

Universidad FASTA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Administración de
Empresas

Trabajo Final Integrador

“Buen día”



Autor: Jimena Aguilar

Tutor: Walter A. Constante

Año: 2023

Resumen ejecutivo

Buen día es un negocio que se dedica a la elaboración y venta de desayunos sorpresa en la ciudad de San Salvador de Jujuy. El objetivo principal es ofrecer un servicio de alta calidad, que se diferencie de la competencia por medio de la innovación y personalización de sus productos.

El mercado de desayunos sorpresa en la ciudad de San Salvador de Jujuy es bastante informal, lo que representa una amenaza para el negocio, pero también una oportunidad para destacarse. Además, existen amenazas como la inestabilidad económica y política en la región, así como la alta competencia de productos sustitutos y los altos costos laborales. A pesar de esto, Buen día cuenta con fortalezas como la propiedad del local, que le da una mayor estabilidad en el mercado, así como la disponibilidad de opciones para cada tipo de alimentación, lo que les permite satisfacer una amplia variedad de gustos y necesidades de los clientes.

Para hacer frente a la competencia, se ha elegido la estrategia de diferenciación. De esta manera, se busca atraer a un público objetivo compuesto por personas mayores de 20 años, de clase media y alta, que estén dispuestos a pagar un precio acorde a la calidad del producto que reciben. Buen día ofrece siete tipos de desayuno sorpresa, que van desde opciones clásicas hasta opciones vegetarianas, veganas y sin gluten, con precios que oscilan entre 6000 y 7500 pesos. El canal de distribución es directo, a través de su sitio web con tienda o en el mismo local, lo que les permite mantener un mayor control sobre la calidad del producto y los plazos de entrega. Además, se ha establecido una alianza con el proveedor "Balbi" para garantizar la calidad y frescura de los productos, y se han estandarizado los productos en días especiales, como cumpleaños o el día de la madre, para asegurar la eficiencia en la producción y entrega de los desayunos. La ubicación elegida para el negocio es céntrica, en General Alvear 1030, lo que les permite estar en una zona con alta afluencia de personas y una mayor visibilidad para los clientes potenciales.

Con un VAN negativo y una TIR del -39,65%, se concluye que el negocio no es rentable.

Índice

Resumen ejecutivo.....	2
Introducción.....	5
La idea del negocio.....	6
La empresa.....	7
Nombre de la empresa.....	7
Historia de sus miembros.....	7
Misión.....	7
Visión.....	8
Valores.....	9
Diagnóstico organizacional.....	10
Macro entorno.....	10
Análisis Pestel.....	10
Matriz de evaluación de factores externos.....	20
Micro entorno.....	21
Las cinco fuerzas de Porter.....	21
Matriz de evaluación de factores internos.....	22
Matriz de perfil competitivo.....	23
Matriz de grupos estratégicos.....	25
FODA.....	26
Matriz FODA.....	26
Objetivos.....	27
Estrategias.....	29
Mercado objetivo.....	30
Investigación exploratoria.....	30
Segmentación de mercado.....	32
Investigación de mercado.....	33
Demanda potencial.....	35
Desarrollo del nuevo negocio.....	36
Producto.....	36
Precio.....	42
Distribución.....	43
Promoción.....	45

Sitio web.....	45
Redes sociales.....	48
Producción y operaciones.....	51
Recursos tangibles	51
Recursos intangibles	52
Organigrama	52
Localización y Layout	54
Proveedores	57
Presupuesto	59
Presupuesto de ingresos.....	59
Presupuesto de egresos	60
Costos variables	60
Costos fijos	61
Sueldos y cargas sociales	61
Inversión inicial	61
Flujo de fondos proyectado.....	62
Tasa de corte.....	63
Valor actual neto.....	64
Tasa interna de retorno	65
Conclusión.....	65
Recomendaciones finales.....	66
Anexos.....	68
Encuesta	68
Descripción de funciones y habilidades	74
Cálculo de costos variables.....	81
Inversión inicial	82
Sueldos y aportes	84
Impuesto inmobiliario provincial	87
Tasas Uruguay.....	88
Bibliografía	88

Introducción

En el mundo empresarial de hoy, donde la competencia es cada vez más difícil, el poder lograr generar un producto que marque diferencia con el resto es de vital importancia. Ya no solo basta con fabricar un producto de características básicas si no que éste debe poseer un valor agregado que transmita al cliente la sensación de exclusividad. Los medios de comunicación permiten que el contacto entre empresa y cliente sea más directo y fluido, lo que representa una llave para recolectar la información necesaria con el objetivo de poner en el mercado opciones que sean llamativas, adecuadas a los requerimientos de cada consumidor.








En este contexto, la sociedad demanda servicios innovadores que ofrezcan alternativas para expresar detalles afectuosos, de reconocimiento o para celebrar ocasiones especiales que trasciendan las tradicionales serenatas, cajas de bombones, ramos florales, cartas o tarjetas de celebración, y, que tengan la cualidad de sorprender gratamente con un contenido altamente significativo en medio de la modernidad.

Uno de esos servicios, y el que ocupa este trabajo, es el desarrollo de un negocio dedicado a la elaboración de desayunos y meriendas sorpresas. Es sabido que en la actualidad el ritmo de vida de los adultos es más agitado que en el pasado, y que, como consecuencia de ello, disponen de menor tiempo si desean crear un detalle único y especial para un ser querido. Por otro lado, las elecciones de alimentación de hoy en día son cada vez más variadas, lo que lleva a pensar opciones diferentes que se adapten a cada necesidad.

De la combinación de los factores antes nombrados surge “Buen día”, una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de desayunos y meriendas especiales, orientadas para cada tipo de alimentación, donde se prioriza utilizar los mejores materiales para obtener la satisfacción total del cliente y fidelizarlo.

La idea del negocio

Un desayuno o una merienda son momentos del día donde la persona se toma un tiempo para detenerse del ajetreo diario y alimentarse intentando cubrir de la mejor manera posible las necesidades nutricionales de su organismo. Existen tantos gustos por diferentes comidas como personas en el mundo, aunque los tipos de alimentación sí pueden aunarse en grandes grupos, como, por ejemplo: comida light, comida proteica, comida cetogénica, comida sin tacc, comida vegana, comida vegetariana, etc. En este sentido se entiende que cada grupo respeta parámetros alimenticios, donde se permiten ciertos alimentos y otros están prohibidos. Sobre la base de esta lógica, respetando las elecciones alimenticias de los futuros clientes, nace “Buen día”, una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de desayunos y meriendas en la ciudad de San Salvador de Jujuy. Se pretende ofrecer una gama de productos para cada necesidad, con el plus de convertir cada desayuno o merienda en un obsequio especial, a saber:

-  Desayuno / merienda Dulce
-  Desayuno / merienda Light
-  Desayuno / merienda Keto
-  Desayuno / merienda Sin Tacc
-  Desayuno / merienda Proteico
-  Desayuno / merienda Kids
-  Desayuno / merienda Vegano

Estos 7 tipos de productos serán ofrecidos al mercado en un empaque especial para cada ocasión que será elegido por el cliente al momento de comprar. De esta manera por ejemplo se podrá optar por un desayuno Kids tanto para un cumpleaños como para el día del niño ya que el empaque será un diferenciador.

La empresa

Nombre de la empresa

El nombre elegido es Buen día, una frase muy común y popular en la cultura mundial que dicen las familias al levantarse por la mañana. El deseo de un buen día además de significar afrontar el día con buen humor, energía, es una expresión cordial en todo ámbito hispanohablante.

Historia de sus miembros

La empresa nace del deseo de sus socias, la Sra. Jimena Alejandra Aguilar Técnica Superior en Administración de Empresas residente de la ciudad de San Salvador de Jujuy, quien adquirió amplia experiencia en el área Comercial (en Ventas, Atención al Público y administración de la Confitería “Viva María”), junto a la Srta. Alejandra Esqueti Chef Profesional y Pastelera residente de la Ciudad de San Salvador de Jujuy, quien tiene amplia experiencia en la elaboración artesanal de panificado dulces y salados, además forma parte del personal responsable del Área de Panadería del Restaurante “La Cabrera” (uno de los restaurantes más prestigiosos y reconocidos por su nivel culinario), ambas se reúnen de común acuerdo puesto que resulta tentador unir las experiencias y el conocimiento de las dos para invertir en un Proyecto que ofrezca a la comunidad jujeña una opción diferente para agasajar a un ser querido brindando mediante un Desayuno/Merienda Sorpresa un producto de calidad respetando y cuidando la salud de cada cliente.

Misión

Brindar una solución única para aquellos que buscan regalos significativos. Sorprendemos y alegramos a nuestros clientes con deliciosos desayunos sorpresa, adaptados a diferentes necesidades y ocasiones, respetando todas las opciones de alimentación.

Justificación: La misión de "Buen día" se basa en la premisa de brindar una solución única para aquellos que se enfrentan al desafío de encontrar un regalo significativo. En la sociedad actual, muchas personas se encuentran en la búsqueda de obsequios especiales que reflejen su afecto y consideración hacia sus seres queridos. Sin embargo, esta tarea puede resultar abrumadora y generar incertidumbre sobre qué regalar.

"Buen día" se posiciona como una respuesta a esta necesidad al ofrecer desayunos sorpresa. Estos desayunos no solo son deliciosos y nutritivos, sino que también están diseñados para adaptarse a diferentes tipos de necesidades alimentarias. Al proporcionar una amplia gama de opciones, "Buen día" garantiza que cada cliente encuentre un desayuno sorpresa adecuado para la ocasión y los gustos del destinatario.

La misión de sorprender y alegrar los corazones de los clientes se basa en la idea de que un regalo significativo no solo se trata de la calidad y el sabor de los alimentos, sino también de la emoción y la satisfacción que genera en quienes lo reciben. Al crear experiencias únicas y memorables a través de sus desayunos sorpresa, "Buen día" logra transmitir emociones positivas y afecto hacia los seres queridos.

Además, al ser una empresa comprometida con el respeto por todas las opciones de alimentación, "Buen día" demuestra una actitud inclusiva y consciente de las necesidades individuales de cada cliente. Esta filosofía se refleja en la diversidad de opciones disponibles, lo que permite que las personas puedan expresar su cariño de una manera auténtica y en línea con sus valores personales.

Visión

En Buen día, aspiramos a convertirnos en un referente reconocido en el mercado de desayunos sorpresa, ofreciendo productos innovadores que contribuyan a la nutrición y satisfacción de nuestros clientes. Nos esforzamos por ser la opción preferida de aquellos que buscan regalos únicos y deliciosos, estableciendo así un lugar destacado en la industria de regalos alimenticios.

Justificación: La visión de convertirse en un referente reconocido en el mercado de desayunos sorpresa se basa en la realidad y las limitaciones del contexto en el que opera la empresa. Si bien es cierto que competir con grandes empresas de la industria alimentaria







como Molinos Rio de la Plata o Arcor puede resultar difícil, "Buen día" encuentra su nicho específico en el mercado al enfocarse en la oferta de desayunos sorpresa únicos y personalizados.

La empresa reconoce que no es realista aspirar a convertirse en líder de alimentación en general, dado que su enfoque está dirigido específicamente a los desayunos sorpresa. Sin embargo, al establecerse como un referente en este segmento en particular, "Buen día" busca posicionarse como la opción preferida de aquellos que buscan regalos especiales y deliciosos para sorprender a sus seres queridos.

La visión de ofrecer productos innovadores que contribuyan a la nutrición y satisfacción de los clientes demuestra un compromiso con la calidad y la excelencia en la selección de ingredientes y la preparación de los desayunos sorpresa. Además, al brindar una atención personalizada y la capacidad de crear experiencias sorprendentes y memorables, "Buen día" busca diferenciarse de la competencia y generar un impacto positivo en la vida de sus clientes.

La visión también se alinea con el objetivo de establecer un lugar destacado en la industria de regalos alimenticios. A través de la dedicación en la creación de desayunos sorpresa excepcionales y el enfoque en satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, "Buen día" busca ganar reconocimiento y ser la elección preferida de aquellos que buscan un regalo único y significativo.

Valores

-  Trabajo en equipo: considerando valioso cada etapa del proceso total.
-  Flexibilidad: adaptándonos a los cambios a los que tiende el mercado.
-  Orientación al cliente: pensando en ellos en primer lugar en la toma de decisiones.
-  Sustentabilidad ambiental: optando siempre por insumos que dañen los menos posible el medio ambiente.
-  Compromiso: ante el cliente y el equipo de trabajo.
-  Pasión: tanto en la elaboración como en la fidelización del cliente.

Diagnóstico organizacional

Macro entorno

Análisis Pestel

Entorno político

El panorama político en Argentina se ve influenciado por las próximas elecciones presidenciales y las diversas propuestas de los candidatos. Javier Milei, representante del liberalismo, aboga por reformas de primera, segunda y tercera generación con el objetivo de reducir el tamaño del Estado a través de la reducción del gasto público, la eliminación del déficit fiscal, la eliminación de las retenciones a las exportaciones y la reducción de impuestos, entre otros aspectos. En caso de que Milei resulte elegido, es probable que se implementen políticas económicas más orientadas al libre mercado y al sector privado, con un enfoque en la reducción del gasto estatal y la promoción de la inversión y la competitividad.

Por otro lado, la coalición Juntos por el Cambio, conformada por partidos como el PRO, la UCR y la Coalición Cívica, presenta diferentes perspectivas dentro de sus propios candidatos. Horacio Rodríguez Larreta propone un plan integral que incluye la apertura de las exportaciones y la eliminación del cepo cambiario, pero aún no ha presentado formalmente su propuesta detallada. Patricia Bullrich, por su parte, muestra una postura más enfocada en el ordenamiento del país y la mejora de la seguridad. Ambos candidatos buscan implementar medidas que promuevan el crecimiento económico y reduzcan las restricciones, aunque con énfasis en áreas específicas.

El partido Justicialista, conocido anteriormente como Frente de Todos y ahora Unión por la Patria, se alinea bajo lemas relacionados con la justicia social y la intervención estatal en la economía para garantizar derechos. Su candidato es Sergio Massa, actual ministro

de economía, y es probable que se promuevan políticas más orientadas hacia la redistribución de la riqueza y la protección de los sectores más vulnerables de la sociedad.

En el futuro, la elección de un candidato u otro podría generar cambios significativos en la política argentina. La adopción de propuestas liberales, como las planteadas por Javier Milei, podría implicar una mayor apertura económica, la reducción del gasto público y la promoción de la inversión privada. Por otro lado, las propuestas de Larreta y Bullrich dentro de Juntos por el Cambio podrían enfocarse en temas específicos como la apertura de las exportaciones y la mejora de la seguridad.

Bajo la perspectiva del Justicialismo, es probable que se prioricen políticas de intervención estatal para abordar la desigualdad social y garantizar derechos básicos a través de la redistribución de la riqueza.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que estas proyecciones están sujetas a cambios y que los candidatos aún deben presentar formalmente sus propuestas detalladas. La implementación real de estas ideas y políticas dependerá de múltiples factores, incluyendo el apoyo político y la capacidad de implementación una vez en el poder. Además, es posible que los candidatos realicen ajustes en sus propuestas durante el curso de la campaña electoral.

El entorno político en Argentina, marcado por las próximas elecciones y las diferentes propuestas de los candidatos, podría influir en "Buen día" de manera significativa. La elección de un candidato con enfoque liberal podría abrir oportunidades para un ambiente económico más favorable y fomentar la inversión, pero también podría generar incertidumbre. Las propuestas orientadas a la apertura de exportaciones y seguridad podrían impulsar la expansión y la estabilidad del negocio. Sin embargo, la incertidumbre inherente al proceso electoral y las políticas futuras requieren que "Buen día" se mantenga adaptable y ágil en su estrategia para enfrentar posibles cambios en el marco político y económico.

Entorno económico

Argentina atraviesa graves problemas económicos. La inflación tiene un índice interanual de 102,5%. En diciembre de 2022, el Estimador mensual de actividad económica

(EMAE) registró una caída de 1,2% en la comparación interanual, y una disminución de 1,0% respecto a noviembre en la medición desestacionalizada. Por su parte, el sector Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (-18,0%) fue el que registró la mayor caída en la comparación interanual, seguido de Industria manufacturera (-2,1%) y Comercio mayorista, minorista y reparaciones (-1.1%): entre los tres aportaron -1.41 puntos porcentuales a la caída interanual del EMAE. (Indec, 2022)ⁱ. Al 20 de marzo de 2023 el valor de 1 (una) Canasta Básica Total tipo 2 según INDEC es de \$177.063.

Los argentinos tradicionalmente se vuelcan al dólar como moneda de reserva o colocan sus pesos en plazos fijos. Pero fuertes controles de capital (conocidos aquí como "cepos") han restringido muchísimo el acceso al billete verde. En tanto, con intereses que no siempre le ganan a la inflación, los plazos fijos resultan poco atractivos y, aunque existen algunos que se ajustan por inflación, hay muchas trabas para acceder a ellos. Ante este escenario, quienes tienen salarios con "paritarias" (o aumentos por inflación), y pueden llegar a fin de mes con algo de dinero en sus bolsillos, optan crecientemente por hacer algo que, a primera vista, suena como un oxímoron económico: ahorrar gastando. En vez de comprar dólares o depositar su excedente de pesos en el banco, muchos consideran una mejor inversión usarlos para adquirir productos que duran, desde latas de atún, shampoo y botellas de vino hasta bienes durables como ropa, celulares, electrodomésticos y motocicletas. Este fenómeno "Se lo conoce como la fuga del consumo", explica para la BBC el economista Santiago Manoukian de la consultora Ecolatina. "La gente que tiene pesos intenta sacárselos de encima porque queman, entonces los usan para consumir bienes, en especial los que tienen muchos componentes importados, y así mantienen el valor de su dinero" (Veronica Smink, 2022)ⁱⁱ

Respecto al acceso al crédito a tasa subsidiada, en este momento se encuentra cerrada la convocatoria, según explica el Ministerio de Economía a través de Financiamiento para Pymes. (Ministerio de Economía, s-f)ⁱⁱⁱ

El complejo panorama económico de Argentina podría afectar a "Buen día" de varias formas. La alta inflación y la volatilidad económica pueden influir en los hábitos de gasto de los consumidores. La incertidumbre financiera y la restricción en el acceso al dólar podrían dificultar la toma de decisiones de compra y reducir la disposición de los clientes para adquirir productos no esenciales como desayunos sorpresa. La caída en sectores como

Agricultura, ganadería y Comercio minorista podría afectar la demanda y la capacidad de inversión de la empresa. Por otro lado, la tendencia a "ahorrar gastando" podría generar oportunidades, ya que los consumidores buscan adquirir bienes duraderos. La falta de acceso a crédito subsidiado podría limitar las posibilidades de expansión y desarrollo de la empresa en un entorno económico inestable. En resumen, "Buen día" deberá ajustar su estrategia para adaptarse a los cambios en el comportamiento de los consumidores y las condiciones económicas en evolución.

Entorno social

Hay más de 18 millones de pobres en el país, cuatro de cada diez argentinos está bajo de la línea de la pobreza y uno de cada 10 es indigente. La pobreza monetaria en la Argentina alcanza al 43,1% de la población y la indigencia al 8,1%, según el último informe del Observatorio de Deuda Social de la UCA. Los números de la UCA no son comparables con los del INDEC, pero la tendencia es similar. Según los últimos datos del organismo que dirige Marco Lavagna, la pobreza en el país en el primer semestre del año alcanzó al 36,5% y la indigencia al 8,8%, un número más cercano. Cabe destacar que los números muestran una leve baja contra 2020 año fuerte de la pandemia de Covid-19, pero siguen siendo altos: en el país hay más de 18 millones de personas bajo la línea de pobreza. En términos etarios, los niños y adolescentes de 0-17 años son los más afectados. Según estos datos el 61,6% de los niños es pobre en el país. La pobreza multidimensional entrecruza datos de ingresos monetarios con carencias de derechos. Se analiza a la población en base a la privación de derechos relacionados con alimentación y salud, servicios básicos, vivienda digna, medioambiente, educación, empleo y seguridad social, y las relaciona con ingresos. En este sentido la pobreza multidimensional en la Argentina alcanza al 39,9% de las personas, es decir son pobres por ingresos y tiene algún tipo de privación no monetaria. La cobertura de los programas sociales es superior a la existente en la prepandemia. Específicamente, en el año 2022 "se incrementa -en términos interanuales- la proporción de hogares perceptores de transferencias monetarias o asistencia alimentaria directa". Así en 2022, sin planes sociales la pobreza llega al 51,1% de las personas y el 40,4% de los hogares tiene cobertura de algún tipo. Los números muestran el papel creciente de la asistencia social en la capacidad económica de los hogares. Cabe destacar que esa ayuda a los hogares pasó en 24,4% en 2010 a sus actuales 40,4%. Casi se duplico en 12 años. (Diego González, 2022)^{iv}.

En cuanto a la conformación de la población, los datos oficiales no se encuentran actualizados ya que del último censo realizado en el año 2022 no se han revelado más que datos provisionales, los cuales muestran que la ciudad de San Salvador de Jujuy cuenta con un total de 315.325 habitantes. (Mi Argentina, 2022)^v Un 51,53% son mujeres y un 48,43 son hombres, en tanto un 0,03 no se representan con ninguno de esos géneros. La estructura por edades muestra que el 8,8% es de hasta cuatro años de edad, el tramo de 5 a 19 años representa el 26,4%, el de 20 a 59 el 52,2%, y el de 60 años y más el 12,5% de la población de la provincia. (Informe Diagnóstico Jujuy, 2019)^{vi}

El desayuno argentino es muy diferente al del resto del planeta (incluso al de países de la región). En primer lugar, es importante aclarar que se tiene la (mala) costumbre de no desayunar, o de desayunar muy poco. Las comidas importantes son la cena y el almuerzo, en ese orden: justo al revés de lo que recomiendan los nutricionistas. De hecho, muchas veces ni siquiera se desayuna: se va al trabajo y ahí “se pica” algo.

Pero entre los que sí desayunan, lo más común es hacerlo entre las 7 y las 9 de la mañana los días de semana y más tarde los fines de semana. Cada día más se acostumbra más al “brunch”, que no es otra cosa que una palabra “cool” para decir “mitad desayuno, mitad almuerzo”. Los días de semana, la mayoría en gran medida toma café o café con leche, en segundo lugar (pero muy cerca) mate y, en tercero, té. Si es en la casa, lo más común son las tostadas con queso blanco y alguna mermelada o dulce de leche, o directamente galletitas. También son muy comunes los cereales, tanto con leche como con yogurt. Si es en un bar, lo infaltable son las medialunas y los tostados de jamón y queso. Si bien todavía son pocos, todos los días son más los compatriotas que suman alguna fruta. (Hipólito Azema, s-f)^{vii}

Sin embargo, a pesar de esos datos, cuando se busca en Google “Desayuno sorpresa” aparecen infinidad de resultados en diferentes portales como Mercado Libre, Facebook, Google Bussines, lo que significa que es un negocio instalado en Argentina. Ahora bien, buscando sólo en San Salvador de Jujuy, se encuentran varios resultados, aunque investigando sus ofrecimientos, la mayoría no ofrecen una variedad para cada tipo de alimentación ni son negocios formales ni habilitados.

El entorno social en Argentina presenta desafíos y oportunidades para "Buen día". La alta incidencia de la pobreza y la indigencia en el país podría influir en la demanda de los productos de la empresa, ya que la prioridad de muchos consumidores es cubrir necesidades básicas. Sin embargo, la tendencia a "ahorrar gastando" podría abrir una ventana para ofrecer productos duraderos y de valor en momentos de incertidumbre económica.

El patrón de consumo de desayuno en Argentina, con una cultura que no prioriza esta comida, podría impactar en la oferta de desayunos sorpresa. Sin embargo, el creciente interés en opciones como el "brunch" sugiere que existe un espacio para adaptar los productos a las preferencias cambiantes de los consumidores. La presencia de resultados en línea para "Desayuno sorpresa" indica una demanda y oportunidad en el mercado local, pero la falta de opciones variadas y formales en San Salvador de Jujuy resalta una brecha en el mercado que "Buen día" podría llenar.

En resumen, "Buen día" debe considerar tanto las limitaciones económicas de los consumidores como la evolución de las tendencias de consumo en el mercado argentino. La adaptación de su oferta de productos para satisfacer las necesidades y deseos cambiantes de los consumidores, incluyendo la diversidad de opciones para diferentes tipos de alimentación, podría ser un enfoque clave para el éxito en este entorno social desafiante pero también lleno de posibilidades.

Entorno tecnológico

La tecnología ha traído muchos beneficios a todo tipo de negocios de panadería, desde incrementar su potencial y producción, hasta reducir sus costos operativos y automatizar sus procesos. Muchos de los cambios tecnológicos en equipo de panadería han generado mejores condiciones de seguridad y comodidad. Por ejemplo, las batidoras ahora cuentan con un sistema de seguridad que impide el funcionamiento si el tazón no está bien colocado. Asimismo, existen muchos elementos nuevos que reducen significativamente la probabilidad de sufrir un accidente en el lugar de trabajo. Por eso, hoy existen equipos de cocina y hornos especializados en la estandarización de procesos que ayudan a evitar errores tanto en los productos como en cualquier tipo de accidente laboral que se pueda generar. Los nuevos materiales pueden mejorar métodos antiguos de trabajo

y abrir las posibilidades a técnicas más eficientes y novedosas. Por ejemplo, el auge de los instrumentos de siliconas nuevas tendencias de consumo han generado una necesidad de adaptación constante por parte de las panaderías, y nada mejor que la tecnología para acompañarlas en el camino. Productos libres de gluten, texturas especiales y más, son sólo algunas de las cosas que se han logrado a través de la generación de nuevos ingredientes. hizo posible congelar la masa para pan en bandejas de silicona y transportarlas del congelador directamente al horno. (Europán, 2021)^{viii}

En materia de comercio electrónico un pedido online es la formalización de la intención de un consumidor (el comprador online) de comprar un producto o contratar un servicio, a un vendedor (la tienda online), en los términos y condiciones convenidos con éste. (Juan Del Real Martín, s-f)^{ix} Este sistema a través de una página web, muestra a los potenciales clientes todos los productos que la empresa ofrece y le da la posibilidad de comprarlo online, llegándole directamente a la puerta de su casa.

En San Salvador de Jujuy, la tecnología también ayuda a detectar la necesidad de la gente, más específicamente en las redes sociales, los consumidores y potenciales clientes tienen gran participación en la Red, puesto que se manifiestan en Facebook en grupos llamados “¿Alguien sabe?” “Yo se Jujuy”, “Somos Jujuy”, “Compra Venta Jujuy” estos son grupos muy utilizados para consultar cualquier tipo de información, como ser novedades en cuanto a ciertos productos y servicios que aún no han llegado a la provincia, tendencias que se conocen por televisión e internet, consultas de precios de productos específicos, para vender bienes muebles, inmuebles, etc.

El entorno tecnológico presenta oportunidades significativas para "Buen día" en términos de mejora de procesos y alcance al mercado. La incorporación de tecnología en la panadería y pastelería ha generado mejoras en la producción, seguridad y calidad de los productos. La adopción de equipos especializados y la estandarización de procesos pueden contribuir a la eficiencia y consistencia en la oferta de desayunos sorpresa. La utilización de nuevos materiales y técnicas, como la silicona para congelar la masa, puede permitir innovaciones en la creación de productos y texturas.

La adopción del comercio electrónico y la posibilidad de realizar pedidos en línea ofrece una oportunidad clave para "Buen día". Este enfoque puede aumentar la accesibilidad de los productos y llegar directamente a los clientes en sus hogares. La

implementación de un sistema de pedidos en línea a través de una página web puede facilitar la compra y brindar comodidad a los consumidores.

Las redes sociales, especialmente en San Salvador de Jujuy, se han convertido en un espacio valioso para la detección de necesidades y tendencias. Los grupos locales en Facebook permiten que los consumidores expresen sus intereses, consulten información sobre productos y compartan recomendaciones. "Buen día" podría aprovechar esta interacción en línea para identificar demandas emergentes y adaptar su oferta de productos según las preferencias y necesidades de la comunidad.

En resumen, la integración de tecnología en los procesos y la exploración de plataformas en línea, junto con el uso de las redes sociales como herramienta de investigación de mercado, pueden ser estratégicas para el éxito de "Buen día" en un entorno tecnológico en constante evolución.

Entorno ecológico

Hoy en día, un tercio de toda la comida producida en el mundo se desperdicia. Eso equivale a alrededor de 1,300 millones de toneladas de frutas, verduras, carne, lácteos, mariscos y granos que se malogran en la granja, se pierden, se estropean durante la distribución o se tiran en los supermercados, restaurantes y las cocinas de los hogares. También es suficiente alimento como para alimentar, varias veces, a todas las personas con problemas de desnutrición en el mundo. Pero el desperdicio de alimentos no es solo una preocupación social o humanitaria, sino ambiental. Cuando desperdiciamos alimentos, también desperdiciamos toda la energía y el agua que se requieren para cultivarlos, cosecharlos, transportarlos y empacarlos. Y si los alimentos llegan a parar en el vertedero y se pudren, producen metano, un gas de efecto invernadero aún más potente que el dióxido de carbono. El desperdicio de alimentos genera aproximadamente el 8% de todas las emisiones de gases de efecto invernadero ocasionadas por el hombre. (WWF, s-f)^x

El material más utilizado para el envasado es el plástico, este material es fácil de fabricar, pero conlleva una serie de consecuencias medioambientales: como largas tasas de descomposición y daños a los ecosistemas naturales. Una gran alternativa a los envases de plástico son los contenedores de metal hechos de estaño y aluminio. Estos contenedores eliminan muchos de los problemas creados por los envases de plástico. Cuando los

recipientes de metal se usan para alimentos y otros productos perecederos, a menudo todavía requieren una película de plástico, un sello o un revestimiento para proteger completamente el contenido y evitar que entre en contacto con el aire. En los últimos años, los envases y películas biodegradables que no son de plástico han comenzado a integrarse como una alternativa al envasado de plástico estándar. Los envases biodegradables se producen utilizando biopolímeros, que son moléculas que a menudo se encuentran en organismos vivos, como la celulosa y las proteínas. Esto significa que pueden consumirse de forma segura, degradarse rápidamente y, a menudo, crearse a partir de productos de desecho de plantas. El envasado biodegradable es una alternativa muy prometedora al plástico que ayuda a aliviar los problemas a largo plazo que presenta el uso excesivo de plástico. Los envases biodegradables están hechos de materiales renovables, en comparación con los plásticos que están hechos de aceite. (Eric Stefan Kandelin Koons, 2019)^{xi}

El entorno ecológico plantea desafíos y oportunidades para "Buen día" en términos de sostenibilidad y responsabilidad ambiental. La problemática del desperdicio de alimentos a nivel global resalta la importancia de gestionar de manera eficiente los recursos utilizados en la producción y distribución de los desayunos sorpresa. La empresa podría implementar prácticas que reduzcan el desperdicio de alimentos y promuevan el consumo responsable, como ajustar los volúmenes de producción según la demanda y utilizar ingredientes frescos y de calidad.

En cuanto al envasado, el uso generalizado de plástico tiene impactos ambientales significativos. Explorar alternativas sostenibles como envases de metal o biodegradables puede contribuir a reducir la huella ecológica de los productos de "Buen día". La adopción de envases biodegradables hechos de materiales renovables podría ser especialmente relevante, ya que permite la reducción de residuos plásticos y el uso de recursos no renovables.

En resumen, "Buen día" tiene la oportunidad de abordar el entorno ecológico de manera proactiva, implementando prácticas que reduzcan el desperdicio de alimentos y utilizando envases más sostenibles. Estas acciones no solo pueden tener un impacto positivo en el medio ambiente, sino también mejorar la percepción de la empresa por parte de los consumidores preocupados por la sostenibilidad.

 *Entorno legal*

Para lanzar una empresa al mercado se deben respetar las leyes del país y de la ciudad en la que se pretende instalar. En principio se debe estar inscripto en Afip (Administración Federal de Ingresos Públicos), encargada de ejecutar las políticas impulsadas por el Poder Ejecutivo Nacional en materia de impuestos, aduanas y recursos de la seguridad social. El impuesto a las ganancias en Argentina es un tributo en el que personas físicas y empresas pagan al Estado en función de los ingresos que declaren haber tenido en el curso del año. También se debe inscribir en la Dirección Provincial de Rentas, para proceder al pago de los Ingresos Brutos, cuando ya se encuentre el negocio en actividad comercial. En cuanto a la Habilitación Comercial del rubro se debe acudir a la Municipalidad San Salvador de Jujuy, allí otorgan un listado de todos los requisitos correspondientes para habilitar un local comercial en este caso para el rubro gastronómico. “En dicha página se determina todos los pasos a seguir.” (Municipalidad de San Salvador de Jujuy, 2021) La Municipalidad de San Salvador de Jujuy a través de la Secretaria de Gobierno y la Dirección de Seguridad Alimentaria lanzó el curso obligatorio de MANIPULACIÓN Y MANEJO DE ALIMENTOS para todos los interesados y trabajadores del rubro de manera responsable. En cuanto a los sueldos y cargas sociales se enmarca en empleados gastronómicos, regidos por el Convenio Gastronómicos 389/2004, acuerdo 2023.

El entorno legal en Argentina establece una serie de requisitos y obligaciones que "Buen día" debe cumplir para operar de manera legal y responsable en el mercado. La inscripción en organismos como Afip y la Dirección Provincial de Rentas es esencial para asegurar el cumplimiento de las políticas fiscales y tributarias del país. El pago de impuestos, incluido el impuesto a las ganancias, y la declaración adecuada de ingresos son aspectos clave para mantener la transparencia financiera.

La obtención de la Habilitación Comercial es un paso fundamental para operar legalmente en el rubro gastronómico. La Municipalidad de San Salvador de Jujuy establece requisitos específicos que deben ser cumplidos para asegurar la seguridad y la legalidad de la actividad comercial. Además, la capacitación en manipulación y manejo de alimentos, impulsada por la Municipalidad, refleja el compromiso de la empresa con la seguridad alimentaria y la formación de su personal.

En términos de empleados y cargas sociales, la referencia al Convenio Gastronómicos 389/2004 demuestra la importancia de cumplir con los acuerdos laborales establecidos en el sector. Respetar las condiciones y salarios establecidos en el convenio es esencial para mantener una relación laboral justa y cumplir con las normativas laborales.

En conclusión, "Buen día" debe cumplir con todas las regulaciones legales y fiscales, así como con las obligaciones en el ámbito laboral y de seguridad alimentaria, para asegurar su operación legal y ética en el mercado. Cumplir con estas regulaciones también puede fortalecer la reputación de la empresa y generar confianza entre sus clientes y empleados.

Matriz de evaluación de factores externos




	<i>Oportunidades</i>	<i>Valor</i>	<i>Calificación</i>	<i>Valor ponderado</i>
1	Informalidad de los negocios actuales	0,09	4	0,36
2	Falta de ofrecimientos para diferentes tipos de alimentación	0,07	4	0,28
3	Nuevos equipos y materiales tecnológicos	0,08	2	0,16
4	Auge redes sociales	0,09	3	0,27
5	E-commerce	0,09	3	0,27
6	Disponibilidad de envases biodegradables	0,06	2	0,12
7	Disponibilidad de proveedores	0,06	3	0,18
	<i>Amenazas</i>			
1	Falta de políticas a largo plazo	0,03	2	0,06
2	Inestabilidad macro económica	0,05	2	0,1
3	Altos niveles de pobreza	0,06	3	0,18
4	Cerrado el acceso a crédito a tasa subsidiada	0,03	1	0,03
5	Infación creciente y estructural	0,09	2	0,18
6	Posible entrada de nuevos competidores	0,06	4	0,24
7	Fuerza alta de productos sustitutos	0,09	4	0,36
8	Altos costos laborales	0,05	4	0,2
	Total	1		2,99

Se observa un resultado de 2,99, siendo alentador para el negocio. Si bien existen amenazas que la empresa no puede manejar tales como la falta de políticas a largo plazo, la inestabilidad económica del país, la falta de acceso al crédito a tasa subsidiada, etc., sí hay otras donde, con la estructura de la organización se pueden minimizar, tales como la posible entrada de nuevos competidores ofreciendo opciones únicas y distintivas, la fuerza de los productos sustitutos posicionando la exclusividad y los altos costos laborales con el nivel de actividad. Además existen oportunidades que no se pueden maximizar como por


ejemplo los nuevos equipos y materiales debido a la escases de importaciones y la disponibilidad de envases biodegradables por el costo que generan al negocio, empero factores como la informalidad de los negocios actuales y la falta de ofrecimientos para diferentes tipos de alimentación se maximizan con la variedad de productos de la marca, así como se aprovecha el auge de las redes sociales y el e-commerce para el lanzamiento de la empresa al mercado.


Micro entorno

Las cinco fuerzas de Porter

-  Poder de negociación de los clientes: FUERZA MEDIA. Si bien los potenciales clientes cuentan con una variedad de ofrecimientos donde comprar un desayuno o una merienda sorpresa, las opciones que se le presentan son limitadas. Esto quiere decir que, si el cliente desea una opción light, sin tacc, vegana, etc., no la va a encontrar en el mercado. Por lo tanto, si bien tiene la posibilidad de elegir entre varios oferentes, esa elección se ve coartada por algún tipo de alimentación específica. Por estas razones se considera que la fuerza es media.
-  Poder de negociación de los proveedores: FUERZA BAJA. Existe un sinnúmero de negocios que ofrecen materia prima para la elaboración de los productos que se pretenden ofrecer al mercado. Esto hace que la empresa pueda elegir el que desee en cuanto a precio, disponibilidad, etc., y no depender de un oferente exclusivo. Si algún proveedor desea subir sus precios o limitar su stock, se cuenta con otras opciones totalmente disponibles. Por esta razón es que se considera que la fuerza es baja.
-  Rivalidad entre competidores actuales: FUERZA MEDIA. En la actualidad existen varios oferentes de desayunos sorpresa, pero la mayoría no se encuentran habilitados para operar en el mercado, es decir que son negocios informales. Esto si bien puede hacer que el precio del producto ofrecido sea menor, también puede generar desconfianza en el consumidor en cuanto al manejo de la materia prima y la higiene al momento de preparar el producto.

Además, todos estos oferentes se caracterizan por no contar con opciones para diferentes tipos de alimentación, lo que limita el caudal de mercado que pueden abarcar. Por estas razones se considera que la fuerza es media.

 Amenaza de nuevos competidores: FUERZA ALTA. En el sector donde se desarrolla la empresa las barreras de penetración son bajas, ya que la inversión no es demasiado alta y no es necesario poseer conocimientos gastronómicos para iniciarla, ya que se puede contratar fácilmente a una persona idónea. Los canales de distribución son asequibles, y se puede lograr la diferenciación. Por estos motivos se considera que la fuerza es alta.

 Amenaza de sustitutos: FUERZA ALTA. Son bienes que satisfacen una misma necesidad o una de muy similar y, por lo tanto, pueden ser reemplazados por otro bien según los factores que decanten la decisión del comprador. Por un lado, se pueden sustituir los ingredientes del desayuno por variadas opciones y por otro, se puede sustituir la sorpresa por otra opción según guste el consumidor. Hablamos de otro regalo. Por estas razones se considera que la fuerza es alta.


Matriz de evaluación de factores internos

	<i>Fortalezas</i>	<i>Valor</i>	<i>Calificación</i>	<i>Valor ponderado</i>
1	Local propio con ubicación estratégica	0,09	4	0,36
2	Opciones para cada tipo de alimentación	0,09	4	0,36
3	Menues creados por experta en nutrición	0,07	4	0,28
4	Personalización de las presentaciones	0,06	3	0,18
5	Innovación	0,07	3	0,21
6	Plataforma online para pedidos	0,06	3	0,18
7	Higiene y limpieza estrictos	0,06	3	0,18
8	Aceptación de variados medios de pago	0,06	4	0,24
	<i>Debilidades</i>			
1	No poseer delivery propio	0,04	2	0,08
2	Precio más elevado que la competencia	0,09	2	0,18
3	No se ofrecen productos complementarios	0,09	1	0,09
4	Trayectoria y experiencia	0,06	1	0,06
5	Alimentos perecederos	0,08	2	0,16
6	Capacidad instalada reducida	0,08	1	0,08
	Total	1		2,64


El resultado de la matriz es de 2,64 lo cual es positivo para el negocio. Si bien existen debilidades mayores tales como no ofrecer productos complementarios (ej: flores, tasas o vasos personalizados, etc) y poseer una capacidad instalada reducida, existen otras que pueden mejorarse como por ejemplo el delivery ofreciéndolo en la plataforma pedidos ya. Por otro lado, existen fortalezas mayores tales como poseer local propio, lo que genera un importante ahorro debido a que no se paga alquiler, las opciones para los tipos de alimentación, que amplían el cliente potencial, y que hoy no existen en el mercado y la aceptación de variados medios de pago gracias a la plataforma online de pedidos.

Matriz de perfil competitivo

Se realizará una breve descripción de los competidores que se encuentran es esta matriz para poder comprender mejor el análisis

- 
Miski Virshi: Posee variedad de opciones de desayunos, diferenciando por días especiales, tales como cumpleaños, día de la madre, día del padre, etc., los cuales poseen una combinación de productos industrializados y artesanales, por lo que no destaca en naturalidad. En cuanto a la limpieza y el orden, se desarrollan de manera informal en un domicilio particular, por lo que no es un lugar habilitado para tal fin. Respecto al e-commerce es nulo, los

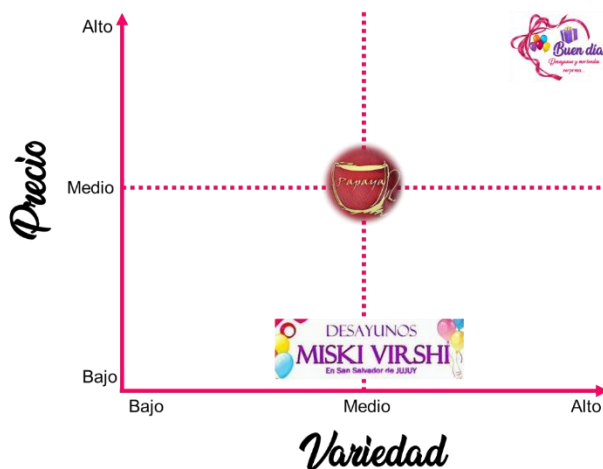
precios son los más bajos y no innovan en cuanto a las opciones. En cuanto a la personalización se puede elegir entre algunas opciones de globos o tarjetas y, cuando lanzan alguna promoción, la personalización es nula. Sí aceptan todos los medios de pago y poseen una gran trayectoria y experiencia. Su presencia en las redes sociales es buena ya que postean mes a mes fotos de sus clientes con los desayunos. (<https://www.facebook.com/desayunosadomiciliojujuy/reviews>)

 **Papaya:** Posee variedad de opciones tales como, box dulce, box salado, box finger food, box tentación y picada. Dichos desayunos son preparados de manera totalmente artesanal por lo que se considera un alto punto en naturalidad. En cuanto a limpieza y orden, si bien desarrollan el negocio desde una vivienda particular y no poseen habilitación, cuentan con un espacio exclusivo para la preparación de los desayunos con medidas de seguridad e higiene, hornos exclusivos, etc. en cuanto al e-commerce si bien no se puede comprar por internet, sí tienen página web, sin embargo, para conocer los precios se debe enviar un mail llenando un formulario de contacto y responden de esa manera, sin hacer un seguimiento del cliente. Al tratarse de productos artesanales, los precios son intermedios/altos y sí se concentran en innovar ya que ofrecen opciones diferentes a las comúnmente conocidas, lo que sí sucede es que no pueden personalizarse los desayunos. Sólo aceptan efectivo y transferencia bancaria, sin aceptar otros medios de pago. Su trayectoria es basta, pero no se preocupan por las redes sociales ya que su última publicación es de 2021. (<https://papaya-desayunos-sorpresa.negocio.site/?m=true&fbclid=IwAR1xx6djJ343U7u6h3N1eljSK2Vd5gWPvZTaFkOkIAK9tIW9VOHbdSfy0ZM>)

Factores	Valor	Miski Virshi		Papaya		Buen día	
		Calificación	Valor ponderado	Calificación	Valor ponderado	Calificación	Valor ponderado
Variedad	0,12	3	0,36	3	0,36	4	0,48
Naturalidad	0,09	2	0,18	4	0,36	3	0,27
Limpieza y orden	0,07	2	0,14	3	0,21	3	0,21
E-commerce	0,10	1	0,1	2	0,2	3	0,3
Precios	0,11	4	0,44	2	0,22	1	0,11
Innovación	0,11	2	0,22	4	0,44	4	0,44
Personalización	0,12	2	0,24	1	0,12	3	0,36
Aceptación medios de pago	0,12	4	0,48	2	0,24	3	0,36
Trayectoria y experiencia	0,08	4	0,32	4	0,32	1	0,08
Presencia en Redes Sociales	0,08	3	0,24	2	0,16	1	0,08
	1,00		2,72		2,63		2,69

Se observa que el mejor posicionado es Miski Virshi diferenciándose por sus precios bajos y masivos, su trayectoria y experiencia y, la aceptación de todos los medios de pago. Papaya, por su parte, es la de menor valor, se destaca por la naturalidad de sus preparaciones, la innovación y la trayectoria y experiencia. Buen día, pretende destacar mayormente en variedad e innovación, y deberá mejorar su presencia en redes sociales a medida que se desarrolle el negocio, lo cual impactará en el mejoramiento del factor trayectoria y experiencia.

Matriz de grupos estratégicos



Puede analizarse esta matriz en base a la matriz de perfil competitivo, ya que se comparan dos variables de las más importantes del sector, esto es precio y variedad. Se observa que, si bien las dos empresas de la competencia poseen una variedad intermedia,

se diferencian porque una, Miski Virshi posee un precio más bajo y Papaya un precio intermedio. Esto tiene que ver con las otras variables, tales como la naturalidad, la innovación y la personalización, que, si bien no se encuentran en la matriz, tienen influencia con dichos factores. Por su parte, Buen día se diferenciará con una gran variedad, teniendo en cuenta diferentes opciones alimenticias y un precio mayor que estará respaldado por la innovación, la naturalidad, la personalización, etc.

FODA

<i>Oportunidades</i>	<i>Fortalezas</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1 Informalidad de los negocios actuales 2 Falta de ofrecimientos para diferentes tipos de alimentación 3 Nuevos equipos y materiales tecnológicos 4 Auge redes sociales 5 E-commerce 6 Disponibilidad de envases biodegradables 7 Disponibilidad de proveedores 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Local propio con ubicación estratégica 2 Opciones para cada tipo de alimentación 3 Menues creados por experta en nutrición 4 Personalización de las presentaciones 5 Innovación 6 Plataforma online para pedidos 7 Higiene y limpieza estrictos 8 Aceptación de variados medios de pago
<i>Amenazas</i>	<i>Debilidades</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1 Falta de políticas a largo plazo 2 Inestabilidad macro económica 3 Altos niveles de pobreza 4 Cepo cambiario 5 Inflación creciente y estructural 6 Posible entrada de nuevos competidores 7 Fuerza alta de productos sustitutos 8 Altos costos laborales 	<ol style="list-style-type: none"> 1 No poseer delivery propio 2 Precio más elevado que la competencia 3 No se ofrecen productos complementarios 4 Trayectoria y experiencia 5 Alimentos perecederos 6 Capacidad instalada reducida

Matriz FODA

Estrategia F-O: **Visibilidad y publicidad**

Aprovechando que el local es propio, la plataforma online para pedidos y la aceptación de todos los medios de pago, por un lado, y, la informalidad de los negocios actuales, el auge de las redes sociales y el e-commerce por el otro, se podrá visibilizar el negocio con cartelería exterior promocionando las opciones de desayunos y meriendas en redes sociales. El objetivo de visibilizar a través de cartelería y publicidad es mejorar el posicionamiento del negocio y hacerlo conocido rápidamente por todos los habitantes de San Salvador de Jujuy. (F1, F6, F8, O1, O5)

Estrategia F-A: **Selección de contenido**

Teniendo en cuenta que el negocio contará con opciones para cada tipo de alimentación, preparaciones supervisadas por experta en nutrición y personalización, el cliente podrá reducir la cantidad de productos incluidos en las opciones de desayunos y meriendas si es que desea un precio menor. De esta manera se baja la intensidad de la amenaza del nivel de pobreza y la fuerza de los productos sustitutos, ya que, por un precio menor, el cliente puede acceder al producto ofrecido, dejando de lado aquellos que no le apetecen. (F2, F3, F4, A3, A7)

Estrategia D-O: **Alianza con aplicaciones de e-commerce y mensajería**

Se aprovechará el auge del comercio electrónico y todos los medios tecnológicos que en consecuencia de este se encuentran disponibles. Esto significa que los productos de Buen Día podrán comprarse a través de la tienda online, pagarse mediante aplicaciones de pago, billeteras virtuales, homebanking, etc. y entregarse por medio de aplicaciones de mensajería que si bien tienen costo sobre el comercio el mismo es muy bajo, sopesando la debilidad de no poseer delivery propio. (D1, O4, O5)

Estrategia D-A: **Productos estandarizados en días especiales**

Ante el crecimiento de la pobreza, y la caída del poder adquisitivo, Buen día lanzará al mercado tres opciones (en cuanto a precio) de desayunos y meriendas para días especiales tales como Día de la madre, Día del padre, Día de los enamorados, etc., organizando anticipadamente los pedidos y sopesando la debilidad de la reducida capacidad instalada y el precio elevado. De esta manera, para esas fechas, el cliente podrá optar por un tamaño chico, de menor valor, mediano o grande, respetando el tipo de alimentación del cliente, pero sabiendo de antemano que contará con opciones accesibles. (D2, D7, A3)

Objetivos


Objetivos de corto plazo (Primer año):

Objetivo SMART: **Lograr ventas por al menos 22 millones de pesos en el primer año de operaciones.**

Justificación: Este objetivo cumple con los criterios SMART, ya que es específico (lograr ventas por 22 millones de pesos), medible (mediante el seguimiento de las ventas), alcanzable (considerando la estrategia de precios y la demanda del mercado), relevante (contribuye al crecimiento financiero de la empresa) y temporal (dentro del primer año).

Objetivo SMART: **Establecer alianzas estratégicas con dos proveedores clave para asegurar la calidad y diversidad de los productos ofrecidos.**

Justificación: Este objetivo es SMART porque es específico (establecer alianzas con dos proveedores clave), medible (la firma de las alianzas), alcanzable (a través de la identificación y negociación con proveedores adecuados), relevante (garantiza la calidad y variedad de los productos) y temporal (dentro del primer año).

 Objetivos de mediano plazo (Segundo año):

Objetivo SMART: **Incrementar las ventas en un 10% en comparación con el año anterior, consolidando la posición en el mercado.**

Justificación: Este objetivo cumple con los criterios SMART, ya que es específico (incrementar las ventas en un 10%), medible (comparando las ventas del segundo año con el primer año), alcanzable (a través de estrategias de marketing y fidelización de clientes), relevante (contribuye al crecimiento continuo de la empresa) y temporal (dentro del segundo año).

Objetivo SMART: **Lograr buena presencia en redes sociales y alcanzar 5,000 seguidores en plataformas como Instagram y Facebook.**

Justificación: Este objetivo es SMART porque es específico (alcanzar 5,000 seguidores en redes sociales), medible (número de seguidores en las plataformas), alcanzable (mediante la generación de contenido relevante y la interacción con los usuarios), relevante (mejora la visibilidad y promoción de la marca) y temporal (dentro del segundo año).

 Objetivos de largo plazo (Tercer año):



Objetivo SMART: **Incrementar las ventas en un 15% en comparación con el año anterior, aprovechando la fidelización de clientes y el crecimiento del mercado.**

Justificación: Este objetivo cumple con los criterios SMART, ya que es específico (incrementar las ventas en un 15%), medible (comparando las ventas del tercer año con el segundo año), alcanzable (considerando el aumento de la demanda y la retención de clientes), relevante (impulsa el crecimiento sostenible de la empresa) y temporal (dentro del tercer año).

Objetivo SMART: **Expandir la oferta de productos para incluir opciones Paleo y macrobiótica, atendiendo las necesidades de clientes con diferentes preferencias alimentarias.**

Justificación: Este objetivo es SMART porque es específico (expandir la oferta con productos del tipo dieta paleo y macrobiótica), medible (número de nuevos productos incluidos), alcanzable (mediante la búsqueda de proveedores y la adaptación de recetas), relevante (responde a la demanda de un mercado cada vez más diverso) y temporal (dentro del tercer año).

Estrategias

-  **Corporativa:** Al ser una organización nueva, la primera estrategia desarrollada, dado el conjunto de recursos y capacidades, es la concentrada. De esta manera se evitará la dispersión y la falta de enfoque en el segmento de mercado. La concentración permitirá que Buen día trabaje sobre sus procesos, conozca mejor las necesidades de sus clientes, tenga mayor presencia en el mercado.
-  **Competitiva:** La estrategia elegida es la de diferenciación, ya que se estará lanzando al mercado un producto único en el sentido de la valoración que harán de ellos los clientes. Se desarrollará de un plan de acción para lograr que los productos se posicionen en el mercado y destaquen sobre la competencia, con la innovación como eje fundamental. Esto quiere significar que se venderá un producto que será percibido por el mercado como único y original lo que permitirá tener un precio mayor que la competencia gracias a la valoración del cliente.

Mercado objetivo

Investigación exploratoria

La investigación exploratoria tiene como objetivo la aproximación a fenómenos novedosos. Siendo su objetivo obtener información que permita comprenderlos mejor; aunque posteriormente esta no sea concluyente. Este tipo de investigación es esencial para poder realizar un estudio previo antes de realizar otros que podrían suponer un coste más elevado. Utiliza sobre todo la observación y métodos cualitativos, como opiniones de expertos o revisiones de literatura. (Enrique Rus Arias, 2021)^{xii}

El desayuno no existió durante grandes etapas de la Historia. Los romanos no lo tomaban, puesto que creían que era más sano hacer sólo una comida al día. En la Edad Media, no se podía comer nada antes de la misa de la mañana. Se cree que la palabra desayuno se introdujo en esta época, puesto que literalmente significa “romper el ayuno” de la noche. Con la Revolución Industrial, los trabajadores necesitaban hacer una comida temprano para poder aguantar las jornadas en las fábricas. En ese punto, todas las clases sociales empezaron a comer antes de ir a trabajar. En el siglo XX, el estadounidense John Harvey Kellogg revoluciona el desayuno con la introducción de los cereales procesados. Pero es en los años 20 y 30 cuando las autoridades comienzan a promocionar el desayuno como la comida más importante del día. Terminada la Segunda Guerra Mundial, llegan los grandes desayunos a los hogares británicos gracias a avances como las tostadoras, el pan de molde, el café instantáneo y la irrupción de una gran variedad de productos de bollería industrial. Desde entonces, el desayuno forma parte de eso que conocemos como hábitos saludables, y en la mayoría de las casas se realiza diariamente. (La Vieja Fábrica, s-f)^{xiii}

El desayuno una de las comidas principales según los nutricionistas. Sin embargo, pocos argentinos suelen cumplir con el desayuno tal cual como debe ser y acostumbran reemplazar por el mate y las medialunas. En la mayoría de los casos el 56,7% de los adultos de entre 35 y 50 años omite la leche y prefiere el yogurth en lugar del primero en el caso de tener que elegir. A pesar de que tanto la leche como el yogurt poseen calcio que





necesitamos incorporar, el mate no deja de ser un buen aliado para la salud. La yerba posee una gran cantidad de antioxidantes que favorecen la digestión, y previenen el envejecimiento prematuro. A pesar de ello, los nutricionistas aseguran que la dieta del mediterráneo continúa siendo la más aconsejable. El desayuno mediterráneo suele incluir café, infusiones o leche con cacao, jugo de naranja natural, tostadas con aceite de oliva y tomate, frutos secos, cereales, embutidos, fruta y yogur. (Barrios Porteños Web, 2020)^{xiv}

Ahora bien, la pandemia de Covid ha provocado algunos cambios en nuestro estilo de vida. Y son muchos los negocios que han tenido que adaptarse y reinventarse para sobrevivir. Uno de los cambios tiene que ver con la consolidación de una tendencia que ya venía apuntando con fuerza desde hacía años, el auge del delivery o la comida a domicilio. En España, en el 2021, este tipo de opción supuso 1079 millones de facturaciones, es decir, un 16% más que el año anterior. Y uno de los ejemplos más claros de que el sector sigue creciendo es la demanda cada vez mayor de los desayunos a domicilio. La combinación de la posibilidad de realizar un pedido directamente a través de internet, usando el teléfono móvil como primera opción, y el hecho de que te lo sirvan directamente en casa es la clave del éxito. El desayuno a domicilio es la tendencia que ha experimentado un mayor crecimiento a lo largo del 2021, con un 464% con respecto al 2020. Las razones que dan los consultados para pedir comida a domicilio son fundamentalmente dos: “la falta de ganas de cocinar” (25%) y el “querer darse un capricho” (21%). Sin embargo, los desayunos se están convirtiendo también es una excelente opción de regalo. Se trata de desayunos que bien pueden convertirse también en brunch o en meriendas. Y que son una opción perfecta para sorprender a una persona especial en un día señalado, como puede ser un cumpleaños, un aniversario o San Valentín, por poner solo algunos ejemplos. (Ana Rebón, 2021)^{xv}

En este mismo sentido, la página Effimer explica que los desayunos a domicilio se han convertido en tendencia. La falta de tiempo, las escasas ganas de ponerse a cocinar o sencillamente el gusto de darse un capricho cualquier día de la semana, han popularizado esta forma de empezar la jornada se trata de un negocio muy creativo y un coste de inversión bajo. No obstante, también es un servicio en el que existe cada vez más competencia, por lo que es necesario buscar fórmulas para destacar sobre el resto. Aparte de la calidad y la originalidad del menú, una buena presentación ayudará a marcar la diferencia. (Effimer, 2023)^{xvi}

Respecto al negocio en sí, la página Linfinegocios explica que el mercado de los desayunos sorpresa a domicilio se encuentra en constante crecimiento, ya que cada vez son más las personas que buscan opciones innovadoras y personalizadas para regalar a sus seres queridos. Por otro lado, permiten a los emprendedores desarrollar su creatividad e innovar en la oferta de productos, utilizando ingredientes y diseños personalizados para destacarse de la competencia. Dichos desayunos son un regalo personalizado que pueden hacer sentir a las personas especiales y valoradas. Por lo tanto, este tipo de negocio ofrece la oportunidad de brindar una experiencia memorable y satisfactoria a los clientes. Muchos negocios de desayunos sorpresa se enfocan en ofrecer opciones de alimentación saludable, utilizando ingredientes frescos y naturales para promover hábitos alimenticios saludables. Por último, alega algunas ventajas que se deben tener en cuenta, tales como: es un negocio en el que se puede mantener la creatividad activa, no se necesita una gran inversión inicial, se puede tener un menú diverso para los clientes y brindar el servicio a domicilio. Entre las desventajas más destacadas se encuentran: producto de calidad y un buen servicio son esenciales, ya que de lo contrario se perderán clientes y sobre todo recomendaciones, se debe innovar constantemente, de lo contrario se perderá la atención de los clientes, se necesita productos de calidad, esto para ofrecer un buen sabor y que el cliente disfrute los alimentos que se ofrecen. (Linfinegocios, 2022)^{xvii}

Segmentación de mercado

-  Geográfica: Ciudad de San Salvador de Jujuy.
-  Demográfica: No se hace distinción de sexo, religión ni ocupación. En cuanto a la edad, mayores de 18 años que tengan la necesidad de realizar un presente a un ser querido en forma de desayuno o merienda sorpresa.
-  Psicográfica: personas alegres, que les guste realizar regalos a sus seres queridos, con un estilo de vida ocupado y que estén interesados en obsequiar un regalo alimenticio diferente y original.
-  Conductual: personas que gasten dinero en regalos, que busquen originalidad y personalización del mismo para expresar afecto a sus seres queridos, que estén dispuestos a pagar un precio acorde a la calidad del producto que recibe.

- 🌸 Socioeconómica: Se apuntará al sector medio "clase media" que representan hogares cuyo ingreso total mensual es de al menos 1,25 veces la Canasta Total y no alcanza 4 veces la Canasta Total del Sistema de Canastas de Consumo y el sector acomodado: hogares cuyo ingreso mensual es de 4 veces o más la Canasta Total del Sistema de Canastas de Consumo.

Personas mayores de 20 años, que tengan la necesidad de realizar un presente a un ser querido, que sean alegres, con un estilo de vida ocupado, que estén interesados en realizar un regalo tipo alimenticio para expresar su afecto, de clase media y alta, que estén dispuestos a pagar un precio acorde a la calidad del producto que recibe y que vivan en San Salvador de Jujuy.

Investigación de mercado

Con el fin de obtener más información relevante para la puesta en marcha de la empresa, se realizarán encuestas personales en centros comerciales y parques de gran concurrencia, dirigida a personas residentes a la ciudad de San Salvador de Jujuy. Se realizará la recolección de datos con un grado alto de flexibilidad, en el que el participante interactúa con el entrevistador y por el cuestionario de la encuesta, al encontrarse cara a cara, ayudando a comprender las preguntas en caso de dudas.

Objetivos:

- 🌸 Definir la viabilidad del proyecto en la ciudad de San Salvador de Jujuy
- 🌸 Establecer el rango de precios promedio que los clientes están dispuestos a pagar por una presentación (entendida esta como el producto –desayuno sorpresa elaborado).
- 🌸 Analizar el grado de expectativa e interés de los encuestados en cuanto a un desayuno sorpresa.
- 🌸 La frecuencia con que comprarían el producto.
- 🌸 Conocer los factores más valorado que debe tener el producto.
- 🌸 Conocer qué tipo de desayuno de los que ofrecerá Buen día, serán más elegidos.
- 🌸 Conocer los medios de pago más utilizados.

🌈 Conocer qué redes sociales prefieren los clientes.

Resultados: De la muestra el 60% son mujeres y el 40% hombres, de los cuales el 60% se encuentran en el rango de edad de entre 29 y 39 años, el 26,7% entre 40 y 50 años, el 10% entre 51 y 61 años y el 3,3% entre 18 y 28 años. El promedio de edad ponderado es de 39 años, lo que supone una persona con estabilidad social, familiar y económica debido a su nivel socioeconómico. El 83,3% de los encuestados conocían lo que significaba un desayuno sorpresa, y al 16,7% restante que no se le explicó para que pudieran seguir respondiendo las siguientes preguntas. El hecho de que más del 80% lo conozca demuestra que es un producto ya instalado en el mercado y masivo. El 63,3% del total suele comprar o ha comprado alguna vez este tipo de presentes, mientras que el 36,7% no ya que alegan que es un regalo pasado de moda, que preparan ellos el desayuno, porque desconfían de la calidad de los productos o que prefieren salir a desayunar. Los factores que los encuestados consideran más importantes a la hora de elegir un desayuno sorpresa son, en orden de importancia, poder personalizarlo, (66,7%), que haya variedad para elegir (63,3%), el precio (43,3%), innovación y cantidad de productos incluidos (ambas 40%). El 76,7% del total compraría un desayuno sorpresa para regalar en un cumpleaños, el 60% para el día de la madre, el 56,7% para el día del padre, el 50% para el día del niño, un 40% para su aniversario y sólo el 23,3% para el día de los enamorados. Estos datos reflejan un panorama de consumo anual donde se puede planificar estrategias diferenciadas para cada ocasión de compra. Cuando se les muestra las opciones que ofrecerá Buen día, el desayuno dulce es el más elegido con el 66,7%, le sigue el desayuno light con el 53,3%, el desayuno proteico con el 43,3%, el desayuno kids con el 40%, el desayuno keto con el 30%, el vegano con el 16,7% y por último el sin TACC con el 13,3%. Esto marca una tendencia en cuanto a las preferencias de los consumidores, en cuanto a que se deberá atraerlos creando un producto atractivo para cada gusto. Para los encuestados el factor variedad es “muy importante”, el factor precio es “importante”, el factor innovación es “muy importante”, el factor naturalidad es “importante”, lo que significa que ponen mayor atención en variedad e innovación que en el precio y la naturalidad. Cuando se presentó un desayuno completo, personalizado, innovador y natural, el precio promedio por el que pagarían los clientes es de \$6233,33 haciéndolo ponderadamente. Las veces al año que comprarían el producto sería de 2,73 veces, también haciendo un promedio ponderado. Los medios más elegidos a la hora de abonar son transferencia bancaria, efectivo, tarjeta de débito o crédito

y código QR en último lugar. Las redes sociales más utilizadas son WhatsApp y Facebook (80%), Instagram (50%), YouTube (10%) y por último Twitter (6,7%).

Puntos más importantes para el análisis:

- 🌸 El 63,3% del total compra desayunos.
- 🌸 Los productos deben poder personalizarse, haber variedad e innovación en las preparaciones, a un precio que sea atractivo e incluir buena cantidad de elementos comestibles.
- 🌸 El producto que más atención debe requerir es el desayuno dulce, light, proteico y kids ya que son los más demandados.
- 🌸 El precio que el cliente está dispuesto a pagar es de \$6233,33, por lo que se deberá poner atención en los costos.
- 🌸 El promedio de compra es de 2,73 veces al año.
- 🌸 La mayoría prefiere pagar en efectivo o transferencia.
- 🌸 Los potenciales clientes utilizan WhatsApp y Facebook en mayor medida. Esto tiene relación con las edades de los encuestados.

Demanda potencial

Calcular la demanda potencial se refiere a estimar la cantidad de productos o servicios que podrían ser comprados por los consumidores en un mercado determinado, en un período específico de tiempo, si todas las condiciones fueran favorables. Esto implica analizar factores como el tamaño de la población, el poder adquisitivo de los consumidores, las tendencias del mercado y las preferencias de los consumidores. Esta información puede ser valiosa para los empresarios que buscan ingresar a un mercado nuevo o expandir su presencia en un mercado existente, ya que les ayuda a determinar si hay suficiente demanda para justificar la inversión en nuevos productos o servicios.

No hay una fórmula específica para calcular la demanda potencial, ya que el cálculo depende de varios factores y variables específicos para cada mercado y situación. Sin embargo, se pueden utilizar modelos y técnicas estadísticas para estimar la demanda potencial. En el caso de Buen día, se utilizará el método de análisis de la población y cuya fórmula es $Q=n.p.q$

Población de Jujuy: 315.325 habitantes. Tramo mayor a 20 años 64,8% (8,8% de 0 a 4 años, 26,4% de 5 a 19 años), es decir 204.331 personas. Quienes consumirían desayunos sorpresas representan el 63,3%, es decir 129.342 personas, según los datos de la encuesta. La pobreza representa el 39,2% según los últimos datos del INDEC, por lo tanto los de clase media y media alta representan el 60,8%, es decir 78.640 personas.

Precio promedio del producto en el mercado: se tiene en cuenta el precio que el cliente estaría dispuesto a pagar y es, según la encuesta de \$6233,33.

Cantidad de veces que se realiza la compra: según los resultados sería de 2,73 veces por año.

$$Q = 78.640 \times \$6233,33 \times 2,73$$

$$Q = \$ 1.338.216.164,38$$

Teniendo en cuenta la capacidad operativa y de recursos humanos se pretende abarcar un 1,7% de la demanda potencial total.

$$Q = \$ 1.338.216.164,38 \times 0,017$$

$$Q = \$22.749.674,8$$

De acuerdo a estos datos, la demanda quedaría representada de la siguiente manera, siguiendo los objetivos organizacionales:

<i>Demanda potencial</i>	
Año 1	\$22.749.674,79
Año 2	\$25.024.642,27
Año 3	\$28.778.338,61


Desarrollo del nuevo negocio

Producto

Producto básico: en los niveles de producto, el producto básico se refiere al nivel más fundamental del producto, es decir, a la función principal que el producto cumple para satisfacer las necesidades del cliente. En otras palabras, se trata de la necesidad o problema que el producto resuelve para el cliente. Esto significa que Buen día resuelve la necesidad de un regalo u obsequio a un ser querido, en este caso de carácter alimenticio.

Producto real: En los niveles de producto, el producto real se refiere a las características tangibles y físicas del producto, es decir, las características que pueden ser percibidas por los sentidos del cliente. Esto incluye:


- 🌈 Diseño: Es el formato que ha de tener el producto. Tiene que ver con las formas estandarizadas que tienen habitualmente los mismos. Surgen de la naturaleza del mismo y de su funcionalidad. En este caso:
 1. **Una bandeja o caja decorativa:** La bandeja o caja donde se servirá el desayuno será llamativa y estará decorada con colores y elementos que sean distintivos a la marca y lo hagan atractivo a la vista.
 2. **Una nota personalizada del cliente:** Una nota personalizada escrita a mano es un elemento esencial en un desayuno sorpresa, ya que agrega un toque personal y muestra el cuidado y la atención que se ha puesto en el regalo.
 3. **Alimentos variados:** Un buen desayuno sorpresa debe incluir una variedad de alimentos, que pueden incluir frutas frescas, yogurt, cereales, panes, mermeladas, queso, jamón, huevos, entre otros, todo dependiendo del estilo de desayuno que el cliente elija.
 4. **Elementos decorativos:** Se agregarán elementos decorativos como, globos, que podrá elegir el cliente y que pueden hacer que el desayuno sorpresa sea aún más especial y memorable.

 **Marca:** la marca representa uno de los aspectos más importantes en el nivel de producto real. La marca es una identidad visual y emocional que se le asigna al producto o servicio y que se utiliza para diferenciarlo de otros productos y servicios similares



en el mercado. La marca representará los valores, la calidad, la imagen y la reputación de Buen día para hacerla una marca fuerte y reconocida, determinante en la elección del consumidor y en la lealtad hacia el producto.

Producto aumentado: se refiere a los servicios y beneficios adicionales que se ofrecen junto con el producto para satisfacer las necesidades y deseos del consumidor y proporcionar un valor agregado. Es un elemento importante en la estrategia de marketing de un producto y puede influir en la decisión de compra del consumidor. En el caso de Buen día, se refiere al packaging.



 **Packaging:** Se refiere al diseño y la apariencia del envase o embalaje de los desayunos sorpresa, que incluirán elementos visuales, textos y gráficos que buscarán atraer al consumidor y comunicar información sobre el producto. El packaging tendrá varios objetivos importantes, como proteger y preservar el desayuno, facilitar su almacenamiento y transporte, y proporcionar información sobre el contenido al consumidor. Sin embargo, también representará una herramienta clave para atraer la atención del cliente y comunicar su valor.

- ✓ **Formato:** Caja de cartón con asa
- ✓ **Tamaño:** 25 x 20 x 10 cm
- ✓ **Color de la caja:** Blanco con un diseño de patrón en tonos pastel (rosa, azul claro, amarillo y violeta, en concordancia con el logo)
- ✓ **Texto en la caja:** "Desayuno Sorpresa" en letras grandes y llamativas
- ✓ **Contenido:** dependerá del tipo de desayuno elegido por el cliente.


El diseño de la caja estaría pensado para ser atractivo y a la vez sencillo. El color blanco de la caja y el patrón pastel le darían un toque elegante y sofisticado, pero con un toque de frescura y juventud. El texto en la caja sería el centro de atención, resaltando el propósito del producto. El contenido se acomodaría dentro de la caja de forma organizada para que los elementos no se muevan en el transporte, pero también permitiendo que sean fáciles de retirar. Los elementos elegidos estarían pensados para ser atractivos al paladar y en concordancia con el tipo de desayuno elegido.




Se desarrollarán los productos incluidos en cada una de las opciones de desayunos:


-  Desayuno / merienda Dulce: Un desayuno dulce es aquel que incluye alimentos y bebidas con un sabor dulce. Esta opción de desayuno puede incluir una variedad de alimentos, desde cereales y panes tostados hasta frutas frescas y opciones más indulgentes como la repostería. n desayuno dulce es una opción popular para aquellos que buscan una forma de satisfacer su gusto por lo dulce al comenzar el día. Incluye: 1 Mini torta Cheesecake de Frutos Rojos, 1 brownies, 1 cookie de triple chocolate, 1 Cookie de vainilla, nueces y chocolate, 1 Súper Muffin de coco, 1 porción de budín de banana, 3 medialunas, variedad de infusiones, 1 yogurt, 1 jugo individual y servilleta.
-  Desayuno / merienda Light: Un desayuno ligero, también conocido como "light", es una opción de desayuno que se centra en alimentos bajos en


calorías y grasas. La idea detrás de un desayuno ligero es reducir la ingesta de calorías en la primera comida del día, lo que puede ser beneficioso para aquellos que buscan perder peso o mantener un peso saludable. Incluye: 2 Tostadas Integrales, 4 grisines saludables, 1 porción de mermelada Light, 1 barrita de Cereal, 1 porción de Queso Crema light, 3 Medialunas Integrales con semillas, Mix de frutos secos, Mix de Cereales sin azúcar, 1 Jugo de naranja, 1 Leche descremada, 1 Yogurth descremado, 1 porción Budín de Banana con avena, 2 Cookies Decoradas, Infusiones varias y servilleta.


 Desayuno / merienda Keto: Un desayuno keto es aquel que se basa en una dieta cetogénica, que es una dieta baja en carbohidratos y alta en grasas. El objetivo de esta dieta es hacer que el cuerpo entre en un estado de cetosis, en el cual utiliza la grasa como fuente principal de energía en lugar de los carbohidratos. Un desayuno keto típico incluiría alimentos ricos en grasas saludables y proteínas, y limitaría o eliminaría por completo los alimentos ricos en carbohidratos. Es importante mencionar que un desayuno keto no es adecuado para todas las personas y se debe consultar con un profesional de la salud antes de iniciar cualquier tipo de dieta. Además, se debe tener en cuenta que los alimentos keto pueden ser altos en calorías, por lo que se debe tener cuidado de no exceder el consumo diario recomendado de calorías. Incluye: 1 alfajor de vainilla, con "dulce de leche keto" bañado en chocolate, 3 cookies (1 de vainilla, 1 de chocolate, 1 de almendras), 1 medialuna, 2 donuts, 3 muffin (1 de vainilla, 1 de chocolate, 1 marmolado), 1 brownie, 1 tarta de frutilla, 1 cheesecake de limón, 1 cheesecake de frutilla, infusiones varias y servilleta.

 Desayuno / merienda Sin Tacc: Un desayuno sin TACC (trigo, avena, cebada y centeno) es aquel que está diseñado para personas con enfermedad celíaca o intolerancia al gluten. El gluten es una proteína que se encuentra en estos cereales y puede causar daño en el revestimiento del intestino delgado en las personas con enfermedad celíaca. Además, algunas personas pueden experimentar síntomas similares a la enfermedad celíaca, como hinchazón y dolor abdominal, cuando consumen gluten. Incluye: 2 facturas de dulce de leche, 2 Medialunas, 3 mini Sandwiches de jamón y queso, Tostadas de pan sin Tacc, queso crema mermelada, dulce de leche, Merengues con dulce de

leche, 1 Alfajor de chocolate, 1 Alfajor de maicena, 2 Galletitas decoradas, 1 Brownie, 1 Jugo sin TACC naranja, variedad de infusiones y servilletas.

 Desayuno / merienda Proteico: Un desayuno proteico es un desayuno que se enfoca en incluir una cantidad adecuada de proteínas en la primera comida del día. Las proteínas son esenciales para el crecimiento, reparación y mantenimiento de los tejidos del cuerpo, como los músculos, la piel y los huesos. Un desayuno proteico puede ayudar a mantener el hambre a raya y proporcionar una sensación de saciedad durante más tiempo, lo que puede ser beneficioso para quienes buscan perder peso o mantener su peso corporal. Además, las proteínas son importantes para mantener una buena salud y ayudar a prevenir enfermedades crónicas. Incluye: 1 yogurth griego, frutos secos, 3 mini sándwich de huevo y queso parmesano con pan integral de semillas, 3 tortillas proteicas de avena integral, quinoa con leche y manzana, crema de cacao baja en grasas, 1 barra proteica de coco y dulce de leche, variedad de infusiones y servilleta.

 Desayuno / merienda Kids: Un desayuno para niños debe ser divertido y sustancioso e incluir una combinación de alimentos saludables y sabrosos que sean atractivos para los pequeños. Los niños necesitan una dieta equilibrada y variada que incluya proteínas, carbohidratos complejos, grasas saludables, vitaminas y minerales. Además, necesitan una cantidad adecuada de energía para mantener su actividad física y su crecimiento. Incluye: 1 alfajor de dulce de leche y masa sablée, 4 cookies de vainilla forma de corazón, 1 mini budín de limón, 1 mini budín de chocolate, 2 medialunas, 3 mini sándwich de jamon y queso, 1 muffin con toppings, 1 mini chocotorta, 1 yogurth natural, 1 jugo de naranja, 1 bolsita con mashmelos, variedad de infusiones y servilleta.

 Desayuno / merienda Vegano: Un desayuno vegano es una opción de desayuno que excluye cualquier producto animal, incluyendo carnes, lácteos, huevos y miel. En su lugar, los desayunos veganos se basan en alimentos de origen vegetal como frutas, verduras, granos enteros, legumbres, nueces, semillas y productos de origen vegetal como leche de soja, leche de almendras, yogur vegetal y quesos veganos. Incluye: yogurth de coco, granola, 3 mini sándwich de tofu, ensalada de frutas, 1 muffin vegano de chocolate, 1 jugo de naranja, 1 porción de avena con leche vegetal y frutos

secos, 3 tostadas francesas veganas, 2 crepes veganos, dulce de leche vegano, queso untable vegano, variedad de infusiones y servilleta.








Precio

En general, la fijación de precios es un proceso complejo que requiere tener en cuenta múltiples factores para establecer un precio adecuado para el mercado y rentable para la empresa. El criterio que utilizará Buen día es el llamado “Valor percibido” y se refiere a la percepción subjetiva que tiene un consumidor sobre el valor que le aporta un producto o servicio. Es decir, es la valoración que el cliente hace del producto o servicio en relación a sus necesidades y expectativas.

Para establecer el precio en función del valor percibido, se pueden seguir los siguientes pasos:

1. Conocer al cliente: Es necesario conocer al cliente y entender sus necesidades y expectativas en relación al producto o servicio. Esto se puede lograr a través de encuestas, análisis de datos de mercado, investigación de mercado y otros métodos de investigación. Se ha detectado en la investigación de mercado que los factores más valorados por los clientes son personalización, variedad, innovación, precio y cantidad de elementos comestibles.
2. Evaluar la competencia: Es importante conocer la oferta de la competencia y cómo se percibe en el mercado en relación a las necesidades y expectativas del cliente. En este punto se ha investigado la competencia a través de la matriz de perfil competitivo.
3. Evaluar el producto: Se debe evaluar el producto en relación a las necesidades y expectativas del cliente y determinar su valor percibido. Es importante tener en cuenta los beneficios (solución), características (variedad e innovación) y la calidad del producto (alta).
4. Establecer un precio: Una vez se ha evaluado el valor percibido, se puede establecer un precio justo y competitivo en el mercado. En este caso el valor percibido es medio – alto.

Lista de precios al consumidor:

-  Desayuno / merienda Dulce: \$6500
-  Desayuno / merienda Light: \$6500
-  Desayuno / merienda Keto: \$7500
-  Desayuno / merienda Sin Tacc: \$7500
-  Desayuno / merienda Proteico: \$7500
-  Desayuno / merienda Kids: \$6000
-  Desayuno / merienda Vegano: \$7500

Respecto a esta lista el consumidor conoce que los alimentos keto, sin tacc, proteicos y veganos son más onerosos que los demás ya que quien consume esos tipos de alimentación lo vive en el día a día en cada ocasión de compra. Por supuesto que para que un desayuno sea atractivo para un niño, debe contener alimentos deliciosos, pero, además, quien compra el desayuno debe percibir que es la mejor opción comparado a comprar otro regalo, como ropa o juguetes. Respecto a los desayunos dulces y light, la percepción va sobre lo visual, ya que quien elija la opción dulce querrá que su producto incluya realmente alimentos dulces, y quien elija light debe observar alimentos saludables y variados para que la propuesta sea tentadora.

Distribución

Un canal de distribución directa para un negocio se refiere a una estrategia de venta en la que la empresa vende directamente sus productos al consumidor final sin intermediarios. En este caso, Buen día se encargaría de producir y entregar directamente los desayunos a sus clientes sin utilizar intermediarios como tiendas o distribuidores.

Para implementar un canal de distribución directa, Buen día tendrá que invertir en la creación de su propia infraestructura de producción y almacenamiento. Esto incluirá la contratación de personal especializado en la producción y preparación de los desayunos, desarrollar el espacio propio (local) para la elaboración y almacenamiento de los productos. Este enfoque tiene varias ventajas, como el control total sobre la calidad de los productos, la capacidad de ofrecer precios más competitivos debido a la eliminación de intermediarios

y la oportunidad de crear una relación directa con los clientes, lo que puede ayudar a construir la lealtad del cliente y generar más ventas a largo plazo.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta que un canal de distribución directa requerirá una inversión significativa en términos de recursos y tiempo para establecer la infraestructura adecuada. Siendo el negocio pequeño, se considerará entregar los pedidos bajo demanda con Pedido Ya, quien cobra una comisión del 23% del total de los pedidos. Estos servicios permitirán externalizar la entrega de los desayunos y llegar a una audiencia más amplia, permitiendo seguir siendo un canal de distribución directa ya que todavía se está vendiendo los productos directamente a los clientes sin la intervención de intermediarios. La diferencia es que en lugar de gestionar la entrega internamente, se está utilizando a terceros para llevar a cabo el proceso de entrega. Sin embargo, el hecho de que los clientes compren directamente al negocio y que Buen día tenga control total sobre la producción y calidad de los productos, sigue siendo un canal directo de distribución.

Proceso:

1. Producción: "Buen Día" producirá los desayunos en su cocina, utilizando ingredientes de alta calidad y una receta única para asegurar la calidad del producto.
2. Embalaje: Una vez que los desayunos estén listos, "Buen Día" los empaquetará cuidadosamente en cajas de cartón, decoradas con el logotipo y diseño de la empresa.
3. Entrega: "Buen Día" utilizará Rappi como servicio de entrega para llevar los desayunos directamente a los clientes. Los clientes realizarán los pedidos a través de la aplicación de Rappi o del sitio web de la empresa, seleccionando el desayuno sorpresa de "Buen Día" que desean y proporcionando la información necesaria para la entrega.
4. Control de calidad: "Buen Día" realizará un seguimiento de la calidad de los desayunos entregados a través de Rappi para asegurarse de que los productos lleguen en buen estado y cumplir con los estándares de calidad que la empresa ha establecido.
5. Atención al cliente: "Buen Día" tendrá una línea de atención al cliente para responder a cualquier pregunta o inquietud que los clientes puedan tener en




relación con su experiencia de compra. De esta manera, la empresa podría construir relaciones sólidas con sus clientes y fomentar la lealtad a largo plazo.

En resumen, este canal de distribución directa permitirá a "Buen Día" mantener el control total sobre la producción y la calidad de sus productos, mientras externaliza el proceso de entrega a través de Rappi. Además, al tener una línea de atención al cliente, la empresa podrá estar en contacto directo con sus clientes, lo que le permitirá construir una relación sólida y fomentar la lealtad a largo plazo.

Promoción

La promoción se refiere a las estrategias de comunicación utilizadas por una empresa para persuadir a los clientes potenciales a comprar sus productos o servicios. La promoción incluye actividades como publicidad en redes sociales, relaciones públicas, promoción de ventas a través de redes sociales y marketing directo. El objetivo es generar conciencia sobre la marca y sus productos o servicios, persuadir a los clientes potenciales a que los compren, mantener la lealtad de los clientes existentes y aumentar las ventas en general. La promoción puede ser una herramienta muy efectiva para diferenciar una marca de sus competidores, ya que permite que una empresa transmita su mensaje a su público objetivo de manera efectiva y memorable.

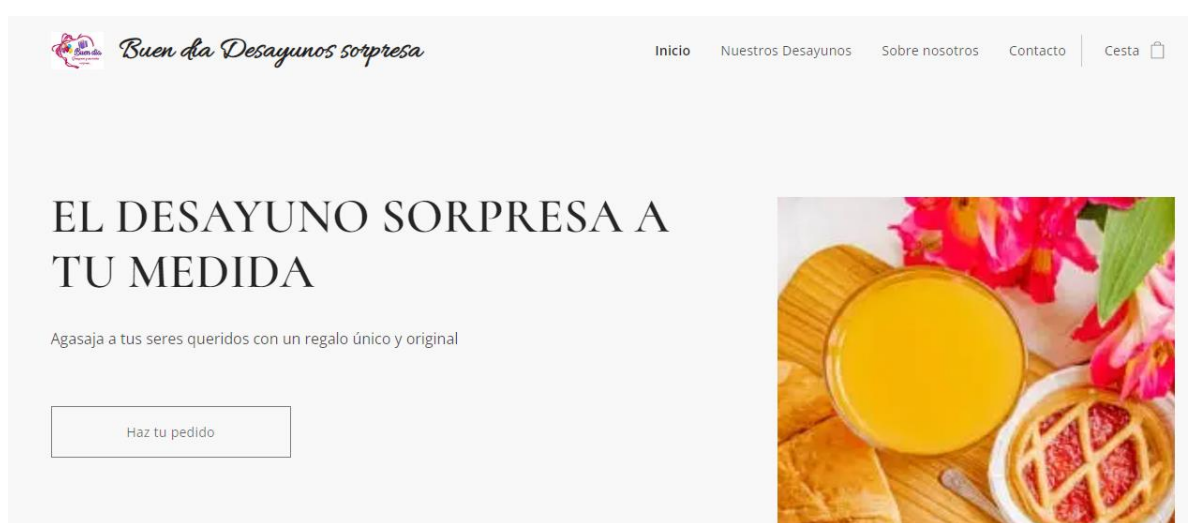
Sitio web


-  Diseño visualmente atractivo: El diseño del sitio web será atractivo visualmente, utilizando colores que sean coherentes con la marca y que generen una experiencia agradable al usuario. También tendrá una estructura clara y sencilla para que sea fácil de navegar.
-  Facilidad de uso: El sitio web será fácil de usar y de navegar para los usuarios en el futuro. Esto se logrará a través de una estructura clara y concisa, una navegación sencilla y una búsqueda de productos rápida.
-  Información detallada del producto: Los productos que se ofrezcan en el sitio web de "Buen Día" contarán con información detallada, que incluirá descripciones, imágenes claras y atractivas, opciones de personalización,


precios y opciones de entrega. Además, se incluirán opiniones y reseñas de clientes satisfechos.

- 🌸 Opciones de pago seguras: El sitio web contará con opciones de pago seguras y variadas en el futuro, que permitirán a los clientes pagar de la forma que les resulte más cómoda. Esto incluirá opciones como tarjetas de crédito, transferencias bancarias, PayPal, entre otros.
- 🌸 Opciones de contacto y atención al cliente: El sitio web contará con opciones de contacto claras en el futuro, como correo electrónico, chat en línea o número de teléfono, para que los clientes puedan resolver dudas o solicitar asistencia. Además, se incluirán preguntas frecuentes y políticas de devolución claras.
- 🌸 Ofertas y promociones: El sitio web de "Buen Día" contará con ofertas y promociones atractivas en el futuro que incentivarán a los clientes a realizar compras. Por ejemplo, descuentos por primera compra, ofertas especiales en días festivos o promociones por compra recurrente.

Al tener en cuenta estos aspectos, el sitio web de "Buen Día" será atractivo en el futuro, fácil de navegar y con todas las características necesarias para que los usuarios se sientan confiados en realizar sus compras.




 *Buen Día Desayunos sorpresa*

Inicio | Nuestros Desayunos | Sobre nosotros | Contacto | Cesta 

EL DESAYUNO SORPRESA A TU MEDIDA

Agasaja a tus seres queridos con un regalo único y original

Haz tu pedido



NUESTROS DESAYUNOS



DESAYUNO DULCE
6.500,00 ARS



DESAYUNO LIGTH
6.500,00 ARS



DESAYUNO VEGANO
7.500,00 ARS



DESAYUNO DULCE

Un desayuno dulce es aquel que incluye alimentos y bebidas con un sabor dulce. Esta opción de desayuno puede incluir una variedad de alimentos, desde cereales y panes tostados hasta frutas frescas y opciones más indulgentes como la repostería. n desayuno dulce es una opción popular para aquellos que buscan una forma de satisfacer su gusto por lo dulce al comenzar el día

Talla: XL

Ingredientes: 1 Mini torta Cheesecake de Frutos Rojos ó Cheesecake de Óreo ó Chocotorta, 2 brownies, 1 cookie de triple chocolate (amargo, blanco, leche), 1 Cookie de vainilla, nueces y chocolate, 1 Súper Muffin relleno, 1 porción de budín de banana, 3 mini sándwiches de jamón y queso, 3 medialunas, variedad de infusiones, 1 yogurt, 1 jugo individual y servilleta.

6.500,00 ARS

Activar Window



DESAYUNO LIGTH

Un desayuno ligero, también conocido como "light", es una opción de desayuno que se centra en alimentos bajos en calorías y grasas. La idea detrás de un desayuno ligero es reducir la ingesta de calorías en la primera comida del día, lo que puede ser beneficioso para aquellos que buscan perder peso o mantener un peso saludable.

Talla: XL

Ingredientes: 2 Tostadas Integrales, 4 grisesines saludables, 1 porción de mermelada Ligth, 1 barra de Cereal, 1 porción de Queso Crema light, 3 Medialunas Integrales con semillas, Mix de frutos secos, Mix de Cereales sin azúcar, 1 Jugo de naranja, 1 Leche descremada, 1 Yogurth descremado, 3 mini Sándwich de Miga integral, 1 porción Budín de Banana con avena, 2 Cookies Decoradas, Infusiones varias y servilleta.

6.500,00 ARS

[Activar Windows](#)



DESAYUNO VEGANO

Un desayuno vegano es una opción de desayuno que excluye cualquier producto animal, incluyendo carnes, lácteos, huevos y miel. En su lugar, los desayunos veganos se basan en alimentos de origen vegetal como frutas, verduras, granos enteros, legumbres, nueces, semillas y productos de origen vegetal como leche de soja, leche de almendras, yogur vegetal y quesos veganos.

Talla: XL

Ingredientes: yogurth de coco, granola, 3 mini sándwich de tofu, ensalada de frutas, 1 muffin vegano de chocolate, 1 jugo de naranja, 1 porción de avena con leche vegetal y frutos secos, 3 tostadas francesas veganas, 2 crepes veganos, dulce de leche vegano, queso untable vegano, variedad de infusiones y servilleta.

7.500,00 ARS

[Activar Windows](#)

Redes sociales

Facebook:

1. Segmentación de audiencia: Lo primero es identificar a qué tipo de público se desea llegar. En Facebook, se pueden segmentar anuncios por edad, ubicación, intereses, comportamientos y otros datos demográficos.

2. Diseño de anuncios atractivos: Se deben crear anuncios visuales y atractivos que llamen la atención de la audiencia y los hagan sentir curiosos e interesados en conocer más acerca de los desayunos sorpresa de Buen Día. Es importante incluir imágenes de alta calidad y un texto persuasivo que resalte las características y beneficios de los productos.
3. Ofertas especiales y promociones: Para incentivar la compra, se pueden ofrecer promociones y descuentos especiales a través de Facebook, por ejemplo, "10% de descuento en tu primer desayuno sorpresa con Buen Día". También se pueden hacer sorteos y concursos en los que se premien a los seguidores que compartan o comenten los anuncios.
4. Publicaciones regulares: Es importante mantener una presencia constante en Facebook y publicar contenido relevante y atractivo de forma regular, como fotos de los desayunos sorpresa, testimonios de clientes satisfechos, información sobre los ingredientes utilizados y consejos para disfrutar de un buen desayuno.
5. Interacción con la audiencia: Para crear una comunidad y fomentar la fidelidad de los clientes, se deben responder rápidamente a los comentarios y mensajes privados que reciba Buen Día en Facebook, así como animar a los seguidores a compartir sus propias fotos y experiencias con los desayunos sorpresa.

Instagram:

1. Crear un perfil atractivo: Para llamar la atención de los usuarios de Instagram, es importante crear un perfil atractivo y coherente con la imagen de marca de Buen Día. Esto incluye utilizar una foto de perfil que sea fácilmente reconocible, utilizar colores y diseño que representen la marca, y añadir información relevante sobre el negocio en la biografía.
2. Utilizar hashtags relevantes: Para aumentar la visibilidad de los posts, se deben utilizar hashtags relevantes relacionados con los desayunos sorpresa y la marca. Además, se pueden crear hashtags personalizados para la marca, por ejemplo #BuenDíaSorpresa, y animar a los seguidores a utilizarlos en sus propias publicaciones.
3. Publicaciones regulares: Es importante publicar contenido relevante y atractivo de forma regular en Instagram, incluyendo fotos de alta calidad de los desayunos

sorpresa, testimonios de clientes satisfechos y contenido creativo relacionado con la marca.

4. Interacción con la audiencia: Para fomentar la fidelidad de los clientes y crear una comunidad, se deben responder rápidamente a los comentarios y mensajes privados que reciba Buen Día en Instagram. Además, se pueden utilizar las Instagram Stories para compartir contenido adicional y crear una relación más cercana con los seguidores.
5. Utilizar publicidad en Instagram: Al igual que en Facebook, se pueden crear anuncios en Instagram para llegar a una audiencia más amplia. En Instagram se pueden utilizar diferentes formatos de anuncios, como publicaciones en el feed, stories y anuncios en explorar.

Siguiendo estos pasos, se puede desarrollar una estrategia de promoción efectiva en Facebook e Instagram para el negocio de desayunos sorpresa Buen Día, lo que ayudará a aumentar la visibilidad de la marca, generar más ventas y fidelizar a los clientes existentes.



Buen día
Desayunos y meriendas sorpresa...

Desayunos Sorpresa preparados con amor

- Dulce
- Cetogénico
- Ligth
- Vegano
- Sin TACC
- Proteico
- Kids

Podés personalizarlo!!!

Servicio a domicilio:
+54 9 3885 79-8476

@buendiasayunos

General Alvear 1030
San Salvador de Jujuy

Producción y operaciones

Recursos tangibles

En un plan de negocios, los recursos tangibles son aquellos activos físicos que una empresa posee y que son utilizados en el desarrollo de sus operaciones y para producir sus bienes o servicios. Estos recursos se pueden tocar, ver o medir, y se clasifican como tangibles porque tienen una existencia física real. Es importante incluir los recursos

tangibles para poder hacer un análisis completo de los activos con los que cuenta la empresa, y para poder determinar cuáles son necesarios para alcanzar los objetivos organizacionales.

Bien inmueble: como se explicó anteriormente, se cuenta con un local propio con una ubicación céntrica y estratégica. Actualmente se encuentra desarrollando sus actividades una cafetería, pero el contrato de alquiler está próximo a vencer. Por esta razón es que se considera una fortaleza de las más importantes de Buen día.

Maquinarias: Batidora industrial, Procesadora de alimentos, Exprimidor de cítricos, Tostadora de pan, Horno de convección, Máquina de hacer crepes, Cocina industrial, Plancha de cocina, Máquina de hacer jugos naturales, Licuadora industrial, Heladeras y congeladores.

Equipos de computación: computadora, impresora, celular.

Muebles y útiles: mostrador, banquetas, sillas, mesas, etc.

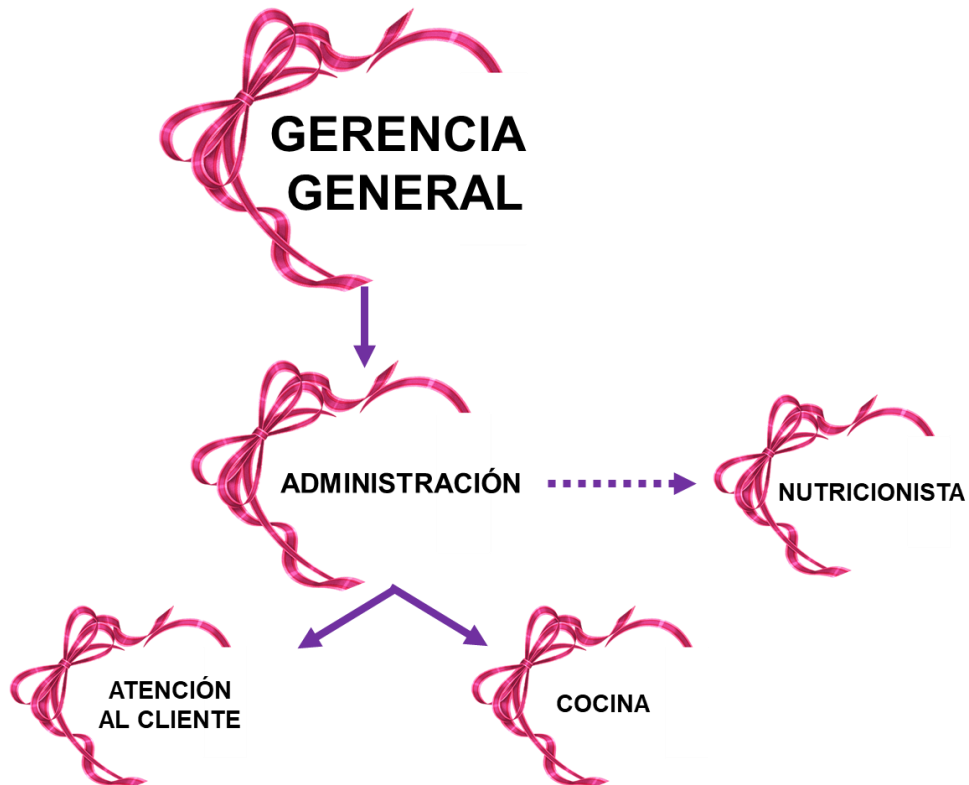
Instalaciones: aire acondicionado.

El detalle se presenta en el anexo.

Recursos intangibles

Capital humano: se refiere al conjunto de habilidades, conocimientos, talentos, creatividad y experiencia que poseen los empleados de la empresa. Es decir, es el valor que los trabajadores aportan a la organización a través de sus habilidades y talentos. El capital humano es un recurso intangible y valioso para una empresa, ya que influye directamente en su capacidad para innovar, adaptarse a los cambios, competir en el mercado y lograr sus objetivos estratégicos. Una empresa con un buen capital humano, es decir, con empleados capacitados y comprometidos, tiene mayores posibilidades de éxito y de crecimiento sostenible.

Organigrama



El organigrama simple que se ha propuesto para el negocio de desayunos sorpresa "Buen Día" tiene algunas ventajas y desventajas, que se describen a continuación:

Ventajas:

- 🌸 Es **fácil de entender y comunicar** a los empleados de la empresa.
- 🌸 Es **útil para una estructura organizativa sencilla**, ya que no requiere demasiada complejidad.
- 🌸 Permite una **mayor flexibilidad y adaptabilidad**, ya que es fácil realizar cambios y ajustes a la estructura organizativa.
- 🌸 Es **fácil de comunicar a los empleados** de la empresa, lo que puede facilitar la transparencia y la colaboración.
- 🌸 Puede **fomentar la iniciativa y la creatividad** de los empleados, ya que el organigrama simple suele dar más libertad a los trabajadores para tomar decisiones y resolver problemas.

- 🌸 Puede **ahorrar tiempo y recursos** al no tener que crear una estructura más compleja, lo que es beneficioso para Buen día ya que se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo.
- 🌸 Permite una **mayor agilidad en la toma de decisiones**, ya que al no tener que pasar por múltiples niveles jerárquicos, la respuesta de la empresa puede ser más rápida.

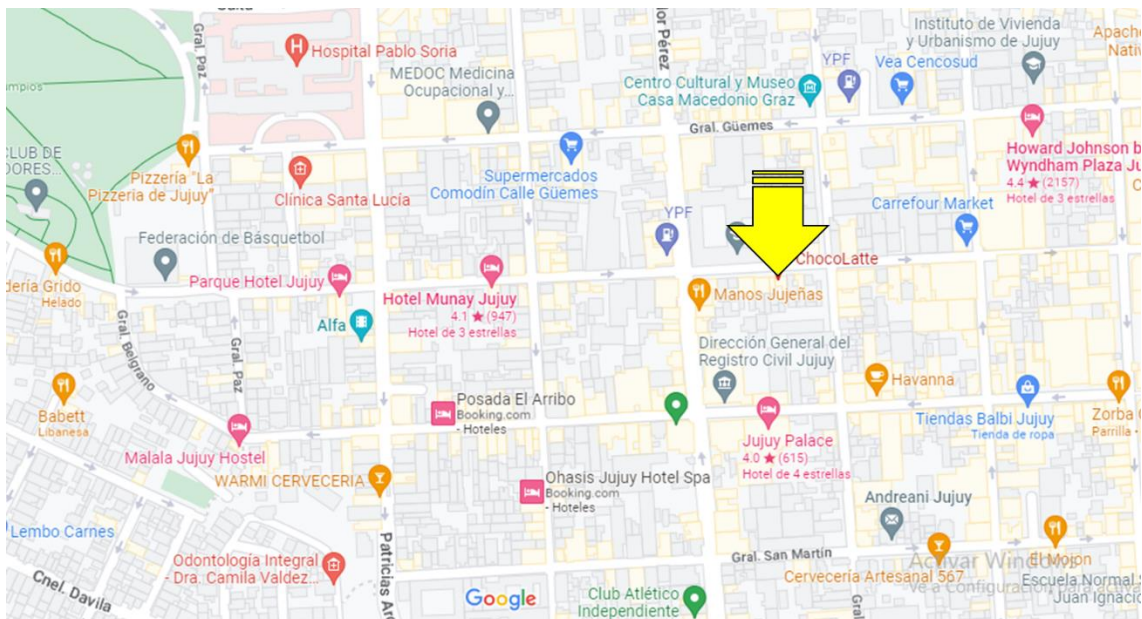
Desventajas:

- 🌸 Puede haber una **sobrecarga de trabajo** en ciertos empleados.
- 🌸 Puede ser **menos atractivo para inversores** que buscan empresas más estructuradas y organizadas, lo que puede afectar a la imagen y la reputación de la empresa.

Localización y Layout

La ubicación de un negocio es uno de los factores más importantes para su éxito. La ubicación elegida es General Alvear 1030, un local propio que actualmente se encuentra alquilado. Sin embargo, el contrato de alquiler está próximo a vencer y no se renovará el mismo. Puntos a tener en cuenta en la elección:

1. **Accesibilidad:** es muy fácil llegar al lugar tanto en auto, caminando o en colectivo ya que se trata de una céntrica y de fácil acceso.
2. **Demanda:** se ha analizado la demanda potencial y se considera que la ubicación elegida será favorable para cumplir con los objetivos ya que es una zona muy concurrida y no existe competencia cercana.
3. **Visibilidad:** el tráfico peatonal es abundante y continuo, sobre todo en el horario comercial, por lo que el negocio tendrá alta visibilidad. Además, la cartelería ayudará con este factor muy positivamente.
4. **Seguridad:** el área es segura en cuanto se encuentran las sedes de los principales bancos y se cuenta con oficiales de policía constantemente en el sector.
5. **Costos:** respecto al costo del inmueble al ser propio es muy beneficioso para el negocio al no tener que abonar alquiler y los gastos que contiene este tipo de contratos de locación.



La distribución de las áreas de trabajo es importante que cada una cuente con el espacio suficiente para realizar sus funciones de manera cómoda y segura. A continuación, se detallan algunos aspectos a tener en cuenta para cada área:

1. **Área de atención al cliente:** Debe contar con suficiente espacio para que los clientes puedan transitar y sentarse cómodamente, y para que el personal encargado de la atención al cliente pueda trabajar sin obstáculos. Además, es importante que esta área esté ubicada en un lugar visible y accesible para los clientes.

2. Área de cocina: Espacio para la preparación y almacenamiento de alimentos, así como para el trabajo del personal encargado de la cocina. Es importante que cuente con equipos y herramientas adecuadas para la preparación de los alimentos y que se cumplan las normas de higiene y seguridad alimentaria. Además, debe contar con un espacio exclusivo para el empaquetado de los desayunos.
3. Almacén: Lugar para el almacenamiento de los insumos y materiales necesarios para el negocio, tales como alimentos, utensilios, suministros de limpieza, entre otros. Es importante que los productos estén organizados y etiquetados para facilitar su identificación y control de inventario.
4. Baño: Será cómodo para que las personas puedan usarlo de forma segura. Es importante que cuente con los servicios y materiales necesarios para el aseo personal, así como con las medidas necesarias para garantizar la privacidad y la higiene.

Por todo lo nombrado anteriormente se presenta la distribución exacta:

- 🌸 Área de atención al cliente: 9 metros cuadrados (3m x 3m)
- 🌸 Área de cocina: 12 metros cuadrados (3m x 4m)
- 🌸 Almacén: 6 metros cuadrados (2m x 3m)
- 🌸 Baño: 2 metros cuadrados (1m x 2m)



Para el control general del negocio se utilizará un software de gestión que posea las siguientes funciones, a saber:

1. Gestión de la información: permite almacenar y gestionar información de la empresa, como datos de clientes, proveedores, productos, empleados, inventarios, entre otros.
2. Contabilidad y finanzas: permite gestionar la contabilidad y las finanzas de la empresa, incluyendo la emisión de facturas, pagos, cobros, conciliación bancaria, control de gastos, presupuestos, entre otros.
3. Gestión de ventas: permite gestionar el proceso de ventas de la empresa, incluyendo la gestión de clientes, cotizaciones, órdenes de compra, seguimiento de ventas, entre otros.
4. Gestión de compras: permite gestionar el proceso de compras de la empresa, incluyendo la gestión de proveedores, órdenes de compra, recepción de mercancías, entre otros.
5. Control de inventarios: permite gestionar el inventario de la empresa, incluyendo el seguimiento de existencias, movimientos de inventario, reposición de stock, entre otros.
6. Gestión de proyectos: permite gestionar proyectos de la empresa, incluyendo la planificación de tareas, asignación de recursos, seguimiento de avances, entre otros.

Proveedores

Entre los muchos proveedores existentes, se ha realizado una exhaustiva investigación de los mismos y se ha considerado que será “Balbi” el proveedor oficial. La justificación de esta elección se da por los siguientes motivos:

1. Calidad del producto: ofrece productos o servicios de alta calidad que cumplen con las necesidades y expectativas de la empresa y sus clientes.
2. Precio: es competitivo y razonable en relación a los precios ofrecidos por otros proveedores en el mercado.
3. Plazo de entrega: es capaz de cumplir con los plazos de entrega acordados, de manera que la empresa pueda recibir los productos o servicios en el momento en que los necesita.

4. Condiciones de pago: ofrece condiciones de pago que son aceptables para la empresa como transferencia, y en caso de realizar las compras al contado, otorga un descuento del 10%.
5. Experiencia y reputación: incluye su trayectoria, sus referencias y sus certificaciones.
6. Servicio al cliente: ofrece un buen servicio al cliente y está disponible para resolver cualquier problema o inquietud que la empresa tenga en relación a los productos o servicios adquiridos.
7. Capacidad de innovación: ofrece soluciones innovadoras, como productos congelados listos para cocinar (panes, medialunas, etc.) lo que facilitará el desarrollo del negocio.



INSUMOS PARA PANADERIAS Y PASTELERIAS

Balbi
DISTRIBUIDORA

Av. Eva Perón 1037 - Jujuy - San Salvador de Jujuy
Tel.: (0388) 4257332 - cbr_balbi@hotmail.com

En el caso que Balbi no cuente con algún insumo, el proveedor sustituto será Rulipan, ubicado en Av. Juan Domingo Perón 861



Presupuesto

Presupuesto de ingresos

Teniendo en cuenta la capacidad operativa de la empresa, se ha calculado un nivel de ventas en concordancia con la demanda potencial calculada, respetando los niveles de actividad mensuales y considerando meses tales como junio, octubre y agosto con incremento de las ventas debido al Día del Padre, de la Madre y del Niño. También se han respetado los desayunos más elegidos para poder calcular la venta de los mismos ya que, como resultado de la investigación, el desayuno dulce será el más demandado.

Tipo de desayuno	Precio sin IVA
Dulce	\$5.371,90
Light	\$5.371,90
Keto	\$6.198,35
Sin TACC	\$6.198,35
Kids	\$4.958,68
Proteico	\$6.198,35
Vegano	\$6.198,35

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Dulce	\$429.752,07	\$805.785,12	\$429.752,07	\$429.752,07	\$429.752,07	\$805.785,12	\$429.752,07	\$429.752,07	\$429.752,07	\$966.942,15	\$376.033,06	\$376.033,06
Light	\$268.595,04	\$268.595,04	\$268.595,04	\$268.595,04	\$268.595,04	\$376.033,06	\$268.595,04	\$268.595,04	\$268.595,04	\$376.033,06	\$268.595,04	\$268.595,04
Keto	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$433.884,30	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$433.884,30	\$185.950,41	\$185.950,41
Sin TACC	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$433.884,30	\$185.950,41	\$185.950,41	\$185.950,41	\$433.884,30	\$185.950,41	\$185.950,41
Kids	\$99.173,55	\$99.173,55	\$99.173,55	\$99.173,55	\$99.173,55	\$119.008,26	\$99.173,55	\$347.107,44	\$99.173,55	\$119.008,26	\$99.173,55	\$99.173,55
Proteico	\$123.966,94	\$123.966,94	\$123.966,94	\$123.966,94	\$123.966,94	\$433.884,30	\$123.966,94	\$123.966,94	\$123.966,94	\$433.884,30	\$123.966,94	\$123.966,94
Vegano	\$61.983,47	\$61.983,47	\$61.983,47	\$61.983,47	\$61.983,47	\$123.966,94	\$61.983,47	\$61.983,47	\$61.983,47	\$123.966,94	\$61.983,47	\$61.983,47
Totales	\$1.355.371,90	\$1.731.404,96	\$1.355.371,90	\$1.355.371,90	\$1.355.371,90	\$2.726.446,28	\$1.355.371,90	\$1.603.305,79	\$1.355.371,90	\$2.887.603,31	\$1.301.652,89	\$1.301.652,89

<i>Ventas estimadas</i>	
Año 1	\$19.684.297,52
Año 2	\$21.652.727,27
Año 3	\$24.900.636,36

Teniendo en cuenta que Buen día será un negocio nuevo en auge, se tendrá precaución en cuanto a la estimación de la venta del primer año y, luego, se incrementará en el año 2 y 3. Esto se verá reflejado en el Flujo de Fondos.

Presupuesto de egresos

Costos variables

Para el cálculo de los costos variables se tiene en cuenta el valor de los alimentos y bebidas incluidos en cada desayuno, además de servilleta y empaquetado. Los detalles se encuentran en el anexo.

<i>Tipo de desayuno</i>	<i>Costo variable</i>
Dulce	\$1.679,35
Light	\$1.862,82
Keto	\$1.932,00
Sin TACC	\$1.878,00
Kids	\$1.790,52
Proteico	\$1.981,43
Vegano	\$1.922,54

Teniendo en cuenta el volumen de venta pronosticado se ha calculado un porcentaje utilizando la fórmula de promedio ponderado y el resultado 32,06%. La descripción se encuentra en los anexos.

<i>Dulce</i>		
Precio	\$5.371,90	100,00%
Costo	\$1.679,35	31,26%
<i>Light</i>		
Precio	\$5.371,90	100,00%
Costo	\$1.862,82	34,68%
<i>Keto</i>		
Precio	\$6.198,35	100,00%
Costo	\$1.932,00	31,17%
<i>Sin TACC</i>		
Precio	\$6.198,35	100,00%
Costo	\$1.878,00	30,30%
<i>Kids</i>		
Precio	\$6.198,35	100,00%
Costo	\$1.922,00	31,01%
<i>Proteico</i>		
Precio	\$6.198,35	100,00%
Costo	\$1.980,00	31,94%
<i>Vegano</i>		
Precio	\$4.958,68	100,00%
Costo	\$1.790,00	36,10%

Costos fijos

	<i>Mensual</i>	<i>Sin iva</i>	<i>Anual sin iva</i>
Empresa Jujeña de Energía S.A. (Ejesa)	\$30.000,00	\$23.076,92	\$276.923,08
Gasnor (gas natural)	\$8.000,00	\$6.299,21	\$75.590,55
Cau (Agua potable)	\$5.000,00	\$3.937,01	\$47.244,09
Línea Personal (Telefonía móvil)	\$5.000,00	\$4.132,23	\$49.586,78
Internet - Wifi (Fibra óptica)	\$6.000,00	\$4.958,68	\$59.504,13
Publicidad en redes sociales (Facebook e Instagram)	\$40.000,00	\$33.057,85	\$396.694,21
Material de limpieza general	\$5.000,00	\$4.132,23	\$49.586,78
Software	\$10.000,00	\$8.264,46	\$99.173,55
Imprevistos	\$5.000,00	\$4.132,23	\$49.586,78
Nuricionista	\$5.000,00	\$5.000,00	\$60.000,00
Material de oficina	\$5.000,00	\$4.132,23	\$49.586,78
TOTAL	\$124.000,00	\$101.123,06	\$1.213.476,73

Energía eléctrica IVA 27% + 3% percepción. Gasnor IVA 27%, Cau IVA 27%. Resto 21 % IVA. Nutricionista es monotributista.

Sueldos y cargas sociales

<i>Sueldos + Contribuciones (Mensual)</i>		
Gerente	\$265.175,00	\$93.312,85
Administración	\$136.950,96	\$47.973,80
Atención al cliente	\$129.525,38	\$45.384,60
Cocinero	\$129.525,38	\$45.384,60
Total	\$661.176,72	\$232.055,85
Sueldos + Contribuciones	\$893.232,57	

Considerando el monto anual debe multiplicarse x 13 ya que se considera el SAC y el resultado es de \$11.612.023,41. Todos los cálculos se encuentran en el anexo.

Inversión inicial

<i>Maquinarias, Muebles y útiles, Instalaciones</i>	\$1.606.528,93
<i>Puesta en Marcha y constitución</i>	\$760.330,58
<i>Equipos de computación</i>	\$371.074,38
<i>Reacondicionamiento</i>	\$495.867,77
<i>Materia prima</i>	\$1.466.004,93
<i>Capital de trabajo</i>	\$2.962.342,34
	\$7.662.148,92

En los anexos se encuentran los detalles.

Flujo de fondos proyectado

	0	1	2	3
Ventas		\$15.747.438,02	\$18.896.925,62	\$23.621.157,02
CMV		\$5.048.628,63	\$6.058.354,35	\$7.572.942,94
Subtotal		\$10.698.809,39	\$12.838.571,27	\$16.048.214,08
Gastos fijos		\$1.213.476,73	\$1.213.476,73	\$1.213.476,73
Impuesto comercial Municipal (0,8%)		\$125.979,50	\$151.175,40	\$188.969,26
IIBB (3%)		\$472.423,14	\$566.907,77	\$708.634,71
Impuesto inmobiliario Provincial		\$7.660,00	\$7.660,00	\$7.660,00
Impuesto inmobiliario Municipal		\$3.200,00	\$3.200,00	\$3.200,00
Sueldos y cargas sociales		\$11.612.023,41	\$11.612.023,41	\$11.612.023,41
Costo Pedido Ya (23%)		\$724.382,15	\$869.258,58	\$1.086.573,22
Costo de financiación de las ventas (0,59%)		\$18.581,98	\$22.298,37	\$27.872,97
Amortizaciones		\$234.867,77	\$234.867,77	\$234.867,77
Subtotal		-\$3.713.785,29	-\$1.842.296,77	\$964.936,02
Impuesto a las ganancias				\$241.234,00
Subtotal		-\$3.713.785,29	-\$1.842.296,77	\$723.702,01
Amortizaciones		\$234.867,77	\$234.867,77	\$234.867,77
Maquinarias, Muebles y útiles, Instalaciones	-\$1.606.528,93			
Puesta en Marcha y constitución	-\$760.330,58			
Equipos de computación	-\$371.074,38			
Reacondicionamiento	-\$495.867,77			
Materia prima	-\$1.466.004,93			
Capital de trabajo	-\$2.962.342,34			
Desinversión en capital de trabajo				\$2.962.342,34
	-\$7.662.148,92	-\$3.478.917,52	-\$1.607.429,00	\$3.920.912,12

Se han especificado los costos fijos y variables. El impuesto comercial municipal tiene una tasa del 0,8% sobre la venta bruta, el IIBB es del 3% sobre la venta bruta, el impuesto inmobiliario provincial anual es de \$7660 y el municipal de \$3200, montos que arroja el sistema online. Los sueldos y las cargas sociales fueron calculados con anterioridad. El costo de financiación de las ventas está relacionado con el resultado de las encuestas y se calculó que el 20% de los desayunos se abonarán con tarjeta con un costo para Buen día del 0,059%. La materia prima inicial se calculó teniendo en cuenta el volumen de venta de

los primeros tres meses de funcionamiento del negocio y el capital de trabajo resume los sueldos y cargas sociales más los gastos fijos de los primeros tres meses también.

Como el negocio seguirá en funcionamiento al final el proyecto, no se calcula el recupero de las máquinas ni equipos.

Tasa de corte

La tasa de corte, también conocida como "tasa de rentabilidad mínima aceptable" o "tasa de descuento", es el rendimiento mínimo que un inversor espera obtener para considerar una inversión como rentable. Es decir, es el rendimiento mínimo que se exige a una inversión para compensar el riesgo asumido y la oportunidad de invertir en otras alternativas.

En el caso de una inversión con capital propio, la tasa de corte representa la rentabilidad mínima que el inversor debe obtener para que la inversión sea justificada desde un punto de vista financiero. Esta tasa se utiliza para determinar si el retorno esperado de la inversión supera o no el costo de oportunidad de invertir ese capital en otras alternativas.

En un entorno macroeconómico estable, los factores económicos que afectan a las inversiones, como la inflación, las tasas de interés, el crecimiento económico y la estabilidad política, tienden a ser más predecibles y estables a largo plazo. En este tipo de entorno, los inversores tienen más información para evaluar y comparar diferentes opciones de inversión, lo que les permite tomar decisiones más informadas y tomar mejores decisiones de inversión.

Por el contrario, en un entorno macroeconómico inestable, estos factores económicos pueden ser más volátiles e impredecibles, lo que puede dificultar la evaluación y comparación de diferentes opciones de inversión. En este tipo de entorno, los inversores pueden ser más propensos a tomar decisiones impulsivas y asumir mayores riesgos, lo que puede llevar a resultados financieros desfavorables.

Por lo tanto, es importante considerar el entorno macroeconómico al calcular la tasa de retorno y al tomar decisiones de inversión en general. En este sentido, la economía argentina ha experimentado una alta volatilidad en las últimas décadas, lo que ha llevado a

cambios significativos en los factores macroeconómicos que afectan a las inversiones. Entre estos factores se encuentran la inflación alta y volátil, las fluctuaciones en las tasas de interés y el tipo de cambio, y las políticas económicas y fiscales inestables. Esto hace que el cálculo de la tasa de retorno en Argentina sea menos confiable que en otros países con una economía más estable.

Por todo lo anteriormente nombrado, se plantea una tasa de corte acorde a Uruguay ya que se considera un país con un entorno macroeconómico relativamente estable en comparación con otros países de la región. Ha logrado una notable estabilidad económica y política en las últimas décadas, con un crecimiento económico constante, baja inflación y un sector financiero sólido. En términos de estabilidad política, Uruguay es considerado uno de los países más democráticos y estables de América Latina, con un sistema político multipartidista y un gobierno democrático que se ha mantenido estable durante varias décadas. La inflación acumulada en 2022 fue de 8,3% y un depósito en plazo fijo tiene una tasa del 8,25%. En ese país, si bien los inversores pueden tomar préstamos para invertir en activos financieros, el potencial para la "bicicleta financiera" es limitado debido a la estructura del mercado financiero y la regulación. Las tasas de interés que ofrecen los bancos son generalmente más bajas que en otros países de la región, lo que limita el potencial para obtener un rendimiento significativo mediante la inversión con préstamos. Además, las regulaciones del mercado financiero en Uruguay son relativamente estrictas y buscan mantener la estabilidad del sistema financiero y prevenir prácticas especulativas.

Considerando todos estos factores, se utilizará una tasa de corte del 10%.

Valor actual neto

VAN es una sigla que significa "Valor Actual Neto". Es una herramienta financiera utilizada en la evaluación de proyectos de inversión para determinar si una inversión generará un beneficio o una ganancia neta. El VAN se calcula restando el costo inicial del proyecto (el dinero que se debe invertir para llevarlo a cabo) de la suma de los flujos de caja futuros esperados, descontados a una tasa de interés adecuada que refleje el costo de oportunidad de los fondos invertidos. En otras palabras, el VAN compara el valor presente de los flujos de caja futuros esperados de un proyecto con su costo inicial.

Se ha calculado el VAN en Excel y el resultado es -\$9.207.415,62. Este VAN negativo significa que el proyecto de inversión no genera un beneficio neto para el inversor. En otras palabras, los flujos de caja futuros esperados del proyecto, descontados a la tasa elegida del 10%, son menores que el costo inicial del proyecto. Por lo tanto, el VAN negativo indica que el proyecto es no viable y que el inversor no puede esperar obtener un retorno positivo sobre su inversión.

Tasa interna de retorno

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es una medida financiera utilizada para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Se define como la tasa de interés a la que el VAN (Valor Actual Neto) de un proyecto es igual a cero. En otras palabras, es la tasa de descuento que hace que los flujos de caja futuros esperados de un proyecto sean iguales a su costo inicial. La TIR es una medida importante para evaluar la rentabilidad de un proyecto, ya que proporciona una tasa de rendimiento efectiva del proyecto y permite comparar la rentabilidad de diferentes proyectos de inversión. Cuanto mayor sea la TIR de un proyecto, más atractiva será la inversión.

En este proyecto la tasa de corte es del 10% y la TIR resulta del -39,65%, significa que el proyecto de inversión es no rentable y que la tasa de rendimiento del proyecto es menor que la tasa de corte. La TIR es menor que la tasa de corte, lo cual indica que el proyecto no generará un rendimiento mayor que el esperado por el inversor, lo que no lo hace atractivo y viable.

En otras palabras, la inversión no generará un retorno suficientemente alto como para justificar el costo de oportunidad del capital invertido y, por lo tanto, no puede ser considerado una buena oportunidad de inversión.

Conclusión

Los resultados indican que el negocio de desayunos sorpresa Buen Día tiene un gran potencial en el mercado de San Salvador de Jujuy. Los clientes potenciales son personas


mayores de 20 años que desean realizar un presente a un ser querido, son alegres, con un estilo de vida ocupado, interesados en realizar un regalo tipo alimenticio para expresar su afecto, de clase media y alta, y están dispuestos a pagar un precio acorde a la calidad del producto que reciben.

Sin embargo, el VAN negativo y la TIR negativa -39,65% indican que el negocio no es rentable. Las estrategias de F-O de visibilidad y publicidad, F-A de selección de contenido, D-O de alianza con aplicaciones de e-commerce y mensajería, y D-A de productos estandarizados en días especiales, son recomendables para mejorar la rentabilidad del negocio.

Además, la investigación de mercado revela que el desayuno dulce, light, proteico y kids son los productos más demandados y que los clientes potenciales utilizan principalmente WhatsApp y Facebook. El precio que los clientes están dispuestos a pagar es de \$6233,33 y el promedio de compra es de 2,73 veces al año, por lo que el negocio debe prestar atención a los costos para asegurar una rentabilidad adecuada. En general, el negocio de desayunos sorpresa Buen Día tiene un gran potencial en el mercado de San Salvador de Jujuy si se implementan las estrategias adecuadas y se presta atención a las preferencias y necesidades de los clientes potenciales, empero no se recomienda llevar a cabo el negocio al generar pérdidas.

Recomendaciones finales

Algunas recomendaciones alternativas para aumentar los ingresos y generar rentabilidad positiva de Buen día:

-  Ampliar la oferta de productos: Se puede agregar nuevos productos y paquetes de desayuno sorpresa para atraer a una mayor cantidad de clientes. Además, se podría considerar la inclusión de productos adicionales, como, por ejemplo, opciones de brunch, postres, snacks o bebidas. Además de los desayunos sorpresa, se podrían ofrecer opciones premium como desayunos temáticos, cajas de regalo personalizadas o desayunos para eventos

especiales. Esto permitiría a Buen día expandir su oferta de productos a diferentes momentos del día y llegar a una base de clientes más amplia.

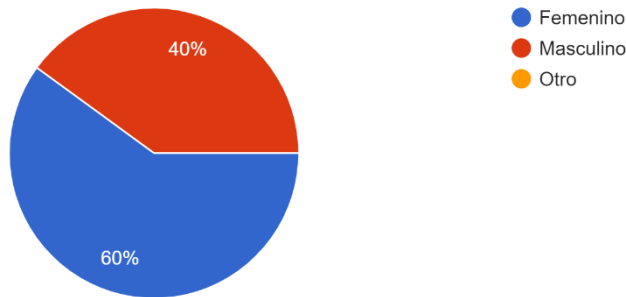
- 🌸 Implementar una estrategia de referidos: Se puede ofrecer un descuento o un regalo gratis a los clientes que refieran a sus amigos y familiares. Esta estrategia puede aumentar la base de clientes y fidelizar a los ya existentes. Implementar una estrategia de referidos puede ser muy efectivo para aumentar los ingresos y la rentabilidad de Buen día, ya que los clientes satisfechos son la mejor publicidad y pueden atraer a nuevos clientes de manera más efectiva que cualquier campaña publicitaria. Además, este tipo de estrategia puede ayudar a fortalecer la relación con los clientes y a fomentar su lealtad hacia la marca.
- 🌸 Implementar una estrategia de upselling: Se puede ofrecer productos adicionales o complementarios a los clientes que ya han comprado, aumentando así el valor promedio de compra. Otra opción sería implementar un programa de lealtad que incentive al cliente a realizar compras adicionales. Se podrían ofrecer puntos por cada compra que el cliente realice, los cuales podrían ser canjeados por descuentos en futuras compras o productos gratuitos.

Anexos

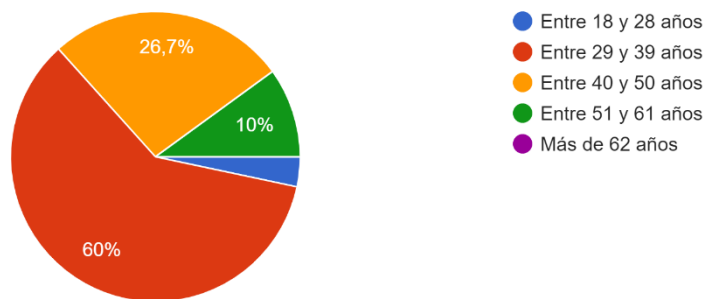
Encuesta

Respuestas graficadas:

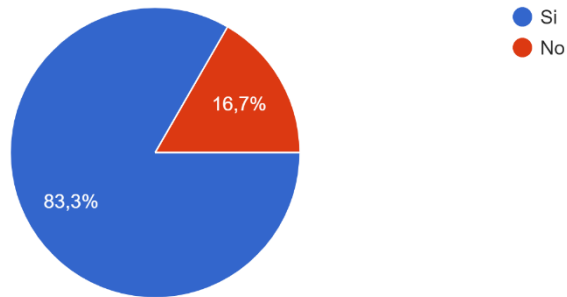
1. Sexo



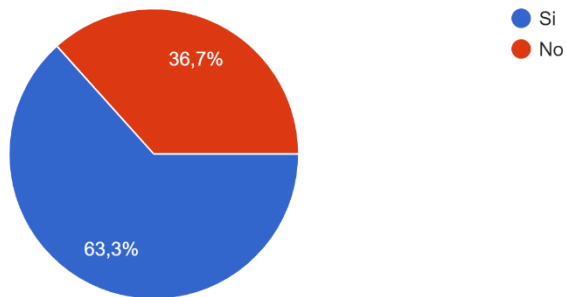
2. Edad



3. ¿Conoce los “desayunos sorpresa”



4. ¿Suele comprar o ha comprado alguna vez un desayuno sorpresa para regalar a un ser querido?



4.1. ¿Puede decirnos por qué no lo hace?

Prefiero compartir y los q vi solo son para el agasajado

Prefiero hacerlo yo

Lo hago yo mismo

No lo veo necesario

Por qué no hay garantía del producto

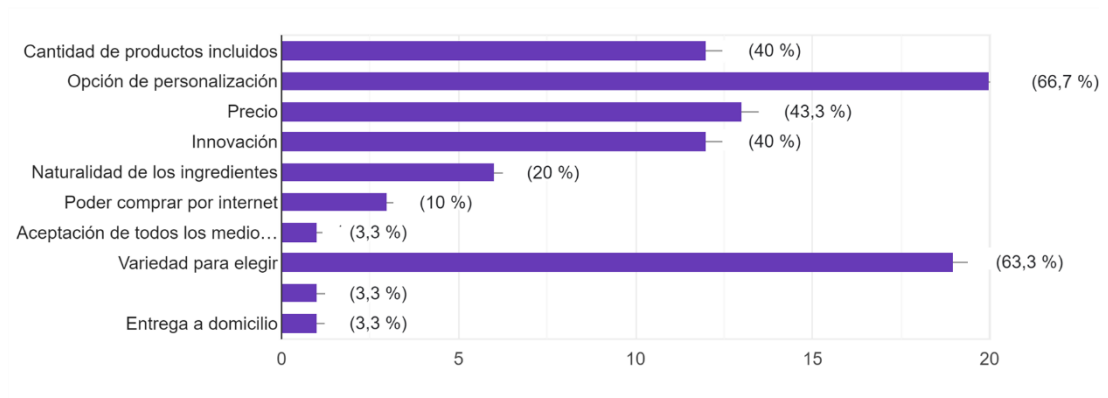
Los productos que se seleccionan, la calidad.

Porque yo preparo los desayunos, y son pocas las personas a las que les puedo regalar un desayuno

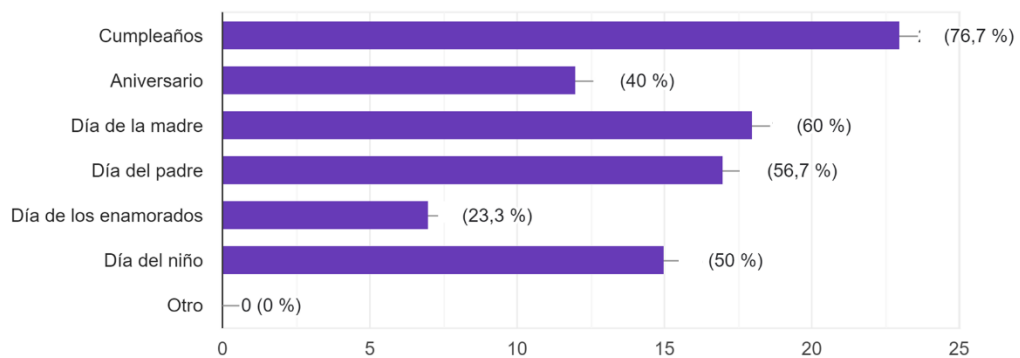
Prefiero salir a desayunar

Pasó de moda

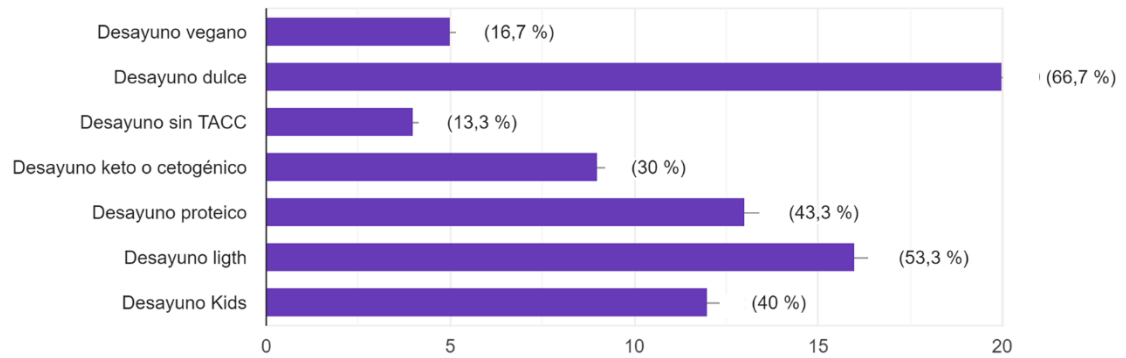
5. ¿Qué factores considera más importante a la hora de elegir un desayuno sorpresa?



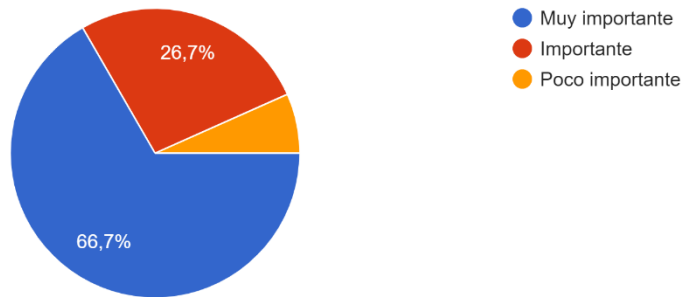
6. ¿Para cuál de estas ocasiones le interesaría comprar un desayuno sorpresa?



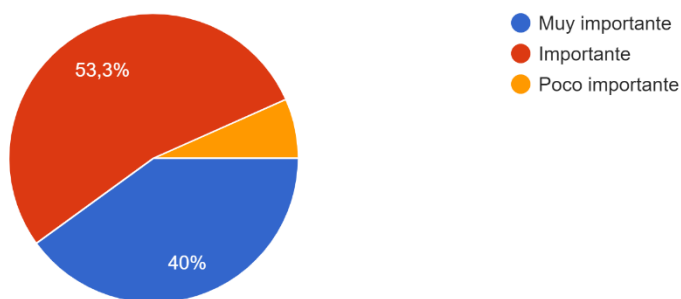
7. Estaría interesado en optar por las siguientes opciones de desayunos sorpresa:
(puede marcar todas las que desee)



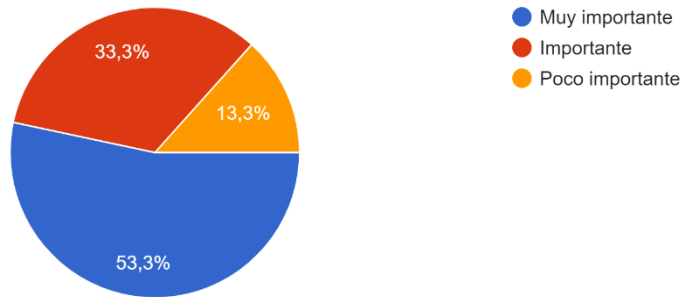
8. ¿Cuán importante es la **VARIEDAD** en la elección de un desayuno sorpresa?



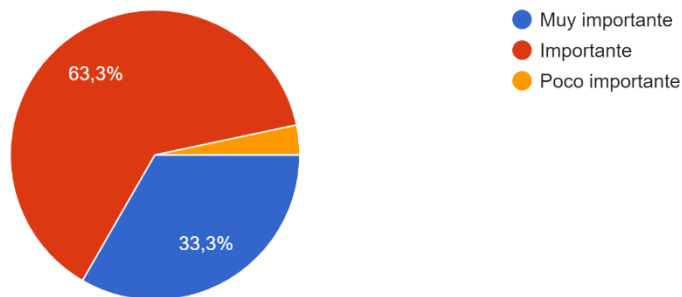
9. ¿Cuán importante es el **PRECIO** en la elección de un desayuno sorpresa?



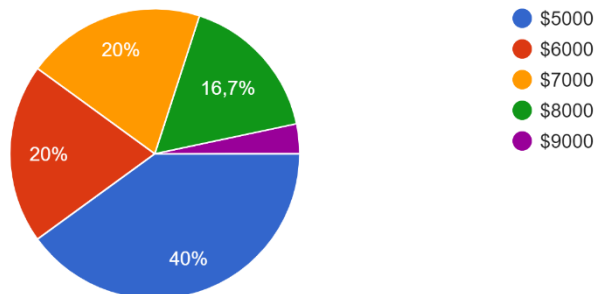
10. ¿Cuán importante es la **INNOVACIÓN** en la elección de un desayuno sorpresa?



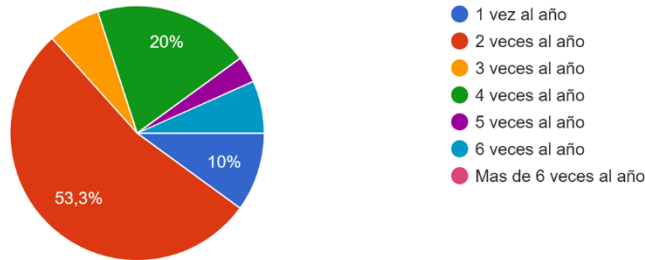
11. ¿Cuán importante es la NATURALIDAD de los ingredientes en la elección de un desayuno sorpresa?



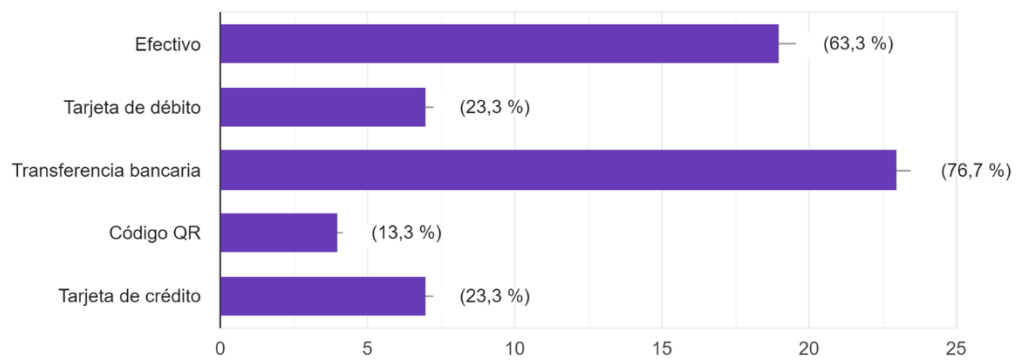
12. ¿Cuánto estar dispuesto a pagar por un desayuno sorpresa que sea: "completo, personalizado, innovador y natural", que respete el tipo de alimentación que prefiera?



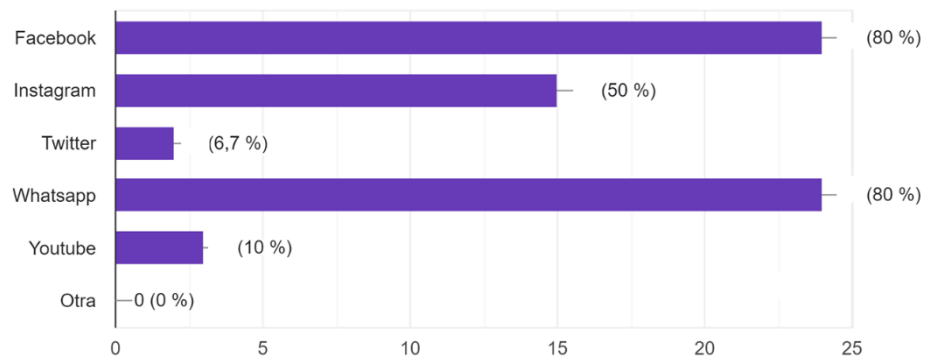
13. ¿Cuántas veces al año compraría un desayuno sorpresa?



13. ¿Con qué medio de pago abonaría el desayuno sorpresa?



14. ¿Qué red social utiliza?



Descripción de funciones y habilidades

Gerente general: tiene la responsabilidad de liderar y dirigir todas las actividades de la empresa para lograr sus objetivos estratégicos y financieros.

Sus funciones:

1. Definir la estrategia de negocio: debe establecer los objetivos estratégicos de la empresa, definir la estrategia de negocio y instituir las políticas y procedimientos necesarios para lograr los objetivos.
2. Administrar los recursos: es responsable de administrar los recursos financieros, materiales y humanos de la empresa, para garantizar que se utilicen de manera efectiva y eficiente para lograr los objetivos.
3. Dirigir el equipo de trabajo: debe liderar y motivar a los empleados de la empresa, creando un ambiente de trabajo productivo y positivo que fomente la creatividad y la innovación.
4. Establecer relaciones con proveedores y clientes: debe establecer relaciones efectivas con proveedores, clientes y otros actores del mercado, para garantizar la satisfacción del cliente y el éxito de la empresa en el mercado.
5. Tomar decisiones: debe tomar decisiones importantes y estratégicas en relación con el negocio, incluyendo la identificación de nuevas oportunidades de mercado, la evaluación de riesgos y la asignación de recursos.
6. Controlar el desempeño de la empresa: debe monitorear el desempeño financiero y operativo de la empresa, para garantizar que se estén cumpliendo los objetivos establecidos y tomar medidas correctivas en caso de ser necesario.

Sus habilidades:

1. Liderazgo: debe ser un líder efectivo capaz de motivar y guiar a los empleados para lograr los objetivos de la empresa.
2. Comunicación: debe tener excelentes habilidades de comunicación, tanto verbal como escrita, para comunicar claramente la estrategia, los objetivos y las políticas de la empresa a los empleados, proveedores y clientes.

3. Pensamiento estratégico: debe tener habilidades de pensamiento estratégico para tomar decisiones estratégicas y definir la dirección futura de la empresa.
4. Habilidades financieras: debe tener habilidades financieras sólidas para administrar los recursos financieros de la empresa y tomar decisiones financieras importantes.
5. Habilidades de resolución de problemas: debe tener habilidades de resolución de problemas para identificar y resolver problemas que puedan surgir en la empresa.
6. Orientación al cliente: debe tener una fuerte orientación al cliente para garantizar que la empresa esté satisfecha con los productos y servicios ofrecidos por la empresa.
7. Creatividad e innovación: debe ser creativo e innovador para identificar nuevas oportunidades de mercado y desarrollar nuevos productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.
8. Habilidades de negociación: debe tener habilidades de negociación para establecer relaciones efectivas con proveedores y clientes.

Administración: es responsable de supervisar las operaciones diarias de la empresa y llevar los registros financieros, mantener el balance general y los estados de cuenta, realizar pagos y recibir pagos, y garantizar que se cumplan todas las obligaciones fiscales y legales del negocio.

Sus funciones:

1. Administración financiera: es responsable de administrar el presupuesto y las finanzas de la empresa, incluyendo la gestión de los ingresos y los gastos.
2. Gestión de recursos humanos: es responsable de la contratación y capacitación de los empleados, la gestión de los horarios y la supervisión del desempeño de los empleados.
3. Gestión de inventario: es responsable de la gestión del inventario de los productos y suministros de la empresa, asegurándose de que se mantenga un nivel adecuado de inventario y que se realicen pedidos a tiempo.
4. Atención al cliente: es responsable de garantizar que la empresa brinde un servicio excepcional al cliente, asegurando la satisfacción del cliente y la fidelidad.

5. Desarrollo de estrategias: trabaja con el gerente general para desarrollar y ejecutar estrategias comerciales efectivas, incluyendo la identificación de nuevas oportunidades de mercado y la evaluación de riesgos.
6. Supervisión de la producción: es responsable de supervisar la producción de los productos de la empresa, asegurándose de que se mantengan altos estándares de calidad.
7. Mantenimiento del equipo: es responsable de garantizar que el equipo y los suministros de la empresa estén en buenas condiciones y funcionando correctamente.
8. Contabilidad general: Realizar la contabilidad diaria y mantener registros precisos de todas las transacciones financieras. Realizar y presentar declaraciones fiscales y otros informes financieros requeridos por las autoridades fiscales y legales. Preparar los estados financieros y el balance general para la dirección y los inversores. Realizar el seguimiento de los gastos y los ingresos, y asegurarse de que se mantengan dentro del presupuesto establecido. Realizar el seguimiento de las cuentas por cobrar y por pagar, y asegurarse de que se paguen y se reciban a tiempo. Establecer y mantener relaciones con los bancos y otras instituciones financieras. Identificar y abordar cualquier problema financiero que pueda surgir, y trabajar con la dirección para implementar soluciones efectivas.

Sus habilidades:

1. Habilidades de liderazgo: debe ser un líder efectivo capaz de motivar y guiar a los empleados para lograr los objetivos de la empresa.
2. Habilidades de gestión: debe tener habilidades de gestión sólidas para administrar los recursos de la empresa de manera efectiva, incluyendo el presupuesto, los empleados, el inventario y el equipo.
3. Habilidades de comunicación: debe tener excelentes habilidades de comunicación, tanto verbal como escrita, para comunicar claramente la estrategia, los objetivos y las políticas de la empresa a los empleados, proveedores y clientes.
4. Habilidades financieras: debe tener habilidades financieras sólidas para administrar los recursos financieros de la empresa y tomar decisiones financieras importantes.

5. Habilidades de resolución de problemas: debe tener habilidades de resolución de problemas para identificar y resolver problemas que puedan surgir en la empresa.
6. Orientación al cliente: debe tener una fuerte orientación al cliente para garantizar que la empresa esté satisfecha con los productos y servicios ofrecidos por la empresa.
7. Habilidades de planificación: debe tener habilidades de planificación sólidas para desarrollar y ejecutar estrategias comerciales efectivas.
8. Habilidades de organización: debe tener habilidades de organización sólidas para garantizar que la empresa funcione de manera eficiente y eficaz.
9. Habilidades de supervisión: debe tener habilidades de supervisión sólidas para supervisar el desempeño de los empleados y garantizar que se mantengan altos estándares de calidad.
10. Habilidades contables: habilidades y conocimientos sólidos en contabilidad y finanzas, así como un buen conocimiento de las leyes y regulaciones fiscales aplicables al negocio.

Atención al cliente: La persona encargada de atención al cliente en el negocio de desayunos sorpresa "Buen Día" es una figura crucial para la empresa, ya que es la responsable de brindar un servicio de atención al cliente excepcional y garantizar la satisfacción del cliente.

Sus funciones:

1. Atención al cliente: debe estar disponible para atender las consultas, preguntas y quejas de los clientes. Debe responder a las preguntas de los clientes de manera clara, concisa y amigable, y solucionar los problemas que puedan surgir en el proceso de compra.
2. Manejo de redes sociales: en la actualidad, las redes sociales son una herramienta importante para la comunicación y promoción de la empresa. La persona encargada de atención al cliente debe estar capacitada para manejar las redes sociales de la empresa, publicar contenido de calidad y responder a las consultas y comentarios de los clientes.

3. Recepción y gestión de pedidos: debe recibir y gestionar los pedidos de los clientes de manera eficiente, asegurándose de que se cumplan los requisitos y solicitudes específicas de cada cliente.
4. Coordinación con otras áreas del negocio: debe coordinar con otras áreas del negocio, como producción y logística, para asegurarse de que los pedidos sean entregados a tiempo y que se cumplan los estándares de calidad de la empresa.
5. Mantenimiento de registros y seguimiento de clientes: debe llevar registros precisos de los pedidos y los clientes, mantener una base de datos actualizada y realizar seguimientos para asegurarse de que los clientes estén satisfechos con el servicio y para identificar posibles oportunidades de mejora.
6. Desarrollo de relaciones con los clientes: debe trabajar para desarrollar relaciones duraderas y positivas con los clientes, a través de un trato cordial y personalizado, lo que puede generar lealtad y fidelidad hacia la empresa.
7. Mantener precios actualizados: debe estar al tanto de los precios de los productos y servicios que ofrece la empresa, y asegurarse de que estos estén actualizados en todas las plataformas de venta, ya sea en la página web, en las redes sociales o en otros medios.
8. Gestionar la página web: debe ser responsable de gestionar la página web de la empresa, asegurándose de que la información sea precisa y actualizada, que los productos y servicios estén bien presentados y que los clientes puedan hacer sus pedidos de manera fácil y segura.

Sus habilidades:

1. Excelentes habilidades de comunicación: es esencial que la persona encargada de atención al cliente tenga habilidades de comunicación efectivas y claras, tanto en persona como en línea, para poder interactuar con los clientes de manera adecuada y satisfacer sus necesidades.
2. Capacidad de escucha: es importante que sepa escuchar atentamente las necesidades y deseos de los clientes, para poder brindarles una experiencia personalizada y satisfactoria.
3. Habilidad para trabajar en equipo: debe ser capaz de trabajar en equipo con otros miembros del negocio, como el gerente general, el administrador y el cocinero, para garantizar un buen funcionamiento del negocio.

4. Conocimiento de tecnología y redes sociales: es fundamental que esté familiarizada con el uso de tecnologías y redes sociales para poder gestionar eficazmente la presencia en línea del negocio, incluyendo la atención a los clientes en línea y la gestión de pedidos.
5. Habilidad para solucionar problemas: es importante que sea capaz de solucionar problemas de manera rápida y efectiva, para garantizar la satisfacción del cliente y la reputación del negocio.

Cocina: se encarga principalmente de la preparación y elaboración de los productos de la empresa.

Sus funciones:

1. Planificación y diseño del menú: El encargado de cocina es responsable de colaborar con el gerente general del negocio y la nutricionista para planificar y diseñar el menú, teniendo en cuenta las preferencias y necesidades de los clientes, así como la disponibilidad de ingredientes y la rentabilidad del negocio.
2. Adquisición y almacenamiento de ingredientes: debe seleccionar y comprar los ingredientes necesarios para la elaboración de los productos de la empresa, así como gestionar el almacenamiento de los mismos, asegurándose de que estén frescos y en buen estado.
3. Preparación y elaboración de productos: es responsable de la preparación y elaboración de los productos de la empresa, asegurándose de que sean de alta calidad y cumplan con los estándares establecidos.
4. Mantenimiento de la cocina: debe garantizar la limpieza y el mantenimiento de la cocina y de los equipos de cocina, asegurándose de que estén en buen estado de funcionamiento.
5. Empaquetado: encargado de empaquetar los desayunos sorpresa de manera correcta y atractiva para el cliente, ya que esto también puede influir en la percepción del producto. Además, es importante que el cocinero tenga las habilidades necesarias para empaquetar los productos de manera eficiente, sin retrasar la entrega de los desayunos sorpresa, y garantizando que los pedidos lleguen en condiciones óptimas a los clientes.

Sus habilidades:

1. Habilidad culinaria: El cocinero debe tener habilidades de cocina básicas para poder preparar los alimentos de manera correcta y segura.
2. Creatividad: Ser capaz de crear nuevos platos o mejorar los ya existentes para mantener la oferta interesante para los clientes.
3. Habilidad de organización: Es importante que el cocinero pueda organizar su tiempo de manera efectiva para poder cumplir con los pedidos a tiempo y tener todo listo para las entregas.
4. Habilidad de trabajo bajo presión: debe ser capaz de trabajar de manera efectiva bajo presión y en un ambiente acelerado para cumplir con los plazos y los estándares de calidad.
5. Habilidad de trabajo en equipo: puede tener que trabajar en colaboración con otros empleados de "Buen Día" para garantizar que los pedidos se completen y entreguen de manera eficiente.
6. Habilidad de atención al detalle: Es importante que el cocinero tenga una atención al detalle alta para poder garantizar que todos los productos se preparen correctamente y se entreguen en condiciones óptimas.
7. Conocimientos de seguridad alimentaria: debe tener conocimientos básicos de seguridad alimentaria para poder preparar los alimentos de manera segura y evitar cualquier riesgo de enfermedades transmitidas por alimentos.

Nutricionista: será la responsable de la creación de los diferentes desayunos.

Sus funciones:

1. Crear y diseñar los menús de los desayunos sorpresa, teniendo en cuenta las diferentes necesidades y requerimientos nutricionales de los clientes y el tipo de desayuno: vegano, dulce, keto, kids, etc.
2. Seleccionar los ingredientes de los desayunos sorpresa, asegurándose de que sean saludables y frescos, y que se ajusten a las diferentes opciones que ofrece el negocio.
3. Asegurarse de que los desayunos sorpresa cumplan con los estándares de calidad y seguridad alimentaria, y que se preparen y sirvan en condiciones higiénicas y sanitarias adecuadas.

4. Estar al tanto de las últimas tendencias y novedades en nutrición y alimentación, para poder ofrecer a los clientes opciones innovadoras y saludables.
5. Colaborar con el equipo de cocina y de atención al cliente, para asegurarse de que los desayunos sorpresa se preparen y sirvan correctamente, y que se brinde una atención de calidad y personalizada a los clientes.

Sus habilidades:

1. Conocimientos sólidos en nutrición y alimentación, y estar actualizada en las últimas tendencias y novedades en la materia.
2. Capacidad para crear y diseñar menús saludables y adaptados a diferentes necesidades nutricionales, como vegetarianos, veganos, sin gluten, sin lactosa, entre otros.
3. Habilidad para seleccionar y evaluar los ingredientes, asegurándose de que sean saludables, frescos y de calidad.
4. Experiencia en la preparación y presentación de platos y alimentos, y capacidad para brindar asesoramiento y recomendaciones personalizadas a los clientes.
5. Habilidad para trabajar en equipo y colaborar con el personal de cocina y atención al cliente, para asegurarse de que los desayunos sorpresa se preparen y sirvan correctamente.
6. Excelentes habilidades de comunicación y empatía, para poder entender las necesidades de los clientes y brindar un servicio de calidad.

Conocimientos básicos de administración y gestión de negocios, para poder colaborar en la toma de decisiones y en la mejora continua del negocio.

Cálculo de costos variables

Desayuno Dulce

Elementos	Cantidad	Precio	Sin iva
1 Mini torta Frutos Rojos	1	\$360,97	\$298,32
2 Brownies	1	\$172,02	\$142,17
3 Cookie triple chocolate	1	\$171,71	\$141,91
4 Cookie Vainilla	1	\$99,61	\$82,32
5 Muffin	1	\$116,92	\$96,63
6 Budin banana	1	\$110,38	\$91,22
7 Medialunas	3	\$251,17	\$207,58
8 Infusiones	2	\$50,00	\$41,32
9 Yogurt	1	\$250,00	\$206,61
10 Jugo	1	\$200,00	\$165,29
11 Servilleta	1	\$2,57	\$2,12
12 Empaque	1	\$246,66	\$203,85
			\$1.679,35

Desayuno ligero

1 2 Tostadas Integrales	2	\$42,67
2 , 8 grisines saludables,	4	\$64,00
3 1 porción de mermelada Ligth,	1	\$90,00
4 1 barrita de Cereal,	1	\$216,00
5 1 porción de Queso Crema light,	1	\$90,00
6 3 Medialunas Integrales con semillas	3	\$301,40
7 Mix de frutos secos,	1	\$36,85
8 Mix de Cereales sin azúcar,	1	\$20,68
9 1 Yogurth descremado,	1	250
10 1 porción Budín de Banana con avena	1	\$132,46
11 2 Cookies Decoradas, l	1	\$119,53
12 nfusiones varias	5	50
13 y servilleta.	1	2,57
14 1 Jugo de naranja,	1	200
empaque	1	\$246,66
		\$1.862,82

Inversión inicial

ARTÍCULO	CON IVA	SIN IVA	TOTAL SIN IVA
<i>Maquinarias, Muebles y útiles, Instalaciones</i>			
Mostrador o barra	\$150.000,00	\$123.966,94	\$123.966,94
Heladeras	\$180.000,00	\$148.760,33	\$297.520,66
Freezer	\$120.000,00	\$99.173,55	\$99.173,55
Caja registradora y terminal	\$65.000,00	\$53.719,01	\$53.719,01
Banquetas	\$25.000,00	\$20.661,16	\$41.322,31
Juegos de sillones	\$230.000,00	\$190.082,64	\$190.082,64
Uniformes	\$13.500,00	\$11.157,02	\$66.942,15
Equipo de limpieza	\$22.000,00	\$18.181,82	\$18.181,82
Licudadora	\$45.000,00	\$37.190,08	\$37.190,08
Sistema de audio	\$139.000,00	\$114.876,03	\$114.876,03
Exprimidor	\$26.000,00	\$21.487,60	\$21.487,60
Horno eléctrico	\$145.000,00	\$119.834,71	\$119.834,71
Extractor de olores	\$9.500,00	\$7.851,24	\$7.851,24
Detector de humo	\$4.600,00	\$3.801,65	\$15.206,61
Matafuego	\$13.000,00	\$10.743,80	\$10.743,80
Aire acondicionado frío/calor	\$290.000,00	\$239.669,42	\$239.669,42
Tv led 55"	\$180.000,00	\$148.760,33	\$148.760,33
			\$1.606.528,93
<i>Equipos de computación</i>			
Smartphone	\$150.000,00	\$123.966,94	\$123.966,94
Notebook	\$170.000,00	\$140.495,87	\$140.495,87
Impresora	\$129.000,00	\$106.611,57	\$106.611,57
			\$371.074,38
<i>Puesta en Marcha y constitución</i>			
Cartelería	\$230.000,00	\$190.082,64	\$570.247,93
Publicidad lanzamiento	\$80.000,00	\$66.115,70	\$66.115,70
Decoración	\$75.000,00	\$61.983,47	\$61.983,47
Habilitación Municipal	\$12.000,00	\$9.917,36	\$9.917,36
Cambio titularidad luz	\$35.000,00	\$28.925,62	\$28.925,62
Factura respaldo CAI	\$2.500,00	\$2.066,12	\$2.066,12
Registro de marca	\$5.500,00	\$4.545,45	\$4.545,45
Artículos de librería	\$20.000,00	\$16.528,93	\$16.528,93
			\$760.330,58
<i>Reacondicionamiento</i>			
Remodelación local	\$600.000,00	\$495.867,77	\$495.867,77

Sueldos y aportes

Gerente

Conceptos (consolidar...)	Base	Unidad	Haberes	Descuentos
- Sumas remunerativas			\$ 265.175	\$ 54.360,88
+ Sueldo Básico	\$ 5.050,97	30	\$ 151.529	
+ Acuerdo Salarial 2022/2023 Suma Remunerativa - Recomposición	\$ 252,53	30	\$ 7.576	
+ Acuerdo Salarial 2022/2023 Suma Remunerativa	\$ 3.535,67	30	\$ 106.070	
+ Jubilación - Ley 24.241	\$ 265.175	11 %		\$ 29.169,25
+ Ley 19.032 - INSSJP	\$ 265.175	3 %		\$ 7.955,25
+ Obra social	\$ 265.175	3 %		\$ 7.955,25
+ Cuota sindical	\$ 265.175	2,5 %		\$ 6.629,38
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 265.175	1 %		\$ 2.651,75
- No remunerativo 2022/2023			\$ 37.882	\$ 1.325,87
+ Acuerdo Salarial 2022/2023 Suma No Remunerativa	\$ 1.262,73	30	\$ 37.882	
+ Cuota sindical	\$ 37.882	2,5 %		\$ 947,05
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 37.882	1 %		\$ 378,82
Totales			\$ 303.057	\$ 55.686,75
Sueldo neto				\$ 247.370,25

Contribuciones	
Jubilación (16%):	\$ 42.620,77
Obra social (5%):	\$ 13.318,99
Ley 19032 - PAMI (2%):	\$ 5.327,60
Asignaciones Familiares (7.5%):	\$ 19.978,49
Fondo Nacional de Empleo (1.5%):	\$ 3.995,70
Seguro de Vida Obligatorio (0.03%):	\$ 79,91
ART (3 % porcentaje variable):	\$ 7.991,39
Total Contribuciones Patronales:	\$ 93.312,85

Administración

Conceptos (consolidar...)	Base	Unidad	Haberes	Descuentos
- Sumas remunerativas			\$ 136.950,96	\$ 28.074,95
+ Sueldo Básico	\$ 2.755,6	30	\$ 82.668	
+ Adicional por complemento	\$ 82.668	12 %	\$ 9.920,16	
+ Adicional por asistencia	\$ 82.668	10 %	\$ 8.266,8	
+ Acuerdo 2022 Tercer Tramo - adicional remunerativo	\$ 1.203,2	30	\$ 36.096	
+ Jubilación - Ley 24.241	\$ 136.950,96	11 %		\$ 15.064,61
+ Ley 19.032 - INSSJP	\$ 136.950,96	3 %		\$ 4.108,53
+ Obra social	\$ 136.950,96	3 %		\$ 4.108,53
+ Cuota sindical	\$ 136.950,96	2,5 %		\$ 3.423,77
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 136.950,96	1 %		\$ 1.369,51
- No remunerativo 2022			\$ 10.986	\$ 384,51
+ Acuerdo 2022 Cuarto Tramo - suma no remunerativa	\$ 366,2	30	\$ 10.986	
+ Cuota sindical	\$ 10.986	2,5 %		\$ 274,65
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 10.986	1 %		\$ 109,86
- No remunerativo Diciembre 2022			\$ 15.694	\$ 549,29
+ Acuerdo Complementario 2022 Segundo Tramo - suma no remunerativa	\$ 523,13	30	\$ 15.694	
+ Cuota sindical	\$ 15.694	2,5 %		\$ 392,35
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 15.694	1 %		\$ 156,94
Totales			\$ 163.630,96	\$ 29.008,75
Sueldo neto				\$ 134.622,21

Contribuciones	
Jubilacion (16%):	\$ 21.912,10
Obra social (5%):	\$ 6.847,53
Ley 19032 - PAMI (2%):	\$ 2.739,01
Asignaciones Familiares (7.5%):	\$ 10.271,30
Fondo Nacional de Empleo (1.5%):	\$ 2.054,26
Seguro de Vida Obligatorio (0.03%):	\$ 41,09
ART (3 % porcentaje variable):	\$ 4.108,52
Total Contribuciones Patronales:	\$ 47.973,80

Atención al cliente

Conceptos (consolidar...)	Base	Unidad	Haberes	Descuentos
- Sumas remunerativas			\$ 129.595,38	\$ 26.567,04
+ Sueldo Básico	\$ 2.604,3	30	\$ 78.129	
+ Adicional por complemento	\$ 78.129	12 %	\$ 9.375,48	
+ Adicional por asistencia	\$ 78.129	10 %	\$ 7.812,9	
+ Acuerdo 2022 Tercer Tramo - adicional remunerativo	\$ 1.142,6	30	\$ 34.278	
+ Jubilación - Ley 24.241	\$ 129.595,38	11 %		\$ 14.255,49
+ Ley 19.032 - INSSJP	\$ 129.595,38	3 %		\$ 3.887,86
+ Obra social	\$ 129.595,38	3 %		\$ 3.887,86
+ Cuota sindical	\$ 129.595,38	2,5 %		\$ 3.239,88
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 129.595,38	1 %		\$ 1.295,95
- No remunerativo 2022			\$ 10.433	\$ 365,15
+ Acuerdo 2022 Cuarto Tramo - suma no remunerativa	\$ 347,77	30	\$ 10.433	
+ Cuota sindical	\$ 10.433	2,5 %		\$ 260,82
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 10.433	1 %		\$ 104,33
- No remunerativo Diciembre 2022			\$ 14.904	\$ 521,64
+ Acuerdo Complementario 2022 Segundo Tramo - suma no remunerativa	\$ 496,8	30	\$ 14.904	
+ Cuota sindical	\$ 14.904	2,5 %		\$ 372,6
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 14.904	1 %		\$ 149,04
Totales			\$ 154.932,38	\$ 27.453,83
Sueldo neto				\$ 127.478,55

Contribuciones	
Jubilacion (16%):	\$ 20.729,48
Obra social (5%):	\$ 6.477,96
Ley 19032 - PAMI (2%):	\$ 2.591,18
Asignaciones Familiares (7.5%):	\$ 9.716,94
Fondo Nacional de Empleo (1.5%):	\$ 1.943,39
Seguro de Vida Obligatorio (0.03%):	\$ 38,87
ART (3 % porcentaje variable):	\$ 3.886,78
Total Contribuciones Patronales:	\$ 45.384,60

Cocina

Conceptos (consolidar...)	Base	Unidad	Haberes	Descuentos
- Sumas remunerativas			\$ 129.595,38	\$ 26.567,04
+ Sueldo Básico	\$ 2.604,3	30	\$ 78.129	
+ Adicional por complemento	\$ 78.129	12 %	\$ 9.375,48	
+ Adicional por asistencia	\$ 78.129	10 %	\$ 7.812,9	
+ Acuerdo 2022 Tercer Tramo - adicional remunerativo	\$ 1.142,6	30	\$ 34.278	
+ Jubilación - Ley 24.241	\$ 129.595,38	11 %		\$ 14.255,49
+ Ley 19.032 - INSSJP	\$ 129.595,38	3 %		\$ 3.887,86
+ Obra social	\$ 129.595,38	3 %		\$ 3.887,86
+ Cuota sindical	\$ 129.595,38	2,5 %		\$ 3.239,88
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 129.595,38	1 %		\$ 1.295,95
- No remunerativo 2022			\$ 10.433	\$ 365,15
+ Acuerdo 2022 Cuarto Tramo - suma no remunerativa	\$ 347,77	30	\$ 10.433	
+ Cuota sindical	\$ 10.433	2,5 %		\$ 260,82
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 10.433	1 %		\$ 104,33
- No remunerativo Diciembre 2022			\$ 14.904	\$ 521,64
+ Acuerdo Complementario 2022 Segundo Tramo - suma no remunerativa	\$ 496,8	30	\$ 14.904	
+ Cuota sindical	\$ 14.904	2,5 %		\$ 372,6
+ Seguro de vida y sepelio	\$ 14.904	1 %		\$ 149,04
Totales			\$ 154.932,38	\$ 27.453,83
Sueldo neto				\$ 127.478,55

Contribuciones	
Jubilación (16%):	\$ 20.729,48
Obra social (5%):	\$ 6.477,96
Ley 19032 - PAMI (2%):	\$ 2.591,18
Asignaciones Familiares (7.5%):	\$ 9.716,94
Fondo Nacional de Empleo (1.5%):	\$ 1.943,39
Seguro de Vida Obligatorio (0.03%):	\$ 38,87
ART (3 % porcentaje variable):	\$ 3.886,78
Total Contribuciones Patronales:	\$ 45.384,60

Impuesto inmobiliario provincial

 Total a pagar

Incluye
3 Obligaciones

\$ 10.789^{1a}

\$7.660

Ahorrás \$3119.19 en total por estar al día

Ir a pagar

Tasas Uruguay

Tasas en pesos

Plazo (días)	Tasa
31	5%
60	5%
91	6%
181	8%
367	8,25%

Bibliografía

ⁱ Indec 2022. Cuentas nacionales Vol. 7, n° 3. *Estimador mensual de actividad económica*. https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ema_e_02_234873CF5BC6.pdf

ⁱⁱ Veronica Smink, 2022. BBNNews. *Por qué muchos argentinos están gastando su dinero para "ahorrar"*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-62273809>

ⁱⁱⁱ Ministerio de Economía, Industria y Desarrollo productivo, Financiamiento para Pymes. S-f. *Acceder a un crédito para inversiones productivas* [https://www.argentina.gob.ar/servicio/acceder-un-credito-para-inversiones-productivas#:~:text=La%20tasa%20de%20inter%C3%A9s%20est%C3%A1,FONDEP\)%20en%20un%207%25](https://www.argentina.gob.ar/servicio/acceder-un-credito-para-inversiones-productivas#:~:text=La%20tasa%20de%20inter%C3%A9s%20est%C3%A1,FONDEP)%20en%20un%207%25).

^{iv} Diego González, 2022. *Ámbito Financiero*. *Según la UCA, la pobreza alcanzó al 43,1% y afecta a más de 18 millones de argentinos*. <https://www.ambito.com/economia/pobreza/segun-la->

[uca-la-alcanzo-al-431-y-afecta-mas-18-millones-argentinos-](#)

[n5600442#:~:text=La%20pobreza%20monetaria%20en%20la,de%20pobres%20en%20el%20pa%C3%ADs%E2%80%9D.](#)

^v Mi Argentina, 2022. *Municipio de San Salvador de Jujuy.*
<https://www.argentina.gob.ar/jujuy/ciudad>

^{vi} Informe Diagnóstico Jujuy 2019.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/20.07.08informe_jujuy.pdf

^{vii} Hipólito Azema, s-f. *¿Cómo es el desayuno de los argentinos?*
<https://www.serargentino.com/argentina/tradiciones/como-es-el-desayuno-de-los-argentinos>

^{viii} Europan, 2021. *5 cambios en las panaderías causados por la tecnología.*
<https://blog.europan.mx/cambios-en-las-panaderias-causados-por-la-tecnologia>

^{ix} Juan Del Real Martín, s-f. *Qué es un pedido online y qué obligaciones genera.*
<https://www.consumoteca.com/comercio/pedido-online/>

^x WWF, s-f. *Lucha contra el cambio climático evitando el desperdicio de alimentos.*
<https://www.worldwildlife.org/descubre-wwf/historias/lucha-contra-el-cambio-climatico-evitando-el-desperdicio-de-alimentos#:~:text=Cuando%20desperdiciamos%20alimentos%2C%20tambi%C3%A9n%20desperdiciamos.que%20el%20di%C3%B3xido%20de%20carbono.>

^{xi} Eric Stefan Kandelin Koons, 2019. *¿Qué es el envasado biodegradable?*
<https://www.desjardin.fr/es/blog/what-is-biodegradable-packaging#:~:text=Los%20envases%20biodegradables%20se%20producen,desecho%20de%20plantas%20%5B4%5D.>

^{xii} Enrique Rus Arias, 2021. *Economipedia. Investigación exploratoria.*
<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-exploratoria.html>

^{xiii} La Vieja Fábrica, s-f. *La historia del desayuno.* <https://www.laviejafabrica.com/blog/la-historia-del-desayuno/>

^{xiv} Barrios Porteños Web. 2020. *El desayuno de los porteños.*
<https://www.amepargentina.com.ar/el-desayuno-de-los-portenos/>

^{xv} Ana Rebón, 2021. *Desayuno a domicilio: una tendencia al alza.*
<https://www.estudiahosteleria.com/blog/hosteleria-turismo/desayuno-domicilio-tendencia>

^{xvi} Efilmer, 2023. *Desayunos a domicilio: un negocio en auge.*
<https://effimer.com/blog/desayunos-take-away-gran-negocio/>

^{xvii} Linfinegocios, 2022. *Desayunos Sorpresa Como Negocio.*
<https://liffinegocios.com/desayunos-sorpresa-como-negocio/>

<https://www.bbva.com.uy/personas/productos/inversion/deposito-plazo-fijo.html#contrata-tu-plazo-fijo-en-un-click-y-listo!>