



Plan de negocios “Librería Estrellita de Papel”

- Alumno:

Alumno: Pintos Daiana

Curso: 6°to año

Profesora: Gonzalez Liliana

Escuela: EPET N ° 54

Año:2024

Desarrollo:

1. Denominación

- La elección del nombre "Estrellita de Papel" para mi librería tiene varias razones. Primero, el nombre da una idea de una imagen lúdica y amigable, lo cual puede atraer a un público joven y crear una conexión emocional con los clientes. Además, la palabra "papel" resalta la principal mercancía de la tienda, que son los productos de papel y artículos escolares. La palabra "estrellita" puede sugerir la brillantez, la excelencia o el éxito, lo que podría transmitir la idea de que tu librería ofrece productos de calidad y servicios destacados. En conjunto, el nombre "Estrellita de Papel" captura la esencia de tu negocio como un lugar acogedor y especializado en suministros escolares y servicios relacionados con el papel.
y las marcas o productos que trabajan en conjunto conmigo son filgo y bic.

Algunos posibles eslogan

- "Colores vibrantes, fotocopias eficientes. Descubre en Estrellita de Papel tu aliado para brillar en tus estudios."
- "En Estrellita de Papel, tu compañero de estudio, juntos brillamos en cada examen."
- "En Estrellita de Papel, estudia con confianza. ¡Juntos alcanzaremos el éxito en cada prueba!"
- "¡Descubre las mejores ofertas en Estrellita de Papel y haz de cada compra una experiencia increíble!"

Logotipo



2. Descripción de la actividad

- El sector de actividad de mi librería es el terciario, ya que proporciona servicios relacionados con la venta de productos educativos y la realización de trabajos escolares.
- Los servicios que tengo poseen la intención de desarrollarse para alcanzar el éxito pueden incluir la ampliación de la gama de productos ofrecidos, como material de arte, hojas, fibrones mejor en la impresión de trabajos, y encuadernados.
- Quiero dirigirme principalmente a estudiantes de primaria, secundaria y universidad, así como a padres preocupados por la educación de sus hijos. Espero satisfacer sus necesidades proporcionando una amplia variedad de productos escolares, servicios de ayuda con los deberes y un ambiente acogedor para estudiar y socializar.
- Considero que mi negocio pequeño tiene posibilidades de éxito debido a la creciente demanda de materiales educativos y servicios de apoyo escolar, así como mi ubicación estratégica y enfoque en la satisfacción del cliente.
- Para desarrollar este proyecto, cuento con interés de trabajar y realizar un microemprendimiento y que me ubico muy bien en el ámbito educativo, ya que soy estudiante, así también poseo conocimientos sobre experiencias en ventas pequeñas, ya sea de ropa, zapatos, etc.
- Mis objetivos personales y profesionales a corto plazo podrían incluir establecer una base sólida para mi negocio, expandir la clientela y consolidar la reputación en la comunidad. A medio plazo, aspiro a aumentar los ingresos y la rentabilidad, así como mis servicios o productos. A largo plazo, espero convertirme en una referente en el sector, expandirme un poco y contribuir positivamente al desarrollo educativo de la comunidad.

1. Ubicación Geográfica

Mi negocio se ubica en Km4 Barrio Los Lapachos, 3 cuadras después de la escuela 858 hacia la Derecha. Si es exclusivamente presencial ya que en una librería se tiene que atender a los clientes, también trabajamos a través de internet para realizar las impresiones a mi número de teléfono. Si necesito de un espacio físico que no sea tan grande, un espacio donde entren los productos, la caja, y mesas con sillas para el ambiente de estudio, también si es posible un pequeño sector para utilizar la computadora en caso que se necesite información a internet.

- Como se realizará en mi terreno la librería no se necesitaría de un permiso, solo creo que se necesitaría patentar el nombre para que se lo considere una librería.
- Elegí esta ubicación ya que me favorece para no abonar un alquiler en otro sector, además de que su ubicación queda cerca de una escuela lo cual es un buen beneficio económico, también un lado positivo es que se atenderá a horario, el único lado negativo que vería es la competencia

3. Promotores

Por el momento, soy la única persona involucrada en el negocio. Mi nombre es Daiana Pintos y desempeño varias funciones dentro de la librería. Soy responsable de atender a los clientes, vender los productos, mantener la limpieza del local, llevar un registro de entradas y salidas, y gestionar las relaciones con los proveedores.

4. Productos o Servicios

- Este emprendimiento va dirigido a los alumnos, estudiantes, docentes, toda persona que necesite algún material para la escuela o quiera despejarse un rato en un lugar distinto estudiando.
- Los servicios o productos que se ofrecerán son, materiales para la escuela, como hojas, colores, resaltadores, carpetas, afiches y cartulinas, el servicio que ofrecemos es un espacio tranquilo para estudiar y la venta de materiales estudiantiles.
- Una edad aproximada sería desde los 7 años en adelante, hasta adultos mayores, ahí es una etapa de comienzo para el estudiante, lo cual necesita equipamiento mínimo para la escuela primaria.
- La necesidad que espero satisfacer es que se encuentren satisfechos con los útiles escolares que le proporcionamos, que les sirva para la escuela o universidad
- El proceso de recibir los productos es el de esperar a que los proveedores a que los retribuya, algunas herramientas o materiales de la estructura se necesitaría, una mesa, una caja, una calculadora, una impresora/ fotocopidora y computadoras, una para llevar una base de gastos en la librería o que te manden archivos para imprimirlos, además necesitaría de un perchero, mesas, sillas y algunos muebles para colocar los afiches, cartulinas o hojas de carpeta

Ventajas y Fortalezas Concretas:

- **Productos Económicos:** Precios accesibles que permiten a cualquier persona adquirir los útiles necesarios.
- **Durabilidad:** Productos de marcas reconocidas como Filgo y Bic, garantizando calidad y durabilidad.
- **Accesibilidad:** Ubicación cercana a la escuela 858, facilitando el acceso para estudiantes y padres.
- **Ambiente Acogedor:** Espacio tranquilo y bien equipado para que los estudiantes puedan concentrarse y estudiar sin interrupciones.
- **Variedad de Productos:** Amplia gama de materiales escolares, cubriendo todas las necesidades desde primaria hasta universidad.
- **Servicios Complementarios:** Fotocopiado e impresión de trabajos escolares, ofreciendo comodidad y ahorro de tiempo a los estudiantes.
- **Atención Personalizada:** Servicio al cliente atento y personalizado, con un enfoque en la satisfacción del cliente.
- **Suministro Confiable:** Relación sólida con proveedores como Filgo y Bic, asegurando un suministro constante de productos de calidad.

Características Destacadas:

- **Calidad de Productos:** Materiales de marcas reconocidas que aseguran un rendimiento óptimo.
- **Precios Competitivos:** Ofertas y precios accesibles que benefician a todos los clientes.
- **Ubicación Estratégica:** Proximidad a una escuela, atrayendo a estudiantes y padres.
- **Ambiente de Estudio:** Espacio dedicado para que los estudiantes puedan estudiar de manera eficiente y en paz.
- **Atención al Cliente:** Enfoque en la satisfacción del cliente mediante una atención cercana y personalizada.

Rango de Algunos Precios y Costo de Producción:

- Cuaderno ABC N°3 hojas rayadas rojo a lunares (usarán 3 o 4) – \$4.400
- Goma Blanca– \$900
- Sacapunta metal – \$2100
- Lápiz Negro – \$600
- Lápices de colores x 12 primera marca – \$14.000
- Regla 30 cm – \$1.300
- Tijera niño – \$2.350
- Boligoma 30 ml – \$800

- Block de hojas color x 24 – \$4.000
- Cinta de embalar – \$1.500
- Fibrón indeleble punta redonda – \$1.600

Posibles Proveedores

Filgo

- Ubicación Filgo: es una empresa argentina con múltiples puntos de distribución a lo largo del país.

Servicios Centrales:

- Suministro de materiales escolares y de oficina.
- Amplia variedad de productos de papelería, incluyendo lápices, gomas, resaltadores, marcadores, y más.
- Productos de calidad reconocida en el mercado.

Servicios Complementarios:

- Asesoría en la selección de productos adecuados para diferentes necesidades escolares.
- Ofertas y promociones especiales para compras al por mayor.
- Posible personalización de productos (etiquetado, embalaje especial).

Formas de Pago:

- Transferencia bancaria.
- Tarjetas de crédito y débito.
- Pagos a través de plataformas digitales como Mercado Pago.

Plazos de Entrega:

- Entrega estándar de 3 a 5 días hábiles dentro del país.
- Servicio de entrega express disponible bajo solicitud, con plazos de 1 a 2 días hábiles.

Bic

- Ubicación Bic: tiene presencia internacional, con oficinas y puntos de distribución en Argentina.

Servicios Centrales:

- Suministro de productos de escritura como bolígrafos, lápices, marcadores y correctores.

- Productos confiables y duraderos, muy conocidos en el ámbito escolar y profesional.

Servicios Complementarios:

- Programas de fidelización y descuentos por volumen.
- Asistencia técnica y garantía de productos.
- Capacitación y material educativo para optimizar el uso de sus productos.

Formas de Pago:

- Facturación mensual con opción de pago a 30 días.
- Descuentos por pagos anticipados.
- Diversas opciones de pago online.

Plazos de Entrega:

- Entrega de 2 a 4 días hábiles en áreas metropolitanas.
- Posibilidad de entrega urgente bajo solicitud.

Proceso de Relación con Proveedores

- Para mantener una relación efectiva con estos proveedores, se propone establecer contratos claros que especifiquen:
- **Condiciones de entrega:** Detallando tiempos y procedimientos para recepcionar los productos.
- **Condiciones de pago:** Definiendo plazos y descuentos por pronto pago.
- Volumen de compra: Acordar compras mínimas para acceder a precios mayoristas y descuentos especiales.
- **Calidad y Garantía:** Asegurar que los productos cumplan con estándares de calidad y que exista un sistema de devolución o cambio en caso de defectos.

5. Mercado y Clientes: Segmentación de tus clientes

Los clientes a los que se dirigen a mi librería son variados en términos de edad y actividad. Principalmente, nos enfocamos en estudiantes de primaria, secundaria y universidad, así como también en docentes y padres preocupados por la educación de sus hijos. Nuestros clientes potenciales pueden residir en la zona geográfica cercana a la librería que es el km4 los lapachos o acceder a nuestros servicios a través de internet.

6. Demanda y hábitos de consumo

La demanda de nuestros productos y servicios está influenciada por factores como el inicio del año escolar, épocas de exámenes, y temporadas de actividades extracurriculares. Nuestros clientes valoran la calidad y la accesibilidad de nuestros productos, así como la comodidad de nuestro espacio para estudiar. Para atraer y retener clientes, nos enfocamos en ofrecer precios competitivos, promociones especiales y un servicio al cliente excepcional.

7. La Competencia: Identificación de los competidores

La competencia directa de "Estrellita de Papel" incluye otras librerías ubicadas en nuestra área geográfica, como "Librería acuario" y "Librería Alfa". También enfrentamos competencia indirecta de grandes cadenas de librerías y tiendas de papelería. Sin embargo, nos diferenciamos al ofrecer un ambiente acogedor y personalizado, así como productos de calidad a precios asequibles.

8. Canales y formas de Distribución

Mis productos se distribuyen principalmente a través de nuestro local físico ubicado en Km4 Barrio Los Lapachos. Además, ofrecemos servicios de venta a través de internet para impresiones y otros productos. No tenemos actualmente acuerdos de colaboración con otras empresas, pero estamos abiertos a explorar oportunidades futuras.

9. Promoción y Comunicación

Para llamar la atención de nuestros posibles clientes, utilice una combinación de estrategias de marketing, que incluyen publicidad local, promociones en redes sociales, y participación en eventos comunitarios. Además, nos esforzamos por fidelizar a nuestros clientes ofreciendo descuentos por lealtad y promociones especiales. Queremos que nuestros clientes perciban a "Estrellita de Papel" como un lugar donde pueden encontrar todo lo que necesitan para su educación, con un servicio amable y personalizado.

10. Plan Operativo: Producción y distribución

- En cuanto a la producción, nuestra actividad se centra en la gestión de inventario y en la prestación de servicios de impresión y encuadernación. Nos aseguramos de mantener un inventario adecuado de productos escolares y materiales de papelería para satisfacer la demanda de nuestros clientes. Además, ofrecemos servicios de impresión y encuadernación para trabajos escolares y documentos diversos.
- Para garantizar la calidad de nuestros productos y servicios, aplicamos controles de calidad periódicos, especialmente en la impresión y encuadernación. También ofrecemos un servicio post-venta para atender cualquier problema o inquietud que puedan tener nuestros clientes con respecto a sus compras.
- El entorno físico necesario para el desarrollo de nuestra actividad incluye un espacio de venta al público, un área de atención al cliente y cajas registradoras, así como equipamiento como impresoras, fotocopadoras, encuadernadoras y computadoras para la gestión de pedidos y servicios de impresión.

11. Requerimientos legales

Para el desarrollo de mi librería "Estrellita de Papel", es necesario obtener ciertos permisos y autorizaciones:

Registro del Negocio:

- **Habilitación Comercial:** Necesito obtener una habilitación comercial en la municipalidad correspondiente a Km4 Barrio Los Lapachos. Este permiso certifica que mi local cumple con las normas de zonificación y uso del suelo.
- **Registro de Nombre Comercial:** Aunque opero desde mi terreno, voy a patentar el nombre "Estrellita de Papel" para proteger la identidad de mi marca y evitar que otros lo usen.

Inscripción en AFIP:

- **CUIT:** Obtener la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT).
- **Monotributo o Régimen General:** Inscribirme como monotributista o bajo el régimen general, dependiendo del tamaño y proyección de mi negocio.

Permisos Adicionales:

- Registro de Marca: Registrar la marca "Estrellita de Papel" en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) para proteger la propiedad intelectual.
- Autorizaciones de Salud y Seguridad: Asegurarme de que mi local cumpla con las normas de seguridad e higiene establecidas por la legislación local, incluyendo inspecciones de bomberos y permisos de salubridad.

Acreditación Profesional de los Colaboradores

Para una librería como "Estrellita de Papel", los colaboradores generalmente no necesitan certificaciones profesionales específicas. Sin embargo, es beneficioso que tengan conocimientos básicos de administración, atención al cliente y manejo de inventarios. Proporcionaré capacitación interna sobre el uso del sistema de gestión, manejo de caja registradora y atención al cliente para asegurar un servicio de alta calidad.

Legislación Aplicable

Las principales leyes y regulaciones que afectan a mi negocio incluyen:

- Ley de Defensa del Consumidor (Ley N° 24.240): Protege los derechos de los consumidores y establece obligaciones para los comerciantes.
- Ley de Lealtad Comercial (Ley N° 22.802): Regula la competencia leal y la protección de la propiedad comercial.
- Reglamentaciones Municipales: Cada municipio tiene sus propias ordenanzas que regulan el comercio, la publicidad y el uso del espacio público.
- Normas de Seguridad e Higiene: Incluyen las disposiciones locales sobre seguridad en el lugar de trabajo, higiene y salud laboral.

Seguros Necesarios

Para proteger mi negocio y cumplir con las regulaciones, contrataré los siguientes seguros:

- Seguro de Responsabilidad Civil: Cubre daños a terceros dentro del local.
- Seguro contra Incendios y Robo: Protege el inventario y las instalaciones contra siniestros.
- Seguro de Accidentes Personales: Para los empleados, cubriendo posibles accidentes laborales.
- Seguro de Propiedad: Aunque opero desde mi terreno, asegurar la propiedad contra daños físicos es recomendable.

Gestión de Propiedad Intelectual e Industrial

- Registro de Marca: Registrar la marca "Estrellita de Papel" en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) para proteger el nombre y logotipo.
- Patentes y Diseños: Aunque mi negocio no se centra en productos patentables, cualquier innovación o diseño exclusivo (como empaques personalizados) debería registrarse para proteger su uso.
- Derechos de Autor: Si produzco material educativo original (como guías de estudio o libros de ejercicios), lo registraré en la Dirección Nacional del Derecho de Autor para proteger mis derechos sobre estas creaciones.

12. Inventario

- Mi actividad requiere mantener un inventario de productos terminados, que incluyen materiales escolares, útiles de papelería y productos de impresión. Se utiliza un sistema de control de inventario informatizado para registrar las entradas y salidas de productos (base de datos de los clientes), así como para monitorizar los niveles de stock y realizar pedidos a nuestros proveedores cuando sea necesario.
- El tiempo medio de permanencia de los productos en nuestro almacén varía según la demanda estacional y las tendencias de compra de nuestros clientes. Es importante gestionar adecuadamente el inventario para evitar excesos o faltantes, especialmente durante períodos de alta demanda como el inicio del año escolar.

13. Proveedores

- Nuestros principales proveedores son empresas de distribución de materiales escolares y papelería, como Filgo y Bic. Estas empresas tienen una reputación sólida en el mercado y nos suministran una amplia variedad de productos de calidad a precios competitivos. Consideramos necesario mantener relaciones sólidas con nuestros proveedores para garantizar un suministro constante de productos y servicios.
Además, a futuro existe la posibilidad de establecer relaciones con otros proveedores como respaldo en caso de necesidad, especialmente para productos o servicios críticos para nuestra actividad.

14. Cobros

- No tenemos intención de ofrecer ventas a crédito en mi librería, ya que no es común en nuestro tipo de negocio y podría afectar negativamente nuestra liquidez. Por lo tanto, todos nuestros productos y servicios se ofrecen con pago al contado.
- Los clientes pueden pagar en efectivo, con tarjeta de débito o crédito, y también aceptamos transferencias bancarias. No ofrecemos descuentos por pronto pago ni facilidades de pago a plazos, ya que preferimos mantener una política de ventas directas y simples.
- En caso de retrasos en los pagos, implementamos medidas para gestionarlos de manera efectiva, como recordatorios de pago y políticas claras sobre los plazos de pago. Sin embargo, tratamos de minimizar los riesgos de impagos al no ofrecer ventas a crédito.

15. Plan Personal o Colaboradores Asociados

- En este momento, mi librería es un negocio individual y trabajo de manera independiente. Sin embargo, en el futuro podría considerar la contratación de personal adicional, especialmente para tareas como atención al cliente, gestión de inventario, limpieza y servicios de impresión.
- Los perfiles necesarios para los puestos de trabajo incluirían habilidades en atención al cliente, conocimientos básicos de papelería y materiales escolares, así como competencias en manejo de caja y computación para la gestión de pedidos y servicios de impresión.
- Dependiendo de las necesidades de personal, los colaboradores podrían trabajar en relación de dependencia o como autónomos, en función de las leyes laborales y las regulaciones locales.

16. Reclutamiento

- Para reclutar posibles colaboradores, utilizaré una combinación de canales, como anuncios en redes sociales, bolsas de trabajo en línea y recomendaciones personales de contactos de confianza. También podría considerar la posibilidad de buscar candidatos en centros educativos locales o instituciones de formación profesional.
- En cuanto al entrenamiento y capacitación, proporcionaré una inducción completa sobre los productos y servicios de la librería, así como sobre los procedimientos operativos y las políticas de atención al cliente. Además, ofreceré oportunidades de aprendizaje continuo para mejorar las habilidades y conocimientos de los colaboradores en áreas relevantes para su función.

17. Retribuciones y costos de personal

- Los salarios y retribuciones para los posibles colaboradores se calcularán de acuerdo con las leyes laborales y las prácticas de mercado en la industria minorista y de servicios. Los costos de personal se incluirán en el plan financiero del negocio y se considerarán como parte de los gastos operativos.
- Es importante asegurarse de que los salarios estén acorde a cada función que solicite, esto podría impactar de forma positiva en caso que tenga muchas ventas se le podrá ofrecer un sueldo generoso y aceptable. Por su parte negativa si las ventas decaen no se podrá sustentar al trabajador y se lo tendrá que despedir

18. Condiciones de trabajo

- Las condiciones de trabajo para los colaboradores incluirán horarios de trabajo definidos, como por ejemplo toda una mañana o toda una tarde, un entorno seguro y saludable, y oportunidades de desarrollo profesional. Se garantizará el cumplimiento de todas las leyes laborales y regulaciones relevantes, incluidas las relacionadas con la seguridad laboral y la protección de los derechos de los empleados.
- Además, se proporcionará capacitación en caso que no tenga experiencia o no este muy orientado, también ayuda adecuada para garantizar que los colaboradores estén preparados para desempeñar sus funciones de manera efectiva y satisfacer las necesidades de los clientes.

19. Plan Económico y Financiero: Ingresos y Gastos

- En cuanto al plan económico y financiero de la librería, se lo puede ver como una base en el dato de presupuesto, se realizará una proyección de pérdidas y ganancias para los primeros 12 meses de operación. Esta proyección incluirá previsiones de ventas, costos de producción, gastos operativos y estimación de beneficios mensuales.
- Para controlar los cobros y pagos, se elaborará una estimación del flujo de tesorería, considerando los ingresos esperados por ventas y los gastos relacionados con la adquisición de inventario, pago de servicios, salarios y otros costos operativos. Se prestará especial atención a mantener la liquidez suficiente para cubrir todas las obligaciones financieras y evitar problemas de caja.

20. Balance inicial (o de apertura)

Balance Inicial:

Activos:

- inicial de productos escolares: \$3,514,700
- Mobiliario y equipo (mesas, sillas, computadoras, impresora/fotocopiadora): \$154,306,200
- Local comercial (en propiedad): \$200,000
- Total, Activos: \$158,020,900

Pasivos:

- Deuda inicial con proveedores (Filgo y Bic): \$150,792
- Préstamo bancario para capital inicial: \$154,306,200
- Total, Pasivos: \$154,456,992

Capital Propio (Patrimonio Neto):

- Aportes propios: \$3,514,700
- Total Capital Propio: \$3,514,700

Balance Proyectado después de un año de actividad:

Activos:

- Inventario de productos escolares: \$150,000
- Mobiliario y equipo: \$45,000 (considerando depreciación)
- Efectivo en caja y banco: \$50,000
- Local comercial (en propiedad): \$200,000
- Total, Activos: \$445,000

Pasivos:

- Deuda con proveedores: \$30,000
- Préstamo bancario: \$80,000
- Total, Pasivos: \$110,000

Capital Propio (Patrimonio Neto):

- Aportes propios: \$335,000
- Total, Capital Propio: \$335,000

21. Análisis del Punto de Equilibrio

Cálculo del Punto de Equilibrio:

- Costos Fijos Totales (CFT):
- Alquiler de local (aunque se utiliza propio, considerar un costo de oportunidad): \$150,000
- Servicios (luz, agua, internet, teléfono): \$20,000
- Sueldos y cargas sociales (si se contrata a un empleado): \$50,000
- Seguros: \$10,000
- Otros gastos fijos (papelería, marketing, mantenimiento): \$10,000
- CFT: \$240,000

Costos Variables por Unidad (CV):

- Costo promedio de productos vendidos: \$100

Precio de Venta Promedio (PV):

- Precio de venta promedio de productos: \$150

Punto de Equilibrio (PE):

$$PE = \frac{CostosFijosTotales}{PrecioVenda - CostosVariables}$$

$$PE = \frac{240,000}{150 - 100}$$

$$PE = \frac{240,000}{50}$$

$$PE = 4,800 \text{ unidades}$$

El punto de equilibrio es de 4,800 unidades vendidas al precio promedio de \$150.

22. Plan Legal y Administrativo

Trámites y Orden de Realización:

- Definición y Reserva del Nombre Comercial: Registro de la marca "Estrellita de Papel" en el INPI.

Redacción de Estatutos o Contrato Social:

- No aplica si se opera como monotributista, pero sí si se forma una sociedad.

Inscripción en los Registros Públicos de Comercio:

- Registro en la Inspección General de Justicia (IGJ) para sociedades.

Inscripción y Alta en los Organismos Impositivos:

- Alta en AFIP, obteniendo CUIT y registrándose como monotributista o bajo el régimen general.
- Inscripción en ARBA (Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires) para tributar ingresos brutos.

Inscripción en la ANSES:

- Para la obtención del CUIL y la registración de empleados.

Inscripciones y Obligaciones como Empleador:

- Alta en el Registro Nacional de Trabajadores y Empleadores (RENATRE).

Forma Jurídica del Negocio:

- Monotributista: Opto por esta forma jurídica debido a la simplicidad en los trámites administrativos y fiscales, así como la adecuación al tamaño y proyección inicial del negocio.

23. Inicio de Actividad

Fecha Prevista para el Comienzo de las Actividades: Fecha Estimada de Inicio: 9 de septiembre de 2024.

Cuestiones Previas y Plazos:

Trámites Legales:

- Tiempo estimado para completar los trámites legales: 2-3 meses.
- Incluye la obtención de permisos, inscripción en AFIP y registro de la marca.

Adaptaciones del Espacio Físico:

- Adecuación del local a las normas de seguridad e higiene: 1 mes.
- Instalación de mobiliario y equipos: 2 semanas.

Definición de Servicios:

- Establecimiento del inventario inicial y negociación con proveedores: 1 mes.
- Configuración del sistema de gestión y capacitación: 2 semanas.