstamos de capital ajustables, no pudiendo pretender los herederos o sucesores participación alguna en las utilidades o beneficios sociales obtenidos con posterioridad al día del fallecimiento, declaración de insania, exclusión, etc. El representante de los herederos podrá o no ser socio de la sociedad, en caso de ser socio quedará sin efecto la prohibición establecida anteriormente de ser gerente o liquidador de la sociedad. La decisión de los herederos deberá comunicarse por éstos a la sociedad, en el término de diez días de ocurrido el fallecimiento, declaración de insania, ausencia o exclusión, con nombramiento del representante frente a la sociedad. En defecto de esta comunicación se entenderá que deciden continuar en la sociedad en las condiciones fijadas por este artículo.

**DECIMOPRIMERO: Disolución y Liquidación:** La sociedad se disolverá por las causales de derecho establecidas en el art. 94 de la ley 19.550 y sus modificaciones. En tal caso la liquidación se practicará por los gerentes en ejercicio en ese momento, salvo que los socios, por las mayorías estipuladas en el punto séptimo decidan nombrar un liquidador, en cuyo caso lo harán dentro de los 30 días de haber entrado la sociedad en este estado. Los liquidadores actuarán de acuerdo a lo establecido en los artículos 101 a 112 de la ley 19.550, e instrucciones de los socios. Realizando el activo y cancelando el pasivo, el saldo tendrá el siguiente destino: a) se reembolsarán las cuotas de capital según su valor actualizado en moneda constante; y b) el remanente se distribuirá entre los socios en proporción a la participación de cada uno en las ganancias.

**DECIMOSEGUNDO: Diferencias entre los socios:** Cualquier duda o divergencia que se suscitare entre los socios acerca de la interpretación del presente documento o entre ellos y sus herederos, legatarios y/o representantes legales de un socio fallecido o incapacitado, durante la vigencia del mismo o al tiempo de la disolución, liquidación o partición de la sociedad será sometida a la decisión de los tribunales ordinarios de CABA, a cuya competencia se someten los socios, expresamente renunciando, a cualquier fuero de excepción, inclusive el Federal, si pudiese corresponderles.-

Bajo las cláusulas que anteceden, dejan constituida los otorgantes la presente Sociedad de Responsabilidad Limitada; y previa lectura y ratificación del presente documento, a cuyo fiel y estricto cumplimiento se obligan en forma legal, firman el

mismo en 3(tres) ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en el lugar y fecha más arriba indicados. -

FIRMAS. -

### **Reserva de nombre *on line* mediante el TAD (Anexo 14)**

La solicitud de reserva de nombre se realizará en forma on line exclusivamente, a través del sistema de trámites a distancia (TAD) de Nación. Para poder utilizar el TAD, primero hay que adherir el servicio ante la AFIP, ingresando con clave fiscal a <http://www.afip.gob.ar/sitio/externos/default.asp> (para más información, ver el manual de usuario del TAD <https://tramitesadistancia.gob.ar/ManualUsuario.pdf>, donde se encuentran detallados en todos los pasos para comenzar a utilizar el servicio).

La solicitud de reserva de nombre, según lo informado por IGJ, sigue siendo optativa (no obligatoria) pero si opta por solicitarla, debe realizarlo **exclusivamente en forma on line**.

El pago del trámite de solicitud de la reserva de nombre tendrá un costo de \$260 y podrá abonarse en forma electrónica o en Rapipago y, luego de acreditado el mismo, el usuario obtendrá la confirmación de la reserva de nombre solicitada.

### **Generación de Formulario 185 AFIP**

(Anexo 15)

- Si no tiene instalado el SIAP en su PC, debe descargarlo por única vez. Luego deberá instalar el aplicativo de RNS (Registro Nacional de Sociedades). Sugerimos realizarlo con asistencia técnica.

- Desde este último aplicativo se genera el Formulario 185 que deberá contener los datos fiscales de los socios y gerentes de la SRL. Es importante que al completar la denominación no se incluya el tipo societario, éste se selecciona luego desde un menú.

- A continuación, debe imprimirse el formulario completado y guardarlo (prestar especial atención a la carpeta en la cual queda guardado dicho archivo).

- Posteriormente ingresar al sitio de AFIP (puede hacerlo tanto el profesional como el representante legal de la sociedad). Acceder a la opción "Administración de relaciones de clave fiscal". Allí seleccionar Afip / Servicios Interactivos / IGJ: Inscripción de sociedades – Presentación de Declaraciones Juradas.

- Subir el archivo generado por el aplicativo (Formulario 185, ya guardado).

- El sistema efectúa una validación que puede demorar hasta una hora. Al finalizar se informará en el buzón de notificaciones electrónicas y en la e-Ventanilla.



## **Descripción de puestos**

(Anexo 16)

### **Gerente General de operaciones**

Gestionar y supervisar la ejecución de operaciones relacionadas con los productos y servicios que se brindan a los clientes, con el objetivo de garantizar la eficiencia, eficiencia de la gestión. Controlar el cumplimiento de los procesos operativos, las políticas internas, dentro del marco legal. Administrar basándose en los valores organizacionales que sirven como directriz de las labores que llevan a cabo los empleados.

Es responsable del planeamiento y seguimiento de objetivos de la operación en general. (Trabaja en forma conjunta con el Gerente del Restaurante.)

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Gerente General de operaciones		
<b>Superior Inmediato:</b> Consejo Directivo		
<b>2. Personal a cargo:</b>		
<b>Personal Directos:</b> Gerente del Restaurante y Empleados de Boutique		
<b>Personal Indirectos:</b> Jefes de Áreas y Empleados		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Licenciado en gastronomía.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Office. Recursos humanos. Vinos.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Toda la operación del establecimiento.		
<b>Principales Actividades:</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>- Seguimiento de logística del Restaurante desde el pedido de la mercadería, su entrada, su transformación en el producto final sea plato de la carta pertenezca a otra parte del servicio.</li><li>- Cierre de mes, evaluación y análisis del cumplimiento de los objetivos.</li><li>- Realizar seguimiento del cumplimiento de los procedimientos administrativos.</li><li>- Coordinación de los diversos puntos de venta y el sector de Eventos.</li><li>- Elección de proveedores.</li><li>- Deberá llevar adelante la gestión de costos, indicadores de gestión y el análisis de los desvíos y acciones correctivas.</li><li>-Contratación de servicios y tercerizaciones. Y todo lo que conlleve a un buen desenvolvimiento del negocio</li><li>- Reclutamiento de personal.</li><li>- Asistencia al personal para la resolución de las tareas.</li><li>- Promover un trabajo responsable ético y solidario con los demás miembros de la organización.</li><li>- Capacitar, coordinar y motivar equipos de trabajo.</li><li>- Diseñar e implementar un nivel de servicio acorde con las características del negocio.</li><li>- Conocimiento gastronómico en relación con la administración y control de: abastecimiento de proveedores, stocks de productos y consumos específicos.</li><li>- Conducir la implementación de nuevos procesos y procedimientos operativos y check list que generen un mejor nivel de servicio, control e información de gestión.</li><li>- Mantener los estándares de calidad, Buenas Prácticas y gestión operativa.</li></ul>		



- Control de planillas de check list para la mise en place de cocina.
- Controlar el sector de comercialización de productos. Análisis constante de su rentabilidad y abastecimiento.
- Realización de los POES de todos los sectores.
- El control de las ejecuciones de las distintas áreas buscando la mejora continua, eficiencia y eficacia para optimizar el servicio, control de los tiempos, desperdicios y en consecuencia mejorar las ganancias.

### Gerente del restaurante

Es el encargado de supervisar, controlar y estar a disposición de todo lo concerniente a la sala. Desarrolla su trabajo en el restaurante y salones. Tiene a su cargo a un equipo de camareros y ayudantes de camarero, a los cuales deberá capacitar (tarea conjunta con el gerente de operaciones sobre su sector específico), controlar y supervisar.

Entre sus funciones también está la de trabajar activamente con el departamento de cocina, el departamento de bebidas, el depósito y oportunamente con el Área de Eventos.

Está en contacto directo con el cliente, durante la ejecución del servicio en la sala y siempre disponible ante posibles reclamos. Es un trabajo muy dinámico que requiere aparte de los conocimientos técnicos: don de gentes y vocación.

Tiene como responsabilidad cumplir con los objetivos propuestos por el Consejo directivo.

Resolver problemas y tomar decisiones en el marco de sus funciones, siguiendo los procedimientos establecidos.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Gerente del restaurante		
<b>Superior Inmediato:</b> Consejo Directivo		
<b>2. Personal a cargo:</b>		
<b>Personal Directos:</b> Maitre. Cocinero en jefe. Barman.		
<b>Personal Indirectos:</b> Empleados		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Licenciado en Gastronomía.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Manejo de personal. Conocimientos de vinos.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Los salones y el patio.		
<b>Principales Actividades:</b>		
-Supervisar el montaje de mesas y elementos de apoyo, así como en la decoración y ambientación de la zona de consumo de alimentos y bebidas.		
- Supervisión directa de las catas de vinos, participación en la ejecución de maridajes de vinos y platos.		
- Comprobar que la preparación de los espacios esté en tiempo y forma.		
- Corroborar el funcionamiento correcto de maquinaria, equipos, útiles y herramientas para el trabajo de su área.		
- Controlar las actividades de servicio y atención al cliente, aplicando las normas básicas logrando la satisfacción de los requerimientos, teniendo en cuenta la estandarización de los procesos para conseguir su satisfacción.		

- Cumplir con los objetivos propuestos por el Consejo directivo.
- Resolver problemas y tomar decisiones en el marco de sus funciones, siguiendo los procedimientos establecidos.
- Colaborar en forma directa con las tres áreas bajo su tutela Barra, Restaurante y Cocina.
- Prestar la colaboración para la ejecución de los eventos, destinando adecuadamente los recursos y el personal acorde a las necesidades.
- Participar de la selección y capacitación del personal y material necesario para el desenvolvimiento óptimo del servicio en su área.
- Trabajar en colaboración directa con el Maitre para poner al tanto a las distintas áreas sobre las preferencias de los clientes, quejas o cualquier información para el mejor desenvolvimiento del servicio y su rentabilidad.

### Cocinero en jefe

Encargado de guiar y gestionar la brigada de cocina. Responsable de los sabores del restaurante y de que nos elijan no solo por la oferta de vinos sino por los platos que deben ser adecuados para el maridaje. El éxito dependerá de su trabajo en conjunto con el resto del equipo. Sera responsable de la calidad de la materia prima y el correcto manejo de las mismas. Rinde cuentas en forma directa con el gerente del restaurante. También es responsable del orden, limpieza y de que todos los aparatos de la cocina estén en funcionamiento, caso contrario debe de inmediato comunicarlo al gerente.

Siendo la cocina central la que abastece no solo al restaurant y el lounge, sino también a la cocina de terminación de eventos, la barra y la boutique es responsable del correcto traslado de los alimentos hacia dichas estaciones.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Cocinero en jefe		
<b>Superior Inmediato:</b> Gerente del restaurante		
<b>2. Personal a cargo:</b>		
<b>Personal:</b> Ayudantes, pasantes y lavaplatos		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Licenciado en gastronomía.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Maridaje de Vinos. Inocuidad alimentaria.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> La cocina y traslado de materias primas desde la recepción		
<b>Principales Actividades:</b>		
- Encargado de realizar las órdenes de compra y productos necesarios para el funcionamiento de la cocina.		
- Comprobar la calidad de los productos y su correcto almacenamiento, controlar la rotación de stock y llevar un control diario o periódico según corresponda de toda la materia prima y el material que se necesita para desarrollar la carta del restaurante como de las cocinas de terminación.		
- Diseñar la carta, el menú ejecutivo, las bandejas de la boutique y carta de opciones para los eventos y catas.		
- Elaborar el calendario de trabajo de la brigada de cocina.		

- Es el encargado de sustituir y reemplazar a los miembros de su equipo de trabajo.
- Participa conjuntamente con el Gerente General en la elección de su personal, del que es responsable.
- Es el encargado de modelar la ejecución de los platos propuestos.
- Es responsable de la ejecución de todo lo que se despache desde la cocina.
- El jefe de cocina tiene conocimientos amplios sobre alimentos, bebida de inocuidad, los cuales se los transmite a sus empleados, lo que determinara el rendimiento del grupo.
- Debe presentar informes al Gerente del desarrollo de sus funciones, y colaborar con el Gerente General de operaciones para el tratamiento de los desperdicios y de la optimización de los tiempos de los empleados.

### **Maître. Categoría 7**

Responsable de la supervisión del salón, mozos y camareros, de la distribución de contingentes, optimizando su atención y logrando un mejor desenvolvimiento operativo del servicio. Participación en el servicio de vinos espumantes y maridaje de la carta con los vinos.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
Título del Puesto: Maître		
Superior Inmediato: Gerente de restaurante		
<b>2. Personal a cargo:</b>		
Personal Directos/Turno del Cargo: Mozos, camarero, runner. Cajero. Recepcionista. / Turno Tarde		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Maître Profesional		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Sommelier u formación en vinos.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
Principales áreas de responsabilidad: Salón		
Principales Actividades:		
Supervisar:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La presentación del personal en tiempo y forma.</li> <li>- El armado de las mesas de todo el restaurante.</li> <li>- Limpieza y acondicionamiento del salón y patio.</li> <li>- Las estaciones y los expendedores de vinos que deben estar, abastecidas y en orden.</li> <li>- La disponibilidad de los lugares asignados según reservaciones.</li> <li>- Controlar todo el tiempo el restaurant, lounge y el patio.</li> <li>- Realizar una inspección preventiva de los sanitarios.</li> <li>- Comunicar oportunamente las deficiencias que existen en el salón (mobiliario, cubertería, decoración, etc.) o toda situación que provoque una demora u obstaculice el correcto desenvolvimiento operativo del servicio.</li> <li>-Estar atento las necesidades de los comensales.</li> <li>- Proveer todo el material necesario para el descorche de espumantes.</li> <li>- Asesorar al cliente en la elección de vinos y en caso de necesitarlo ayudarlo en el manejo del sistema de fraccionamiento por copas.</li> </ul>		

### **Mozo / Camarero de Salón. Categoría 6**

El mozo / camarero de salón está capacitado, para realizar el servicio de alimento y bebidas, organizar su plaza de trabajo, acondicionar los recursos materiales, dar la acogida, vender, asistir y atender el comensal, desde su ingreso hasta su salida del establecimiento. Busca lograr satisfacer las expectativas del cliente brindando servicios de calidad, atendiendo y gestionando las quejas y reclamos y respetando los procedimientos del establecimiento.

Este profesional tendrá capacidad para actuar como responsable del área de salón y colaborando con el equipo de trabajo en el proceso de servicio de alimentos y bebidas.

Este profesional tendrá capacidad para actuar con autonomía en el proceso de servicio de alimentos y bebidas. Estará en condiciones de tomar decisiones en situaciones complejas y no rutinarias que se les presenten en las operaciones de servicios, aplicando criterios de la calidad y según los objetivos establecidos por la organización.

Brindará asesoramiento en el manejo de las máquinas expendedoras de vinos. Y en el maridaje de los mismos

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Mozo / Camarero de Salón.		
<b>Superior Inmediato:</b> Maître		
<b>2. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Cursos Oficiales que se realizan en Centros de Formación Profesional.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Inocuidad alimentaria. Conocimiento de vinos.		
<b>3. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Salón		
<b>Principales Actividades:</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>- Llegar a tiempo cada día al trabajo, aseado y alerta, con el uniforme completo y sin arrugas ni manchas.</li><li>-Prepare o Apague todo en su área de trabajo según las listas de verificación y cierre de estación</li><li>- Atienda continuamente la estación y a los clientes a menos que se encuentre en su tiempo libre o que su supervisor le indique otra cosa.</li><li>- Mantenga las condiciones de seguridad y sanidad para servir alimentos de acuerdo con los estándares de la empresa.</li><li>- Practique constantemente las técnicas de ventas sugeridas.</li><li>- Garantice la satisfacción del cliente e informe al maître sobre un cliente insatisfecho.</li><li>- Ayude a sus colegas cuando sea necesario.</li><li>- Mantenga la unidad preparada y limpia durante todo el turno.</li><li>- Desarrolle todas las tareas adicionales asignadas por su supervisor, entre estas:<ul style="list-style-type: none"><li>- Mantenimiento y surtido de los mostradores tareas de servicio con todos los condimentos, aderezos, cubiertos y platos requeridos para el servicio de nuestros clientes.</li><li>- Asegurarse que el restaurante está listo para cerrar al final del día, reajustar y surtir</li></ul></li></ul>		

de nuevo para el siguiente día.

- Estar atento a los dispensers, se encuentren siempre completos.
- Desarrolle cualquier otro deber asignado por su supervisor inmediato.
- Instrucción y asesoramiento a los clientes sobre el manejo y el maridaje de las máquinas expendedoras de vino.
- Llevar un control de la loza o copas que se rompen y los cubiertos que se extravían. Rendir cuenta de los mismos oportunamente.

**Runner:** Se encarga del traslado de comandas a las mesas. Si bien se lo ve en el salón su contacto directo es con el jefe de cocina ya que su base de operaciones es mas que el salón el lugar de salida de los platos.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Runner		
<b>Superior Inmediato:</b> Jefe de cocina		
Formación: Cursos oficiales de Servicio de salón y cocina básica.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Inocuidad alimentaria. Identificar los principios básicos de elaboración de diversos tipos de comidas.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Salida de los platos de la cocina		
<b>Principales Actividades:-</b> Llevar los platos desde la cocina hasta la mesa y bajarlos a los comensales con las temperaturas y en la forma establecida por el Jefe de cocina, determinadas por la carta. - Colaborar con los camareros.		

### **Barman. Categoría 6**

Encargado de efectuar todos los despachos de pedidos en el bar. Deberá tener profundo conocimiento sobre bebidas en cuanto a marcas, origen, procesos de producción, clases y todo lo relativo al vino, formas ideales de beberlo, etc. Es el superior en su sección debe estar pendiente de la atención que presten los asistentes, es responsable de las bebidas que se encuentran en la sección como también de todos los materiales y demás elementos dejados a su cargo. Supervisa también la organización y el aseo del sitio de trabajo. Dirige al ayudante de barra. Deberá tener memoria, conocimiento, velocidad, precisión, personalidad, actitud carisma, pues su contacto con los clientes es directo y permanente. Está a cargo de efectuar todos los inventarios del bar.

Debe asesorar sobre vinos y maridaje a los clientes. En la barra debe atender a los comensales que desean un servicio más personalizado y prefieren un asesoramiento más dinámico.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Barman		
<b>Superior Inmediato:</b> Gerente del Restaurante		

<b>2. Personal a cargo:</b>
<b>Personal Directo/Turno del Cargo:</b> Ayudante de barra. Turno Tarde-Noche
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>
Formación: Sommelier
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares
Otros conocimientos: Bar tender. Experto en Maridaje.
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Barra
<b>Principales Actividades:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocer todos los tipos de bebidas disponibles en el bar.</li> <li>- Debe conocer el almacenamiento correcto de los vinos.</li> <li>- Levantar inventarios para solicitar el faltante al almacén.</li> <li>- Atención a los clientes, presentación de la carta para la elección de los platos.</li> <li>- Servir bebidas y los platos que desean degustar en la barra.</li> <li>- Control de botellas cerradas y vendidas.</li> <li>- Cerrar y abrir la barra.</li> <li>- Es responsable de todos los artículos de la barra.</li> <li>- Está a cargo del expendio del café de su sector. El mantenimiento de la máquina, el surtido y abastecimiento de las capsulas.</li> <li>- Distribuye y evalúa las tareas de su ayudante.</li> <li>- Forma en vinos a sus subalternos.</li> <li>- Asesora sobre vinos a los clientes.</li> <li>- Solicitudes de compra según sea necesario</li> <li>- Supervisar la limpieza del personal y del área física de la barra, prestando especial atención a los posibles peligros para la salud.</li> <li>- Resolver las quejas de los clientes de acuerdo con las directrices de la empresa.</li> <li>- Supervisar la preparación de las bebidas y asegurar la calidad del producto servido.</li> </ul>

### **Ayudante de Barra. Categoría 3**

Es la persona encargada de ayudar y auxiliar el Barman, esta en aprendizaje permanente. Realiza mise and place, repone las bebidas. Participa activamente en la atención al cliente de acuerdo a su grado de formación.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Ayudante de Barra		
<b>Superior Inmediato:</b> Barman		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Estudiante de Sommelier		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Bartender. Servicio de Salón. Cursos de cocina. Inocuidad alimentaria.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Barra		
<b>Principales Actividades:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Efectuar el mise en place de materiales.</li> <li>- Mantener el orden y aseo la parte de servicio (dentro de la barra).</li> <li>- Durante el servicio auxilia al barman en servicio.</li> </ul>		

- Alista la cristalería y complementos de barra.
- Recibe los pedidos del almacén contando cantidades y revisando calidad.
- Atención al cliente de acuerdo a su grado de formación.

### **Cocinero. Categoría 6**

Es el responsable de la elaboración y cocimiento de las comidas y de las reglas propias del arte culinario. Ordena y distribuye las tareas de su sector, supervisando el proceso de pelado de frutas y verduras, su lavado y procesamiento, higiene, tratamientos y procedimiento sobre carnes, la preparación de los ingredientes en frío, batidos o tareas afines, así como también se responsabiliza del despacho de las comidas.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Cocinero		
<b>Superior Inmediato:</b> Jefe de cocina		
<b>2. Personal a cargo:</b>		
<b>Personal:</b> Ayudante de cocina		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Profesional gastronómico		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Cursos oficiales de sommelier o enología. Maridaje. Inocuidad alimentaria.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Cocina		
<b>Principales Actividades:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración de los platos.</li> <li>- Solicitar las materias primas para elaborar los platos de la carta.</li> <li>- Supervisa a los cocineros de rangos inferiores, los aprendices o ayudantes, que se dedican a la preparación de los alimentos previa a la cocción.</li> <li>- Gestionar el equipo y la distribución de tareas.</li> <li>- Gestionar el tiempo, cocción y preparación de los alimentos.</li> <li>- Realizar tareas administrativas correspondientes de su sector.</li> <li>- Reemplaza al jefe de cocina en su ausencia.</li> <li>- Mantener seguir y exigir estrictas normas de salud, higiene y seguridad alimentaria.</li> </ul>		

### **Ayudante de cocina. Categoría 3**

Los ayudantes de cocina colaboran con los chefs o cocineros en la preparación de los alimentos, sobre todo del Mise en Place. Entre sus funciones principales destaca el mantenimiento de la higiene y el orden de la cocina y los utensilios.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Ayudante de cocina		
<b>Superior Inmediato:</b> Cocinero		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: estudiante con mitad de la carrera de profesional gastronómico aprobado. O título equivalente.		

Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares
Otros conocimientos: curso de inocuidad alimentaria. Manejo de materias primas.
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> la cocina
<b>Principales Actividades:</b> - Los ayudantes de cocina trabajan bajo la supervisión de chefs o cocineros realizando las tareas básicas, en trabajos rutinarios de la cocina, tales como: - Ayudar a los cocineros a preparar los alimentos. - Medir y mezclar ingredientes. - Preparar los platos para servir. - Trasladar del almacenamiento hacia la cocina las materias primas o suministros para la realización de los platos de la carta. - Almacenar mercadería. - Mantener la cocina y la zona de trabajo limpia. - Preparado de víveres en crudo, como selección y picado de hortalizas y frutas, rebozos, batidos y picados, purés, etc. - Acondicionamiento de las preparaciones en recipientes de cocción, siguiendo las instrucciones del Cocinero. - Colocación y extracción de las comidas en bocas de fuego y hornos en las oportunidades que el Cocinero le indique.

### **Cajero. Categoría 5**

Cumplirá, tareas de caja o adición. Garantizar las operaciones de una unidad de caja, efectuando actividades de recepción, entrega y custodia de dinero en efectivo, cheques, voucher, giros, tarjetas de débito y crédito y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Cajero		
<b>Superior Inmediato:</b> Maitre		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Estudiante de ciencias económicas.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Manejo de Excel y títulos de créditos. Conocimientos en manejo de salón. Conocimientos del sistema de facturación.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Recinto de la caja		
<b>Principales Actividades:</b> - Recibir efectivo, tarjetas (debito – crédito), cheques, voucher, giros y todo otro método de pago o cancelación de los servicios prestados por la institución. - Cancelar toda deuda que se le indique pagar en forma específica por el Gerente (Dejando constancia de dicha indicación por escrito). Recibiendo constancias de dichos pagos y rendirlos a fin de turno. - Llevar un registro de los movimientos de caja desde el inicio de su turno hasta el cierre del mismo.		



- Rendir los movimientos de caja a autoridad asignada al efecto.
- Responder ante el requerimiento del Maitre, Gerente, Contadores o Consejo Directivo sobre sus funciones en caso de ser necesario.
- Guardar de forma diligente todo comprobante recibido en situación de sus funciones, depositarlo en sobre cerrado fechado y firmado en la gerencia al finalizar su turno.
- Entregar al cierre del día la caja con arqueo de efectivo y demás comprobantes.

### **Bachero Categoría 1**

El bachero cumple una función de soporte de los sectores operativos del restaurante como la cocina y los salones, asistiéndolos de manera constante en el lavado de vajilla, cristalería y utensilios de la cocina, limpiando equipos o dando apoyo a otras áreas del establecimiento, en sus ratos ociosos. Es responsable de toda la limpieza de su sector y de realizarlo de la manera de cuidar el material que se le asigno.

Es responsable del manejo de residuos. Y la limpieza de ese sector anexo al recinto de limpieza propio.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Ultima revisión:
<b>1. Identificación</b>		
<b>Título del Puesto:</b> Bachero		
<b>Superior Inmediato:</b> Cocinero en jefe		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Estudiante de gastronomía. Cursos de inocuidad alimentaria.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Cursos de cocina. Manejo de residuos. Sanidad alimentaria.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Lavadero y recinto de desperdicios.		
<b>Principales Actividades:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es responsable de lavar todo el material que sea utilizado en la cocina para la producción de alimentos, también deberá de lavar la loza, cubertería y cristalería.</li> <li>- Limpiar los equipos de trabajo como bachas, baldes, equipos y otras herramientas de trabajo.</li> <li>- Asegurarse que los residuos estén a una temperatura adecuada para evitar olores durante el servicio.</li> <li>- Mantener limpio el recinto de residuos.</li> <li>- Al cierre del establecimiento retirar los residuos del establecimiento hacia los contenedores municipales.</li> <li>- Entregar su sector en condiciones adecuadas, colaborar con la limpieza de la cocina una vez cerrada la misma.</li> <li>- Controlar el mantenimiento de las máquinas de lavado y solicitar oportunamente el mantenimiento de las mismas. Asimismo, anotar al Jefe de Cocina o al Gerente de operaciones.</li> <li>- Reponer todos los productos de limpieza y sanitizantes, desengrasantes utilizados tanto en las máquinas lavavajilla como en la bacha, además los elementos de limpieza como rejillas, rollos de papel, etc.</li> <li>- Debe llevar un inventario de la vajilla o materiales que se rompen, el que será periódicamente rendido al Cocinero en Jefe.</li> </ul>		

### Vendedor Categoría 5

Es el responsable de la venta a los clientes, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este adquiere los productos que se ofrecen.

Debe tener un amplio conocimiento de los vinos que se ofrecen y de los menús que propone el chef para la venta del área.

Debe llevar un control de las ventas, del stock de los productos y llevar un registro de las sugerencias de los clientes.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Última revisión:
<b>1. Identificación</b>		
Título del Puesto: Vendedor		
Superior Inmediato: Gerente General de operaciones.		
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>		
Formación: Estudiante intermedio de sommelier. Estudiante intermedio de gastronomía.		
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares		
Otros conocimientos: Inocuidad alimentaria. Conocimiento de Office.		
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>		
Principales áreas de responsabilidad: Boutique y Cava.		
<b>Principales Actividades:</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>- Consolidación de cartera de clientes.</li><li>- Prospección y captación de otros clientes.</li><li>- Argumentación y cierre de ventas suficientes para cumplir con las cuotas asignadas.</li><li>- Elaboración de informes cuantitativos que recogen su actividad y resultado.</li><li>- Elaboración de informes del grado de aceptación de los productos y sugerencias de los clientes.</li><li>- Mantener la limpieza y el buen aspecto de su sector, como así mismo de su presentación personal.</li><li>- Responsable de la higiene de la heladera exhibidora y de solicitar al jefe de cocina el stock necesario acorde al registro de los movimientos que debe realizar a diario.</li><li>- Tener siempre a disposición los vinos y copas para responder inmediatamente ante la solicitud de los clientes.</li><li>- Preparación de ofertas y presupuestos para los clientes, que deberán ser aprobadas por el gerente de operaciones.</li><li>- Proponer mejoras sobre su sector y comunicarlas periódicamente al gerente de operaciones.</li><li>- Rendir cuentas periódicas de las ventas y stock al Gerente de Operaciones.</li></ul>		

### Recepcionista Categoría 6

Recibe a los clientes, es el primer contacto con ellos por lo que deberá ser amigable cortés, conocer el servicio, debe ser eficaz sincronizada para un mejor desarrollo del puesto.

Toma reservas, llevar control de las mesas y recibirá los comensales y les asignará lugares, informar a otros sectores sobre movimiento de las reservas. Efectuar las tareas administrativas del sector.

	Descripción del Puesto	
	Aprobado por: Consejo Directivo	Última revisión:
<b>1. Identificación</b>		

<b>Título del Puesto:</b> Recepcionista
<b>Superior Inmediato:</b> Maitre
<b>3. Calificación (requisitos mínimos):</b>
Formación: Estudiante de Hotelería o afines de hospitalidad y servicio. Cursos oficiales de Servicio de salón.
Experiencia Profesional: Preferentemente experiencia previa mínima de un año en puestos similares
Otros conocimientos: Idiomas, ingles preferentemente.
<b>4. Áreas de Responsabilidad:</b>
<b>Principales áreas de responsabilidad:</b> Recepción
<b>Principales Actividades:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recibir a los clientes y acompañarlos hasta su mesa.</li> <li>- Estar al tanto del menú para contestar dudas de los clientes.</li> <li>- Explicar a los que asisten por primera vez como es el manejo de las máquinas expendedoras, caso de muchos ingresos derivarlos con algún mozo.</li> <li>- Maneja libros de las reservas.</li> <li>- Atiende el teléfono.</li> <li>- Hace Relaciones Públicas.</li> <li>- Despide a los clientes.</li> </ul>

### **Política de reclutamiento y capacitación**

Ejemplo de publicación:  
(anexo 18)

El Guyot Wine bar seleccionará: Mozo/Camarero

Se requiere una persona con buen trato, simpático con habilidades de comunicación. Que sepa escuchar con atención. Sentido de oportunidad. Que pueda lidiar con situaciones estresantes y sepa desenvolverse de la manera más diligente posible. Buena memoria. Adecuada gestión de recursos y tiempo. Hacer buen uso de la educación con un trato amable con simpatía, pero siempre guardando las formas de trato. Que tenga el deseo de una constante formación. Proactiva, dinámica y con ganas de crecer y desarrollarse profesionalmente.

Un camarero profesional formado, aporta a su perfil los conocimientos para adaptarse a cualquier establecimiento, independientemente de su funcionamiento, le aporta la capacidad para conocer otras funciones que le ayudarán a desarrollar las suyas propias manteniendo una cohesión. Conocimientos que le permitirán ir 'más allá' de sus funciones.

Serán sus principales tareas:

1. Organizar la Mise en place del área de servicio
2. Recibir al comensal, vender alimentos y/o bebidas
3. Gestionar la comanda y servir alimentos y/o bebidas
4. Cerrar el servicio
5. Atender y gestionar las quejas y reclamos

La posición requiere actitud emprendedora, capacidad de trabajo en equipo, autonomía, buen manejo de las relaciones interpersonales y capacidad de negociación.

Se valorarán aquellos candidatos que posean cursos oficiales de Seguridad alimentaria. Inocuidad alimentaria y afine.

Se ofrece: Puesto efectivo, relación de dependencia Remuneración acorde lo establece Uthgra.

Zona de trabajo: Centro

A los interesados por favor enviar CV sin omitir remuneración pretendida a El Guyot Wine Bar Paraguay 1300.

Sobre la empresa, la Misión, los objetivos y metas de la empresa.

Políticas generales de la empresa: horario, día, lugar y hora de pago. Qué se debe hacer cuando no se asiste al trabajo. Sanción correspondiente en caso de faltas no justificadas

Áreas de servicio para el personal.

Presentaciones: Con el supervisor o jefe directo. Con los compañeros de trabajo. Con los subordinados, en su caso.

Ubicación del empleado en su puesto de trabajo: Objetivo del puesto. Labores a cargo del empleado. Cómo esperas que el empleado desempeñe su trabajo. Otros puestos con los que tiene relación.

Normas de seguridad: En dónde están los extinguidores. Cuáles son los lineamientos de seguridad e higiene. En dónde está ubicado el botiquín, qué contiene y cuándo se puede hacer uso de él. Al recorrer la empresa asegurarse que haya entendido con claridad cada punto importante de la empresa, las rutas de evacuación, áreas de peligro o restringidas, áreas de recreación en los tiempos de descansos, etc.

Áreas de servicio al personal. Enséñale el baño; el comedor, la sala de descanso, los casilleros, etcétera.

Con el supervisor o jefe directo se habla sobre: Nombre del puesto. Objetivo del puesto. Por qué y para qué está hecho este puesto. Funciones del puesto (labores que están a cargo del empleado). Describe con claridad y minuciosidad qué es lo que va a hacer el trabajador y cómo tiene que hacerlo. Cómo esperas que se desempeñe en el trabajo. Qué se espera que logre con sus funciones el empleado. Desempeño, la responsabilidad, de cómo debe manejar la información. Explicarle cómo debe ser su conducta y su presentación. Cómo va a ser evaluado su desempeño.

A los quince días o al mes de trabajo, se mande a llamar para preguntarle cómo va y quizá repasar con él alguno de los puntos del Programa de inducción.