Universidad Abierta Interamericana

Facultad de Tecnología Informática

INGENIERÍA EN SISTEMAS INFORMÁTICOS

TRABAJO FINAL DE INGENIERÍA

Código Materia: 52

Año: 5º – Comisión A – Sede Norte – Turno Noche

Docentes:

Martin Romero – Gastón Weingand – Tomas Morello

Juan Emanuel Di Modugno – Marco Puccio



Plan de Negocio y Tecnología

Aldo Daniel Gonzalez

LEGAJO A0910015066-T1

- 2024 -

Tabla de Contenidos

1 Descripción General 12
1.1 Descripción Básica del Negocio 12
1.2 Situación Actual del Negocio 12
1.3 ¿Qué Hace Único a su Negocio? 12
1.4 Describa los Factores Principales que Usted Considera Harán Exitoso su Proyecto 12
1.5 Estrategia: Definir, Misión, Visión y Propósito Estratégico 13
1.5.1 Marco Temporal 13
1.5.2 Alcances 13
1.5.2.1 Alcance de Mercado 14
1.5.2.2 Alcance de Producto 16
1.5.2.3 Alcance Geográfico 19
1.5.3 Competencias Únicas 23
1.5.4 Misión 25
1.5.5 Visión 25
1.6 Identificación de la oportunidad de negocio 25
1.7 Capacidades Centrales 27
1.7.1 Gestión de la Comunidad y Relaciones 27
1.7.2 Tecnología y Plataforma 27
1.7.3 Marketing y Alcance de Mercado 27
1.7.4 Innovación y Adaptabilidad 27
1.7.5 Gestión de Calidad y Estándares 28
1.7.6 Operaciones y Logística: 28
1.8 Propuesta de valor para el cliente 28
1.9 Valores Nucleares de la Organización 29
1.9.1 Pasión por la Gastronomía 29
1.9.2 Autenticidad 29
1.9.3 Innovación 29
1.9.4 Excelencia en el Servicio 30
1.9.5 Sostenibilidad 30
1.9.6 Respeto e Inclusión 30
1.9.7 Integridad 30
1.10 Enfoque e iniciativas estratégicas 30

1.10.1 Enfoque Estratégico 30
1.10.1.1 Expansión del Mercado 30
1.10.1.2 Diversificación de Servicios: 31
1.10.1.3 Tecnología y Personalización 31
1.10.2 Iniciativas Estratégicas 31
1.10.2.1 Programa de Partnerships Locales 31
1.10.2.2 Campañas de Marketing Focalizadas 32
1.10.2.3 Programa de Capacitación para Chefs 32
1.10.2.4 Iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa 32
1.11 Áreas Claves de Resultados: Identificar y Justificar 32
1.11.1 Crecimiento de Usuarios 32
1.11.2 Satisfacción del Cliente 32
1.11.3 Volumen de Reservas 33
1.11.4 Rentabilidad 33
1.11.5 Compromiso y Participación de la Comunidad 33
1.11.6 Innovación y Mejora de Servicios: 33
1.11.7 Alianzas Estratégicas y Colaboraciones 33
1.12 Ingreso al sector: Estrategias de Inserción 34
1.12.1 Lanzamiento Inicial en Mercados Clave 34
1.12.2 Alianzas con Influencers y Chefs Reconocidos 34
1.12.3 Campañas de Marketing Dirigidas 34
1.12.4 Participación en Eventos Gastronómicos 34
1.12.5 Ofertas y Promociones de Lanzamiento 34
1.12.6 Construcción de una Comunidad Online 35
1.12.7 Programas de Referencia y Recompensas 35
1.12.8 Retroalimentación y Mejora Continua 35
1.12.9 Diferenciación 35
2 Análisis Estratégico 36
2.1 Análisis de Contexto 36
2.1.1 Descripción del Escenario Local 36
2.1.2 Factores Económicos 36
2.1.2.1 Recesión 37
2.1.2.2 Inflación 40
2.1.2.3 Tipo de Cambio 44

2.1.2.4 PBI 45
2.1.2.5 Conclusiones 46
2.1.3 Factores Políticos 47
2.1.3.1 Marco Regulatorio e Institucional 47
2.1.3.2 Sistema Jurídico 48
2.1.3.3 Estabilidad Política y Económica 49
2.1.4 Factores Tecnológicos 49
2.1.4.1 Penetración de Internet y Uso de Dispositivos Móviles 49
2.1.4.2 Infraestructura Tecnológica 52
2.1.4.3 Innovación y Adopción de Nuevas Tecnologías 52
2.1.4.4 Ecosistema de Startups y Apoyo Gubernamental 52
2.1.5 Escenario Meta 55
2.1.5.1 Contexto Actual 55
2.1.5.2 Escenario Actual 55
2.1.5.3 Visión a Futuro 55
2.1.6 Atractivo de la Industria 57
2.1.6.1 Intensidad de la Rivalidad de los Competidores 57
2.1.6.2 Amenaza de Nuevos Entrantes 58
2.1.6.3 Amenaza de Sustitutos 58
2.1.6.4 Poder de los Compradores 59
2.1.6.5 Poder de los Proveedores 60
2.1.7 de Oportunidades y Amenazas del Negocio 60
2.2 Análisis de la Competencia 61
2.2.1 Principales Competidores Directos 61
2.2.1.1 Competidor 1: EatWith 61
2.2.1.2 Competidor 2: TheFork 61
2.2.1.3 Competidor 3: TimeLeft 62
2.2.2 Análisis de la Cadena de Valor 63
2.2.2.1 Cadena de Valor Propia 63
2.2.2.2 Cadena de Valor Competidor 1: EatWith 65
2.2.2.3 Cadena de Valor Competidor 2: TheFork 66
2.2.2.4 Cadena de Valor Competidor 3: TimeLeft 67
2.2.3 Comparación de Cadenas de Valor 68
2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1: EatWith 68

2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2: TheFork 68
2.2.3.3 Comparación Cadena de Valor Competidor 3: TimeLeft 69
2.2.4 Definición de Factores Críticos de Éxito (FCE) 69
2.2.5 Fortalezas y Debilidades del Negocio 71
2.2.6 Fortaleza del Negocio 72
3 FODA 72
3.1 Cuadro FODA 72
3.2 Análisis FODA 73
3.2.1 Fortalezas 73
3.2.2 Oportunidades 73
3.2.3 Debilidades 74
3.2.4 Amenazas 75
3.2.5 Conclusiones: Atractivo de la Industria, Fortalezas del Negocio 76
4 Segmentación 76
4.1 Segmentación de Consumidores y/o Negocios 76
4.2 Identificación de Grupos Diferenciados de Consumidores 79
4.3 Potenciales Compradores del Negocio 84
4.4 Pautas de Comportamiento Esperado de cada Segmento 87
4.5 Mercado Meta 89
5 Plan de Acción 91
5.1 Programas Generales de Acción 92
5.1.1 Estrategia de Administración 93
5.1.2 Estrategia de Servicio 93
5.1.3 Estrategia de Tecnología 94
5.1.4 Estrategia de Marketing y Ventas 94
5.2 Programas Específicos de Acción 95
5.2.1 Programa Específico de Administración 95
5.2.2 Programa Específico de Servicio 97
5.2.3 Programa Específico de Tecnología 98
5.2.4 Programa Específico de Marketing y Ventas 103
6 Plan de Marketing 106
6.1 Estrategia de Servicio 106
6.1.1 Descripción General del Servicio 106
6.1.2 Servicio 106

6.1.2.1 Tipo de Servicio 106
6.1.3 Línea y Mezcla de Servicio 107
6.1.4 Ciclo de Vida 107
6.1.5 Marca 109
6.1.5.1 Descripción General de la Marca 109
6.1.5.2 Logotipo 109
6.1.5.3 Registración de la Marca 110
6.1.5.4 Registración de la Marca Electrónica 110
6.2 Estrategia de Precio 111
6.2.1 Análisis de Precios 112
6.2.1.1 Costos Fijos 112
6.2.1.2 Costos Variables 112
6.2.2 Análisis Precio Competencia 112
6.2.3 Análisis Sensibilidad del Cliente 113
6.2.3.1 Efecto Precio de Referencia 113
6.2.3.2 Efecto de Calidad-Precio 113
6.2.3.3 Efectos de Sustitutos Percibidos 113
6.2.3.4 Efecto de Beneficio Final 115
6.2.4 Estrategia de Precio 115
6.2.5 Lista de Precio 115
6.2.6 Conclusión 115
6.3 Estrategia de Promoción 116
6.3.1 Mix de Promoción 116
6.3.1.1 Publicidad 116
6.3.1.2 Redes Sociales 117
6.3.1.3 Promoción de Ventas 117
6.3.1.4 Relaciones Públicas 118
6.3.1.5 Modelo A.I.D.A. 118
6.3.2 Conclusión 120
6.4 Estrategia de Plaza (Distribución) 120
6.4.1 Canales 120
6.4.2 Función de Canales 120
6.4.3 Cuarto Canal 121
6.4.4 Logística 121

6.4.5 Conclusión 122
7 Organización Requerida 123
7.1 Estructura 123
7.1.1 Organigrama Inicial 123
7.1.2 Organigrama Final 124
7.2 Cultura 124
7.3 Liderazgo 124
7.4 Proceso de Toma de Decisiones 125
7.5 Tratamiento de Conflictos 125
7.6 Análisis de Puestos 126
7.6.1 Gerencia General 126
7.6.1.1 Gerente General 126
7.6.2 Gerencia de Marketing y Ventas 127
7.6.2.1 Responsable de Marketing y Ventas 127
7.6.3 Gerencia de Servicios 128
7.6.3.1 Responsable de Servicios al Cliente 128
7.6.3.2 Analista de Atención al Cliente 128
7.6.4 Area de Tecnología 129
7.6.4.1 Arquitecto Senior 129
7.6.4.2 Desarrollador Senior 129
10 Aspectos Descriptivos de la Solución Tecnológica 130
10.1 Descripción Reducida del Negocio 130
10.2 Análisis de Beneficios 130
10.2.1 Beneficios para los Comensales 130
10.2.2 Beneficios para los Chefs 130
10.3 Fundamentos de La solución Tecnológica 130
10.3.1 Propósito 130
10.3.2 Objetivos 131
10.3.3 Limitaciones de la Solución 131
10.4 Mapa de Navegación por Perfil 131
10.4.1 Mapa de Navegación del Usuario Chef 132
10.4.2 Mapa de Navegación del Usuario Comensal 133
10.4.3 Mapa de Navegación del Usuario Administrador 134
10.5 Análisis 135

10.5.1 Índices de Casos de Uso del Negocio 135
10.5.1.1 CU-COM Casos de Uso de Usuarios Comensales 135
10.5.1.2 CU-CHE Casos de Uso de Usuarios Chefs 135
10.5.1.3 CU-ADM Casos de Uso de Usuario Administrador 135
10.5.2 Especificación de Casos de Uso 136
10.5.2.1 CU-COM-001 Buscar Chefs 136
10.5.2.2 CU-COM-002 Ver Reservas 138
10.5.2.3 CU-COM-003 Ver Reseñas 140
10.5.2.4 CU-COM-004 Editar Reserva 143
10.5.2.5 CU-CHE-001 Crear Eventos 145
10.5.2.6 CU-CHE-002 Buscar Evento 148
10.5.2.7 CU-CHE-003 Crear Menú 151
10.5.2.8 CU-CHE-004 Buscar Menú 153
10.5.2.9 CU-CHE-005 Ver Reservas 155
10.5.2.10 CU-CHE-006 Ver Reseñas 157
10.5.2.11 CU-CHE-007 Editar Especialidades 159
10.5.2.12 CU-CHE-008 Pagar Membresía 161
10.5.2.13 CU-ADM-001 Ver Bitacora 163
10.5.2.14 CU-ADM-002 Ver Transacciones 165
10.5.2.15 CU-ADM-003 Gestionar Reseñas 167
10.5.2.16 CU-ADM-003 Ver Indicadores 169
10.5.3 Diagrama Entidad Relación 171
10.5.3.1 Diccionario de Datos del Modelo Relacional 172
10.6 Manual de Despliegue 175
10.6.1 Requerimientos 175
10.6.2 Arquitectura y Componentes de la Solución 175
10.6.2.1 FrontEnd: Azure Static WebApp 177
10.6.2.2 API Gateway: Azure API Management 177
10.6.2.3 Capa de Backend: Microservicios 177
10.6.2.4 Capa de Acceso a Datos 179
10.6.2.5 Integración y Capa de Mensajería 180
10.6.2.6 Capa de Observabilidad 180
10.6.2.7 Capa de Seguridad de Infraestructura 181
10.6.2.8 Integraciones Externas 181

10.6.3 Configuración de Directorios e Identidades 182
10.6.4 Configuración de Recursos en Microsoft Azure 195
10.6.5 Configuración de Componentes Externos 201
10.6.5.1 SendGrid/Twilio 201
10.6.5.2 Mercado Pago Checkout API 202
10.6.6 Restauración de Datos 208
10.6.7 Manejo de Credenciales y Llaves 214
10.6.8 Despliegue de la Aplicación 215
10.6.8.1 Despliegue FrontEnd 215
10.6.8.2 Despliegue BackEnd 216
10.7 Manual del Usuario 221
10.7.1 Introducción 221
10.7.2 Requisitos del Sistema 221
10.7.3 Registro e Inicio de Sesión 221
10.7.4 Usuario Comensal 223
10.7.4.1 Navegación por la Plataforma 226
10.7.4.2 Búsqueda de Chefs por Especialidad 227
10.7.4.3 Gestión de Reserva 230
10.7.4.4 Módulo de Reseñas 239
10.7.5 Usuario Chef Estándar 243
10.7.6 Usuario Chef Premium 247
10.7.6.1 Eventos 250
10.7.6.2 Menús 258
10.7.6.3 Gestión de Reservas 259
10.7.6.4 Ver Reseñas 263
10.7.6.5 Editar Especialidades 264
10.7.7 Usuario Administrador 265
10.7.7.1 Gestión de Bitácora 265
10.7.7.2 Gestión de Transacciones 268
10.7.7.3 Gestión de Reseñas 272
10.7.7.4 Indicadores de Rendimiento 275

Historial de Revisiones

Cambios del Autor

Fecha	Autor	Versión	Referencia de los cambios
30/5/2024	Aldo Daniel Gonzalez	1.0	**Negocios**: Primera Entrega. Plan de Negocio. Puntos 1, 2 y 3.
11/6/2024	Aldo Daniel Gonzalez	1.1	**Tecnología**: Primera Entrega. Solución Tecnologica. Casos de Uso. Diagrama de Clases. DER. Especificaciones de Casos de Uso. Arquitectura y Descripción de la solución.
18/6/2024	Aldo Daniel Gonzalez	2.0	**Negocios:** Segunda Entrega. Plan de Negocio. Puntos 4 y 5. Modificaciones según revisión de primera entrega.
25/6/2024	Aldo Daniel Gonzalez	2.0	**Tecnología:** Segunda Entrega. Diagrama de Clases separado en capa logica y de dominio. Se agregaron todos los diagrama de secuencia de Sistema.
09/7/2024	Aldo Daniel Gonzalez	3.1	Tercera Entrega. Plan de Negocio. Puntos 6 y 7.
18/7/2024	Aldo Daniel Gonzalez	3.1	Entrega Final. Compilado de Documento de Negocio y Tecnología.
31/10/2024	Aldo Daniel Gonzalez	4	Entrega Trabajo Final de Ingeniería. **Negocio.** Ajustes en: Mercado Meta (Punto 4.5). Planes de Acción (Punto 5). Logotipo (Punto 6.1.5.2). Estructura (Punto 7.1). Análisis de Puestos (Punto 7.6).
26/11/2024	Aldo Daniel Gonzalez	5	Entrega Trabajo Final de Ingeniería. **Tecnología.** Actualizacion de Especificaciones de casos de uso. Actualización Modelo de Datos. Actualización Diccionario de Datos. Actualización de Arquitectura.
29/11/2024	Aldo Daniel Gonzalez	6	Entrega Trabajo Final de Ingeniería. Entrega Final. **Tecnología.** Se agrega Manual de Usuario y Manual de Despliegue.

<table>
<tr><td rowspan="5"></td><td colspan="5">UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática</td></tr>
<tr><td colspan="2">Materia: Trabajo Final de Ingeniería</td><td colspan="2">Docentes: Martin Romero, Gastón Weingand, Tomas Morello, Juan Manuel Di Modugno, Marco Puccio</td><td rowspan="3">Fecha:
29/11/2024</td></tr>
<tr><td colspan="4">Alumno: Aldo Daniel Gonzalez</td></tr>
<tr><td>Año: 5º</td><td>Comisión: A</td><td>Turno: Noche</td><td>Sede: Norte</td></tr>
<tr><td colspan="5">Negocio: GUSTEAU</td></tr>
</table>

Revisiones

Fecha	Auditor	Versión	Observaciones
11/6/2024	Gaston Weingand	1.0	**Tecnología:** • Ajustar Diagrama de Clases, separando capa lógica de capa de dominio. • Agregar Pantallas de Interfaz y referenciarlas desde los casos de uso mas importantes. • Pendiente diagramas de secuencia.
15/6/2024	Tomas Morello	1.0	**Negocio:** • General: o No se menciona el nombre de la plataforma, al inicio de la investigación, se menciona suelto más adelante. Esta bueno, aclarar cómo se llama para dar un contexto. o No se especifica el modelo de negocio / pago. • Punto 1.5.1: Si bien el marco temporal es de 2 años, contemplar el año de desarrollo, como un año más. - Entiendo que esta encarado, como que todavía no empezó. • Punto 1.5.2.3: Detallar aproximadamente la cantidad de posibles clientes, chefs y comensales. • Punto 1.5.4: Especificar el alcance geográfico en la misión. • Punto 1.8: Esto es correcto, pero por favor tener que va a haber que hacer dos estrategias de marketing. Una para los chefs y otra para comensales. • Punto 1.5.2.1: El alcance de mercado está orientado para los “comensales”, no está abarcando los chefs. • Punto 1.10.1.1: Detallar un poco más, ojo con la misión, porque modificaría el alcance de mercado. Se enfoco en Bs. As. • Punto 1.12: Esta bien, agregar una estrategia según Porter: Diferenciación, Liderazgo en Costos. • Punto 2.1.2: Esta muy bien, pero hace falta una mínima conclusión de como estas cuestiones afectan a tu negocio. • Punto 2.2.1 -> La cadena de valor debería estar diagramada, y por debajo una mínima explicación.
25/6/2024	Tomas Morello	2.0	**Tecnología:** • Diagrama del Dominio: OK. • Pendiente Diagrama de Clases de Negocios. • Ajustes en Diagramas de Secuencia (Agregar parametros y retornos de operaciones) Pendiente Pantallas de Interfaces
1/7/2024	Marco Puccio	2.0	**Negocio:** • Correciones Versión 1: Aprobadas. Versión actual Aprobada.
16/7/2024	Marco Puccio	3.0	**Negocio:** • Detallar calculo de TAM SAM SOM en 4.5 Mercado Meta.
16/7/2024	Juan Manuel Di Modugno	3.0	**Tecnología:** • Remover clases del sistema en el Diagrama de Clases del Dominio.
26/11/2024	Gaston Weingand	4.0	**Tecnología:** • Código de la aplicación: Aprobado. • Pendiente: Manual de Usuario y Manual de Despliegue.

1 Descripción General

1.1 Descripción Básica del Negocio

Gusteau es un Marketplace de E-Business que opera bajo el modelo Business-to-Business (B2B), donde proporcionamos una plataforma digital a **chefs profesionales y amateurs** que cocinan en sus propias casas para que puedan conectarse con clientes interesados en experiencias culinarias únicas y personalizadas. **Nuestro modelo de monetización se basa en membresías pagadas por los chefs**, quienes acceden a herramientas avanzadas de gestión de reservas, promoción de menús y análisis de datos para mejorar su visibilidad y eficiencia operativa. Al centrarnos en ofrecer un servicio valioso a los chefs como clientes de negocios, buscamos garantizar una alta calidad y variedad en las experiencias culinarias ofrecidas a los comensales finales, asegurando así una experiencia excepcional para todos los usuarios de la plataforma.

1.2 Situación Actual del Negocio

Actualmente, Gusteau se encuentra en la etapa de desarrollo inicial. Se ha completado el diseño conceptual del servicio y estamos en el proceso de desarrollar la primera versión de nuestra plataforma. La investigación de mercado ha demostrado una demanda creciente de experiencias culinarias únicas, especialmente en áreas urbanas donde la gente busca nuevas formas de disfrutar de la comida en un contexto más personal y cercano. Estamos trabajando en colaboración con chefs locales para ajustar la plataforma a sus necesidades y expectativas.

1.3 ¿Qué Hace Único a su Negocio?

Lo que hace único a Gusteau es la combinación de tecnología avanzada con una experiencia culinaria personalizada y auténtica. Nuestra plataforma no solo facilita la reserva y gestión de experiencias culinarias, sino que también fomenta una comunidad de chefs y gastrónomos que valoran la calidad y la originalidad. Ofrecemos características únicas como recomendaciones personalizadas basadas en preferencias culinarias anteriores, eventos exclusivos y la oportunidad de aprender técnicas culinarias directamente de chefs experimentados.

1.4 Describa los Factores Principales que Usted Considera Harán Exitoso su Proyecto

Varios factores contribuirán al éxito de Gusteau:

- **Demanda creciente:** Existe una tendencia creciente hacia experiencias culinarias únicas y personalizadas, lejos de los entornos de restaurantes tradicionales.
- **Innovación tecnológica:** Utilizamos la tecnología para mejorar la accesibilidad y la experiencia del usuario, haciendo fácil para los clientes descubrir y reservar experiencias culinarias.
- **Calidad y autenticidad:** Nos asociamos con chefs de alto calibre que están interesados en compartir su pasión y habilidades culinarias en un ambiente más íntimo y personal.
- **Soporte y seguridad:** Ofrecemos un sistema robusto de gestión de reservas, así como políticas claras para garantizar la seguridad y satisfacción de todos los usuarios.
- **Marketing efectivo:** Estrategias de marketing dirigidas y bien planificadas para atraer tanto a chefs como a comensales, utilizando las redes sociales y otras plataformas digitales para aumentar la visibilidad.

1.5 Estrategia: Definir, Misión, Visión y Propósito Estratégico

1.5.1 Marco Temporal

Para Gusteau, hemos determinado un marco temporal de 3 años para la definición y revisión de nuestra misión y objetivos estratégicos. Este periodo se alinea con las rápidas evoluciones tecnológicas y las tendencias cambiantes del mercado gastronómico. El primer año estará focalizado principalmente en el desarrollo de la solución. Un horizonte de 3 años permite una adaptación efectiva y ágil a las nuevas tecnologías y preferencias del consumidor, garantizando que nuestra oferta siga siendo relevante y competitiva. Además, este marco temporal facilita la evaluación periódica y el ajuste de estrategias sin caer en especulaciones a largo plazo, lo cual es crucial en un sector donde la innovación y la respuesta rápida a las demandas del mercado son claves para el éxito sostenido.

1.5.2 Alcances

Descripción de la escala de evaluación de prioridades para los distintos alcances del negocio.

ALCANCE	PRIORIDAD	EL PRODUCTO, MERCADO, O UBICACIÓN GEOGRÁFICA
	--	Dejado de lado.
	-	Nivel bajo de importancia.

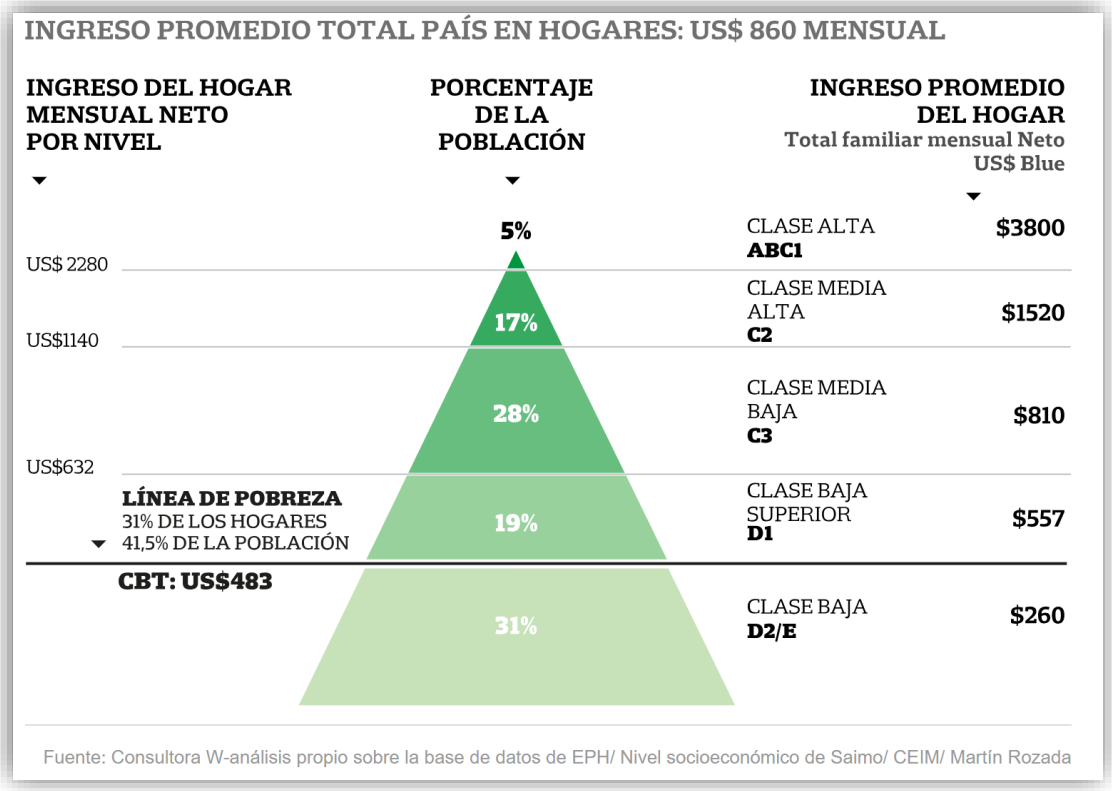
Nuevo	E	Nivel actual de recursos.
	+	Alto nivel de importancia y de recursos para lograr una ventaja competitiva.
	++	Nivel más alto de importancia y recursos.

1.5.2.1 Alcance de Mercado

El mercado al cual apunta Gusteau principalmente está compuesto por la población, tanto masculina como femenina, entre los 18 a los 55 años que buscan nuevas experiencias culinarias alternativas a los tradicionales locales restaurantes.

Tomamos este rango de edad porque generalmente es el rango decisor en los hogares al momento de elegir una experiencia culinaria. Además, consideramos que las personas mayores no cuentan con el acceso a la tecnología y Gusteau apunta a personas que utilicen activamente la tecnología y redes sociales como pilares de consumo.

La prestación de este servicio se enfocará hacia el segmento ABC1, C2 y C3 de la población en la región AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires).



- **Clase top (ABC1)** - 5 % de los hogares de la argentina tiene ingresos mensuales por más de USD 3800. Se trata por lo general de empresarios, altos ejecutivos de empresas grandes y multinacionales, emprendedores en sectores altamente rentables, profesionales independientes exitosos en su actividad, deportistas en deportes profesionales como el futbol o el tenis, y personalidades del espectáculo.

- **Clase media alta (C2) -** 17 % de los hogares tienen ingresos mensuales de entre USD 1520 y USD 3800. Se trata de dueños y directivos de pymes y explotaciones agrícolas, gerentes de empresas grandes o medianas, profesionales independientes con ocupación plena, docentes universitarios con ocupación plena y otros con oficios y actividades muy demandadas y escasas en el mercado. En este grupo se encuentran también rentistas que viven –en forma parcial o total- de las rentas obtenidas por sus inversiones. A nivel educativo, los trabajadores C2 suelen tener educación terciaria o universitaria (completa o no) y en algunos casos también post grados.

- **Clase media Típica (C3)** - Una cuarta parte de los hogares argentinos representa a la clase media típica. Este rango de la pirámide tiene ingresos de entre USD 810 y USD 1520 mensuales por grupo familiar. De esta categoría forman parte empleados, jefes de empresas chicas, cuentapropistas, comerciantes, docentes, y algunos jubilados. La mayor parte de los trabajadores de este grupo tienen secundaria completa y pueden tener estudios –generalmente incompletos- en institutos terciarios o universidades públicas. Suele ser definitorio también en el nivel de ingresos, la cantidad de personas en el hogar que trabajan. Y en el nivel de vida, el acceso a la vivienda propia que disminuye la necesidad de gastos, aumentando indirectamente el valor del ingreso. Es el clásico consumidor “O”. Tiene que optar entre irse de vacaciones, cambiar el auto, mandar su hijo a un colegio privado o tener un buen sistema prepago de salud. Esos consumos, además de la casa propia, identificaron tradicionalmente al argentino de “clase media”.

Alcance del Mercado	--	-	E	+	++
Personas entre los 18 y 55 años					**X**
Clase ABC1					**X**
Clase C2					**X**
Clase C3					**X**
Hombres			**X**		
Mujeres			**X**		

Personas más de 55 años		**X**			

En cuanto a los chefs, el total de chefs del país se estima en 350.000, de los cuales 70.000 prestan sus servicios en el área geográfica seleccionada y son parte del mercado disponible (SAM) para Gusteau.

1.5.2.2 Alcance de Producto

El proyecto contará con los siguientes aspectos técnicos y funcionales:

- **Plataforma Web y Móvil:**
  - Desarrollo de una aplicación web y móvil intuitiva y fácil de usar tanto para chefs como para comensales.
  - Interfaces adaptativas que funcionen eficientemente en múltiples dispositivos (smartphones, tablets, PC).
- **Registro y Gestión de Usuarios:**
  - Sistema de registro y autenticación para dos tipos de usuarios: chefs y comensales.
  - Perfiles de usuario personalizados donde los chefs pueden describir su oferta culinaria, experiencia, menús especiales, y disponibilidad; y los comensales pueden guardar sus preferencias, historial de reservas, y reseñas.
- **Sistema de Reservas:**
  - Funcionalidad para que los comensales puedan buscar, comparar y reservar experiencias culinarias.
  - Calendario integrado para que los chefs puedan gestionar su disponibilidad en tiempo real.
- **Sistema de Pago:**
  - Integración de un sistema de pago seguro para procesar transacciones monetarias, con opciones como tarjeta de crédito, MercadoPago, y otros métodos de pago digitales.
  - Gestión de membresías pagadas por los chefs para acceder a funcionalidades avanzadas.
- **Motor de Recomendaciones:**
  - Desarrollo de un sistema de recomendaciones basado en las preferencias culinarias de los comensales y sus experiencias anteriores.
  - Funcionalidades de personalización para mejorar la experiencia del usuario y fomentar la retención de clientes.
- **Feedback y Sistema de Reseñas:**
  - Herramientas para que los comensales puedan dejar reseñas sobre sus experiencias, y para que los chefs reciban feedback que les permita mejorar su oferta.

    - Sistema de calificaciones que influya en la visibilidad de los chefs en la plataforma.
- **Soporte y Servicio al Cliente:**
    - Desarrollo de un sistema de soporte accesible a través de la plataforma para resolver dudas y problemas.
    - Recursos de ayuda y guías para usuarios sobre cómo aprovechar al máximo la plataforma.
- **Marketing y Promoción:**
    - Herramientas integradas para que los chefs promocionen sus servicios, como descuentos, eventos especiales y promociones.
    - Campañas de marketing dirigidas para atraer a nuevos usuarios a la plataforma.
- **Seguridad y Cumplimiento Normativo:**
    - Implementación de medidas de seguridad robustas para proteger la información personal y financiera de los usuarios.
    - Cumplimiento con las regulaciones locales e internacionales relativas a la privacidad de datos y transacciones financieras.
- **Analítica y Reportes:**
    - Desarrollo de un dashboard analítico para que los chefs puedan ver estadísticas sobre sus reservas, ingresos y calificaciones.
    - Reportes para los administradores de la plataforma para monitorear el uso, crecimiento y áreas de mejora.

Capacidades opcionales, de menor prioridad, consideradas deseables:

- **Eventos y Talleres Virtuales:**
    - Permitir a los chefs organizar eventos y talleres virtuales en los que los comensales puedan participar desde sus hogares, aprendiendo técnicas de cocina o participando en catas de vinos y otros eventos temáticos.
- **Integración con Redes Sociales:**
    - Funcionalidades que permitan compartir experiencias, menús y reseñas directamente en redes sociales para aumentar la visibilidad y el engagement con la plataforma.
- **Programas de Fidelidad:**
    - Desarrollo de programas de fidelidad que recompensen a los comensales recurrentes con descuentos, promociones exclusivas o acceso prioritario a eventos especiales.
- **Recomendaciones Personalizadas Avanzadas:**
    - Implementación de algoritmos de inteligencia artificial más sofisticados para ofrecer recomendaciones altamente personalizadas basadas en el comportamiento y preferencias culinarias detalladas de los usuarios.

- **Marketplace de Productos Gourmet:**
  - Incorporación de una sección de venta de productos gourmet o artículos de cocina seleccionados que los chefs recomiendan, permitiendo a los comensales comprar ingredientes de alta calidad para recrear platos en casa.
- **Blog y Contenido Editorial:**
  - Creación de un blog o sección editorial donde chefs y expertos culinarios puedan compartir artículos sobre tendencias gastronómicas, consejos de cocina, y cultura alimentaria.
- **Funcionalidades Multilenguaje:**
  - Adaptación de la plataforma para soportar múltiples idiomas, facilitando la expansión a mercados internacionales y mejorando la accesibilidad para usuarios no nativos.
- **Soporte y Asistencia en Vivo:**
  - Implementación de un chat en vivo o asistencia virtual para resolver dudas o problemas de manera instantánea mientras los usuarios navegan en la plataforma.
- **Herramientas de Análisis Predictivo:**
  - Desarrollo de herramientas de análisis predictivo que ayuden a los chefs a prever demanda futura y ajustar sus ofertas y disponibilidad de manera proactiva.
- **Funcionalidad de Suscripciones:**
  - Opción para que los comensales se suscriban a chefs específicos y reciban notificaciones y ofertas exclusivas cuando esos chefs actualicen su menú o disponibilidad.

Alcance de Producto	--	-	E	+	++
Plataforma Web y Móvil					**X**
Registro y Gestión de Usuarios					**X**
Sistema de Reservas					**X**
Sistema de Pagos				**X**	
Motor de Recomendaciones					**X**
Feedback y Sistema de Reseñas				**X**	
Soporte y Servicio al Cliente				**X**	
Marketing y Promoción				**X**	

Seguridad y Cumplimiento Normativo				X	
Analítica y Reporte					X
Eventos y Talleres Virtuales		X			
Integración con Redes Sociales				X	
Programa de Fidelidad			X		
Recomendaciones Personalizadas Avanzadas			X		
Marketplace de Productos Gourmet			X		
Blog y Contenido Editorial		X			
Funcionalidades Multilenguaje			X		
Soporte y Asistencia en Vivo			X		
Herramientas de Análisis Predictivo			X		
Funcionalidad de Suscripciones		X			

1.5.2.3 Alcance Geográfico

Considerando la densidad de población, el servicio es focaliza principalmente en chefs que cocinan en las 11 comunas más importantes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y los 24 municipios más importantes de la Provincia de Buenos Aires:

Ciudad Autónoma de Buenos Aires:

Comuna 1: Retiro, San Nicolás, Puerto Madero, San Telmo, Montserrat y Constitución. Comuna 2: Recoleta. Comuna 3: Balvanera y San Cristóbal. Comuna 4: La Boca, Barracas, Parque Patricios y Nueva Pompeya. Comuna 5: Almagro y Boedo. Comuna 6: Caballito. Comuna 11: Villa General Mitre, Villa Devoto, Villa del Parque y Villa Santa Rita. Comuna 12: Coghlan, Saavedra, Villa Urquiza y Villa Pueyrredón. Comuna 13: Núñez, Belgrano y Colegiales. Comuna 14: Palermo. Comuna 15: Chacarita, Villa Crespo, La Paternal, Villa Ortúzar, Agronomía y Parque Chas.

Provincia de Buenos Aires:

Almirante Brown, Avellaneda, Campana, Cañuelas, Escobar, Esteban Echeverría, Exaltación de la Cruz, Ezeiza, Gral. Las Heras, Gral. Rodríguez, Hurlingham, Ituzaingó, La Plata, Luján,

Pilar, Presidente Perón, San Fernando, San Isidro, San Miguel, San Vicente, Tigre, Tres de Febrero, Vicente López, Zárate

El área geográfica seleccionada ocupa un territorio de aproximadamente 4.000 km2 y **concentra 40% de la población nacional**, siendo el área geográfica más poblada del país y configurándose históricamente, como el núcleo central del sistema urbano argentino.

El total de habitantes del área seleccionada es de aproximadamente 20.000.000 de personas, incluyendo 225.000 chefs relevados, según La Unión de Trabajadores del Turismo, Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina (UTHGRA). No obstante, se realiza una segmentación detallada en el capitulo 4 del presente documento.

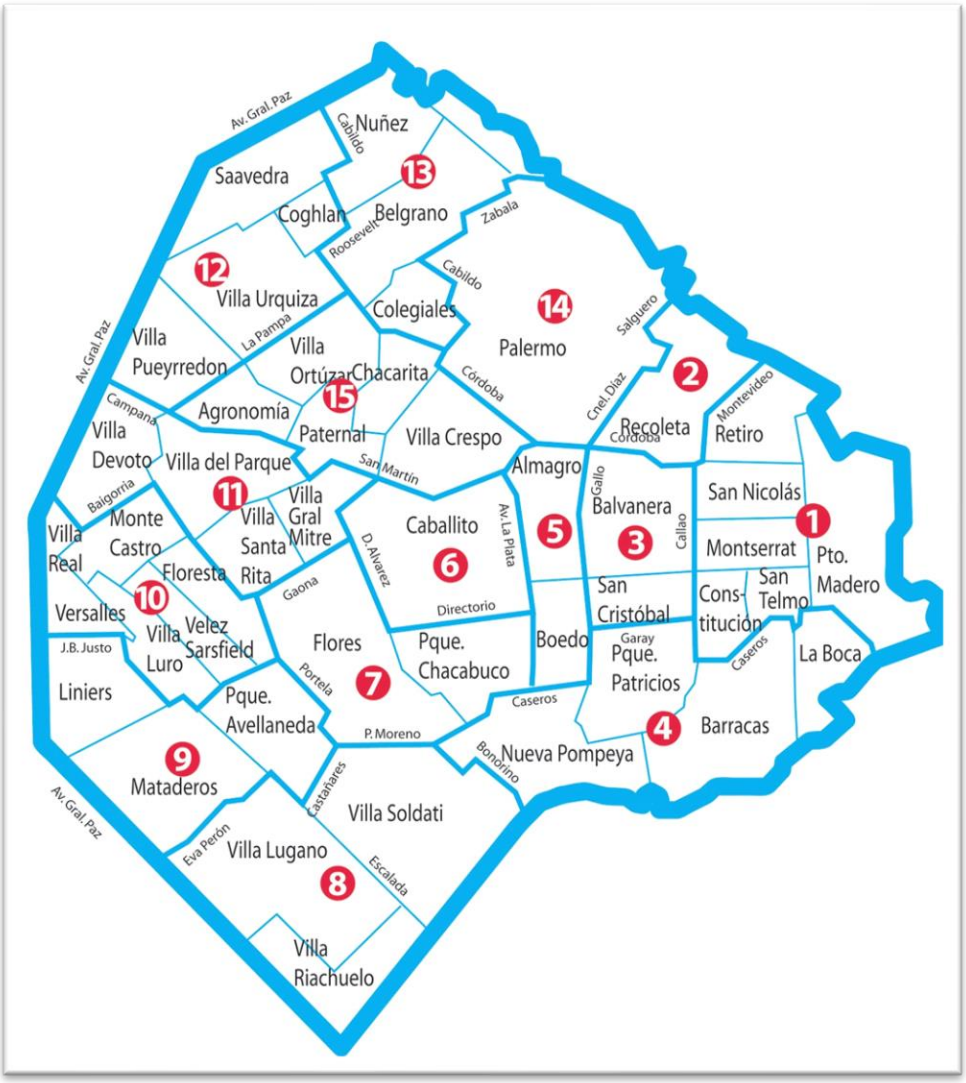
Gráfico. Mapa AMBA.



Fuente: Elaboración propia.

https://www.argentina.gob.ar/dami/centro/amba

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática				
	Materia: Trabajo Final de Ingeniería		Docentes: **Martin Romero, Gastón Weingand, Tomas Morello, Juan Manuel Di Modugno, Marco Puccio**		**Fecha:** **29/11/2024**
	Alumno: **Aldo Daniel Gonzalez**				
	Año: **5º**	Comisión: **A**	Turno: **Noche**	Sede: **Norte**	
Negocio: **GUSTEAU**					



Comunas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Alcance Geográfico	--	-	E	+	++
CABA Comunas 1, 2, 12, 13, 14					X
CABA Comunas 4, 5, 6, 11, 15				X	
CABA Comunas 3, 7, 8, 9, 10			X		

Almirante Brown		X			
Avellaneda		X			
Berazategui	X				
Berisso	X				
Brandsen	X				
Campana		X			
Cañuelas		X			
Ensenada	X				
Escobar				X	
Esteban Echeverría		X			
Exaltación de la Cruz			X		
Ezeiza			X		
Florencia Varela	X				
Gral. Las Heras		X			
Gral. Rodríguez		X			
Gral. San Martín	X				
Hurlingham		X			
Ituzaingó		X			
José C. Paz	X				
La Matanza	X				
La Plata		X			
Lanús	X				
Lomas de Zamora	X				

Luján			**X**		
Malvinas Argentinas	**X**				
Marcos Paz	**X**				
Merlo	**X**				
Moreno	**X**				
Morón	**X**				
Quilmes	**X**				
Pilar					**X**
Presidente Perón		**X**			
San Fernando					**X**
San Isidro					**X**
San Miguel			**X**		
San Vicente			**X**		
Tigre					**X**
Tres de Febrero				**X**	
Vicente López				**X**	
Zárate			**X**		

1.5.3 Competencias Únicas

El proyecto se destaca principalmente por acercar comensales a chefs, que de otra forma solo podrían hacerlo por recomendaciones de otras personas. El negocio basa su diferencia en los siguientes aspectos:

- **Sistema de Feedback Transparente y Constructivo:**
  - Mantener un sistema de evaluación y feedback que sea transparente y constructivo, permitiendo a los chefs recibir comentarios directos de los comensales para mejorar continuamente su oferta.

- **Programas de Fidelización y Recompensas:**
  - Desarrollo de un programa de fidelización que recompense tanto a chefs como a comensales por su lealtad y participación activa en la plataforma, incluyendo descuentos, ofertas exclusivas y acceso a eventos VIP.
- **Interfaz de Usuario Personalizable:**
  - Desarrollo de una interfaz de usuario que se adapte no solo a las necesidades funcionales sino también estéticas de cada usuario, permitiendo personalizaciones en la visualización de contenidos, configuraciones de búsqueda y notificaciones.
- **Experiencias Culinarias Temáticas y Eventos Especiales:**
  - Organización regular de eventos y experiencias temáticas exclusivas que no se encuentren disponibles en otras plataformas, como cenas secretas, degustaciones con chefs estrella, etc.
- **Comunidad de Chefs de Elite:**
  - Construcción de una red exclusiva de chefs reconocidos y emergentes, asegurando un estándar de calidad alto y una oferta culinaria diversa y exclusiva.
- **Algoritmos de Matching Avanzados:**
  - Implementación de algoritmos avanzados para el matching entre chefs y comensales basados en preferencias culinarias detalladas, historial de reservas y feedback, asegurando una experiencia personalizada y satisfactoria.
- **Promoción de la Salud y el Bienestar:**
  - Enfatizar la importancia de la alimentación saludable ofreciendo opciones que destacan menús equilibrados y nutritivos, colaborando con nutricionistas para desarrollar ofertas que sean tanto deliciosas como beneficiosas para la salud.

Competencias Únicas	--	-	E	+	++
Sistema de Feedback					**X**
Programa de Fidelización y Recompensas					**X**
Interfaz de usuario intuitive y amigable					**X**
Experiencias Culinarias Temáticas y Eventos Especiales					**X**
Comunidad de Chefs de Elite					**X**

Algoritmos de Matching Avanzados					**X**
Promoción de la Salud y Bienestar				**X**	

1.5.4 Misión

Nuestra misión es revolucionar la experiencia culinaria ofreciendo un espacio donde chefs talentosos puedan mostrar y comercializar sus habilidades en un ambiente íntimo, y donde los amantes de la buena comida puedan descubrir y disfrutar de experiencias culinarias excepcionales y personalizadas. Gusteau prestará servicios focalizados en las 11 comunas más importantes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y los 24 municipios más importantes de la Provincia de Buenos Aires.

1.5.5 Visión

Aspiramos a ser reconocidos como la plataforma líder que redefine la experiencia culinaria, conectando a comensales y chefs en una comunidad global donde la pasión por la comida y la calidad de la experiencia son lo primordial.

1.6 Identificación de la oportunidad de negocio

La oportunidad de negocio para nuestra plataforma surge de varias tendencias y necesidades específicas en el mercado actual:

- ✓ **Creciente interés en experiencias culinarias únicas y personalizadas:** Existe una tendencia creciente entre los consumidores por buscar experiencias de comida que no solo satisfagan sus paladares, sino que también ofrezcan una experiencia memorable y personal. Nuestra plataforma atiende esta necesidad al conectar a comensales con chefs que ofrecen menús únicos y personalizados en un entorno hogareño y acogedor.
- ✓ **Demanda por autenticidad y conexión personal**: En un mundo donde las experiencias genéricas son la norma, los comensales buscan cada vez más autenticidad y una conexión personal con quienes preparan su comida. Nuestro servicio proporciona esto al permitir interacciones directas entre comensales y chefs, lo que enriquece la experiencia culinaria.
- ✓ **Incremento del trabajo independiente entre chefs:** Muchos chefs profesionales y amateurs buscan formas de expandir su alcance fuera del entorno tradicional del restaurante. Nuestra plataforma les ofrece la oportunidad de operar de manera independiente, usando sus propias cocinas como su lugar de trabajo, lo que les permite experimentar con menús y estilos culinarios de una manera más libre y creativa.

- ✓ **Preferencia por la comodidad y la exclusividad:** La plataforma facilita a los comensales la búsqueda y reserva de experiencias culinarias desde la comodidad de su hogar, ofreciendo un acceso exclusivo a eventos que no están disponibles en restaurantes tradicionales.
- ✓ **Impacto de la pandemia de COVID-19:** La pandemia ha cambiado significativamente la manera en que las personas interactúan con los servicios de alimentación. Hay una mayor disposición a explorar alternativas a los restaurantes tradicionales, especialmente opciones que ofrecen un entorno controlado y seguro como las experiencias en casas de chefs.
- ✓ **Soporte a la economía local y sostenibilidad:** Al promover chefs locales y utilizar ingredientes frescos y locales, la plataforma también apela a consumidores conscientes de la sostenibilidad y el impacto económico de sus elecciones alimentarias.
- ✓ **Reconocimiento Internacional de la Cocina Argentina**: La cocina argentina está actualmente posicionada como la 14ª mejor cocina del mundo según el sitio TasteAtlas (https://www.tasteatlas.com/), que se especializa en gastronomía global. Este reconocimiento subraya la rica diversidad y calidad culinaria que Argentina tiene para ofrecer, desde sus famosos asados hasta sus innovadores platos fusión. Nuestra plataforma capitaliza este prestigio al presentar chefs argentinos que pueden ofrecer auténticas experiencias culinarias argentinas a un público global. Este aspecto no solo enriquece la oferta para los comensales locales y turistas, sino que también establece un fuerte argumento de venta para la promoción internacional de nuestra plataforma. Al integrar chefs que representan lo mejor de la cocina argentina, nos posicionamos estratégicamente para atraer a un segmento de mercado que valora la alta gastronomía reconocida mundialmente, aprovechando así el creciente interés y aprecio por la cocina argentina en el escenario global.



Este punto no solo resalta la calidad de la cocina argentina, sino que también sugiere cómo la plataforma puede beneficiarse del crecimiento y la popularidad de esta cocina en el mundo, aumentando su atractivo tanto para los comensales locales como internacionales.

Esta combinación de factores crea una oportunidad significativa para una plataforma que no solo mejora la experiencia culinaria para los comensales, sino que también proporciona una nueva vía de negocio para los chefs. Nuestro modelo de negocio busca capitalizar estas tendencias ofreciendo una solución que es beneficiosa tanto para los chefs como para los comensales, creando un ecosistema gastronómico vibrante y sostenible.

1.7 Capacidades Centrales

1.7.1 Gestión de la Comunidad y Relaciones

Capacidad de construir y mantener una comunidad vibrante de chefs y comensales: Esta capacidad implica no solo atraer a usuarios a la plataforma, sino también fomentar un sentido de pertenencia y lealtad. Incluye habilidades en la gestión de relaciones con el cliente, soporte, y desarrollo de una red de usuarios activos y comprometidos.

1.7.2 Tecnología y Plataforma

Desarrollo y mantenimiento de una plataforma digital robusta y escalable: Esencial para manejar las interacciones entre chefs y comensales, procesar pagos de manera segura, y ofrecer una experiencia de usuario fluida y sin interrupciones. Esta capacidad abarca desde el desarrollo de software hasta la gestión de bases de datos y la seguridad informática.

1.7.3 Marketing y Alcance de Mercado

Capacidad para realizar marketing efectivo y segmentado: Fundamental para atraer tanto a chefs como a comensales. Involucra el desarrollo de estrategias de marketing digital, uso de redes sociales, marketing de contenidos, y publicidad.

1.7.4 Innovación y Adaptabilidad

Innovación continua en la oferta de servicios y adaptabilidad a las tendencias del mercado: Esta capacidad permite a la plataforma anticipar y responder a cambios en las preferencias de los consumidores y en la industria gastronómica. Incluye la habilidad para actualizar y mejorar continuamente la oferta de servicios, introducir nuevas características y adaptarse a las dinámicas del mercado.

1.7.5 Gestión de Calidad y Estándares

Mantenimiento de altos estándares de calidad y satisfacción del cliente: Crucial para asegurar que tanto los servicios ofrecidos por los chefs como la experiencia del usuario en la plataforma cumplan con las expectativas. Esto requiere sistemas eficaces de control de calidad, procesos de feedback y revisión, y la capacidad de implementar mejoras basadas en las respuestas de los usuarios.

1.7.6 Operaciones y Logística:

Eficiente gestión operativa y logística para coordinar las interacciones entre chefs y comensales: Incluye la programación de eventos, gestión de reservas, y coordinación logística de las experiencias culinarias en diferentes ubicaciones, asegurando que se ejecuten sin inconvenientes.

1.8 Propuesta de valor para el cliente

Nuestra plataforma ofrece una propuesta de valor única para los chefs, partiéndoles ofrecer beneficios significativos a sus comensales al utilizar nuestro servicio:

- ✓ **Visibilidad y Alcance:** Proporcionamos a los chefs una plataforma para exhibir sus habilidades culinarias y menús únicos a un público más amplio, sin las limitaciones de un restaurante tradicional.
- ✓ **Autonomía Operativa:** Les ofrecemos la libertad de establecer sus propios horarios, menús y precios, lo que les permite trabajar de manera más flexible y conforme a sus propias condiciones.
- ✓ **Oportunidades de Ingreso Adicional:** Nuestra plataforma representa una nueva vía de ingresos, permitiéndoles monetizar directamente su pasión y habilidades culinarias a través de las membresías y reservaciones.
- ✓ **Desarrollo Profesional:** Brindamos herramientas y oportunidades para que los chefs mejoren continuamente sus habilidades a través de talleres, feedback de comensales y la posibilidad de participar en eventos exclusivos.
- ✓ **Experiencias Culinarias Únicas y Personalizadas:** Equipamos a los chefs con herramientas para diseñar menús exclusivos y personalizados, permitiendo que ofrezcan a los comensales disfrutar de experiencias culinarias auténticas y únicas en ambientes íntimos.
- ✓ **Conexión Directa con Chef-Comensal**: Facilitamos la comunicación entre chefs y comensales a través de la plataforma, permitiendo una conexión más personal y directa. Esto ayuda a los comensales a aprender sobre la comida que consumen y la historia detrás de cada plato, creando una experiencia enriquecedora. Además, le

permite a los chefs recolectar Feedback directo de sus consumidores con el fin de mejorar sus servicios.

- ✓ **Variedad y Exclusividad:** Nuestra plataforma permite a los chefs ofrecer una diversidad de opciones gastronómicas, asegurando que siempre haya algo nuevo y emocionante para sus comensales. Desde platos locales hasta fusiones innovadoras, los chefs pueden mostrar su creatividad sin restricciones.
- ✓ **Confianza y Seguridad:** Implementamos procesos claros de revisión y evaluación para los chefs y los espacios donde se realizan las comidas, garantizando que sus comensales reciban una experiencia de alta calidad y segura en cada reserva.
- ✓ **Promoción de la Sostenibilidad:** Al apoyar a chefs locales y utilizar ingredientes frescos de la región, fomentamos prácticas sostenibles y ayudamos a reducir el impacto ambiental, alineando nuestra operación con los valores de consumidores conscientes y responsables.

Esta propuesta de valor destaca cómo nuestra plataforma no solo satisface las necesidades de los chefs, sino que también les proporciona las herramientas y capacidades necesarias para crear experiencias gastronómicas excepcionales para los comensales. Al empoderar a los chefs, garantizamos que los comensales reciban experiencias auténticas, personalizadas y culturalmente enriquecedoras, fortaleciendo así el vínculo entre la comida y el consumidor.

1.9 Valores Nucleares de la Organización

1.9.1 Pasión por la Gastronomía

Creemos profundamente en el poder de la comida para unir a las personas y enriquecer nuestras vidas. Fomentamos una comunidad donde esta pasión es el núcleo de todas las experiencias que ofrecemos.

1.9.2 Autenticidad

Valoramos la autenticidad en cada plato y experiencia que ofrecemos. Apoyamos a los chefs en su expresión culinaria genuina y promovemos la autenticidad como una conexión directa y honesta entre el chef y el comensal.

1.9.3 Innovación

Nos comprometemos a la innovación continua, tanto en tecnología como en servicios culinarios. Buscamos constantemente mejorar y evolucionar para anticipar y responder a las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

1.9.4 Excelencia en el Servicio

Nos esforzamos por ofrecer un servicio excepcional en cada punto de contacto con el cliente. Desde la facilidad de uso de nuestra plataforma hasta la atención al cliente, cada detalle cuenta para crear una experiencia sin igual y compartirla con los restantes miembros de la comunidad.

1.9.5 Sostenibilidad

Estamos comprometidos con la promoción de prácticas sostenibles que respeten nuestro medio ambiente y apoyen las economías locales. Esto incluye desde la selección de ingredientes hasta la operación de nuestra plataforma.

1.9.6 Respeto e Inclusión

Promovemos un ambiente de respeto e inclusión, donde todos los chefs y comensales se sientan bienvenidos, valorados y respetados, sin importar su origen, creencia o preferencia culinaria.

1.9.7 Integridad

Actuamos con integridad y transparencia en todas nuestras operaciones. Los comensales y chefs pueden confiar en que Gusteau opera de manera justa y ética.

1.10 Enfoque e iniciativas estratégicas

1.10.1 Enfoque Estratégico

Nuestra estrategia se centra en maximizar la interacción y satisfacción entre chefs y comensales, proporcionando experiencias culinarias únicas y personalizadas a través de una plataforma digital intuitiva y segura. Nuestro enfoque estratégico incluye:

1.10.1.1 Expansión del Mercado

Nuestra misión es prestar servicios focalizados en las 11 comunas más importantes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los 24 municipios más importantes de la Provincia de Buenos Aires. La estrategia de expansión del mercado de Gusteau se centrará en maximizar nuestra presencia y penetración dentro de estas áreas específicas, manteniendo una estrategia no diferenciada que ofrezca una propuesta de valor uniforme a todos los usuarios.

- **Fase 1. Consolidación y Profundización en Buenos Aires:** Asegurar una base sólida de usuarios y chefs en las comunas y municipios seleccionados de Buenos Aires, ofreciendo una propuesta de valor uniforme.
- **Fase 2. Ampliación de la Penetración en Comunas y Municipios Seleccionados:** Extender y profundizar nuestra presencia dentro de cada comuna y municipio para alcanzar una mayor parte del mercado local, manteniendo una oferta uniforme.
- **Fase 3. Optimización de la Experiencia del Usuario:** Mejorar continuamente la experiencia del usuario tanto para chefs como para comensales dentro de las áreas de servicio, sin diferenciar entre segmentos.
- **Fase 4. Aumento de la Visibilidad y la Reputación Local:** Posicionar a Gusteau como la plataforma líder en experiencias culinarias en Buenos Aires.

Esta estrategia de expansión permite a Gusteau crecer y adaptarse a las oportunidades dentro de Buenos Aires, asegurando que la misión y los valores de la empresa se mantengan mientras aumentamos nuestra presencia y alcance dentro de las áreas seleccionadas, con una oferta de valor uniforme para todos los usuarios.

1.10.1.2 Diversificación de Servicios:

Desarrollar una gama más amplia de servicios, incluyendo eventos culinarios temáticos, talleres de cocina en vivo, y suscripciones a menús exclusivos, para atender diferentes segmentos de mercado y necesidades de los clientes.

1.10.1.3 Tecnología y Personalización

Invertir en tecnología avanzada para mejorar la personalización de la experiencia del usuario, utilizando algoritmos de recomendación y aprendizaje automático para sugerir chefs y menús basados en las preferencias previas de los comensales.

1.10.2 Iniciativas Estratégicas

Para implementar nuestro enfoque estratégico y alcanzar nuestros objetivos de negocio, lanzaremos las siguientes iniciativas clave:

1.10.2.1 Programa de Partnerships Locales

Establecer alianzas con proveedores locales de alimentos y bebidas para asegurar ingredientes de alta calidad para los chefs y promover la sostenibilidad y el apoyo a la economía local.

1.10.2.2 Campañas de Marketing Focalizadas

Implementar campañas de marketing digital y social media para aumentar la visibilidad de nuestra plataforma y atraer a nuevos usuarios, con un enfoque especial en demostrar la autenticidad y calidad de las experiencias culinarias ofrecidas.

1.10.2.3 Programa de Capacitación para Chefs

Desarrollar un programa de formación y desarrollo profesional para chefs, enfocado en técnicas culinarias avanzadas, gestión de negocios y atención al cliente, para asegurar un estándar de excelencia constante en nuestra oferta.

1.10.2.4 Iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa

Lanzar programas que aborden problemas sociales, como la reducción de desperdicios de alimentos y el apoyo a organizaciones benéficas alimentarias, reforzando nuestro compromiso con la comunidad y el medio ambiente.

1.11 Áreas Claves de Resultados: Identificar y Justificar

1.11.1 Crecimiento de Usuarios

Justificación: El éxito de la plataforma depende directamente del número de usuarios activos, tanto chefs como comensales. Un crecimiento sostenido en el registro de usuarios es indicativo de una aceptación positiva del mercado y es vital para la viabilidad a largo plazo del negocio.

Medición: Incremento mensual y anual en el número de usuarios registrados y usuarios activos en la plataforma.

1.11.2 Satisfacción del Cliente

Justificación: La satisfacción del cliente es fundamental para la retención de usuarios y la reputación de la plataforma. Un alto nivel de satisfacción impulsa recomendaciones de boca a boca, esencial para el crecimiento orgánico.

Medición: Puntuaciones y reseñas de los usuarios, tasas de retención, y resultados de encuestas de satisfacción periódicas.

1.11.3 Volumen de Reservas

Justificación: El volumen de reservas realizadas a través de la plataforma es un indicador directo del uso activo del servicio y del valor generado para los usuarios. También refleja la efectividad de la plataforma en la conversión de usuarios interesados en clientes activos.

Medición: Número total de reservas realizadas mensual y anualmente, y crecimiento en el volumen de reservas.

1.11.4 Rentabilidad

Justificación: Para asegurar la sostenibilidad financiera, la plataforma debe generar beneficios. La rentabilidad es crucial para reinvertir en el negocio, expandirse y mejorar los servicios ofrecidos.

Medición: Margen de beneficio neto, EBITDA, y flujos de caja operativos.

1.11.5 Compromiso y Participación de la Comunidad

Justificación: Una comunidad activa y comprometida aumenta la longevidad de la plataforma. El compromiso indica que los usuarios no solo se registran, sino que interactúan y obtienen valor continuamente del servicio.

Medición: Tasa de participación en eventos, interacciones en la plataforma y redes sociales, y frecuencia de uso.

1.11.6 Innovación y Mejora de Servicios:

Justificación: La capacidad de innovar y mejorar continuamente es esencial en un mercado tecnológico y gastronómico en rápida evolución. La innovación mantiene la plataforma relevante y competitiva.

Medición: Número de nuevas características o mejoras implementadas, y feedback del usuario sobre estas innovaciones.

1.11.7 Alianzas Estratégicas y Colaboraciones

Justificación: Las alianzas estratégicas con proveedores, instituciones educativas y otros actores relevantes pueden ampliar significativamente el alcance y las capacidades de la plataforma.

Medición: Número de alianzas formadas, proyectos colaborativos iniciados, y el impacto medible de estas alianzas en el crecimiento y la innovación.

Estas áreas clave no solo proporcionan una hoja de ruta clara para intentar medir el éxito y el progreso del emprendimiento, sino que también ayudan a alinear los esfuerzos del equipo con los objetivos estratégicos más amplios del negocio.

1.12 Ingreso al sector: Estrategias de Inserción

1.12.1 Lanzamiento Inicial en Mercados Clave

Identificar y seleccionar ciudades o regiones con una alta densidad de población y un interés demostrado en experiencias gastronómicas únicas y cocina gourmet. Comenzar por lanzar la plataforma en estas áreas puede ayudar a establecer una base sólida de usuarios y obtener retroalimentación valiosa para ajustes futuros.

1.12.2 Alianzas con Influencers y Chefs Reconocidos

Colaborar con chefs locales de renombre e influencers gastronómicos para promocionar la plataforma. Estos líderes de opinión pueden ayudar a legitimar el servicio y atraer a sus seguidores a probar la plataforma, proporcionando un impulso inicial importante en términos de visibilidad y credibilidad.

1.12.3 Campañas de Marketing Dirigidas

Utilizar campañas de marketing digital, incluyendo SEO, publicidad en redes sociales y email marketing, para llegar a audiencias específicas que muestren interés en la gastronomía y experiencias de comidas únicas. Segmentar estas campañas para abordar diferentes demografías y preferencias gastronómicas puede aumentar su efectividad.

1.12.4 Participación en Eventos Gastronómicos

Participar activamente en ferias de comida, festivales gastronómicos y otros eventos locales como patrocinador o con un stand propio para demostrar directamente las capacidades de la plataforma y captar directamente a chefs y comensales.

1.12.5 Ofertas y Promociones de Lanzamiento

Para incentivar a los chefs a registrarse y probar la plataforma, ofreceremos promociones de lanzamiento especiales en las membresías. Estas incluirán descuentos significativos en las tarifas de membresía durante los primeros meses, períodos de prueba gratuitos o beneficios adicionales sin costo adicional durante un tiempo limitado. Esta estrategia no solo atraerá a un mayor número de chefs al ofrecerles una oportunidad de experimentar con la

plataforma con un riesgo financiero reducido, sino que también ayudará a generar un interés inicial y comentarios valiosos que podemos utilizar para afinar nuestros servicios.

1.12.6 Construcción de una Comunidad Online

Desarrollar una comunidad online activa mediante blogs, foros y redes sociales donde los comensales y chefs puedan compartir experiencias, recetas, fotos y comentarios. Esto no solo ayuda a mantener el interés y la participación de los usuarios, sino que también crea una sensación de pertenencia y lealtad hacia la plataforma.

1.12.7 Programas de Referencia y Recompensas

Implementar un programa de referidos que incentive a los usuarios existentes a invitar a amigos y familiares a unirse a la plataforma. Ofrecer recompensas tanto para el referente como para el nuevo usuario puede acelerar el crecimiento del usuario base y aumentar la retención.

1.12.8 Retroalimentación y Mejora Continua

Establecer un sistema robusto para recoger y analizar la retroalimentación de los usuarios desde el inicio. Utilizar esta información para mejorar continuamente el servicio y adaptar la plataforma a las necesidades cambiantes del mercado.

1.12.9 Diferenciación

Para posicionar Gusteau en el mercado, se adoptará una estrategia de diferenciación enfocada en destacar las características únicas y de alta calidad de nuestra plataforma. Esta estrategia se centrará en ofrecer experiencias culinarias exclusivas, personalizadas y de alta calidad que no están disponibles en otros servicios tradicionales gastronómicos. Los elementos clave incluyen:

- **Calidad y Autenticidad:** Aseguraremos que todos los chefs en la plataforma ofrezcan comidas de alta calidad y auténticas, destacando técnicas culinarias especiales y menús únicos.
- **Personalización:** La plataforma proporcionará opciones personalizadas basadas en las preferencias culinarias y dietéticas de los comensales, utilizando algoritmos avanzados de recomendación.
- **Experiencias Únicas:** Organizaremos eventos gastronómicos exclusivos y temáticos que ofrecerán a los comensales experiencias que no pueden obtener en restaurantes tradicionales.

- **Interacción Directa:** Facilitaremos la interacción directa entre chefs y sus comensales, permitiendo una conexión más personal y enriquecedora que mejore la experiencia culinaria.

2 Análisis Estratégico

2.1 Análisis de Contexto

2.1.1 Descripción del Escenario Local

Nuestra empresa se sitúa en la intersección de las siguientes industrias:

Industria de Tecnologías y Plataformas Digitales: Específicamente en el ámbito de las plataformas en línea y aplicaciones móviles. Esto abarca el desarrollo y mantenimiento de software, la integración con sistemas de pago en línea, y la gestión de datos de clientes.

Industria de la Hospitalidad y Servicios de Alimentos: Nuestra empresa se engloba en la industria de la hospitalidad, pero con un enfoque particular en los servicios de alimentos. Al conectar chefs con comensales para experiencias de comida en casa, la plataforma opera como un intermediario en el sector de servicios alimenticios, pero con un modelo de negocio que se desvía de los restaurantes y catering tradicionales hacia experiencias más personalizadas y exclusivas.

Economía Colaborativa (o Economía Compartida): Dado que nuestro modelo de negocio implica compartir recursos personales (en este caso, la cocina de los chefs y su expertise culinario) directamente con los consumidores, Gusteau también es parte de la economía colaborativa. Este sector permite a los individuos monetizar sus activos y habilidades personales a través de una plataforma digital que facilita estas transacciones.

Estas industrias convergen en Gusteau, creando un espacio de negocio híbrido que capitaliza las ventajas de cada sector mientras ofrece un servicio único que es distintivo de las oportunidades emergentes en la economía digital y la tendencia hacia experiencias más personalizadas y auténticas en la gastronomía.

2.1.2 Factores Económicos

En la actualidad el sector gastronómico sufre una crisis que no vivía en casi una década. Desde mediados de 2018 restaurantes emblemáticos de la Ciudad de Buenos Aires cerraron sus puertas. Como respuesta a la suba general de costos y al creciente valor de los alimentos, los restaurantes incrementaron sus precios cerca de un 46% a octubre 2019 respecto del mismo mes del año anterior. Aun así, analistas del sector sostuvieron que esas subas no llegaban a sostener los niveles de rentabilidad esperados. Hacia finales de 2019, en un escenario económico complejo, la pandemia por el COVID-19, precipitó el cierre

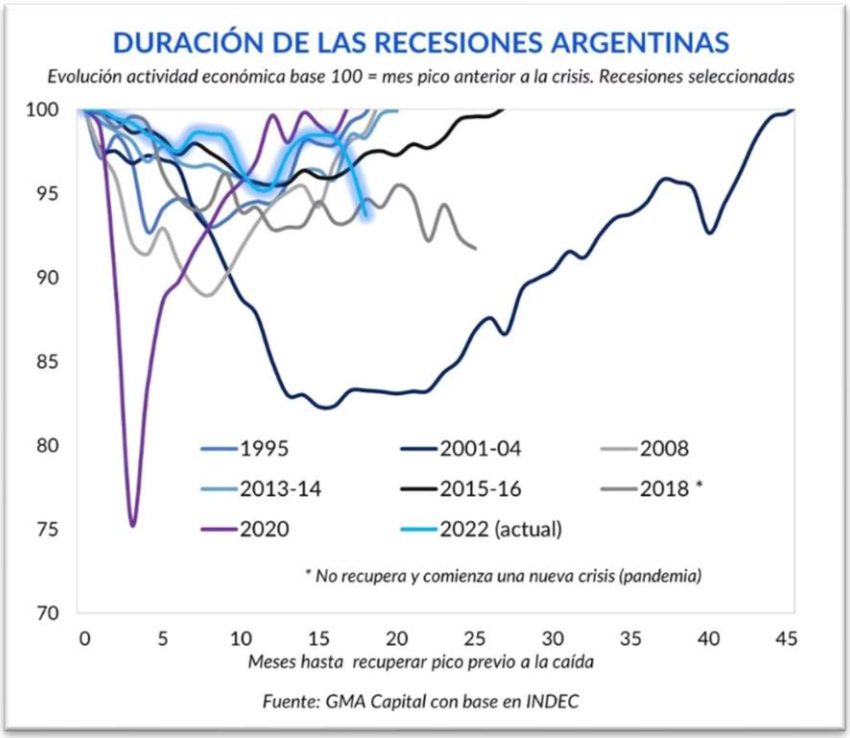
definitivo de muchos restaurantes. Hacia finales de 2020, con la apertura parcial de locales y servicios de entretenimiento, muchos restaurantes no han logrado sostenerse y recuperarse, quedando de esta forma muchos chefs, cocineros y personal gastronómico desocupados.

Esta crisis en el sector genera la oportunidad de negocio que propone nuestra empresa. No obstante, se analizan a continuación los factores económicos actuales.

2.1.2.1 Recesión

En los últimos 30 años Argentina acumula más de 10 recesiones y tras cada una de ellas, la recuperación económica tardó en promedio 24 meses en llegar, según un informe de GMA Capital. (https://www.gmacap.com/)

La crisis más larga hasta el momento fue la de la salida de la convertibilidad, no contemplando la de 2018, cuya recuperación jamás se dio porque en febrero de 2020 la pandemia irrumpió.



La experiencia que comenzó en diciembre de 2000 necesitó 47 meses para volver al nivel de producto inicial. Experimentó 15 meses de caída libre con una baja de 18% desde su máximo o, en otras palabras, una merma de 1,3% mensual hasta su piso.

Por su parte, la salida de la pandemia en 2020 fue la experiencia con menor duración, aunque a costas de un fuerte impacto inicial. En tan solo 3 meses, la economía se contrajo un 25% hasta el mínimo de la crisis. Esto configuró una media mensual del 9%. Debido al cimbronazo del comienzo, la suba fue igual de acelerada y en tan sólo un año y medio el nivel de actividad regresó al vigente en la previa de la pandemia.

En este sentido, se puede observar que, a mayor colisión inicial, el rebote (no necesariamente el crecimiento) se produce más rápido.

También, hay experiencias más moderadas en las que la actividad, luego de alcanzar mínimos y corregir en el margen, volvió a caer antes de recuperarse. Es el caso de 2008 y 1995.

La experiencia más reciente, y que aún estamos transitando, comenzó a partir de julio de 2022. Tocó un primer piso en mayo de 2023 por la sequía. Posteriormente, la cercanía con las elecciones incentivó a las autoridades a hacer política fiscal y monetaria expansiva para empujar aún más la demanda agregada.

Según datos oficiales del INDEC, la actividad económica de diciembre retrocedió 3,1% mensual desestacionalizado. En la comparativa de 12 meses, el estimador registró una baja de 4,5%. Así, en 2023 la caída acumulada alcanzó 1,6%.

El arrastre estadístico para 2024 es de 3,5%. Esto último implica que la actividad de diciembre del año siguiente debería crecer 3,6% interanual para que la actividad del año se mantenga constante.

Si bien se observa una desaceleración en la inflación, esto va de la mano con una recesión evidente y una caída drástica en el consumo.

La política de ajuste del Gobierno en las paritarias y las jubilaciones, junto con la liberación de precios, está generando un cambio en las prioridades de gasto de la población, que ahora se ve obligada a ajustarse para cubrir los servicios esenciales ante el incremento de los costos fijos.

El Estimador Mensual de Actividad Económica del INDEC (EMAE), confirma una disminución del 1% en la actividad de Restaurantes y Hoteles en enero de este año respecto al mismo mes del año anterior.

Gráfico 1. **Estimador mensual de actividad económica, por sector de actividad económica, variaciones anuales e incidencias. Febrero de 2024**



Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

2.1.2.2 Inflación

La inflación en Argentina se mantuvo en general en un solo dígito entre 1900 y 1944, aunque con picos de dos dígitos en 1900-1901, 1917-1918, 1920, 1933, y con varios años de alta deflación. Entre 1945 y 1975, la tasa anual promedio fue de dos dígitos, con un gran pico de tres dígitos en 1959 (129,5%), y picos superiores al 30% en 1948 (31%), 1951 (36,7%), 1952 (38,8%), 1966 (31,9%), 1971 (34,7%), 1972 (58,5%) y 1973 (60,3%).

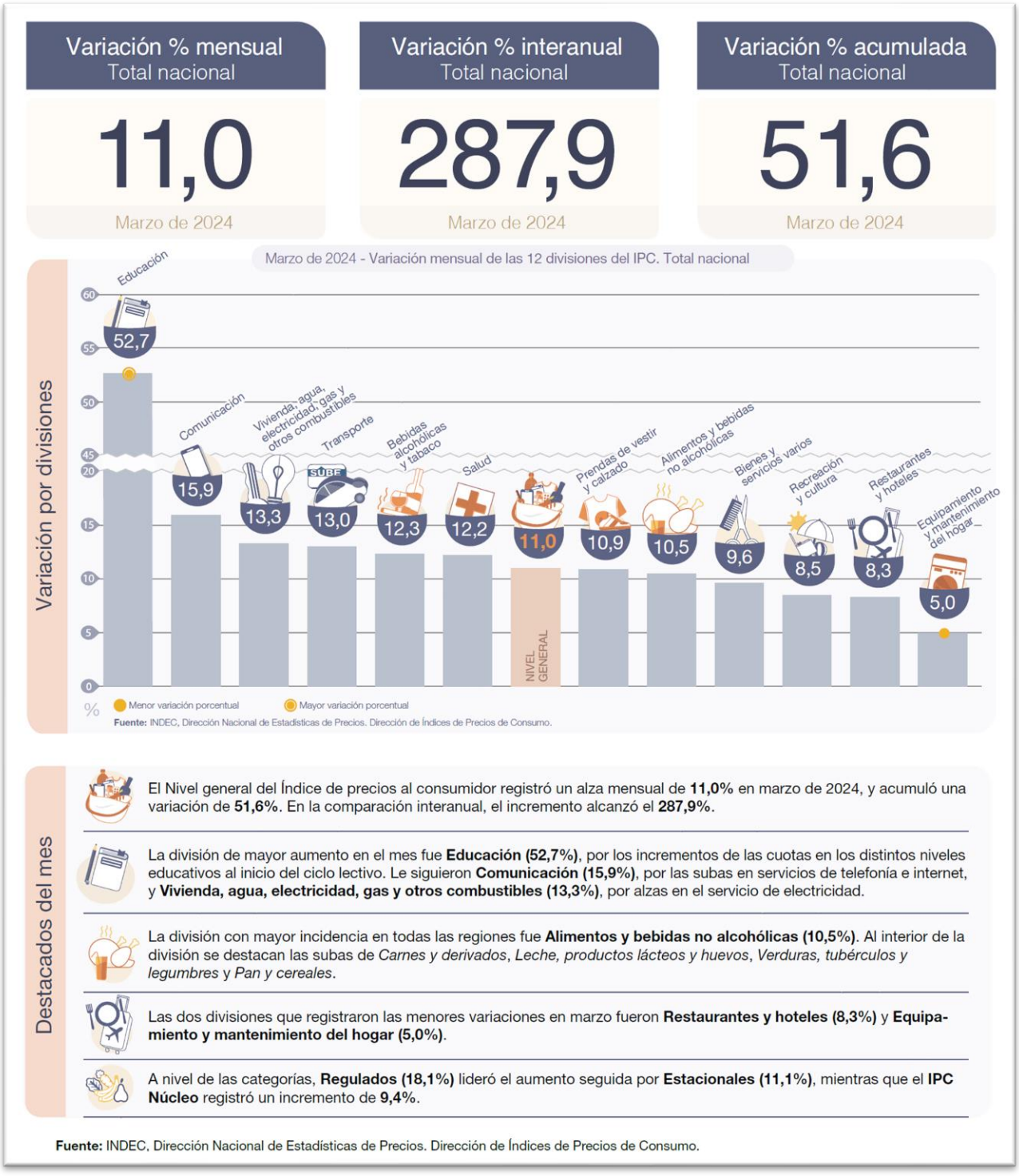
En el período 1975-1988 se disparó un ciclo de altas tasas inflacionarias anuales de tres dígitos con picos en 1976 (444%), 1984 (626,7%) y 1985 (672,2%). Entre 1989 y 1990 hubo un pico de hiperinflación de 3079% y 2314% respectivamente.

En la década de 1990, de la mano de la ley de convertibilidad del peso con el dólar, la inflación fue bajando hasta alcanzar niveles cercanos a cero. Con el estallido de la convertibilidad en diciembre de 2001 retornó la inflación, con tasas del orden del 20-25% para el período 2002-2017, aunque con dos picos de 47,6% y 53,8% en 2018-2019, que llevó a que la economía argentina fuera categorizada como “economía hiperinflacionaria”.

En 2020 la inflación fue del 36,1%, en 2021 alcanzó el 50,9%, en 2022 cerró en 94,8% y en el año 2023 cerró con 211,4%, la cifra más alta desde 1991 que fue de 2314%. Alcanzando récords históricos.

La persistencia del fenómeno inflacionario en la economía argentina a lo largo del tiempo, junto con la incapacidad política de combatirla, hace que sea un tema de larga data en Argentina con graves daños en el poder adquisitivo de los ciudadanos a lo largo de la historia.

A continuación, se muestran los datos publicados por el INDEC, acerca del Índice de Precios al Consumidor (IPC) a Marzo de 2024.


Variación % mensual
Total nacional
11,0
Marzo de 2024
Variación % interanual
Total nacional
287,9
Marzo de 2024
Variación % acumulada
Total nacional
51,6
Marzo de 2024
Marzo de 2024 - Variación mensual de las 12 divisiones del IPC. Total nacional
Variación por divisiones
Educación
52,7
Comunicación
15,9
Vivienda; agua, electricidad, gas y otros combustibles
13,3
Transporte
13,0
Bebidas alcohólicas y tabaco
12,3
Salud
12,2
NIVEL GENERAL
11,0
Prendas de vestir y calzado
10,9
Alimentos y bebidas no alcohólicas
10,5
Bienes y servicios varios
9,6
Recreación y cultura
8,5
Restaurantes y hoteles
8,3
Equipamiento y mantenimiento del hogar
5,0
Menor variación porcentual
Mayor variación porcentual
Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. Dirección de Índices de Precios de Consumo.
Destacados del mes
El Nivel general del Índice de precios al consumidor registró un alza mensual de **11,0%** en marzo de 2024, y acumuló una variación de **51,6%**. En la comparación interanual, el incremento alcanzó el **287,9%**.
La división de mayor aumento en el mes fue **Educación (52,7%)**, por los incrementos de las cuotas en los distintos niveles educativos al inicio del ciclo lectivo. Le siguieron **Comunicación (15,9%)**, por las subas en servicios de telefonía e internet, y **Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles (13,3%)**, por alzas en el servicio de electricidad.
La división con mayor incidencia en todas las regiones fue **Alimentos y bebidas no alcohólicas (10,5%)**. Al interior de la división se destacan las subas de *Carnes y derivados*, *Leche, productos lácteos y huevos*, *Verduras, tubérculos y legumbres* y *Pan y cereales*.
Las dos divisiones que registraron las menores variaciones en marzo fueron **Restaurantes y hoteles (8,3%)** y **Equipamiento y mantenimiento del hogar (5,0%)**.
A nivel de las categorías, **Regulados (18,1%)** lideró el aumento seguida por **Estacionales (11,1%)**, mientras que el **IPC Núcleo** registró un incremento de **9,4%**.
Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. Dirección de Índices de Precios de Consumo.

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

Nivel general y divisiones	Nacional	Región geográfica del país					
		GBA	Pampeana	Noreste	Noroeste	Cuyo	Patagonia
		Porcentaje					
Nivel general	**11,0**	**11,5**	**11,3**	**10,3**	**8,8**	**9,3**	**10,5**
Alimentos y bebidas no alcohólicas	10,5	11,5	10,1	8,2	8,2	10,3	10,3
Bebidas alcohólicas y tabaco	12,3	12,5	12,2	9,7	12,6	14,6	11,5
Prendas de vestir y calzado	10,9	12,2	11,0	5,8	6,7	5,8	13,0
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	13,3	13,9	15,9	14,5	5,9	6,3	10,4
Equipamiento y mantenimiento del hogar	5,0	4,8	5,8	4,8	3,8	5,2	3,2
Salud	12,2	12,6	12,5	10,6	10,9	11,6	10,8
Transporte	13,0	12,2	13,5	24,9	11,4	9,2	11,5
Comunicación	15,9	15,7	17,4	14,4	13,6	15,4	13,0
Recreación y cultura	8,5	8,6	9,4	8,4	6,1	7,3	6,2
Educación	52,7	47,0	62,1	30,6	75,5	42,2	64,0
Restaurantes y hoteles	8,3	7,6	9,1	8,4	7,9	7,4	11,0
Bienes y servicios varios	9,6	9,1	10,8	9,0	7,3	9,3	9,2

Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. Dirección de Índices de Precios de Consumo.

Cuadro 2. **Índice de precios al consumidor.**
Variaciones de marzo con respecto a diciembre de 2023, según divisiones. Total nacional y regiones

Nivel general y divisiones	Nacional	Región geográfica del país					
		GBA	Pampeana	Noreste	Noroeste	Cuyo	Patagonia
		Porcentaje					
Nivel general	**51,6**	**53,2**	**50,9**	**46,2**	**47,9**	**51,8**	**52,7**
Alimentos y bebidas no alcohólicas	48,9	51,3	47,8	39,3	44,1	47,2	54,2
Bebidas alcohólicas y tabaco	59,9	60,8	60,3	52,8	54,8	60,6	64,5
Prendas de vestir y calzado	33,1	33,0	34,0	29,8	27,0	34,8	38,4
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	55,2	53,0	56,3	54,6	64,3	61,6	49,7
Equipamiento y mantenimiento del hogar	41,7	39,3	44,1	36,5	43,0	49,6	43,8
Salud	53,5	56,0	52,8	51,7	48,7	48,1	51,9
Transporte	73,5	86,3	62,7	74,6	69,3	67,1	61,3
Comunicación	80,9	80,8	84,1	77,9	72,7	81,2	73,4
Recreación y cultura	46,1	46,4	48,5	45,8	40,3	44,9	36,5
Educación	69,3	70,3	66,7	68,8	82,1	49,1	78,3
Restaurantes y hoteles	43,8	40,5	46,4	44,1	46,2	48,8	47,0
Bienes y servicios varios	84,4	80,2	85,4	75,2	90,3	95,0	109,3

Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. Dirección de Índices de Precios de Consumo.

Cuadro 3. **Índice de precios al consumidor.**
Variaciones de marzo con respecto al mismo mes de 2023, según divisiones. Total nacional y regiones

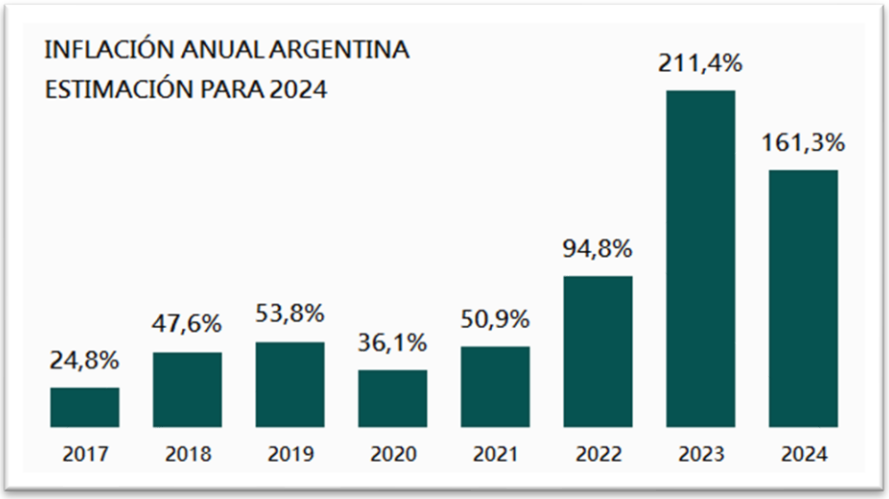
Nivel general y divisiones	Nacional	Región geográfica del país					
		GBA	Pampeana	Noreste	Noroeste	Cuyo	Patagonia
		Porcentaje					
Nivel general	**287,9**	**289,9**	**288,1**	**286,2**	**277,3**	**280,9**	**292,3**
Alimentos y bebidas no alcohólicas	308,3	314,1	305,2	288,0	292,4	302,2	327,1
Bebidas alcohólicas y tabaco	266,3	262,1	273,4	263,2	261,4	262,1	269,7
Prendas de vestir y calzado	208,4	211,1	208,7	206,5	191,4	193,0	221,8
Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	220,5	221,6	208,1	251,1	237,4	231,9	220,8
Equipamiento y mantenimiento del hogar	301,3	295,4	305,9	298,6	305,1	301,8	321,8
Salud	330,8	329,3	330,6	338,2	331,4	341,9	323,4
Transporte	326,7	340,9	315,1	339,4	326,5	295,7	313,4
Comunicación	336,7	344,8	343,8	335,2	310,5	299,4	286,7
Recreación y cultura	285,0	296,3	283,8	288,0	236,7	268,6	279,7
Educación	204,1	227,1	183,5	163,2	205,9	173,0	156,6
Restaurantes y hoteles	272,4	265,6	283,7	278,0	264,8	261,9	274,3
Bienes y servicios varios	364,2	347,5	369,5	383,3	388,7	380,5	414,6

Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas de Precios. Dirección de Índices de Precios de Consumo.

En el último relevamiento, los analistas de mercado que participan del relevamiento mensual que realiza el Banco Central de la República Argentina (BCRA), estimaron una inflación mensual de 9% para abril de 2024 y una inflación minorista para el año 2024 de 161,3%.



FUENTE: Departamento de Economía FECOI en base a datos del BCRA



FUENTE: Departamento de Economía FECOI en base a datos del BCRA

2.1.2.3 Tipo de Cambio

El tipo de cambio en Argentina ha experimentado una serie de cambios notables desde el inicio de 2024. El valor del dólar oficial ha aumentado considerablemente, siguiendo una trayectoria que va desde aproximadamente $820 en enero a un estimado de $1,186.60 en mayo, y se proyecta que alcance $1,296.70 en junio. Al final del año, se espera que el dólar oficial llegue a $1,700 según las proyecciones del Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) que publica el BCRA.

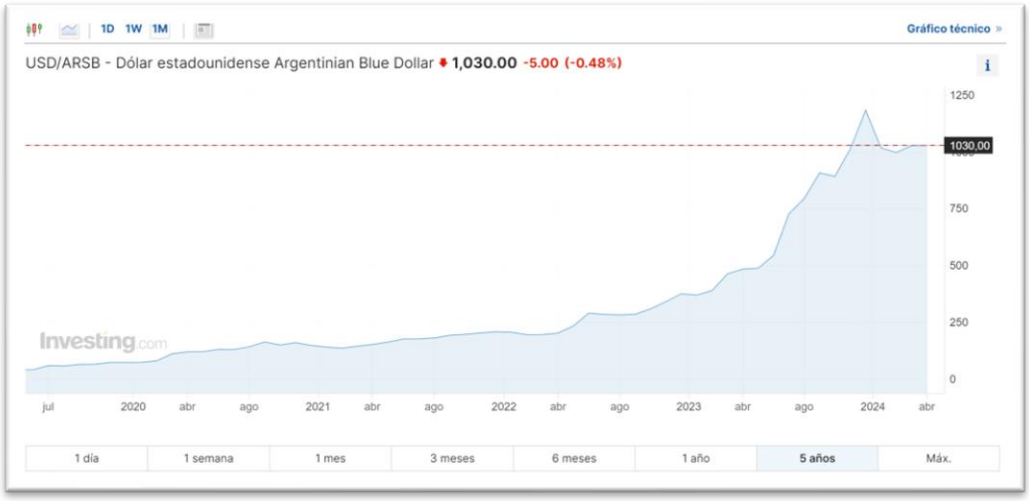
A lo largo de los primeros meses del año, la cotización del dólar ha mostrado una tendencia creciente, reflejando una volatilidad constante en el mercado cambiario argentino. Por ejemplo, el valor del dólar osciló entre $825.73 y $846.75 entre enero y marzo.

Además de las fluctuaciones en la cotización del dólar oficial, el tipo de cambio real ha caído significativamente, disminuyendo en términos reales tanto para el dólar oficial como para el dólar paralelo, con descensos del 35% y 50% respectivamente desde diciembre. Este ajuste se asocia con las medidas del nuevo gobierno y el Banco Central, que incluyen una devaluación controlada y restricciones en el mercado de cambios para contener la fuga de divisas y estabilizar la economía.

El panorama cambiario en Argentina se caracteriza por una volatilidad significativa, con tendencias de apreciación en el corto plazo y expectativas de una devaluación continua a lo largo del año.



Evolución del dólar oficial en los últimos 5 años.

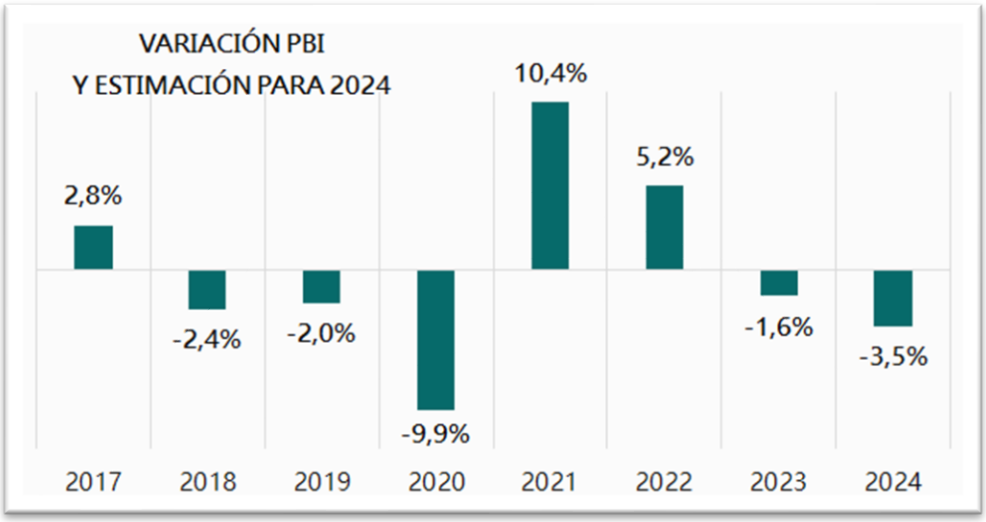


Evolución del dólar paralelo en los últimos 5 años.

2.1.2.4 PBI

Para 2024, se espera que la economía de Argentina experimente una contracción significativa. Según las consultoras y bancos que participan en el Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) se espera que el año 2024 concluya con una caída del PBI de 3,5%. En tanto, la economía argentina volvería a crecer en 2025, los participantes del relevamiento mensual estimaron un incremento de 3,5% para el próximo año.

Elevada tasa de inflación, ajuste fiscal y las condiciones de financiamiento impactaran en el consumo interno y la inversión real a lo largo del año. Sin embargo, en cuanto al comercio exterior de bienes se espera que las exportaciones se recuperen luego de la sequía de 2023 y amortigüen la caída, estimando un superávit de la balanza comercial de U$S 16.060 millones para 2024.



FUENTE: Departamento de Economía FECOI en base a datos del BCRA

Esta situación económica desafiante está vinculada a varios factores macroeconómicos y políticas internas, incluyendo un ajuste fiscal significativo, inflación alta y la implementación de reformas económicas que buscan estabilizar la economía a largo plazo. Estas reformas, aunque necesarias, pueden tener efectos contractivos en el corto plazo sobre el crecimiento económico.

El panorama para 2025 parece ser más optimista, con proyecciones de recuperación y crecimiento económico, reflejando los efectos esperados de las políticas actuales que buscan sentar las bases para una estabilidad y crecimiento sostenidos a mediano y largo plazo.

2.1.2.5 Conclusiones

El análisis de los factores económicos revela varios desafíos y oportunidades para el proyecto Gusteau. La recesión prolongada y la alta inflación en Argentina pueden limitar el poder adquisitivo de los comensales y afectar la demanda de servicios gastronómicos premium. Sin embargo, estas mismas condiciones pueden aumentar el número de chefs buscando oportunidades alternativas de ingresos, como las ofrecidas por Gusteau. La fluctuación del tipo de cambio introduce incertidumbre en los costos operativos y de ingredientes, pero también puede hacer que la plataforma sea atractiva para chefs que

buscan diversificar sus fuentes de ingresos y estabilizar sus finanzas. Finalmente, aunque el PBI proyecta una recuperación a mediano plazo, es crucial que Gusteau mantenga una estrategia flexible y adaptable para navegar estos factores económicos y capitalizar las oportunidades emergentes.

FACTORES ECONOMICOS	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Recesión					
Inflación					
Tipo de Cambio					
PBI					

2.1.3 Factores Políticos

La situación política en Argentina puede ser volátil, con cambios frecuentes en políticas que pueden afectar directamente las operaciones empresariales. Es importante estar al tanto de los cambios en la legislación que puedan afectar al negocio y estar preparado para adaptarte rápidamente.

2.1.3.1 Marco Regulatorio e Institucional

- **Regulación de Plataformas Digitales:** En Argentina, la regulación de las plataformas digitales está en proceso de evolución, particularmente en lo que respecta a las aplicaciones que median entre proveedores de servicios y consumidores. La Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires y otras jurisdicciones están explorando o han implementado legislaciones específicas para regular estas plataformas, especialmente enfocadas en asegurar condiciones justas para los trabajadores y garantizar obligaciones fiscales.
- **Obligaciones Laborales y de Seguridad:** Aunque Gusteau conecta chefs con comensales, las regulaciones emergentes pueden requerir que se verifique que los chefs cumplan con normas específicas de seguridad y salud ocupacional, además de considerar aspectos como la inscripción adecuada para fines fiscales y de seguridad social.
- **Seguridad del Consumidor:** Podrían implementarse regulaciones que exijan a la plataforma asegurar que todos los servicios ofrecidos cumplan con las normativas de seguridad alimentaria y salud pública, similar a lo que se exige en la industria de delivery de alimentos.
- **Protección de Datos Personales:** En Argentina, la Ley de Protección de Datos Personales Nº 25.326 dota a los titulares de datos personales de derechos que pueden ejercer en relación con los mismos. Es importante tener en cuenta que las aplicaciones deben dar cumplimiento a lo establecido al respecto en la normativa aplicable. Por ejemplo, es importante realizar el registro de las bases de datos ante

la AAAIP, contar con una política clara de privacidad detallando la manera en la que se utilizan los datos personales y adoptar medidas de seguridad para proteger los datos, entre otros.

- **Ley Argentina Digital:** Ley 27.078. Declara de interés público el desarrollo de las TICs, las Telecomunicaciones y sus recursos asociados con el objetivo de garantizar el acceso de toda la ciudadanía a los servicios de la información y las comunicaciones en condiciones sociales y geográficas equitativas y con los más altos parámetros. Esta ley beneficia a Gusteau, pues fomenta la utilización de nuevas tecnologías y condiciones de igualdad.
- **Términos y Condiciones:** Los Términos y condiciones de uso de una aplicación establecen la manera en la que podrá usarse la misma, indicando si requiere de pagos y estableciendo licencias, garantías y restricciones en relación al uso de la misma.

2.1.3.2 Sistema Jurídico

- **Protección al Consumidor:** Las leyes de protección al consumidor en Argentina son estrictas y cualquier plataforma que ofrezca servicios directamente a los consumidores debe asegurarse de cumplir con estas leyes, lo que incluye garantizar la calidad del servicio, la transparencia en la facturación y el cumplimiento de las condiciones de servicio anunciadas.
- **Derechos Laborales:** Dado el creciente escrutinio sobre las condiciones laborales en plataformas digitales, es crucial que cualquier modelo de negocio que involucre a freelancers o trabajadores independientes considere cómo las leyes laborales y las decisiones judiciales recientes podrían interpretar la relación entre la plataforma, los chefs y los comensales.
- **Registro de Marca:** Las marcas son signos distintivos que permiten identificar productos y/o servicios en el mercado y diferenciarlos de la competencia. En Argentina, las marcas se rigen por la Ley de Marcas y Designaciones Nº 22.362, que establece en su art. 4º que las marcas deben registrarse en Argentina para contar con la protección legal sobre la misma dentro de dicho territorio. Las aplicaciones móviles no escapan del marco normativo de la Ley de Marcas, ya que las marcas de las mismas deben estar registradas para ser protegidas.
- **Protección del Software:** En Argentina, el software se protege a través del sistema del Derecho de Autor (**Ley de Propiedad Intelectual Nº 11.723)**. Es importante tener en cuenta quiénes serán las personas que desarrollen el software, en virtud de que la normativa no establece lo mismo para el caso en que lo haga un desarrollador en relación de dependencia que para el caso en que lo realice un tercero “freelance” o una empresa tercerizada.
  En cualquiera de los casos, se deberá analizar la necesidad de contar con un contrato que establezca quién será el titular de los derechos de propiedad intelectual sobre el desarrollo de software.

2.1.3.3 Estabilidad Política y Económica

- **Cambios en la Legislación:** La política argentina sobre plataformas digitales está sujeta a cambios frecuentes y a veces rápidos, lo que podría resultar en nuevas obligaciones para Gusteau o en la necesidad de adaptar rápidamente el modelo operativo y estrategia legal.
- **Impuestos y Tributación:** Se deberá cumplir con la legislación tributaria argentina, que incluye impuestos a las ganancias, IVA (Impuesto al Valor Agregado), ingresos brutos, y otros posibles tributos locales. La estructura fiscal puede afectar cómo configurar los precios y la rentabilidad de la plataforma.
- **Facturación:** La facturación electrónica es obligatoria en Argentina para la mayoría de las transacciones comerciales. La plataforma necesitará integrar un sistema que permita emitir facturas electrónicas válidas según las regulaciones de la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos).

A fin de mitigar la poca madurez respecto a las legislaciones vigentes para plataformas digitales, se propone realizar un monitoreo continuo de la legislación, por medio de una Consultoría Legal y de Cumplimiento que nos brinde asesoramiento legal especializado para navegar el complejo ambiente regulatorio y adaptar el modelo de negocio conforme evolucionen las leyes y regulaciones.

FACTORES POLITICOS	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Marco Regulatorio					
Sistema Jurídico					
Estabilidad Política y Económica					

2.1.4 Factores Tecnológicos

Argentina presenta un escenario tecnológico dinámico que ofrece tanto oportunidades como desafíos para la implementación y expansión de Gusteau.

2.1.4.1 Penetración de Internet y Uso de Dispositivos Móviles

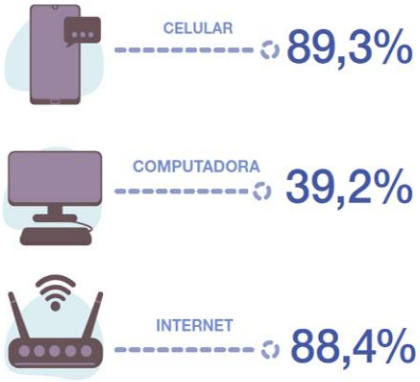
Argentina cuenta con una alta penetración de internet y una adopción significativa de dispositivos móviles. Según datos recientes, más del 92% de la población tiene acceso a internet y una proporción considerable utiliza smartphones para acceder a servicios digitales. Esto proporciona una base sólida para la adopción de nuevas plataformas digitales, facilitando el acceso y la interacción de los usuarios, tanto chefs como comensales.

Gráfico 1. Hogares con acceso a computadora e internet. Total 31 aglomerados urbanos. Cuarto trimestre de 2022



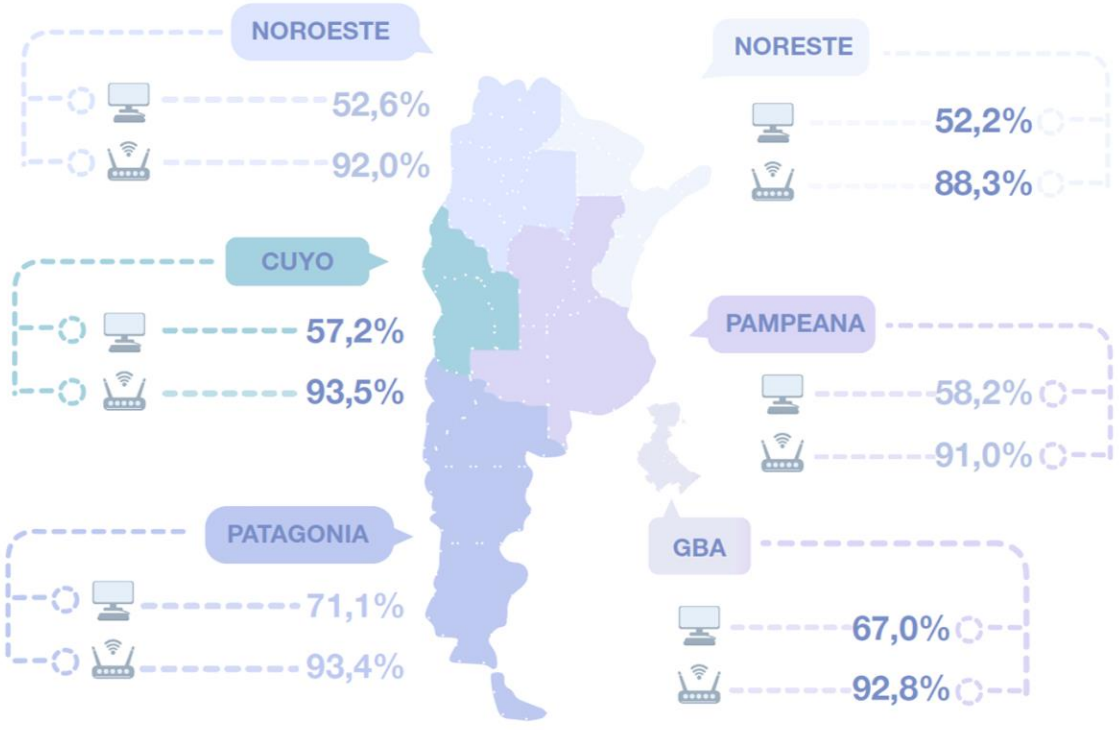
Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Gráfico 2. Población de 4 años y más, por utilización de bienes y servicios de las TIC. Total 31 aglomerados urbanos. Cuarto trimestre de 2022



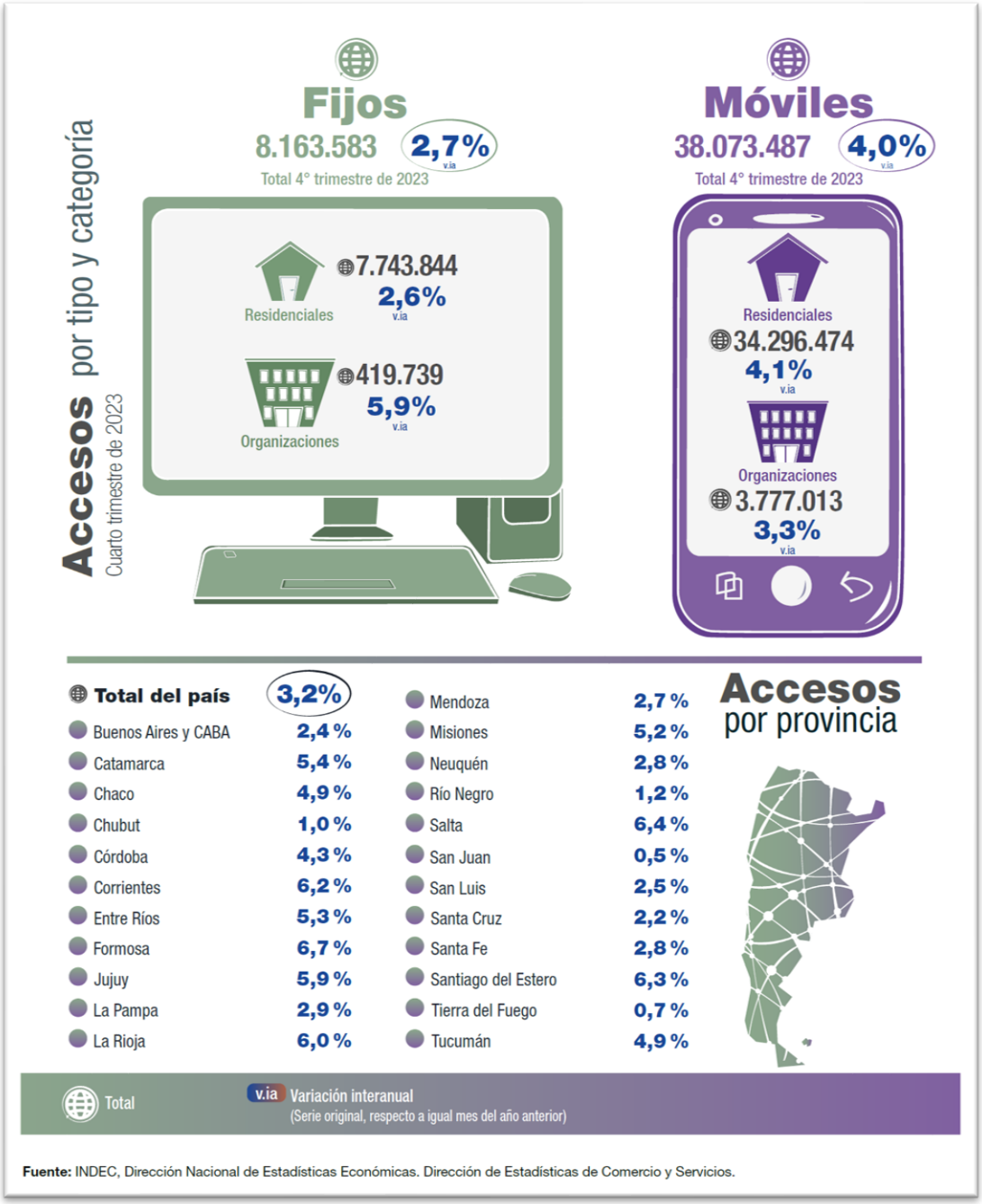
Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Gráfico 3. Hogares con acceso a computadora e internet, según región. Total 31 aglomerados urbanos. Cuarto trimestre de 2022

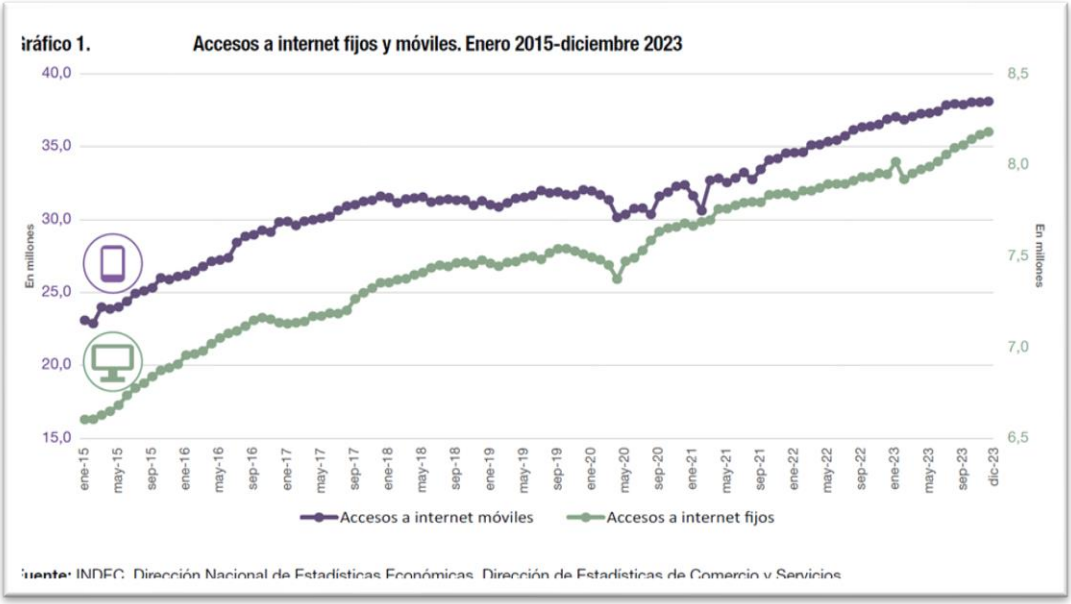


Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Además, el ritmo de crecimiento en los accesos a internet crece de forma constante desde hace varios años, como lo muestra el informe del INDEC de Accesos a Internet, habiéndose registrado durante el último trimestre de 2023, un crecimiento del 2,7% para accesos desde dispositivos fijos y de 4,0% para dispositivos móviles.



Fuente: INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas Económicas. Dirección de Estadísticas de Comercio y Servicios.



2.1.4.2 Infraestructura Tecnológica

La infraestructura tecnológica en Argentina está en continuo desarrollo. Las mejoras en la conectividad de banda ancha y la expansión de las redes móviles 4G y 5G están potenciando la capacidad de las aplicaciones digitales para ofrecer experiencias de usuario rápidas y confiables. Sin embargo, la variabilidad en la calidad de la conexión en diferentes regiones del país puede presentar un desafío, especialmente en áreas rurales o menos desarrolladas.

Una conectividad fiable en nuestros usuarios es crucial para el éxito de nuestra aplicación, pues todos nuestros servicios están basados en infraestructura de nube pública.

2.1.4.3 Innovación y Adopción de Nuevas Tecnologías

La adopción de nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial (IA), el aprendizaje automático (ML), y el análisis de big data, está en aumento en Argentina. Estas tecnologías podrán ser integradas en nuestra plataforma para mejorar la personalización de las experiencias culinarias, optimizar la gestión de reservas, y ofrecer recomendaciones basadas en las preferencias del usuario. La innovación tecnológica constante es crucial para mantener la competitividad y la relevancia de nuestra plataforma en el mercado.

2.1.4.4 Ecosistema de Startups y Apoyo Gubernamental

Argentina posee un ecosistema vibrante de startups tecnológicas, apoyado por iniciativas gubernamentales y programas de financiamiento que promueven la innovación y el

emprendimiento digital. La participación en este ecosistema puede ofrecer oportunidades de relacionamiento, colaboración, y acceso a recursos que faciliten el desarrollo y la escalabilidad de Gusteau.

- **Ley de Emprendedores**:
  - Descripción: La Ley Nº 27.349, conocida como la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor o Ley de Emprendedores, fue promulgada en 2017. Esta ley tiene como objetivo fomentar el desarrollo de emprendimientos innovadores en Argentina.
  - **Beneficios:** Ofrece facilidades para la creación de empresas, incluyendo la posibilidad de constituir Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) en 24 horas, incentivos fiscales para inversores en startups, y acceso a financiamiento.

- **Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE):**
  - Descripción: Este fondo es administrado por el Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación y tiene como objetivo financiar proyectos de emprendedores y PYMEs que promuevan la innovación y el desarrollo tecnológico.
  - Beneficios: Ofrece distintas líneas de financiamiento, incluyendo aportes de capital, préstamos y asistencia técnica.

- **Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional:**
  - Descripción: Esta agencia ofrece apoyo a emprendedores y startups para atraer inversiones y expandirse internacionalmente.
  - Beneficios: Proporciona información sobre oportunidades de inversión, asesoramiento en la búsqueda de financiamiento, y apoyo en la participación en ferias y misiones comerciales.

- **Incubadoras y Aceleradoras:**
  - Descripción: El gobierno argentino apoya varias incubadoras y aceleradoras de negocios que ofrecen programas de mentoría, capacitación y acceso a redes de inversores. Ejemplos:
    - Incubate: Programa del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires que ofrece incubación y aceleración de startups, incluyendo mentoría y acceso a financiamiento.
    - Fondo Semilla: Iniciativa que ofrece asistencia técnica y financiamiento para proyectos en etapas tempranas.

- **Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC):**
  - Descripción: Administrado por el Ministerio de Desarrollo Productivo, este programa ofrece asistencia técnica y financiera a PYMEs para mejorar su competitividad y capacidad de innovación.

- Beneficios: Subvenciones para proyectos que incluyan la adopción de tecnologías, mejoras en la gestión, y desarrollo de nuevos productos o servicios.

- **Red Nacional de Incubadoras:**
  - Descripción: Coordinada por el Ministerio de Desarrollo Productivo, esta red conecta incubadoras de negocios en todo el país para fortalecer el ecosistema emprendedor.
  - Beneficios: Provee recursos y soporte a incubadoras para que puedan ofrecer mejores servicios a los emprendedores.

- **Financiación del Consejo Federal de Inversiones (CFI):**
  - Descripción: El CFI ofrece financiamiento para proyectos que promuevan el desarrollo económico regional.
  - Beneficios: Líneas de crédito para la creación y expansión de empresas innovadoras en todo el territorio argentino.

- **Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR):**
  - Descripción: Administrado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, el FONTAR financia proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en el sector privado.
  - Beneficios: Ofrece subsidios y créditos a proyectos que buscan desarrollar nuevas tecnologías o mejorar las existentes.

Conclusión:

Los factores tecnológicos en Argentina presentan un panorama favorable para el lanzamiento y crecimiento de nuestra plataforma digital. La alta penetración de internet, la adopción de dispositivos móviles, y la innovación en tecnologías avanzadas proporcionan una base sólida para el proyecto. Sin embargo, es crucial navegar cuidadosamente las variabilidades en la infraestructura y cumplir con las regulaciones tecnológicas para asegurar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo.

FACTORES TECNOLOGICOS	MUY POCO ATRACTIVO	POCO ATRACTIVO	NEUTRO	ATRACTIVO	MUY ATRACTIVO
Penetración de Internet					
Uso de dispositivos móviles					
Infraestructura Tecnologica					
Innovación y Adopción de Nuevas Tecnologías					
Ecosistema de Startups y Apoyo Gubernamental					

2.1.5 Escenario Meta

2.1.5.1 Contexto Actual

Argentina posee un entorno dinámico y diverso para la implementación de plataformas digitales en el sector gastronómico. La combinación de una rica cultura culinaria, una alta penetración de internet, y un creciente interés en experiencias gastronómicas únicas y personalizadas crea un terreno fértil para el desarrollo de nuestra plataforma que conecta chefs que cocinan en sus casas con comensales.

2.1.5.2 Escenario Actual

- ✓ **Cultura Gastronómica:** La comida es una parte esencial de la vida social en Argentina, con una fuerte tradición de compartir comidas en familia y con amigos. Esto proporciona una base cultural favorable para la aceptación de experiencias culinarias en el hogar.

- ✓ **Penetración Tecnológica:** Con más del 92% de los hogares accediendo a internet y una alta adopción de smartphones, la infraestructura tecnológica está bien posicionada para soportar aplicaciones digitales que faciliten servicios gastronómicos.

- ✓ **Entorno Económico y Político:** Aunque hay desafíos económicos como la inflación y la volatilidad monetaria, la industria gastronómica sigue siendo resiliente. Las políticas gubernamentales actuales, incluidas las regulaciones sobre aplicaciones digitales y la protección al consumidor, deben ser consideradas para asegurar el cumplimiento y la operatividad legal.

- ✓ **Ecosistema Emprendedor:** Existen varias iniciativas y programas gubernamentales que apoyan a las startups y el desarrollo de nuevas tecnologías, ofreciendo un entorno favorable para la innovación y el emprendimiento.

2.1.5.3 Visión a Futuro

- ✓ **Expansión Geográfica:**
  - Meta: Ampliar la presencia de la plataforma a nuevas ciudades y regiones dentro de Argentina y potencialmente a otros países en América Latina.
  - Estrategia: Aprovechar la infraestructura tecnológica existente y las iniciativas de apoyo gubernamental para facilitar la expansión y asegurar una entrada suave en nuevos mercados.

- ✓ **Adopción de Tecnologías Avanzadas:**
  - Meta: Integrar tecnologías como inteligencia artificial y análisis de big data para personalizar la experiencia del usuario y optimizar las operaciones de la plataforma.
  - Estrategia: Colaborar con instituciones tecnológicas y participar en programas de financiamiento para desarrollar e implementar estas tecnologías de manera eficiente.

- ✓ **Fomento de la Sostenibilidad:**
  - Meta: Promover prácticas sostenibles en las experiencias culinarias ofrecidas, incluyendo el uso de ingredientes locales y la reducción de desperdicios.
  - Estrategia: Establecer alianzas con proveedores locales y educar a los chefs sobre prácticas sostenibles, integrando estas prácticas en las políticas de la plataforma.

- ✓ **Fortalecimiento de la Comunidad:**
  - Meta: Crear una comunidad vibrante y comprometida de chefs y comensales que valoren la autenticidad y la personalización de las experiencias gastronómicas.
  - Estrategia: Implementar programas de lealtad, organizar eventos especiales y fomentar la interacción entre los usuarios a través de la plataforma y redes sociales.

- ✓ **Cumplimiento y Adaptabilidad Regulatoria:**
  - Meta: Asegurar que la plataforma y sus usuarios cumplan con todas las regulaciones locales e internacionales aplicables.
  - Estrategia: Mantener una vigilancia continua sobre cambios regulatorios, proporcionar recursos y formación a los chefs, y adaptar rápidamente las políticas y operaciones de la plataforma según sea necesario.

Conclusión:

El escenario-meta para nuestra plataforma implica no solo adaptarse y prosperar en el entorno actual, sino también anticipar y responder a futuras oportunidades y desafíos. Al centrarse en la expansión geográfica, la adopción de tecnologías avanzadas, la sostenibilidad, el fortalecimiento de la comunidad, y el cumplimiento regulatorio, creemos que nuestra plataforma puede posicionarse como un líder en el sector de experiencias culinarias personalizadas en Argentina y más allá.

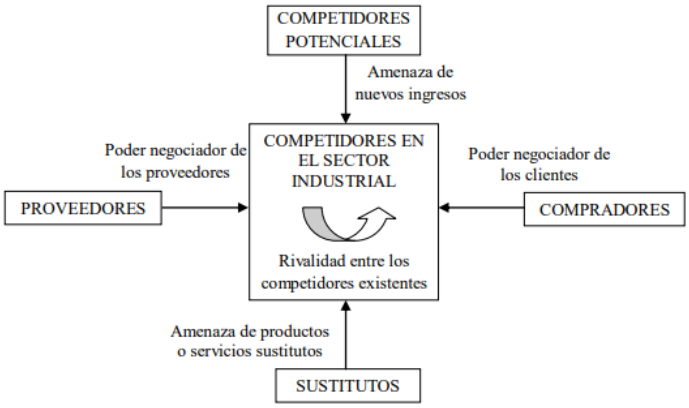
2.1.6 Atractivo de la Industria

El análisis competitivo de la industria es un proceso ordenado que capta los factores estructurales que definen las perspectivas de rentabilidad de una industria a largo plazo, así como identificar la conducta de los competidores más significativos.

La metodología seleccionada para realizar dicho análisis es el Modelo de las 5 Fuerzas de Porter.

Para esto se deben comprender los factores fundamentales que determinan sus perspectivas de rentabilidad a largo plazo, dado que este indicador incorpora una medición general del atractivo de la industria.

El modelo de Porter postula que existen 5 fuerzas que conforman la estructura de una industria:



2.1.6.1 Intensidad de la Rivalidad de los Competidores

Descripción: La rivalidad entre competidores en la industria de las experiencias gastronómicas personalizadas es alta. Los competidores directos de "Gusteau" incluyen plataformas bien establecidas como EatWith, TheFork y TimeLeft.

Factores Clave:

- **Número de Competidores:** Hay varias plataformas que ofrecen servicios similares, creando un entorno competitivo intenso.
- **Diferenciación de Productos:** Aunque cada plataforma tiene su propio enfoque, la diferenciación puede ser difícil de mantener a largo plazo.
- **Tasas de Crecimiento:** La industria está en crecimiento, lo que puede atraer a más competidores y aumentar la rivalidad.

- **Costos Fijos y de Cambio:** Los costos de cambio para los consumidores son relativamente bajos, lo que facilita que los usuarios cambien de una plataforma a otra, incluso es una industria que desafía todo el tiempo, manteniendo clientes en múltiples plataformas.

Impacto en Gusteau: La alta rivalidad requiere que "Gusteau" se diferencie claramente ofreciendo experiencias únicas y de alta calidad, así como un excelente servicio al cliente para fidelizar a los usuarios. Afortunadamente estos competidores son fuertes en mercado europeo, con escasa presencia en Argentina, incluso TheFork se ha retirado del mercado argentino.

2.1.6.2 Amenaza de Nuevos Entrantes

Descripción: La barrera de entrada para nuevos competidores en la industria de las plataformas digitales de experiencias gastronómicas no es extremadamente alta.

Factores Clave:

- **Economías de Escala:** Las plataformas establecidas pueden beneficiarse de economías de escala, pero los nuevos entrantes pueden empezar con menores costos operativos.
- **Acceso a Distribución:** La facilidad de acceso a internet y la disponibilidad de tecnología hacen que sea relativamente fácil para nuevos entrantes establecerse.
- **Diferenciación de Productos:** La diferenciación puede ser difícil de lograr, lo que facilita la entrada de nuevos competidores con propuestas similares.
- **Regulaciones y Licencias:** Cumplir con las regulaciones sanitarias y de protección al consumidor puede ser una barrera para los nuevos entrantes, pero no insuperable.

Impacto en Gusteau: Nuestro negocio debe centrarse en construir una fuerte marca y lealtad del cliente, además de innovar continuamente para mantenerse por delante de los posibles nuevos entrantes.

2.1.6.3 Amenaza de Sustitutos

Descripción: Existen varios sustitutos potenciales para las experiencias gastronómicas personalizadas ofrecidas por Gusteau.

- Restaurantes tradicionales.

- Plataformas digitales de reservas de restaurantes tradicionales, como www.opentable.com
- Plataformas Digitales orientadas a servicio de delivery de comidas:
  - PedidosYa.
  - Rappi.
  - UberEats.
- Eventos Gastronómicos Pop-up: Chefs y empresas organizan eventos pop-up que ofrecen experiencias culinarias únicas en diferentes ubicaciones, lo que puede atraer un publico similar.
- Clases de Cocina Privadas: Varias empresas y chefs ofrecen clases de cocina privadas que pueden ser una alternativa a las experiencias gastronómicas personalizadas en hogares.
- Clubes de Cocina y Sociedades Gastronómicas: Grupos privados y clubes de cocina que organizan cenas y eventos para sus miembros, ofreciendo una experiencia culinaria exclusiva.

Factores Clave:

- **Sustitutos Directos:** Restaurantes tradicionales, servicios de catering y eventos pop-up culinarios pueden servir como sustitutos.
- **Sustitutos Indirectos:** Opciones de entretenimiento en el hogar, como cocinar en casa con kits de recetas o servicios de entrega de comida, también pueden considerarse sustitutos.

Impacto en Gusteau: Para mitigar la amenaza de sustitutos, nuestro negocio debe ofrecer un valor añadido significativo que los sustitutos no puedan replicar fácilmente, como la personalización extrema y la conexión directa con chefs locales.

2.1.6.4 Poder de los Compradores

Descripción: El poder de los compradores en esta industria puede ser moderado a alto.

Factores Clave:

- **Opciones de Elección:** Los compradores tienen varias plataformas y opciones de experiencias gastronómicas entre las que elegir.
- **Costos de Cambio:** Los costos de cambio son bajos, lo que permite a los compradores cambiar de plataforma fácilmente.
- **Sensibilidad al Precio:** Los compradores pueden ser sensibles al precio, especialmente en economías inestables como la de Argentina.

Impacto en Gusteau: Nuestro negocio debe enfocarse en la retención de clientes a través de programas de fidelización, calidad de servicio y experiencias personalizadas para reducir la sensibilidad al precio y el cambio de plataforma.

2.1.6.5 Poder de los Proveedores

Descripción: El poder de los proveedores en la industria puede variar dependiendo del tipo de proveedores.

Factores Clave:

- **Número de Proveedores:** Los chefs son los principales proveedores y pueden tener un poder significativo si son altamente demandados y pocos en número.
- **Sustitución de Proveedores:** La plataforma puede atraer a nuevos chefs fácilmente si la propuesta de valor es atractiva.
- **Relaciones y Dependencia:** La dependencia de chefs de alta calidad puede darles un poder de negociación significativo.

Impacto en Gusteau: Para mitigar el poder de los proveedores, Gusteau debe construir relaciones sólidas con los chefs, ofreciendo condiciones atractivas y apoyo para su desarrollo profesional. Además, diversificar la base de chefs y asegurar un flujo constante de nuevos talentos puede equilibrar el poder de negociación.

2.1.7 de Oportunidades y Amenazas del Negocio

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Creciente interés en experiencias Culinarias personalizadas	Volatilidad Económica y alta inflación
Alta penetración de internet y dispositivos móviles	Competencia de Otros Servicios de Gastronomía y Economía Colaborativa
Apoyo gubernamental y ecosistema de startups	Cambios en la preferencia del consumidor
Cultura gastronómica fuerte	

2.2 Análisis de la Competencia

2.2.1 Principales Competidores Directos

2.2.1.1 Competidor 1: EatWith

Descripción: EatWith es una plataforma global que conecta a comensales con anfitriones locales para disfrutar de experiencias gastronómicas únicas en sus hogares. La misión de EatWith es fomentar momentos significativos a través de la comida, creando conexiones auténticas entre personas y culturas. Ofrecen cenas, clases de cocina y tours gastronómicos en más de 130 países.

Datos de la Empresa:

- **Fundación:** 2014.
- **Fundadores:** Jean-Michel Petit y Camille Rumani.
- **CEO:** Jean-Michel Petit.
- **Sede:** Londres, Reino Unido.
- **Empleados:** 46 (2023).
- **Financiamiento:** Ha recaudado USD 23.3 millones en varias rondas de inversión.
- **Sitio Web:** EatWith

2.2.1.2 Competidor 2: TheFork

Descripción: TheFork (ex-Restorando) es una plataforma de reservas de restaurantes que opera en múltiples países, permitiendo a los usuarios reservar mesas en restaurantes fácilmente. En 2019, Restorando fue vendida a TheFork, aunque en 2021 TheFork anunción su retirada del mercado argentino. No obstante TheFork sigue siendo un competidor relevante en otros mercados al ofrecer un servicio similar que facilita el descubrimiento y la reserva de experiencias gastronómicas.

Datos de la Empresa:

- **Fundación:** Restorando se fundó en 2011 y fue adquirida por TheFork en 2021.

- **Fundadores:** Frank Martin y Franco Silvetti (Restorando). Marcos Alves (TheFork).
- **CEO de TheFork:** Bertrand Jelensperger.
- **Sede:** París, Francia (TheFork)
- **Empleados:** Más de 700 en TheFork
- **Financiamiento:** Parte del grupo **TripAdvisor.**
- **Sitio Web**: TheFork

2.2.1.3 Competidor 3: TimeLeft

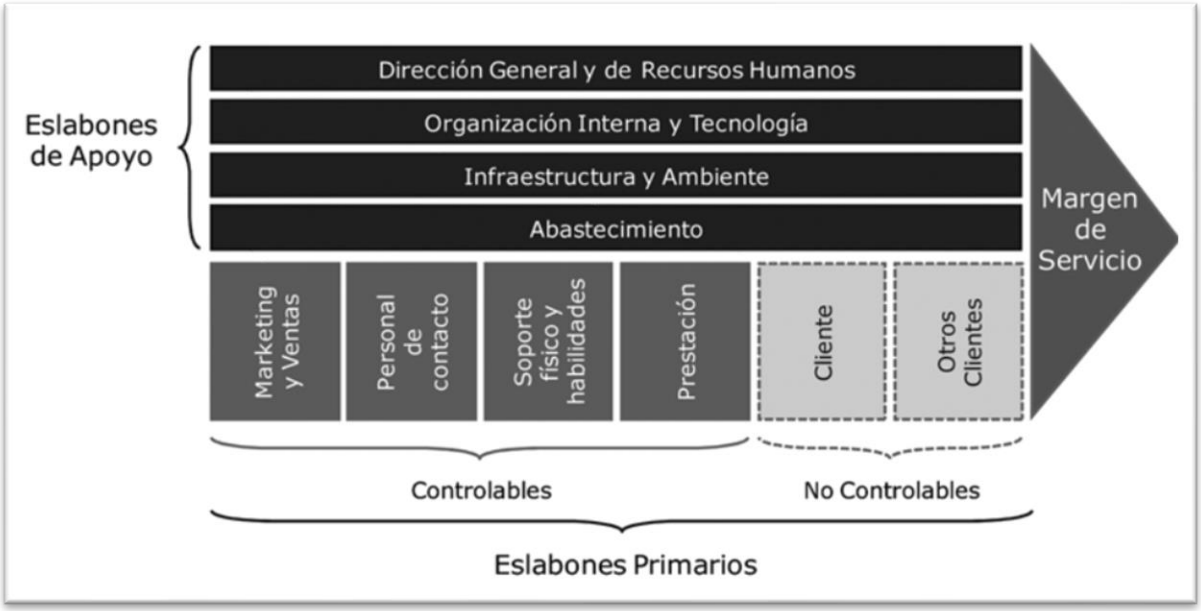
Descripción: TimeLeft es una plataforma de citas para cenas con desconocidos que organiza eventos semanales donde los usuarios pueden conocer nuevas personas en un entorno social relajado. La propuesta de valor se centra en facilitar conexiones significativas a través de la comida, organizando encuentros en restaurantes y hogares de anfitriones.

Datos de la Empresa:

- **Fundación:** Octubre de 2019, formalizada como empresa en Abril de 2020.
- **Fundadores:** Maxime Barbier y Adrien De Oliveira.
- **CEO**: Maxime Barbier.
- **Sede:** París, Francia.
- **Empleados:** 1 a 10 empleados.
- **Modelo de Negocio:** Plataforma social de experiencias. Organiza cenas y encuentros entre desconocidos para fomentar la conexión social. Cobra membresía a los comensales.
- **Financiamiento:** Hasta ahora ha recaudado USD 2M en una ronda inicial de financiamiento.
- **Sitio Web:** TimeLeft.

2.2.2 Análisis de la Cadena de Valor

En el presente apartado se analizan la cadena de valor propia y de los competidores directos identificados. Por tratarse de una industria de servicios, se utilizará el siguiente modelo:



2.2.2.1 Cadena de Valor Propia

La cadena de valor de "Gusteau" se centrará en ofrecer experiencias gastronómicas únicas conectando chefs con comensales a través de una plataforma digital. A continuación, se detalla la cadena de valor orientada a servicios.

DIRECCION GENERAL Y DE RECURSOS HUMANO
Selección y Capacitación: Procesos rigurosos de selección y capacitación de chefs para asegurar la calidad del servicio. Programas de formación continua para mejorar las habilidades culinarias y de servicio. **Gestión del Talento:** Reclutamiento y retención de personal clave en marketing, desarrollo tecnológico y servicio al cliente.

ORGANIZACIÓN INTERNA Y TECNOLOGÍA
Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma: Desarrollo de una plataforma digital robusta y fácil de usar (web y móvil) que facilite la conexión entre chefs y comensales. **Innovación Tecnológica:** Inversión en tecnologías avanzadas como IA para personalización de experiencias y análisis de datos para mejorar la oferta de servicios.
INFRAESTRUCTURA Y AMBIENTE
Servicios en la Nube: Utilización de servicios en la nube para asegurar la disponibilidad, escalabilidad y seguridad de la plataforma. **Ambiente de Trabajo:** Crear un ambiente de trabajo colaborativo y estimulante que promueva la innovación y la eficiencia.
ABASTECIMIENTO
Proveedores de Tecnología: Establecer relaciones con proveedores de tecnología para obtener servicios de hosting, seguridad y desarrollo de alta calidad. **Alianzas Locales:** Colaborar con proveedores locales de alimentos para asegurar ingredientes frescos y de alta calidad, promoviendo la sostenibilidad y la economía local.

Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestaciones	Clientes	No Clientes
Estrategias de Marketing Digital: Implementar campañas de marketing digital, SEO, y publicidad en redes sociales para atraer a chefs y comensales. **Relaciones Públicas:** Participar en eventos y ferias gastronómicas para aumentar la visibilidad de la plataforma y establecer alianzas estratégicas. **Programas de Fidelización:** Crear programas de fidelización y sistemas de referencias para incentivar a los usuarios actuales a invitar a nuevos comensales y chefs. **Modelo de Negocio de Membresía**: Promover el modelo de negocio basado en membresías pagadas por los chefs. He de destacar los beneficios que los chefs obtienen al unirse a la plataforma, como mayor visibilidad, acceso a una audiencia más amplia y herramientas de gestión de reservas.	**Atención al Cliente**: Proveer soporte al cliente a través de chat en vivo, correo electrónico y teléfono para resolver dudas y problemas rápidamente. **Gestión de Relaciones:** Fomentar relaciones positivas y de confianza entre los chefs y los comensales mediante un servicio de atención personalizado.	**Infraestructura Tecnológica:** Garantizar la operatividad y la actualización continua de la plataforma digital. **Capacitación en Habilidades:** Proveer capacitación en habilidades culinarias y de servicio a los chefs para asegurar experiencias gastronómicas de alta calidad. **Oficinas:** La idea es no poseer una oficina física dedicada, eventualmente se utilizará una ubicación temporal estilo “WeWork”.	**Gestión de Reservas:** Ofrecer herramientas para que los chefs gestionen su disponibilidad y los comensales puedan reservar experiencias fácilmente. **Personalización de Experiencias:** Permitir a los comensales personalizar menús y experiencias según sus preferencias y necesidades. **Calidad del Servicio:** Asegurar la calidad de las experiencias mediante la retroalimentación constante y la implementación de mejoras continuas.	El **cliente**, en término de la solución de negocio, es el **chef** quien **paga una membresía**. **Preferencias y Necesidades:** Adaptar los servicios ofrecidos según las preferencias y necesidades cambiantes de los comensales. **Experiencia del Usuario:** Asegurar que la experiencia del usuario sea positiva desde el registro hasta la evaluación post-servicio.	**Recomendaciones y Reseñas:** Fomentar que los comensales compartan sus experiencias y recomendaciones en la plataforma y redes sociales para atraer a nuevos usuarios. **Word of Mouth:** Aprovechar el boca a boca como una poderosa herramienta de marketing para expandir la base de usuarios.

Conclusión:

La cadena de valor de "Gusteau" se estructura en torno a la prestación de servicios excepcionales y personalizados, apoyada por una infraestructura tecnológica sólida y estrategias efectivas de marketing y ventas. La calidad del servicio, la innovación tecnológica, la promoción del modelo de membresía para chefs y la atención al cliente son fundamentales para diferenciarse en el competitivo mercado de experiencias gastronómicas personalizadas.

2.2.2.2 Cadena de Valor Competidor 1: EatWith

DIRECCION GENERAL Y DE RECURSOS HUMANO
EathWith tiene su sede central en Reino Unido. Cuenta con 46 empleados y presencia global en 130 países
ORGANIZACIÓN INTERNA Y TECNOLOGÍA
EatWith utiliza un motor propio de distribución e inteligencia artificial.
INFRAESTRUCTURA Y AMBIENTE
Utiliza servicios en la nube. Toda su solución está basada en servicios alojados en Cloudflare para garantizar la distribución de contenido a nivel global (https://sitereport.netcraft.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.eatwith.com).
ABASTECIMIENTO
EatWith se ha expandido a más de 130 países y tiene una alianza con plataformas de turismo y viajes como TripAdvisor y Marriott Bonvoy para atraer a más usuarios.

Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestaciones	Clientes	No Clientes
EatWith cobra una comisión del 20% sobre el precio total pagado por el comensal. La comisión se le cobra al anfitrión. Los comensales pagan por adelantado a través de la plataforma. EatWith retiene el pago y lo transfiere al anfitrión 24 horas después de la experiencia. Incluso en Argentina, la forma de cobro que tiene es en euros con tarjeta de crédito. Posee una baja presencia en Argentina.	Cuentan con redes sociales y se maneja todo vía web o email. Incluyen el uso de chatbots para preguntas y respuestas frecuentes.	EatWith no cuenta con oficinas de atención al público en la forma tradicional, como oficinas físicas donde los clientes puedan visitar para obtener asistencia o realizar consultas en persona. Su operación se basa principalmente en su plataforma digital.	La prestación de EatWith se centra en ofrecer experiencias culinarias personalizadas a través de su plataforma digital.	EatWith cobra principalmente a los anfitriones (chefs/restaurantes) por utilizar su plataforma para ofrecer experiencias culinarias, mediante una comisión sobre cada reserva realizada por parte de los comensales.	Eventos corporativos para empresas privadas.

2.2.2.3 Cadena de Valor Competidor 2: TheFork

DIRECCION GENERAL Y DE RECURSOS HUMANO
TheFork tiene su sede central en París, Francia. Cuenta con más de 700 empleados. Opera en Francia, España, Italia, Países Bajos, Bélgica, Suiza, Dinamarca, Suecia, Portugal, Australia y Brasil. En el año 2021 se retiró del mercado argentino. TheFork es parte del grupo TripAdvisor.
ORGANIZACIÓN INTERNA Y TECNOLOGÍA
La plataforma emplea herramientas de análisis de datos para personalizar la experiencia del usuario, mejorar las recomendaciones y optimizar las operaciones internas. Soporte multiplataforma web y aplicaciones móviles.
INFRAESTRUCTURA Y AMBIENTE
Utiliza servicios en la nube. Toda su solución esta basada en servicios alojados en Fastly. Un proveedor local de nube basado en Francia. (https://sitereport.netcraft.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.thefork.com).
ABASTECIMIENTO
TheFork opera en 11 países, tiene una fuerte integración con el módulo de reseñas provisto por TripAdvisor para atraer más usuarios a su plataforma.

Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestaciones	Clientes	No Clientes
Utiliza analítica de datos para crear ofertas y promociones específicas. TheFork cobra una comisión a los restaurantes por cada reserva realizada a través de la plataforma. Esta comisión varía dependiendo del acuerdo con cada restaurante. Su servicio se basa principalmente en restaurantes.	Cuentan con redes sociales y se maneja todo vía web o email. Incluyen el uso de chatbots para preguntas y respuestas frecuentes.	TheFork tiene oficina en todos los países que opera, pero solo para sus actividades de operaciones corporativas. Para soporte al cliente y asistencia, TheFork opera principalmente a través de su plataforma en línea y aplicaciones móviles, proporcionando asistencia a través de canales digitales como correo electrónico, chat en vivo y redes sociales.	TheFork brinda reservas de restaurantes tradicionales, ofrece descuentos atractivos, proporciona opiniones verificadas y herramientas de gestión para los restaurantes, todo a través de una plataforma digital de acceso global.	TheFork cobra una comisión a los restaurantes por cada reserva realizada a través de la plataforma.	Hoteles y Agencias de turismo. Además, medios de comunicación especializados en gastronomía tienen acceso a una suscripción especial para acceder a reseñas y estadísticas de restaurantes.

2.2.2.4 Cadena de Valor Competidor 3: TimeLeft

DIRECCION GENERAL Y DE RECURSOS HUMANO
TimeLeft tiene su sede central en París, Francia. Opera en 11 países, principalmente en Europa. Y recientemente ha sido lanzado el servicio en Argentina.
ORGANIZACIÓN INTERNA Y TECNOLOGÍA
TimeLeft es una aplicación diseñada para conectar a personas a través de cenas con desconocidos. Los usuarios pueden registrarse y llenar un perfil detallado que incluye sus intereses, preferencias gastronómicas y otros aspectos personales. La aplicación utiliza esta información para emparejar a los usuarios con grupos compatibles para cenas en restaurantes locales.
INFRAESTRUCTURA Y AMBIENTE
Utiliza servicios en la nube. Toda su solución está basada en servicios alojados en Cloudflare para garantizar la distribución global de contenido. (https://sitereport.netcraft.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.timeleft.com).
ABASTECIMIENTO
Se nutre principalmente de desarrolladores locales y fuerte alianzas con restaurantes.

Marketing y Ventas	Personal de Contacto	Soporte Físico y Habilidades	Prestaciones	Clientes	No Clientes
Utiliza analítica de datos para emparejar personas que buscan cenar con desconocidos una vez por semana (los miércoles). TimeLeft cobra una membresía a los usuarios comensales.	Cuentan con redes sociales y se maneja todo vía web o email. Incluyen el uso de chatbots para preguntas y respuestas frecuentes.	TimeLeft no cuenta con oficinas de atención al público tradicionales. Su operación se basa principalmente en una plataforma digital. Para soporte al cliente y asistencia, TimeLeft opera principalmente a través de su plataforma en línea y aplicaciones móviles, proporcionando asistencia a través de canales digitales como correo electrónico, chat en vivo y redes sociales.	TimeLeft ofrece un servicio de emparejamiento (matching) entre usuarios desconocidos que buscan cenar los miércoles por la noche en restaurantes tradicionales.	TimeLeft cobra una membresía a los usuarios finales de la plataforma para poder acceder al servicio de emparejamiento. Eventualmente, el usuario puede elegir pagar por evento.	Restaurantes asociados que publican en TimeLeft.

2.2.3 Comparación de Cadenas de Valor

2.2.3.1 Comparación Cadena de Valor Competidor 1: EatWith

FACTORES POLITICOS	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRADOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Infraestructura Gerencial de la Empresa					
Gestión de Recursos Humanos					
Desarrollo de la Tecnología					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte Físico y Habilidades					
Prestación					
Clientes					
Otros Clientes					

2.2.3.2 Comparación Cadena de Valor Competidor 2: TheFork

FACTORES POLITICOS	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRADOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Infraestructura Gerencial de la Empresa					
Gestión de Recursos Humanos					
Desarrollo de la Tecnología					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte Físico y Habilidades					
Prestación					
Clientes					
Otros Clientes					

2.2.3.3 Comparación Cadena de Valor Competidor 3: TimeLeft

FACTORES POLITICOS	GRAN DEBILIDAD	DEBILIDAD LEVE	EQUILIBRADOS	FORTALEZA LEVE	GRAN FORTALEZA
Infraestructura Gerencial de la Empresa					
Gestión de Recursos Humanos					
Desarrollo de la Tecnología					
Abastecimiento					
Marketing y Ventas					
Personal de Contacto					
Soporte Físico y Habilidades					
Prestación					
Clientes					
Otros Clientes					

2.2.4 Definición de Factores Críticos de Éxito (FCE)

Para que "Gusteau" se posicione como una plataforma exitosa en el mercado de experiencias gastronómicas personalizadas, es fundamental identificar y desarrollar varios factores críticos de éxito. Estos factores asegurarán que la plataforma ofrezca un valor único tanto a los chefs como a los comensales, y que pueda mantenerse competitiva a largo plazo.

- **Calidad y Variedad de Chefs**

  Descripción: La selección de chefs altamente calificados y con diversas especialidades culinarias es esencial para atraer y retener a los comensales.

  Acciones Clave:

  - Implementar un proceso riguroso de selección y verificación de chefs.
  - Ofrecer capacitación continua y recursos para mejorar las habilidades culinarias y de hospitalidad.
  - Promover la diversidad culinaria para atraer a una amplia gama de gustos y preferencias.

- **Experiencia del Usuario**

  Descripción: Proporcionar una experiencia de usuario excepcional en todas las interacciones con la plataforma, desde la navegación y reserva hasta la experiencia gastronómica en sí.

  Acciones Clave:

  - Desarrollar una interfaz intuitiva y fácil de usar tanto en la web como en la app móvil.
  - Asegurar una comunicación fluida y eficiente entre los chefs y los comensales.
  - Ofrecer soporte al cliente multicanal y de alta calidad para resolver problemas rápidamente.

- **Personalización de la Experiencia**

  Descripción: Permitir a los comensales personalizar sus experiencias gastronómicas según sus preferencias y necesidades específicas.

  Acciones Clave:

  - Implementar herramientas de personalización en la plataforma que permitan a los comensales elegir menús, ajustar ingredientes y especificar requisitos dietéticos.
  - Utilizar tecnologías de inteligencia artificial para ofrecer recomendaciones personalizadas basadas en el historial y las preferencias del usuario.

- **Marketing y Visibilidad**

  Descripción: Aumentar la visibilidad de la plataforma y atraer tanto a chefs como a comensales mediante estrategias de marketing efectivas.

  Acciones Clave:

  - Desarrollar campañas de marketing digital, incluyendo SEO, publicidad en redes sociales y marketing de influencers.
  - Participar en eventos gastronómicos y ferias para aumentar la visibilidad y establecer alianzas estratégicas.
  - Crear programas de fidelización y sistemas de referencias para incentivar a los usuarios actuales a invitar a nuevos comensales y chefs.

- **Seguridad y Confianza**

  Descripción: Garantizar la seguridad y confianza de los usuarios al utilizar la plataforma.

Acciones Clave:

- Implementar medidas de seguridad avanzadas para proteger los datos personales y financieros de los usuarios y chefs.
- Ofrecer transparencia en los procesos de selección de chefs y en la gestión de reservas y pagos.
- Fomentar una comunidad de confianza mediante la retroalimentación y reseñas de los usuarios.

- **Innovación y Adaptabilidad**

  Descripción: Mantenerse a la vanguardia de las tendencias y tecnologías para ofrecer continuamente nuevas y mejoradas experiencias.

  Acciones Clave:

  - Invertir en investigación y desarrollo para mejorar la plataforma y agregar nuevas funcionalidades.
  - Adaptarse rápidamente a las tendencias emergentes y cambios en las preferencias del consumidor.
  - Fomentar una cultura de innovación dentro de la empresa para generar ideas y soluciones creativas.

- **Relaciones con los Proveedores**

  Descripción: Establecer relaciones sólidas y estratégicas con proveedores de tecnología.

Acciones Clave:

- Establecer relaciones con proveedores tecnológicos para obtener servicios de hosting, seguridad y desarrollo de alta calidad.
- Buscar alianzas estratégicas que puedan aportar valor añadido a la plataforma y a las experiencias ofrecidas.

2.2.5 Fortalezas y Debilidades del Negocio

Luego de realizar un análisis sobre la cadena de valor de los principales competidores, surgen las siguientes fortalezas y debilidades.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Modelo de Negocio Innovador	Dependencia de la calidad del chef
Alta personalización	Desafíos Logísticos
Diversidad de oferta culinaria	Costos Operativos Elevados
Fomento de la cultura local	Sensibilidad al Precio
Flexibilidad y Conveniencia	

2.2.6 Fortaleza del Negocio

FORTALEZA DEL NEGOCIO	FORTALEZA BAJA	FORTALEZA MEDIA	FORTALEZA ALTA
EVALUACION GENERAL			

3 FODA

3.1 Cuadro FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
✓ Modelo de Negocio Innovador ✓ Alta personalización ✓ Diversidad de oferta culinaria ✓ Fomento de la cultura local ✓ Flexibilidad y Conveniencia	✓ Creciente interés en experiencias Culinarias personalizadas ✓ Alta penetración de internet y dispositivos móviles ✓ Apoyo gubernamental y ecosistema de startups ✓ Cultura gastronómica fuerte
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
- Dependencia de la calidad del chef - Desafíos Logísticos - Costos Operativos Elevados - Sensibilidad al Precio	✓ Volatilidad Económica y alta inflación ✓ Competencia de Otros Servicios de Gastronomía y Economía Colaborativa ✓ Cambios en la preferencia del consumidor

3.2 Análisis FODA

3.2.1 Fortalezas

Modelo de Negocio Innovador:

- **Descripción:** Gusteau ofrece una plataforma que conecta a chefs profesionales con comensales interesados en experiencias gastronómicas personalizadas en entornos íntimos y exclusivos.
- **Impacto:** La innovación en el modelo de negocio puede atraer tanto a chefs que buscan nuevas formas de mostrar su talento como a comensales en busca de experiencias únicas.

Alta Personalización:

- **Descripción:** Permite a los comensales personalizar menús y experiencias según sus preferencias y necesidades dietéticas.
- **Impacto:** La capacidad de personalización mejora la satisfacción del cliente y puede fomentar la lealtad a largo plazo.

Diversidad de Oferta Culinaria:

- **Descripción:** Ofrece una amplia variedad de cocinas y estilos culinarios, destacando tanto la cocina local como internacional.
- **Impacto:** La diversidad culinaria puede atraer a un amplio espectro de comensales con diferentes gustos y preferencias.

Fomento de la Cultura Local:

- **Descripción:** Promueve el uso de ingredientes locales y prácticas sostenibles, apoyando a productores y economías locales.
- **Impacto:** Esta fortaleza puede resonar con consumidores conscientes del medio ambiente y con aquellos interesados en apoyar la economía local.

Flexibilidad y Conveniencia:

- **Descripción:** Los usuarios pueden reservar experiencias culinarias en sus propios horarios y lugares preferidos.
- **Impacto:** La flexibilidad y conveniencia pueden hacer que la plataforma sea atractiva para personas con estilos de vida ocupados.

3.2.2 Oportunidades

Creciente interés en experiencias culinarias personalizadas:

- **Descripción:** Existe una tendencia creciente entre los consumidores hacia la búsqueda de experiencias gastronómicas únicas y personalizadas. Los comensales buscan alternativas a los restaurantes tradicionales que ofrezcan mayor exclusividad y personalización.
- **Impacto:** Gusteau puede aprovechar esta tendencia al proporcionar experiencias culinarias exclusivas y personalizadas, conectando chefs profesionales y amateurs con comensales que valoran la calidad y autenticidad.

Alta Penetración de Internet y Uso de Dispositivos Móviles:

- **Descripción:** Argentina tiene una alta penetración de internet y un uso generalizado de dispositivos móviles, especialmente en las áreas urbanas.
- **Impacto:** La plataforma puede aprovechar esta infraestructura tecnológica para facilitar el acceso y uso de su servicio, atrayendo a un amplio número de usuarios potenciales que están familiarizados con las aplicaciones móviles.

Apoyo Gubernamental y Ecosistema de Startups:

- **Descripción:** Existen varias iniciativas gubernamentales y programas de apoyo que fomentan el emprendimiento y la innovación tecnológica en Argentina, como la Ley de Emprendedores y programas de financiamiento.
- **Impacto:** Gusteau puede beneficiarse de estos programas para obtener financiamiento, apoyo técnico y networking, lo que facilitará su desarrollo y expansión.

Cultura Gastronómica Fuerte:

- **Descripción:** La gastronomía es una parte integral de la vida social en Argentina, con una fuerte tradición de comidas compartidas y una alta valoración de la calidad culinaria.
- **Impacto:** La plataforma puede captar este interés cultural al ofrecer experiencias que resalten la rica tradición culinaria argentina, atrayendo tanto a locales como a turistas.

3.2.3 Debilidades

Dependencia de la Calidad del Chef:

- **Descripción:** La calidad de la experiencia depende en gran medida de las habilidades y profesionalismo de los chefs.

- **Impacto:** Cualquier inconsistencia en la calidad del servicio ofrecido por los chefs puede afectar negativamente la reputación de la plataforma.

Desafíos Logísticos:

- **Descripción:** Coordinar y gestionar múltiples reservas y experiencias simultáneamente puede ser complejo.
- **Impacto:** Los problemas logísticos pueden llevar a cancelaciones, retrasos y una experiencia insatisfactoria para los comensales.

Costos Operativos Elevados:

- **Descripción:** Mantener una plataforma tecnológica robusta y segura, junto con la gestión de marketing y soporte al cliente, puede ser costoso.
- **Impacto:** Los altos costos operativos pueden reducir los márgenes de ganancia y hacer que la expansión sea más lenta.

Sensibilidad al Precio:

- **Descripción:** El modelo de negocio basado en experiencias culinarias exclusivas puede ser percibido como caro en comparación con opciones más tradicionales.
- **Impacto:** En tiempos de recesión económica o alta inflación, los consumidores pueden ser menos propensos a gastar en servicios premium.

3.2.4 Amenazas

Volatilidad Económica y Alta Inflación:

- **Descripción**: La economía argentina es conocida por su volatilidad, con alta inflación y fluctuaciones significativas en el tipo de cambio.
- **Impacto:** Estos factores pueden reducir el poder adquisitivo de los consumidores y aumentar los costos operativos, creando un entorno desafiante para mantener precios estables y atractivos.

Competencia de Otros Servicios de Gastronomía y Economía Colaborativa:

- **Descripción:** Existen otras plataformas y servicios de economía colaborativa que también ofrecen experiencias gastronómicas, tanto locales como internacionales.
- **Impacto:** Gusteau deberá diferenciarse claramente de la competencia, ofreciendo un valor único que atraiga tanto a chefs como a comensales.

Cambios en las Preferencias del Consumidor:

- **Descripción:** Las preferencias de los consumidores pueden cambiar rápidamente, influenciadas por tendencias globales y locales.
- **Impacto:** Nuestra plataforma necesitará mantenerse ágil y adaptable para responder a los cambios en las preferencias de los consumidores y continuar ofreciendo experiencias relevantes y atractivas.

3.2.5 Conclusiones: Atractivo de la Industria, Fortalezas del Negocio

El atractivo de la industria para Gusteau en Argentina es mixto. Mientras que la economía presenta desafíos significativos debido a la recesión, alta inflación y volatilidad del tipo de cambio, existen oportunidades importantes gracias a la cultura gastronómica local y la penetración tecnológica. Enfocarse en segmentos de mercado con mayor poder adquisitivo puede ayudar a mitigar algunos de estos desafíos y posicionar Gusteau como una opción atractiva en el mercado de experiencias culinarias personalizadas.

El análisis de las 5 fuerzas de Porter para "Gusteau" revela un entorno competitivo con alta rivalidad y un poder considerable tanto de compradores como de proveedores. Sin embargo, las oportunidades existen en la diferenciación del producto, la construcción de una marca sólida y la adaptación a las necesidades cambiantes del mercado. La clave será mantener una propuesta de valor única y una excelente ejecución operativa para superar las amenazas y aprovechar las oportunidades del mercado.

ATRACTIVO DE LA INDUSTRIA	ATRACTIVO ESCASO	ATRACTIVO MEDIO	ATRACTIVO ELEVADO
Evaluación General			

4 Segmentación

4.1 Segmentación de Consumidores y/o Negocios

Para segmentar el mercado de Gusteau, se consideran varios factores socioculturales, demográficos y económicos según los datos del INDEC y otras fuentes. El enfoque principal

es en los chefs, quienes son los clientes directos que pagan por el servicio. Si bien la segmentación principal debe enfocarse en los chefs como clientes directos que generan ingresos, es muy importante considerar a los comensales como usuarios finales que indirectamente afectan el éxito del modelo de negocios. Habitualmente la densidad de la actividad gastronómica, sigue a la densidad de la población, donde la oferta va creciendo a partir de la demanda, como lo menciona Cynthia Goytia, Directora de la Maestría Economía Urbana de la Universidad Torcuato Di Tella (La Nación – Buenos Aires Ofertas Gastronómicas).

La República Argentina, según el CENSO realizado por el INDEC en el año 2022, tiene un total de 45.892.285 de habitantes. Con una concentración de 20.645.703 de habitantes entre la Ciudad de Buenos Aires y la Provincia de Buenos Aires, representando un 44,99%.

En principio Gusteau se concentrará en esas dos grandes jurisdicciones, las cuales serán detalladas por comunas y partidos más específicos a continuación a fin de segmentar más específicamente el mercado objetivo.

	UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA Facultad de tecnología Informática			
	Materia: Trabajo Final de Ingeniería	Docentes: **Martin Romero, Gastón Weingand, Tomas Morello, Juan Manuel Di Modugno, Marco Puccio**		**Fecha:** **29/11/2024**
	Alumno: **Aldo Daniel Gonzalez**			
	Año: **5º**	Comisión: **A**	Turno: **Noche**	Sede: **Norte**
Negocio: **GUSTEAU**				

Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022

Población total, por jurisdicción, sexo registrado al nacer y edad mediana

Jurisdicción	Total	Mujeres/ femenino	Varones/ masculino	Edad mediana[1]
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	3.121.707	1.681.834	1.439.873	39
Buenos Aires	17.523.996	9.053.427	8.470.569	33
Catamarca	429.562	219.098	210.464	31
Chaco	1.129.606	581.951	547.655	29
Chubut	592.621	301.209	291.412	33
Córdoba	3.840.905	1.984.510	1.856.395	33
Corrientes	1.212.696	623.687	589.009	30
Entre Ríos	1.425.578	732.031	693.547	32
Formosa	607.419	310.609	296.810	29
Jujuy	811.611	418.021	393.590	31
La Pampa	361.859	184.001	177.858	34
La Rioja	383.865	196.517	187.348	30
Mendoza	2.043.540	1.053.962	989.578	32
Misiones	1.278.873	652.797	626.076	28
Neuquén	710.814	361.726	349.088	32
Río Negro	750.768	383.911	366.857	33
Salta	1.441.351	738.512	702.839	29
San Juan	822.853	421.652	401.201	30
San Luis	542.069	276.742	265.327	31
Santa Cruz	337.226	170.093	167.133	31
Santa Fe	3.544.908	1.834.649	1.710.259	34
Santiago del Estero	1.060.906	539.363	521.543	29
Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur[2]	185.732	93.392	92.340	31
Tucumán	1.731.820	891.800	840.020	30

Mujeres/femenino Varones/masculino

[1] Corresponde a la población en viviendas particulares.

[2] Las Islas Malvinas, Georgias del Sur, Sandwich del Sur y los espacios marítimos circundantes forman parte integrante del territorio nacional argentino. Debido a que dichos territorios se encuentran sometidos a la ocupación ilegal del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Argentina se vio impedida de llevar a cabo el Censo 2022 en esa área. Estas islas pertenecen al departamento Islas del Atlántico Sur. Del departamento Antártida Argentina fueron censadas las bases antárticas permanentes que pertenecen a la República Argentina.

Nota: de acuerdo con la evaluación de calidad y consistencia de los resultados definitivos, y para cumplir con los estándares de calidad estadística requeridos por el INDEC, la categoría X de las respuestas a la pregunta por sexo registrado al nacer se distribuye entre las categorías Mujer/femenino y Varón/masculino.

Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. Resultados definitivos

4.2 Identificación de Grupos Diferenciados de Consumidores

Desde el punto de vista geográfico, Gusteau se focalizará en las 11 comunas más importantes de la Ciudad de Buenos Aires y en 24 partidos de la Provincia de Buenos Aires, totalizando así 35 jurisdicciones, donde se detalla a continuación la cantidad de habitantes, según información obtenida del CENSO 2022 del INDEC:

Jurisdicción	Jóvenes Adultos (18-35 años)	Adultos (36-55 años)
Comuna 1	40,000	50,000
Comuna 2	30,000	40,000
Comuna 3	45,000	55,000
Comuna 4	50,000	60,000
Comuna 5	40,000	50,000
Comuna 6	55,000	65,000
Comuna 11	45,000	55,000
Comuna 12	45,000	55,000
Comuna 13	40,000	50,000
Comuna 14	80,000	100,000
Comuna 15	45,000	55,000
Almirante Brown	120,000	140,000
Avellaneda	100,000	115,000
Campana	20,000	25,000
Cañuelas	15,000	17,000
Escobar	45,000	55,000
Esteban Echeverría	65,000	75,000
Exaltación de la Cruz	7,000	9,000
Ezeiza	35,000	40,000

Jurisdicción	Jóvenes Adultos (18-35 años)	Adultos (36-55 años)
Gral. Las Heras	6,000	7,000
Gral. Rodríguez	22,000	26,000
Hurlingham	40,000	50,000
Ituzaingó	35,000	45,000
La Plata	160,000	200,000
Luján	25,000	32,000
Pilar	80,000	90,000
Presidente Perón	22,000	26,000
San Fernando	35,000	40,000
San Isidro	60,000	75,000
San Miguel	55,000	70,000
San Vicente	15,000	20,000
Tigre	95,000	110,000
Tres de Febrero	75,000	85,000
Vicente López	55,000	70,000
Zárate	28,000	35,000
Total	**1,528,000**	**1,909,000**

De acuerdo con la Ley Orgánica de Comunas Nº 1.777 sancionada en el 2005, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires está organizada en 15 unidades descentralizadas de gestión político-administrativa que, en algunos casos, abarcan más de un barrio. Para Gusteau, hemos seleccionado 11 de estas 15 comunas:

Comuna 1: Retiro, San Nicolás, Puerto Madero, San Telmo, Montserrat y Constitución.

Comuna 2: Recoleta.

Comuna 3: Balvanera y San Cristóbal.

Comuna 4: La Boca, Barracas, Parque Patricios y Nueva Pompeya.

Comuna 5: Almagro y Boedo.

Comuna 6: Caballito.

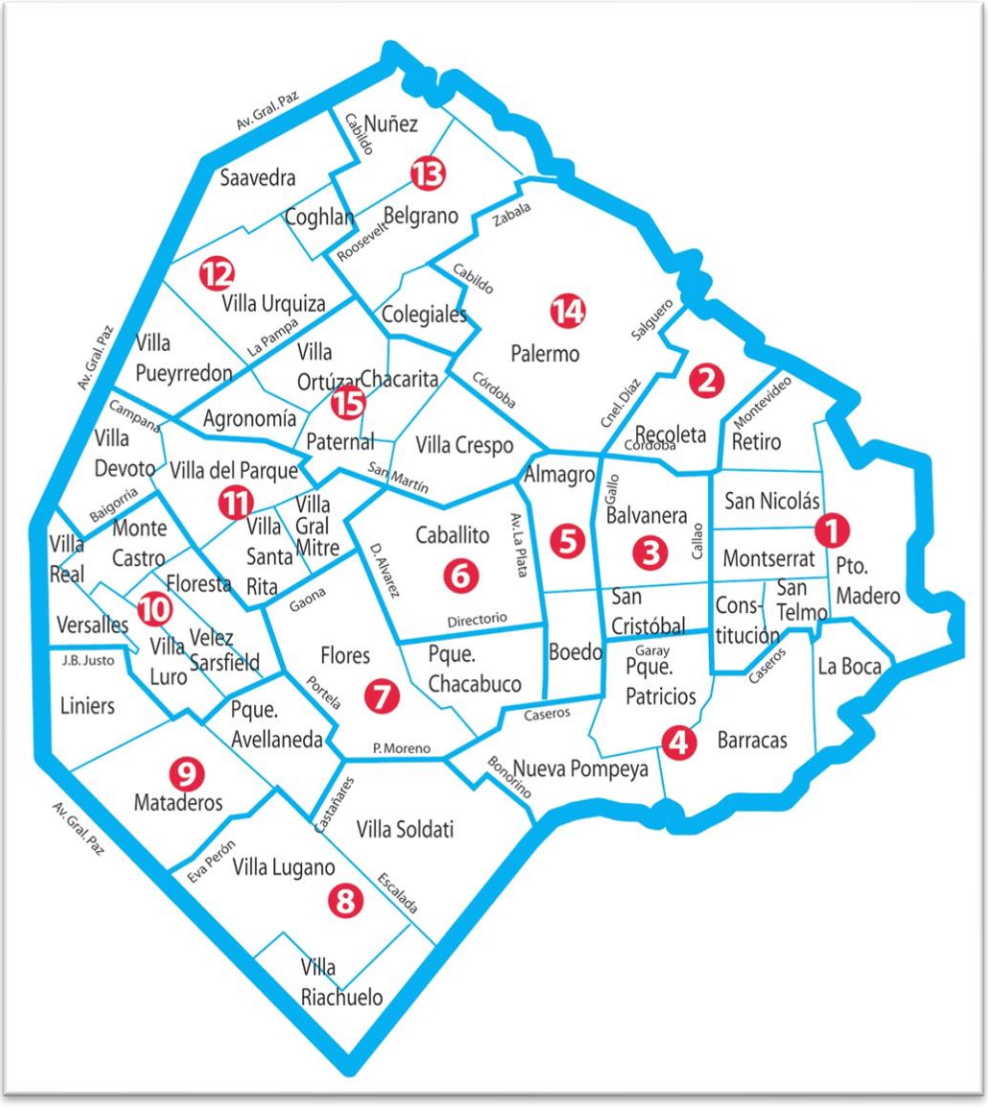
Comuna 11: Villa General Mitre, Villa Devoto, Villa del Parque y Villa Santa Rita.

Comuna 12: Coghlan, Saavedra, Villa Urquiza y Villa Pueyrredón.

Comuna 13: Núñez, Belgrano y Colegiales.

Comuna 14: Palermo.

Comuna 15: Chacarita, Villa Crespo, La Paternal, Villa Ortúzar, Agronomía y Parque Chas.



La población joven adulta (18-35 años) representa un segmento significativo y en crecimiento que busca nuevas experiencias y adopta tecnologías fácilmente, mientras que los adultos de mediana edad (36-55 años) tienen mayor poder adquisitivo**. Los datos demográficos del INDEC indican una distribución variada de edades en todas las comunas y partidos mencionados.**

Sabiendo que la población mayor de 18 años en **todo el país** es de aproximadamente **18.000.000 de habitantes**, se desprende el siguiente análisis:

- **Total Addressable Market (TAM)**: **18.000.000**
- **Serviceable Available Market (SAM)**: **3.437.000 (19,09% del TAM)**
- **Serviceable Obtainable Market (SOM)**: **171.850 (5% del SAM)**

Estos números representan los usuarios potenciales del servicio. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, el modelo de negocio de Gusteau genera ingresos a partir del pago de membresías por parte de los chefs que publican sus ofertas de eventos culinarios en la aplicación. Por tal motivo, es crucial detallar el escenario de mercado disponible para los chefs en el país y en las jurisdicciones seleccionadas.

La Unión de Trabajadores del Turismo, Hoteleros y Gastronómicos de la República Argentina (UTHGRA: http://uthgra.org.ar), que agrupa a entidades como la Federación Empresaria Hotelera Gastronómica de la República Argentina (FEHGRA) y la Cámara Argentina de Concesionarios de Servicios de Comedores y Refrigerios (CACYR), informa en su página web un total de **350.000 empleados en el sector gastronómico en todo el país.**

Para inferir el mercado disponible de chefs en nuestras jurisdicciones específicas, hemos utilizado una metodología basada en la distribución demográfica. Dado que las 11 comunas seleccionadas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los 24 partidos más importantes de la Provincia de Buenos Aires representan aproximadamente el 19,09% de la población total mayor de 18 años y hasta 55 años del país, aplicamos esta misma proporción al total de empleados gastronómicos. Esta inferencia se justifica por la alta concentración de actividad gastronómica y el nivel socioeconómico en estas áreas.

Con base en estos datos, hemos segmentado nuestro mercado de la siguiente manera:

- **Total Addressable Market (TAM)**: **350.000**
- **Serviceable Available Market (SAM)**: **66.815 (19,09% del TAM)**
- **Serviceable Obtainable Market (SOM)**: **3.341 (5% del SAM)**

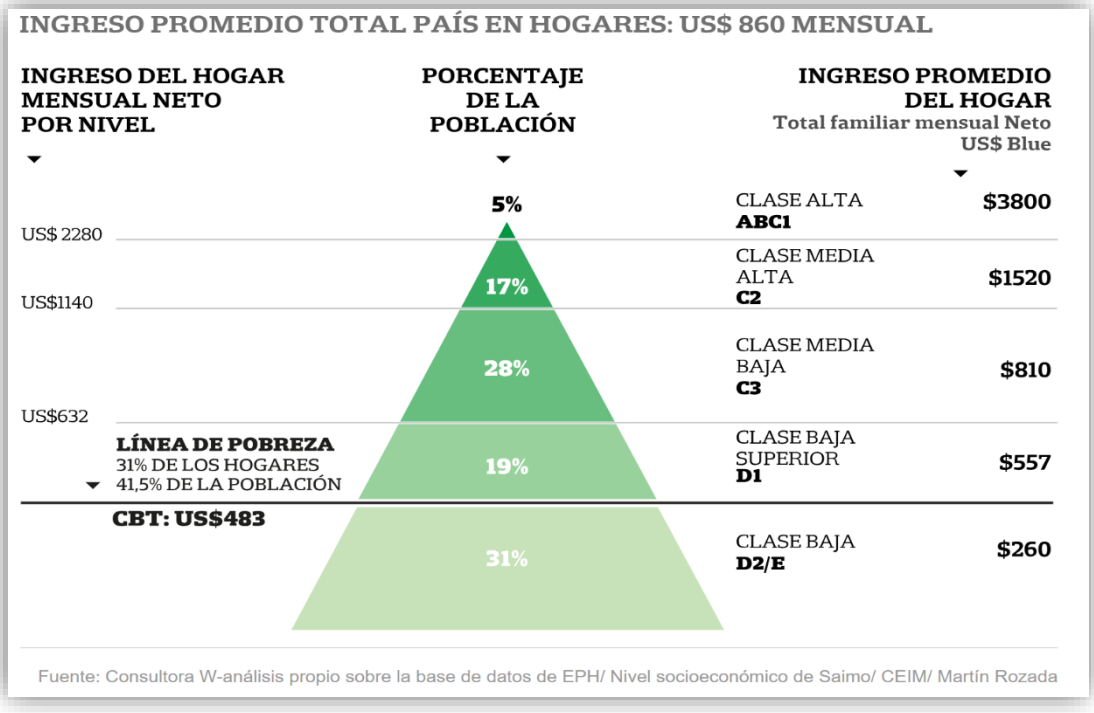
Estos chefs representan el mercado potencial para nuestras membresías, fundamentales para la monetización de nuestra plataforma. La elección del 19,09% del TAM para los chefs se basa en la proporción demográfica y la distribución de la actividad gastronómica en las jurisdicciones seleccionadas, garantizando que nuestra estimación sea lo más precisa posible dada la falta de datos específicos por jurisdicción.

Las comunas de la Ciudad de Buenos Aires y los partidos de la Provincia de Buenos Aires tienen una mezcla de niveles socioeconómicos. Por ejemplo, comunas como la 14 (Palermo) y la 13 (Belgrano) tienen un alto nivel socioeconómico, mientras que otras comunas y partidos tienen una mezcla de niveles medio-alto y medio. Los datos económicos del INDEC respaldan esta diversidad, mostrando que Gusteau puede atraer a una amplia gama de consumidores ofreciendo una variedad de precios y servicios.

El mercado al cual apunta Gusteau principalmente está compuesto por la población, tanto masculina como femenina, entre los 18 a los 55 años que buscan nuevas experiencias culinarias alternativas a los tradicionales locales restaurantes.

Tomamos este rango de edad porque generalmente es el rango decisor en los hogares al momento de elegir una experiencia culinaria. Además, consideramos que las personas mayores no cuentan con el acceso a la tecnología y Gusteau apunta a personas que utilicen activamente la tecnología y redes sociales como pilares de consumo.

La prestación de este servicio se enfocará hacia el segmento ABC1, C2 y C3 de la población en la región AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires).



- **Clase top (ABC1)** - 5 % de los hogares de la argentina tiene ingresos mensuales por más de USD 3800. Se trata por lo general de empresarios, altos ejecutivos de empresas grandes y multinacionales, emprendedores en sectores altamente rentables, profesionales independientes exitosos en su actividad, deportistas en deportes profesionales como el futbol o el tenis, y personalidades del espectáculo.

- **Clase media alta (C2) -** 17 % de los hogares tienen ingresos mensuales de entre USD 1520 y USD 3800. Se trata de dueños y directivos de pymes y explotaciones agrícolas, gerentes de empresas grandes o medianas, profesionales independientes con ocupación plena, docentes universitarios con ocupación plena y otros con oficios y actividades muy demandadas y escasas en el mercado. En este grupo se encuentran también rentistas que viven –en forma parcial o total- de las rentas obtenidas por sus inversiones. A nivel educativo, los trabajadores C2 suelen tener educación terciaria o universitaria (completa o no) y en algunos casos también post grados.

- **Clase media Típica (C3)** - Una cuarta parte de los hogares argentinos representa a la clase media típica. Este rango de la pirámide tiene ingresos de entre USD 810 y USD 1520 mensuales por grupo familiar. De esta categoría forman parte empleados, jefes de empresas chicas, cuentapropistas, comerciantes, docentes, y algunos jubilados. La mayor parte de los trabajadores de este grupo tienen secundaria completa y pueden tener estudios –generalmente incompletos- en institutos terciarios o universidades públicas. Suele ser definitorio también en el nivel de ingresos, la cantidad de personas en el hogar que trabajan. Y en el nivel de vida, el acceso a la vivienda propia que disminuye la necesidad de gastos, aumentando indirectamente el valor del ingreso. Es el clásico consumidor “O”. Tiene que optar entre irse de vacaciones, cambiar el auto, mandar su hijo a un colegio privado o tener un buen sistema prepago de salud. Esos consumos, además de la casa propia, identificaron tradicionalmente al argentino de “clase media”.

4.3 Potenciales Compradores del Negocio

Los potenciales compradores del negocio de Gusteau se dividen en varios grupos clave, cada uno con sus características y necesidades específicas. Si bien, el principal grupo es el de Chefs que contratan nuestra plataforma a través del pago de la membresía, es importante destacar al comensal que es el usuario final a donde los chefs focalizan su objetivo final, y en definitiva quienes representan un actor importante en el escenario de nuestro negocio.

1. **Chefs:**

   Chefs Ejecutivos y Sous Chefs:

   - **Descripción**: Estos son chefs que ocupan posiciones de liderazgo en restaurantes de alta gama y hoteles. Tienen una amplia experiencia y buscan diversificar sus ingresos ofreciendo experiencias culinarias exclusivas fuera de sus entornos habituales.
   - **Necesidades**: Flexibilidad en la gestión de reservas y eventos, visibilidad en el mercado, y una plataforma que les permita establecer sus propios menús y precios.
   - **Datos de Respaldo**: En Buenos Aires, hay una alta concentración de restaurantes de alta gama y hoteles que emplean a chefs ejecutivos y sous chefs, especialmente en comunas como la 14 (Palermo) y la 13 (Belgrano).

   Chefs de Restaurantes Populares:

   - **Descripción**: Chefs que trabajan en restaurantes conocidos y populares que desean expandir su alcance y generar ingresos adicionales.
   - **Necesidades**: Oportunidades para llegar a nuevos clientes, una plataforma que facilite la gestión de reservas y pagos, y herramientas para promocionar sus eventos.
   - **Datos de Respaldo**: Barrios como San Telmo y Villa Crespo en la Ciudad de Buenos Aires son conocidos por su intensa actividad gastronómica y la presencia de numerosos restaurantes populares.

   Chefs Independientes y Emprendedores Gastronómicos:

   - **Descripción**: Chefs que trabajan por cuenta propia o que están probando nuevos conceptos culinarios antes de invertir en un restaurante físico. Estos incluyen tanto a chefs profesionales como a cocineros aficionados con habilidades culinarias destacadas.
   - **Necesidades**: Visibilidad, una plataforma accesible para gestionar eventos culinarios, y feedback directo de los comensales para mejorar sus ofertas.
   - **Datos de Respaldo**: La creciente popularidad de la gastronomía independiente y los eventos culinarios privados en áreas urbanas clave respalda la demanda de este segmento.

2. **Comensales:** No son clientes directos de nuestra plataforma, pero representan el foco principal por el cual nuestros clientes (los chefs) contratan nuestros servicios:

Gourmets y Foodies:

- **Descripción**: Personas apasionadas por la comida que buscan constantemente nuevas experiencias culinarias. Este grupo está dispuesto a pagar una prima por comidas únicas y de alta calidad.
- **Necesidades**: Acceso a experiencias culinarias exclusivas, la capacidad de descubrir nuevos chefs y eventos, y una plataforma que ofrezca recomendaciones personalizadas.
- **Datos de Respaldo**: La rica cultura gastronómica de Buenos Aires y la alta concentración de eventos gastronómicos en barrios como Palermo y Recoleta indican un fuerte interés en este tipo de experiencias.

Turistas:

- **Descripción**: Visitantes nacionales e internacionales que desean experimentar la cultura gastronómica local. Este grupo tiende a tener un gasto promedio alto durante su estadía.
- **Necesidades**: Información sobre eventos culinarios locales, facilidad para realizar reservas y acceso a reseñas y recomendaciones.
- **Datos de Respaldo**: Buenos Aires es un destino turístico popular con una fuerte atracción gastronómica, lo que hace que los turistas sean un segmento importante para Gusteau.

Residentes Locales:

- **Descripción**: Personas que viven en las áreas metropolitanas de Buenos Aires y buscan alternativas a los restaurantes tradicionales, especialmente en eventos especiales o para disfrutar de una comida casera de alta calidad.
- **Necesidades**: Opciones variadas para diferentes ocasiones, facilidad para realizar reservas y una buena relación calidad-precio.
- **Datos de Respaldo**: La diversidad demográfica y el nivel socioeconómico de los residentes en las comunas seleccionadas de Buenos Aires y los partidos más importantes de la Provincia de Buenos Aires respaldan la demanda de servicios gastronómicos personalizados.

Según los directivos de Google, la **Argentina se encuentra entre los 5 países del mundo que más consulta en el buscador sobre "cocina".**

4.4 Pautas de Comportamiento Esperado de cada Segmento

Aunque la estrategia de Gusteau es no diferenciada, es importante entender las pautas de comportamiento esperadas de los distintos segmentos de usuarios para poder ofrecer una propuesta de valor que sea universalmente atractiva. A continuación, se describen las pautas de comportamiento para chefs y comensales, basándonos en la segmentación por edades y ubicación geográfica.

1. **Chefs**

   Chefs Profesionales (Ejecutivos, Sous Chefs y Chefs de Restaurantes Populares)

   - **Interés en Diversificación**: Los chefs profesionales buscan diversificar sus fuentes de ingresos. Esperamos que utilicen la plataforma Gusteau para ofrecer experiencias culinarias fuera de sus entornos habituales, aprovechando su reputación y habilidades para atraer a un público dispuesto a pagar por comidas exclusivas.
   - **Preferencia por la Flexibilidad**: Necesitan una plataforma que les permita gestionar reservas y eventos de manera flexible, estableciendo sus propios horarios, menús y precios. Valoran la capacidad de personalizar sus ofertas para adaptarse a la demanda del mercado.
   - **Alta Visibilidad y Promoción**: Esperamos que los chefs profesionales aprovechen Gusteau para aumentar su visibilidad en el mercado, utilizando la plataforma para promocionar sus eventos y atraer a nuevos clientes a través de reseñas positivas y recomendaciones.
   - **Foco en la Calidad y la Experiencia del Cliente**: Este segmento tiende a centrarse en ofrecer una alta calidad en sus servicios, asegurando que cada experiencia culinaria sea memorable y digna de repetición y recomendación.

   Chefs Amateurs y Emprendedores Gastronómicos

   - **Interés en Monetización y Validación**: Los chefs amateurs y emprendedores utilizan Gusteau para monetizar su pasión por la cocina y validar nuevos conceptos culinarios antes de hacer inversiones más grandes en un restaurante físico.
   - **Búsqueda de Feedback**: Este grupo valora el feedback directo de los comensales, utilizando las reseñas y calificaciones para mejorar sus ofertas y construir una base de clientes leales.
   - **Necesidad de Herramientas Accesibles**: Necesitan una plataforma que sea fácil de usar y que les proporcione las herramientas necesarias para gestionar

sus eventos sin complicaciones, desde la aceptación de reservas hasta la promoción y el pago.

- **Interacción Directa con los Comensales**: Los chefs amateurs suelen disfrutar de la interacción directa con los comensales, ofreciendo experiencias personalizadas y creando una conexión más íntima y personal.

2. Comensales

Jóvenes Adultos (18-35 años)

- **Búsqueda de Nuevas Experiencias**: Este grupo está siempre en busca de nuevas y emocionantes experiencias culinarias. Son early adopters de nuevas plataformas y tendencias, y están dispuestos a experimentar con diferentes tipos de cocina.
- **Alta Actividad en Redes Sociales**: Los jóvenes adultos tienden a compartir sus experiencias en redes sociales, lo que puede generar publicidad gratuita y aumentar la visibilidad de la plataforma.
- **Valoración de la Tecnología y la Comodidad**: Prefieren plataformas que sean tecnológicamente avanzadas y fáciles de usar, con funcionalidades como reservas en línea, pagos digitales y recomendaciones personalizadas basadas en sus preferencias.

Adultos de Mediana Edad (36-55 años)

- **Preferencia por la Calidad y la Exclusividad**: Este grupo tiene un mayor poder adquisitivo y busca experiencias culinarias de alta calidad. Valoran la exclusividad y están dispuestos a pagar más por experiencias únicas y bien ejecutadas.
- **Interés en Eventos Especiales**: Son más propensos a utilizar la plataforma para ocasiones especiales, como cenas románticas, celebraciones familiares o reuniones de negocios.
- **Necesidad de Confiabilidad y Seguridad**: Esperan que la plataforma sea confiable y segura, con opciones de pago seguras y un sistema de reservas que funcione sin problemas.

4.5 Mercado Meta

En función del análisis realizado en el capítulo 4, el mercado objetivo de Gusteau está claramente definido, incluyendo a los chefs que utilizarán la plataforma para ofrecer sus servicios y destacar sus valores diferenciales ante los comensales. La estrategia de mercado adoptada por Gusteau es no diferenciada, lo que significa que la propuesta de valor será uniforme y dirigida a una amplia audiencia sin segmentar en subgrupos específicos. Esta estrategia se basa en la premisa de que todos los potenciales usuarios encontrarán atractiva la oferta de Gusteau, independientemente de sus características socioculturales.

La propuesta de valor homogénea de Gusteau está dirigida tanto a los chefs, que son los clientes directos de la plataforma, como a sus comensales, los usuarios finales. La oferta de Gusteau está diseñada para ser atractiva y relevante para todos los potenciales usuarios en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los 24 partidos más importantes de la Provincia de Buenos Aires.

El principal segmento del mercado objetivo está compuesto por chefs, quienes pagarán por las membresías para publicar sus ofertas en la plataforma. Para determinar el mercado disponible de chefs en nuestras jurisdicciones específicas, utilizamos una metodología basada en la distribución demográfica. Dado que las 11 comunas seleccionadas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los 24 partidos más importantes de la Provincia de Buenos Aires representan aproximadamente el 19,09% de la población total mayor de 18 años y hasta 55 años del país, aplicamos esta misma proporción al total de empleados gastronómicos del país. Esta inferencia se justifica por la alta concentración de actividad gastronómica y el nivel socioeconómico en estas áreas.

Con base en estos datos, hemos segmentado nuestro mercado de la siguiente manera:

	Distribución Demográfica		Mercado Meta	
Total Addressable Market (TAM)	18.000.000 (100%)	Total de Habitantes entre 18-55 años	350.000 (100%)	Total de Empleados Gastronómicos Registrados del País
Service Available Market (SAM)	3.437.000 (19.09% del TAM)	Total de Habitantes entre 18-55 años en CABA/GBA	66.815 (19.09% del TAM)	Inferencia sobre el total de habitantes segmentados según criterio demográfico
Serviceable Obtainable Market (SOM)	171.850 (5% del SAM)	Mercado Objetivo	3.341 (5% del SAM)	Mercado Objetivo

Estos datos están basados sobre la base de 350.000 empleados registrados en los diferentes sindicatos gastronómicos y afines. No obstante, dado los recientes datos informados por el INDEC, donde se indica que el rubro gastronómico posee un 51% de empleados no registrados, hemos calculado ajustes y obtenido este nuevo mercado meta sobre el cual se basan nuestras estimaciones económicas y estratégicas:

Distribución Demográfica			Mercado Meta	
Total Addressable Market (TAM)	18.000.000 (100%)	Total de Habitantes entre 18-55 años	729.167	Total de Empleados Gastronómicos Registrados y No Registrados en Argentina.
Service Available Market (SAM)	3.437.000 (19.09% del TAM)	Total de Habitantes entre 18-55 años en CABA/GBA	139.198	Inferencia sobre el total de habitantes segmentados según criterio demográfico.
Serviceable Obtainable Market (SOM)	171.850 (5% del SAM)	Mercado Objetivo	6.960	Mercado Objetivo

5 Plan de Acción

En función de las conclusiones obtenidas en los capítulos 2 y 3 del presente documento, se propone la posición dentro de la matriz *Atractivo de la Industria – Fortaleza del Negocio*. El resultado de ello serán estrategias genéricas propias de esa posición.





		Atractivo de la Industria		
		Alta	Media	Baja
Fortaleza del Negocio	Alta	Crecimiento	Identificar segmentos de crecimiento	Mantener la posición general
		Búsqueda de Predominio	Invertir fuertemente	Buscar flujo de fondos
		Maximizar la Inversión	Mantener la posición en otras partes	Invertir a nivel de mantenimiento
	Media	Evaluar potencial para el liderazgo a través de la segmentación	Identificar segmentos de crecimiento	Eliminar líneas
		Identificar Debilidades	Especializarse	Minimizar la inversión
		fortalecerse	Invertir en forma selectiva	Posicionarse para reestructuración
	Baja	Especializarse	Especializarse	Confiar en la calidad estadista del líder
		Buscar nichos	Buscar nichos	Atacar a los generadores de efectivo de los competidores
		Considerar adquisiciones	Considerar la salida	Salida y abandono oportuno

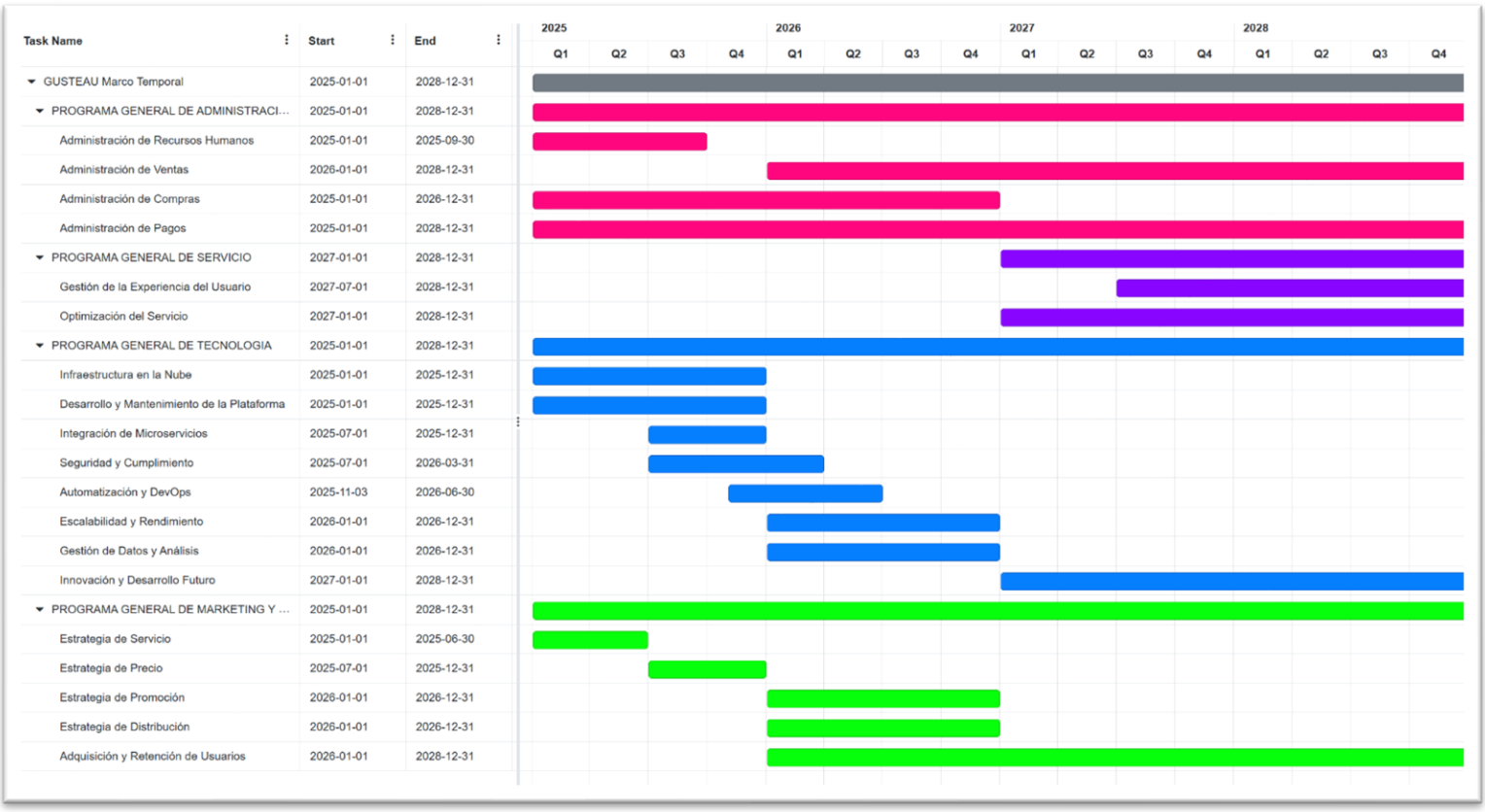
Dado nuestro lugar en la matriz, es esencial identificar los segmentos con una tendencia al crecimiento para poder aprovechar esta tendencia y beneficiarnos de ella. Es crucial que enfoquemos nuestros esfuerzos en especializarnos en los productos que ofreceremos y optimizar nuestros recursos, invirtiendo tiempo en desarrollar el segmento con mayor potencial

5.1 Programas Generales de Acción

Teniendo en cuenta un marco temporal de 3 años, se identifica la necesidad de desarrollar los siguientes planes de acción generales:

- ✓ Programa General de Administración
- ✓ Programa General de Servicio
- ✓ Programa General de Tecnología
- ✓ Programa General de Marketing y Ventas

A fin de facilitar la lectura en el marco temporal, se agrega un diagrama de Gantt con la correspondiente línea del tiempo de cada programa general y sus correspondientes programas específicos.



5.1.1 Estrategia de Administración

PROGRAMA GENERAL DE ADMINISTRACION	
Descripción	Este programa se encargará del manejo y control de los procesos administrativos, incluyendo recursos humanos, ventas, compras, pagos, contabilidad y aspectos legales.
Directivo Responsable	Gerente General
Indicadores Claves para el Control de Gestión	▪ Efectividad en la estimación de costos y horas planificadas respecto a los costos y horas realizadas. ▪ Efectividad en los procedimientos y ventas estimadas respecto a los procedimientos y ventas realizadas.
Ficha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 - Fin: 31/12/2028

5.1.2 Estrategia de Servicio

PROGRAMA GENERAL DE SERVICIO	
Descripción	Este programa se centrará en asegurar la calidad y eficiencia del servicio ofrecido por la plataforma Gusteau, gestionando la experiencia del usuario tanto para chefs como para comensales.
Directivo Responsable	Responsable de Servicios al Cliente
Indicadores Claves para el Control de Gestión	▪ Nivel de satisfacción del cliente (NPS - Net Promoter Score). ▪ Tiempo promedio de respuesta a solicitudes y reservas.
Ficha de Inicio y Fin	Inicio: 01/07/2027 - Fin: 31/12/2028.

5.1.3 Estrategia de Tecnología

PROGRAMA GENERAL DE TECNOLOGIA	
Descripción	Este programa abarca el desarrollo, implementación y mantenimiento de la plataforma tecnológica, asegurando su seguridad, escalabilidad y eficiencia.
Directivo Responsable	Arquitecto Senior.
Indicadores Claves para el Control de Gestión	▪ Tiempo de actividad de la plataforma (uptime). ▪ Número de incidencias técnicas resueltas dentro del tiempo objetivo.
Ficha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 - Fin: 31/12/2028.

5.1.4 Estrategia de Marketing y Ventas

PROGRAMA GENERAL DE MARKETING Y VENTAS	
Descripción	Este programa se enfocará en la promoción de la plataforma, atracción de nuevos usuarios (chefs y comensales) y el aumento de la visibilidad de la marca Gusteau.
Directivo Responsable	Responsable de Marketing y Ventas
Indicadores Claves para el Control de Gestión	▪ Crecimiento de la base de usuarios (tanto chefs como comensales). ▪ Retorno de inversión (ROI) de las campañas de marketing. ▪ Número de alianzas estratégicas formadas. ▪ Incremento en los ingresos por membresías y eventos.
Ficha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 - Fin: 31/12/2028.

5.2 Programas Específicos de Acción

5.2.1 Programa Específico de Administración

1- ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS
2- ADMINISTRACION DE VENTAS
3- ADMINISTRACION DE COMPRAS
4- ADMINISTRACION DE PAGOS

ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS	
Descripción	Reclutamiento, formación y retención de personal clave.
Tareas	▪ Publicar ofertas de empleo ▪ Seleccionar candidatos ▪ Planificar y realizar programas de formación ▪ Implementar programas de retención
Responsable	Gerente General
Equipo de Trabajo	N/A
Indicadores	▪ Tasa de retención de empleados ▪ Número de vacantes cubiertas ▪ Evaluaciones de desempeño
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 Fin: 30/09/2025

ADMINISTRACION DE VENTAS	
Descripción	Gestión de metas de ventas y análisis de rendimiento.
Tareas	▪ Establecer metas de ventas trimestrales ▪ Monitorear rendimiento de ventas ▪ Analizar desviaciones y ajustar estrategias ▪ Implementar planes de incentivos
Responsable	Responsable de Ventas y Marketing
Equipo de Trabajo	Staff externo de Agencia de Marketing Digital
Indicadores	▪ Cumplimiento de metas de ventas ▪ Tasa de conversión de ventas ▪ Satisfacción del cliente
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2026 Fin: 31/12/2028

ADMINISTRACION DE COMPRAS	
Descripción	Optimización del proceso de adquisición y gestión de inventarios.
Tareas	▪ Negociar con proveedores ▪ Monitorear inventarios ▪ Implementar sistema de seguimiento de suministros ▪ Optimizar proceso de compra
Responsable	Gerente General
Equipo de Trabajo	Staff Externo de Servicios Contables
Indicadores	▪ Reducción de costos de adquisición ▪ Tiempos de entrega de suministros ▪ Nivel de inventarios óptimos
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 Fin: 31/12/2026

ADMINISTRACION DE PAGOS	
Descripción	Gestión eficiente de cuentas por pagar y cobrar.
Tareas	▪ Implementar sistema de pagos ▪ Gestionar cuentas por pagar y cobrar ▪ Monitorear flujo de caja ▪ Generar reportes financieros
Responsable	Gerente General
Equipo de Trabajo	Staff Externo de Servicios Contables
Indicadores	▪ Ciclo de cuentas por cobrar ▪ Flujo de caja ▪ Exactitud de reportes financieros
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 Fin: 31/12/2028

5.2.2 Programa Específico de Servicio

1- GESTION DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO
2- OPTIMIZACION DEL SERVICIO

GESTION DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO	
Descripción	Mejorar continuamente la experiencia del usuario en la plataforma.
Tareas	▪ Implementar encuestas de satisfacción ▪ Analizar Feedback ▪ Mejorar procesos basados en Feedback ▪ Capacitar equipo de soporte
Responsable	Responsable de Servicios al Cliente
Equipo de Trabajo	Analista de Servicios al Cliente
Indicadores	▪ NPS (Net Promoter Score) ▪ Tiempo de respuesta al cliente ▪ Tasa de resolución de problemas
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/07/2027 Fin: 31/12/2028

OPTIMIZACION DEL SERVICIO	
Descripción	Asegurar la eficiencia y calidad en los procesos de reserva y gestión de eventos.
Tareas	▪ Revisar y optimizar procesos de reserva ▪ Desarrollar tutoriales y materiales de ayuda ▪ Implementar sistema de seguimiento de problemas
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Senior
Indicadores	▪ Tasa de éxito en reservas ▪ Satisfacción del usuario ▪ Tiempo de resolución de problemas
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2027 Fin: 31/12/2028

5.2.3 Programa Específico de Tecnología

1- DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE LA PLATAFORMA
2- ESCALABILIDAD Y RENDIMIENTO
3- INTEGRACION DE MICROSERVICIOS
4- SEGURIDAD Y CUMPLIMIENTO
5- GESTION DE DATOS Y ANÁLISIS
6- INFRAESTRUCTURA EN LA NUBE
7- AUTOMATIZACION Y DEVOPS
8- INNOVACION Y DESARROLLO FUTURO

DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE LA PLATAFORMA	
Descripción	Desarrollo continuo y mantenimiento de la plataforma tecnológica para asegurar su funcionalidad, seguridad y escalabilidad.
Tareas	▪ Desarrollar nuevas funcionalidades ▪ Realizar mantenimientos periódicos ▪ Implementar medidas de seguridad cibernética ▪ Actualizar la plataforma regularmente
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Tiempo de actividad de la plataforma ▪ Número de incidencias resueltas ▪ Evaluaciones de seguridad
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 Fin: 31/12/2025

ESCALIBILIDAD Y RENDIMIENTO	
Descripción	Asegurar la escalabilidad y el rendimiento óptimo de la plataforma para manejar el crecimiento de usuarios.
Tareas	▪ Optimizar rendimiento de la plataforma ▪ Planificar la capacidad futura ▪ Realizar pruebas de carga y estrés ▪ Ajustar la infraestructura según necesidades
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Capacidad de manejo de usuarios ▪ Rendimiento bajo carga ▪ Tiempo de respuesta del sistema
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2026 Fin: 31/12/2026

INTEGRACION DE MICROSERVICIOS	
Descripción	Implementación de una arquitectura de microservicios para mejorar la flexibilidad y escalabilidad de la plataforma.
Tareas	▪ Desarrollar y desplegar microservicios ▪ Configurar y gestionar contenedores sobre Azure Container Services ▪ Implementar orquestación ▪ Monitorear y gestionar la comunicación entre microservicios
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Senior
Indicadores	▪ Número de microservicios desplegados ▪ Tiempo de despliegue de nuevos servicios ▪ Rendimiento y comunicación entre microservicios
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/07/2025 Fin: 31/12/2025

SEGURIDAD Y CUMPLIMIENTO	
Descripción	Asegurar la seguridad de la plataforma y el cumplimiento de normativas y regulaciones.
Tareas	▪ Implementar medidas de seguridad ▪ Realizar auditorías de seguridad periódicas ▪ Asegurar el cumplimiento de normativas (GDPR, PCI DSS) ▪ Capacitar al personal en seguridad cibernética
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Número de incidentes de seguridad ▪ Cumplimiento de normativas ▪ Evaluaciones de seguridad periódicas
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/07/2025 Fin: 31/03/2026

GESTION DE DATOS Y ANÁLISIS	
Descripción	Gestión y análisis de datos para mejorar la toma de decisiones y personalizar la experiencia del usuario.
Tareas	▪ Implementar sistemas de gestión de datos ▪ Analizar datos de usuario y operativos ▪ Desarrollar modelos de machine learning para recomendaciones ▪ Asegurar la privacidad y seguridad de los datos
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Precisión de modelos de machine learning ▪ Tiempo de procesamiento de datos ▪ Satisfacción del usuario con recomendaciones
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2026 Fin: 31/12/2026

INFRAESTRUCTURA EN LA NUBE	
Descripción	Utilización de servicios en la nube para mejorar la disponibilidad, escalabilidad y flexibilidad de la plataforma.
Tareas	▪ Configurar y gestionar infraestructura en Azure ▪ Implementar servicios de Azure Container Services, Azure Cosmos DB, Azure SQL Database ▪ Asegurar redundancia y recuperación ante desastres ▪ Optimizar costos de operación en la nube
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Disponibilidad de la plataforma ▪ Costos de operación en la nube ▪ Tiempos de recuperación ante fallos
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 Fin: 31/12/2025

AUTOMATIZACION Y DEVOPS	
Descripción	Implementar prácticas de DevOps y automatización para mejorar la eficiencia del desarrollo y despliegue de software.
Tareas	▪ Implementar pipelines de CI/CD con GitHub Actions ▪ Automatizar pruebas y despliegues ▪ Monitorear y optimizar el rendimiento de los pipelines ▪ Fomentar la colaboración entre equipos de desarrollo y operaciones
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Frecuencia de despliegues ▪ Tasa de fallos en despliegues ▪ Tiempo de resolución de incidentes
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 03/11/2025 Fin: 30/06/2026

INNOVACION Y DESARROLLO FUTURO	
Descripción	Fomentar la innovación continua y el desarrollo de nuevas funcionalidades y servicios.
Tareas	▪ Investigar y desarrollar nuevas tecnologías ▪ Implementar prototipos y pruebas piloto ▪ Recoger feedback y ajustar el desarrollo ▪ Planificar y ejecutar roadmaps de productos
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Número de nuevas funcionalidades desarrolladas ▪ Feedback positivo de usuarios ▪ Impacto en la adopción de nuevas tecnologías
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2027 Fin: 31/12/2027

5.2.4 Programa Específico de Marketing y Ventas

1- ESTRATEGIA DE SERVICIO
2- ESTRATEGIA DE PRECIO
3- ESTRATEGIA DE PROMOCION
4- ESTRATEGOA DE DISTRIBUCION
5- ADQUISICION Y RETENCION DE USUARIOS

ESTRATEGIA DE SERVICIO	
Descripción	Se comprende las tareas de desarrollo e implementación de nuevas estrategias de marketing para poder llegar a captar nuevos clientes
Tareas	▪ Investigación de mercado ▪ Análisis de comportamiento de competidores ▪ Análisis de nuevas estrategias ▪ Implementación de nuevas estrategias
Responsable	Responsable de Ventas y Marketing
Equipo de Trabajo	Staff externo de Agencia de Marketing Digital
Indicadores	▪ Visibilidad en redes sociales ▪ Optimización de estrategias
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2025 Fin: 30/06/2025

ESTRATEGIA DE PRECIO	
Descripción	Establecimiento y gestión de la política de precios de membresías y servicios en la plataforma.
Tareas	▪ Análisis de mercado y competencia para fijar precios ▪ Implementación de estrategias de precios dinámicos ▪ Monitoreo continuo y ajuste de precios según demanda ▪ Ofertas y promociones de lanzamiento y temporadas
Responsable	Responsable de Ventas y Marketing
Equipo de Trabajo	Staff externo de Agencia de Marketing Digital
Indicadores	▪ Ingresos por membresías ▪ Tasa de conversión ▪ Satisfacción del cliente en relación precio-calidad
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/07/2025 Fin: 31/12/2025

ESTRATEGIA DE PROMOCION	
Descripción	Aumentar la visibilidad de Gusteau y atraer nuevos usuarios a través de campañas de marketing y promoción.
Tareas	▪ Desarrollo de campañas de marketing digital y tradicional ▪ Colaboraciones con influencers y chefs reconocidos ▪ Participación en ferias y eventos gastronómicos ▪ Programas de incentivos para nuevos usuarios
Responsable	Responsable de Ventas y Marketing
Equipo de Trabajo	Staff externo de Agencia de Marketing Digital
Indicadores	▪ Crecimiento de usuarios ▪ ROI de campañas de marketing ▪ Engagement en redes sociales
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2026 Fin: 31/12/2026

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION	
Descripción	Gestión eficiente de la disponibilidad y accesibilidad del servicio de Gusteau a través de diferentes canales.
Tareas	▪ Optimización de la plataforma para acceso web y móvil ▪ Implementación de un sistema de reservas eficiente ▪ Ampliación de la red de socios y colaboradores
Responsable	Arquitecto Senior
Equipo de Trabajo	Desarrolladores Seniors
Indicadores	▪ Tasa de adopción de la app ▪ Número de reservas realizadas ▪ Evaluación de satisfacción del cliente
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2026 Fin: 31/12/2026

ADQUISICION Y RETENCION DE USUARIOS	
Descripción	Estrategias para atraer y retener usuarios (chefs y comensales).
Tareas	▪ Programas de incentivos para nuevos usuarios ▪ Estrategias de fidelización y programas de lealtad ▪ Personalización de ofertas y promociones ▪ Análisis de datos de usuarios para mejorar la retención
Responsable	Responsable de Ventas y Marketing
Equipo de Trabajo	Staff externo de Agencia de Marketing Digital
Indicadores	▪ Tasa de retención de usuarios ▪ Tasa de adquisición de nuevos usuarios ▪ Satisfacción del cliente
Fecha de Inicio y Fin	Inicio: 01/01/2026 Fin: 31/12/2028

6 Plan de Marketing

6.1 Estrategia de Servicio

6.1.1 Descripción General del Servicio

Gusteau es una plataforma digital que conecta chefs profesionales y amateurs con comensales que buscan experiencias culinarias únicas y personalizadas. La plataforma permite a los chefs crear y gestionar eventos culinarios en sus propios hogares, mientras que los comensales pueden descubrir, reservar y disfrutar de estas experiencias exclusivas. Gusteau ofrece herramientas avanzadas para facilitar la gestión de reservas, la comunicación directa entre chefs y comensales, y la promoción de eventos culinarios.

Gusteau ofrece un servicio de intermediación entre chefs y comensales, proporcionando una plataforma donde los chefs pueden anunciar sus eventos y los comensales pueden reservar y pagar por estas experiencias culinarias. El servicio incluye:

- **Gestión de Reservas:** Sistema de reservas fácil de usar que permite a los comensales reservar eventos y a los chefs gestionar sus calendarios y disponibilidad.
- **Promoción y Marketing:** Herramientas para que los chefs promuevan sus eventos a través de la plataforma, incluyendo la posibilidad de destacar eventos especiales y promociones.
- **Interacción Directa:** Facilita la comunicación entre chefs y comensales para personalizar las experiencias y resolver cualquier duda o requerimiento especial.
- **Calificaciones y Reseñas:** Sistema de calificaciones y reseñas para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos y ayudar a los chefs a mejorar continuamente.

6.1.2 Servicio

Nuestros servicios están diseñados específicamente para chefs profesionales y amateurs que cocinan en la Ciudad de Buenos Aires y en los 24 municipios más importantes de la Provincia de Buenos Aires, como se detalla en el capítulo 4, Segmentación, de este documento. Proporcionamos una plataforma que permite a estos chefs ampliar su alcance y darse a conocer de una manera más personal, destacando la calidad de los platos que ofrecen a sus comensales. Nuestra solución se centra en conectar a los chefs con un público interesado en experiencias culinarias únicas y de alta calidad.

6.1.2.1 Tipo de Servicio

La solución que proponemos se hace en forma de servicio por lo que nos encontramos dentro de la industria de servicio que engloba a todas las empresas que se dediquen a comercializar un bien intangible, nuestros servicios son utilizados a través de nuestro sistema web accediendo a través de una computadora o dispositivo móvil.

Para contratar los servicios de Gusteau, lo chefs deberán realizar el pago de una membresía.

Los usuarios comensales, podrán registrarse de forma gratuita para acceder a las ofertas brindadas por los chefs registrados.

6.1.3 Línea y Mezcla de Servicio

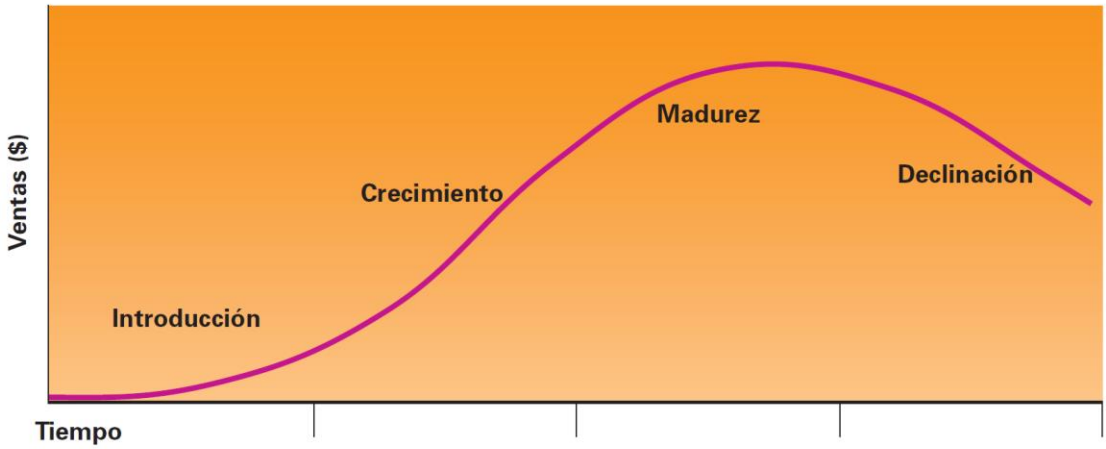
Gusteau, por el momento, ofrece una única línea de servicios, orientada a los Chefs, pero con diferentes niveles de profundidad que nos permite alcanzar a chefs de diferentes preferencias y tipos de servicios que ofrecen.

Ancho de la Mezcla de Productos	
Profundidad de la línea de Servicios	**Línea Chefs**
	Eventos Culinarios Temáticos: Eventos especiales basados en temas específicos como cocina regional, cenas de maridaje, talleres de cocina, etc.
	Experiencias Personalizadas: Menús personalizados para ocasiones especiales como aniversarios, celebraciones familiares o eventos corporativos.
	Clases de Cocina: Sesiones de enseñanza culinaria donde los chefs comparten sus conocimientos y técnicas con los comensales interesados en aprender.
	Servicio de Catering: Opciones de catering para eventos privados, ofreciendo un servicio completo de comidas preparadas por chefs.

6.1.4 Ciclo de Vida

Gusteau es una empresa emergente que se encuentra en instancias de desarrollo. No obstante, el pujante mercado gastronómico requiere una renovación con alternativas como las que ofrecemos, acercando a los chefs a comensales de una forma más personal.

Nos encontramos posicionados en la etapa previa a la introducción, por tener aun nuestra solución en proceso de desarrollo.



Publicidad previa a la introducción; pequeñas cantidades de publicidad cerca de la introducción	Publicidad intensa y relaciones públicas para crear conciencia; promoción de ventas para inducir las pruebas; venta personal para obtener la distribución	Publicidad sólida y relaciones públicas para crear la lealtad a la marca; disminución del uso de promoción de ventas; venta personal para mantener la distribución	La publicidad disminuye un poco, es más persuasiva y de naturaleza de recordatorio; mayor empleo de la promoción de ventas para desarrollar la participación de mercado; venta personal para mantener la distribución	La publicidad y las relaciones públicas disminuyen de forma drástica; la promoción de ventas y la venta personal se mantienen en bajos niveles

El ciclo de vida del servicio de Gusteau incluye las siguientes fases:

- **Introducción:** Introducción de la plataforma al mercado con campañas de marketing y promoción para atraer a los primeros usuarios (chefs y comensales).
- **Crecimiento:** Expansión de la base de usuarios, incorporación de nuevas funcionalidades y mejoras continuas basadas en la retroalimentación de los usuarios.
- **Madurez:** Consolidación de la plataforma con una base sólida de usuarios recurrentes, optimización de procesos y mantenimiento de la calidad del servicio.
- **Declive y Renovación:** Identificación de posibles señales de saturación del mercado o cambio en las preferencias de los usuarios, seguido de la implementación de estrategias de renovación y diversificación de servicios para mantener la relevancia y competitividad de la plataforma.

6.1.5 Marca

6.1.5.1 Descripción General de la Marca

La marca **Gusteau** toma su nombre del personaje Chef Gusteau de la película de Disney **"Ratatouille"**. Inspirada en el lema de Gusteau, **"Cualquiera puede cocinar..."**, nuestra plataforma busca empoderar a todos los chefs, independientemente de su origen o nivel de experiencia, para mostrar y comercializar sus habilidades culinarias. Gusteau representa calidad, exclusividad y autenticidad en experiencias culinarias. Se enfoca en ofrecer un servicio personalizado y de alta calidad, conectando chefs talentosos con comensales que buscan algo más que una simple comida. La marca busca posicionarse como la plataforma líder en el mercado de experiencias gastronómicas únicas y personalizadas.

6.1.5.2 Logotipo

El logotipo de Gusteau es una representación visual de la sofisticación y el arte culinario. El diseño presenta un gorro de chef estilizado en líneas curvas y elegantes, simbolizando la creatividad y el profesionalismo en la cocina. Debajo del gorro, la palabra "Gusteau" está escrita en una tipografía manuscrita fluida y moderna, que refleja la accesibilidad y la calidez de la marca. Este logotipo captura la esencia de la pasión por la cocina y el deseo de compartir experiencias culinarias únicas.

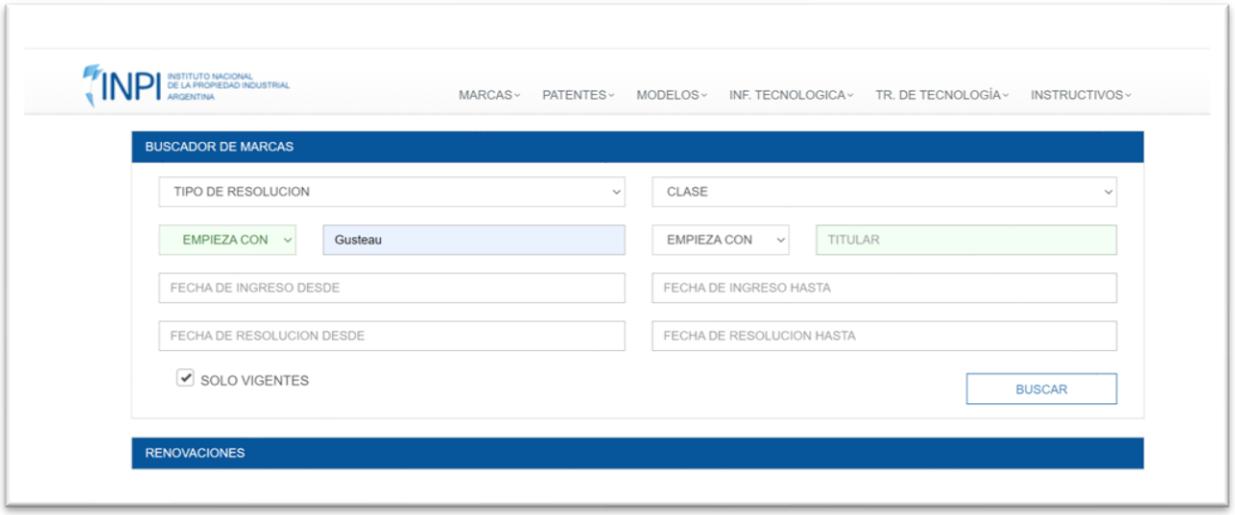


Colores correspondientes para los distintos soportes:

- CMYK: 43%, 43%, 0%, 69%
- HEX: #2d2d4f
- Pantone: 2767 C

6.1.5.3 Registración de la Marca

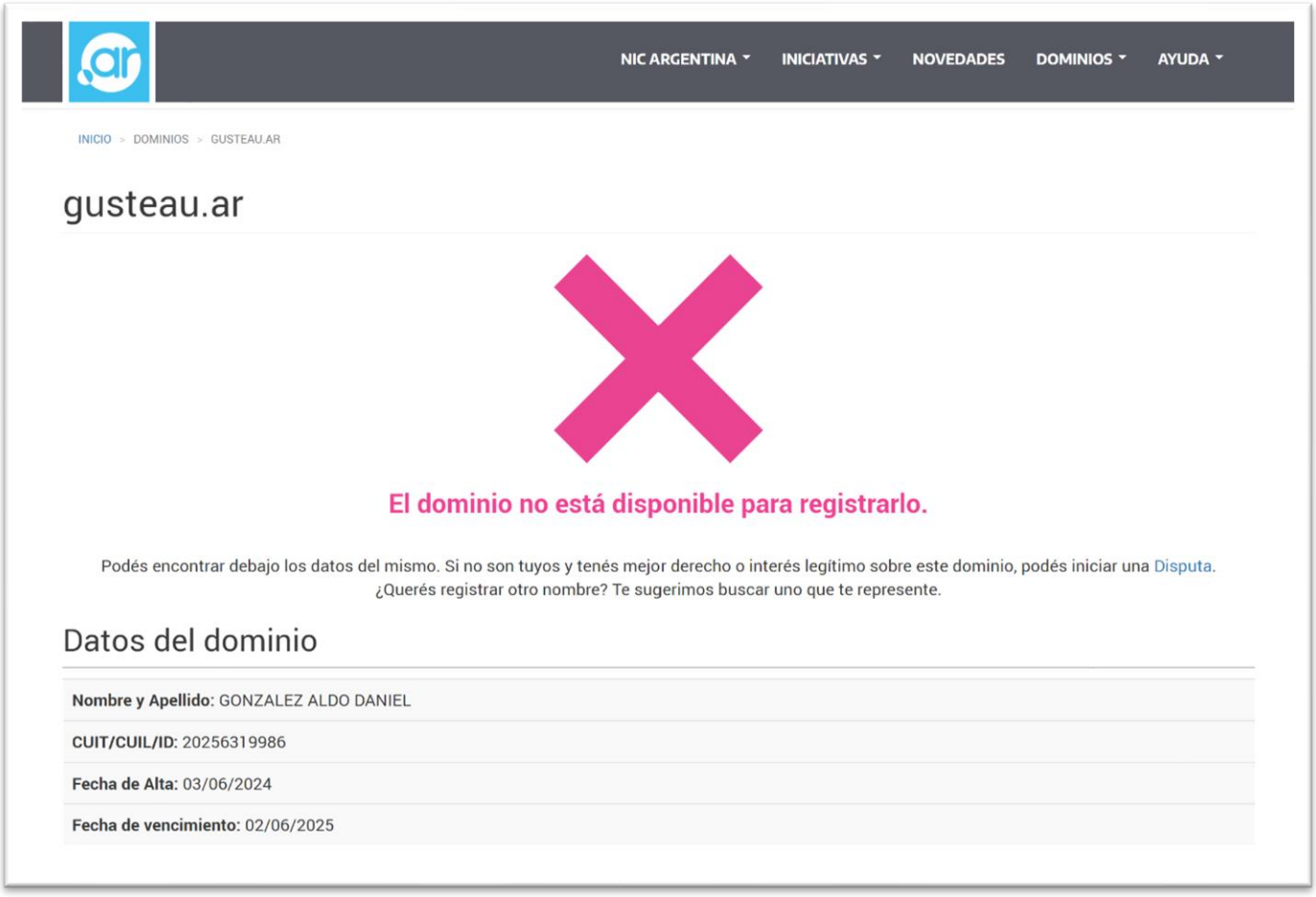
En cuanto a la registración de **GUSTEAU,** el nombre se encuentra disponible en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), organismo encargado de proteger todos los derechos de la propiedad industrial en Argentina. Por esta razón se puede iniciar el trámite de solicitud de registración para proteger la marca.



6.1.5.4 Registración de la Marca Electrónica

Como toda plataforma electrónica, la marca electrónica esta representada por el dominio que utilizará la solución a lo largo de todos sus componentes, certificados, etc.

Hemos registrado el dominio gusteau.ar en NIC.AR, el organismo que regula los dominios en Argentina, asegurando la presencia en línea y la protección de la identidad digital de Gusteau.



6.2 Estrategia de Precio

El precio significa una cosa para el consumidor y algo diferente para el vendedor. Para el primero es el costo de algo. Para el segundo, el precio representa ingresos, la principal fuente de utilidades. En el sentido más amplio, el precio asigna los recursos en una economía de libre mercado. Con tantas formas de ver el precio, la tarea de la fijación de precios es un desafío que abordaremos en los siguientes apartados del presente capitulo.

6.2.1 Análisis de Precios

6.2.1.1 Costos Fijos

Los costos fijos de Gusteau incluyen aquellos gastos que no varían con el volumen de servicios ofrecidos y que son necesarios para mantener la operación de la plataforma. Estos costos son:

- **Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:** Gastos asociados al desarrollo inicial, actualizaciones, y mantenimiento continuo de la plataforma.
- **Infraestructura de Nube.** Si bien la solución esta alojada en la nube, la cual permite manejar los costos de forma variable, existe un costo fijo por la infraestructura mínima que requiere la solución para poder funcionar.
- **Salarios y Beneficios del Personal:** Sueldos del equipo de desarrollo, marketing, atención al cliente, y administración.
- **Marketing y Publicidad:** Inversiones en campañas de marketing para atraer nuevos usuarios y retener a los existentes.
- **Alquiler y Servicios Públicos:** Costos asociados al espacio físico de oficinas y servicios básicos, como son luz, gas, agua e internet.
- **Licencias y Registraciones:** Costos legales y de registración de la marca y el dominio.

6.2.1.2 Costos Variables

Los costos variables son aquellos que fluctúan con el volumen de actividad en la plataforma. Estos incluyen:

- **Comisiones de Pago:** Tarifas cobradas por los proveedores de servicios de pago (por ejemplo, MercadoPago, Paypal, Visa Gateway).
- **Costos de Soporte y Atención al Cliente:** Gastos relacionados con el soporte a usuarios en función de la cantidad de interacciones. (Llamadas a la API de chatbot)
- **Gastos de Infraestructura Escalable:** Costos de servicios en la nube que varían según el tráfico y el uso de la plataforma.

6.2.2 Análisis Precio Competencia

Gusteau compite con varias plataformas que ofrecen servicios similares, como EatWith, TheFork y TimeLeft, aunque con baja e incluso nula presencia en algunos casos en Argentina. Un análisis detallado de los precios de la competencia revela:

- **EatWith:** Cobra una comisión por cada reserva realizada, además de una tarifa de membresía para los chefs.
- **TheFork:** Utiliza un modelo de suscripción mensual para los restaurantes y comisiones por reservas.
- **TimeLeft:** Ofrece una membresía mensual para los usuarios y una comisión por cada evento reservado.

El análisis de estos competidores sugiere que el mercado está dispuesto a pagar tanto tarifas de membresía como comisiones por transacciones, lo cual influirá en la estrategia de precios de Gusteau.

6.2.3 Análisis Sensibilidad del Cliente

6.2.3.1 Efecto Precio de Referencia

Los chefs y comensales tienen una percepción de precios basada en sus experiencias previas con servicios similares. Gusteau debe posicionar su precio en un rango competitivo para atraer a ambos segmentos sin sacrificar la percepción de valor.

6.2.3.2 Efecto de Calidad-Precio

La relación calidad-precio es crucial. Los chefs esperan que la membresía que pagan se traduzca en beneficios tangibles como mayores reservas y promoción efectiva. Finalmente, los comensales buscarán experiencias de alta calidad a precios razonables.

6.2.3.3 Efectos de Sustitutos Percibidos

Los efectos de sustitutos percibidos se refieren a la influencia que tienen los productos o servicios alternativos en la percepción del valor y el precio de un servicio específico. Para Gusteau, esto implica analizar cómo las alternativas disponibles en el mercado afectan la decisión de los chefs y comensales de utilizar nuestra plataforma en lugar de otras opciones.

Sustitutos Percibidos:

- **Restaurantes y Servicios de Catering:**
  - **Comparación Directa:** Los chefs y comensales pueden comparar la experiencia y los costos de organizar eventos privados en sus hogares con los de asistir a restaurantes o contratar servicios de catering.

- **Ventaja Competitiva:** Gusteau debe destacar las ventajas exclusivas de su servicio, como la personalización, la autenticidad de las experiencias culinarias y la conexión directa entre chefs y comensales.

- **Clases de Cocina Online y Delivery de Comida:**
  - **Substitutos Indirectos:** Las clases de cocina en línea y los servicios de entrega de comida también son alternativas que los usuarios pueden considerar.
  - **Diferenciación por Valor:** Es esencial comunicar que Gusteau ofrece una experiencia culinaria completa y personalizada que va más allá de lo que estos sustitutos pueden proporcionar.

Estrategias para Mitigar los Efectos de Sustitutos Percibidos

- **Añadir Valor Único:**
  - **Características Exclusivas:** Ofrecer herramientas avanzadas de promoción, análisis de rendimiento y soporte dedicado que no están disponibles en otras plataformas.
  - **Eventos Especiales y Promociones:** Organizar eventos exclusivos y ofrecer promociones que destaquen la exclusividad de Gusteau.
- **Precios Competitivos:**
  - **Descuentos Iniciales:** Atraer nuevos chefs con descuentos en los primeros meses de membresía para fomentar la prueba del servicio.
- **Comunicación Efectiva:**
  - **Marketing Focalizado:** Destacar en las campañas de marketing los beneficios únicos y el valor añadido de Gusteau frente a los sustitutos percibidos.
  - **Testimonios y Reseñas:** Utilizar testimonios y reseñas de usuarios satisfechos para construir confianza y mostrar la calidad del servicio.
- **Mejora Continua:**
  - **Feedback y Ajustes:** Recoger continuamente feedback de los usuarios y ajustar las características y precios del servicio para mantener la competitividad y relevancia en el mercado.

6.2.3.4 Efecto de Beneficio Final

El beneficio final para los chefs es el acceso a una plataforma que les permite aumentar sus ingresos y visibilidad. Para los comensales, el beneficio es la posibilidad de acceder a experiencias culinarias exclusivas y personalizadas. La estrategia de precios debe reflejar estos beneficios para justificar el costo.

6.2.4 Estrategia de Precio

La estrategia de precios de Gusteau se basa en un modelo de membresía para chefs y un acceso gratuito para comensales. Los puntos clave incluyen:

- **Membresía para Chefs:** Una tarifa mensual o anual que proporciona acceso completo a la plataforma, herramientas de promoción, gestión de reservas y soporte.
- **Promociones Iniciales:** Descuentos en las tarifas de membresía durante los primeros meses para atraer nuevos chefs.

Durante la etapa de Introducción/Lanzamiento y Crecimiento, se adoptará una estrategia de Precios **Orientada a las Ventas**, con el fin de acelerar ingresos y cantidad de clientes en nuestra plataforma. Hacia la finalización de la etapa de Crecimiento, cuando se este ingresando en la etapa de Madurez, la estrategia de precios estará **Orientada a las Utilidades,** con el objetivo de maximizar las utilidades y el retorno de inversión.

6.2.5 Lista de Precio

SERVICIO	Suscripción Mensual (USD)	Suscripción Anual (USD)
Membresía para Chefs	25.00	250.00

Optar por una tarifa fija de membresía sin comisiones por reserva simplifica la estructura de costos y atrae a más chefs al ofrecerles previsibilidad y control sobre sus gastos. Este enfoque también refuerza la propuesta de valor de Gusteau, destacando su compromiso con el crecimiento y el éxito de los chefs, mientras se enfoca en brindar un servicio de alta calidad a los comensales.

6.2.6 Conclusión

La estrategia de precio de Gusteau está diseñada para maximizar el valor percibido por los chefs y comensales, al mismo tiempo que asegura la viabilidad financiera y competitividad

de la plataforma. A través de un análisis detallado de los costos fijos y variables, se establece una tarifa de membresía mensual de 25 USD para los chefs, eliminando las comisiones por reserva para ofrecer previsibilidad y control sobre los gastos.

Este enfoque simplificado no solo facilita la atracción de nuevos chefs al reducir barreras económicas, sino que también destaca el compromiso de Gusteau con el crecimiento y éxito de sus usuarios. Al analizar la competencia y la sensibilidad del cliente, se confirma que la propuesta de Gusteau es competitiva y atractiva, enfocándose en la calidad y exclusividad del servicio.

Además, la implementación de estrategias para mitigar los efectos de sustitutos percibidos y aprovechar el efecto de calidad-precio refuerza la posición de Gusteau en el mercado. La estructura de precios clara y accesible, combinada con promociones iniciales y un enfoque en la mejora continua, asegura que Gusteau no solo atraiga a chefs talentosos, sino que también retenga a usuarios satisfechos a largo plazo.

En resumen, la estrategia de precio de Gusteau es integral y está bien fundamentada, apoyada por un análisis riguroso y una comprensión profunda de las necesidades y expectativas de los usuarios, asegurando así el éxito y la sostenibilidad de la plataforma en un mercado competitivo.

6.3 Estrategia de Promoción

6.3.1 Mix de Promoción

La promoción es un componente clave para el éxito de Gusteau, ya que permite aumentar la visibilidad y atraer tanto a chefs como a comensales a la plataforma. Un mix de promoción efectivo combina diversas herramientas y técnicas para comunicar los beneficios del servicio y fomentar su adopción. En esta sección, se detallarán las estrategias específicas de publicidad, redes sociales, promociones de ventas, relaciones públicas y el modelo AIDA, cada una diseñada para maximizar el alcance y la eficacia de nuestros esfuerzos de marketing.

6.3.1.1 Publicidad

6.3.1.1.1 Publicidad Online

6.3.1.1.1.1 Sitio Web

El sitio web de Gusteau será el eje central de nuestra estrategia de publicidad online. Estará optimizado para SEO para atraer tráfico orgánico y contendrá información detallada sobre la

plataforma, testimonios de usuarios, y un blog con contenido relevante para chefs y comensales. También incluirá una sección de registro fácil de usar para nuevos usuarios.

6.3.1.1.1.2 Publicidad en Sitios

Gusteau utilizará anuncios en Google Ads y Facebook Ads para dirigir tráfico a nuestro sitio web. Estos anuncios estarán segmentados para llegar a chefs y comensales potenciales basados en su comportamiento en línea y datos demográficos. También se explorarán colaboraciones con blogs y sitios web de gastronomía para anuncios patrocinados.

6.3.1.2 Redes Sociales

Las redes sociales serán funda mentales en nuestra estrategia de promoción. Gusteau tendrá presencia activa en plataformas como Instagram, Facebook, y Twitter para compartir contenido atractivo y relevante, incluyendo:

- **Historias de éxito de chefs**: Mostrar cómo Gusteau ha ayudado a chefs a crecer su negocio.
- **Promociones y eventos especiales**: Anunciar descuentos y eventos exclusivos.
- **Contenido generado por usuarios**: Incentivar a los usuarios a compartir sus experiencias utilizando hashtags específicos de Gusteau.

6.3.1.3 Promoción de Ventas

6.3.1.3.1 Descuentos Iniciales

Durante los primeros tres meses de lanzamiento de la plataforma, la membresía será sin cargo para los chefs. Esto permitirá a los chefs probar la plataforma y experimentar sus beneficios sin ningún compromiso financiero inicial.

6.3.1.3.2 Sistema de Referidos

Implementaremos un programa de referidos donde cada chef que traiga a otro chef como referido ganará un mes de membresía sin cargo. Este sistema incentivará a los usuarios actuales a promocionar la plataforma entre sus colegas.

6.3.1.3.3 Ventas Personales

Se realizarán campañas de ventas personalizadas dirigidas a chefs y escuelas de cocina. Representantes de ventas contactarán directamente a estos potenciales usuarios para explicarles los beneficios de unirse a Gusteau y ofrecerles demostraciones personalizadas de la plataforma.

6.3.1.4 Relaciones Públicas

Gusteau trabajará en establecer relaciones públicas sólidas a través de:

- **Notas de prensa**: Enviar comunicados de prensa a medios de comunicación relevantes sobre el lanzamiento de la plataforma y eventos importantes.
- **Colaboraciones con Influencers**: Colaborar con influencers del mundo gastronómico para ampliar el alcance y la credibilidad de la plataforma.
- **Participación en Eventos y Ferias**: Participar en ferias de gastronomía y eventos de la industria para promocionar la plataforma y conectar directamente con chefs y comensales.

6.3.1.5 Modelo A.I.D.A.

Utilizaremos el modelo AIDA, que delinea el proceso para alcanzar las metas promocionales según las etapas de participación del consumidor con el mensaje promocional; el acrónimo significa Atención, Interés, Deseo y Acción.

Etapa/Actividad	Atención	Interés	Deseo	Acción
Publicidad	Publicidad en redes sociales (Instagram, Facebook)	Artículos en blogs gastronómicos	Testimonios y casos de éxito de chefs	Anuncios con llamados a la acción claros y directos **("Regístrate ahora")**
	Publicidad en Google Ads	Publicidad en medios especializados	Videos promocionales mostrando beneficios	N/A
	Anuncios patrocinados en sitios web gastronómicos	N/A	N/A	N/A

Etapa/Actividad	Atención	Interés	Deseo	Acción
Promoción de Ventas	Ofertas especiales de lanzamiento	Descuentos en membresías para nuevos usuarios	Programas de referidos	Descuentos adicionales por tiempo limitado
	Publicidad de eventos exclusivos	N/A	N/A	N/A
Ventas Personales	Contacto directo con escuelas de cocina	Presentaciones y demostraciones personalizadas	Reuniones uno a uno para explicar beneficios	Seguimiento para cerrar la venta
	Presentaciones en eventos gastronómicos	N/A	N/A	N/A
Relaciones Públicas	Comunicados de prensa	Artículos en revistas especializadas	Colaboraciones con influencers gastronómicos	Participación en eventos y ferias del sector
	Publicidad de eventos y ferias del sector	Entrevistas y apariciones en medios	N/A	N/A

- **ATENCION**

Para captar la atención de chefs y comensales, Gusteau utilizará una combinación de publicidad en redes sociales, anuncios en Google Ads y publicidad en sitios web especializados. Además, se lanzarán ofertas especiales de lanzamiento y se realizarán contactos directos con escuelas de cocina y presentaciones en eventos gastronómicos. Los comunicados de prensa y la publicidad de eventos y ferias del sector también ayudarán a atraer la atención del público objetivo.

- **INTERES**

Para generar interés, Gusteau publicará artículos en blogs gastronómicos, proporcionará descuentos en membresías para nuevos usuarios, y realizará presentaciones y demostraciones personalizadas. Las entrevistas y apariciones en medios especializados también ayudarán a mantener el interés en la plataforma.

- **DESEO**

Para despertar el deseo de utilizar Gusteau, se compartirán testimonios y casos de éxito de chefs, videos promocionales mostrando beneficios, y se implementarán programas de referidos. Las reuniones uno a uno y las colaboraciones con influencers gastronómicos también serán clave para crear una preferencia por la plataforma.

- **ACCION**

Para motivar la acción, Gusteau utilizará anuncios con llamados a la acción claros y directos, como "Regístrate ahora". Además, se ofrecerán descuentos adicionales por tiempo limitado y se realizará un seguimiento para cerrar la venta. La participación en eventos y ferias del sector también incentivará la acción inmediata.

6.3.2 Conclusión

La estrategia de promoción de Gusteau está diseñada para maximizar la visibilidad y el atractivo de la plataforma tanto para chefs como para comensales. Utilizando una combinación de publicidad online, redes sociales, promociones de ventas, relaciones públicas y el modelo AIDA, Gusteau busca establecerse como la plataforma líder en experiencias culinarias únicas y personalizadas.

6.4 Estrategia de Plaza (Distribución)

6.4.1 Canales

Los canales de distribución son las vías a través de las cuales los productos y servicios se desplazan desde el productor hasta el consumidor final. En el caso de Gusteau, la plataforma digital actúa como el principal canal de distribución, permitiendo a chefs y comensales conectarse directamente. La estrategia de distribución se centra en asegurar que tanto chefs como comensales puedan acceder fácilmente a la plataforma y utilizar sus servicios de manera eficiente.

6.4.2 Función de Canales

Los canales de distribución de Gusteau cumplen varias funciones esenciales para asegurar una experiencia óptima tanto para chefs como para comensales:

- **Facilitación del Acceso**: La plataforma digital de Gusteau es accesible a través de dispositivos móviles y computadoras, lo que permite a los usuarios conectarse desde cualquier lugar y en cualquier momento.

- **Promoción y Comunicación**: A través de la plataforma, se promueven los eventos culinarios y se facilita la comunicación entre chefs y comensales. Esto incluye notificaciones sobre nuevas ofertas, promociones especiales y recordatorios de eventos.
- **Transacción**: La plataforma maneja las transacciones económicas, permitiendo a los chefs realizar el pago de su membresía de manera segura y eficiente.
- **Logística de Información**: La plataforma también gestiona la logística de la información, asegurando que tanto chefs como comensales tengan acceso a detalles relevantes sobre las reservas, menús, y eventos.

6.4.3 Cuarto Canal

El cuarto canal de distribución se refiere a la integración de tecnologías y servicios adicionales que complementan el canal principal. Para Gusteau, esto incluye:

- **Integración con Redes Sociales**: La plataforma se integra con redes sociales como Instagram y Facebook para promover eventos y atraer a nuevos usuarios.
- **Colaboraciones con Influencers y Bloggers**: Colaboraciones con figuras influyentes en el ámbito gastronómico para aumentar la visibilidad de la plataforma y atraer a más chefs y comensales.
- **Asociaciones con Escuelas de Cocina**: Establecimiento de asociaciones con escuelas de cocina para atraer a chefs emergentes y ofrecerles una plataforma para iniciar sus carreras profesionales.
- **Aplicaciones de Mensajería**: Integración con aplicaciones de mensajería como WhatsApp para facilitar la comunicación rápida y efectiva entre chefs y comensales.

6.4.4 Logística

La logística en Gusteau se centra en asegurar que todos los componentes del servicio funcionen de manera eficiente y coordinada. Esto incluye:

- **Gestión de la Plataforma Digital**: Asegurar que la plataforma esté siempre disponible, segura y funcional. Esto incluye la gestión de los servicios cloud, mantenimiento de aplicaciones y actualizaciones constantes, tanto evolutivas como correctivas.
- **Procesamiento de Pagos**: Implementación de un sistema de pagos seguro y eficiente que permita a los chefs realizar el pago de sus membresías sin inconvenientes.

- **Soporte Técnico y Atención al Cliente**: Provisión de soporte técnico y atención al cliente para resolver cualquier inconveniente que puedan tener los usuarios. Esto incluye un sistema de ayuda en línea, chatbots, y soporte telefónico.
- **Manejo de Información y Datos**: Gestión segura de la información y datos de los usuarios, asegurando la privacidad y protección de los mismos. Esto incluye el cumplimiento de regulaciones y normativas sobre protección de datos.

6.4.5 Conclusión

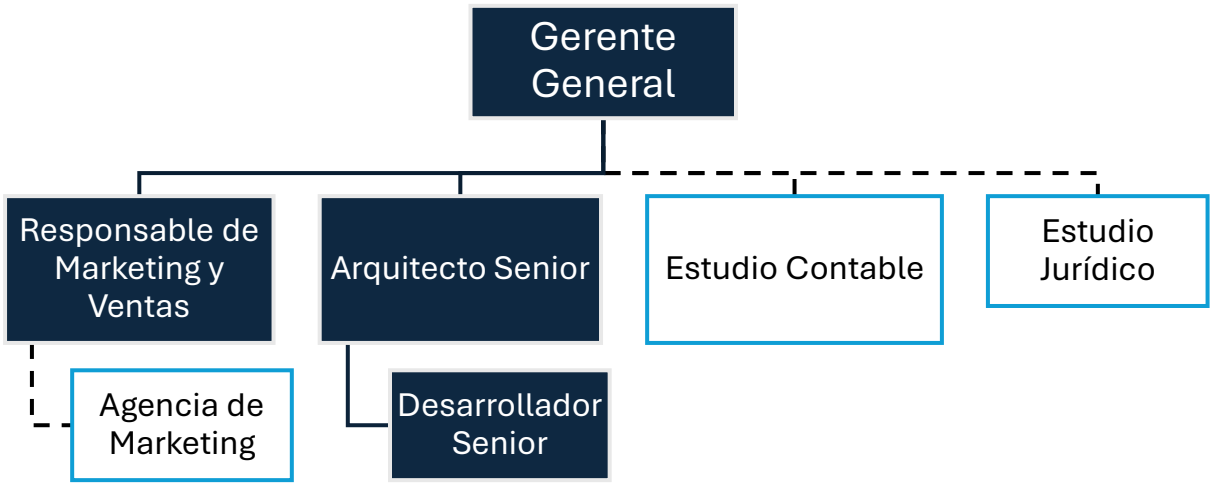
La estrategia de plaza de Gusteau está diseñada para maximizar la accesibilidad, eficiencia y satisfacción del usuario, asegurando que tanto chefs como comensales tengan una experiencia fluida y agradable al utilizar la plataforma.

7 Organización Requerida

7.1 Estructura

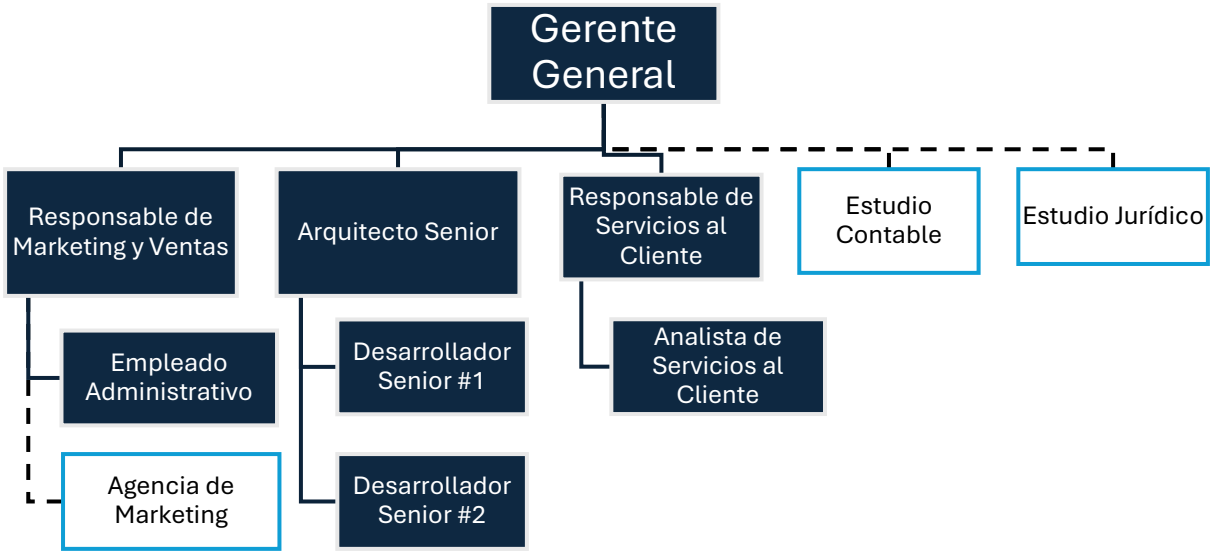
La estructura organizacional de Gusteau se ha diseñado para garantizar una operación efectiva, facilitando la comunicación y la colaboración entre los diferentes roles. Por tratarse de un startup, las únicas áreas existentes en el inicio serán, un área de Marketing y Ventas, y un Área de Tecnología. Con la visión de duplicar la organización en 2 años, agregando un Área de Servicios al Cliente, un empleado administrativo y sumando un segundo Desarrollador Senior a la organización.

7.1.1 Organigrama Inicial



Estudio Contable, Agencia de Marketing y Estudio Jurídico, son empresas que brindan servicios a la organización

7.1.2 Organigrama Final



Estudio Contable, Agencia de Marketing y Estudio Jurídico, son empresas que brindan servicios a la organización

7.2 Cultura

La cultura organizacional de Gusteau se basa en la innovación, la excelencia en el servicio y la colaboración. Fomentamos un ambiente donde los equipos de trabajo se sientan valorados y motivados para contribuir con sus ideas y habilidades. La transparencia, la ética y el compromiso con la calidad son valores fundamentales que guían nuestras acciones y decisiones.

7.3 Liderazgo

El liderazgo en Gusteau se caracteriza por ser participativo y orientado al desarrollo del talento. Los líderes de cada departamento tienen la responsabilidad de inspirar, guiar y apoyar a sus equipos, promoviendo una comunicación abierta y efectiva. La toma de decisiones se basa en la colaboración y el consenso, asegurando que todas las voces sean escuchadas y consideradas.

7.4 Proceso de Toma de Decisiones

El proceso de toma de decisiones en Gusteau sigue un enfoque estructurado y colaborativo:

1. **Identificación del Problema u Oportunidad**: Reconocer y definir claramente el problema o la oportunidad.
2. **Recopilación de Información**: Obtener datos e información relevante para comprender el contexto y las posibles soluciones.
3. **Análisis de Opciones**: Evaluar diferentes opciones considerando sus pros y contras.
4. **Consulta y Colaboración**: Involucrar a los equipos y partes interesadas pertinentes para obtener diferentes perspectivas.
5. **Decisión**: Tomar una decisión informada basada en el análisis y la consulta.
6. **Implementación**: Poner en marcha la decisión tomada.
7. **Evaluación**: Revisar los resultados y el impacto de la decisión para aprender y mejorar futuros procesos.

7.5 Tratamiento de Conflictos

El tratamiento de conflictos en Gusteau se aborda de manera constructiva y respetuosa:

1. **Detección Temprana**: Identificar los conflictos en sus primeras etapas.
2. **Comunicación Abierta**: Fomentar una comunicación clara y honesta entre las partes involucradas.
3. **Mediación**: Utilizar mediadores internos para facilitar la resolución del conflicto.
4. **Soluciones Colaborativas**: Buscar soluciones que beneficien a todas las partes involucradas.
5. **Seguimiento**: Monitorear el progreso de la resolución y hacer ajustes si es necesario.

7.6 Análisis de Puestos

El análisis de puestos en Gusteau se realiza para definir claramente las responsabilidades y requisitos de cada posición dentro de la organización.

7.6.1 Gerencia General

7.6.1.1 Gerente General

Puesto	**Gerente General**
Descripción	El gerente general de la organización se encargará de controlar, dirigir, administrar y coordinar, todas las actividades que señalan la misión y la visión de la empresa.
Tareas	• Revisión y control de los planes generales de Administración • Revisión y control de los planes generales de Tecnología • Revisión y control de los planes generales de Marketing y ventas • Revisión y control de los planes generales de Comercial • Corrección y cambios en las estrategias • Facilitación y ayuda a los gerentes de los demás departamentos/equipos
Perfil	• Nivel de educación: Universitario - Posgrado • Orientación deseada: Lic. en Administración de Empresas o carrera afín. • Habilidades requeridas: Liderazgo, Empatía, Negociación, Comunicación, Oratoria. • Sexo: Indistinto • Edad: 30 a 50 años • Experiencia: Al menos 5 años de experiencia en puestos de liderazgo. Debe tener conocimientos de coaching y administración de empresas.
Remuneración Bruta Mensual	$ 3.000.000

7.6.2 Gerencia de Marketing y Ventas

7.6.2.1 Responsable de Marketing y Ventas

Puesto	**Responsable de Marketing y Ventas**
Descripción	Se encarga de la supervisión y control de la correcta ejecución de los planes específicos de marketing y ventas que buscan lograr la captación de los potenciales clientes y mejorar los ingresos y posicionamiento de mercado.
Tareas	• Desarrollar planes de marketing. • Coordinar el equipo de ventas. • Analizar el mercado y la competencia. • Gestionar campañas publicitarias.
Perfil	• Nivel de educación: Universitario en Marketing, Administración de Empresas o afines • Habilidades requeridas: Liderazgo, Estrategias de marketing, Análisis de mercado • Sexo: Indistinto • Edad: 35 a 50 años • Experiencia: 10 a 15 años
Remuneración Bruta Mensual	$ 2.000.000

7.6.3 Gerencia de Servicios

7.6.3.1 Responsable de Servicios al Cliente

Puesto	**Gerente de Servicios**
Descripción	Responsable de asegurar la calidad del servicio ofrecido por la empresa.
Tareas	• Supervisar la Correcta ejecución de los planes específicos de Servicios. • Supervisar el equipo de experiencia de usuarios y soporte. • Desarrollar políticas de servicio al cliente. • Evaluar y mejorar procesos de servicio. • Gestionar la retroalimentación de clientes.
Perfil	• Nivel de educación: Universitario en Administración de Empresas, Ingeniería o afines • Habilidades requeridas: Liderazgo, Orientación al cliente, Mejora continua • Sexo: Indistinto • Edad: 35 a 50 años • Experiencia: 10 a 15 años
Remuneración Bruta Mensual	$ 1.200.000

7.6.3.2 Analista de Atención al Cliente

Puesto	**Analista de Atención al Cliente**
Descripción	Encargado de la experiencia y satisfacción de los usuarios.
Tareas	• Realizar encuestas de satisfacción. • Gestionar quejas y sugerencias. • Proveer Feedback para mejorar la interfaz y usabilidad de la plataforma. • Desarrollar programas de fidelización.
Perfil	• Nivel de educación: Universitario en Diseño de Interacción, Comunicación o afines • Habilidades requeridas: Empatía, Análisis de datos, Creatividad • Sexo: Indistinto • Edad: 25 a 40 años • Experiencia: 3 a 8 años
Remuneración Bruta Mensual	$ 700.000

7.6.4 Area de Tecnología

7.6.4.1 Arquitecto Senior

Puesto	**Arquitecto Senior**
Descripción	Responsable de la infraestructura tecnológica y el desarrollo de la plataforma.
Tareas	• Supervisar la Correcta ejecución de los planes específicos de Tecnología. • Supervisar el equipo de desarrollo e infraestructura. • Desarrollar y mantener la estrategia tecnológica. • Asegurar la seguridad de la información. • Evaluar nuevas tecnologías.
Perfil	• Nivel de educación: Universitario en Ingeniería en Sistemas, Informática o afines • Habilidades requeridas: Liderazgo, Innovación, Gestión de proyectos • Sexo: Indistinto • Edad: 35 a 50 años • Experiencia: 10 a 15 años
Remuneración Bruta Mensual	$ 1.800.000

7.6.4.2 Desarrollador Senior

Puesto	**Desarrollador Senior**
Descripción	Encargado del desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
Tareas	• Programar nuevas funcionalidades. • Realizar mantenimiento de código. • Colaborar en el diseño de la arquitectura de software. • Testear y depurar el software.
Perfil	• Nivel de educación: Universitario en Ingeniería en Sistemas, Informática o afines • Habilidades requeridas: Programación, Resolución de problemas, Trabajo en equipo. • Sexo: Indistinto • Edad: 25 a 40 años • Experiencia: 3 a 8 años
Remuneración Bruta Mensual	$ 1.300.000

10 Aspectos Descriptivos de la Solución Tecnológica

10.1 Descripción Reducida del Negocio

Gusteau es una plataforma digital diseñada para conectar a chefs profesionales y amateurs que cocinan en sus casas con comensales interesados en disfrutar de experiencias gastronómicas únicas y personalizadas. La plataforma permite a los comensales reservar comidas en la casa de un chef, ofreciendo una alternativa exclusiva y personalizada a los restaurantes tradicionales. Los chefs pueden gestionar sus reservas, personalizar menús y ofrecer una experiencia culinaria inolvidable en un ambiente íntimo y acogedor.

La necesidad central que Gusteau aborda es la demanda creciente de experiencias culinarias personalizadas y auténticas. En un mundo donde la comida no solo es una necesidad, sino también una forma de entretenimiento y conexión social, los comensales buscan alternativas que les ofrezcan más que una simple comida. Quieren historias, autenticidad y un toque personal que los restaurantes tradicionales a menudo no pueden proporcionar.

10.2 Análisis de Beneficios

10.2.1 Beneficios para los Comensales

- ✓ Experiencias Únicas: Disfrutar de comidas personalizadas y exclusivas en un ambiente íntimo.
- ✓ Conexión Personal: Conocer a chefs apasionados y escuchar las historias detrás de cada plato.
- ✓ Conveniencia: Facilidad de búsqueda y reserva a través de una plataforma intuitiva.

10.2.2 Beneficios para los Chefs

- ✓ Generación de Ingresos: Monetizar sus habilidades culinarias sin necesidad de un restaurante propio.
- ✓ Flexibilidad: Control total sobre horarios, menús y disponibilidad.
- ✓ Visibilidad y Marketing: Acceso a una audiencia más amplia y herramientas de promoción proporcionadas por la plataforma.

10.3 Fundamentos de La solución Tecnológica

10.3.1 Propósito

El propósito de la solución tecnológica para Gusteau es crear una plataforma digital que facilite la conexión entre chefs profesionales y amateurs con comensales interesados en experiencias gastronómicas únicas y personalizadas. La plataforma está diseñada para

proporcionar un entorno seguro, intuitivo y eficiente donde los usuarios puedan explorar, reservar y disfrutar de comidas exclusivas en los hogares de los chefs, promoviendo así la cultura culinaria y la economía colaborativa.

10.3.2 Objetivos

- ✓ **Facilitar la Conexión Entre Chefs y Comensales:**
  - Crear una plataforma que permita a los chefs listar sus servicios y a los comensales encontrar y reservar experiencias culinarias fácilmente.

- ✓ **Garantizar la Calidad y Seguridad de las Experiencias:**
  - Implementar procesos rigurosos de selección y verificación de chefs para asegurar la calidad y seguridad de las experiencias ofrecidas.

- ✓ **Ofrecer Personalización y Flexibilidad:**
  - Proporcionar herramientas que permitan a los comensales personalizar sus experiencias según sus preferencias y necesidades dietéticas.

- ✓ **Optimizar la Gestión de Reservas:**
  - Desarrollar un sistema de gestión de reservas eficiente que facilite la organización y coordinación de las experiencias gastronómicas.

10.3.3 Limitaciones de la Solución

- **Backup/Restore Integrado:** La solución no cuenta con un componente integrado de Backup/Restore, sino que basa su modelo de recuperación en función del Backup/Restore de Azure SQL Database integrado. Las aplicaciones podrán ser restauradas por el modelo de gestión de ramas del repositorio de GitHub.

- **Dependencia de Servicios en la Nube:** La arquitectura depende en gran medida de los servicios de Microsoft Azure, lo que puede ser una limitación en caso de interrupciones de servicio o problemas de conectividad con la nube de Azure.

- **Monitoreo y Logging**: La solución no cuenta con un sistema propio de monitoreo y observabilidad. Esta estrategia se apoya en la componente de Azure Log Analytics, como servicio integrado.

10.4 Mapa de Navegación por Perfil

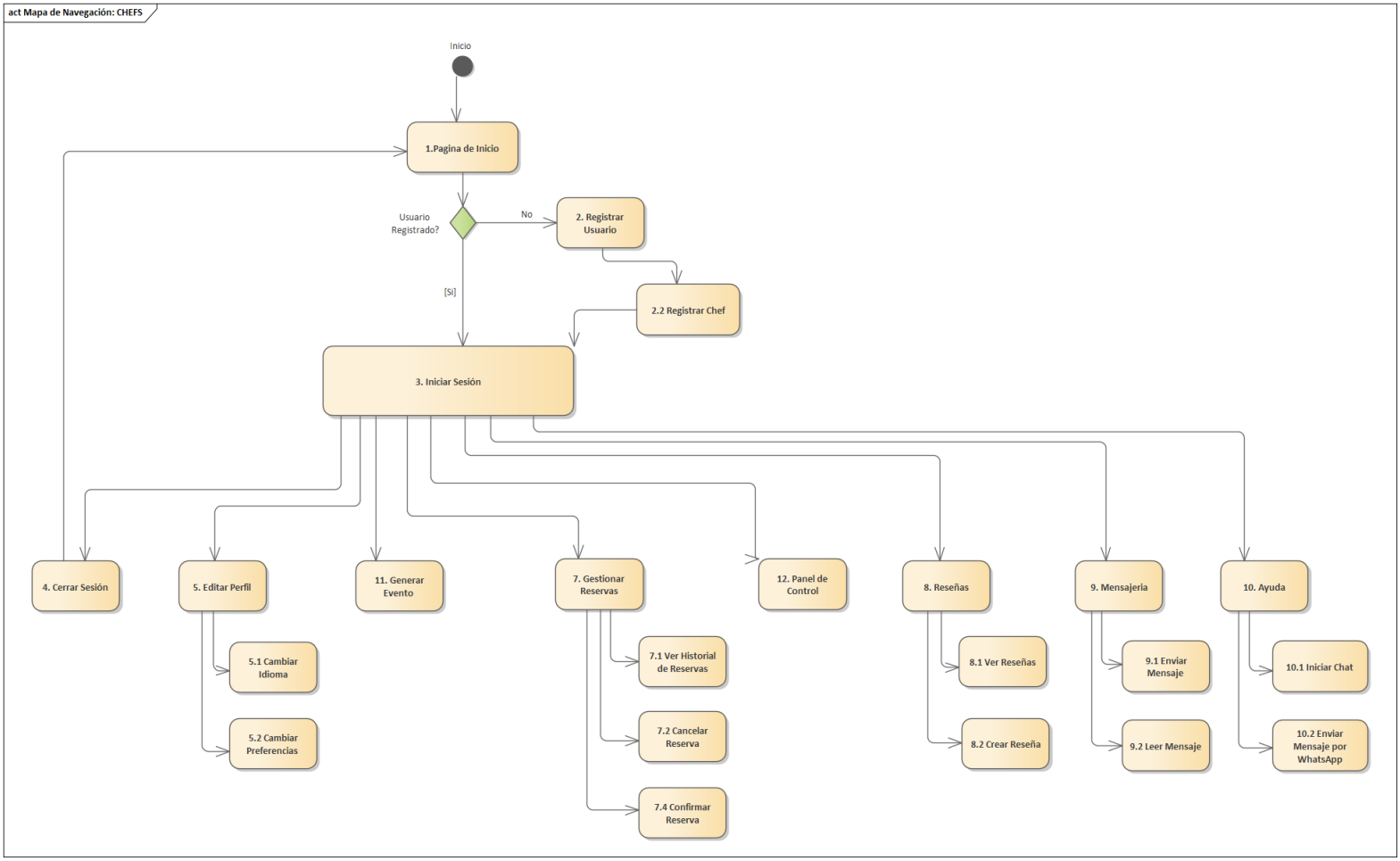
La solución cuenta básicamente con tres perfiles de usuario:

- **Usuario Chef:** Se encarga de gestionar las reservas, ver reseñas hechas por los comensales, gestionar mensajería con los comensales, lanzar promociones y

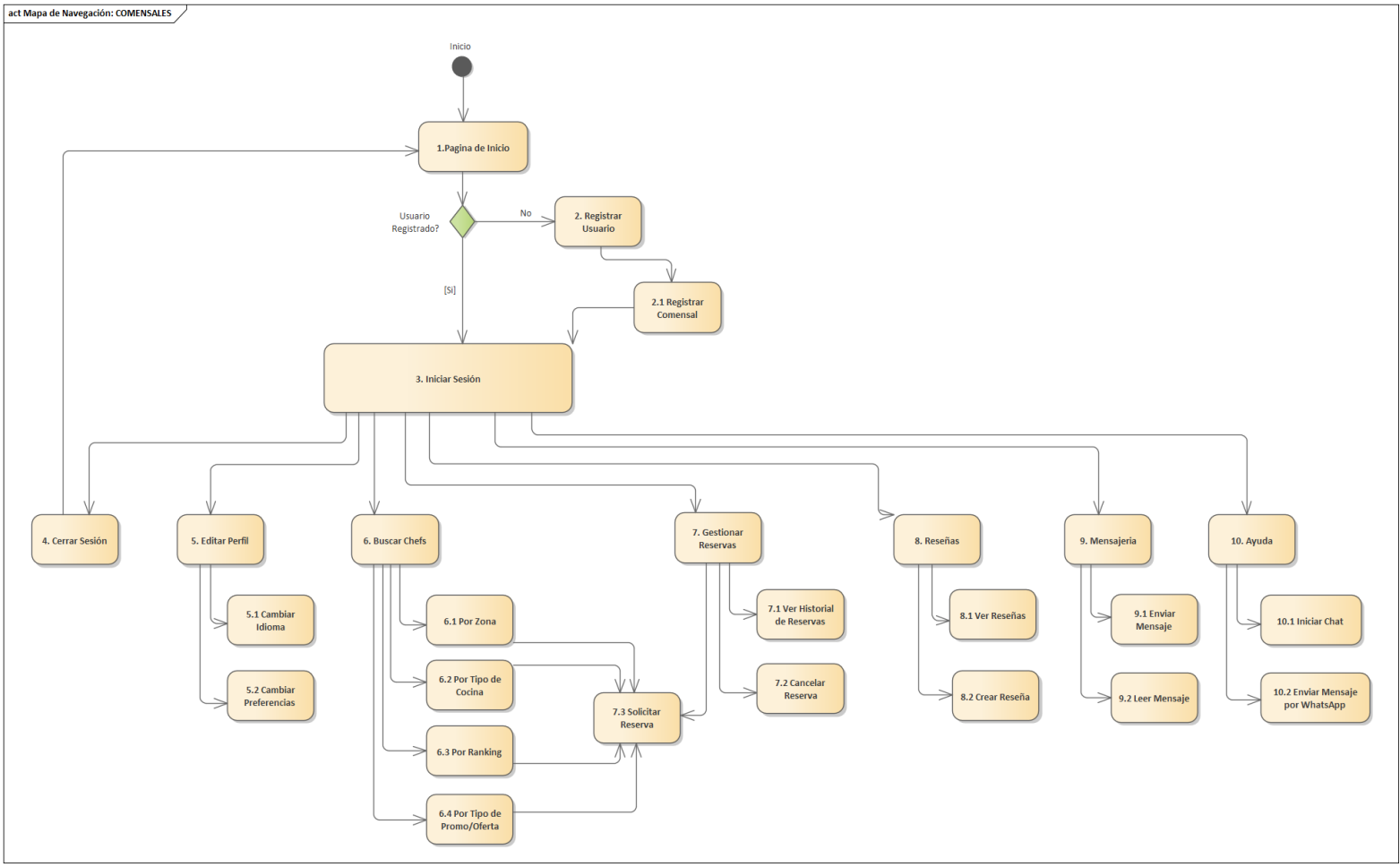
ofertas. Además, tendrán acceso a un panel de control donde podrán ver su rendimiento, como así también verificar el estado de su membresía con la plataforma.

- **Usuario Comensal:** Es el considerado “usuario final” de la plataforma, deberá estar registrado y autenticado con su identidad de Google. Podrá solicitar reservas, ver sugerencias basadas en su perfil, realizar búsquedas y escribir reseñas en base a su experiencia.
- **Usuario Administrador:** Usuario administrador de la solución, tiene acceso a un panel de control con indicadores de rendimiento del negocio, donde podrá ver la cantidad de chefs registrados, estado de la membresía, cantidad de comensales, reservas activas, reservas canceladas, reservas efectivas, etc.

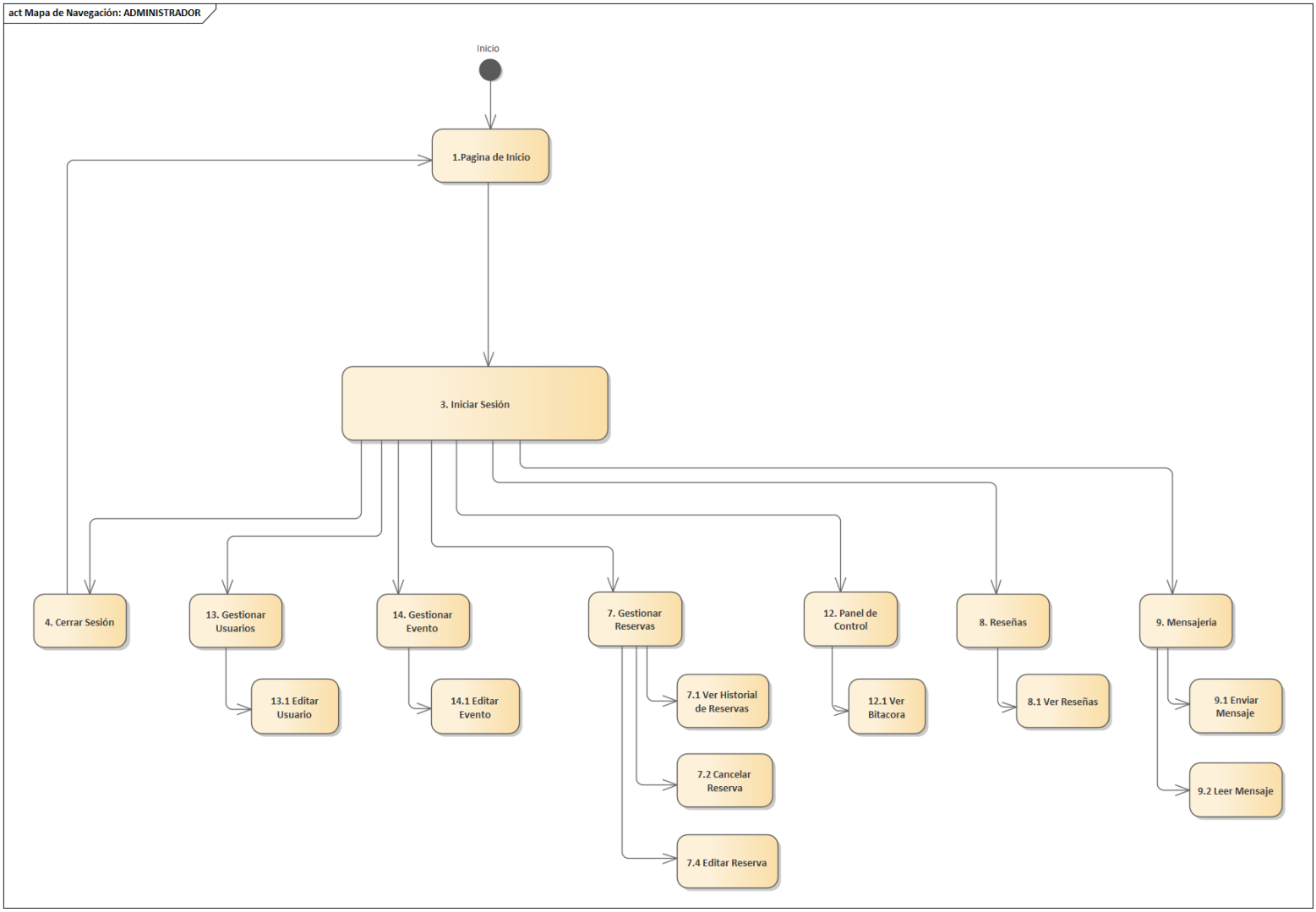
10.4.1 Mapa de Navegación del Usuario Chef



10.4.2 Mapa de Navegación del Usuario Comensal



10.4.3 Mapa de Navegación del Usuario Administrador



10.5 Análisis

10.5.1 Índices de Casos de Uso del Negocio

10.5.1.1 CU-COM Casos de Uso de Usuarios Comensales

- **CU-COM-001 Buscar Chefs**
- **CU-COM-002 Ver Reservas**
- **CU-COM-003 Ver Reseñas**
- **CU-COM-004 Editar Reserva**

10.5.1.2 CU-CHE Casos de Uso de Usuarios Chefs

- **CU-CHE-001 Crear Eventos**
- **CU-CHE-002 Buscar Evento**
- **CU-CHE-003 Crear Menú**
- **CU-CHE-004 Buscar Menú**
- **CU-CHE-005 Ver Reservas**
- **CU-CHE-006 Ver Reseñas**
- **CU-CHE-007 Editar Especialidades**
- **CU-CHE-008 Pagar Membresía**

10.5.1.3 CU-ADM Casos de Uso de Usuario Administrador

- **CU-ADM-001 Ver Bitacora**
- **CU-ADM-002 Ver Transacciones**
- **CU-ADM-003 Gestionar Reseñas**
- **CU-ADM-003 Ver Indicadores**

10.5.2 Especificación de Casos de Uso

10.5.2.1 CU-COM-001 Buscar Chefs

Precondiciones

- El usuario debe estar autenticado.
- El perfil del usuario debe ser de tipo "Comensal".
- Debe haber chefs registrados con especialidades asociadas.

Postcondiciones

- El usuario ha podido buscar chefs y eventos, visualizar detalles de menús y realizar reservas.
- En caso de error, el sistema mantiene la consistencia de los datos y permite nuevas interacciones.

Descripción

Este caso de uso permite a los usuarios comensales buscar chefs registrados en la plataforma, visualizar sus especialidades, eventos y menús disponibles, así como realizar reservas en eventos específicos.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página "/buscar-chefs".
2. **Autenticación del Usuario**:
    - El sistema verifica que el usuario tenga un token válido.
    - Si no se encuentra un token, el sistema redirige a la página de acceso denegado.
3. **Validación del Perfil**:
    - El sistema obtiene el perfil del usuario y verifica que sea de tipo "Comensal".
    - Si no cumple con este criterio, el usuario es redirigido a la página de acceso denegado.
4. **Carga Inicial**:

- El sistema obtiene la lista completa de chefs y sus especialidades utilizando el ChefService.

5. **Interacción del Usuario**:
   - El usuario selecciona un chef de la lista.
   - El sistema despliega los eventos del chef seleccionado, filtrando solo los disponibles.
   - El usuario selecciona un evento para ver sus menús detallados.
6. **Reserva de Evento**:
   - El usuario hace clic en "Reservar" para un evento específico.
   - El sistema muestra un modal con los detalles de la reserva.
   - El usuario confirma la reserva.
7. **Finalización de la Reserva**:
   - El sistema guarda la reserva y navega de regreso a la página "/buscar-chefs".

Flujos Alternativos

1. **Falta de Token (FA1)**:
   - Si no se encuentra un token válido al inicio, el sistema redirige al usuario a la página "/acceso-denegado".
   - **Condición para reingreso**: El usuario debe autenticarse.
2. **Perfil Inválido (FA2)**:
   - Si el perfil del usuario no corresponde al tipo "Comensal", se redirige al usuario a "/acceso-denegado".
   - **Condición para reingreso**: El usuario debe iniciar sesión con un perfil de tipo "Comensal".
3. **Sin Chefs Disponibles (FA3)**:
   - Si no hay chefs disponibles para la especialidad seleccionada, el sistema muestra el mensaje "No existen chefs para la especialidad deseada".
   - **Condición para continuar**: El usuario puede cambiar la especialidad y realizar otra búsqueda.

4. **Sin Eventos Disponibles (FA4)**:
    - Si un chef no tiene eventos disponibles, el sistema muestra "No hay eventos disponibles para este chef".
    - **Condición para continuar**: El usuario puede regresar a la lista de chefs y seleccionar otro.
5. **Fallo en la Reserva (FA5)**:
    - Si ocurre un error durante la reserva, el sistema muestra un mensaje de error.
    - **Condición para continuar**: El usuario puede intentar realizar la reserva nuevamente o seleccionar otro evento.

10.5.2.2 CU-COM-002 Ver Reservas

Descripción

Este caso de uso permite a los usuarios comensales gestionar sus reservas, incluyendo ver detalles, editar información y cancelar reservas existentes.

Precondiciones

- El usuario debe estar autenticado y tener un perfil de tipo "Comensal".
- El sistema debe tener reservas asociadas al usuario para mostrarlas.

Postcondiciones

- El usuario ha gestionado sus reservas de forma exitosa.
- Cualquier cambio realizado (por ejemplo, edición o cancelación) se refleja en la lista de reservas.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página "/mis-reservas".
2. **Autenticación del Usuario**:

- El sistema verifica si el usuario tiene un token válido.
- Si el token no es válido, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.

3. **Carga de Reservas**:
   - El sistema obtiene el perfil del usuario y verifica que sea de tipo "Comensal".
   - Se cargan todas las reservas del usuario desde el ReservationService.
4. **Visualización de Reservas**:
   - El sistema muestra una tabla con las reservas, incluyendo información como número de reserva, estado, cantidad de personas y precio total.
5. **Interacción del Usuario**:
   - El usuario puede realizar las siguientes acciones para cada reserva:
     - **Ver detalles**:
       - El sistema abre un modal mostrando información detallada, como invitados, menús y precios.
     - **Editar reserva**:
       - El sistema abre un modal de edición donde el usuario puede actualizar información de la reserva.
     - **Cancelar reserva**:
       - El sistema muestra un modal de confirmación para cancelar la reserva.
6. **Finalización**:
   - El sistema actualiza el estado de la interfaz para reflejar los cambios realizados (e.g., edición, cancelación).
   - El usuario cierra los modales para continuar interactuando con la lista de reservas.

Flujos Alternativos

1. **Falta de Token (FA1):**
   - Si no se encuentra un token válido al inicio, el sistema redirige al usuario a "/acceso-denegado".

- Condición para reingreso: El usuario debe autenticarse nuevamente.

2. **Perfil Inválido (FA2):**
   - Si el perfil del usuario no es de tipo "Comensal", se redirige al usuario a "/acceso-denegado".
   - Condición para reingreso: El usuario debe iniciar sesión con un perfil válido.
3. **Sin Reservas Disponibles (FA3):**
   - Si el usuario no tiene reservas, el sistema muestra una tabla vacía.
   - Condición para continuar: El usuario puede realizar nuevas reservas desde otra sección de la aplicación.
4. **Error al Ver Detalles (FA4):**
   - Si ocurre un error al intentar ver los detalles de una reserva, el sistema muestra un mensaje de error en la consola.
   - Condición para continuar: El usuario puede intentar nuevamente o seleccionar otra reserva.
5. **Error al Editar Reserva (FA5):**
   - Si ocurre un error al intentar editar una reserva, el sistema muestra un mensaje de error en la consola.
   - Condición para continuar: El usuario puede intentar nuevamente o seleccionar otra reserva.
6. **Error al Cancelar Reserva (FA6):**
   - Si ocurre un error durante el proceso de cancelación, el sistema no actualiza el estado de la reserva.
   - Condición para continuar: El usuario puede intentar nuevamente**.**

10.5.2.3 CU-COM-003 Ver Reseñas

Descripción

Este caso de uso permite a los comensales visualizar las reservas finalizadas y gestionar las reseñas relacionadas. Los usuarios pueden ver reseñas existentes, crear nuevas reseñas o actualizar las existentes.

Precondiciones

- El usuario debe estar autenticado con un perfil de tipo "Comensal".
- Debe haber reservas finalizadas en el sistema.
- El sistema debe estar conectado a las APIs correspondientes para gestionar reservas y reseñas.

Postcondiciones

- El usuario ha podido visualizar, crear o actualizar reseñas.
- El sistema refleja el estado actualizado de las reservas y sus reseñas.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página "/mis-resenas".
2. **Validación del Usuario**:
    - El sistema valida que el usuario esté autenticado mediante un token válido.
    - Se verifica que el perfil del usuario sea de tipo "Comensal". Si no se cumple, se redirige a "/acceso-denegado".
3. **Carga de Datos**:
    - El sistema obtiene todas las reservas del usuario en estado "Finalizada".
    - Se combinan las reservas con las reseñas existentes, mostrando:
        - Reservas con reseñas ya creadas (estado "En Revisión" o "Publicado").
        - Reservas sin reseña (estado "No Creada").
4. **Interacción del Usuario**:
    - El sistema muestra las reservas en una tabla con los siguientes datos:
        - Número de reserva, fecha, chef, evento, cantidad de asistentes, precio, estado de la reseña y puntuación general.
    - El usuario puede realizar las siguientes acciones:
        - **Visualizar reseña**:
            - Si la reseña ya existe, se abre un modal con los detalles de la reseña.
        - **Crear reseña**:
            - Si la reseña no existe, el usuario puede seleccionar estrellas para calificar diferentes aspectos (presentación, sabor, atención, puntualidad), agregar comentarios y guardar la reseña.

- **Vista previa de reseña**:
  - Antes de guardar, el usuario puede visualizar un resumen de su calificación en un modal.

5. **Guardar Reseña**:
   - El sistema envía la nueva reseña a la API correspondiente y actualiza el estado de la reserva en la tabla.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el usuario no tiene un token válido, el sistema redirige a "/acceso-denegado".
   - **Condición para reingreso**: El usuario debe iniciar sesión.
2. **Perfil no válido (FA2)**:
   - Si el perfil del usuario no es de tipo "Comensal", se redirige a "/acceso-denegado".
   - **Condición para reingreso**: El usuario debe iniciar sesión con un perfil válido.
3. **Sin reservas finalizadas (FA3)**:
   - Si no hay reservas en estado "Finalizada", el sistema muestra un mensaje indicando que no hay reservas disponibles para reseñar.
   - **Condición para continuar**: El usuario debe esperar a finalizar una reserva.
4. **Error al cargar reservas o reseñas (FA4)**:
   - Si ocurre un error al cargar las reservas o las reseñas, el sistema registra el error y muestra un mensaje en consola.
   - **Condición para continuar**: El usuario puede intentar recargar la página.
5. **Error al guardar reseña (FA5)**:
   - Si ocurre un error al enviar la reseña, el sistema muestra un mensaje en consola y no actualiza el estado de la reserva.
   - **Condición para continuar**: El usuario puede intentar nuevamente.

10.5.2.4 CU-COM-004 Editar Reserva

Descripción

Este caso de uso permite a los usuarios modificar una reserva existente. Los cambios incluyen la edición de menús seleccionados, la adición o eliminación de invitados, y la actualización de la fecha y hora de la reserva.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. La reserva debe existir en el sistema y estar asociada al usuario autenticado.
3. Los datos del evento asociado deben estar disponibles para validar las restricciones de cantidad mínima y máxima de personas.

Postcondiciones

1. La reserva es actualizada en el sistema con los cambios realizados por el usuario.
2. El sistema recalcula el precio total y actualiza los datos en la base de datos.
3. El usuario es redirigido a la página "/mis-reservas" tras la actualización exitosa.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página "/edit-reservas/{IdReserva}".
    - El sistema valida el token del usuario y carga los detalles de la reserva.
2. **Carga de Datos**:
    - El sistema obtiene los detalles de la reserva, incluyendo:
        - Evento asociado y sus restricciones de cantidad mínima y máxima de personas.
        - Menús disponibles para el evento.
        - Lista de invitados.
    - El sistema precarga los datos en los campos correspondientes para su edición.
3. **Edición de la Reserva**:

- El usuario puede:
  - **Actualizar menús**: Añadir o eliminar menús, ajustando cantidades.
  - **Editar invitados**: Agregar nuevos invitados o eliminar existentes.
  - **Modificar fecha y hora**: Cambiar la fecha y hora de la reserva.

4. **Vista Previa y Validación**:
   - El sistema calcula el precio total y valida que:
     - La cantidad total de personas esté dentro de los límites permitidos.
     - La cantidad total de menús seleccionados sea suficiente para los invitados.
5. **Confirmación de Cambios**:
   - El usuario revisa y confirma los cambios en un modal de confirmación.
6. **Actualización de la Reserva**:
   - El sistema envía una solicitud PUT a la API con los datos actualizados.
   - Si la solicitud es exitosa, el sistema muestra un modal de éxito y redirige al usuario a "/mis-reservas".

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el token del usuario no es válido:
     - El sistema redirige al usuario a una página de acceso denegado.
   - **Condición para reingreso**: El usuario debe autenticarse nuevamente.
2. **Reserva inexistente o inaccesible (FA2)**:
   - Si la reserva no existe o no está asociada al usuario:
     - El sistema muestra un mensaje de error y redirige al usuario a "/mis-reservas".
   - **Condición para continuar**: El usuario debe seleccionar una reserva válida.
3. **Datos inválidos (FA3)**:

- Si los datos ingresados no cumplen con las validaciones (e.g., cantidad de personas fuera de los límites):
  - El sistema deshabilita el botón de confirmación y muestra los errores correspondientes.
- **Condición para continuar**: El usuario debe corregir los datos y volver a intentar.

4. **Error en la actualización (FA4)**:
   - Si la solicitud PUT a la API falla:
     - El sistema muestra un mensaje de error en la consola y permite al usuario intentar nuevamente.
   - **Condición para continuar**: El usuario puede revisar los datos e intentar nuevamente.
5. **Cancelación de la operación (FA5)**:
   - Si el usuario decide cancelar la edición:
     - El sistema descarta los cambios y redirige al usuario a "/mis-reservas".
   - **Condición para continuar**: El usuario puede iniciar una nueva edición más tarde.

10.5.2.5 CU-CHE-001 Crear Eventos

Descripción

Este caso de uso permite a los chefs con membresía Premium activa crear eventos para ofrecer sus servicios culinarios. Los chefs ingresan los detalles del evento, revisan una vista previa y confirman la creación del evento.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado y tener un token válido.
2. El perfil del usuario debe ser de tipo "Chef" con una membresía Premium activa.
3. El sistema debe estar conectado a la API EventoService.

Postcondiciones

1. El evento es creado y almacenado en la base de datos con estado "Disponible".
2. El usuario es redirigido a la página "/buscar-evento" tras la creación exitosa.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página "/crear-evento".
    - El sistema valida el token y verifica que el perfil del usuario sea de tipo "Chef" con membresía Premium activa.
    - Si la validación es exitosa, se permite el acceso a la página.
2. **Ingreso de Datos**:
    - El usuario completa el formulario con los siguientes datos:
        - Nombre del evento.
        - Fecha de inicio y finalización.
        - Cantidad mínima y máxima de personas.
        - Tipo de evento (e.g., Cena o Almuerzo).
3. **Vista Previa**:
    - El usuario envía el formulario para revisar la vista previa.
    - El sistema valida los datos ingresados y muestra un modal con los detalles del evento para confirmación.
4. **Validación de Conflictos**:
    - El sistema consulta los eventos existentes del chef para verificar solapamientos en las fechas.
    - Si no hay conflictos, el sistema permite proceder.
5. **Confirmación de Creación**:
    - El usuario confirma la creación del evento en el modal.

- El sistema envía una solicitud POST a la API EventoService para guardar el evento.

6. **Finalización**:
   - Si la creación es exitosa:
     - El sistema muestra un mensaje de éxito.
     - El formulario se reinicia y el usuario es redirigido a "/buscar-evento".
   - Si ocurre un error:
     - El sistema muestra un mensaje de error en el modal.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el usuario no tiene un token válido:
     - El sistema redirige a "/acceso-denegado".
   - **Condición para reingreso**: El usuario debe autenticarse nuevamente.
2. **Perfil no válido (FA2)**:
   - Si el perfil del usuario no es de tipo "Chef" o no tiene una membresía Premium activa:
     - El sistema redirige a "/acceso-denegado".
   - **Condición para reingreso**: El usuario debe iniciar sesión con un perfil válido.
3. **Conflicto con eventos existentes (FA3)**:
   - Si las fechas del nuevo evento se solapan con eventos existentes del mismo tipo:
     - El sistema muestra un mensaje de error en el modal.
   - **Condición para continuar**: El usuario debe modificar las fechas y reenviar el formulario.
4. **Error en la creación del evento (FA4)**:
   - Si ocurre un error al enviar la solicitud POST a la API:
     - El sistema muestra un mensaje de error en el modal.

- **Condición para continuar**: El usuario puede intentar nuevamente.

5. **Datos incompletos o inválidos (FA5)**:
   - Si el usuario deja campos obligatorios vacíos o ingresa datos inválidos:
     - El sistema muestra errores de validación en el formulario.
   - **Condición para continuar**: El usuario debe corregir los errores y reenviar el formulario.

10.5.2.6 CU-CHE-002 Buscar Evento

Descripción

Este caso de uso permite a los usuarios buscar eventos asociados a un chef específico, gestionar sus detalles, y realizar acciones como editar eventos, asociar o desasociar menús, y activar o desactivar eventos.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. El perfil del usuario debe ser del tipo Chef con una membresía Premium activa.
3. El sistema debe contar con eventos previamente creados y asociados al usuario autenticado.

Postcondiciones

1. Los cambios realizados en los eventos, como la edición o la gestión de menús, se reflejan correctamente en el sistema.
2. El estado del evento (activo/inactivo) es actualizado según la acción del usuario.
3. El usuario puede visualizar una lista actualizada de eventos tras realizar modificaciones.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
   - El usuario accede a la página "/buscar-evento".

- El sistema valida el token y el perfil del usuario.
- Si el usuario cumple las condiciones, se cargan los eventos asociados al chef autenticado.

2. **Visualización de Eventos**:
   - El sistema muestra una tabla con los eventos disponibles, incluyendo:
     - Nombre del evento.
     - Fechas de inicio y finalización.
     - Cantidad mínima y máxima de personas.
     - Tipo de evento.
     - Estado (activo/inactivo).
   - El usuario puede realizar acciones en los eventos desde esta vista.
3. **Edición de un Evento**:
   - El usuario selecciona "Editar" para un evento.
   - El sistema abre un modal con los detalles del evento y opciones para:
     - Modificar el nombre, fechas, tipo, y límites de personas.
     - Asociar menús al evento.
   - El usuario realiza cambios y selecciona "Guardar Cambios".
   - El sistema actualiza el evento y refleja los cambios en la lista.
4. **Gestión de Menús**:
   - Desde el modal de edición, el usuario puede:
     - Asociar menús al evento seleccionando de una lista de menús disponibles.
     - Desasociar menús previamente vinculados al evento.
   - El sistema actualiza la relación entre el evento y los menús seleccionados.
5. **Activación/Desactivación de Eventos**:
   - El usuario selecciona "Activar" o "Desactivar" para un evento.
   - El sistema actualiza el estado del evento según la acción del usuario.
6. **Confirmación de Cambios**:

- El sistema muestra modales de confirmación para acciones como agregar o eliminar menús.
- Tras confirmar, el sistema refleja los cambios en la lista de eventos.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el token del usuario no es válido, el sistema redirige a la página de acceso denegado.
2. **Perfil no autorizado (FA2)**:
   - Si el usuario no tiene un perfil de tipo Chef con membresía Premium activa, el sistema redirige a la página de acceso denegado.
3. **Eventos no disponibles (FA3)**:
   - Si no existen eventos asociados al usuario, el sistema muestra un mensaje indicando que no hay eventos disponibles.
4. **Error en la actualización de eventos (FA4)**:
   - Si la actualización de un evento falla:
     - El sistema muestra un mensaje de error.
     - Los cambios no se guardan.
5. **Error en la gestión de menús (FA5)**:
   - Si la asociación o desasociación de un menú falla:
     - El sistema muestra un mensaje de error.
     - Los cambios en la relación menú-evento no se aplican.
6. **Cancelación de acciones (FA6)**:
   - Si el usuario cancela una acción:
     - El sistema descarta los cambios y cierra los modales abiertos.

10.5.2.7 CU-CHE-003 Crear Menú

Descripción

Este caso de uso permite a un chef con membresía Premium crear un nuevo menú, ingresando su nombre, descripción y tipo, para luego confirmarlo y enviarlo al sistema.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. El usuario debe tener un perfil de tipo Chef con membresía Premium activa.
3. Deben existir tipos de menú disponibles en el sistema, previamente configurados.

Postcondiciones

1. El nuevo menú se almacena en el sistema con un estado activo (IsActive = true).
2. El usuario recibe una notificación visual de éxito tras la creación del menú.
3. El formulario de creación del menú se limpia tras una creación exitosa.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página "/crear-menu".
    - El sistema valida el token del usuario y su perfil para garantizar que cumple las condiciones necesarias.
2. **Carga de Tipos de Menú**:
    - El sistema obtiene y muestra la lista de tipos de menú disponibles, ordenados alfabéticamente.
3. **Ingreso de Datos del Menú**:
    - El usuario ingresa:
        - Nombre del menú.
        - Descripción del menú.
        - Tipo de menú (seleccionado de una lista desplegable).
4. **Confirmación del Menú**:
    - El usuario selecciona el botón "Crear Menú".

- Se abre un modal que muestra los datos ingresados del menú para confirmación.

5. **Creación del Menú**:
   - El usuario confirma la creación desde el modal.
   - El sistema establece el campo IsActive = true y envía los datos al backend.
   - Si la solicitud es exitosa:
     - El sistema muestra un mensaje de éxito.
     - El formulario se limpia para permitir la creación de otro menú.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el token no es válido o no está presente, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
2. **Perfil no autorizado (FA2)**:
   - Si el perfil del usuario no es de tipo Chef con membresía Premium activa, el sistema redirige a la página de acceso denegado.
3. **Error al cargar tipos de menú (FA3)**:
   - Si no se pueden cargar los tipos de menú, el sistema muestra un mensaje de error o deja el campo de selección vacío.
4. **Cancelación de la creación (FA4)**:
   - El usuario selecciona "Cancelar" en el modal de confirmación.
   - El sistema cierra el modal sin enviar los datos, y el formulario se limpia.
5. **Error en la creación del menú (FA5)**:
   - Si la solicitud al backend falla:
     - El sistema muestra un mensaje de error en la consola.
     - Los datos ingresados permanecen en el formulario para corrección o reintento.

10.5.2.8 CU-CHE-004 Buscar Menú

Descripción

Este caso de uso permite a los chefs con membresía Premium buscar y gestionar sus menús. Los chefs pueden visualizar una lista de menús con sus detalles y activar o desactivar cada menú según sea necesario.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. El usuario debe tener un perfil de tipo Chef con membresía Premium activa.
3. Deben existir menús asociados al usuario en el sistema.

Postcondiciones

1. El usuario puede visualizar todos los menús asociados a su cuenta.
2. El estado de activación de los menús (IsActive) puede ser actualizado correctamente.
3. Si ocurre un error durante la actualización, el sistema revierte el cambio en el estado del menú.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página /buscar-menu.
    - El sistema valida el token y perfil del usuario.
2. **Carga de Menús**:
    - El sistema obtiene todos los menús asociados al usuario desde la API y los muestra en una tabla.
    - Cada fila de la tabla contiene:
        - Nombre del menú.
        - Descripción.
        - Tipo de menú.
        - Estado (Activo o Inactivo).

- Botón para alternar el estado de activación.

3. **Gestión del Estado del Menú**:
   - El usuario hace clic en el botón "Activar" o "Desactivar" para cambiar el estado del menú.
   - El sistema envía la actualización a la API.
   - Si la actualización es exitosa:
     - El sistema refleja el cambio en la tabla.
   - Si la actualización falla:
     - El sistema revierte el cambio y muestra un mensaje de error en la consola.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el token no es válido o no está presente, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
2. **Perfil no autorizado (FA2)**:
   - Si el perfil del usuario no es de tipo Chef con membresía Premium activa, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
3. **Error al cargar los menús (FA3)**:
   - Si ocurre un error al obtener los menús desde la API, el sistema muestra un mensaje indicando que no se pudieron cargar los menús.
4. **Error al actualizar el estado del menú (FA4)**:
   - Si la solicitud para actualizar el estado del menú falla:
     - El sistema revierte el cambio local del estado (IsActive).
     - Un mensaje de error se registra en la consola.

10.5.2.9 CU-CHE-005 Ver Reservas

Descripción

Este caso de uso permite a los chefs con membresía Premium visualizar, confirmar, cancelar y finalizar sus reservas desde una lista detallada. Cada reserva incluye información sobre el evento, los menús seleccionados, los invitados y el comensal. El sistema proporciona controles para gestionar el estado de las reservas.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. El usuario debe tener un perfil de tipo Chef con membresía Premium activa.
3. Deben existir reservas asociadas al chef en el sistema.

Postcondiciones

1. El usuario puede visualizar todas las reservas activas, confirmadas o en estado finalizado asociadas a su cuenta.
2. El estado de una reserva puede cambiar a:
    - **Confirmada**: si la reserva estaba activa.
    - **Cancelada**: si el chef cancela la reserva.
    - **Finalizada**: si la reserva está confirmada y la fecha ya ha pasado.
3. Los cambios en el estado de la reserva se reflejan correctamente en la base de datos.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página /ver-reservas.
    - El sistema valida el token y el perfil del usuario.
2. **Carga de Reservas**:
    - El sistema obtiene todas las reservas asociadas al chef desde la API y las muestra en tarjetas con los siguientes detalles:
        - Fecha y hora de la reserva.
        - Estado actual de la reserva.

- Cantidad de asistentes.
- Precio total.
- Información del comensal.
- Detalles del evento.
- Menús seleccionados.
- Invitados.

3. **Gestión de Estado de la Reserva**:
   - El usuario selecciona una acción (Confirmar, Cancelar, Finalizar) en los botones correspondientes.
   - El sistema muestra un modal de confirmación con el mensaje adecuado.
   - El usuario confirma la acción, y el sistema actualiza el estado de la reserva en la base de datos.
4. **Actualización del Estado**:
   - Si la acción se realiza con éxito:
     - El sistema actualiza el estado de la reserva y muestra un mensaje de éxito.
   - Si la acción falla:
     - El sistema no cambia el estado y registra el error.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el token no es válido o no está presente, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
2. **Perfil no autorizado (FA2)**:
   - Si el perfil del usuario no es de tipo Chef con membresía Premium activa, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
3. **No hay reservas disponibles (FA3)**:
   - Si no hay reservas asociadas al chef, el sistema muestra el mensaje "No hay reservas disponibles."

4. **Error al cargar reservas (FA4)**:
    - Si ocurre un error al obtener las reservas desde la API, el sistema registra el error en la consola y muestra un mensaje genérico de error.
5. **Error al confirmar/cancelar/finalizar reserva (FA5)**:
    - Si la solicitud para actualizar el estado de la reserva falla:
        - El sistema no actualiza el estado y registra el error en la consola.
6. **Acción no permitida (FA6)**:
    - Si el usuario intenta realizar una acción no válida para el estado actual de la reserva, los botones correspondientes están deshabilitados.

Reglas de Negocio

1. **Confirmar una reserva**:
    - Solo se permite para reservas activas con fecha futura.
2. **Cancelar una reserva**:
    - Solo se permite para reservas activas con más de 7 días de anticipación.
3. **Finalizar una reserva**:
    - Solo se permite para reservas confirmadas con fecha pasada.

10.5.2.10 CU-CHE-006 Ver Reseñas

Descripción

Este caso de uso permite a los chefs con membresía Premium visualizar las reseñas publicadas por comensales para los eventos que han organizado. Las reseñas incluyen información sobre la reserva, detalles del evento, los menús seleccionados y una evaluación detallada con comentarios.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. El usuario debe tener un perfil de tipo Chef con membresía Premium activa.
3. Deben existir reseñas publicadas asociadas a las reservas de los eventos del chef.

Postcondiciones

1. El usuario puede visualizar una lista de reseñas publicadas, incluyendo detalles básicos en la vista inicial.
2. El usuario puede expandir una reseña para ver detalles específicos como calificaciones individuales y comentarios.
3. El sistema no carga reseñas en caso de error o si no hay reseñas asociadas al chef.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página /ver-resenas.
    - El sistema valida el token y el perfil del usuario.
2. **Carga de Reseñas**:
    - El sistema obtiene las reseñas asociadas al chef desde la API y filtra aquellas con el estado "Publicado".
3. **Visualización de la Lista**:
    - El sistema muestra una lista de reseñas en tarjetas con detalles básicos:
        - Número de reserva.
        - Fecha de la reseña.
        - Información del comensal.
        - Nombre del evento.
        - Menús seleccionados.
        - Calificación general.
4. **Visualización Detallada**:
    - El usuario selecciona "Ver Detalles" en una tarjeta.
    - El sistema expande la tarjeta para mostrar:
        - Calificaciones detalladas (presentación, sabor, atención, puntualidad).
        - Comentarios adicionales.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
    - Si el token no es válido o no está presente, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
2. **Perfil no autorizado (FA2)**:
    - Si el perfil del usuario no es de tipo Chef con membresía Premium activa, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
3. **No hay reseñas disponibles (FA3)**:
    - Si no hay reseñas publicadas asociadas al chef, el sistema muestra el mensaje "No se encontraron Reseñas."
4. **Error al cargar reseñas (FA4)**:
    - Si ocurre un error al obtener las reseñas desde la API, el sistema registra el error en la consola y muestra un mensaje genérico de error.

Reglas de Negocio

1. Solo se muestran las reseñas con el estado "Publicado".
2. Las calificaciones se muestran en formato de estrellas:
    - Cada estrella llena representa un punto entero.
    - Si la calificación incluye un decimal igual o mayor a 0.5, se muestra una media estrella.
    - Las estrellas vacías completan las cinco estrellas totales.

10.5.2.11 CU-CHE-007 Editar Especialidades

Descripción

Permite a los usuarios con perfil de chef y membresía premium seleccionar y actualizar sus especialidades culinarias. Las especialidades disponibles se listan en columnas, y el chef puede marcar las deseadas. Al guardar, el sistema actualiza la lista de especialidades asociadas al chef.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. El usuario debe tener un perfil de tipo Chef con membresía Premium activa.
3. El sistema debe contar con una lista predefinida de especialidades disponibles.

Postcondiciones

1. Las especialidades seleccionadas por el chef quedan guardadas y asociadas a su perfil.
2. Se muestra un mensaje de confirmación si la operación es exitosa.
3. En caso de error, no se realizan cambios y se muestra un mensaje en la consola.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario accede a la página /editar-especialidades.
    - El sistema valida el token y el perfil del usuario.
    - Si la validación es exitosa, el sistema carga la lista de especialidades.
2. **Visualización de Especialidades**:
    - Las especialidades se muestran en columnas organizadas por número de elementos (diez por columna como máximo).
    - Cada especialidad incluye un checkbox para marcarla como seleccionada.
3. **Edición de Especialidades**:
    - El usuario selecciona las especialidades deseadas marcando los checkboxes correspondientes.
4. **Guardado de Cambios**:
    - El usuario presiona el botón "Guardar Especialidades".
    - El sistema envía los cambios al endpoint de la API para actualizar las especialidades del chef.
    - Si la operación es exitosa:

- Se muestra un mensaje de confirmación.
- El usuario puede regresar a la página principal.

Flujos Alternativos

1. **Usuario no autenticado (FA1)**:
   - Si el token no es válido o no está presente, el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
2. **Perfil no autorizado (FA2)**:
   - Si el perfil del usuario no cumple con las condiciones (no es chef o no tiene membresía premium activa), el sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado.
3. **Error al cargar especialidades (FA3)**:
   - Si ocurre un error al obtener las especialidades desde la API:
     - El sistema muestra un mensaje en la consola.
     - No se muestran especialidades en la interfaz.
4. **Error al guardar cambios (FA4)**:
   - Si ocurre un error durante la solicitud de guardado:
     - El sistema registra un mensaje en la consola.
     - No se muestran mensajes de confirmación en la interfaz.

10.5.2.12 CU-CHE-008 Pagar Membresía

Descripción

El usuario, autenticado como chef con una membresía estándar, selecciona la opción “Pagar Membresía” en el menú principal para iniciar el proceso de suscripción premium. Esto redirige al usuario a una página externa de pago proporcionada por el proveedor de servicios de suscripción. (MERCADOPAGO)

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado con un token válido.
2. El perfil del usuario debe ser de tipo Chef con membresía actual Standard.

3. El servicio de suscripción de MercadoPago debe estar disponible y responder correctamente.

Postcondiciones

1. El usuario es redirigido a la página externa de pago correspondiente a la suscripción mensual o anual.
2. El sistema actualiza el perfil del usuario de standard a premium.

Flujo Principal

1. **Inicio del Caso de Uso**:
    - El usuario selecciona la opción **Pagar Membresia Premium** desde el menú desplegable.
    - El sistema verifica que el usuario esté autenticado y tenga un token válido.
2. **Validación del Token**:
    - El sistema solicita el token mediante el servicio TokenService.
    - Si el token es válido, el sistema continúa; de lo contrario, se registra un error en la consola.
3. **Solicitud al Servicio de Suscripción**:
    - El sistema realiza una solicitud a la API de pago.
4. **Recepción de la Respuesta**:
    - Si el servicio responde exitosamente:
        - El sistema analiza la respuesta JSON para obtener el enlace de inicialización (initPoint).
        - Si initPoint no está vacío, redirige al usuario a la página externa de pago.
    - Si el servicio no responde exitosamente, el sistema registra un error en la consola.
5. **Redirección al Proveedor de Pago**:
    - El navegador del usuario es redirigido a la URL externa para completar el proceso de pago.

Flujos Alternativos

1. **Fallo de Autenticación (FA1)**:
    - Si el usuario no está autenticado:
        - El sistema redirige al usuario a la página de acceso denegado (/acceso-denegado).
2. **Token Inválido (FA2)**:
    - Si el token es nulo o está vacío:
        - El sistema registra el mensaje "Token is null or empty." en la consola.
        - No se inicia el proceso de suscripción.
3. **Error de Comunicación con el Servicio de Suscripción (FA3)**:
    - Si el servicio de suscripción no responde exitosamente:
        - El sistema registra el código de estado HTTP devuelto en la consola.
        - No se realiza la redirección al proveedor de pago.
4. **Error en la Respuesta JSON (FA4)**:
    - Si la respuesta del servicio no contiene un campo initPoint válido:
        - El sistema registra el mensaje "InitPoint is empty or null." en la consola.
5. **Excepción en la Solicitud HTTP (FA5)**:
    - Si ocurre un error de red u otro fallo durante la solicitud HTTP:
        - El sistema registra el mensaje de la excepción en la consola.
        - No se realiza la redirección al proveedor de pago.

10.5.2.13 CU-ADM-001 Ver Bitacora

Descripción

El administrador accede a la página de **Gestión de Bitácora** para revisar y analizar los registros de eventos del sistema. Los registros incluyen detalles como fecha, hora, servicio, tipo de evento, estado y observaciones. El administrador puede aplicar filtros, ordenar resultados y consultar detalles específicos de los registros.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado como **Administrator**.
2. El token de autenticación debe ser válido.
3. Deben existir registros en la bitácora cargados desde el servicio AdminService.

Postcondiciones

1. Los registros filtrados y ordenados se muestran al usuario.
2. El administrador puede consultar detalles específicos de un registro en formato JSON.
3. Los filtros seleccionados y la paginación afectan directamente la vista de los registros.

Flujo Principal

1. El administrador selecciona la opción **Bitácora** en el menú principal.
2. El sistema valida el acceso:
    - Comprueba que el usuario tenga el rol **Administrator**.
    - Verifica que el token sea válido.
3. El sistema carga todos los registros disponibles desde el servicio de bitácora.
4. Se muestran los registros iniciales en una tabla, paginados y ordenados de forma ascendente por fecha.
5. El administrador puede:
    - **Aplicar filtros**:
        - Selecciona un servicio específico de la lista desplegable.
        - Selecciona un tipo de evento específico de la lista desplegable.
    - **Ordenar resultados**:
        - Alterna entre orden ascendente y descendente por la columna de fecha/hora.
    - **Cambiar de página**:

- Navega entre páginas de registros mediante un selector.

- **Consultar detalles**:
  - Hace clic en el identificador de un registro para abrir una vista emergente con los detalles en formato JSON.

6. El sistema actualiza la tabla según las acciones realizadas.

Flujo Alternativo

F1: No hay registros disponibles.

Si no existen registros, el sistema muestra el mensaje: "No se encontraron registros."

F2: Error al cargar registros.

Si ocurre un error al obtener los registros, el sistema muestra un mensaje de error en la consola.

F3: Acceso denegado.

Si el usuario no tiene el rol **Administrator** o el token no es válido:

- El sistema redirige a la página **Acceso Denegado**.

10.5.2.14 CU-ADM-002 Ver Transacciones

Descripción

El administrador accede a la sección de **Gestión de Transacciones** en el sistema para revisar, analizar y gestionar todas las transacciones realizadas por usuarios de la plataforma, incluyendo pagos de membresías, reservas y otros servicios. El administrador puede aplicar filtros, ordenar los datos, realizar búsquedas específicas y consultar detalles completos de cada transacción.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado como **Administrator**.
2. El token de autenticación debe ser válido.
3. Deben existir transacciones registradas en el sistema.

Postcondiciones

1. Los datos filtrados, ordenados o paginados se muestran al usuario.
2. El administrador puede acceder a los detalles completos de una transacción en formato JSON.
3. Los filtros seleccionados y la paginación se reflejan correctamente en la vista.

Flujo Principal

1. El administrador selecciona la opción **Transacciones** en el menú principal.
2. El sistema valida el acceso:
    - Verifica que el usuario tenga el rol **Administrator**.
    - Confirma que el token de autenticación es válido.
3. El sistema carga todas las transacciones disponibles desde el servicio AdminService.
4. Las transacciones se presentan en una tabla, mostrando información clave:
    - Identificador de la transacción.
    - Fecha y hora de aprobación.
    - ID de pago.
    - Tipo de operación (e.g., membresía, reserva).
    - Método de pago (e.g., tarjeta, transferencia).
    - Primeros 6 y últimos 4 dígitos de la tarjeta.
    - Moneda e importe.
5. El administrador puede realizar las siguientes acciones:
    - **Ordenar por fecha:** Alternar entre orden ascendente y descendente.
    - **Filtrar por tipo de operación:** Seleccionar un tipo específico de operación desde un menú desplegable.
    - **Filtrar por método de pago:** Seleccionar un método de pago específico desde un menú desplegable.
    - **Navegar entre páginas:** Cambiar de página mediante un selector.

- **Consultar detalles:** Hacer clic en el identificador de una transacción para ver un detalle completo en formato JSON en una ventana emergente.

6. El sistema actualiza dinámicamente la tabla según las acciones realizadas.

Flujos Alternativos

F1: No hay transacciones disponibles.

1. Si no existen transacciones, el sistema muestra el mensaje: "No se encontraron transacciones."

F2: Error al cargar las transacciones.

1. Si ocurre un error al obtener las transacciones, el sistema muestra un mensaje de error en la consola y la página.

F3: Acceso denegado.

1. Si el usuario no tiene el rol **Administrator** o el token no es válido:
   - El sistema redirige al usuario a la página **Acceso Denegado**.

10.5.2.15 CU-ADM-003 Gestionar Reseñas

Descripción

El administrador del sistema utiliza la funcionalidad de gestión de reseñas para visualizar, filtrar y gestionar las reseñas enviadas por los comensales sobre eventos, menús y chefs. El administrador puede actualizar el estado de las reseñas, categorizándolas como "En Revisión", "Publicado" o "Bloqueado". Además, puede consultar detalles completos de cada reseña en un modal.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado como **Administrador**.
2. El token de autenticación debe ser válido.
3. Deben existir reseñas registradas en el sistema.

Postcondiciones

1. El administrador visualiza las reseñas disponibles, aplicando filtros por estado según lo desee.

2. Las reseñas seleccionadas tienen su estado actualizado en el sistema.
3. Los cambios realizados en las reseñas se reflejan en la interfaz.

Flujo Principal

1. El administrador accede a la sección **Gestionar Reseñas** desde el menú principal.
2. El sistema valida el acceso:
    - Verifica que el usuario tenga el rol **Administrador**.
    - Confirma que el token de autenticación es válido.
3. El sistema carga todas las reseñas disponibles desde el servicio ReviewService y las muestra en una lista.
4. El administrador puede realizar las siguientes acciones:
    - **Filtrar por estado:** Seleccionar un estado específico desde un menú desplegable (**"En Revisión"**, **"Publicado"**, **"Bloqueado"**).
    - **Consultar detalles:** Hacer clic en el botón **Ver Detalles** para abrir un modal con información completa sobre la reseña, incluyendo:
        - Identificador de la reserva.
        - Nombre del comensal y del chef.
        - Calificaciones por categorías (e.g., Presentación, Sabor, Atención, Puntualidad).
        - Comentarios generales.
    - **Actualizar estado de reseña:** Cambiar el estado a **"Publicado"**, **"En Revisión"** o **"Bloqueado"** desde el modal.
5. Los cambios de estado se envían al backend y se actualizan tanto en la interfaz como en la base de datos.

Flujos Alternativos

F1: No hay reseñas disponibles.

- Si no existen reseñas, el sistema muestra el mensaje: **"No hay reseñas disponibles."**

F2: Error al cargar las reseñas.

- Si ocurre un error al obtener las reseñas, el sistema muestra un mensaje en la consola y la página permanece vacía.

F3: Acceso denegado.

- Si el usuario no tiene el rol **Administrador** o el token no es válido, el sistema redirige al usuario a la página **Acceso Denegado**.

10.5.2.16 CU-ADM-003 Ver Indicadores

Descripción

El administrador del sistema GUSTEAU utiliza la funcionalidad de indicadores para visualizar métricas clave relacionadas con suscripciones y reservas. Estos indicadores se presentan en forma de gráficos interactivos, permitiendo al administrador monitorear el estado general de estas métricas.

Precondiciones

1. El usuario debe estar autenticado como **Administrador**.
2. El token de autenticación debe ser válido.
3. Existen datos registrados sobre suscripciones y reservas en el sistema.

Postcondiciones

1. El administrador visualiza los gráficos con los datos más recientes de suscripciones y reservas.
2. La interfaz permite identificar tendencias o anomalías en las métricas visualizadas.

Flujo Principal

1. El administrador accede a la sección **Indicadores** desde el menú principal.
2. El sistema valida el acceso:
    - Verifica que el usuario tenga el rol **Administrador**.
    - Confirma que el token de autenticación es válido.
3. El sistema realiza las siguientes acciones:
    - **Carga de datos de suscripciones:**

- Consulta la API SubscriptionService para obtener las estadísticas de los diferentes tipos de suscripciones: anuales, mensuales, promocionales y estándar.
- Envía los datos al script JavaScript correspondiente para renderizar un gráfico en el lienzo HTML.

- **Carga de datos de reservas:**
  - Consulta la API ReservaService para obtener estadísticas del estado de las reservas: activas, confirmadas, canceladas y finalizadas.
  - Envía los datos al script JavaScript correspondiente para renderizar un gráfico en el lienzo HTML.

4. El administrador puede analizar los gráficos generados para obtener una visión general de las métricas clave.

Flujos Alternativos

F1: Error de autenticación.

- Si el token de autenticación no es válido o no se encuentra disponible, el sistema redirige al usuario a la página **Acceso Denegado**.

F2: Acceso no autorizado.

- Si el usuario no tiene el rol **Administrador**, el sistema redirige al usuario a la página **Acceso Denegado**.

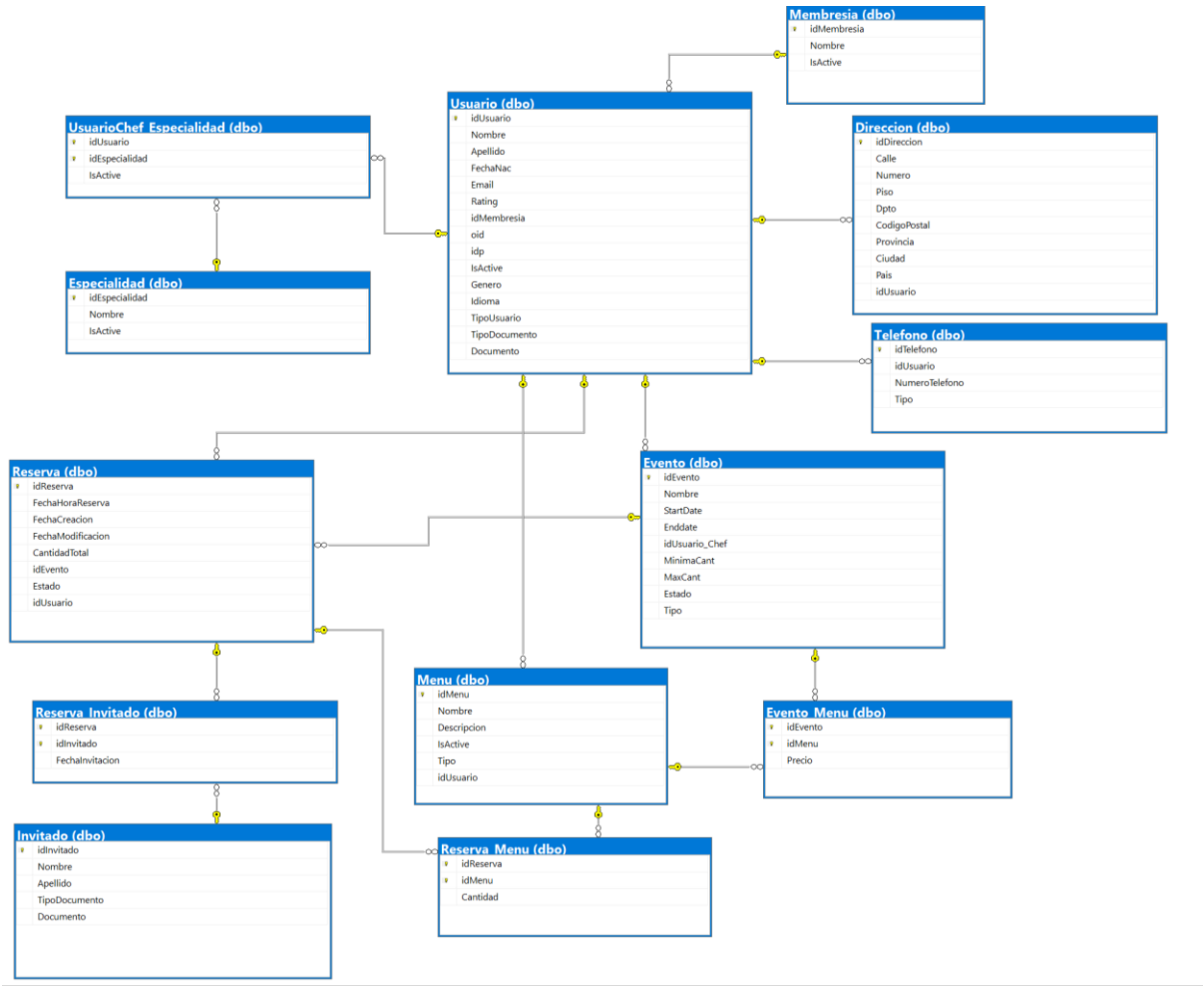
F3: Error al cargar los datos.

- Si ocurre un error al obtener los datos de suscripciones o reservas:
  - El sistema muestra un mensaje en la consola con los detalles del error.
  - Los gráficos no se renderizan.

10.5.3 Diagrama Entidad Relación

A continuación, se detalla el modelo de datos relacional que persiste en Azure SQL Database.

Cabe destacar que los componentes de Mensajería, Notificaciones, Datos de Preferencias y Suscripciones persisten en un modelo non-SQL basado en Azure Cosmos DB for Mongo DB.



10.5.3.1 Diccionario de Datos del Modelo Relacional

Tabla: Usuario

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idUsuario	Identificador único del usuario	int	Valores únicos
Nombre	Nombre del usuario	string	Cualquier texto
Apellido	Apellido del usuario	string	Cualquier texto
FechaNac	Fecha de nacimiento del usuario	datetime	Fecha válida
Email	Correo electrónico del usuario	string	Formato de email válido
Rating	Calificación promedio del usuario	float	0-5
idMembresia	Relación con la tabla Membresía	int	Valores únicos de Membresía
oid	Identificador para autenticación	string	Texto único
idp	Proveedor de identidad	string	Valores definidos por los proveedores de identidad
IsActive	Estado del usuario	bool	`true` (activo) o `false` (inactivo)
Genero	Género del usuario	string	Masculino, Femenino, Otro
Idioma	Idioma preferido	string	Español, Inglés, Francés, etc.
TipoUsuario	Rol del usuario	string	Chef, Comensal, Administrador
TipoDocumento	Tipo de documento	string	DNI, Pasaporte, Cédula
Documento	Número de documento	string	Numérico o alfanumérico, según el tipo de documento

Tabla: Membresía

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idMembresia	Identificador único de membresía	int	Valores únicos
Nombre	Nombre de la membresía	string	Premium, Standard, etc.
IsActive	Estado de la membresía	bool	`true` (activo) o `false` (inactivo)

Tabla: Dirección

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idDireccion	Identificador único de la dirección	int	Valores únicos
Calle	Nombre de la calle	string	Cualquier texto
Numero	Número de casa o apartamento	int	Números positivos
Piso	Piso del edificio	string	Texto alfanumérico
Dpto	Departamento	string	Texto alfanumérico
CodigoPostal	Código postal	string	Formato de código postal válido
Ciudad	Nombre de la ciudad	string	Cualquier texto
Provincia	Nombre de la provincia	string	Cualquier texto
Pais	País	string	Cualquier texto
idUsuario	Relación con la tabla Usuario	int	Valores únicos de Usuario

Tabla: Teléfono

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idTelefono	Identificador único del teléfono	int	Valores únicos
idUsuario	Relación con la tabla Usuario	int	Valores únicos
NumeroTelefono	Número de teléfono	string	Formato de número telefónico válido
Tipo	Tipo de teléfono	string	Móvil, Fijo, Trabajo, etc.

Tabla: Especialidad

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idEspecialidad	Identificador único de especialidad	int	Valores únicos
Nombre	Nombre de la especialidad	string	Cocina Italiana, Sushi, etc.
IsActive	Estado de la especialidad	bool	`true` (activo) o `false` (inactivo)

Tabla: UsuarioChef_Especialidad

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idUsuario	Relación con la tabla Usuario	int	Valores únicos
idEspecialidad	Relación con la tabla Especialidad	int	Valores únicos
IsActive	Estado de la relación	bool	`true` (activo) o `false` (inactivo)

Tabla: Evento

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idEvento	Identificador único del evento	int	Valores únicos
Nombre	Nombre del evento	string	Cualquier texto
StartDate	Fecha y hora de inicio	datetime	Fecha válida
EndDate	Fecha y hora de finalización	datetime	Fecha válida
idUsuario_Chef	Relación con la tabla Usuario	int	Valores únicos de usuarios tipo Chef
MinCant	Cantidad mínima de asistentes	int	Número positivo
MaxCant	Cantidad máxima de asistentes	int	Número positivo
Estado	Estado del evento	string	Activo, Finalizado, Cancelado
Tipo	Tipo de evento	string	Cena Formal, Taller, etc.

Tabla: Evento_Menu

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idEvento	Relación con la tabla Evento	int	Valores únicos de Evento
idMenu	Relación con la tabla Menú	int	Valores únicos de Menú
Precio	Precio del menú en el evento	float	Números positivos

Tabla: Menu

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idMenu	Identificador único del menú	int	Valores únicos
Nombre	Nombre del menú	string	Cualquier texto
Descripcion	Descripción del menú	string	Cualquier texto
IsActive	Estado del menú	bool	`true` (activo) o `false` (inactivo)
Tipo	Tipo de menú	string	Entrada, Plato Principal, etc.
idUsuario	Relación con la tabla Usuario	int	Valores únicos de Chef

Tabla: Reserva

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idReserva	Identificador único de la reserva	int	Valores únicos
FechaHoraReserva	Fecha y hora de la reserva	datetime	Fecha válida
FechaCreacion	Fecha de creación de la reserva	datetime	Fecha válida
FechaModificacion	Fecha de última modificación	datetime	Fecha válida
CantidadTotal	Número total de asistentes	int	Valores positivos
idEvento	Relación con la tabla Evento	int	Valores únicos de Evento
Estado	Estado de la reserva	string	Activa, Confirmada, Cancelada, Finalizada
idUsuario	Relación con la tabla Usuario (Comensal)	int	Valores únicos de Usuario

Tabla: Reserva_Invitado

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idReserva	Relación con la tabla Reserva	int	Valores únicos de Reserva
idInvitado	Relación con la tabla Invitado	int	Valores únicos de Invitado
FechaInvitacion	Fecha en la que se realizó la invitación	datetime	Fecha válida

Tabla: Invitado

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idInvitado	Identificador único del invitado	int	Valores únicos
Nombre	Nombre del invitado	string	Cualquier texto
Apellido	Apellido del invitado	string	Cualquier texto
TipoDocumento	Tipo de documento del invitado	string	DNI, Pasaporte, Cédula
Documento	Número de documento	string	Numérico o alfanumérico

Tabla: Reserva_Menu

Columna	Descripción	Tipo de Dato	Dominio
idReserva	Relación con la tabla Reserva	int	Valores únicos de Reserva
idMenu	Relación con la tabla Menú	int	Valores únicos de Menú
Cantidad	Cantidad solicitada del menú	int	Valores positivos

10.6 Manual de Despliegue

10.6.1 Requerimientos

Para la implementación de la arquitectura de la solución de GUSTEAU, se requiere:

- Suscripción de Microsoft Azure para la implementación de los siguientes servicios:
  - Azure AD B2C.
  - Azure SQL Database.
  - Azure CosmosDB for MongoDB.
  - Azure API Management.
  - Azure Service Bus.
  - Azure Key Vault.
  - Azure Container App.
  - Azure Container Registry.
  - Azure Application Insights.
  - Azure Log Analytics.
  - Azure Static Web App.

- Cuenta GitHub para soporte de repositorio y automatizaciones de despliegues.

- Visual Studio 2022 como IDE de desarrollo para C#.

- Postman/Insommia para pruebas de endpoints de las APIs.

- Suscripción a Sendgrid/Twilio, para componente de envío de correo electrónico del servicio de notificaciones de la solución.

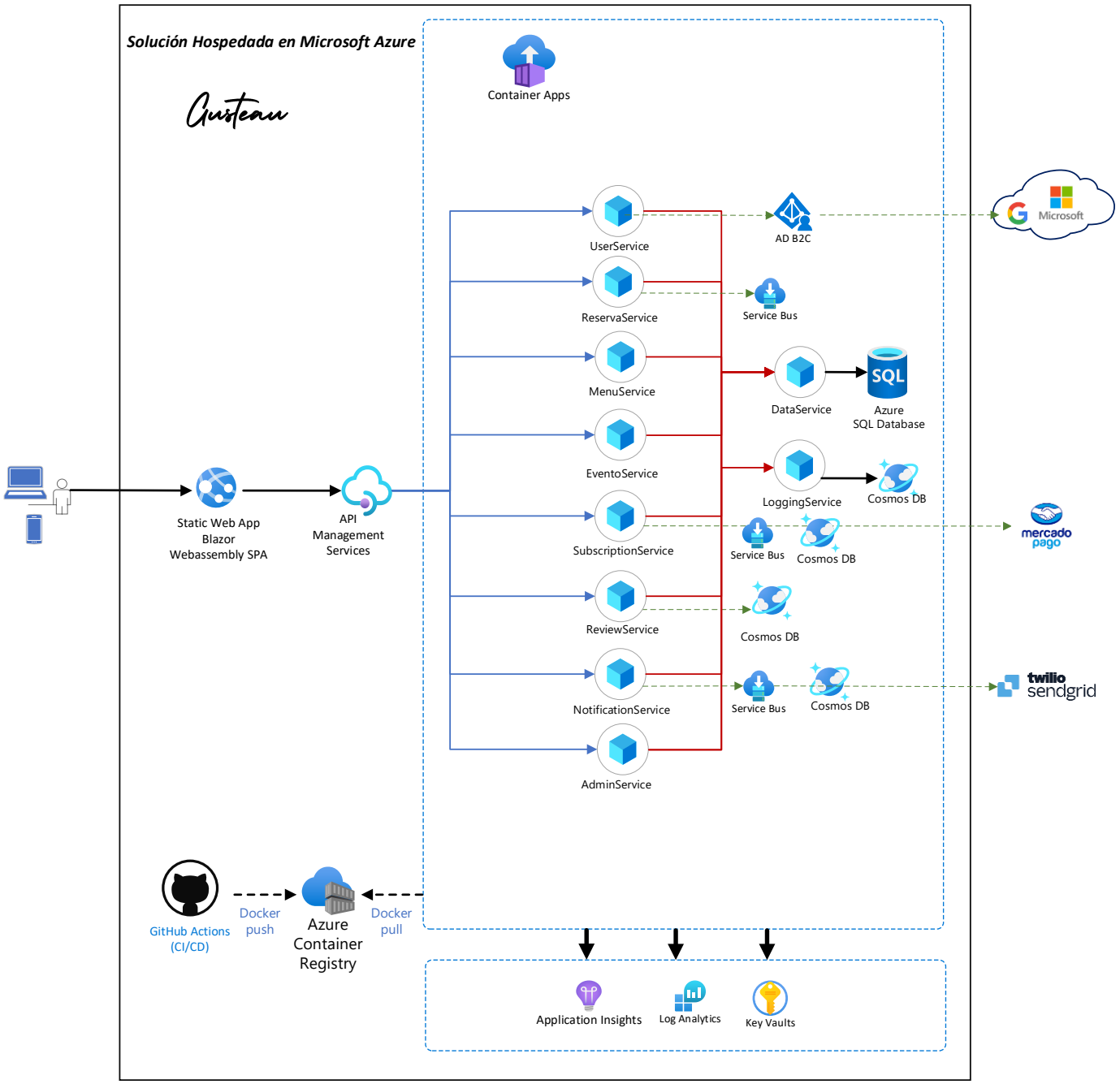
- Cuenta de MercadoPago Developers, para integración CheckoutAPI (Gateway de pago).

- Cuenta en Google Cloud, para API de autenticación.

10.6.2 Arquitectura y Componentes de la Solución

La arquitectura de la solución para Gusteau se basa en un modelo orientado a microservicios, asegurando una separación clara de responsabilidades y una estructura escalable y mantenible. La solución está basada 100% en tecnología cloud, hospedada en Microsoft Azure y gestionada principalmente por Azure Container Apps.

A continuación, se detalla cada una de las capas de la solución:


Solución Hospedada en Microsoft Azure
Gusteau
Container Apps
UserService
ReservaService
MenuService
EventoService
SubscriptionService
ReviewService
NotificationService
AdminService
AD B2C
Microsoft
Service Bus
DataService
SQL
Azure SQL Database
LoggingService
Cosmos DB
Service Bus
Cosmos DB
mercado pago
Cosmos DB
Service Bus
Cosmos DB
twilio sendgrid
Static Web App Blazor Webassembly SPA
API Management Services
GitHub Actions (CI/CD)
Docker push
Azure Container Registry
Docker pull
Application Insights
Log Analytics
Key Vaults

10.6.2.1 FrontEnd: Azure Static WebApp

- **Tecnología:** Blazor WebAssembly (SPA)
- **Función:** Es el punto de entrada para los usuarios finales (Comensales y Chefs). Permite a los usuarios interactuar con la plataforma mediante una interfaz web moderna.
- **Autenticación:** Integra el flujo de SignUp/SignIn con Azure AD B2C para la autenticación, utilizando identidades de Microsoft y Google.
- **Interacción:** Este cliente SPA realiza solicitudes HTTP a través de Azure API Management para consumir los servicios backend, utilizando tokens JWT obtenidos tras el proceso de autenticación.Responsabilidades:

10.6.2.2 API Gateway: Azure API Management

- **Función:** Actúa como intermediario entre el cliente y los microservicios.
    - Gestiona la seguridad (autenticación de los tokens JWT).
    - Ofrece características como transformación de datos, rate limiting, y monitoreo de tráfico.
- **Beneficio:** Simplifica la interacción del FrontEnd con múltiples microservicios al proporcionar un único punto de entrada.

10.6.2.3 Capa de Backend: Microservicios

La arquitectura está basada en **Azure Container Apps**, donde cada microservicio cumple una función específica:

- **UserService**

  Función: Maneja los datos relacionados con los usuarios (Comensales y Chefs).

  Integración: Usa Azure AD B2C para validar usuarios y Service Bus para enviar eventos relacionados con registros y actualizaciones de usuarios.

- **ReservaService**

  Función: Procesa las reservas de eventos y menús realizados por los Comensales.

  Integración:

  - Usa Service Bus para enviar notificaciones relacionadas con reservas.
  - Interactúa con DataService para gestionar datos en Azure SQL Database.
  - Almacena información en Cosmos DB para trazabilidad.

- **MenuService**

  Función: Administra los menús creados por los Chefs, incluyendo detalles como nombre, descripción, tipo, y estado.

  Integración: Guarda los datos de menús en Azure SQL Database a través de DataService.

- **EventoService**

  Función: Maneja los eventos creados por los Chefs, incluyendo disponibilidad,capacidad, y horarios.

  Integración: Utiliza Cosmos DB para almacenar información semi-estructurada de eventos.

- **SubscriptionService**

  Función: Administra las membresías activas de los Chefs, vinculándolas con la funcionalidad de pagos a través de Mercado Pago.

  Integración:

  - Conexión a Service Bus para enviar eventos relacionados con pagos y renovaciones.
  - Uso de Cosmos DB para registrar las transacciones.

- **ReviewService**

  Función: Permite a los Comensales dejar reseñas sobre su experiencia con Chefs y eventos.

Integración:

- Almacena las reseñas en Cosmos DB.
- Proporciona APIs para consultar y gestionar reseñas.

- **NotificationService**

  Función: Gestiona las notificaciones enviadas a los usuarios (Chefs y Comensales) a través de Twilio (SMS) y SendGrid (Email).

  Integración: Usa Service Bus para recibir eventos de otros microservicios y Cosmos DB para trazabilidad.

- **AdminService**

  Función: Permite gestionar la plataforma desde un punto de vista administrativo.

  Integración: Interactúa con LoggingService para consultar registros de la bitácora.

10.6.2.4 Capa de Acceso a Datos

Los microservicios se apoyan en diferentes sistemas de almacenamiento:

- **Azure SQL Database**

  Función: Almacena datos estructurados relacionados con usuarios, menús, eventos, y reservas.

  Gestión: El microservicio ***DataService*** actúa como la interfaz entre los microservicios y la base de datos.

- **Cosmos DB**

  Función: Almacena datos semi-estructurados para alta disponibilidad y escalabilidad. Ejemplo:

  - Eventos, trazabilidad, y registros históricos.

  Integración: Usado principalmente por EventoService, LoggingService, y otros.

10.6.2.5 Integración y Capa de Mensajería

- **Azure Service Bus**

  Función: Es un sistema de mensajería basado en colas y tópicos diseñado para desacoplar los microservicios en la arquitectura. Permite que los eventos se procesen de forma asíncrona, asegurando que los mensajes se entreguen incluso si los servicios receptores no están disponibles en el momento.

  Se utiliza para:

  - Procesar eventos como la creación y actualización de reservas.
  - Disparar notificaciones a través del NotificationService.
  - Comunicar eventos relacionados con pagos desde SubscriptionService hacia otros servicios.
  - Enviar datos de trazabilidad hacia LoggingService.

  Integración: Service Bus tiene 3 colas en todo el sistema:

  - Notifications-queue: Recibe mensajes de cada componente de la solución que requiere notificar de algun suceso al usuario (nueva reserva, cancelación de reservas, confirmación de pago, etc.)
  - Membresias-queue: Recibe mensajes del webhook de integración con MercadoPago.
  - Reservas-queue: Recibe mensajes del controlador de reserva para solicitar procesamiento de las reservas.

  Todos estas colas tienen en cada microservicio correspondiente, un background service, que se encarga de leer el mensaje de la cola y ejecutar las acciones pertinentes según cada cola y tipo de mensaje.

10.6.2.6 Capa de Observabilidad

Esta capa permite el monitoreo y gestión del sistema:

- **Application Insights**

  Función: Realiza el seguimiento del rendimiento de las aplicaciones y captura telemetría de cada microservicio, incluido del frontend.

- **Log Analytics**

  Función: Centraliza los logs y permite consultas avanzadas para depurar y monitorear el estado del sistema.

10.6.2.7 Capa de Seguridad de Infraestructura

Azure Key Vault pertenece a una **capa de seguridad o infraestructura** que apoya las operaciones del sistema al garantizar:

- **Gestión segura de secretos:** Por ejemplo, cadenas de conexión a Azure SQL, Cosmos DB, y credenciales de terceros como Twilio o Mercado Pago.
- **Protección de claves criptográficas:** Usadas, por ejemplo, para firmar tokens JWT o cifrar datos sensibles.
- **Integración con Azure:** Trabaja en conjunto con otros servicios de Azure para entregar secretos de manera segura a los microservicios.

10.6.2.7.1 DevOps & Deployment

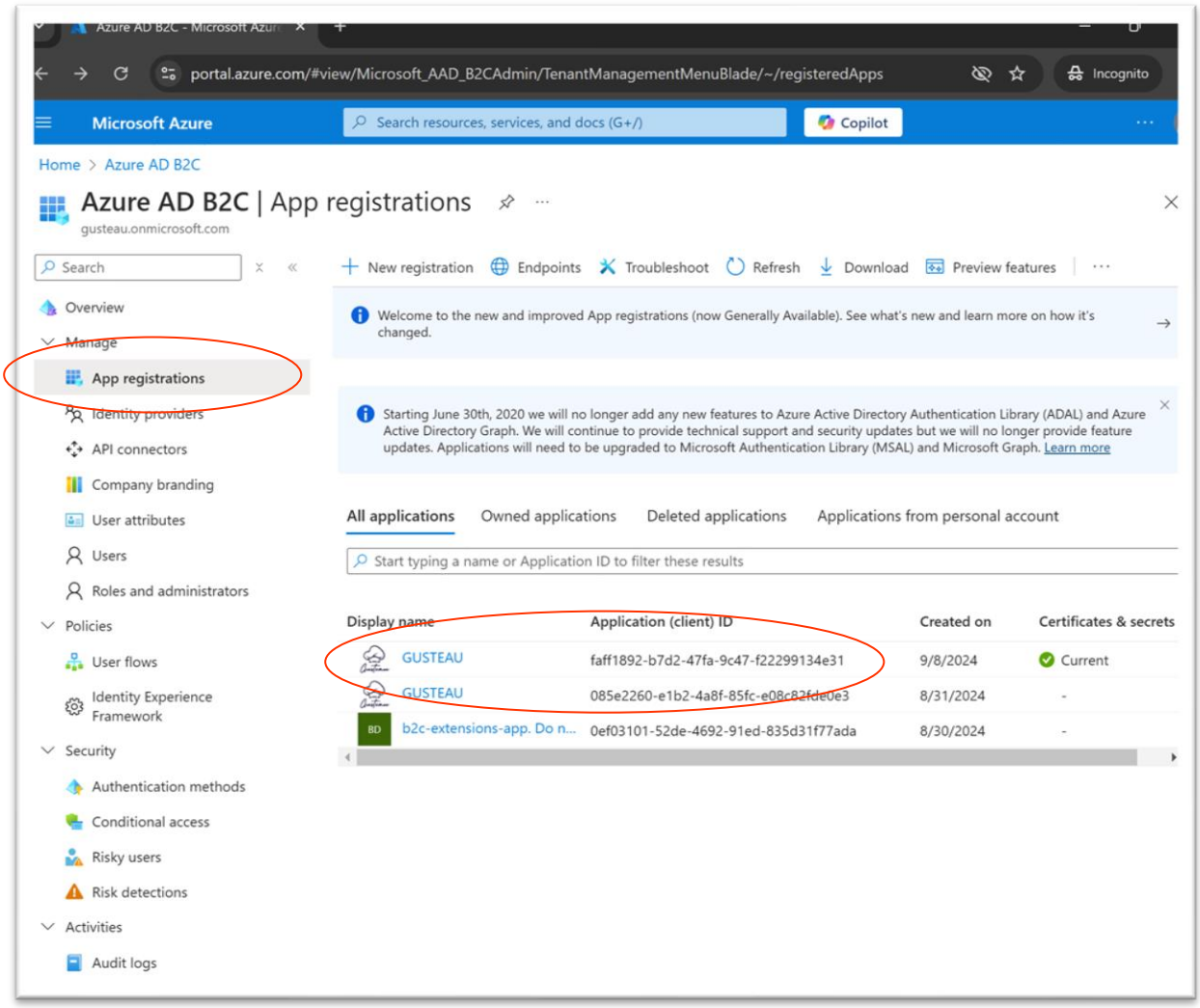
- **GitHub Actions:**
  - Gestiona el pipeline CI/CD para construir, probar, y desplegar imágenes Docker en Azure Container Registry.
- **Azure Container Registry:**
  - Almacena las imágenes Docker para ser utilizadas en los despliegues de Azure Container Apps.

10.6.2.8 Integraciones Externas

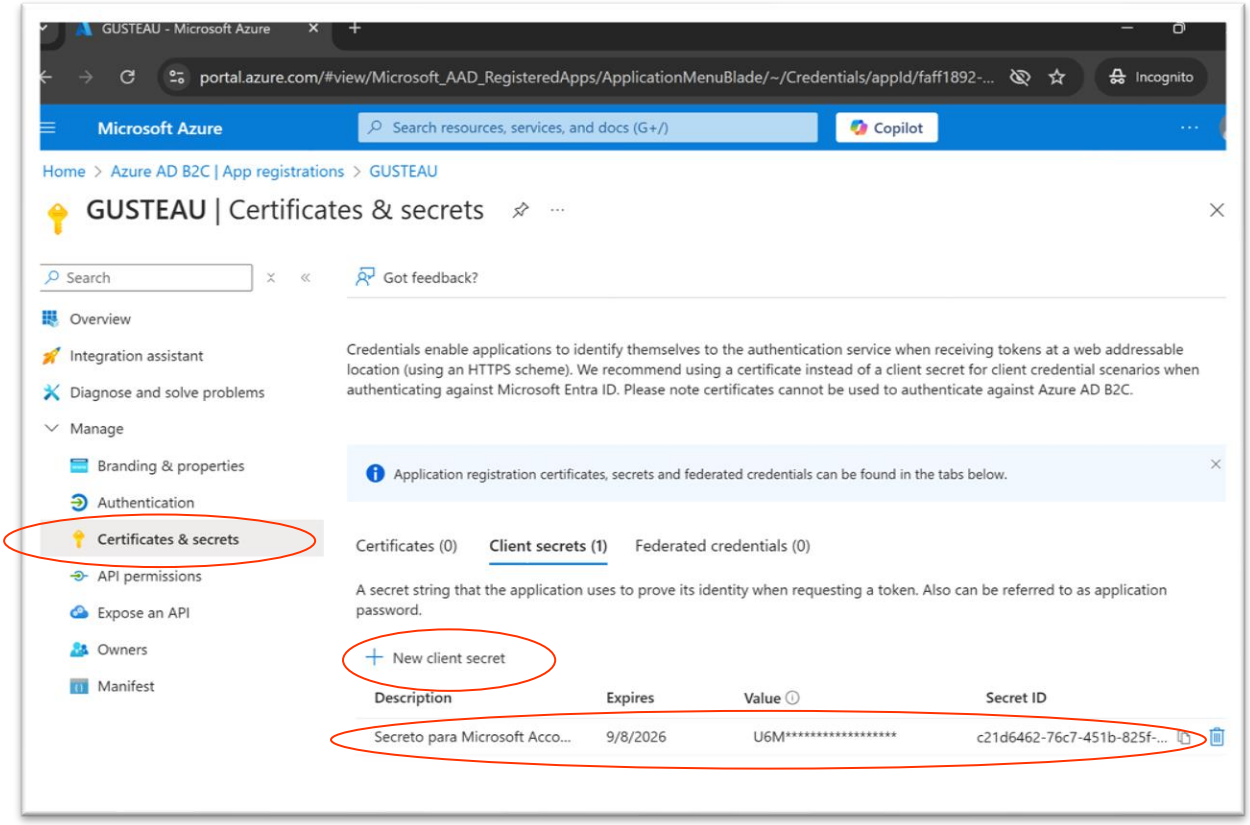
- **Azure AD B2C:** Maneja la autenticación y autorización de usuarios.
- **Google Cloud API:** Se utiliza para autenticar identidades de Google por medio de Azure AD B2C.
- **Mercado Pago CheckoutAPI:** Procesa los pagos de membresías y transacciones.
- **SendGrid/Twilio:** Envía notificaciones por correo electrónico.

10.6.3 Configuración de Directorios e Identidades

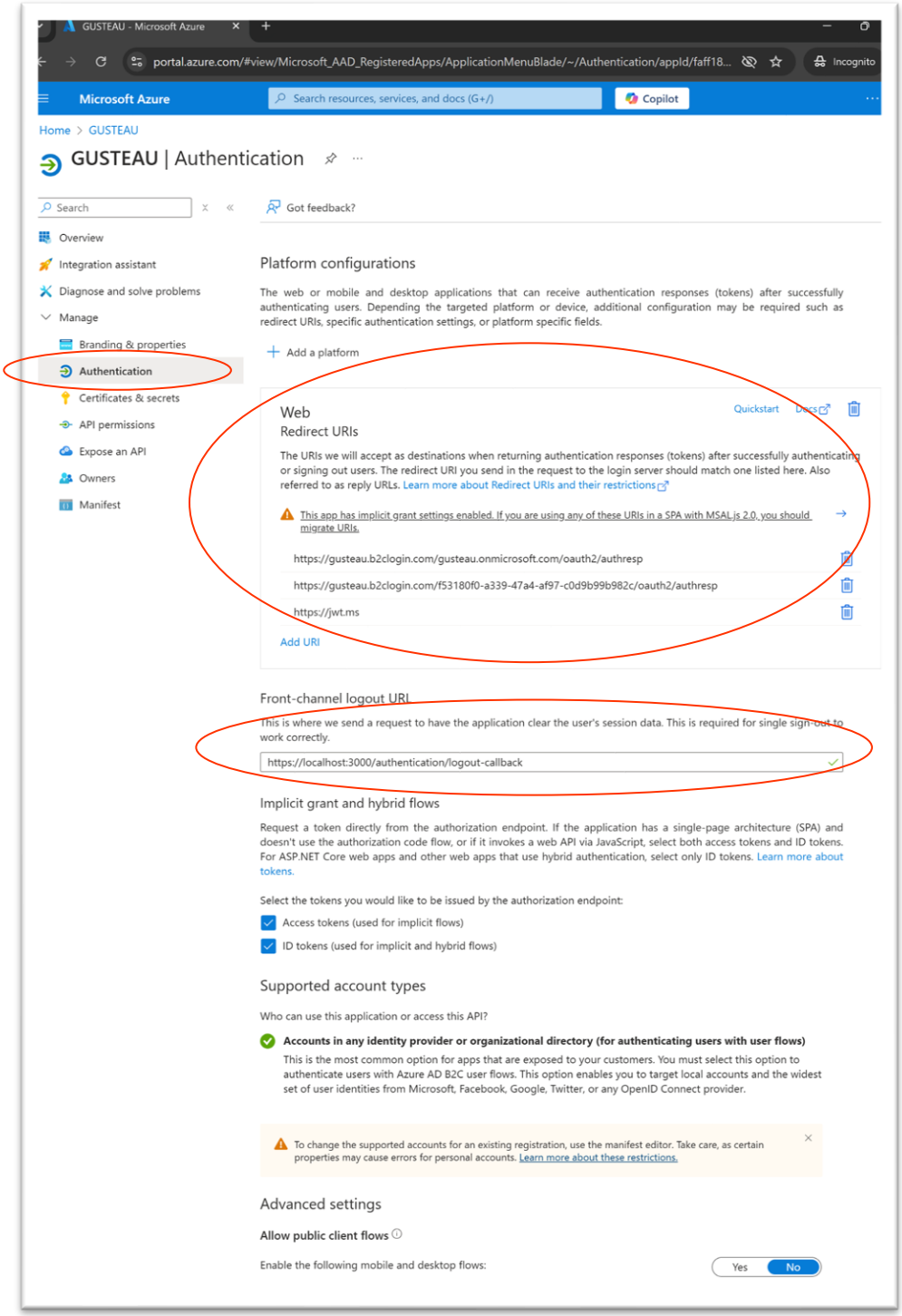
Se requiere configurar un tenant de Azure AD B2C para la autenticación contra identidades externas. A continuación se detalla el paso a paso de configuración requerido.



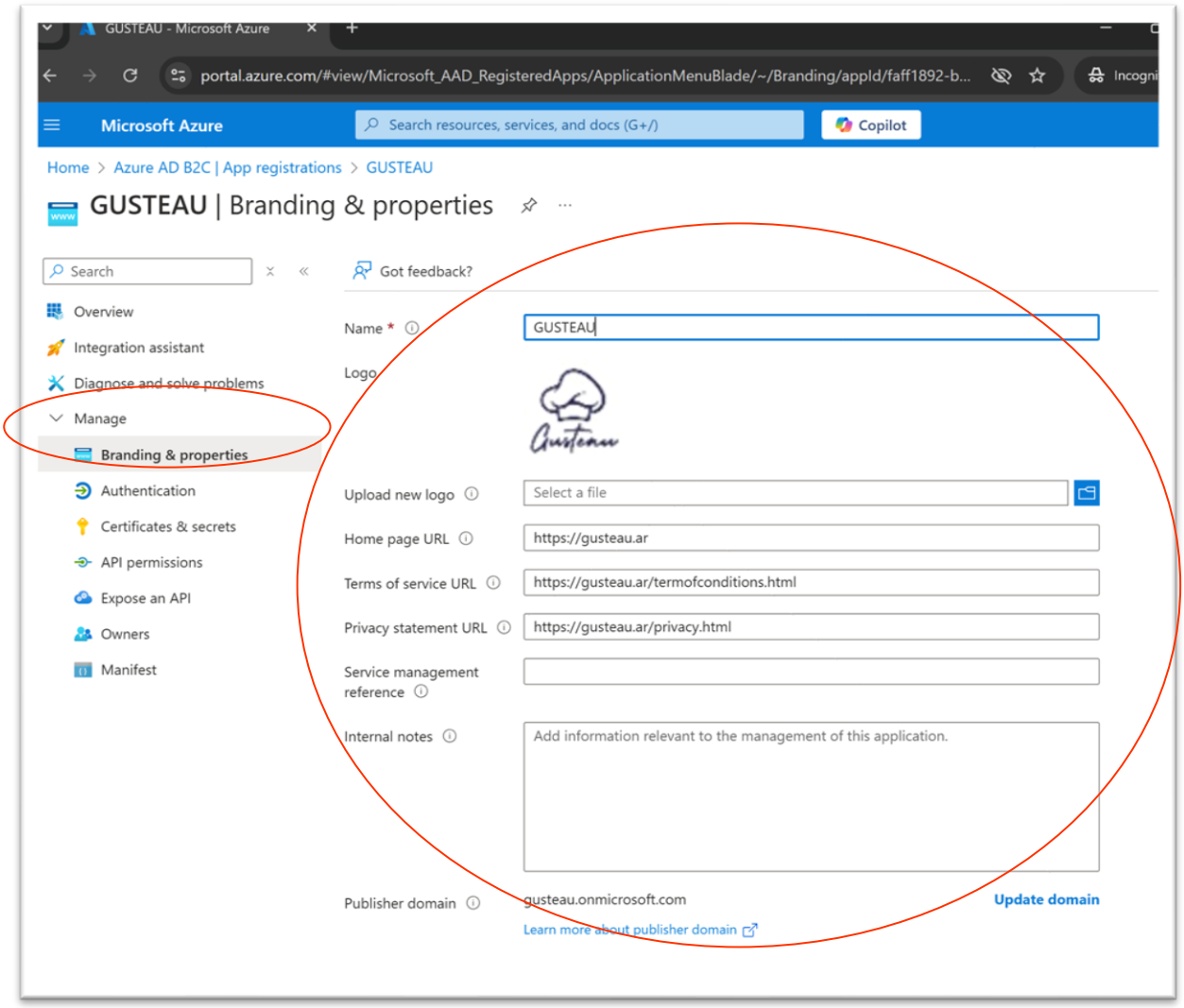
Se debe registrar una **aplicación con un secreto para usar como** proveedor de identidades para las cuentas de Microsoft. (Hotmail/Outlook/Live, etc).

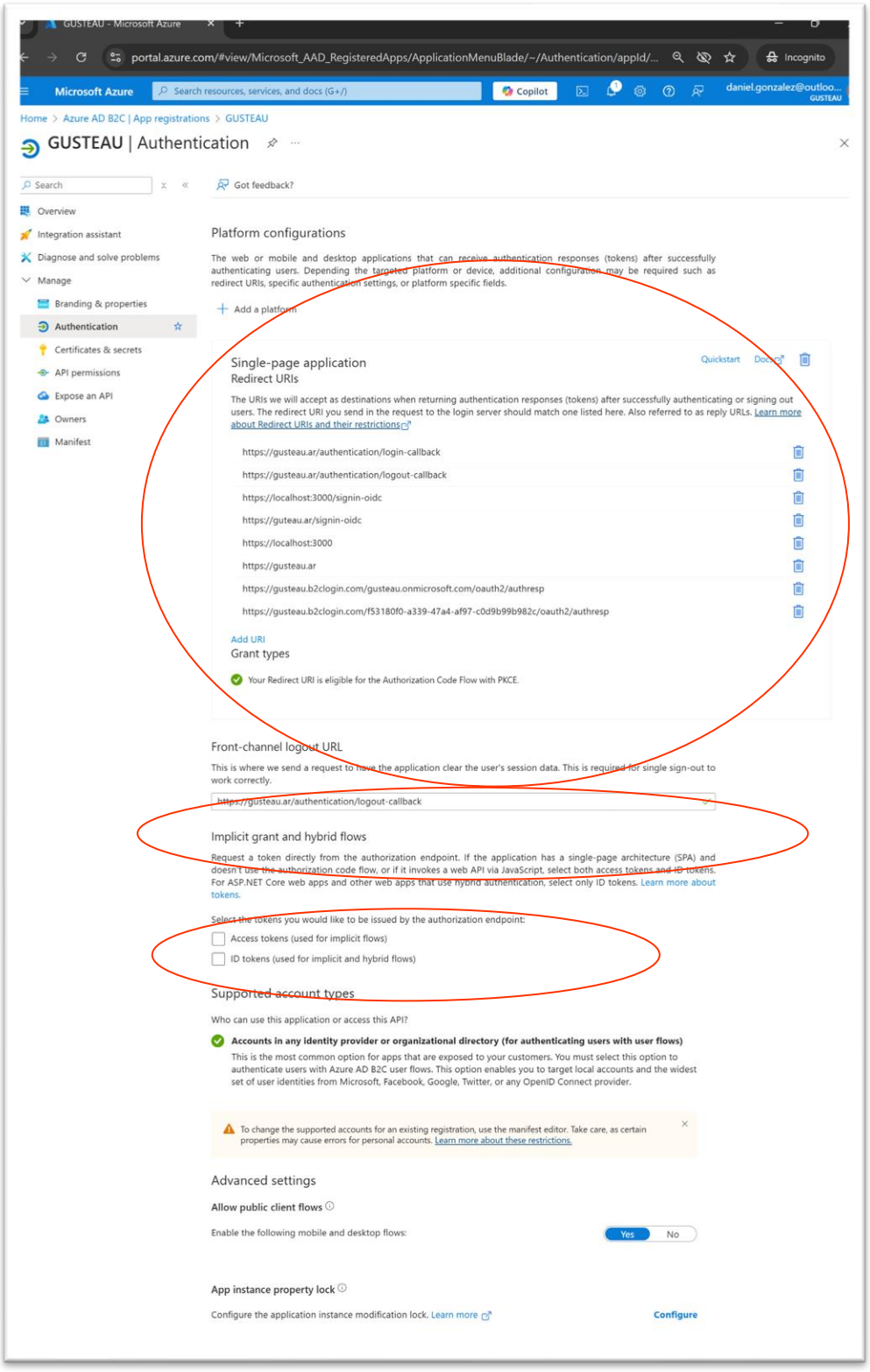


Opciones de Autenticación:



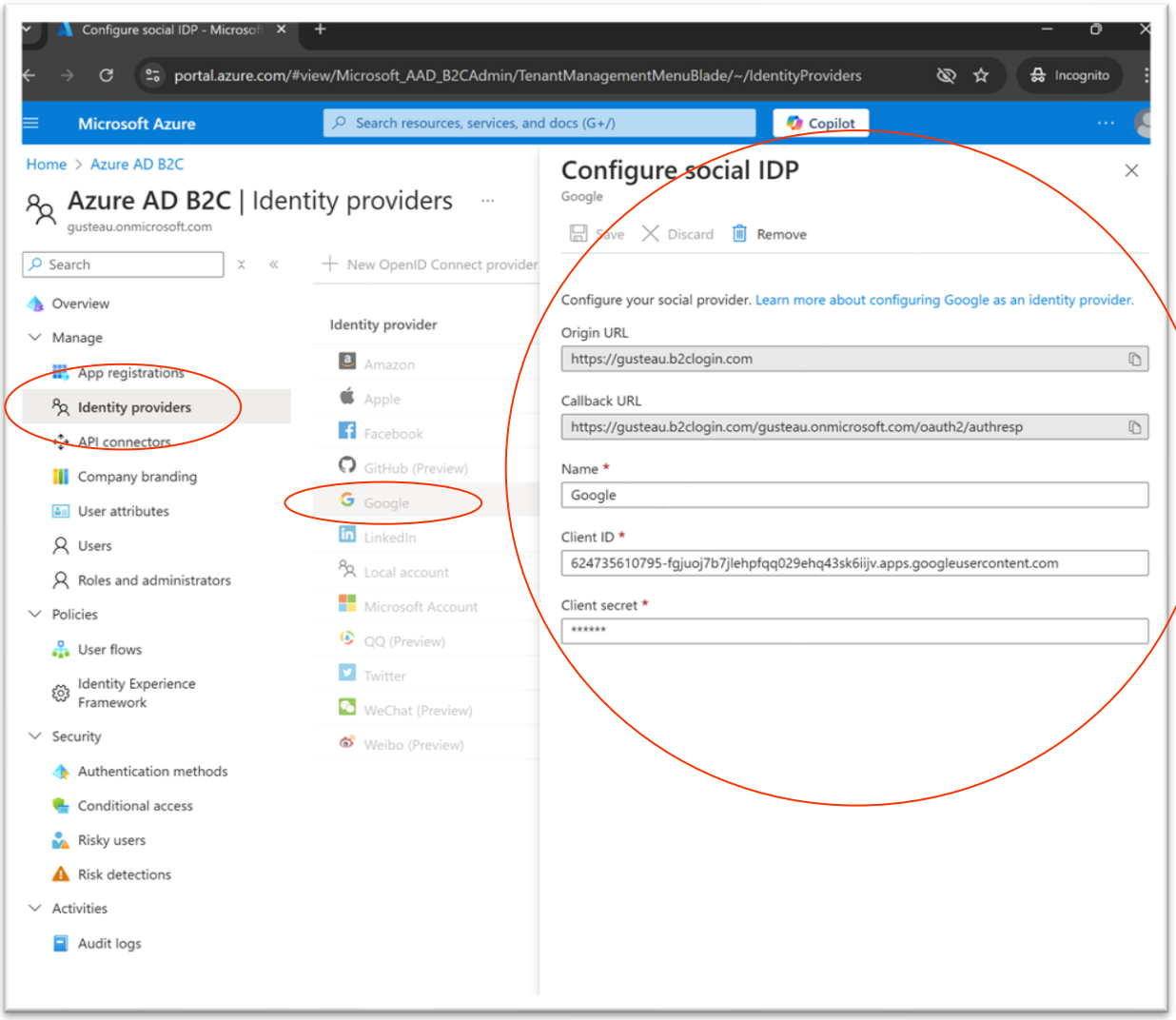
Luego se debe registrar otra aplicación para atender las peticiones de autenticación que recibirá el directorio:



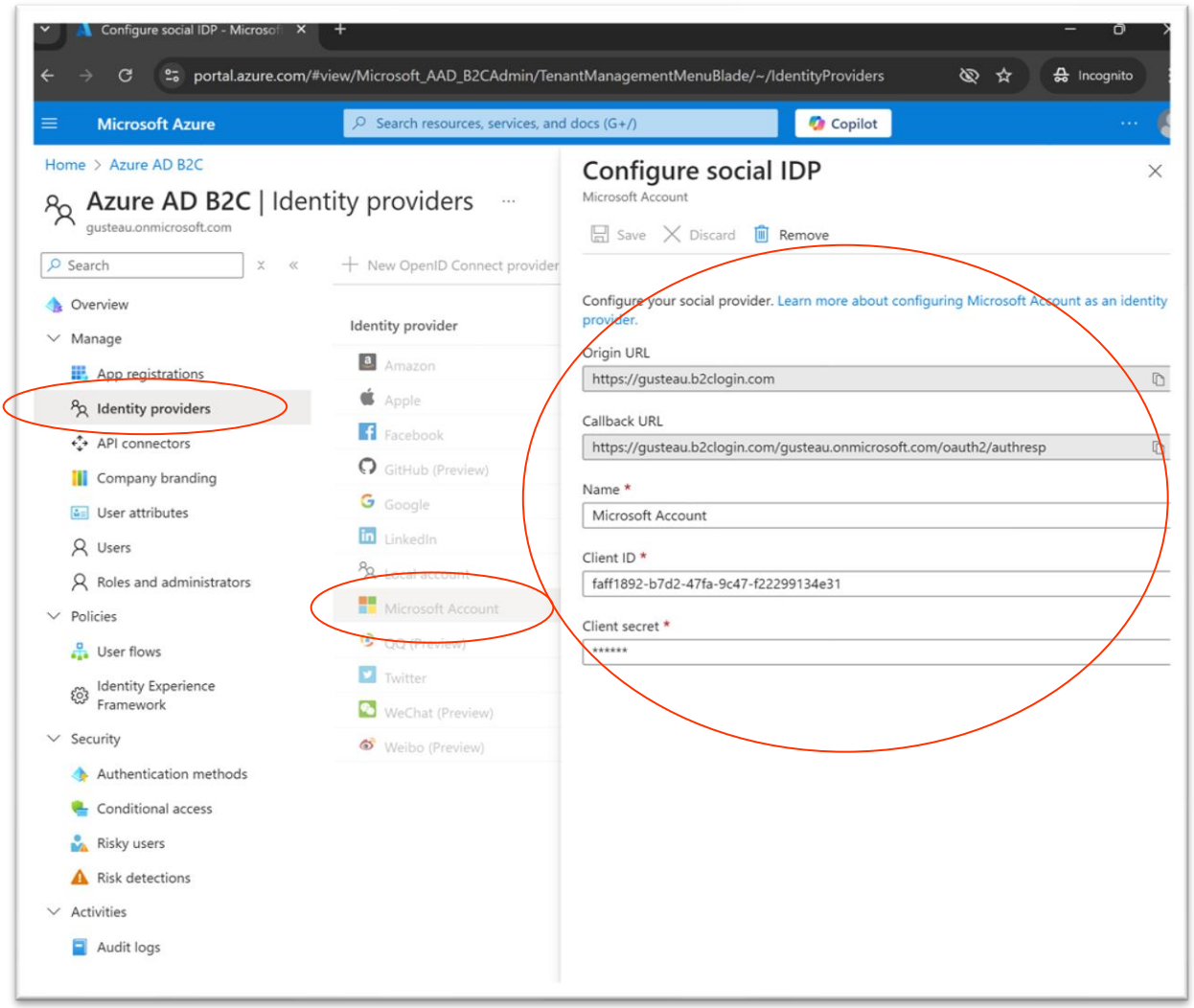

GUSTEAU - Microsoft Azure
portal.azure.com/#view/Microsoft_AAD_RegisteredApps/ApplicationMenuBlade/~/Authentication/appId/...
Incognito
Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Copilot
daniel.gonzalez@outloo...
GUSTEAU
Home > Azure AD B2C | App registrations > GUSTEAU
GUSTEAU | Authentication
Search
Got feedback?
Overview
Integration assistant
Diagnose and solve problems
Manage
Branding & properties
Authentication
Certificates & secrets
API permissions
Expose an API
Owners
Manifest
Platform configurations
The web or mobile and desktop applications that can receive authentication responses (tokens) after successfully authenticating users. Depending the targeted platform or device, additional configuration may be required such as redirect URIs, specific authentication settings, or platform specific fields.
Add a platform
Single-page application
Quickstart
Docs
Redirect URIs
The URIs we will accept as destinations when returning authentication responses (tokens) after successfully authenticating or signing out users. The redirect URI you send in the request to the login server should match one listed here. Also referred to as reply URLs. Learn more about Redirect URIs and their restrictions
https://gusteau.ar/authentication/login-callback
https://gusteau.ar/authentication/logout-callback
https://localhost:3000/signin-oidc
https://guteau.ar/signin-oidc
https://localhost:3000
https://gusteau.ar
https://gusteau.b2clogin.com/gusteau.onmicrosoft.com/oauth2/authresp
https://gusteau.b2clogin.com/f53180f0-a339-47a4-af97-c0d9b99b982c/oauth2/authresp
Add URI
Grant types
Your Redirect URI is eligible for the Authorization Code Flow with PKCE.
Front-channel logout URL
This is where we send a request to have the application clear the user's session data. This is required for single sign-out to work correctly.
https://gusteau.ar/authentication/logout-callback
Implicit grant and hybrid flows
Request a token directly from the authorization endpoint. If the application has a single-page architecture (SPA) and doesn't use the authorization code flow, or if it invokes a web API via JavaScript, select both access tokens and ID tokens. For ASP.NET Core web apps and other web apps that use hybrid authentication, select only ID tokens. Learn more about tokens.
Select the tokens you would like to be issued by the authorization endpoint:
Access tokens (used for implicit flows)
ID tokens (used for implicit and hybrid flows)
Supported account types
Who can use this application or access this API?
Accounts in any identity provider or organizational directory (for authenticating users with user flows)
This is the most common option for apps that are exposed to your customers. You must select this option to authenticate users with Azure AD B2C user flows. This option enables you to target local accounts and the widest set of user identities from Microsoft, Facebook, Google, Twitter, or any OpenID Connect provider.
To change the supported accounts for an existing registration, use the manifest editor. Take care, as certain properties may cause errors for personal accounts. Learn more about these restrictions.
Advanced settings
Allow public client flows
Enable the following mobile and desktop flows:
Yes
No
App instance property lock
Configure the application instance modification lock. Learn more
Configure

A continuación, se deberán dar de alta los diferentes proveedores de identidades externas (Google y Microsoft). Para el caso de Microsoft se debe apuntar a la aplicación registrada con el secreto correspondiente. Al igual que con Google (la configuración del secreto y opciones en Google Cloud, se detallan más adelante en este documento).

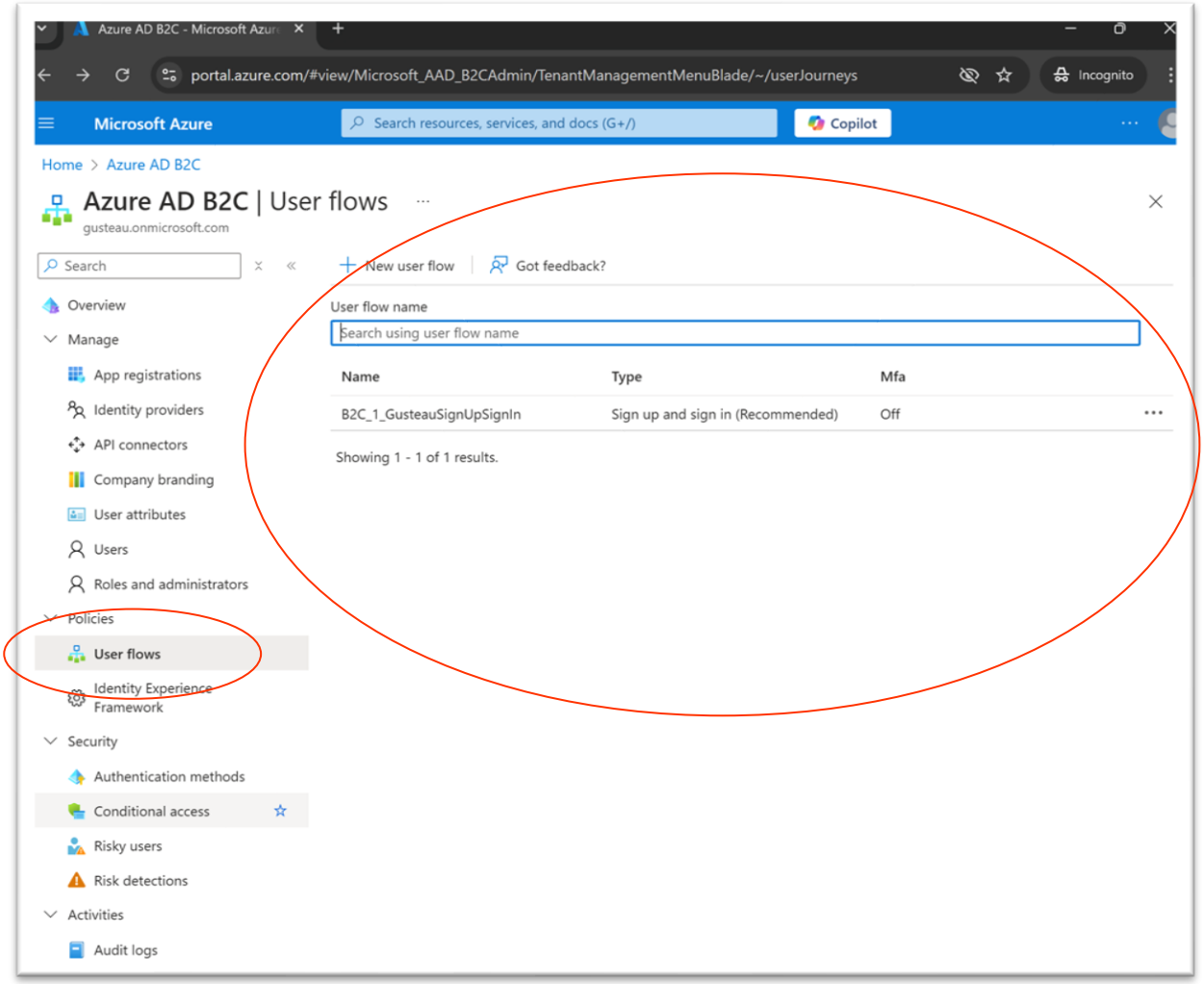
Configuración de Google:

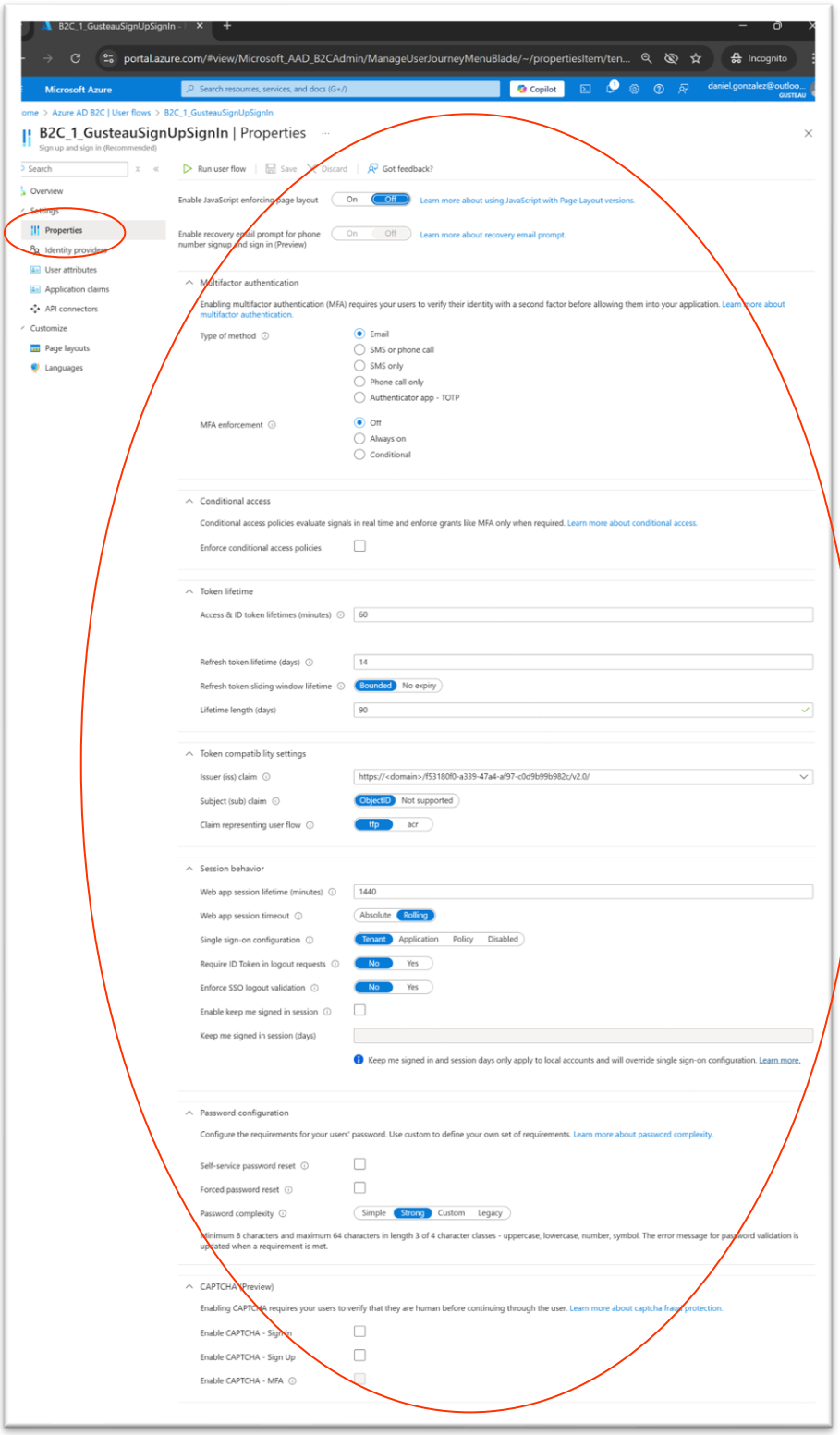


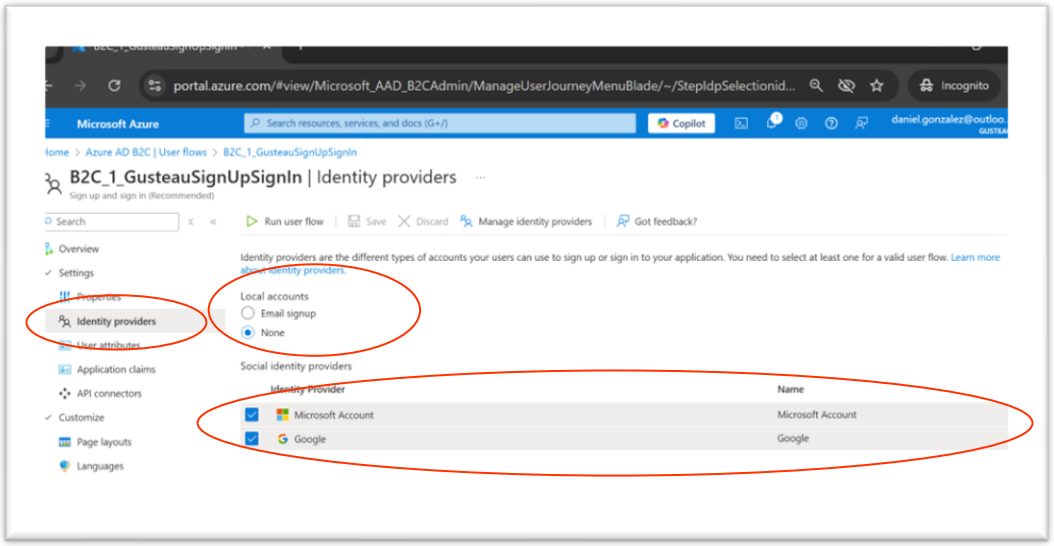
Configuración de Microsoft:

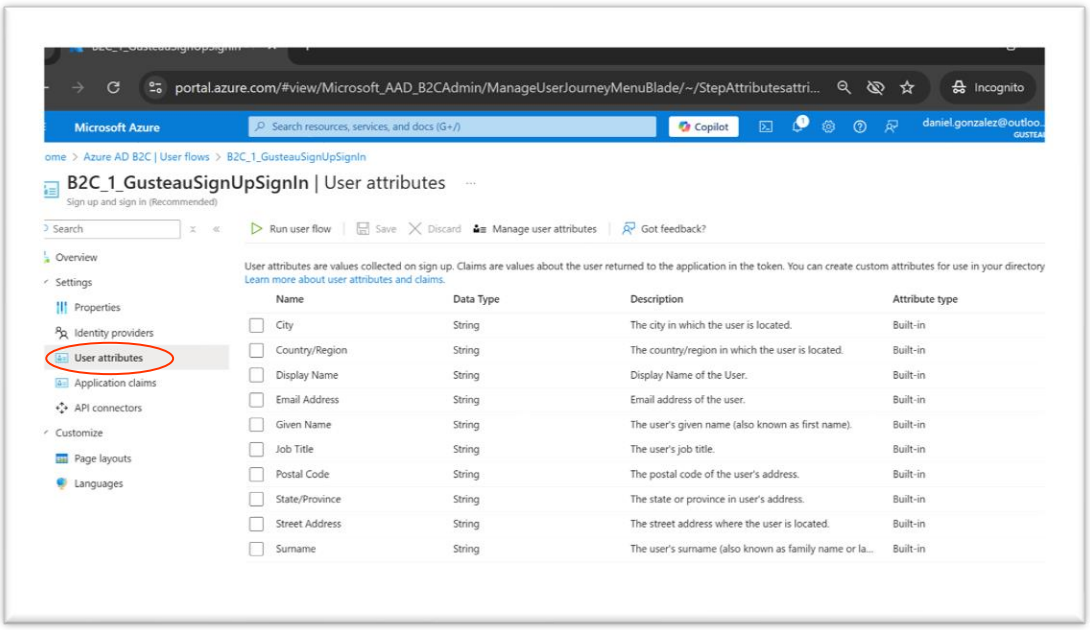


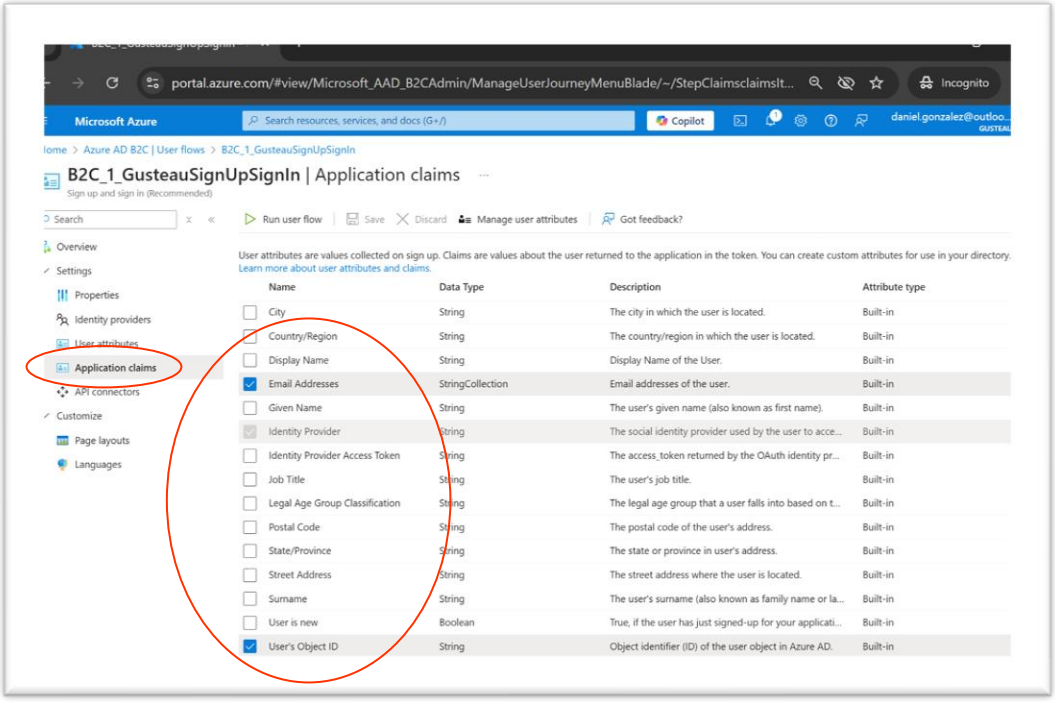
Configuración de Flujo de Usuario:



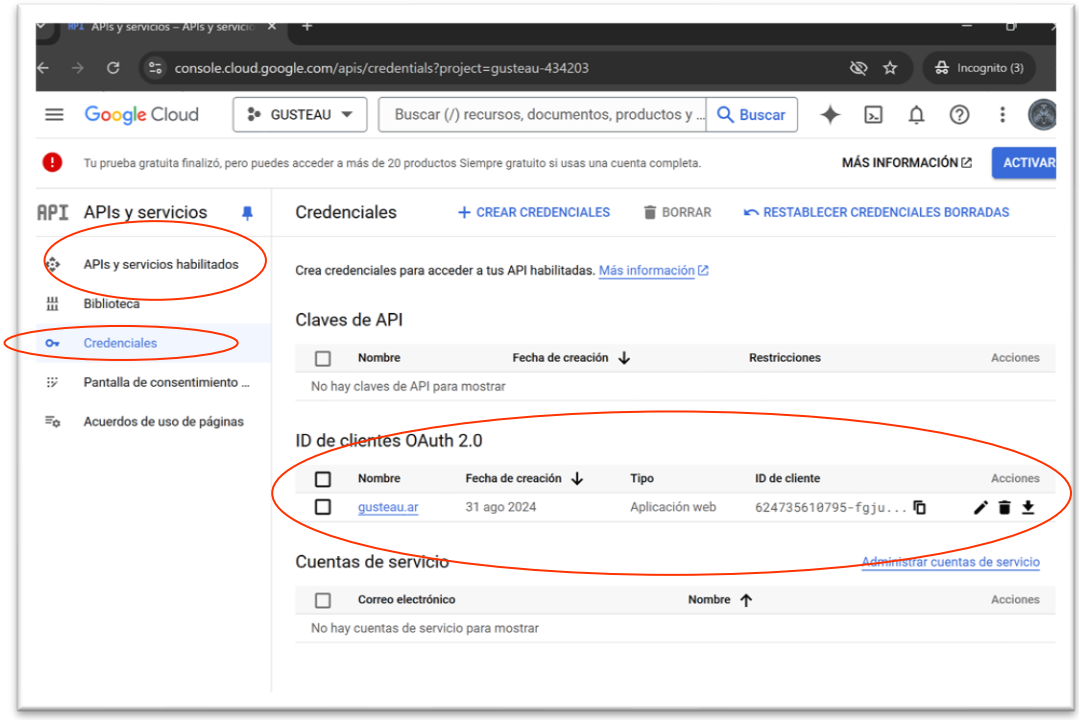

B2C_1_GusteauSignUpSignIn
portal.azure.com/#view/Microsoft_AAD_B2CAdmin/ManageUserJourneyMenuBlade/~/propertiesItem/ten...
Incognito
Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Copilot
daniel.gonzalez@outloo...
GUSTEAU
Azure AD B2C | User flows
B2C_1_GusteauSignUpSignIn
B2C_1_GusteauSignUpSignIn | Properties
Sign up and sign in (Recommended)
Search
Overview
Properties
Identity providers
User attributes
Application claims
API connectors
Customize
Page layouts
Languages
Run user flow
Save
Discard
Got feedback?
Enable JavaScript enforcing page layout
On
Off
Learn more about using JavaScript with Page Layout versions.
Enable recovery email prompt for phone number signup and sign in (Preview)
Learn more about recovery email prompt.
Multifactor authentication
Enabling multifactor authentication (MFA) requires your users to verify their identity with a second factor before allowing them into your application. Learn more about multifactor authentication.
Type of method
Email
SMS or phone call
SMS only
Phone call only
Authenticator app - TOTP
MFA enforcement
Off
Always on
Conditional
Conditional access
Conditional access policies evaluate signals in real time and enforce grants like MFA only when required. Learn more about conditional access.
Enforce conditional access policies
Token lifetime
Access & ID token lifetimes (minutes)
60
Refresh token lifetime (days)
14
Refresh token sliding window lifetime
Bounded
No expiry
Lifetime length (days)
90
Token compatibility settings
Issuer (iss) claim
https://<domain>/f53180f0-a339-47a4-af97-c0d9b99b982c/v2.0/
Subject (sub) claim
ObjectID
Not supported
Claim representing user flow
tfp
acr
Session behavior
Web app session lifetime (minutes)
1440
Web app session timeout
Absolute
Rolling
Single sign-on configuration
Tenant
Application
Policy
Disabled
Require ID Token in logout requests
No
Yes
Enforce SSO logout validation
No
Yes
Enable keep me signed in session
Keep me signed in session (days)
Keep me signed in and session days only apply to local accounts and will override single sign-on configuration. Learn more.
Password configuration
Configure the requirements for your users' password. Use custom to define your own set of requirements. Learn more about password complexity.
Self-service password reset
Forced password reset
Password complexity
Simple
Strong
Custom
Legacy
Minimum 8 characters and maximum 64 characters in length 3 of 4 character classes - uppercase, lowercase, number, symbol. The error message for password validation is updated when a requirement is met.
CAPTCHA (Preview)
Enabling CAPTCHA requires your users to verify that they are human before continuing through the user. Learn more about captcha fraud protection.
Enable CAPTCHA - Sign In
Enable CAPTCHA - Sign Up
Enable CAPTCHA - MFA


portal.azure.com/#view/Microsoft_AAD_B2CAdmin/ManageUserJourneyMenuBlade/~/StepIdpSelectionid...
Incognito
Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Copilot
daniel.gonzalez@outloo...
Home > Azure AD B2C | User flows > B2C_1_GusteauSignUpSignIn
B2C_1_GusteauSignUpSignIn | Identity providers
Sign up and sign in (Recommended)
Search
Run user flow
Save
Discard
Manage identity providers
Got feedback?
Overview
Settings
Properties
Identity providers
User attributes
Application claims
API connectors
Customize
Page layouts
Languages
Identity providers are the different types of accounts your users can use to sign up or sign in to your application. You need to select at least one for a valid user flow. Learn more about identity providers.
Local accounts
Email signup
None
Social identity providers
Identity Provider
Name
Microsoft Account
Microsoft Account
Google
Google

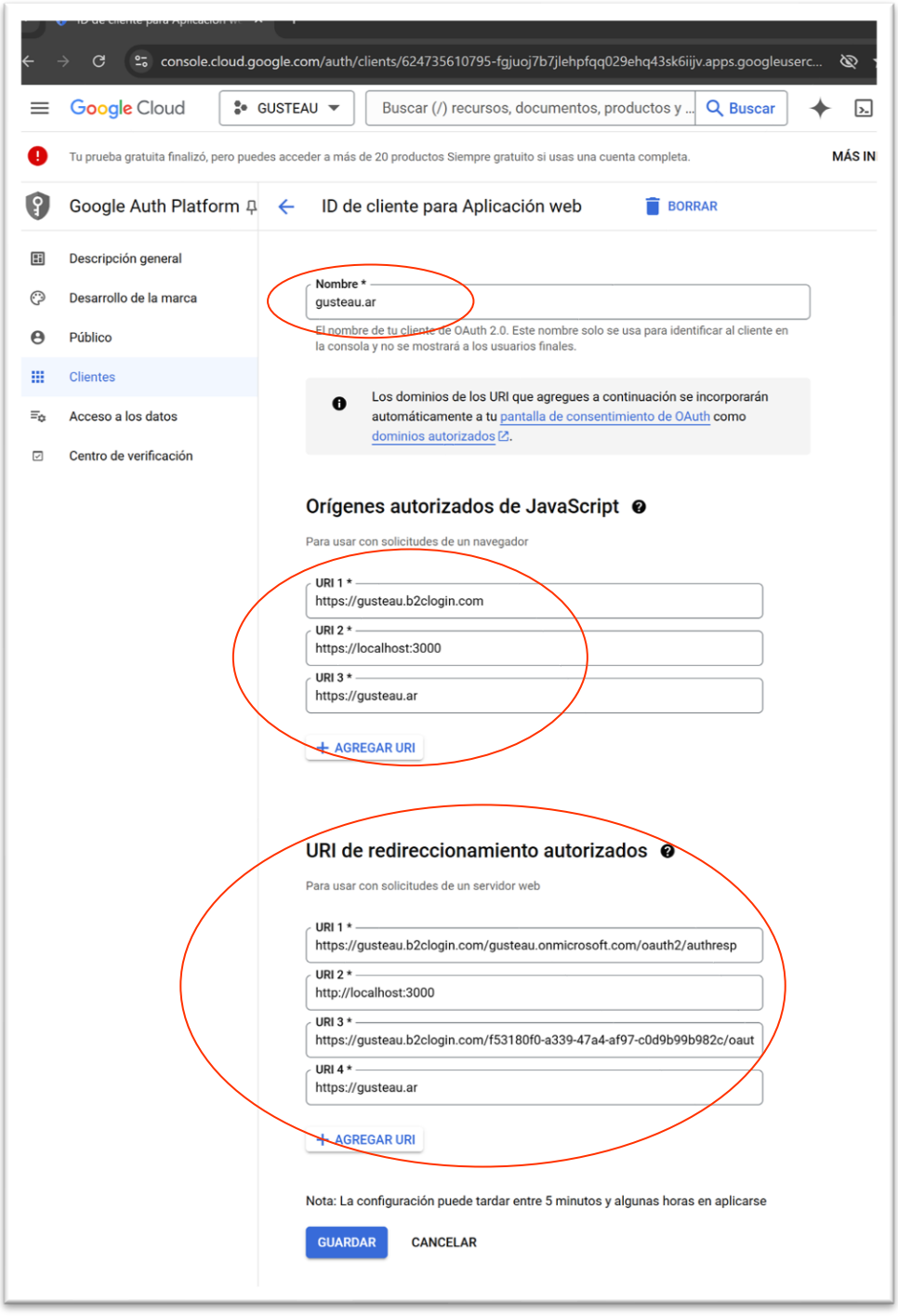

portal.azure.com/#view/Microsoft_AAD_B2CAdmin/ManageUserJourneyMenuBlade/~/StepAttributesattri...
Incognito
Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Copilot
daniel.gonzalez@outloo...
Home > Azure AD B2C | User flows > B2C_1_GusteauSignUpSignIn
B2C_1_GusteauSignUpSignIn | User attributes
Sign up and sign in (Recommended)
Search
Run user flow
Save
Discard
Manage user attributes
Got feedback?
Overview
Settings
Properties
Identity providers
User attributes
Application claims
API connectors
Customize
Page layouts
Languages
User attributes are values collected on sign up. Claims are values about the user returned to the application in the token. You can create custom attributes for use in your directory
Learn more about user attributes and claims.
Name
Data Type
Description
Attribute type
City
String
The city in which the user is located.
Built-in
Country/Region
String
The country/region in which the user is located.
Built-in
Display Name
String
Display Name of the User.
Built-in
Email Address
String
Email address of the user.
Built-in
Given Name
String
The user's given name (also known as first name).
Built-in
Job Title
String
The user's job title.
Built-in
Postal Code
String
The postal code of the user's address.
Built-in
State/Province
String
The state or province in user's address.
Built-in
Street Address
String
The street address where the user is located.
Built-in
Surname
String
The user's surname (also known as family name or la...
Built-in

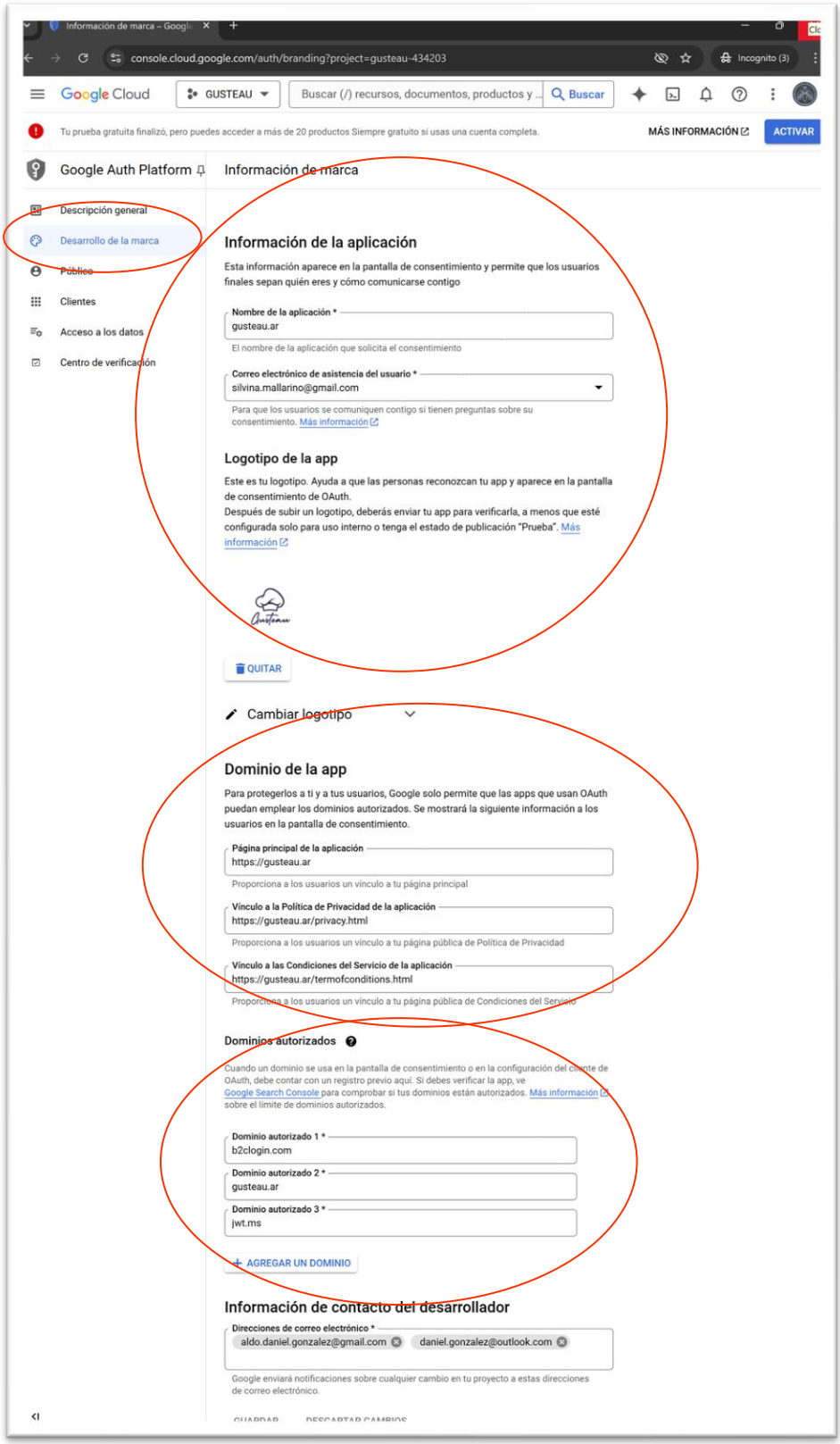


Configuración de Google Cloud para API de Identidad:



Editar Gusteau.ar, ir a Clientes.




console.cloud.google.com/auth/branding?project=gusteau-434203
Google Cloud
GUSTEAU
Buscar (/) recursos, documentos, productos y ...
Buscar
Tu prueba gratuita finalizó, pero puedes acceder a más de 20 productos Siempre gratuito si usas una cuenta completa.
MÁS INFORMACIÓN
ACTIVAR
Google Auth Platform
Información de marca
Descripción general
Desarrollo de la marca
Público
Clientes
Acceso a los datos
Centro de verificación
Información de la aplicación
Esta información aparece en la pantalla de consentimiento y permite que los usuarios finales sepan quién eres y cómo comunicarse contigo
Nombre de la aplicación *
gusteau.ar
El nombre de la aplicación que solicita el consentimiento
Correo electrónico de asistencia del usuario *
silvina.mallarino@gmail.com
Para que los usuarios se comuniquen contigo si tienen preguntas sobre su consentimiento. Más información
Logotipo de la app
Este es tu logotipo. Ayuda a que las personas reconozcan tu app y aparece en la pantalla de consentimiento de OAuth.
Después de subir un logotipo, deberás enviar tu app para verificarla, a menos que esté configurada solo para uso interno o tenga el estado de publicación "Prueba". Más información
QUITAR
Cambiar logotipo
Dominio de la app
Para protegerlos a ti y a tus usuarios, Google solo permite que las apps que usan OAuth puedan emplear los dominios autorizados. Se mostrará la siguiente información a los usuarios en la pantalla de consentimiento.
Página principal de la aplicación
https://gusteau.ar
Proporciona a los usuarios un vínculo a tu página principal
Vínculo a la Política de Privacidad de la aplicación
https://gusteau.ar/privacy.html
Proporciona a los usuarios un vínculo a tu página pública de Política de Privacidad
Vínculo a las Condiciones del Servicio de la aplicación
https://gusteau.ar/termofconditions.html
Proporciona a los usuarios un vínculo a tu página pública de Condiciones del Servicio
Dominios autorizados
Cuando un dominio se usa en la pantalla de consentimiento o en la configuración del cliente de OAuth, debe contar con un registro previo aquí. Si debes verificar la app, ve Google Search Console para comprobar si tus dominios están autorizados. Más información sobre el límite de dominios autorizados.
Dominio autorizado 1 *
b2clogin.com
Dominio autorizado 2 *
gusteau.ar
Dominio autorizado 3 *
jwt.ms
AGREGAR UN DOMINIO
Información de contacto del desarrollador
Direcciones de correo electrónico *
aldo.daniel.gonzalez@gmail.com
daniel.gonzalez@outlook.com
Google enviará notificaciones sobre cualquier cambio en tu proyecto a estas direcciones de correo electrónico.

Finalizada la configuración del directorio y los diferentes sistemas de identidades, se deberá editar el **wwwroot/appsettings.json** del FrontEnd, con los datos de la aplicación registrada para atender peticiones de autenticación en Azure AD B2C:

```
"AzureAdB2C": {
  "Instance": "https://gusteau.b2clogin.com",
  "ClientId": "085e2260-e1b2-4a8f-85fc-e08c82fde0e3",
  "Domain": "gusteau.onmicrosoft.com",
  "SignUpSignInPolicyId": "B2C_1_GusteauSignUpSignIn",
  "Scopes": "openid profile offline_access api://085e2260-e1b2-4a8f-85fc-e08c82fde0e3/access_as_user"
},
```

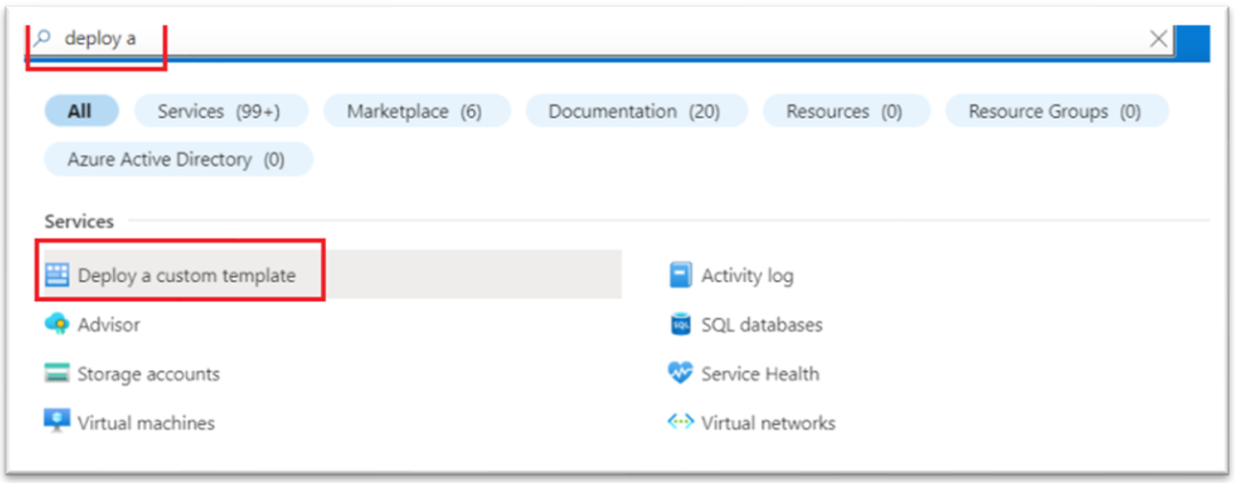
10.6.4 Configuración de Recursos en Microsoft Azure

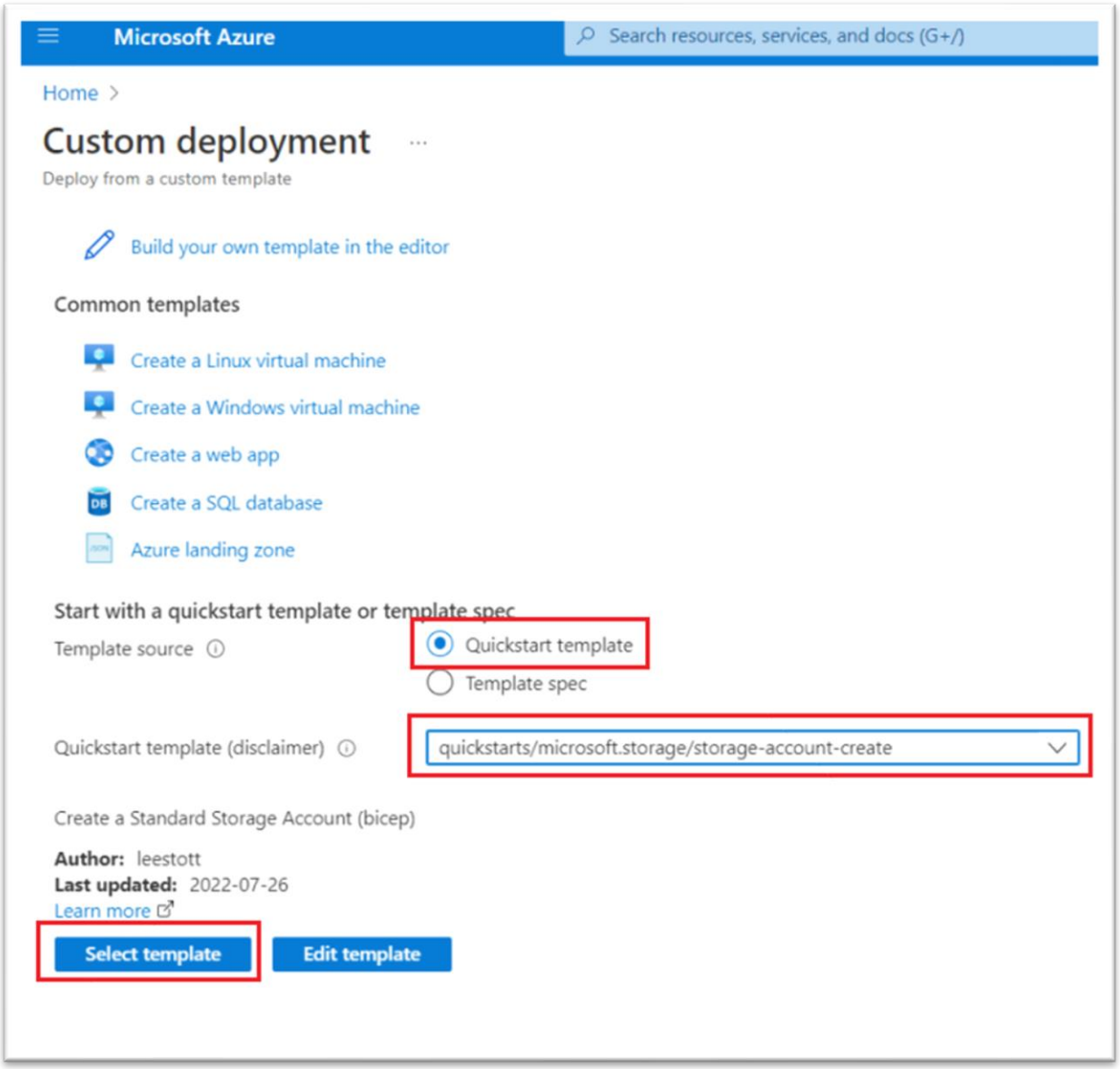
Para la creación de recursos en Azure, existe un script que tiene automatizado todo el proceso. A Continuación se detalla el paso a paso de como ejecutar el script desde el portal de Azure.

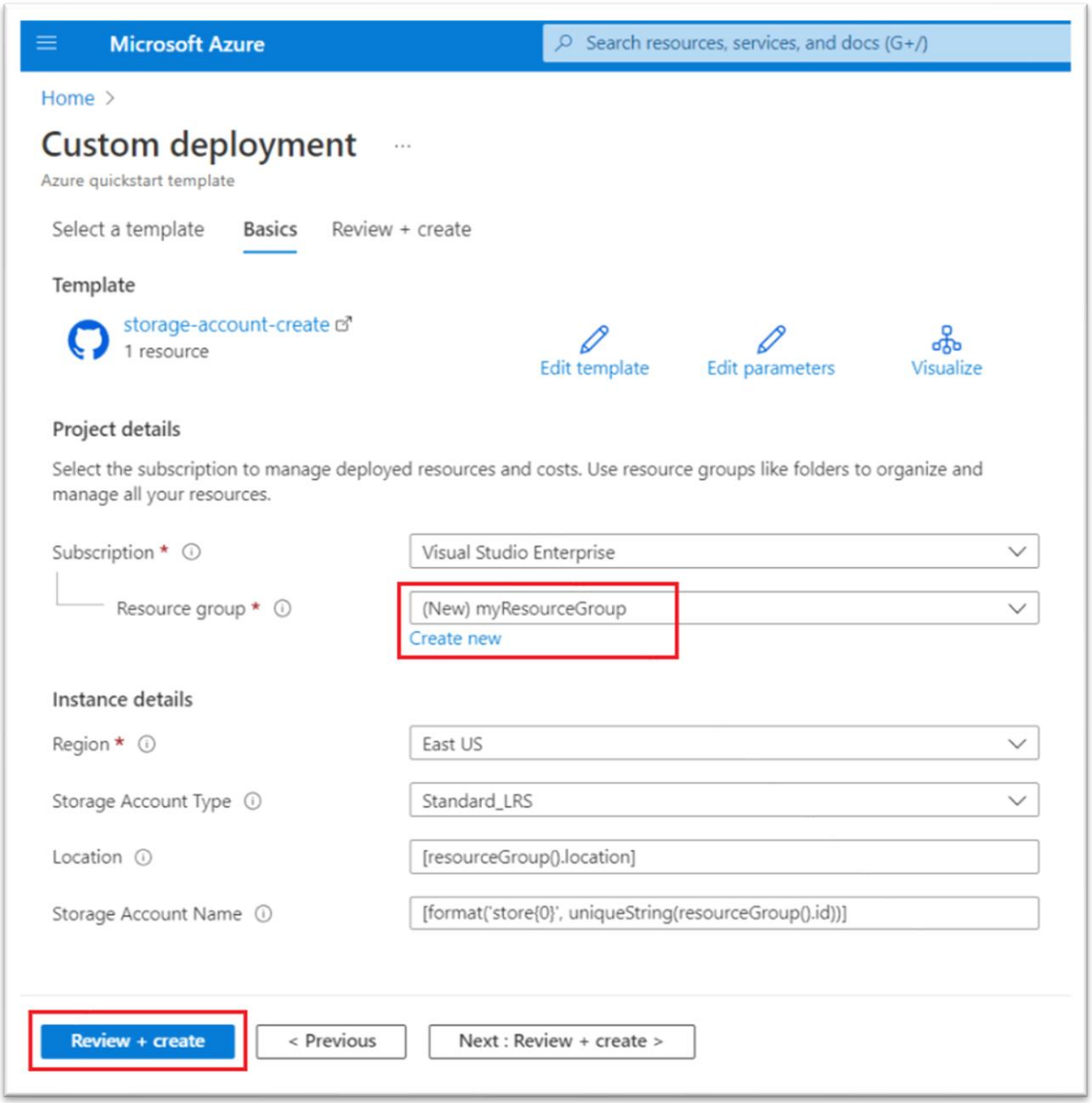
El script es una plantilla en json que consta de 2 archivos, el script propiamente dicho y otro archivo que contiene los parámetros necesarios, ambos se encuentran en:

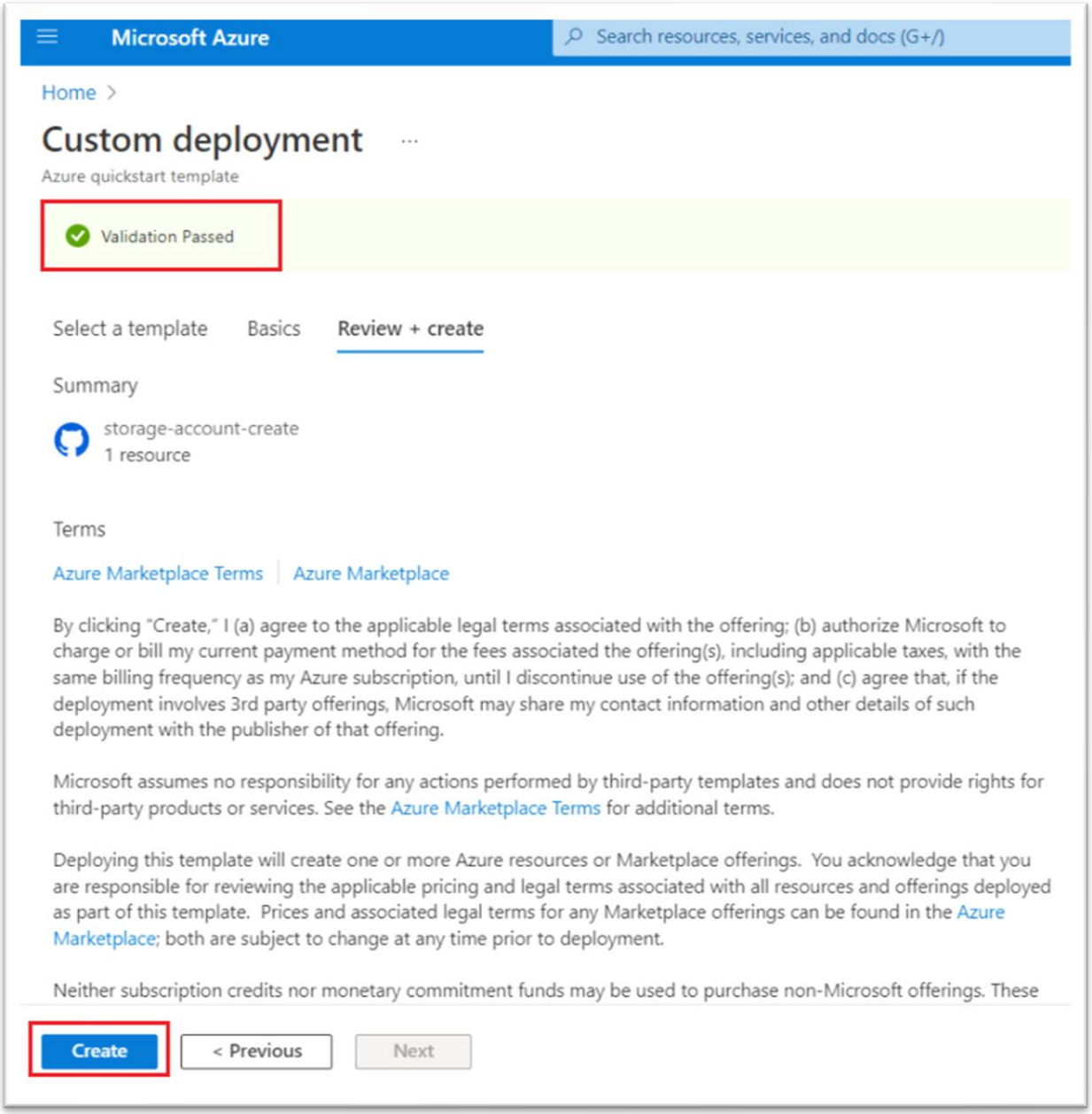
https://github.com/AldoDanielGonzalez/GUSTEAU.TFI/blob/main/scripts/template.json

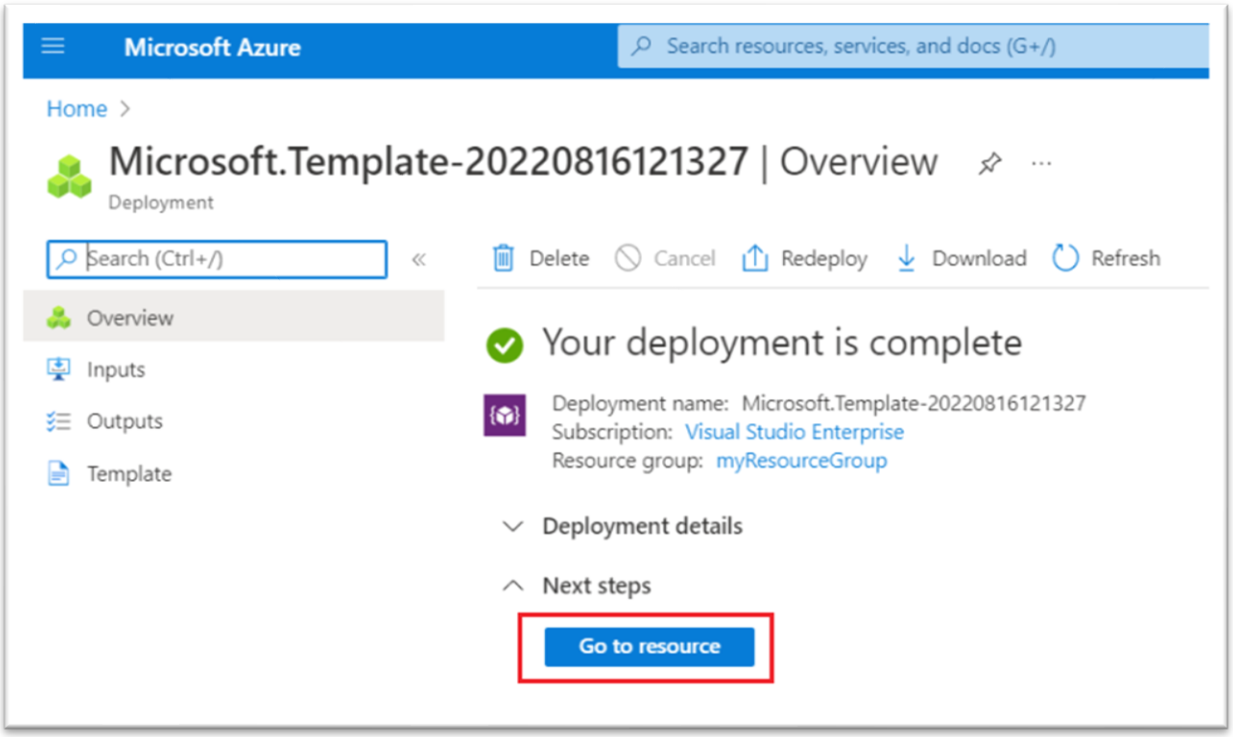
https://github.com/AldoDanielGonzalez/GUSTEAU.TFI/blob/main/scripts/parameters.json



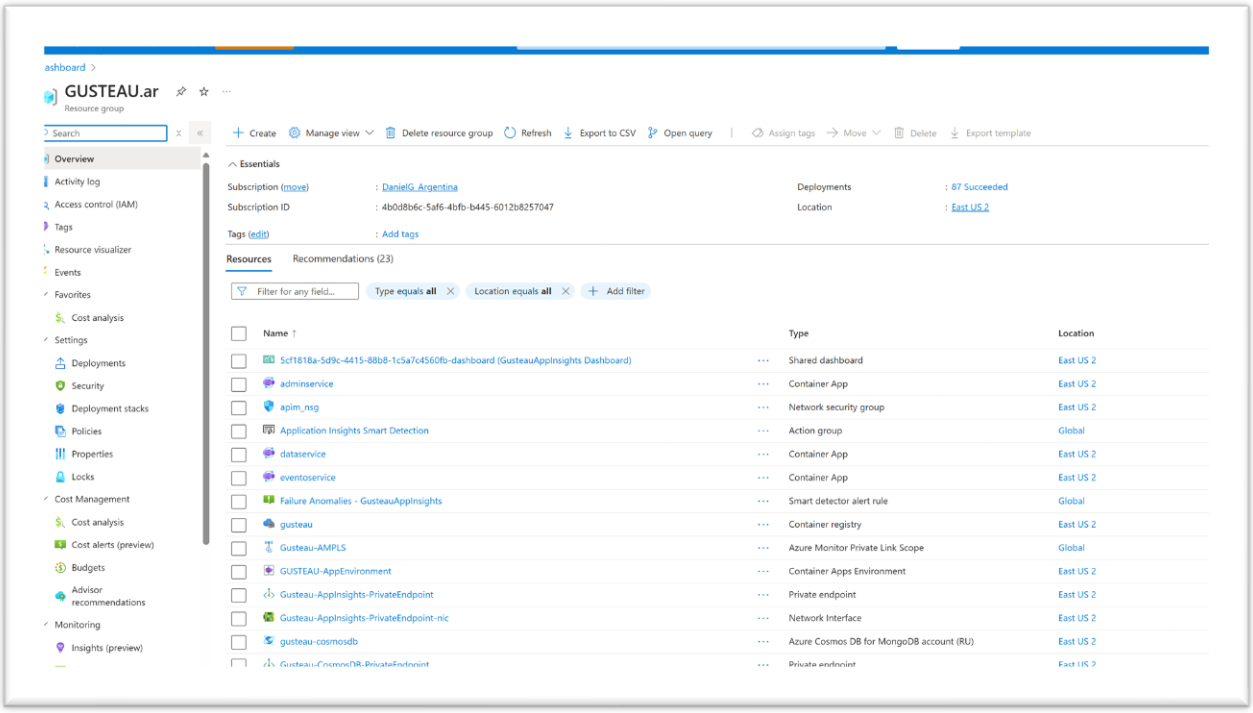

Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Home >
Custom deployment
Deploy from a custom template
Build your own template in the editor
Common templates
Create a Linux virtual machine
Create a Windows virtual machine
Create a web app
Create a SQL database
Azure landing zone
Start with a quickstart template or template spec
Template source
Quickstart template
Template spec
Quickstart template (disclaimer)
quickstarts/microsoft.storage/storage-account-create
Create a Standard Storage Account (bicep)
Author: leestott
Last updated: 2022-07-26
Learn more
Select template
Edit template


Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Home >
Custom deployment
Azure quickstart template
Select a template
Basics
Review + create
Template
storage-account-create
1 resource
Edit template
Edit parameters
Visualize
Project details
Select the subscription to manage deployed resources and costs. Use resource groups like folders to organize and manage all your resources.
Subscription *
Visual Studio Enterprise
Resource group *
(New) myResourceGroup
Create new
Instance details
Region *
East US
Storage Account Type
Standard_LRS
Location
[resourceGroup().location]
Storage Account Name
[format('store{0}', uniqueString(resourceGroup().id))]
Review + create
< Previous
Next : Review + create >


Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Home >
Custom deployment
Azure quickstart template
Validation Passed
Select a template
Basics
Review + create
Summary
storage-account-create
1 resource
Terms
Azure Marketplace Terms
Azure Marketplace
By clicking "Create," I (a) agree to the applicable legal terms associated with the offering; (b) authorize Microsoft to charge or bill my current payment method for the fees associated the offering(s), including applicable taxes, with the same billing frequency as my Azure subscription, until I discontinue use of the offering(s); and (c) agree that, if the deployment involves 3rd party offerings, Microsoft may share my contact information and other details of such deployment with the publisher of that offering.
Microsoft assumes no responsibility for any actions performed by third-party templates and does not provide rights for third-party products or services. See the Azure Marketplace Terms for additional terms.
Deploying this template will create one or more Azure resources or Marketplace offerings. You acknowledge that you are responsible for reviewing the applicable pricing and legal terms associated with all resources and offerings deployed as part of this template. Prices and associated legal terms for any Marketplace offerings can be found in the Azure Marketplace; both are subject to change at any time prior to deployment.
Neither subscription credits nor monetary commitment funds may be used to purchase non-Microsoft offerings. These
Create
< Previous
Next


Microsoft Azure
Search resources, services, and docs (G+/)
Home
Microsoft.Template-20220816121327 | Overview
Deployment
Search (Ctrl+/)
Delete
Cancel
Redeploy
Download
Refresh
Overview
Inputs
Outputs
Template
Your deployment is complete
Deployment name: Microsoft.Template-20220816121327
Subscription: Visual Studio Enterprise
Resource group: myResourceGroup
Deployment details
Next steps
Go to resource

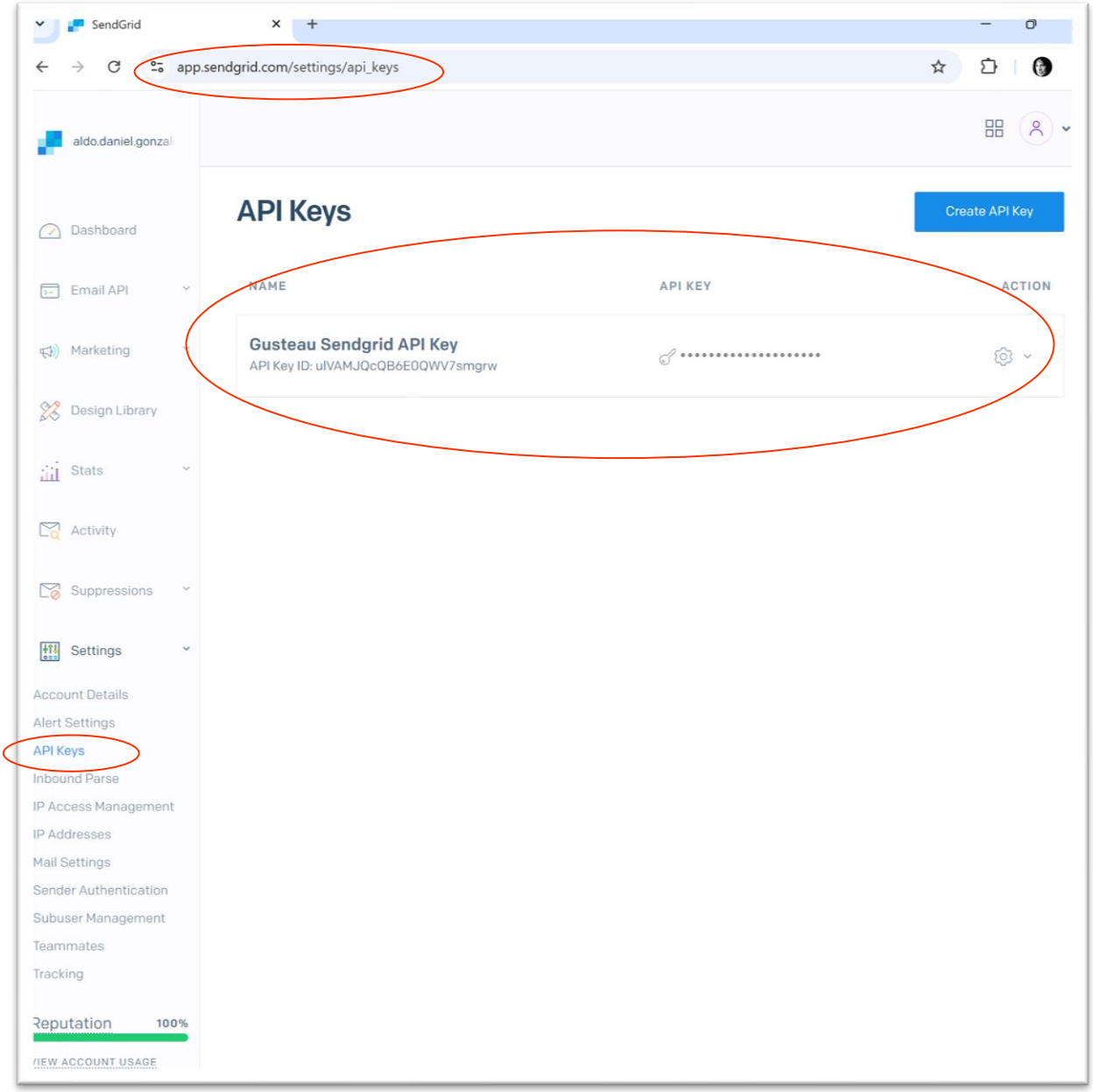
<table>
<tr><td rowspan="5"></td><td colspan="4">UNIVERSIDAD ABIERTA INTERAMERICANA
Facultad de tecnología Informática</td></tr>
<tr><td colspan="2">Materia: Trabajo Final de Ingeniería</td><td colspan="1">Docentes: Martin Romero, Gastón Weingand, Tomas Morello, Juan Manuel Di Modugno, Marco Puccio</td><td rowspan="4">Fecha:
29/11/2024</td></tr>
<tr><td colspan="3">Alumno: Aldo Daniel Gonzalez</td></tr>
<tr><td>Año: 5º</td><td>Comisión: A</td><td>Turno: Noche</td><td>Sede: Norte</td></tr>
<tr><td colspan="5">Negocio: GUSTEAU</td></tr>
</table>



10.6.5 Configuración de Componentes Externos

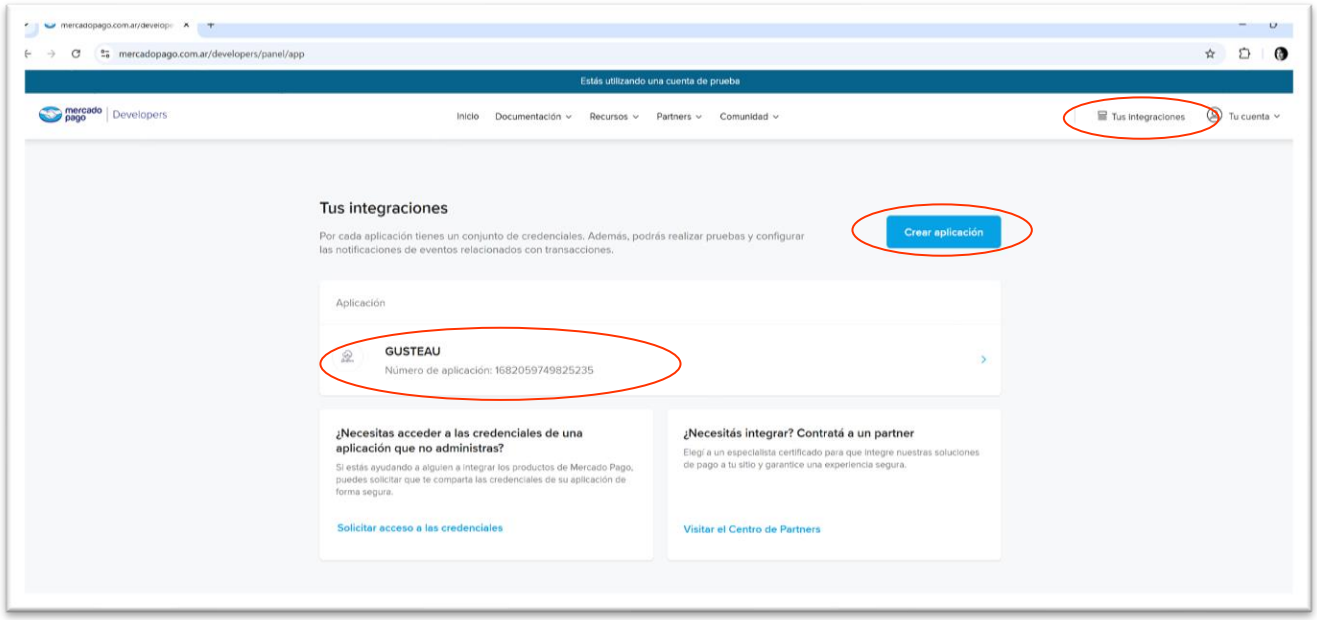
10.6.5.1 SendGrid/Twilio

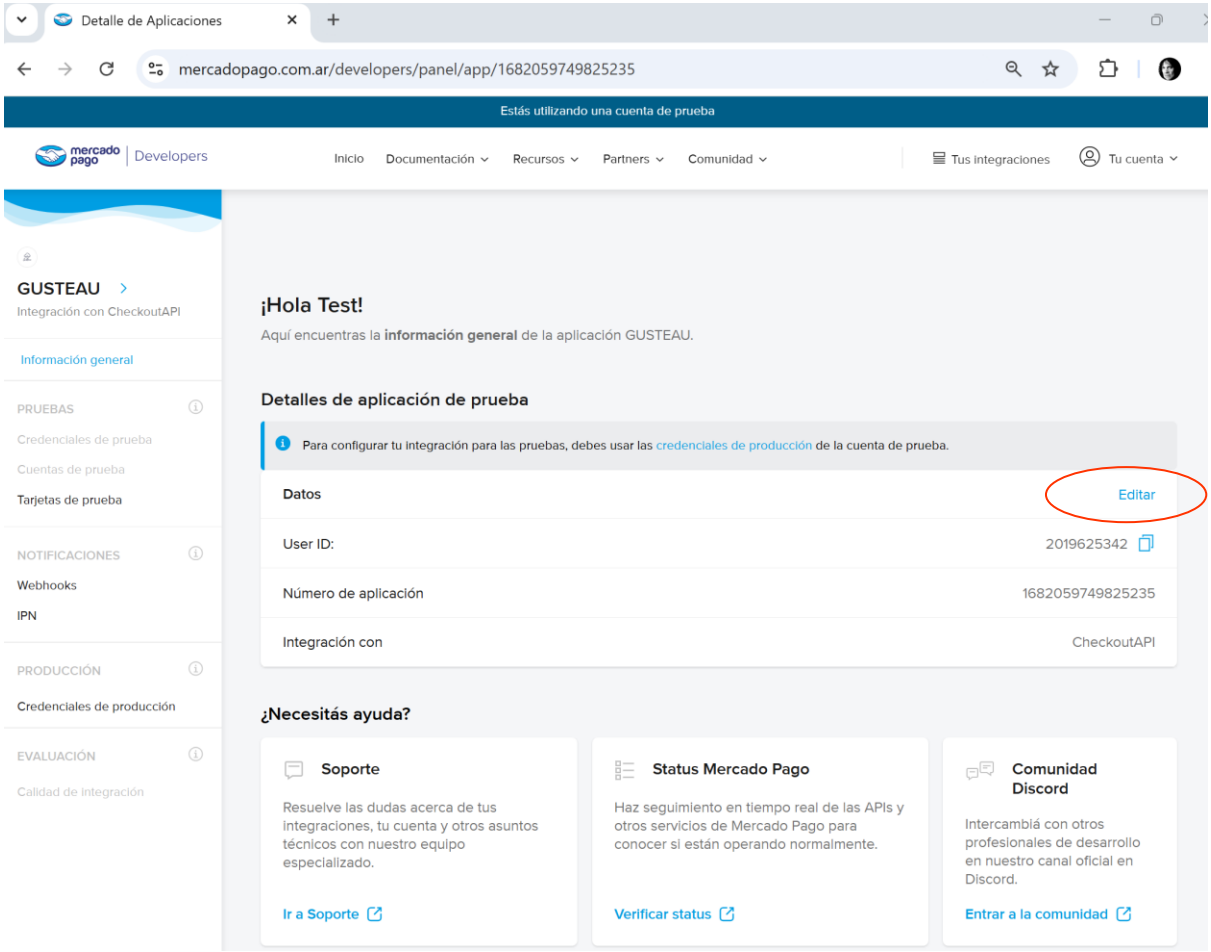
Registrarse en www.sendgrid.com e ingresar a la consola para configurar la API key para envío de correos, posteriormente esta API Key será guardada en Azure Key Vault desde donde será tomada por la aplicación de backend.

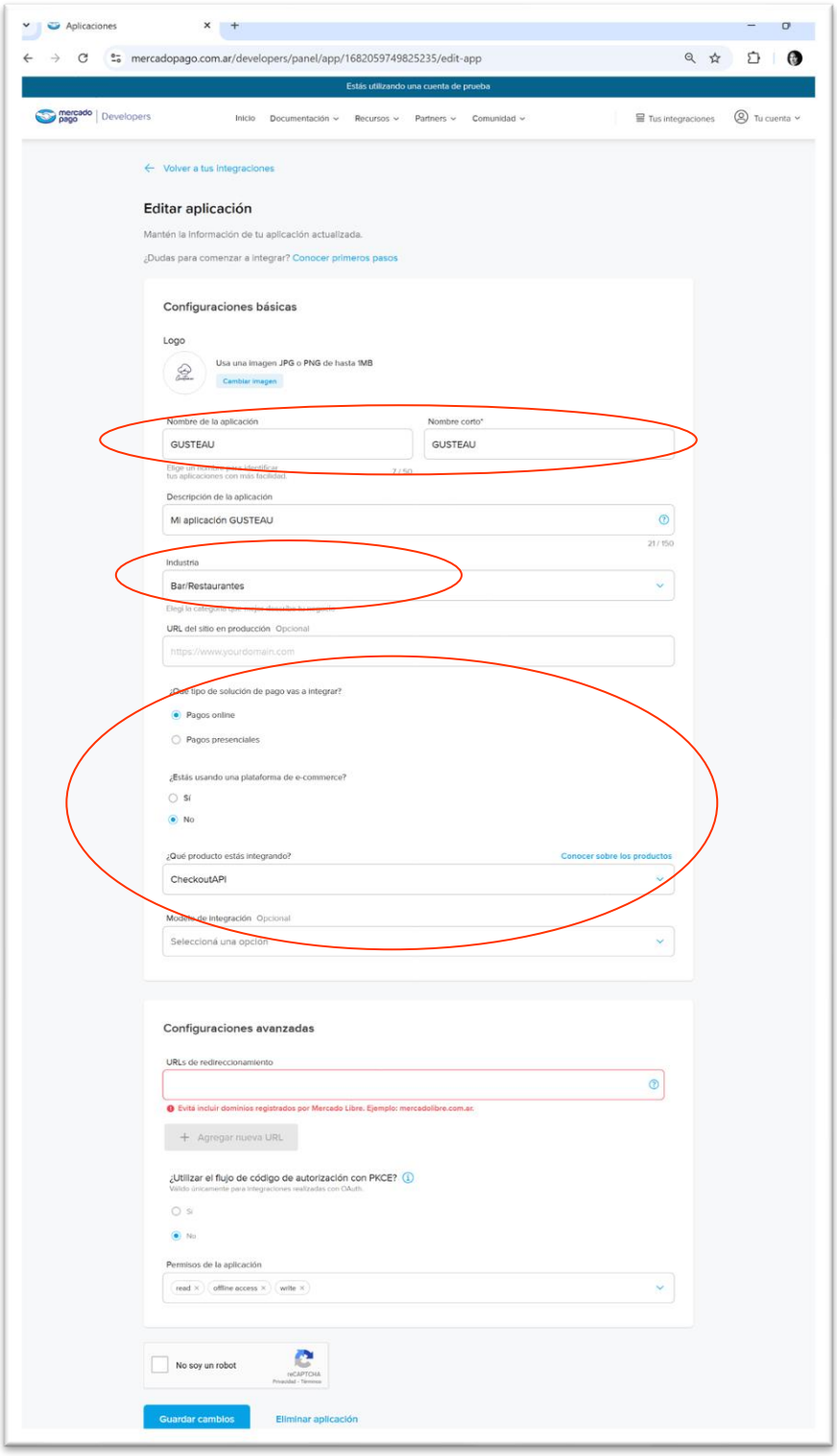


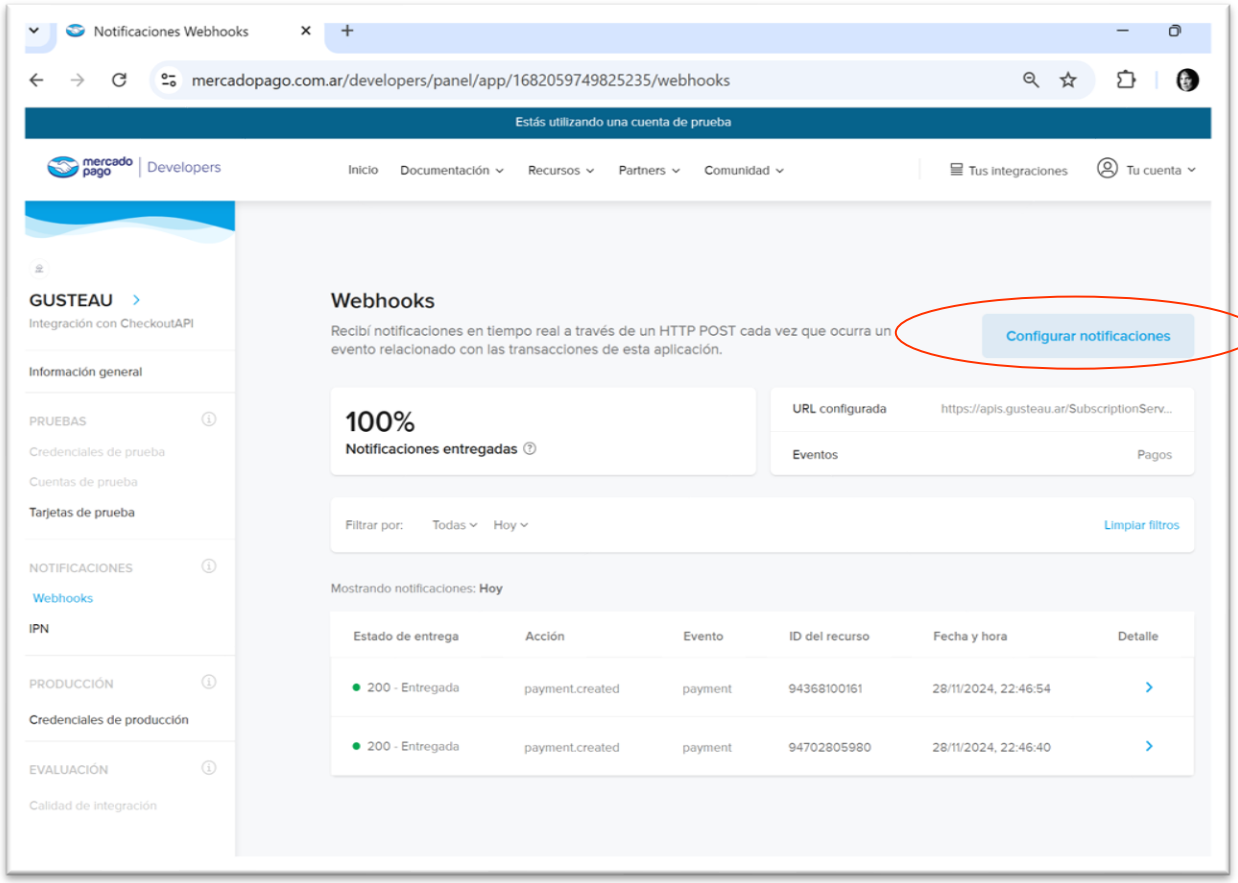
10.6.5.2 Mercado Pago Checkout API

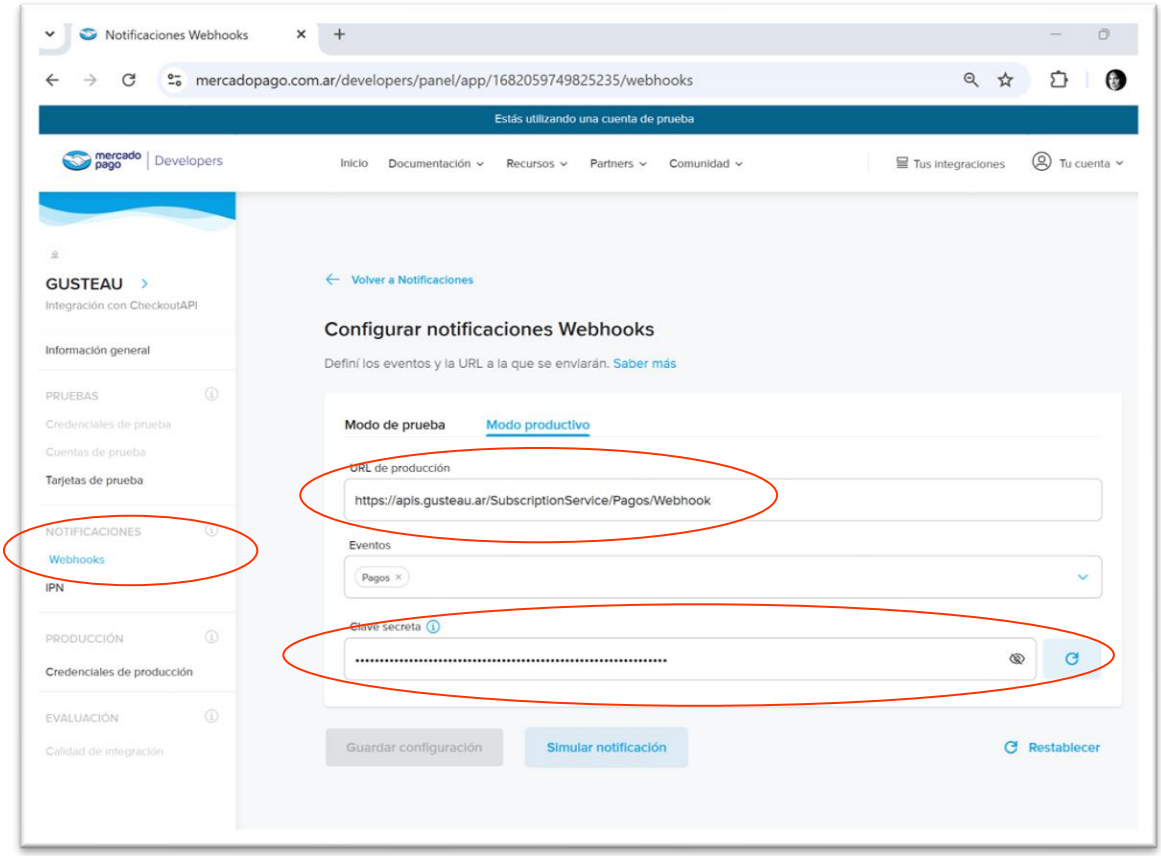
A continuación se detalla el paso a paso para configuración del perfil de Mercado Pago Developers para la implementación de CheckoutAPI




Detalle de Aplicaciones
mercadopago.com.ar/developers/panel/app/1682059749825235
Estás utilizando una cuenta de prueba
mercado pago | Developers
Inicio
Documentación
Recursos
Partners
Comunidad
Tus integraciones
Tu cuenta
GUSTEAU
Integración con CheckoutAPI
Información general
PRUEBAS
Credenciales de prueba
Cuentas de prueba
Tarjetas de prueba
NOTIFICACIONES
Webhooks
IPN
PRODUCCIÓN
Credenciales de producción
EVALUACIÓN
Calidad de integración
¡Hola Test!
Aquí encuentras la información general de la aplicación GUSTEAU.
Detalles de aplicación de prueba
Para configurar tu integración para las pruebas, debes usar las credenciales de producción de la cuenta de prueba.
Datos
Editar
User ID:
2019625342
Número de aplicación
1682059749825235
Integración con
CheckoutAPI
¿Necesitás ayuda?
Soporte
Resuelve las dudas acerca de tus integraciones, tu cuenta y otros asuntos técnicos con nuestro equipo especializado.
Ir a Soporte
Status Mercado Pago
Haz seguimiento en tiempo real de las APIs y otros servicios de Mercado Pago para conocer si están operando normalmente.
Verificar status
Comunidad Discord
Intercambiá con otros profesionales de desarrollo en nuestro canal oficial en Discord.
Entrar a la comunidad

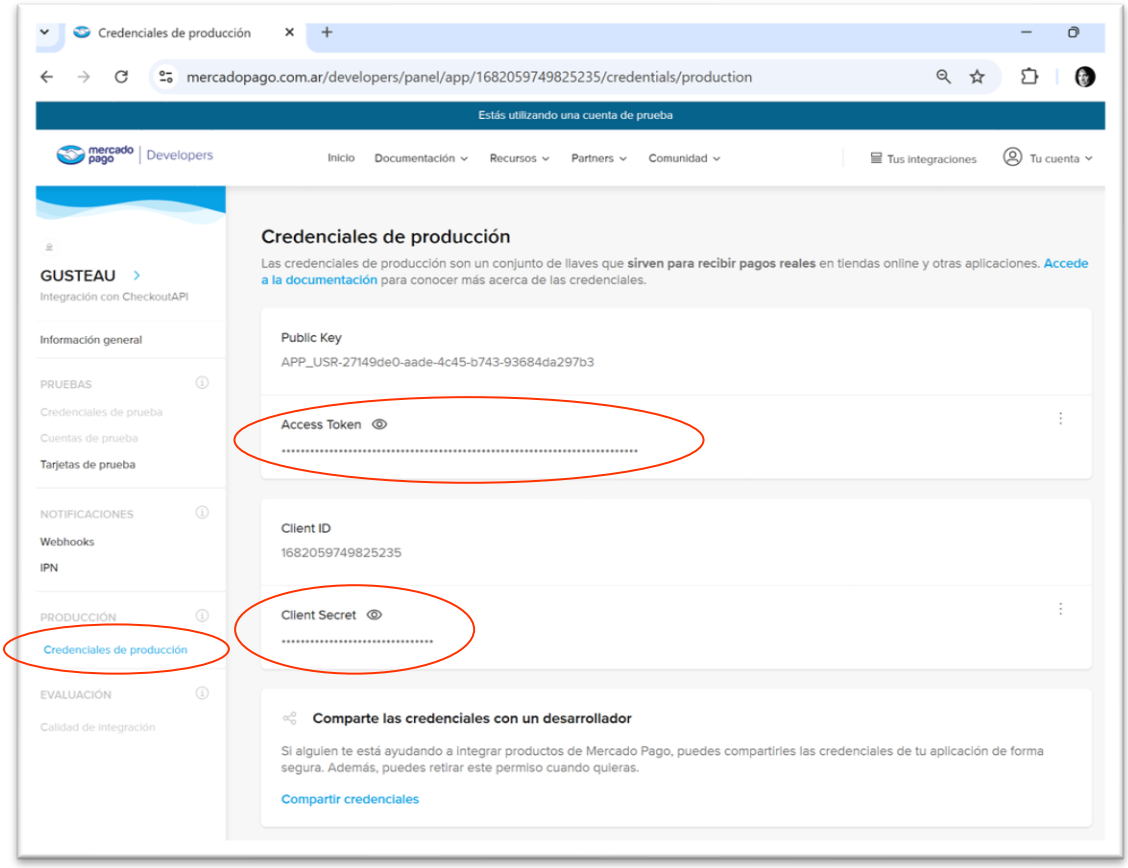

Aplicaciones
mercadopago.com.ar/developers/panel/app/1682059749825235/edit-app
Estás utilizando una cuenta de prueba
mercado pago | Developers
Inicio
Documentación
Recursos
Partners
Comunidad
Tus integraciones
Tu cuenta
Volver a tus integraciones
Editar aplicación
Mantén la información de tu aplicación actualizada.
¿Dudas para comenzar a integrar? Conocer primeros pasos
Configuraciones básicas
Logo
Usa una imagen JPG o PNG de hasta 1MB
Cambiar imagen
Nombre de la aplicación
GUSTEAU
Nombre corto*
GUSTEAU
Descripción de la aplicación
Mi aplicación GUSTEAU
21 / 150
Industria
Bar/Restaurantes
URL del sitio en producción Opcional
https://www.yourdomain.com
¿Qué tipo de solución de pago vas a integrar?
Pagos online
Pagos presenciales
¿Estás usando una plataforma de e-commerce?
Sí
No
¿Qué producto estás integrando?
Conocer sobre los productos
CheckoutAPI
Modelo de integración Opcional
Seleccioná una opción
Configuraciones avanzadas
URLs de redireccionamiento
Evitá incluir dominios registrados por Mercado Libre. Ejemplo: mercadolibre.com.ar
Agregar nueva URL
¿Utilizar el flujo de código de autorización con PKCE?
Sí
No
Permisos de la aplicación
read
offline access
write
No soy un robot
reCAPTCHA
Guardar cambios
Eliminar aplicación


Notificaciones Webhooks
mercadopago.com.ar/developers/panel/app/1682059749825235/webhooks
Estás utilizando una cuenta de prueba
mercado pago | Developers
Inicio
Documentación
Recursos
Partners
Comunidad
Tus integraciones
Tu cuenta
GUSTEAU
Integración con CheckoutAPI
Información general
PRUEBAS
Credenciales de prueba
Cuentas de prueba
Tarjetas de prueba
NOTIFICACIONES
Webhooks
IPN
PRODUCCIÓN
Credenciales de producción
EVALUACIÓN
Calidad de integración
Webhooks
Recibí notificaciones en tiempo real a través de un HTTP POST cada vez que ocurra un evento relacionado con las transacciones de esta aplicación.
Configurar notificaciones
100%
Notificaciones entregadas
URL configurada
https://apis.gusteau.ar/SubscriptionServ...
Eventos
Pagos
Filtrar por:
Todas
Hoy
Limpiar filtros
Mostrando notificaciones: Hoy
Estado de entrega
Acción
Evento
ID del recurso
Fecha y hora
Detalle
200 - Entregada
payment.created
payment
94368100161
28/11/2024, 22:46:54
200 - Entregada
payment.created
payment
94702805980
28/11/2024, 22:46:40



Esta clave secreta es generada automáticamente por la API de MercadoPago. Se puede regenerar manualmente con el botón de refrescar. Posteriormente esta clave deberá ser almacenada en Azure Key Vault desde donde la aplicación la tomará para su correspondiente validación.

El objetivo de esta clave secreta es autenticar y validar las notificaciones que Mercado Pago envía al webhook que recibe las notificaciones de pago en GUSTEAU.



Este token y clave secreta son generados por la API de MercadoPago. Esta clave deberá ser almacenada en Azure Key Vault desde donde la aplicación la tomará para su correspondiente validación.

El objetivo de esta clave secreta es autenticar y validar las peticiones de preferencias y pagos enviadas desde GUSTEAU a Mercado Pago.

10.6.6 Restauración de Datos

Si bien los recursos en Azure son generados automáticamente por la plantilla ARM de despliegue detallada anteriormente, ese proceso se encarga solo de la generación de recursos, no así de los datos, los cuales deberán ser restaurados manualmente.

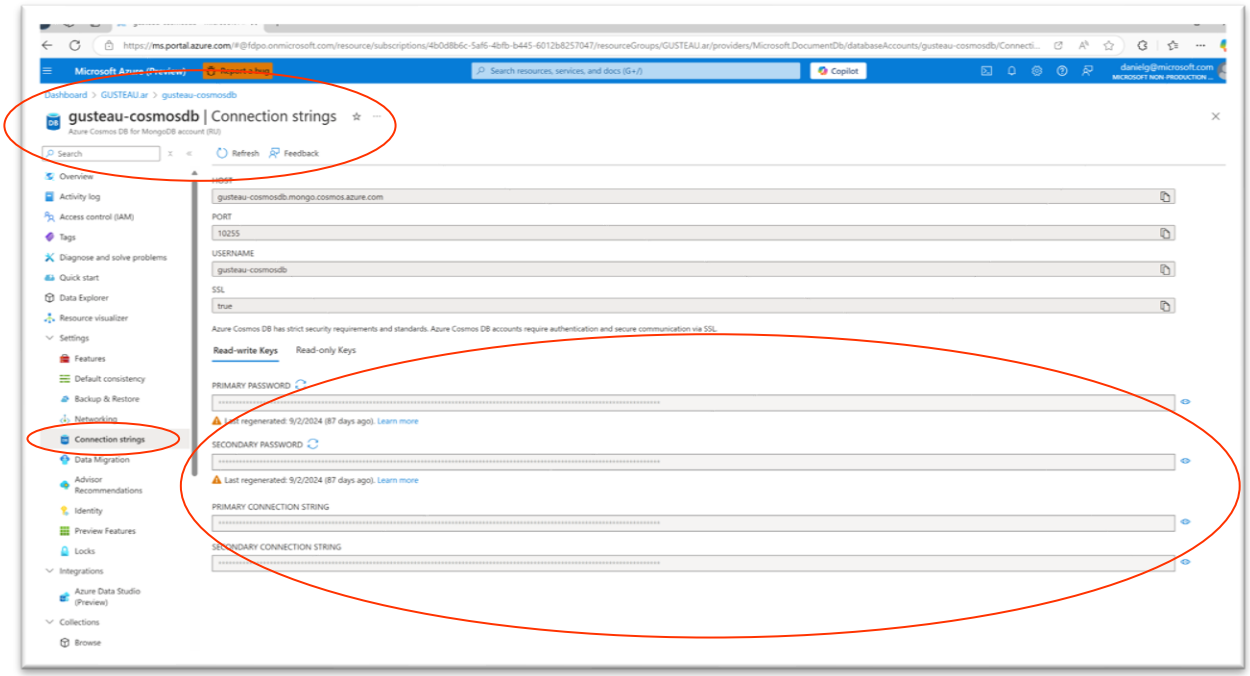
En Azure SQL Database los datos deberán ser restaurados utilizando el archivo:

https://github.com/AldoDanielGonzalez/GUSTEAU.TFI/blob/main/scripts/GusteauDB.bacpac

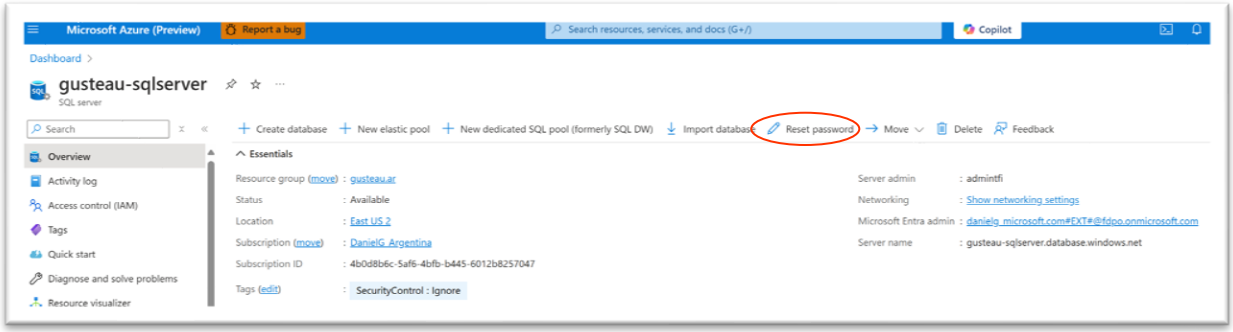
En cuanto a Cosmos DB for MongoDB, no se requiere restauración de datos, y por tratarse de un modelo no estructurado, los documentos y colecciones se generan automáticamente cuando llega el pedido de las inserciones.

No obstante, para ambos casos, se requiere reiniciar las credenciales y cadenas de conexión:

Cosmos DB for MongoDB:

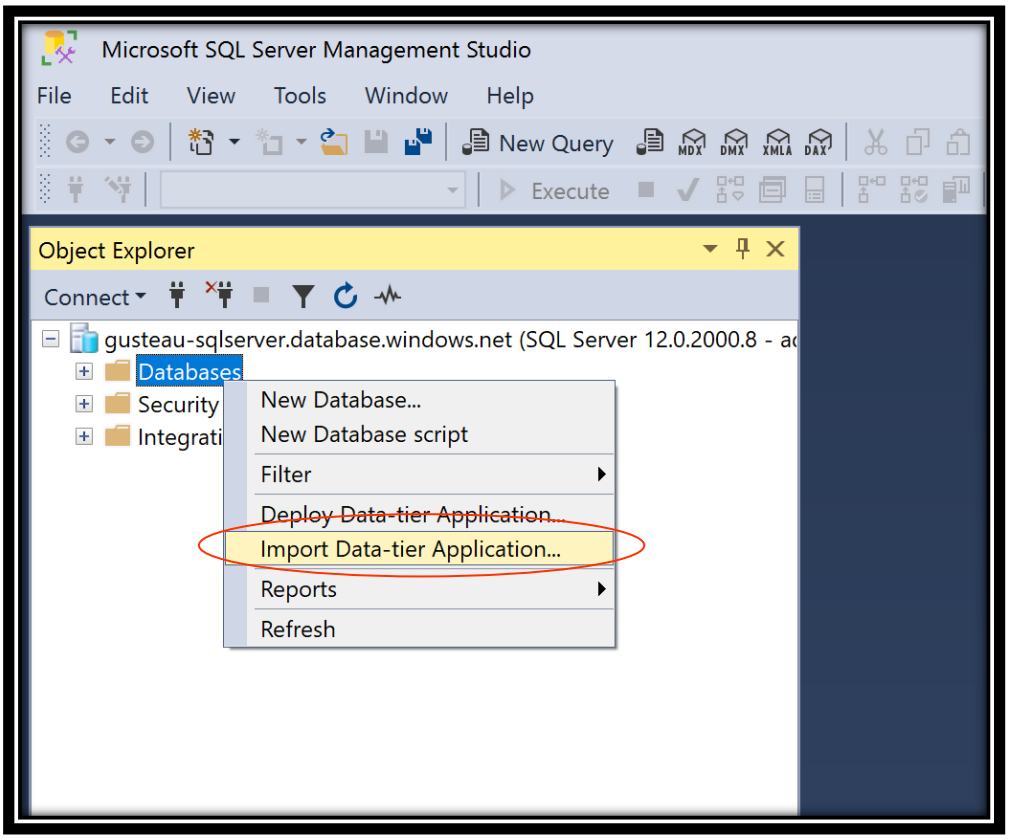


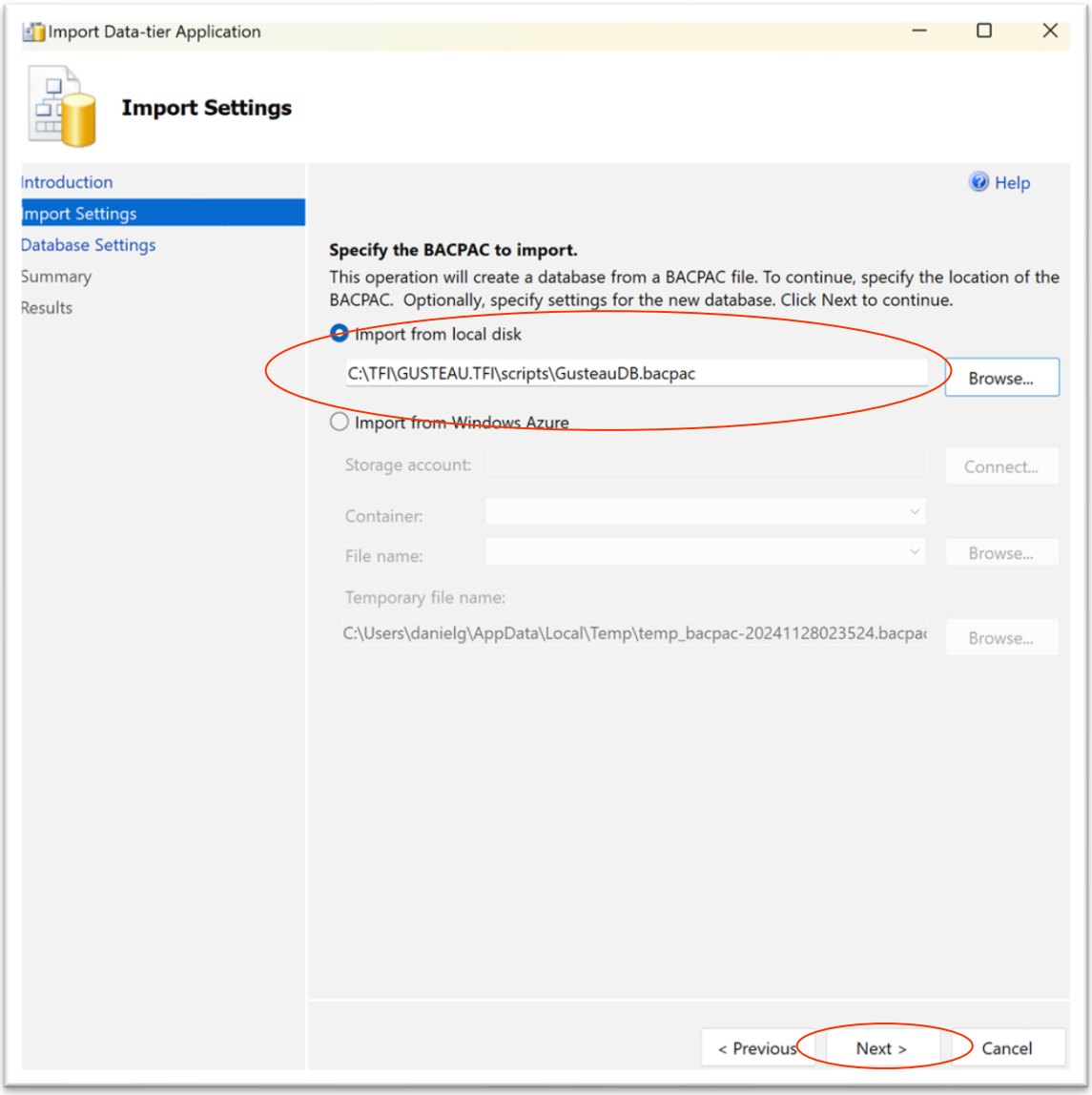
Azure SQL Database:



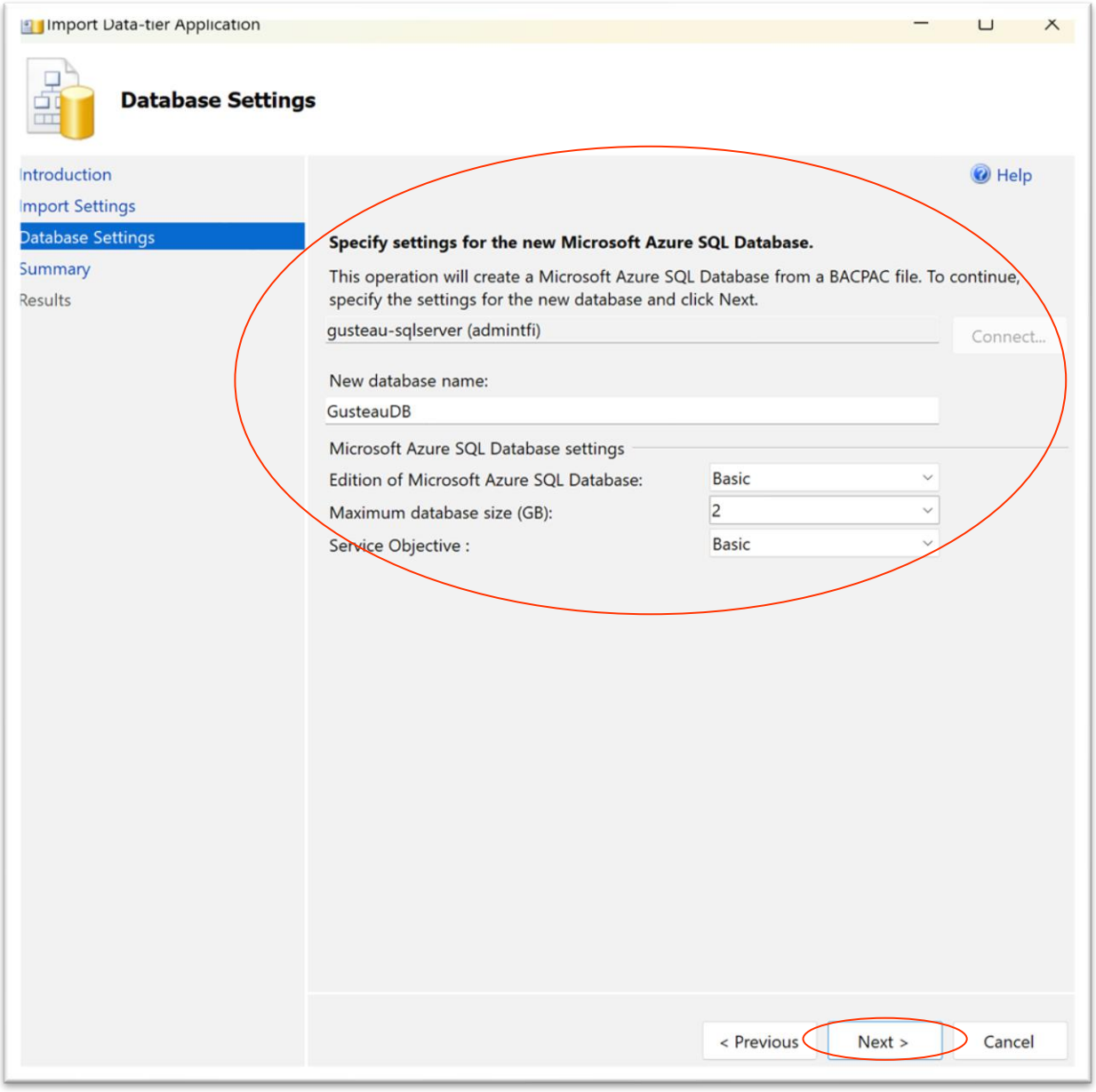
Restauración de Datos en Azure SQL Database utilizando SQL Server Management Studio:

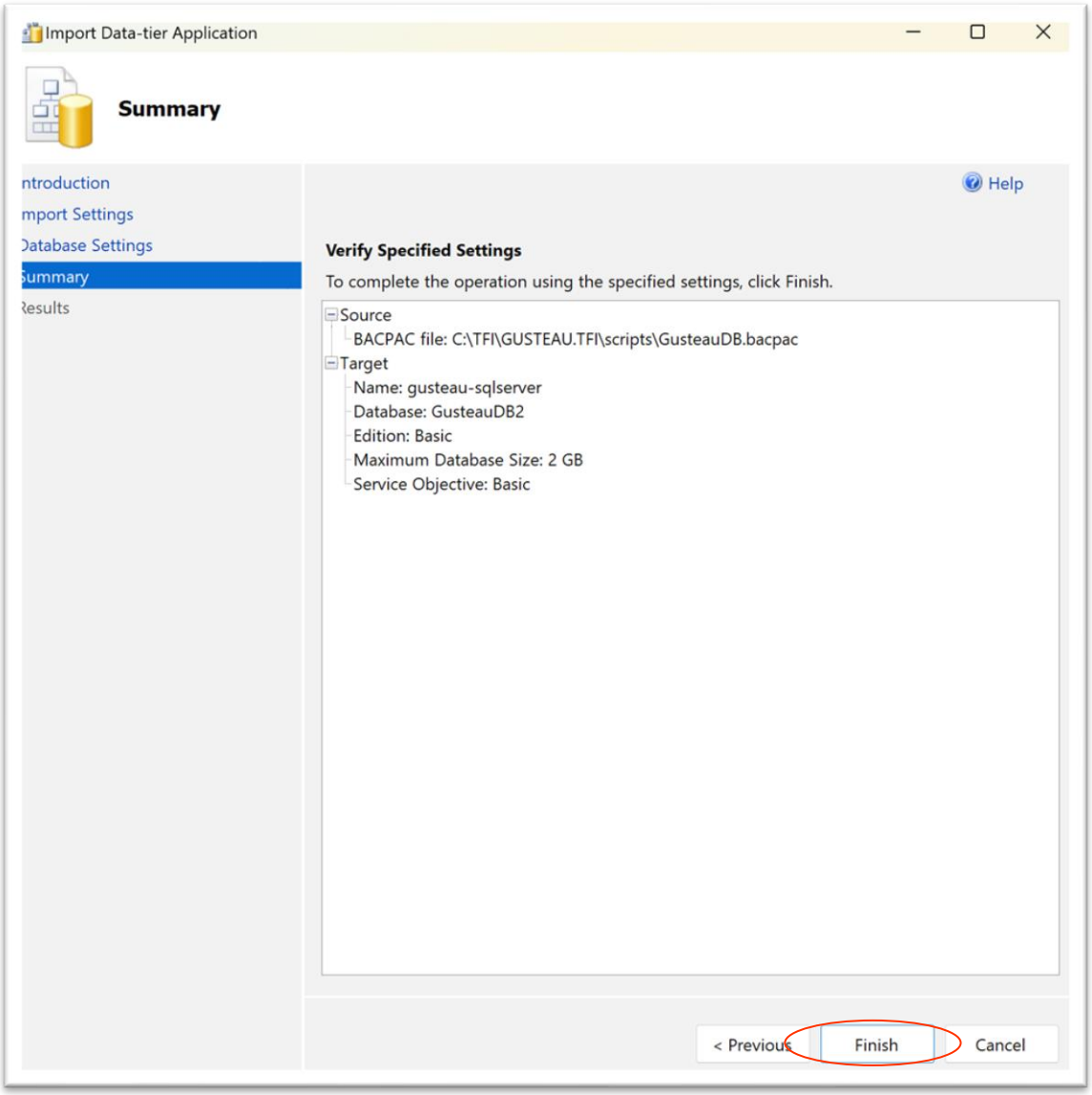
Luego de reiniciar la contraseña de SQL Server, se deberá realizar la conexión utilizando la connection string y credenciales correspondientes para llevar adelante el proceso de restauración de datos:




Import Data-tier Application
Import Settings
Introduction
Import Settings
Database Settings
Summary
Results
Help
Specify the BACPAC to import.
This operation will create a database from a BACPAC file. To continue, specify the location of the BACPAC. Optionally, specify settings for the new database. Click Next to continue.
Import from local disk
C:\TFI\GUSTEAU.TFI\scripts\GusteauDB.bacpac
Browse...
Import from Windows Azure
Storage account:
Connect...
Container:
File name:
Browse...
Temporary file name:
C:\Users\danielg\AppData\Local\Temp\temp_bacpac-20241128023524.bacpac
Browse...
< Previous
Next >
Cancel

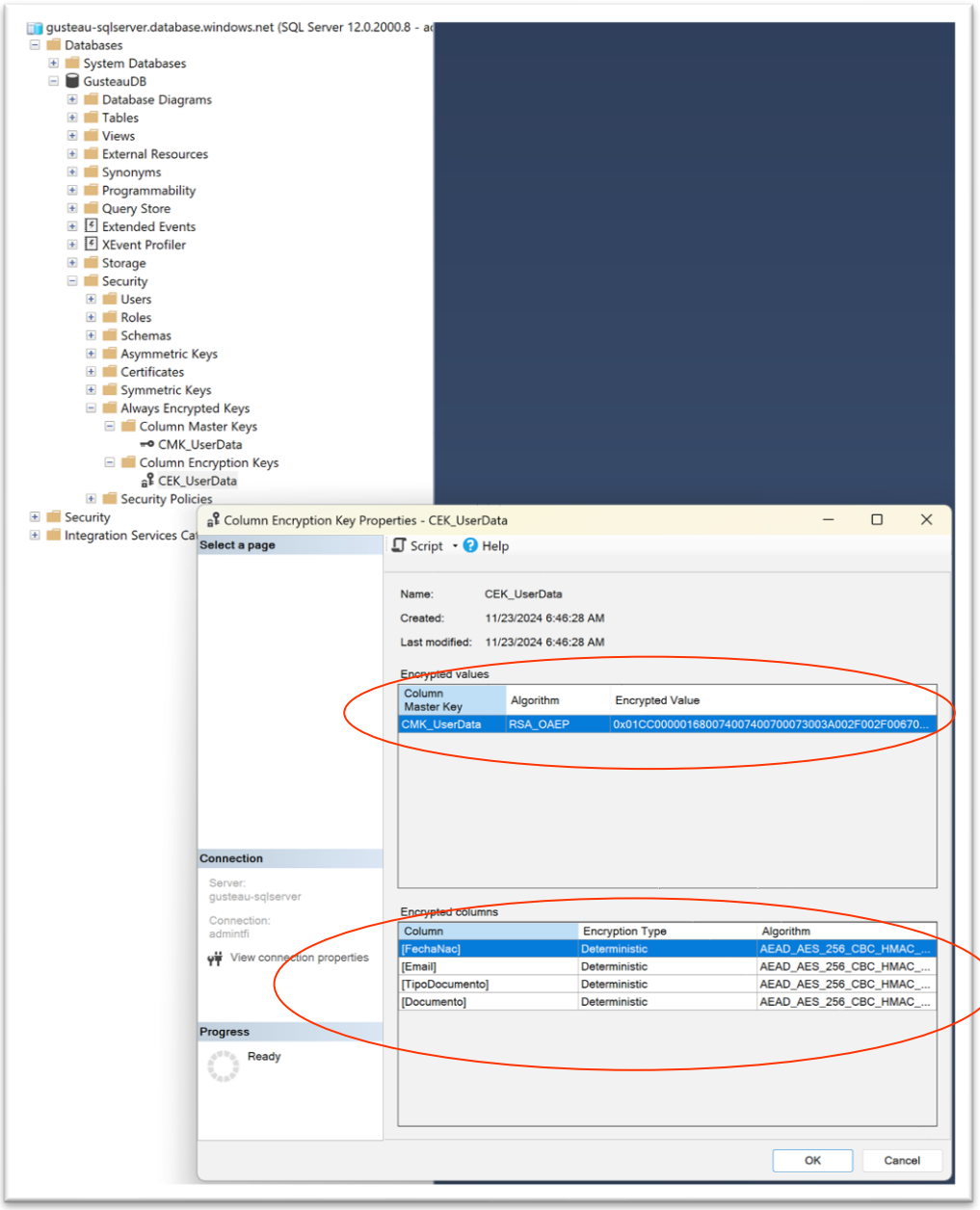
A continuación se deberá elegir el nivel de servicio de la base de datos, para el caso de desarrollo se podrá elegir Basic con 2 GB de tamaño máximo de base de datos. Es el menor nivel de servicio y mas económico, esto estará en función del ambiente, escalabilidad, disponibilidad y carga esperada.




Import Data-tier Application
Summary
ntroduction
mport Settings
Database Settings
Summary
Results
Help
Verify Specified Settings
To complete the operation using the specified settings, click Finish.
Source
BACPAC file: C:\TFI\GUSTEAU.TFI\scripts\GusteauDB.bacpac
Target
Name: gusteau-sqlserver
Database: GusteauDB2
Edition: Basic
Maximum Database Size: 2 GB
Service Objective: Basic
< Previous
Finish
Cancel

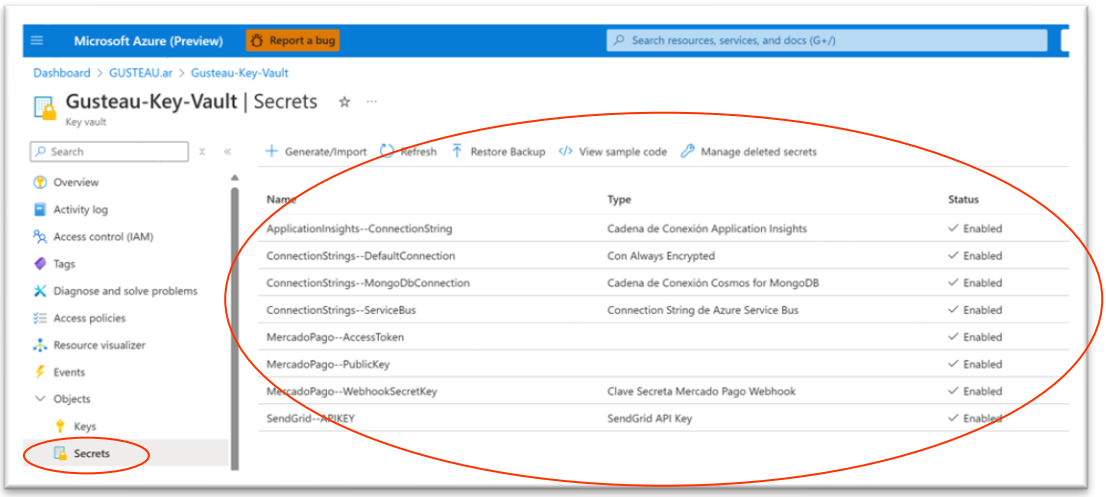
Al restaurar la base de datos, verificar en las siguientes opciones, que se encuentre la referencia a la clave de encriptación de las columnas FechaNac, Email, TipoDocumento, Documento de la tabla Usuario.

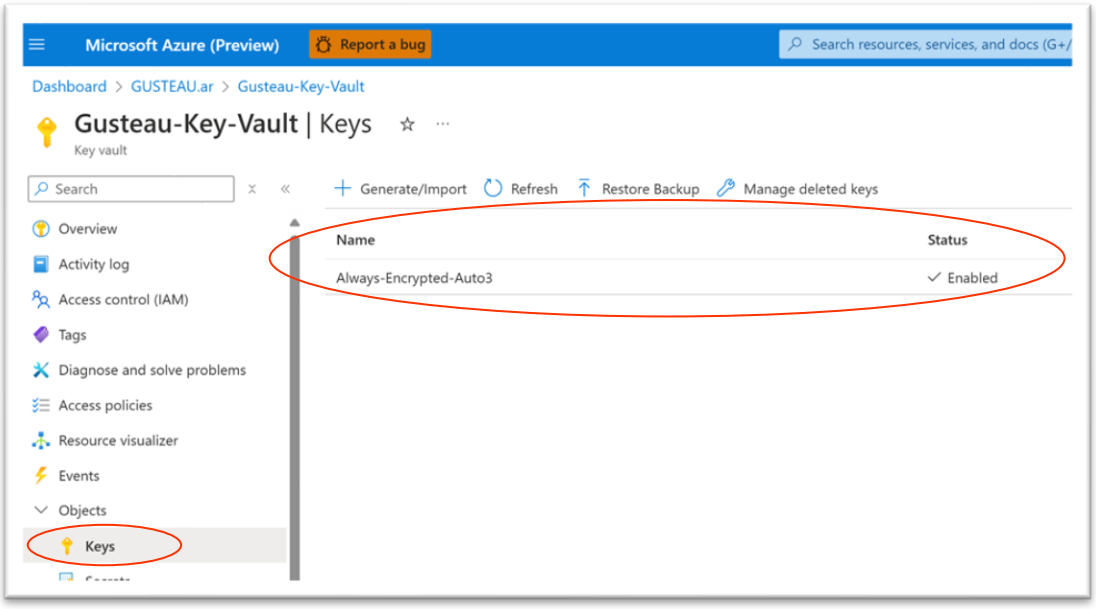
Esta clave se encontrará almacenada en Azure Key Vault.



10.6.7 Manejo de Credenciales y Llaves

Al igual como se detalló con los datos, el proceso de creación de recursos de Azure por medio de la plantilla ARM anteriormente detallada, no restaura las claves y secretos almacenados en Azure Key Vault. El proceso restaura el nombre de las llaves, no así su valor, por lo tanto deberá ser ingresado manualmente el valor de cada llave y secreto. La aplicación hace referencia a los nombres de los secretos y llaves, el valor de cada uno de ellos es manejado por cada recursos que corresponda (Sendgrid, MercadoPago, CosmosDB, etc.) y deberá ser configurado para su almacenamiento en Azure Key Vault, como se detalla en las siguientes pantallas.





10.6.8 Despliegue de la Aplicación

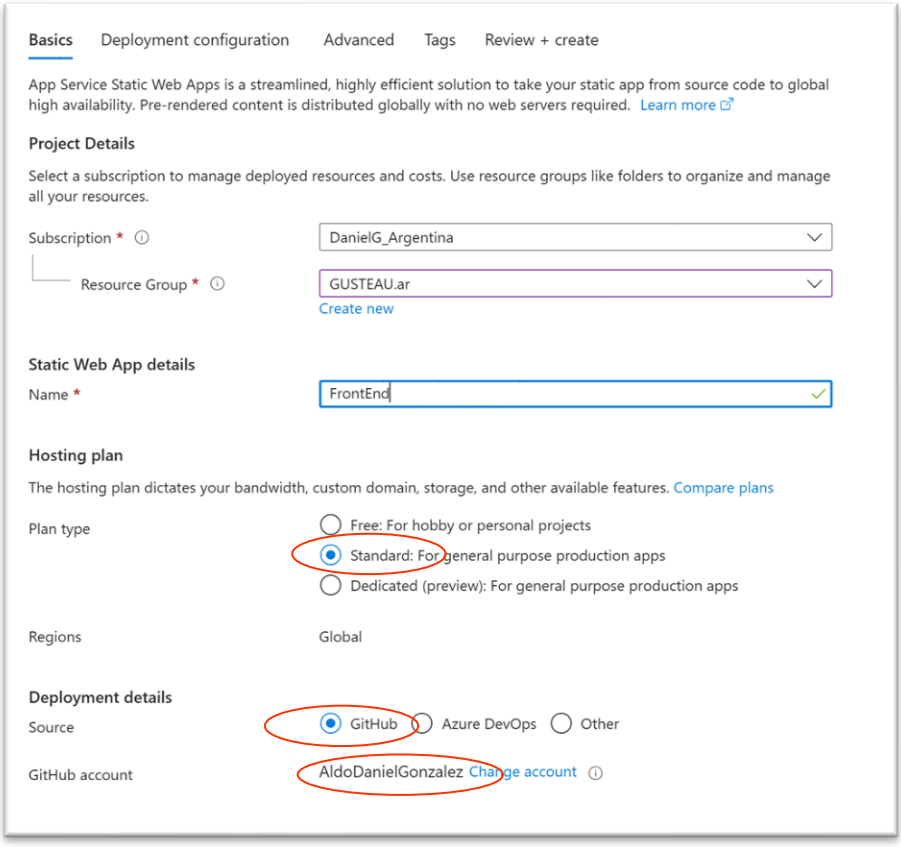
10.6.8.1 Despliegue FrontEnd

Una desplegado el backend con todos sus componentes e integraciones, el proceso de automatización por medio de plantillas ARM en Azure, también creará el sitio web estático para el Front End SPA bajo el nombre de "**gusteau-frontend",** si bien tiene la configuración requerida para el sitio web público, no tiene el contenido desplegado de la aplicación web.

Se requiere editar la configuración y apuntar la configuración de despliegue al repositorio donde se encuentra la aplicación web. Este repositorio podrá ser clonado desde:

https://github.com/AldoDanielGonzalez/GUSTEAU.TFI/tree/main/GUSTEAU.ar.frontend

A continuación se detallan los pasos para configurar la cuenta de GitHub y el repositorio correspondiente, lo cual creará automáticamente un archivo yaml con las instrucciones correspondientes para desplegar la aplicación desde GitHub al sitio web estático **"guteau-frontend".**



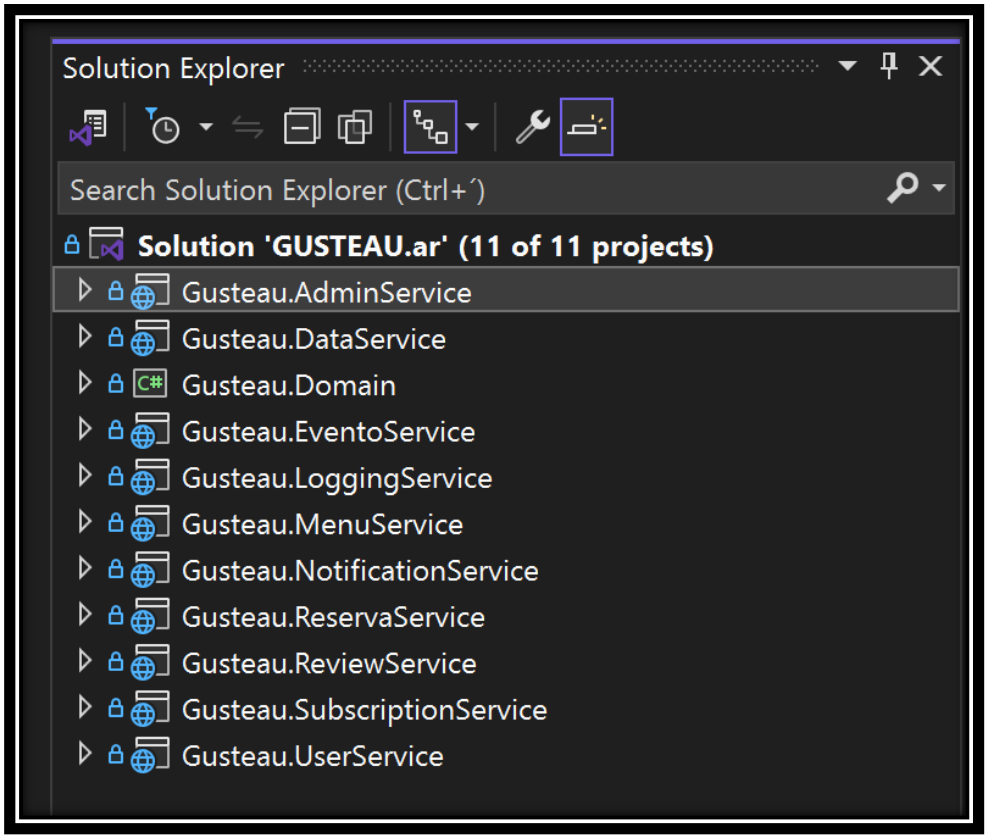
10.6.8.2 Despliegue BackEnd

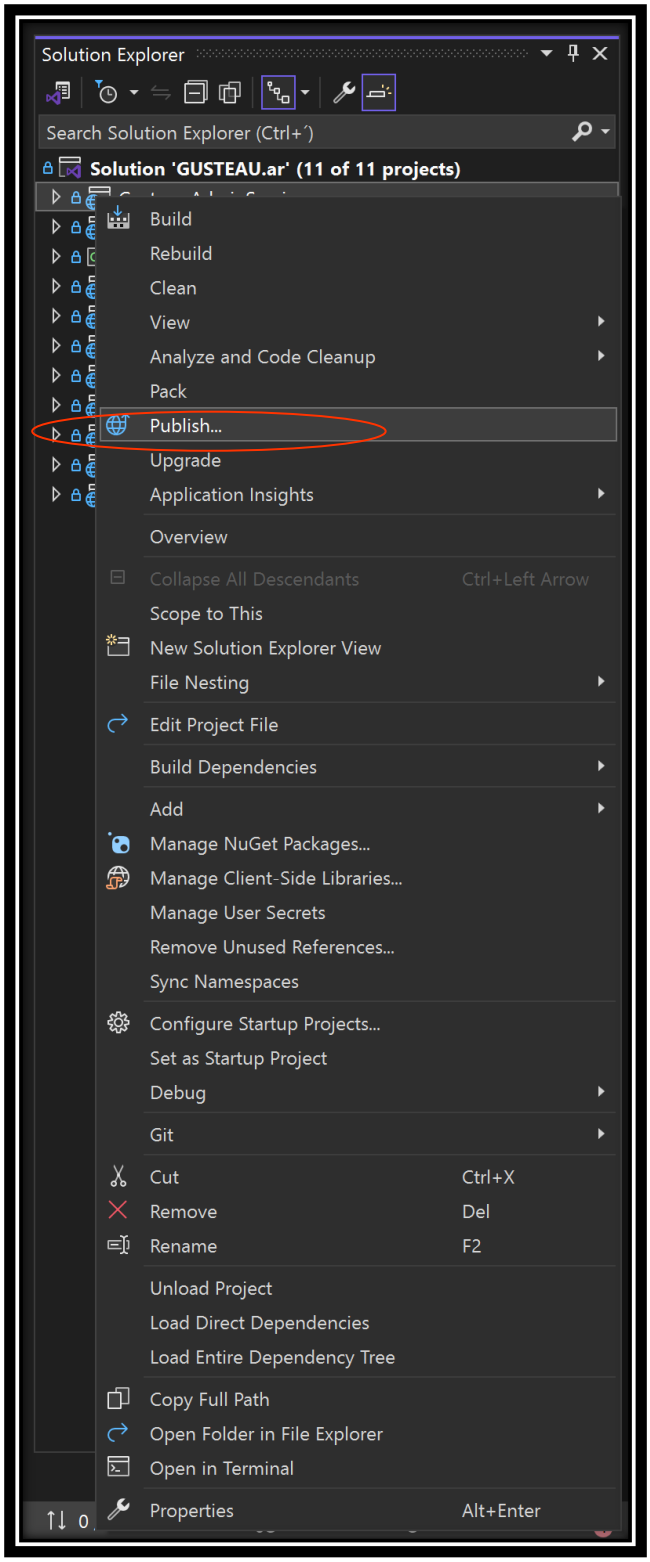
Para realizar el despliegue del backend, se deberá clonar localmente el repositorio:

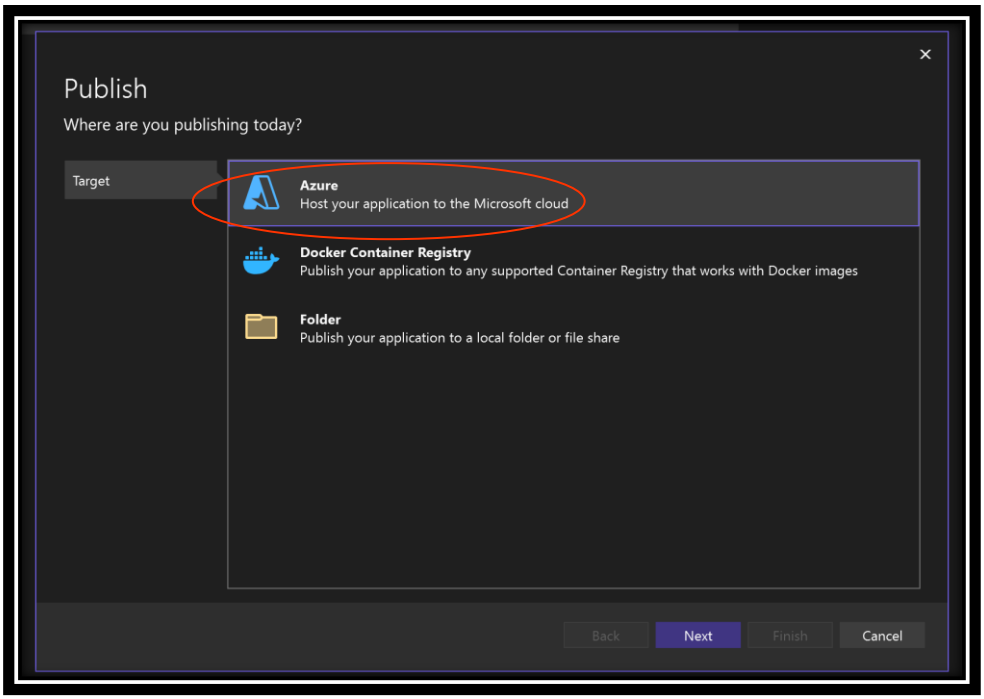
https://github.com/AldoDanielGonzalez/GUSTEAU.TFI/tree/main/GUSTEAU.ar

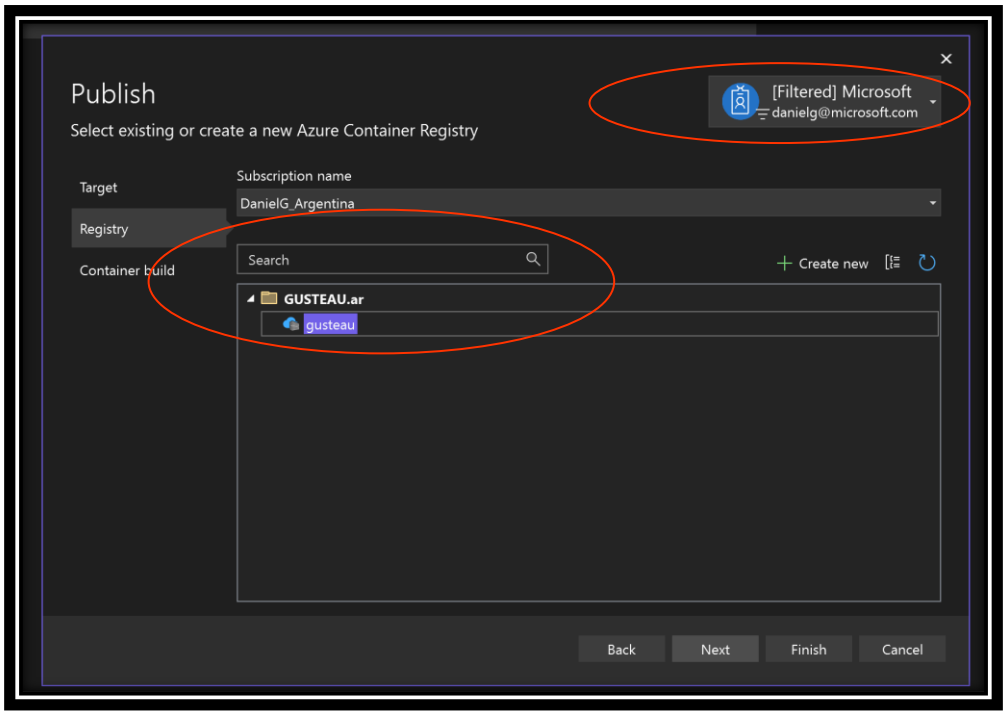
Y una vez clonado localmente, se deberá utilizar la opción de publicación directa hacia Azure, que incluye Visual Studio. A continuación se detalla el procedimiento paso a paso para que debe realizarse sobre cada Proyecto de Microservicio para que se despliegue automáticamente en Azure Container Registry, desde donde el cluster de Azure Container App toma cada imagen para iniciar el servicio.

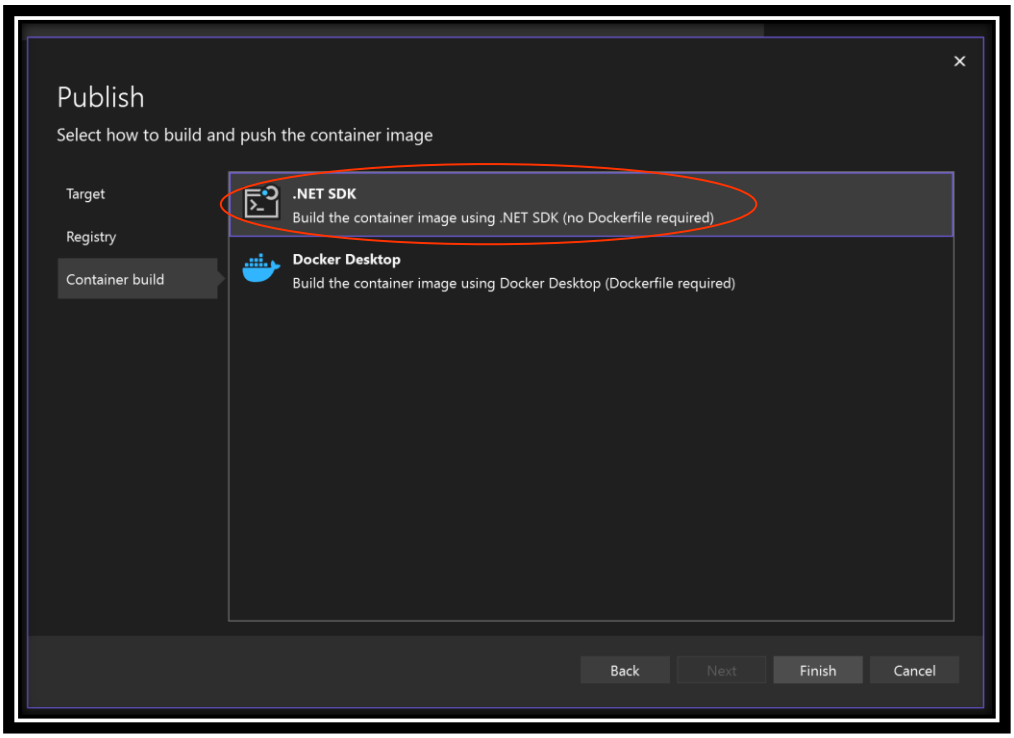
Cabe destacar que esta acción de publicar deberá realizarse sobre cada proyecto del tipo “API Web”, no así sobre el proyecto de clases “Gusteau.Domain” el cual es incluido en el compilado de cada proyecto de API Web (microservicio).

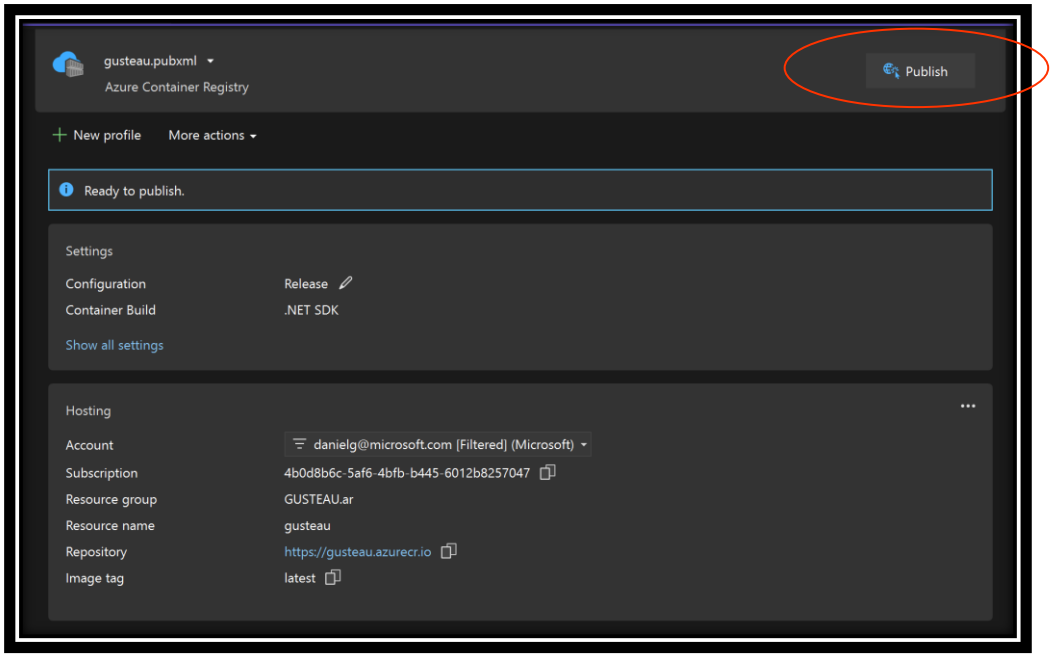


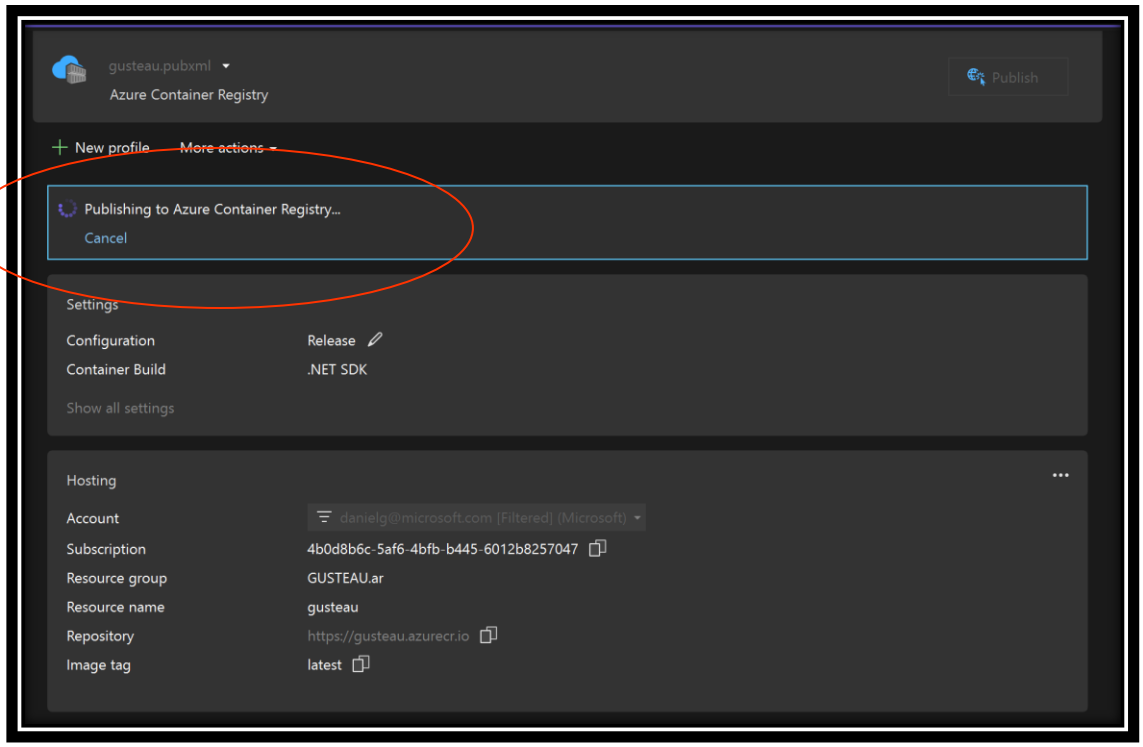

Solution Explorer
Search Solution Explorer (Ctrl+´)
Solution 'GUSTEAU.ar' (11 of 11 projects)
Build
Rebuild
Clean
View
Analyze and Code Cleanup
Pack
Publish...
Upgrade
Application Insights
Overview
Collapse All Descendants Ctrl+Left Arrow
Scope to This
New Solution Explorer View
File Nesting
Edit Project File
Build Dependencies
Add
Manage NuGet Packages...
Manage Client-Side Libraries...
Manage User Secrets
Remove Unused References...
Sync Namespaces
Configure Startup Projects...
Set as Startup Project
Debug
Git
Cut Ctrl+X
Remove Del
Rename F2
Unload Project
Load Direct Dependencies
Load Entire Dependency Tree
Copy Full Path
Open Folder in File Explorer
Open in Terminal
Properties Alt+Enter

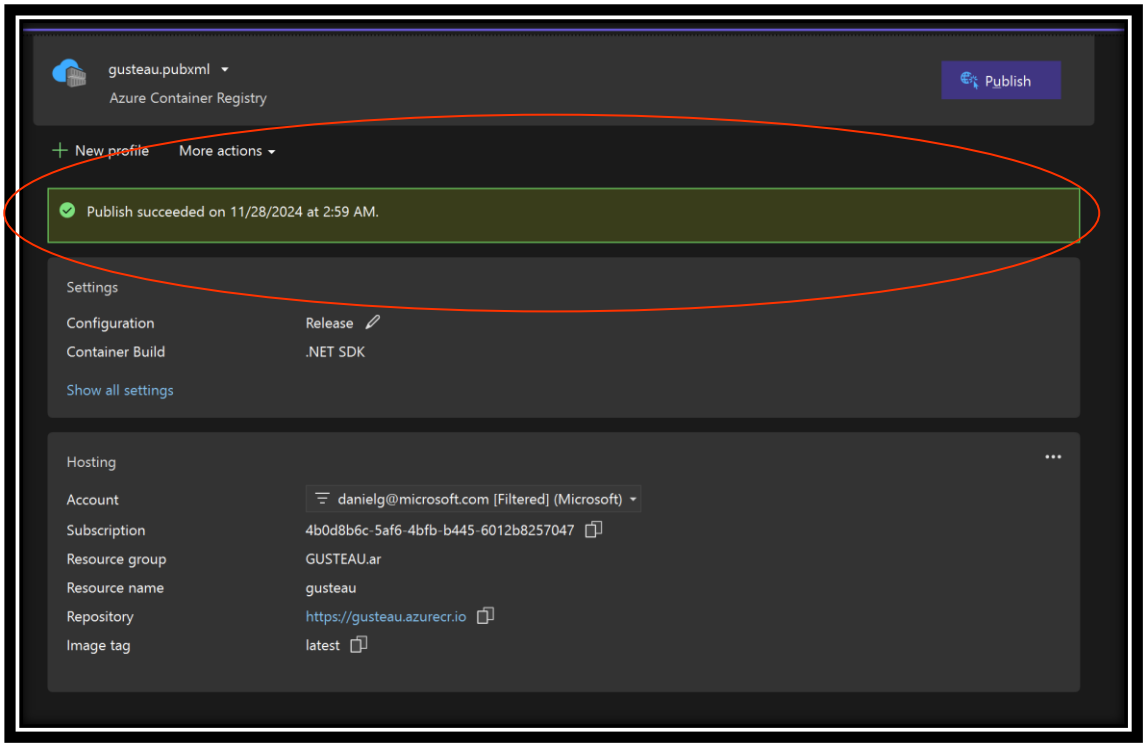

Publish
Where are you publishing today?
Target
Azure
Host your application to the Microsoft cloud
Docker Container Registry
Publish your application to any supported Container Registry that works with Docker images
Folder
Publish your application to a local folder or file share
Back
Next
Finish
Cancel


Publish
Select existing or create a new Azure Container Registry
[Filtered] Microsoft
danielg@microsoft.com
Target
Registry
Container build
Subscription name
DanielG_Argentina
Search
Create new
GUSTEAU.ar
gusteau
Back
Next
Finish
Cancel


Publish
Select how to build and push the container image
Target
Registry
Container build
.NET SDK
Build the container image using .NET SDK (no Dockerfile required)
Docker Desktop
Build the container image using Docker Desktop (Dockerfile required)
Back
Next
Finish
Cancel


gusteau.pubxml
Azure Container Registry
Publish
New profile
More actions
Ready to publish.
Settings
Configuration
Release
Container Build
.NET SDK
Show all settings
Hosting
Account
danielg@microsoft.com [Filtered] (Microsoft)
Subscription
4b0d8b6c-5af6-4bfb-b445-6012b8257047
Resource group
GUSTEAU.ar
Resource name
gusteau
Repository
https://gusteau.azurecr.io
Image tag
latest


gusteau.pubxml
Azure Container Registry
Publish
New profile
More actions
Publishing to Azure Container Registry...
Cancel
Settings
Configuration
Release
Container Build
.NET SDK
Show all settings
Hosting
Account
danielg@microsoft.com [Filtered] (Microsoft)
Subscription
4b0d8b6c-5af6-4bfb-b445-6012b8257047
Resource group
GUSTEAU.ar
Resource name
gusteau
Repository
https://gusteau.azurecr.io
Image tag
latest


gusteau.pubxml
Azure Container Registry
Publish
New profile
More actions
Publish succeeded on 11/28/2024 at 2:59 AM.
Settings
Configuration
Release
Container Build
.NET SDK
Show all settings
Hosting
Account
danielg@microsoft.com [Filtered] (Microsoft)
Subscription
4b0d8b6c-5af6-4bfb-b445-6012b8257047
Resource group
GUSTEAU.ar
Resource name
gusteau
Repository
https://gusteau.azurecr.io
Image tag
latest

10.7 Manual del Usuario

10.7.1 Introducción

Gusteau es una plataforma digital diseñada para conectar a comensales con chefs que cocinan en sus casas. Como comensal, podrás buscar experiencias gastronómicas únicas, explorar menús personalizados, realizar reservas y calificar tus experiencias. Este manual te guiará paso a paso para aprovechar al máximo todas las funcionalidades que ofrece Gusteau.

Si tienes dudas o problemas técnicos, puedes contactar al soporte técnico a través del correo electrónico.

10.7.2 Requisitos del Sistema

Requisitos mínimos de hardware:

PC: Procesador de 2 GHz, 4 GB de RAM.

Móvil o tablet: Android 8.0 o superior, iOS 12 o superior.

Requisitos de software:

Navegador compatible: Chrome 88+, Edge 89+ o Safari 14+.

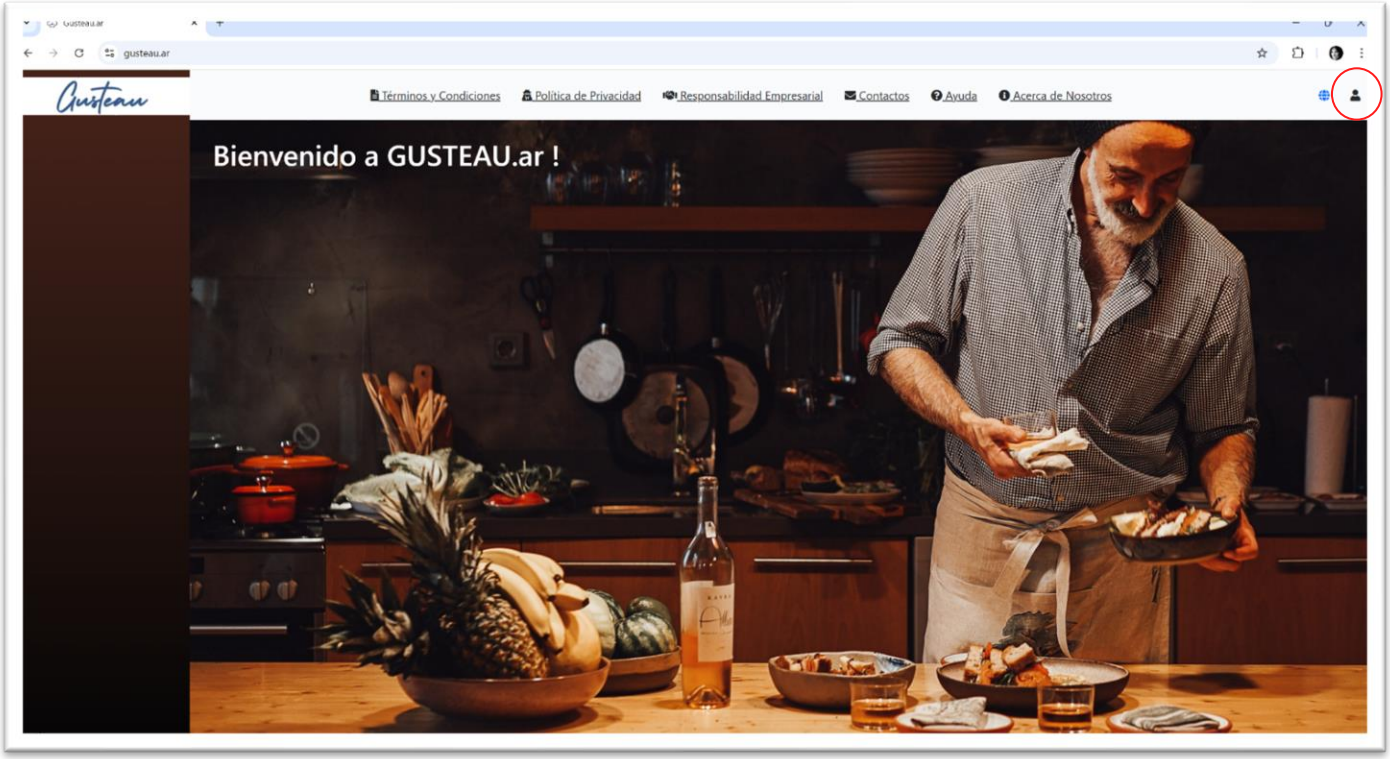
Conexión a internet estable.

10.7.3 Registro e Inicio de Sesión

Registro:

Ingresa a la página principal y haz clic en "Registrar".

Selecciona "Comensal" como tipo de usuario.



Inicio de sesión:

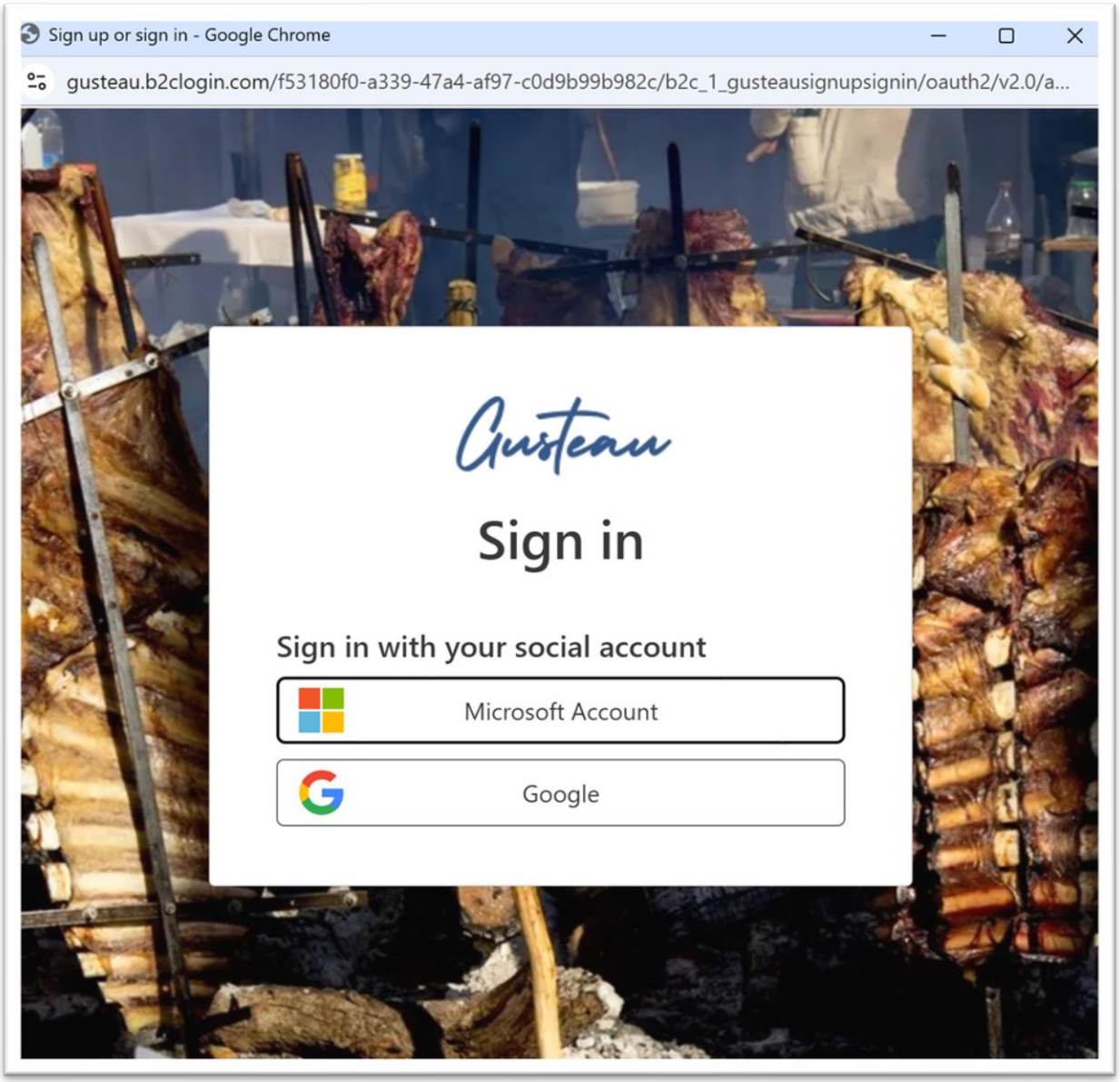
Haz clic en "Iniciar" desde el banner principal.

Selecciona tu cuenta de Google o Microsoft para autenticarte.

Autentícate con tu cuenta de Google o Microsoft.

Recuperación de cuenta:

Si tienes problemas para ingresar, revisa tu autenticación en tu cuenta de Google o Microsoft, ya que Gusteau no almacena contraseñas.

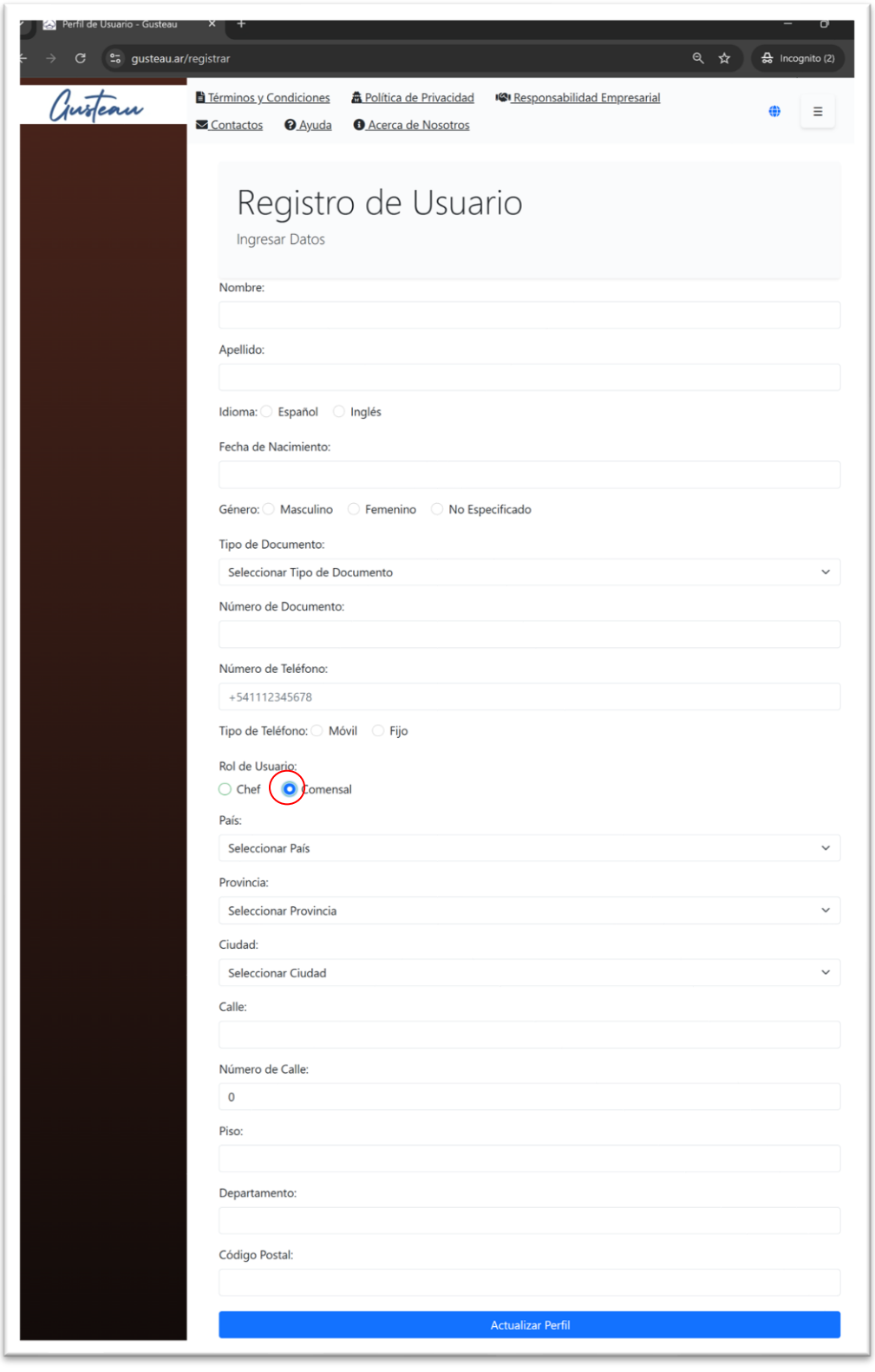


10.7.4 Usuario Comensal

Registro de usuario

El proceso de registro como comensal en Gusteau es rápido y sencillo, permitiéndote acceder a todas las funciones de la plataforma para explorar eventos, realizar reservas y dejar reseñas. A continuación, se detalla cada paso del registro.

- Acceder a la Página de Registro
  - Ve a la página principal de Gusteau.
  - Haz clic en el botón Registrar ubicado en el banner principal.
  - Serás redirigido al formulario de registro.
- Selección del Tipo de Usuario
  - En el formulario inicial, selecciona el tipo de usuario Comensal.
  - Si seleccionas Chef por error, puedes regresar al paso anterior y cambiarlo.
- Completar Información Adicional
  - Nombre completo: Ingresa tu nombre y apellido.
  - Correo electrónico: Este campo estará prellenado con el correo usado en la autenticación.
  - Número de teléfono (opcional): Para recibir notificaciones importantes sobre tus reservas.
  - Revisa la política de privacidad y términos de uso de Gusteau y marca la casilla de aceptación.
  - Haz clic en Finalizar Registro.
- Confirmación del Registro
  - Una vez completado el formulario, verás un mensaje de confirmación en la pantalla:
  - “¡Registro exitoso! Bienvenido a Gusteau.”
  - Recibirás un correo de bienvenida con instrucciones básicas sobre cómo usar la plataforma.


Perfil de Usuario - Gusteau
gusteau.ar/registrar
Incognito (2)
Gusteau
Términos y Condiciones
Política de Privacidad
Responsabilidad Empresarial
Contactos
Ayuda
Acerca de Nosotros
Registro de Usuario
Ingresar Datos
Nombre:
Apellido:
Idioma: Español Inglés
Fecha de Nacimiento:
Género: Masculino Femenino No Especificado
Tipo de Documento:
Seleccionar Tipo de Documento
Número de Documento:
Número de Teléfono:
+541112345678
Tipo de Teléfono: Móvil Fijo
Rol de Usuario:
Chef Comensal
País:
Seleccionar País
Provincia:
Seleccionar Provincia
Ciudad:
Seleccionar Ciudad
Calle:
Número de Calle:
0
Piso:
Departamento:
Código Postal:
Actualizar Perfil

10.7.4.1 Navegación por la Plataforma

Página principal:

Desde aquí puedes buscar chefs, eventos y menús.

Accede rápidamente a tus reservas o edita tu perfil desde el menú principal.

Menú principal:

Opciones disponibles:

Explorar: Buscar chefs y eventos.

Mis Reservas: Ver el historial de tus reservas.

Mis Reseñas: Ver el historial de tus reseñas.

Editar Perfil: Personaliza tus notificaciones o preferencias alimentarias desde "Perfil".

Cerrar Sesión: Finaliza la sesión.



10.7.4.2 Búsqueda de Chefs por Especialidad

Cuando un comensal busca experiencias gastronómicas en Gusteau, puede filtrar a los chefs según sus especialidades culinarias, lo que facilita encontrar exactamente lo que desea disfrutar. A continuación, se explica con detalle el proceso para realizar esta búsqueda y cómo usar el filtro de especialidades:



Acceder a la Búsqueda

Una vez que hayas iniciado sesión en Gusteau, dirígete al Menú Principal y selecciona la opción “Buscar Chef”.

En la página de búsqueda, encontrarás una barra en el lateral izquierdo con diferentes opciones para personalizar tu búsqueda.

Filtros de Especialidades

En el lateral izquierdo encontrarás el filtro llamado "Especialidades".

Este filtro muestra una lista de categorías culinarias como:

- Italiana
- Parrilla
- Vegana
- Postres
- Sushi

Entre otras, dependiendo de las especialidades configuradas en la plataforma.

Selección de Especialidades

Marca (tilda) una o varias casillas junto a las especialidades que deseas explorar. Por ejemplo:

Si estás buscando chefs que cocinen sushi, selecciona la opción Sushi.

Si deseas combinar varias puedes seleccionar múltiples casillas.

Una vez que hayas marcado las especialidades deseadas, la plataforma actualizará automáticamente los resultados para mostrarte solo los chefs que ofrecen esos tipos de cocina.

Visualización de Resultados

Después de aplicar el filtro, verás una lista de chefs que cumplen con las especialidades seleccionadas.

Cada resultado incluirá:

- Nombre del chef.
- Breve descripción del chef y su estilo culinario.
- Calificación promedio basada en las reseñas de otros comensales.
- Precio de sus menús.
- Perfil completo del chef.

Perfil del Chef

Haz clic en el nombre del chef para acceder a su perfil completo.

En el perfil del chef, encontrarás:

- Una descripción detallada de su experiencia y especialidades.
- Los menús que ofrece, con precios y descripciones.
- Los eventos disponibles y sus fechas.

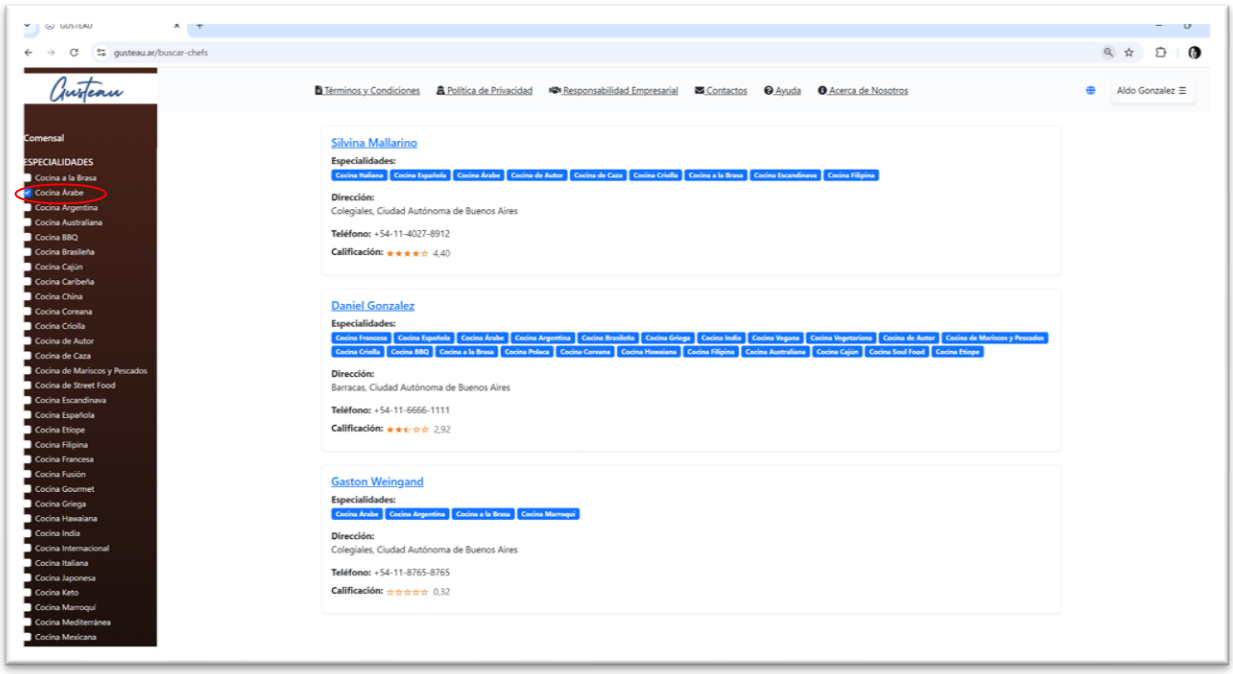
- Calificaciones.

Refinar la Búsqueda

Si no encuentras exactamente lo que deseas, puedes:

Modificar las especialidades seleccionadas: Marca o desmarca opciones para ampliar o reducir los resultados.

Combinar filtros: Además de especialidades, puedes usar filtros de ubicación, rango de precios, y fechas para personalizar aún más la búsqueda.



Ejemplo Práctico

Situación: Buscas disfrutar una cena basada en comida árabe.

Ve a la página de búsqueda y selecciona Especialidades.

Marca la casilla de cocina árabe.

La plataforma muestra chefs especializados en dicha elección.

Eliges a un chef que ofrece un menú que incluye fatay, hummus y kebab.

Visualizas los eventos disponibles de este chef, seleccionas uno y procedes a reservar.

Indicaciones Visuales

Cuando marcas una especialidad, las casillas seleccionadas se resaltan para que sea fácil identificar tus elecciones.

Si la lista de resultados no tiene coincidencias, recibirás un mensaje indicando: "No se encontraron chefs que coincidan con esta especialidad. Intenta combinarla con otras opciones o revisa las fechas disponibles."

Nota Importante

Cada chef puede tener varias especialidades, por lo que es posible que aparezca en más de una categoría.

Si no seleccionas ninguna especialidad, la búsqueda mostrará a todos los chefs disponibles, independientemente de su especialidad.

10.7.4.3 Gestión de Reserva

La sección de Gestión de Reservas en Gusteau está diseñada para que los comensales puedan visualizar, modificar y cancelar sus reservas de manera fácil y eficiente. Aquí te explicamos en detalle cada funcionalidad disponible en esta sección y cómo aprovecharla al máximo.

Acceso a la Gestión de Reservas

Desde el Menú Principal:

Después de iniciar sesión, dirígete al Menú Principal y selecciona la opción Mis Reservas.

Cómo Crear una Reserva:

Realizar una reserva en Gusteau es un proceso sencillo que te permite asegurar tu lugar en un evento gastronómico único.

Sigue los pasos detallados a continuación para crear una reserva con éxito:

Buscar un Evento

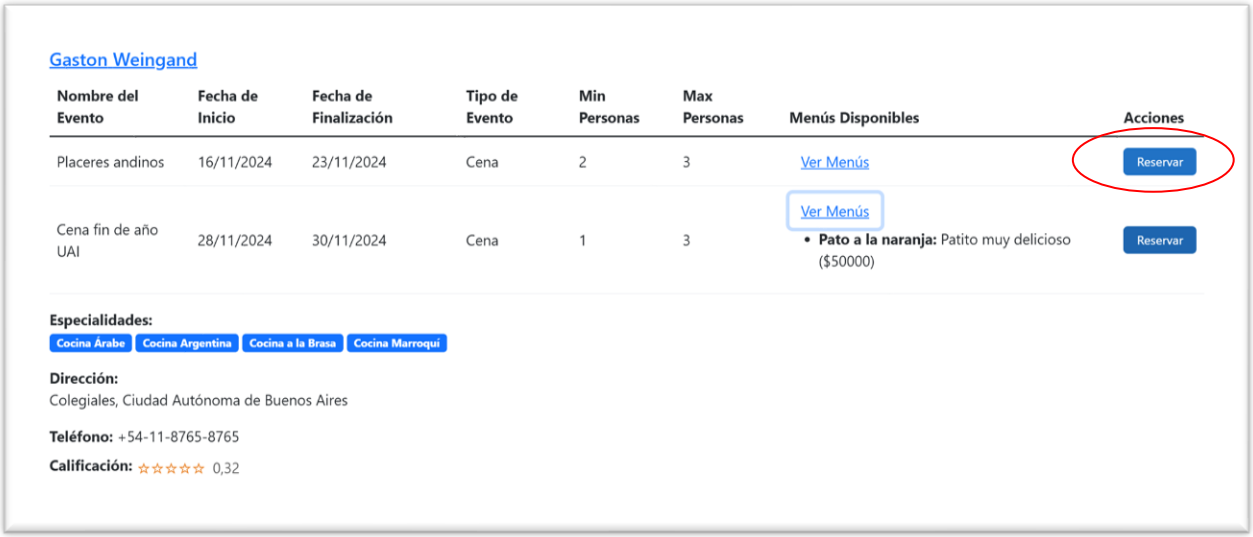
Antes de crear una reserva, debes encontrar un evento que te interese. Sigue estos pasos:

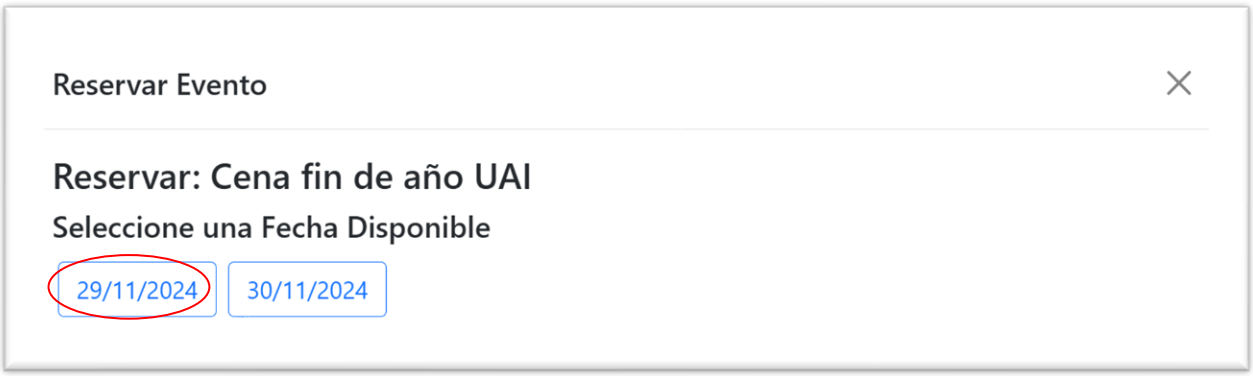
En el menú principal, seleccionar Buscar Chef, utiliza las opciones de búsqueda para filtrar eventos según:

- Especialidad culinaria: Selecciona el tipo de comida que deseas (por ejemplo, italiana, sushi, vegana).

Examina los resultados mostrados:

- Cada evento incluye información sobre el chef, el menú disponible, la capacidad y el precio.
- Selecciona un evento para ver más detalles.





Ver Detalles del Evento

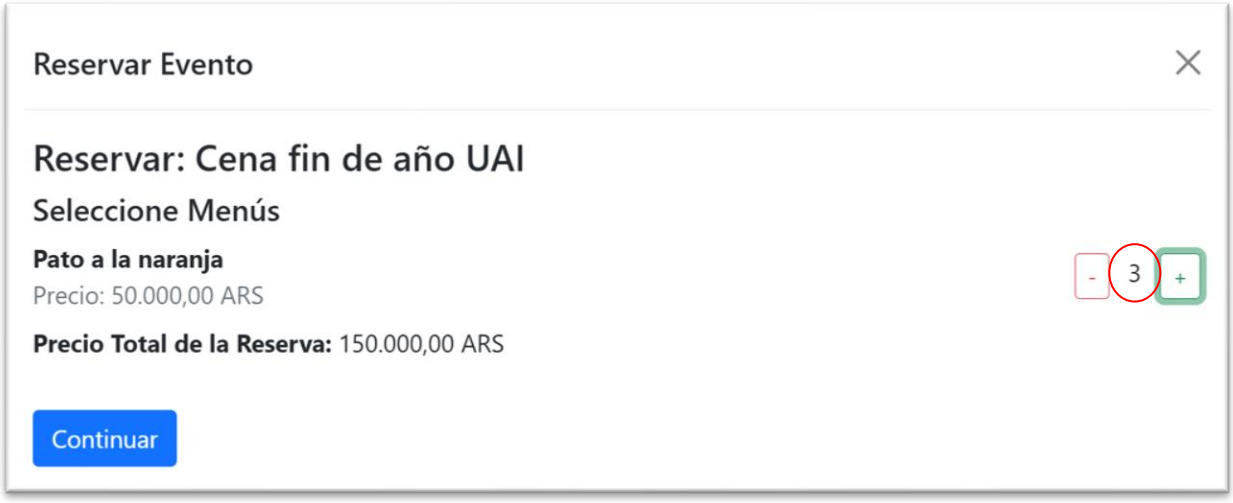
Al seleccionar un evento, se abrirá una página con toda la información relevante:

- Descripción del evento: Breve introducción sobre el chef y el tipo de experiencia que ofrece.
- Menús disponibles:
  - Lista de menús, cada uno con su precio por persona y detalles de los platos incluidos.
  - Indicación de restricciones dietéticas (por ejemplo, libre de gluten, vegetariano).
- Fechas y horarios: Horario del evento y disponibilidad.
- Ubicación exacta: Zona aproximada y dirección completa (se comparte al confirmar la reserva).
- Cantidad mínima y máxima de personas por reservas.

Seleccionar Menú y Número de Asistentes

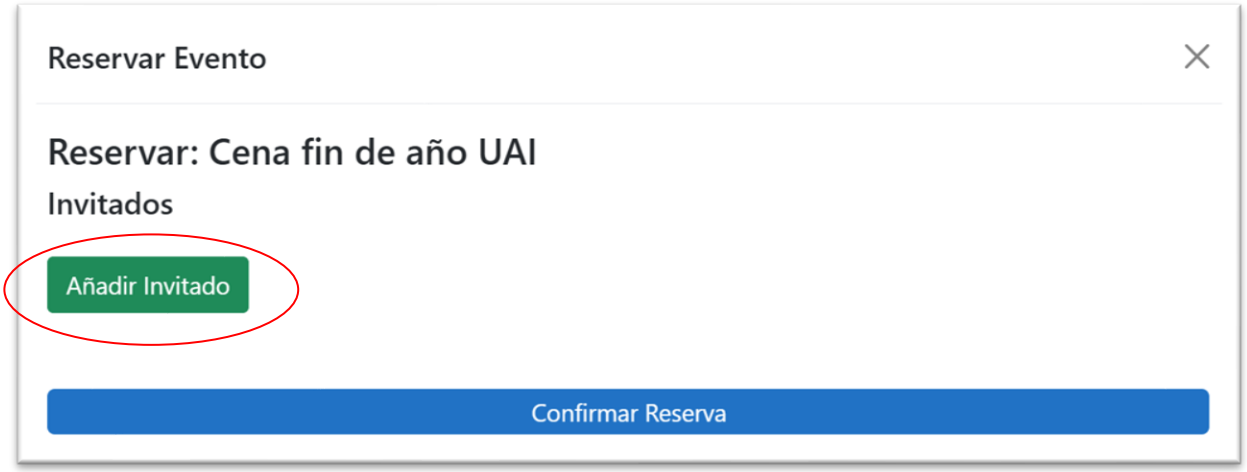
En la página del evento, elige el menú que deseas para ti y tus acompañantes.

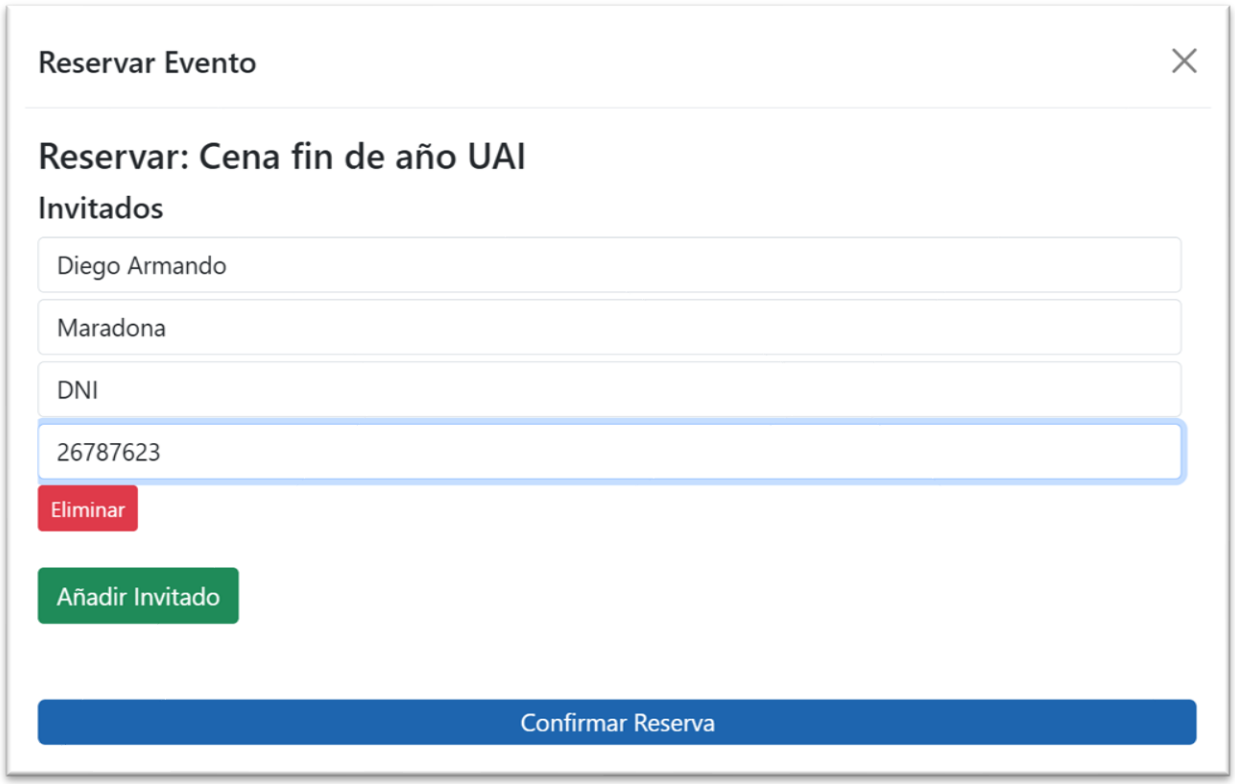
- Si hay varias opciones de menú, selecciona la que prefieras para todo el grupo.
- Opcionalmente, algunos eventos permiten seleccionar menús distintos por asistente.



Indica el número de asistentes

- Inclúyete a ti mismo y a tus invitados.
- El sistema mostrará automáticamente el precio total según el menú y la cantidad de personas seleccionadas.



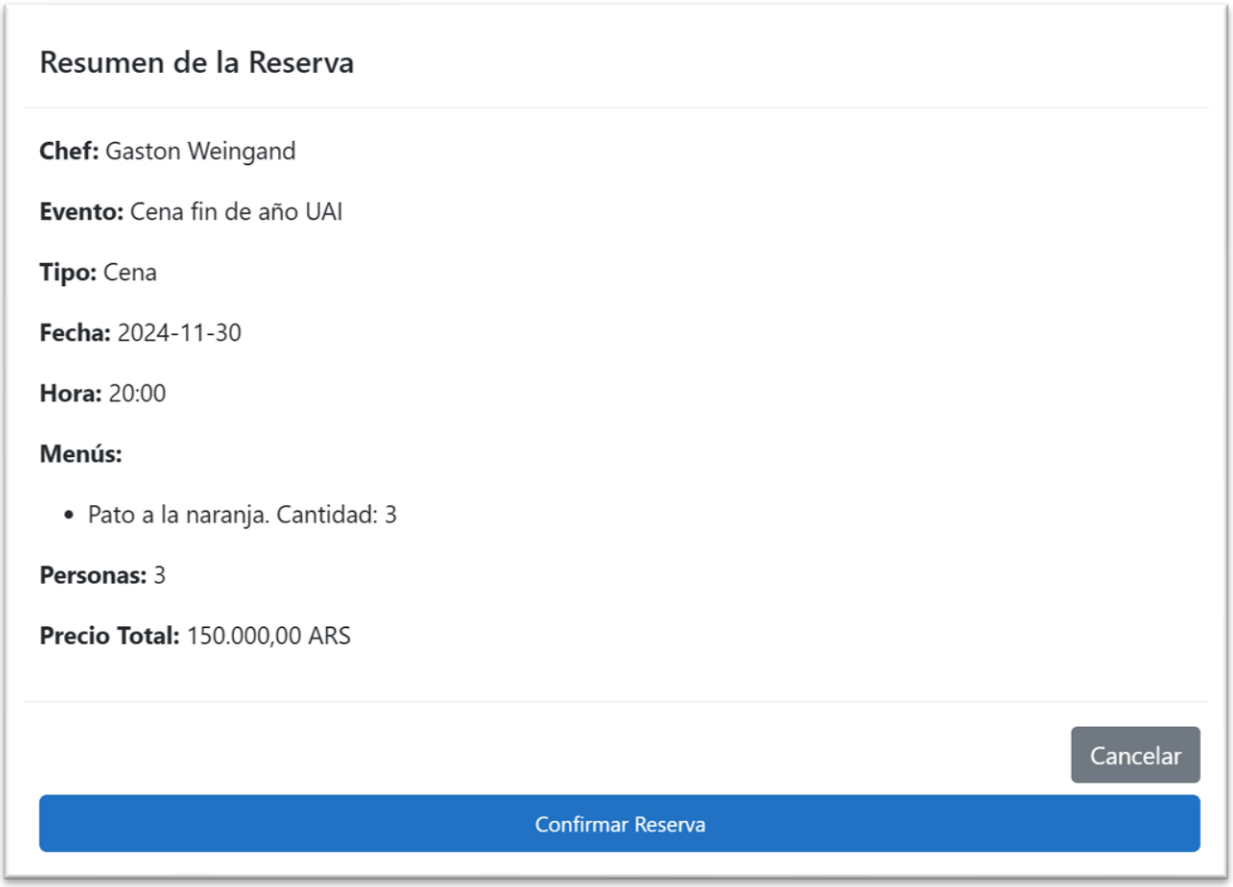


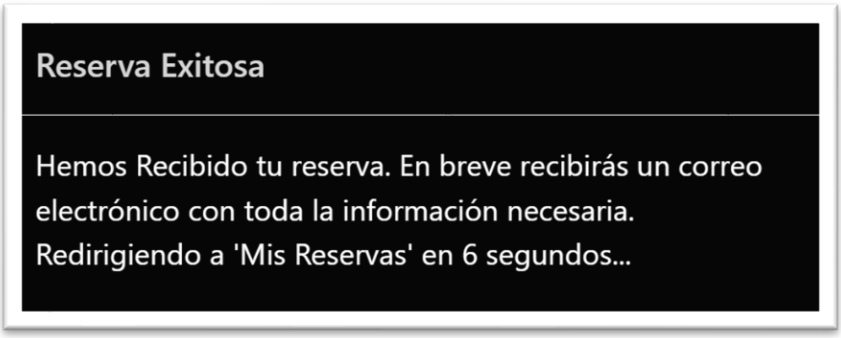
Confirmar los Detalles de la Reserva

- Revisa un resumen de tu reserva:
  - Chef y evento seleccionado.

- Menú elegido.
- Fecha, hora y número de asistentes.
- Precio total desglosado.

Si todo está correcto, haz clic en Confirmar Reserva.

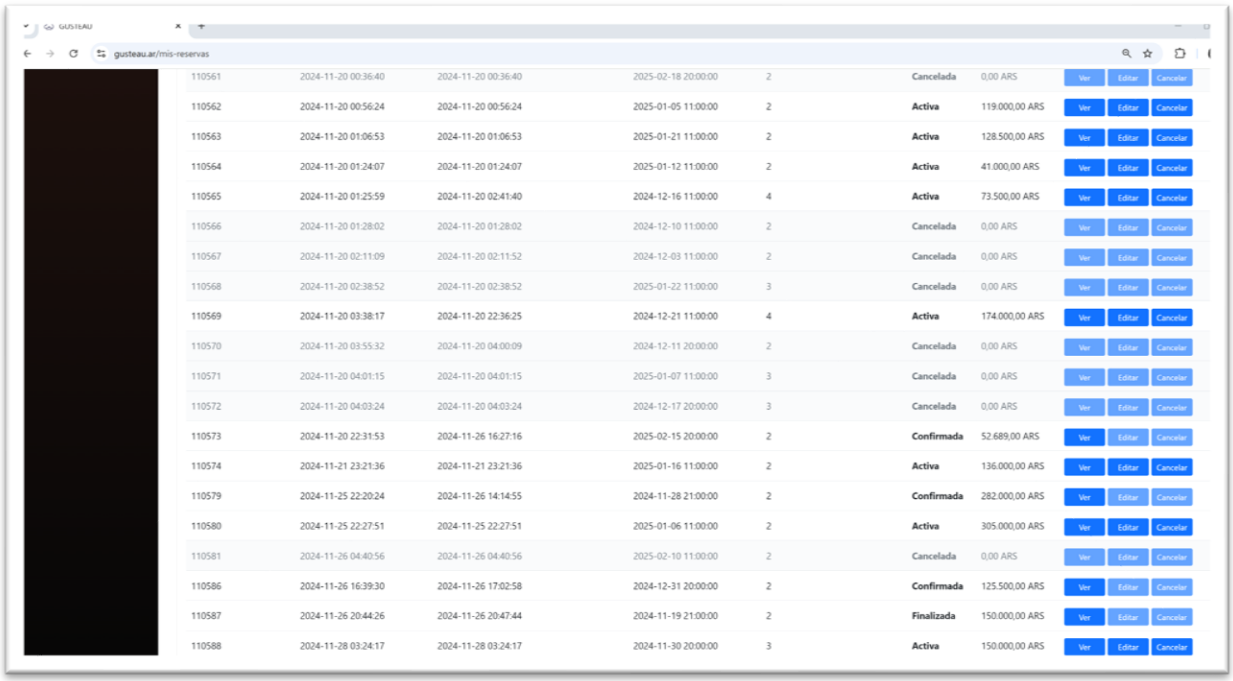




Visualización de Reservas

Una vez que accedes a Mis Reservas, se muestra una lista con todas las reservas realizadas:

- Reservas Activas
- Reservas Confirmadas
- Reservas canceladas
- Reservas finalizadas

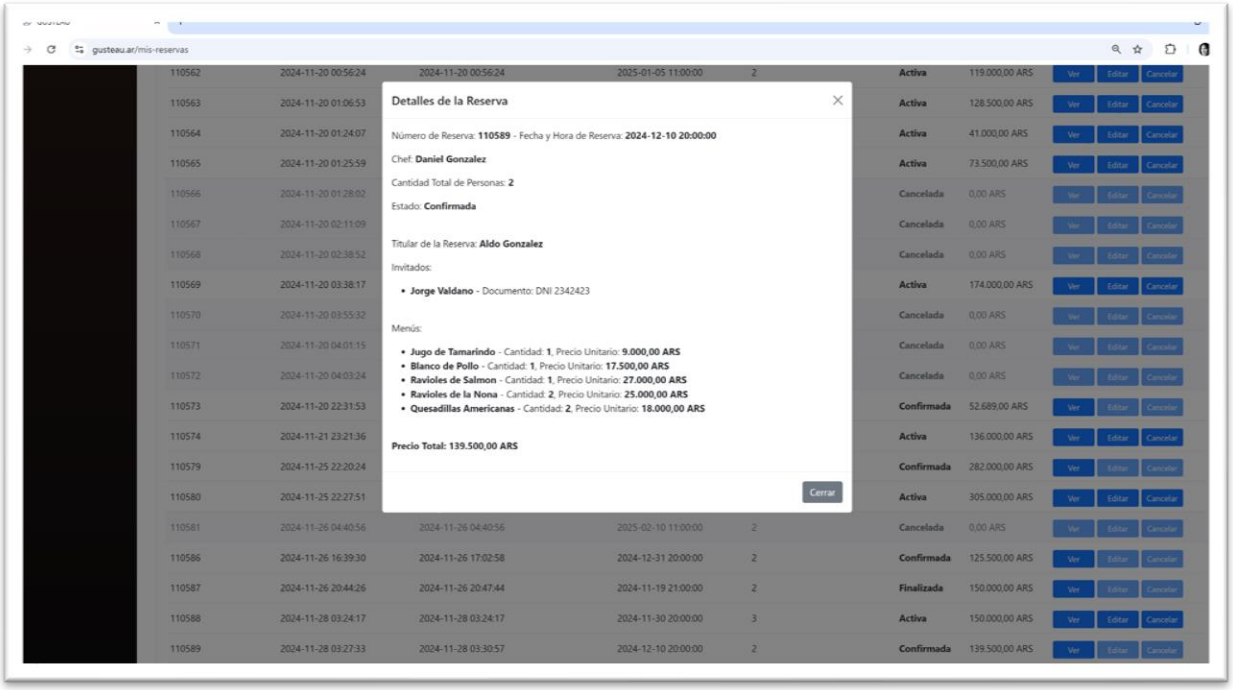


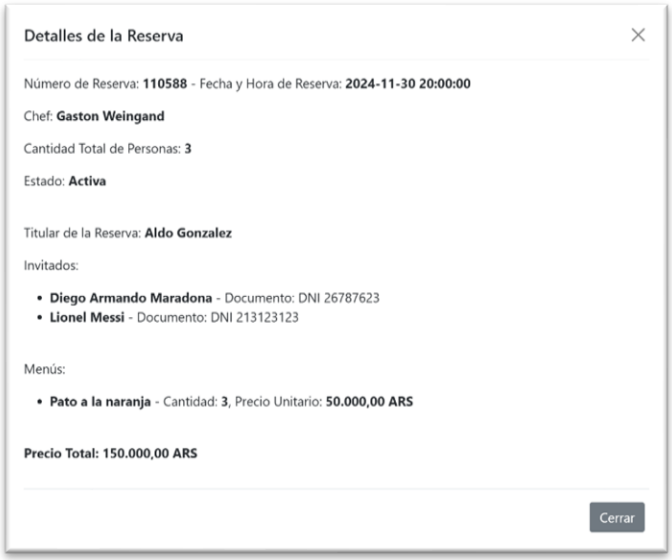
Detalles de una Reserva

Haz clic en cualquier reserva activa para ver los detalles completos:

- Información del evento: Nombre, descripción, ubicación, y chef organizador.
- Menú seleccionado: Platos incluidos, precio por persona, y opciones adicionales (si aplican).
- Número de asistentes: Total de personas incluidas en la reserva.
- Costo total: Detalle de los costos según el menú seleccionado.
- Estado de la reserva: Confirmada, Pendiente, o Cancelada.

Desde esta sección puedes realizar acciones específicas, como modificar o cancelar la reserva.

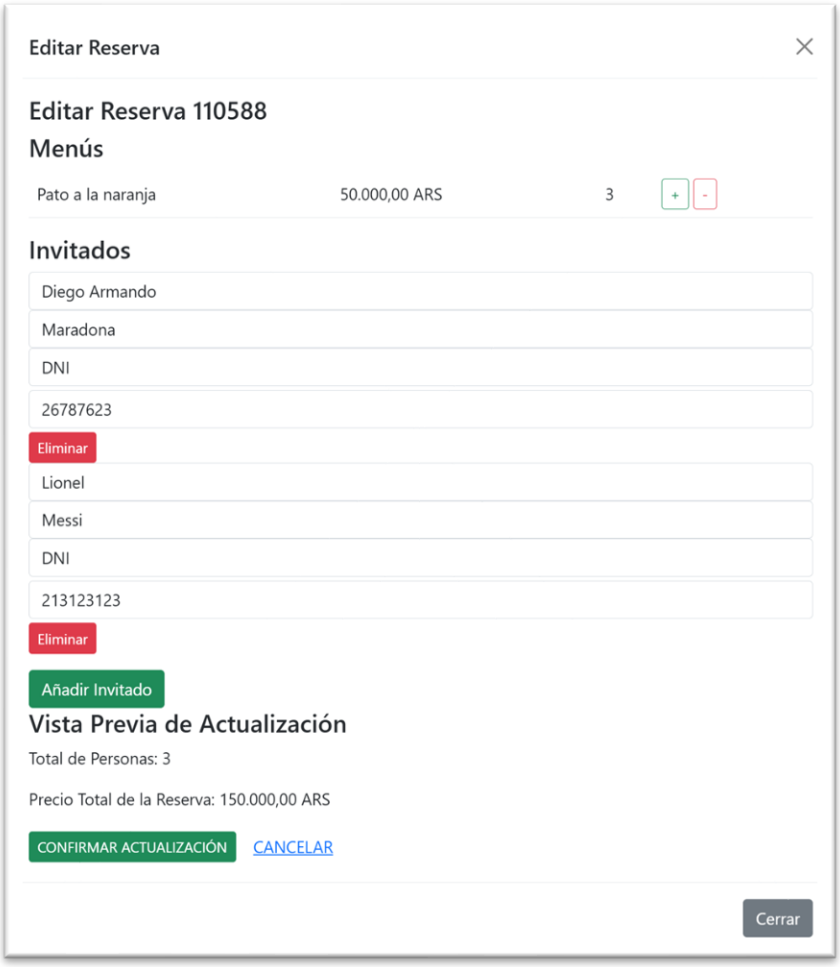




Modificar una Reserva

Si necesitas ajustar tu reserva, sigue estos pasos:

- Editar número de asistentes:
  - Entra a la reserva y selecciona "Modificar".
  - Ajusta el número de asistentes según tus necesidades.
  - El sistema recalculará automáticamente el costo total.
  - Nota: Algunos eventos tienen un límite de capacidad, y no se permitirá aumentar el número de asistentes si se ha alcanzado el cupo.
- Cambiar menú:
  - Si el chef ofrece múltiples opciones de menú para el evento, podrás seleccionar un menú diferente antes de la fecha límite especificada.
  - El nuevo costo se reflejará en el resumen de tu reserva.
- Confirmar cambios:
  - Después de realizar ajustes, selecciona "Guardar Cambios".
  - Recibirás un correo de confirmación con los nuevos detalles.



Cancelar una Reserva

Si no puedes asistir al evento, puedes cancelar tu reserva fácilmente:

Ve a la reserva activa que deseas cancelar y selecciona Cancelar Reserva.

El sistema te pedirá que confirmes la cancelación:

- Si cancelas dentro del plazo permitido, recibirás un reembolso automático según la política del chef.
- Si cancelas fuera del plazo, el sistema te informará si aplican penalizaciones.

Una vez cancelada la reserva:

- La reserva se moverá al Historial de Reservas con el estado "Cancelada".
- Recibirás un correo electrónico confirmando la cancelación.



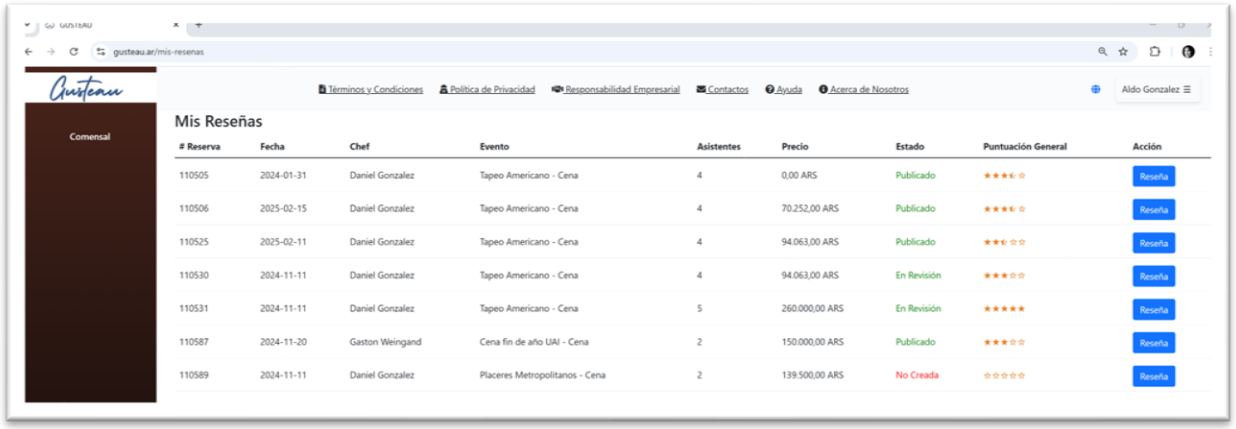
10.7.4.4 Módulo de Reseñas

El módulo de Reseñas en Gusteau permite a los comensales compartir sus experiencias y calificar los servicios de los chefs después de haber asistido a un evento. Las reseñas son fundamentales para guiar a otros usuarios en sus decisiones y ayudar a los chefs a mejorar sus servicios. Aquí te explicamos cómo funciona este módulo desde la perspectiva de un comensal.

Acceso al Módulo de Reseñas

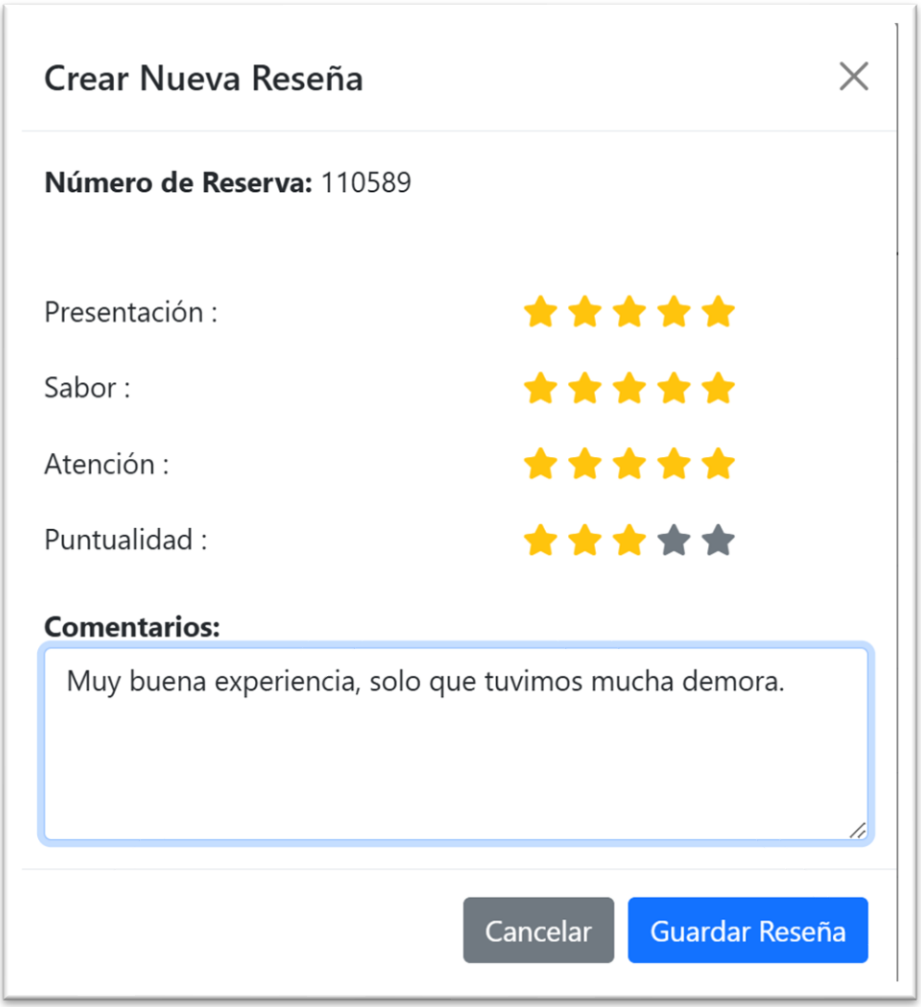
Desde Mis Reservas:

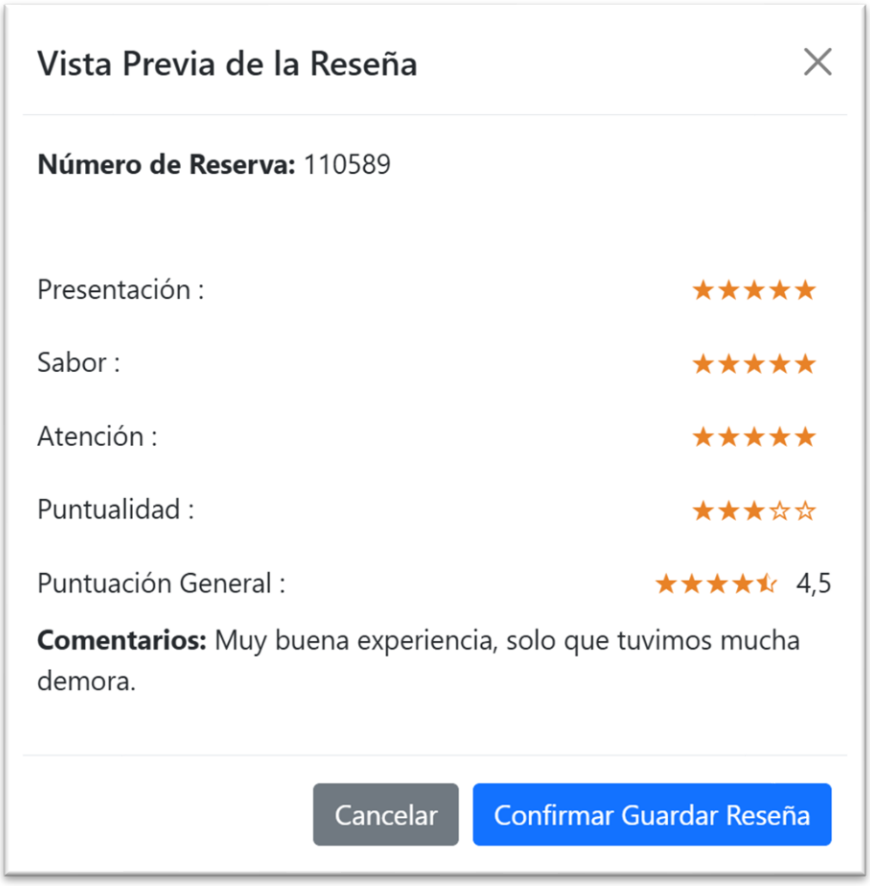
- Ve al menú principal y selecciona Mis Reservas.
- En el historial de reservas, busca la reserva del evento que asististe.
- Si el evento ya ocurrió, verás un botón llamado Dejar Reseña junto a la reserva correspondiente.



Crear nueva Reseña

- Formulario de Reseña: Al seleccionar Dejar Reseña, se abrirá un formulario donde podrás:
  - Calificar con estrellas (1 a 5 estrellas):
    - 1 estrella: Muy mala experiencia.
    - 5 estrellas: Excelente experiencia.
- Escribir un comentario:
  - Comparte tu opinión sobre la comida, el ambiente, la puntualidad, y la atención del chef.
  - Sé específico, pero respetuoso. Las críticas constructivas son siempre bienvenidas.
- Enviar la Reseña:
  - Una vez completado el formulario, haz clic en Enviar Reseña.
  - Recibirás una confirmación de que tu reseña ha sido publicada.


Crear Nueva Reseña
Número de Reserva: 110589
Presentación :
Sabor :
Atención :
Puntualidad :
Comentarios:
Muy buena experiencia, solo que tuvimos mucha demora.
Cancelar
Guardar Reseña



Editar o Eliminar una Reseña

Si necesitas ajustar tu reseña, ve a la sección Mis Reseñas en el menú principal.

Encuentra la reseña que deseas modificar y selecciona:

- Editar: Cambia la calificación, el texto o las fotos.
- Eliminar: Borra tu reseña si ya no deseas que esté publicada.

Nota: Solo puedes editar o eliminar reseñas dentro de los primeros 7 días después de haberlas publicado.

Visualización de Reseñas

Reseñas de Otros Usuarios:

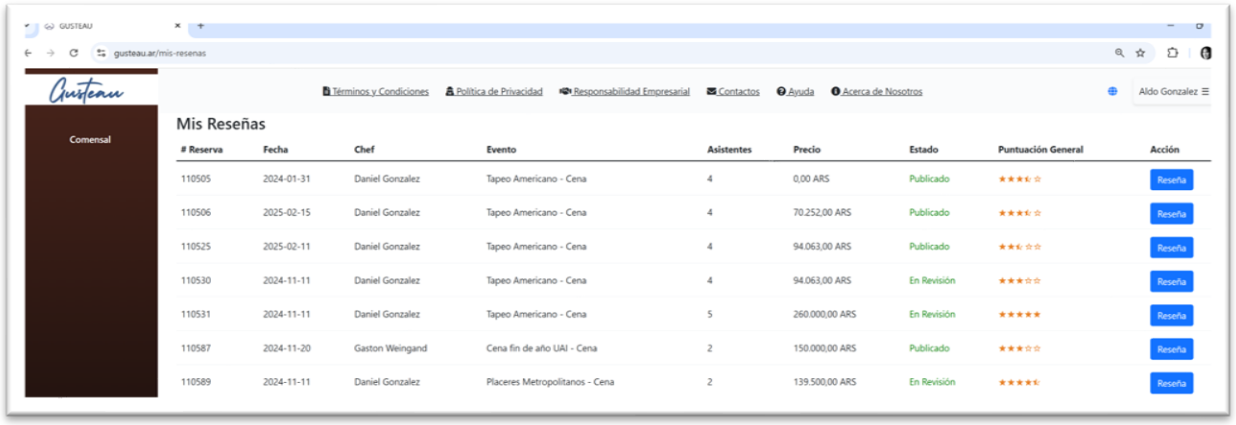
- En el perfil de cada chef, puedes ver las reseñas dejadas por otros comensales.
- Las reseñas incluyen:

  - Calificación promedio basada en todas las reseñas.
  - Opiniones detalladas y comentarios específicos.
  - Fotos subidas por los comensales.
- Orden y Filtros:

Ordena las reseñas por:

  - Más recientes.
  - Mejor calificadas.
  - Peor calificadas.

Filtra las reseñas para buscar opiniones relacionadas con un evento o tipo de menú específico.



<u>Política de Moderación</u>

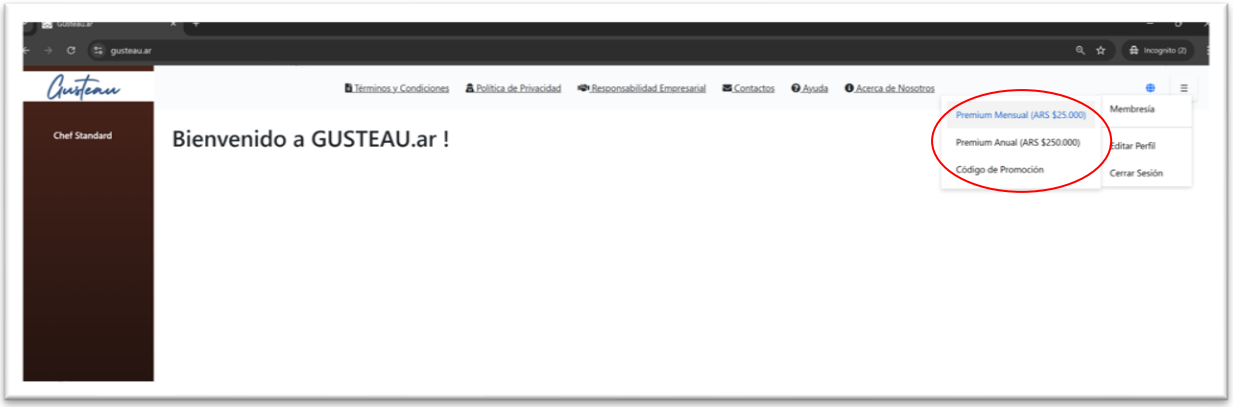
Gusteau revisa automáticamente las reseñas para garantizar que sean apropiadas y respetuosas.

Reseñas que incluyan lenguaje inapropiado, ataques personales o contenido no relacionado serán eliminadas.

10.7.5 Usuario Chef Estándar

El perfil de Chef Estándar en Gusteau tiene una funcionalidad principal: gestionar el acceso a las ventajas y herramientas de la plataforma mediante el pago de una membresía. Este perfil es una versión básica del rol de chef, limitada a funciones relacionadas con la activación y renovación de su membresía.

El sistema de Gusteau permite a los chefs realizar el pago de su membresía (anual o mensual) utilizando la plataforma de Mercado Pago. A continuación, se detalla el proceso paso a paso para que los chefs puedan completar esta acción de manera rápida y sencilla.



Acceder a la Sección de Membresías

- Inicia sesión en tu cuenta de Gusteau.
- Ve al Menú Principal y selecciona la opción Perfil de Chef.
- En el perfil, haz clic en la sección Membresías para ver las opciones disponibles.

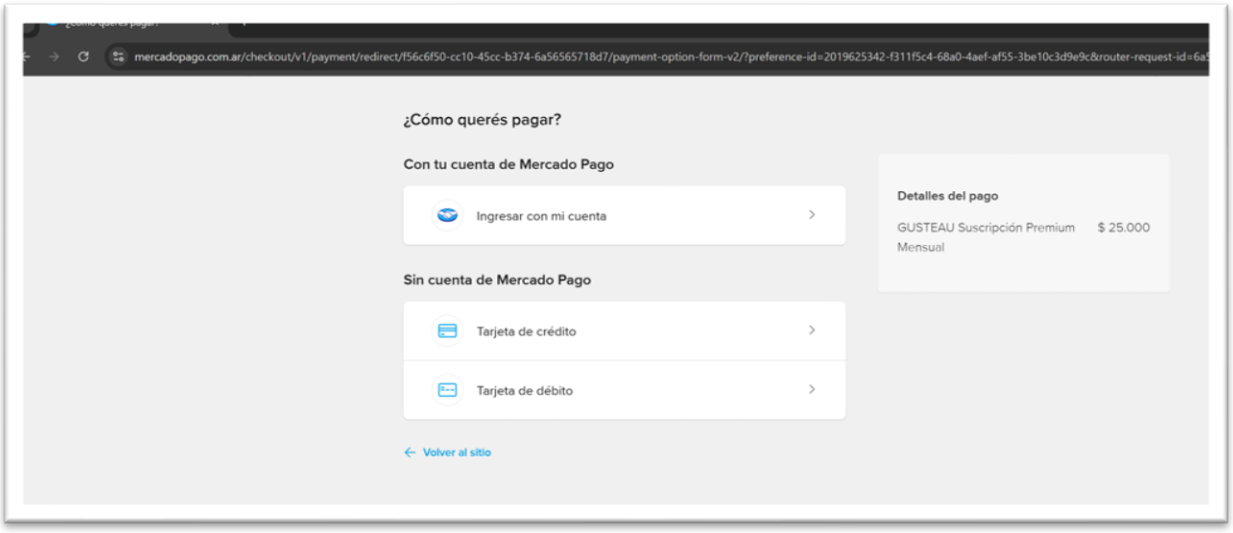
Seleccionar el Tipo de Membresía

- En la página de membresías, elige entre:
- Membresía Mensual: Pago recurrente cada mes.
- Membresía Anual: Pago único por 12 meses con un posible descuento.
- Revisa los beneficios de cada opción y selecciona la que mejor se adapte a tus necesidades haciendo clic en Seleccionar Plan.

Confirmar los Detalles de Pago

- Verifica los detalles del plan seleccionado:
- Tipo de membresía (Mensual o Anual).
- Monto total a pagar.
- Período de vigencia (por ejemplo, del 1 de enero al 31 de diciembre para la anual).

Haz clic en el botón Pagar Ahora para proceder al pago.



Redirección a Mercado Pago

Serás redirigido automáticamente a la página de Mercado Pago.

En la página de Mercado Pago, selecciona tu método de pago preferido:

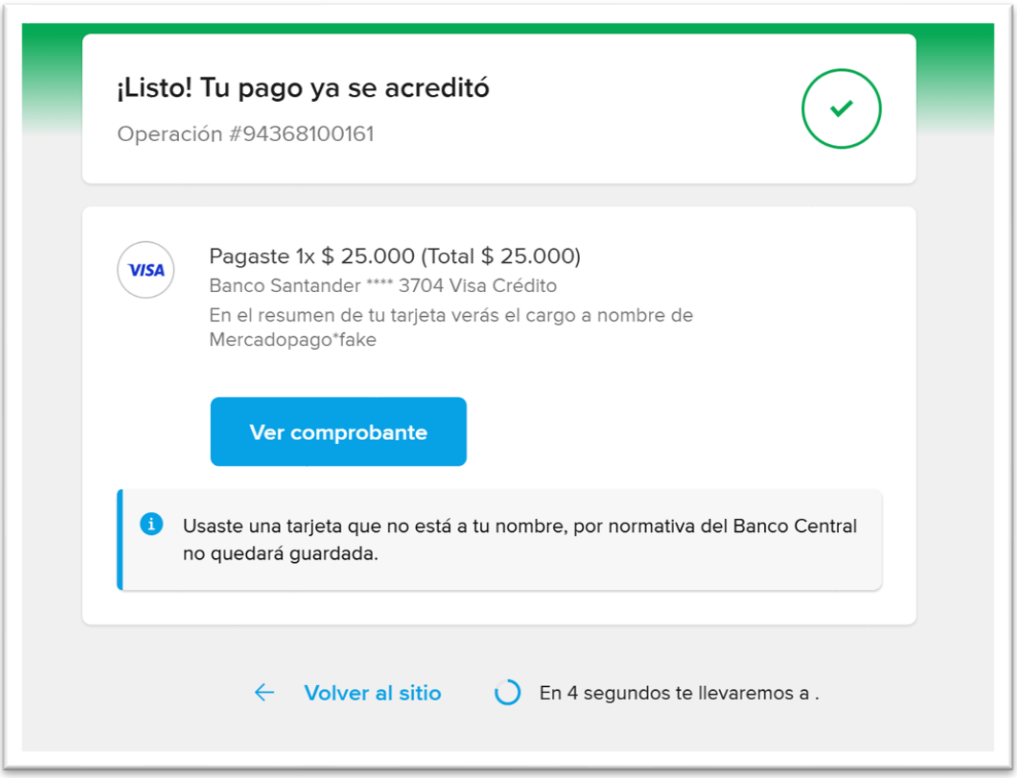
- Tarjeta de crédito o débito: Ingresa los datos de tu tarjeta.
- Cuenta de Mercado Pago: Usa tu saldo disponible en Mercado Pago.

Completar el Pago

Sigue las instrucciones específicas según el método de pago elegido:

- Tarjeta de crédito/débito:
  - Ingresa los datos de tu tarjeta (número, vencimiento, CVV).
  - Confirma el pago.

Una vez realizado el pago, recibirás una confirmación de Mercado Pago indicando que la transacción fue exitosa.



Confirmación en Gusteau

- Después de completar el pago, serás redirigido automáticamente a la página de Gusteau.
- Verás un mensaje de confirmación indicando que tu membresía ha sido activada.
- También recibirás un correo electrónico de Gusteau con los detalles del pago y la vigencia de tu membresía.

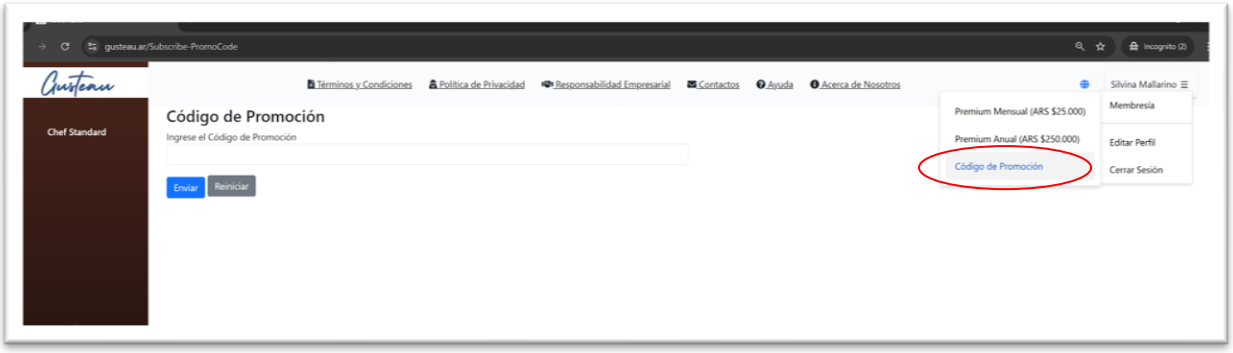
Opción de "Código de Promoción" en Gusteau

La opción de "Código de Promoción" en Gusteau permite a los chefs obtener un código promocional que le da el servicio sin costo en modalidad premium por 30 días. Este sistema está diseñado para incentivar la participación de nuevos chefs, premiar a usuarios frecuentes, o implementar estrategias promocionales específicas.

A continuación, se explica en detalle cómo funciona esta opción y cómo los chefs pueden utilizarla.

- Inicia sesión en Gusteau y accede a la sección Membresías desde el Perfil de Chef.

- Selecciona la opción Código de Promoción.



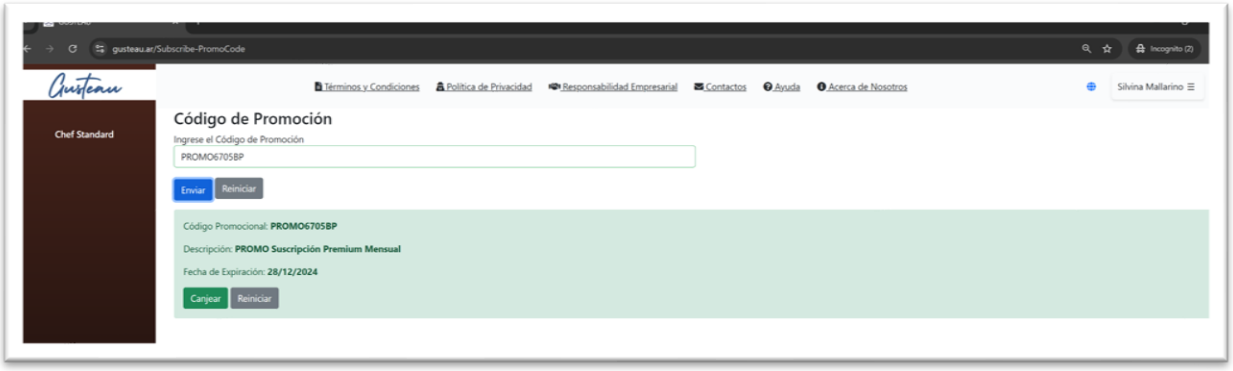
Aplicar el Código de Promoción

Introduce el código alfanumérico en el campo correspondiente.

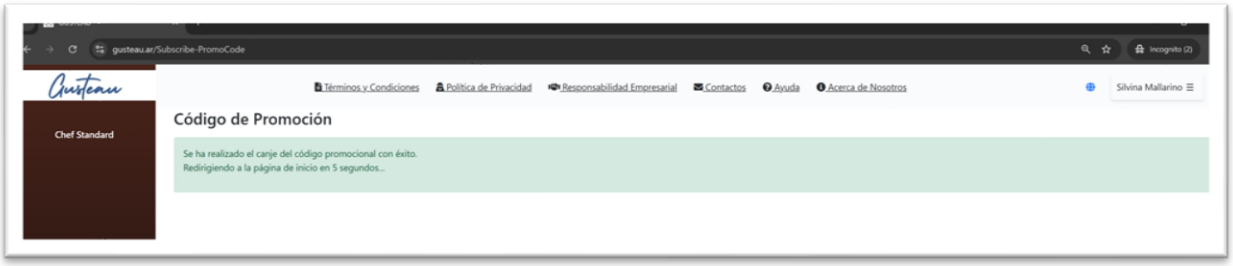
- Ejemplo: CHEF50, BIENVENIDO2024.
- Haz clic en Enviar.

El sistema validará el código y mostrará:

- El código promocional aplicado.
- La descripción de la promoción.
- Fecha de expiración de la promoción.



Tras hacer clic en “canjear”, recibirás una confirmación detallada que incluirá la promoción obtenida.



Podrás verificar los beneficios reflejados en tu Estado de Membresía en el perfil.

Reglas de Uso de los Códigos de Promoción

Validez:

- Los códigos tienen una fecha de expiración específica.
- Algunos códigos solo aplican a nuevos usuarios o ciertos tipos de membresía (Mensual o Anual).

Un código por transacción:

No se pueden combinar varios códigos en una misma operación.

Códigos exclusivos:

Algunos códigos pueden ser personalizados para chefs específicos (por ejemplo, promociones enviadas por correo).

Uso único:

En general, cada chef puede usar un código promocional solo una vez, salvo que se indique lo contrario.

Con la opción de Código de Promoción, Gusteau ofrece una manera sencilla de incentivar a los chefs a unirse y permanecer activos en la plataforma, optimizando su inversión en membresías y aumentando su acceso a las herramientas de gestión.

10.7.6 Usuario Chef Premium

El registro como Chef Premium en Gusteau es un proceso que permite a los chefs crear un perfil completo, acceder a herramientas avanzadas y comenzar a gestionar su actividad en la plataforma. Este registro incluye la configuración inicial del perfil, la selección de la membresía Premium y la activación mediante el pago correspondiente.

A continuación, se detalla el paso a paso para registrarse como Chef Premium.

Acceso a la Plataforma

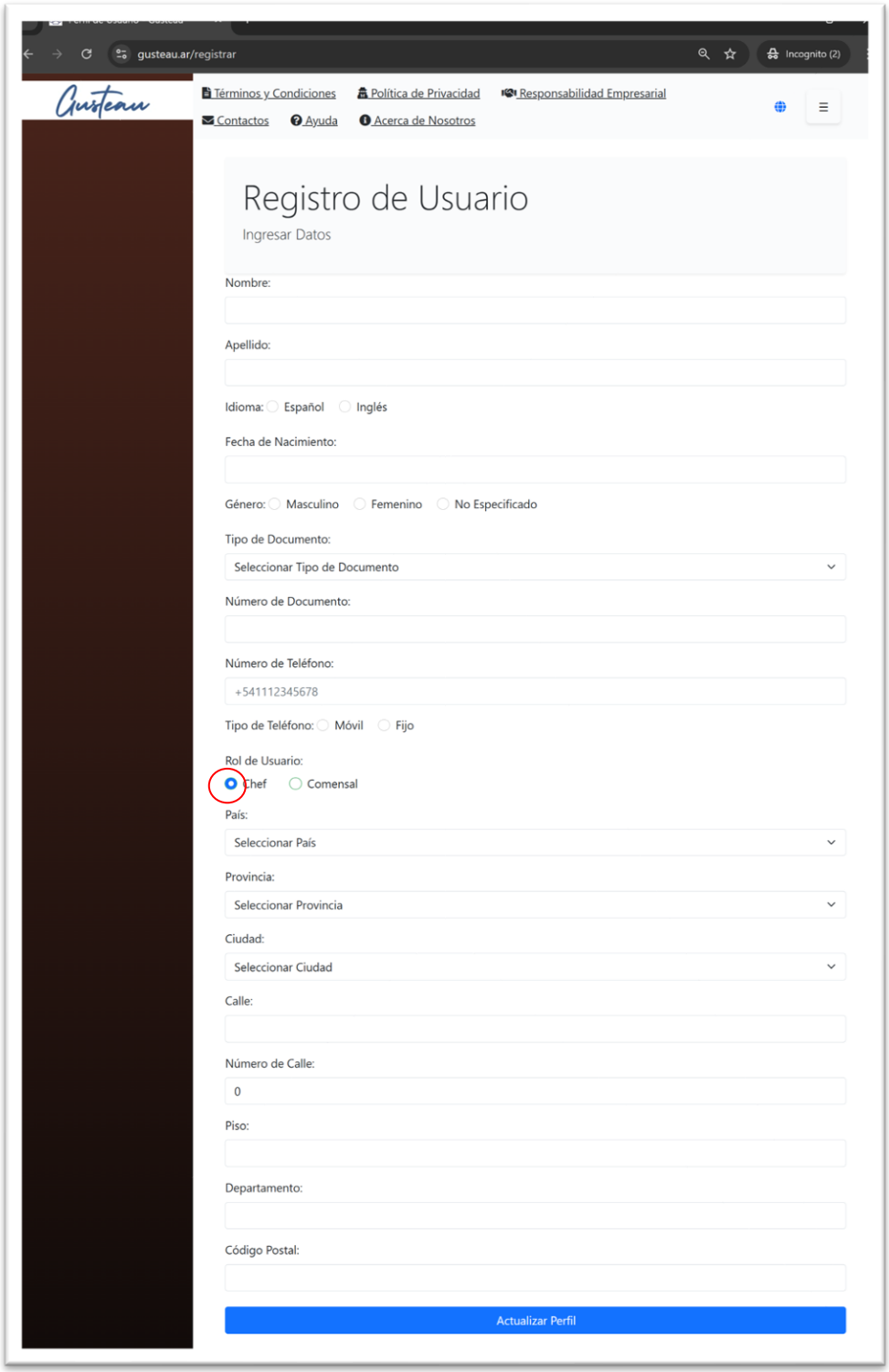
- Ve al sitio web principal de Gusteau.
- Haz clic en el botón Registrar ubicado en el banner principal.
- Serás redirigido a la página de registro.

Selección del Tipo de Usuario

- En el formulario inicial, selecciona Chef como tipo de usuario.

Configuración inicial de tu perfil

- Nombre completo: Introduce tu nombre y apellido.
- Correo electrónico: Este campo estará prellenado con el correo usado en la autenticación.
- Ubicación: Ingresa la ciudad o zona donde ofreces tus servicios.
- Haz clic en Actualizar perfil para proceder al siguiente paso.


gusteau.ar/registrar
Incognito (2)
Gusteau
Términos y Condiciones
Política de Privacidad
Responsabilidad Empresarial
Contactos
Ayuda
Acerca de Nosotros
Registro de Usuario
Ingresar Datos
Nombre:
Apellido:
Idioma: Español Inglés
Fecha de Nacimiento:
Género: Masculino Femenino No Especificado
Tipo de Documento:
Seleccionar Tipo de Documento
Número de Documento:
Número de Teléfono:
+541112345678
Tipo de Teléfono: Móvil Fijo
Rol de Usuario:
Chef Comensal
País:
Seleccionar País
Provincia:
Seleccionar Provincia
Ciudad:
Seleccionar Ciudad
Calle:
Número de Calle:
0
Piso:
Departamento:
Código Postal:
Actualizar Perfil

10.7.6.1 Eventos

Un evento es una experiencia gastronómica organizada por el chef en una fecha y hora específicas, donde se ofrece uno o varios menús para un grupo de comensales. Los eventos son el punto de conexión entre el chef y los comensales, facilitando la reserva y la interacción.

Crear un Evento

Los chefs Premium pueden crear un número ilimitado de eventos, diseñados para diferentes públicos y preferencias.

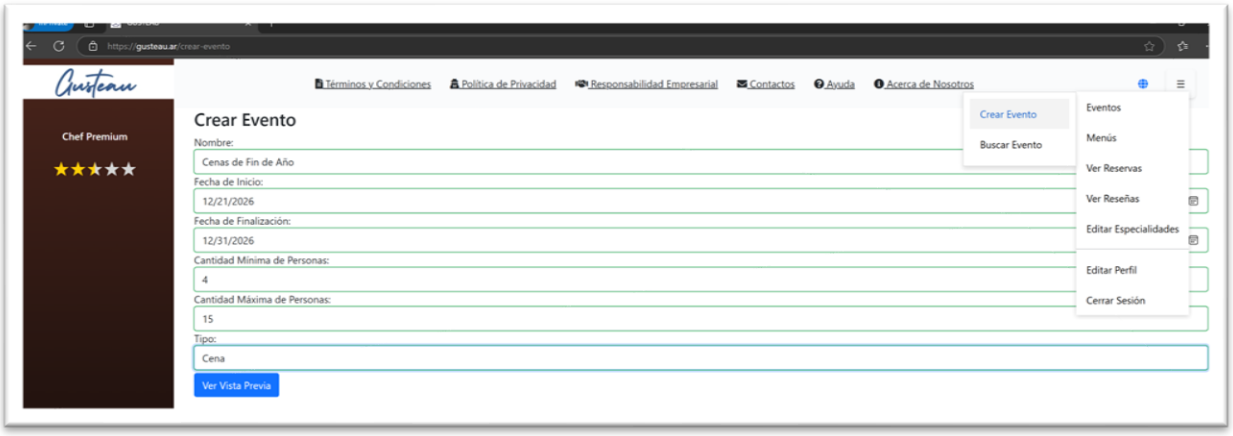
Pasos para Crear un Evento:

- Accede a la sección Eventos desde tu perfil de Chef.
- Haz clic en Crear Nuevo Evento.

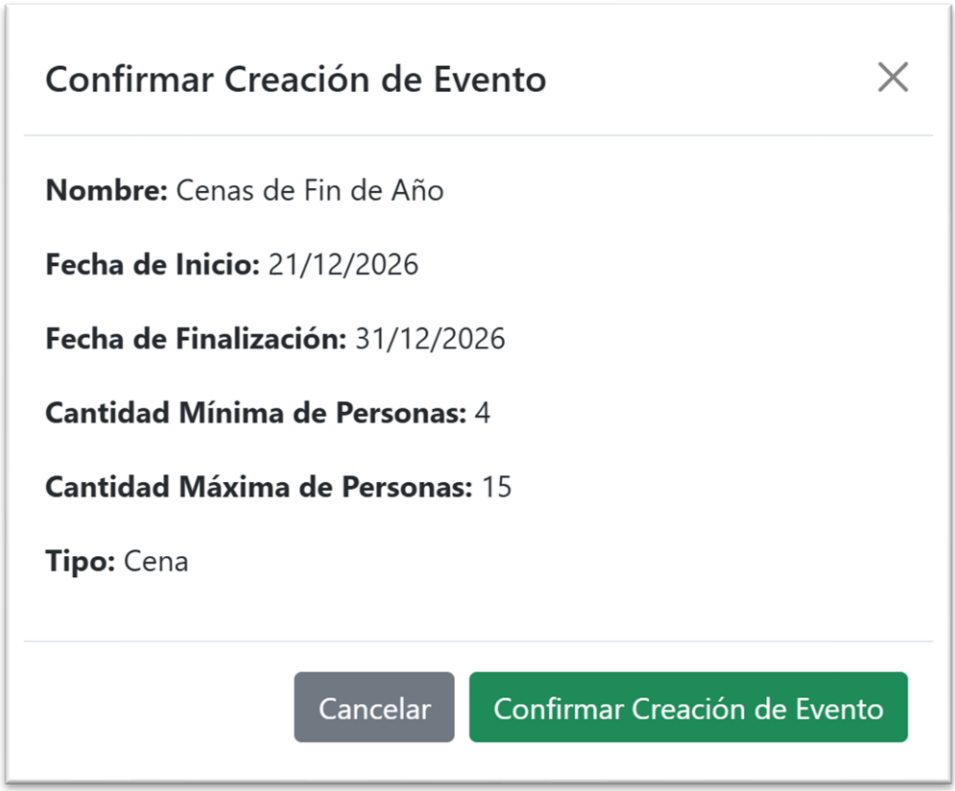
Completa la información requerida:

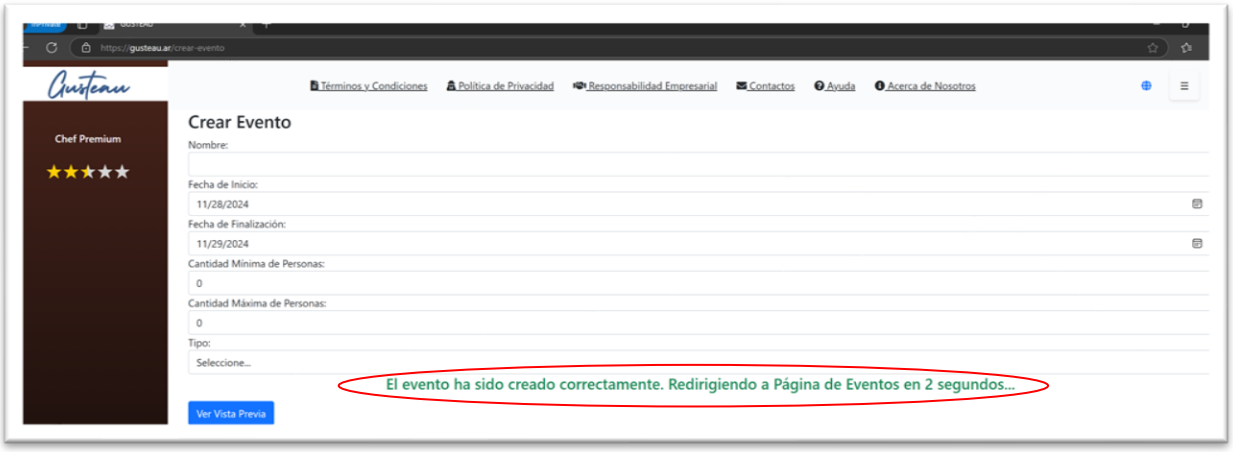
- Nombre del evento:
  - Ejemplo: "Noche de Tapas Españolas", "Cena Vegana Gourmet".
- Descripción del evento:
  - Explica qué incluye la experiencia, como el estilo de cocina o platos destacados.
- Fecha y hora:
  - Indica el día y la hora de inicio del evento.
- Capacidad máxima:
  - Define el número máximo de asistentes para el evento.
- Menús disponibles:
  - Selecciona uno o varios menús previamente creados.
- Ubicación:
  - Proporciona una descripción general (ciudad o zona) y una dirección específica que se enviará solo a los comensales confirmados.

Haz clic en Ver vista previa.



Verifica que la información cargada sea la correcta y haz clic en Confirmar Creación de Evento.





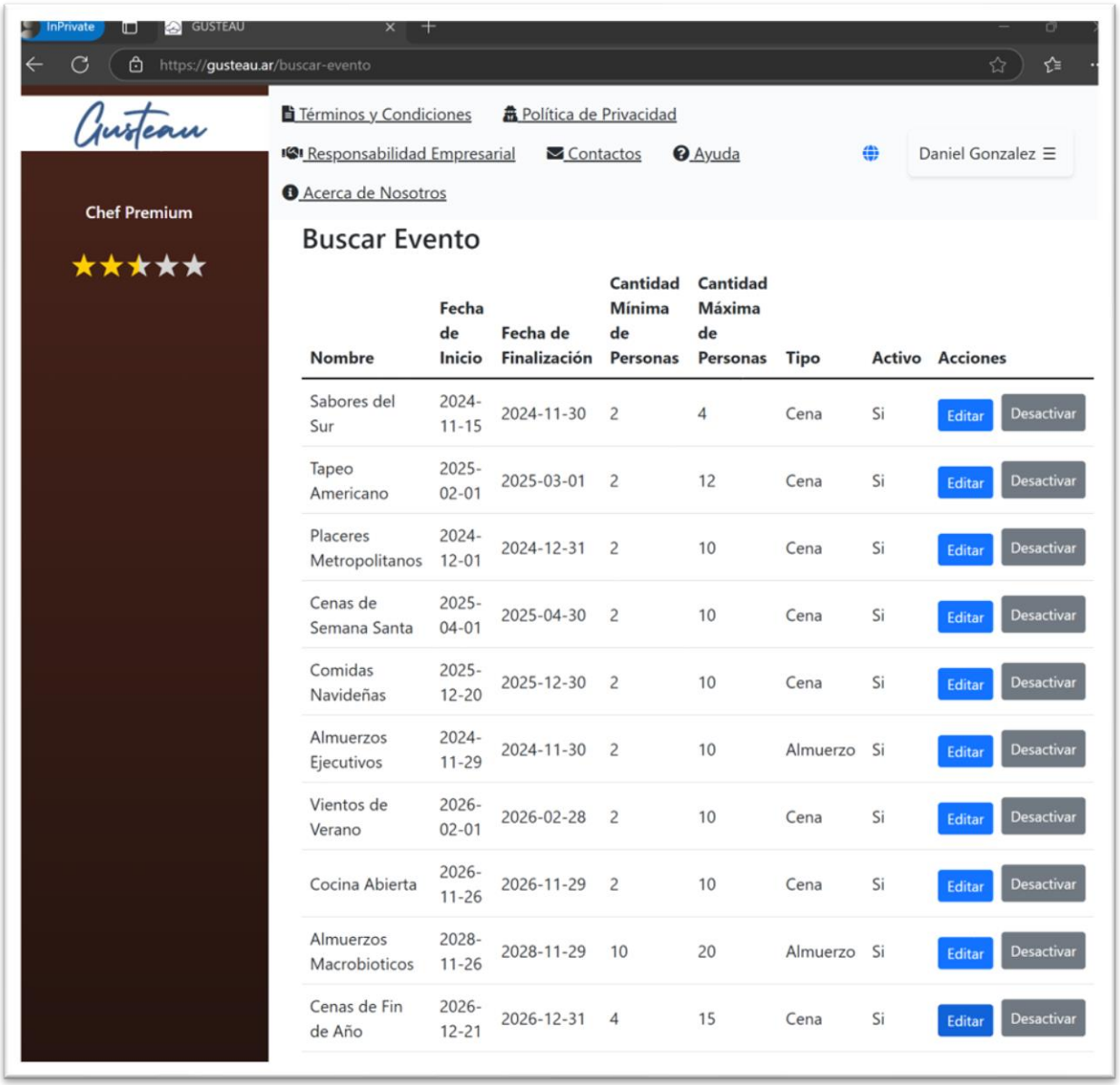
Como Chef Premium, puedes utilizar la opción de Buscar Eventos para explorar otros eventos publicados en la plataforma con fines estratégicos, como conocer la competencia, identificar tendencias o inspirarte para crear nuevas experiencias gastronómicas.

A continuación, se detalla cómo acceder a esta funcionalidad y cómo usarla desde tu perfil de Chef Premium.

Acceso a "Buscar Eventos"

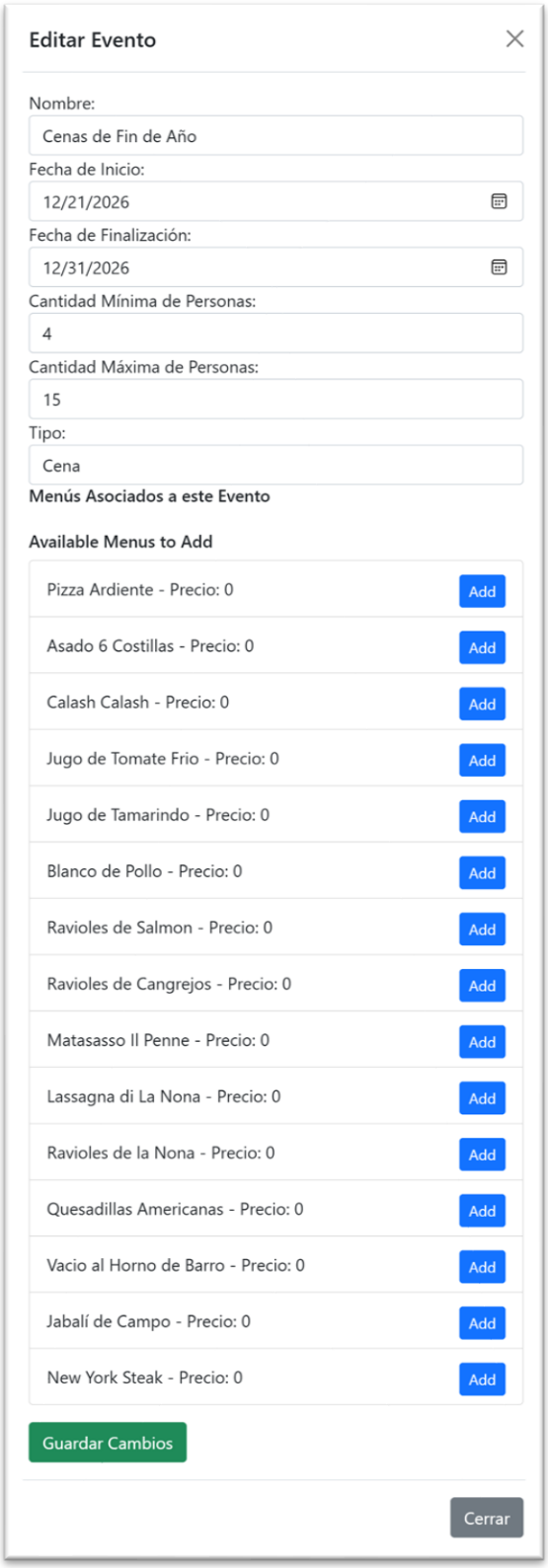
Desde el Menú Principal:

- Inicia sesión en Gusteau con tu cuenta de Chef Premium.
- En el Menú Principal, selecciona la opción Buscar Eventos. Esta opción mostrará la lista de eventos creados.



Como Chef Premium, puedes gestionar tus propios eventos directamente desde la sección "Eventos" en tu perfil. Desde esta sección, tienes la posibilidad de editar los detalles de un evento o desactivarlo temporalmente si ya no deseas que esté visible para los comensales. Estas herramientas te permiten mantener el control total sobre la disponibilidad y las características de tus eventos.

A continuación, se explica cómo usar esta opción paso a paso.


Editar Evento
Nombre:
Cenas de Fin de Año
Fecha de Inicio:
12/21/2026
Fecha de Finalización:
12/31/2026
Cantidad Mínima de Personas:
4
Cantidad Máxima de Personas:
15
Tipo:
Cena
Menús Asociados a este Evento
Available Menus to Add
Pizza Ardiente - Precio: 0
Add
Asado 6 Costillas - Precio: 0
Add
Calash Calash - Precio: 0
Add
Jugo de Tomate Frio - Precio: 0
Add
Jugo de Tamarindo - Precio: 0
Add
Blanco de Pollo - Precio: 0
Add
Ravioles de Salmon - Precio: 0
Add
Ravioles de Cangrejos - Precio: 0
Add
Matasasso Il Penne - Precio: 0
Add
Lassagna di La Nona - Precio: 0
Add
Ravioles de la Nona - Precio: 0
Add
Quesadillas Americanas - Precio: 0
Add
Vacio al Horno de Barro - Precio: 0
Add
Jabalí de Campo - Precio: 0
Add
New York Steak - Precio: 0
Add
Guardar Cambios
Cerrar

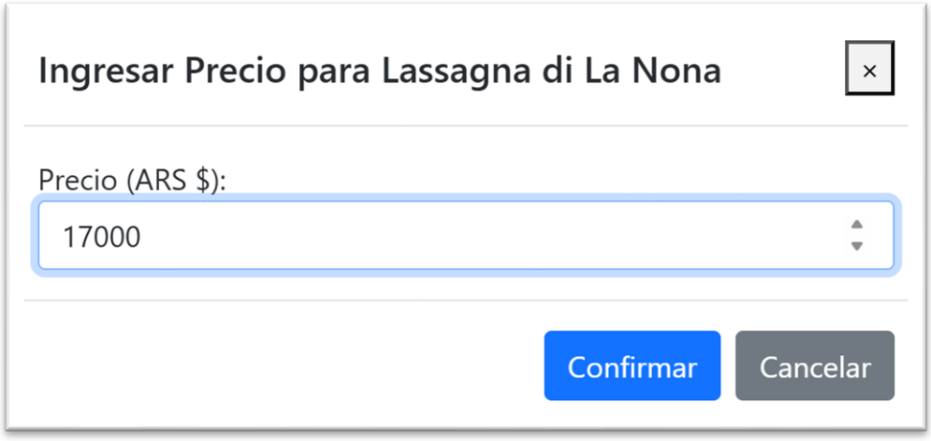
Edición de Eventos

La función de edición te permite realizar cambios en los detalles de un evento ya publicado. Esto es útil para ajustar información como la descripción, capacidad, menús ofrecidos o la fecha y hora.

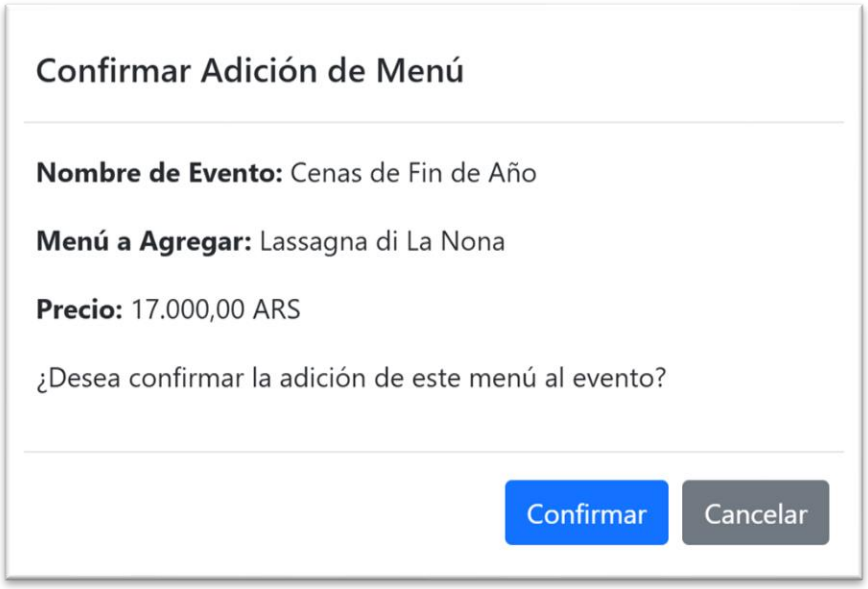
Pasos para Editar un Evento:

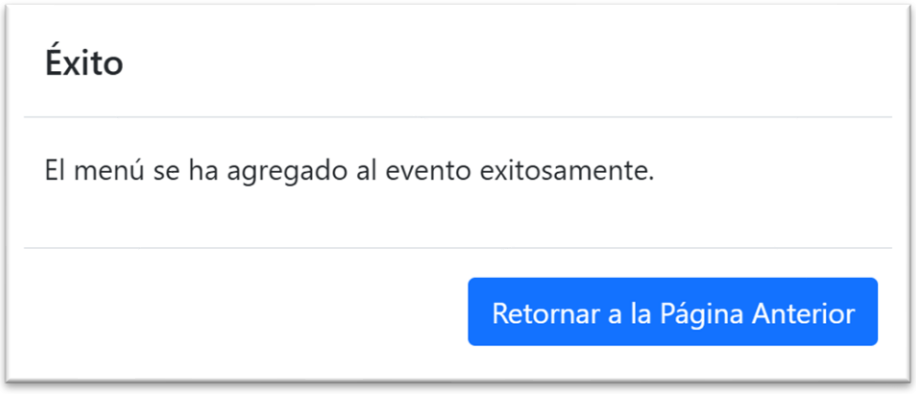
- Accede a tu perfil y ve a la sección Eventos.
- En la lista de eventos publicados, identifica el evento que deseas editar.
- Haz clic en el botón Editar junto al evento.
- Realiza los cambios necesarios en los siguientes campos:
  - Nombre del evento: Modifica el título para que sea más atractivo.
  - Descripción: Ajusta los detalles para incluir información adicional o corregir errores.
  - Menús: Agrega, elimina o modifica los menús disponibles.
  - Precios.
  - Fecha y hora: Cambia la programación del evento.
  - Capacidad máxima: Ajusta el número máximo de asistentes según disponibilidad.
- Haz clic en Guardar Cambios para actualizar el evento.

Los cambios se reflejarán inmediatamente en la plataforma y los comensales podrán ver la información actualizada.



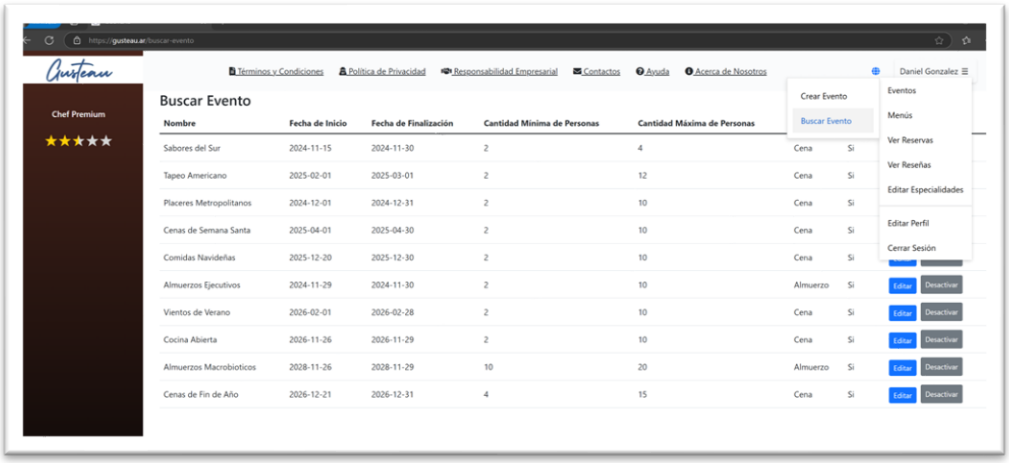
A continuación, se solicitará que se confirme la acción de cambio del evento, si esta correcto, entonces deberás hacer clic en Confirmar.

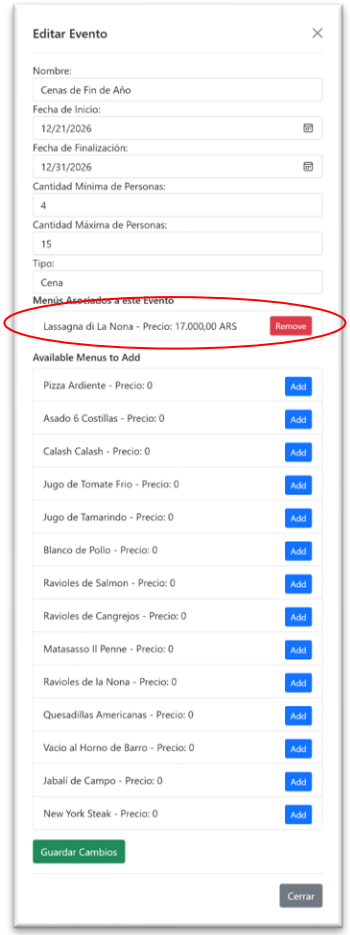




Con estas funcionalidades, los chefs Premium tienen un control total sobre sus eventos, asegurando que la información publicada sea siempre precisa y que los eventos estén disponibles solo cuando están listos para recibir reservas.

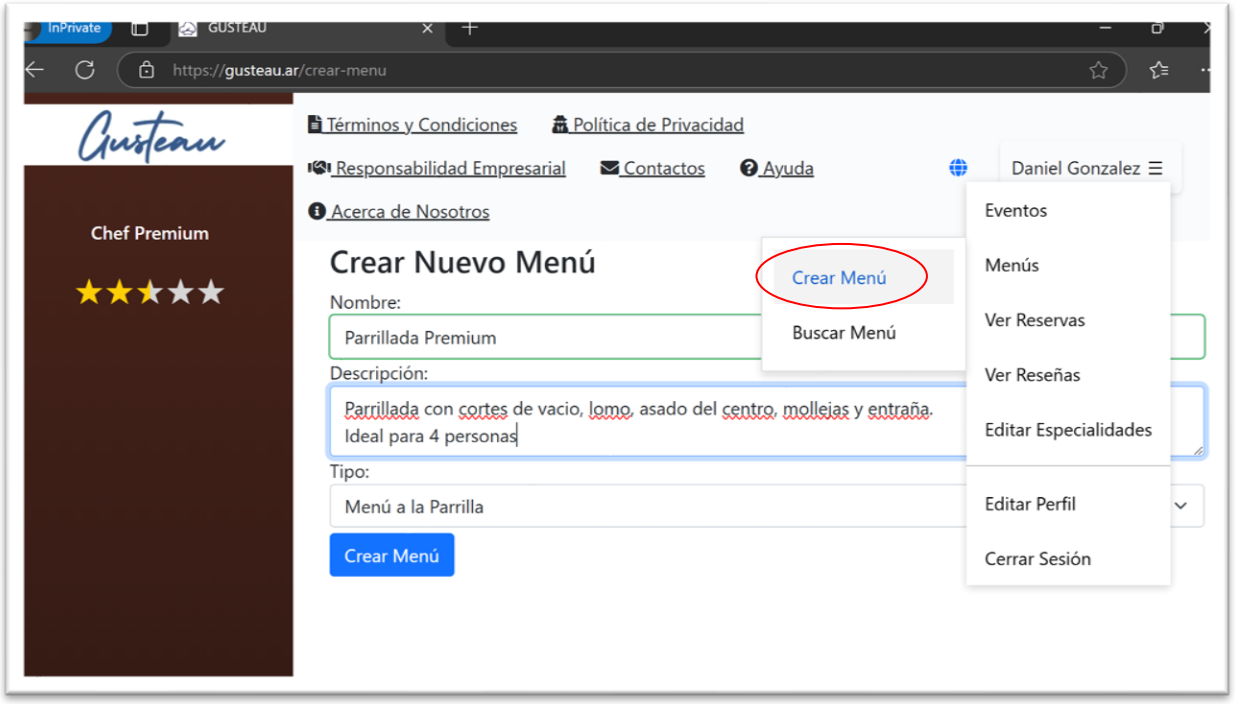
Al volver a buscar Eventos, se podrá constatar que el cambio efectuado ya se encuentra impactado en el sistema.


Gusteau
Términos y Condiciones
Política de Privacidad
Responsabilidad Empresarial
Contactos
Ayuda
Acerca de Nosotros
Daniel Gonzalez
Chef Premium
Buscar Evento
Crear Evento
Buscar Evento
Eventos
Menús
Ver Reservas
Ver Reseñas
Editar Especialidades
Editar Perfil
Cerrar Sesión
Nombre
Fecha de Inicio
Fecha de Finalización
Cantidad Mínima de Personas
Cantidad Máxima de Personas
Sabores del Sur
Tapeo Americano
Placeres Metropolitanos
Cenas de Semana Santa
Comidas Navideñas
Almuerzos Ejecutivos
Vientos de Verano
Cocina Abierta
Almuerzos Macrobioticos
Cenas de Fin de Año
Editar
Desactivar


Editar Evento
Nombre:
Cenas de Fin de Año
Fecha de Inicio:
12/21/2026
Fecha de Finalización:
12/31/2026
Cantidad Mínima de Personas:
4
Cantidad Máxima de Personas:
15
Tipo:
Cena
Menús Asociados a este Evento
Lassagna di La Nona - Precio: 17.000,00 ARS
Remove
Available Menus to Add
Pizza Ardiente - Precio: 0
Asado 6 Costillas - Precio: 0
Calash Calash - Precio: 0
Jugo de Tomate Frio - Precio: 0
Jugo de Tamarindo - Precio: 0
Blanco de Pollo - Precio: 0
Ravioles de Salmon - Precio: 0
Ravioles de Cangrejos - Precio: 0
Matasasso II Penne - Precio: 0
Ravioles de la Nona - Precio: 0
Quesadillas Americanas - Precio: 0
Vacio al Horno de Barro - Precio: 0
Jabalí de Campo - Precio: 0
New York Steak - Precio: 0
Add
Guardar Cambios
Cerrar

10.7.6.2 Menús

La gestión de menús es una de las funcionalidades clave para los chefs Premium en Gusteau. Este rol permite crear, editar y gestionar un número ilimitado de menús, ofreciendo flexibilidad total para personalizar las opciones culinarias que los comensales pueden elegir en sus eventos. Además, los menús pueden ser adaptados para reflejar diferentes estilos de cocina, preferencias dietéticas y precios, ayudando a los chefs a destacarse en la plataforma.



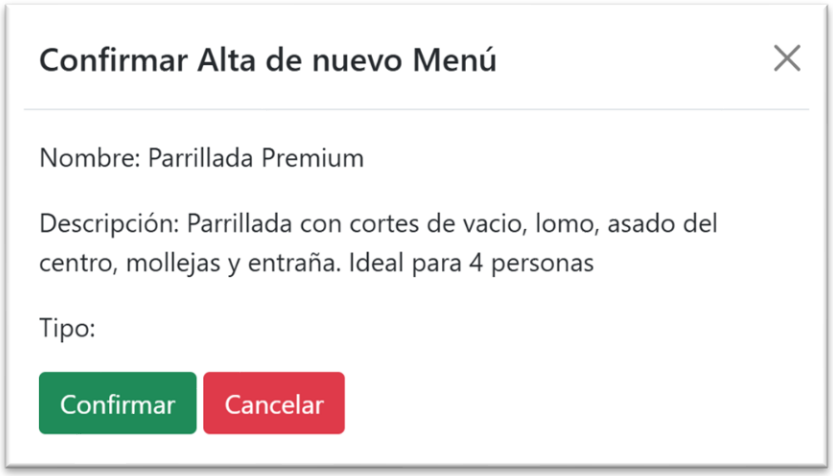
Crear un Menú

Como Chef Premium, puedes crear menús personalizados sin límite.

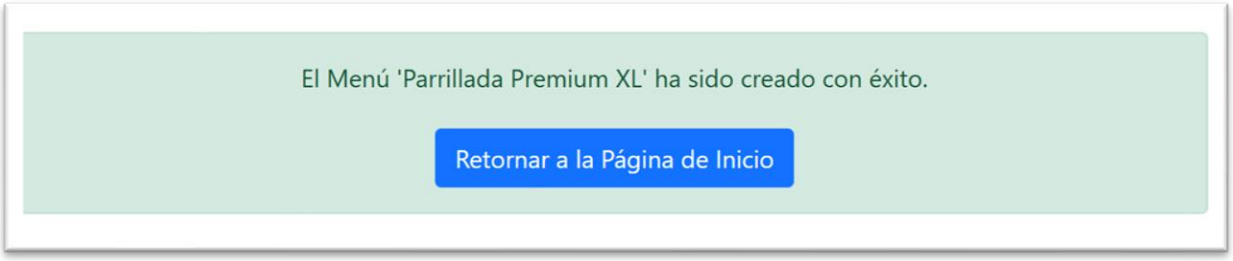
Pasos para Crear un Menú:

- Accede a la sección Menús desde tu perfil de Chef.
- Haz clic en el botón Crear Nuevo Menú.
- Completa los campos requeridos:
  - Nombre del Menú:
    - Ejemplo: "Sabores Mediterráneos", "Cena Vegana Gourmet".
  - Descripción:
    - Detalla la experiencia culinaria que ofrece el menú. Ejemplo: "Una combinación de sabores mediterráneos clásicos, perfectos para una cena elegante."

  - Tipo:
    - Ejemplo: "Parrilla"
- Haz clic en Crear Menú y luego en Confirmar.



Una vez creado, el menú estará disponible para ser asociado a los eventos que publiques.



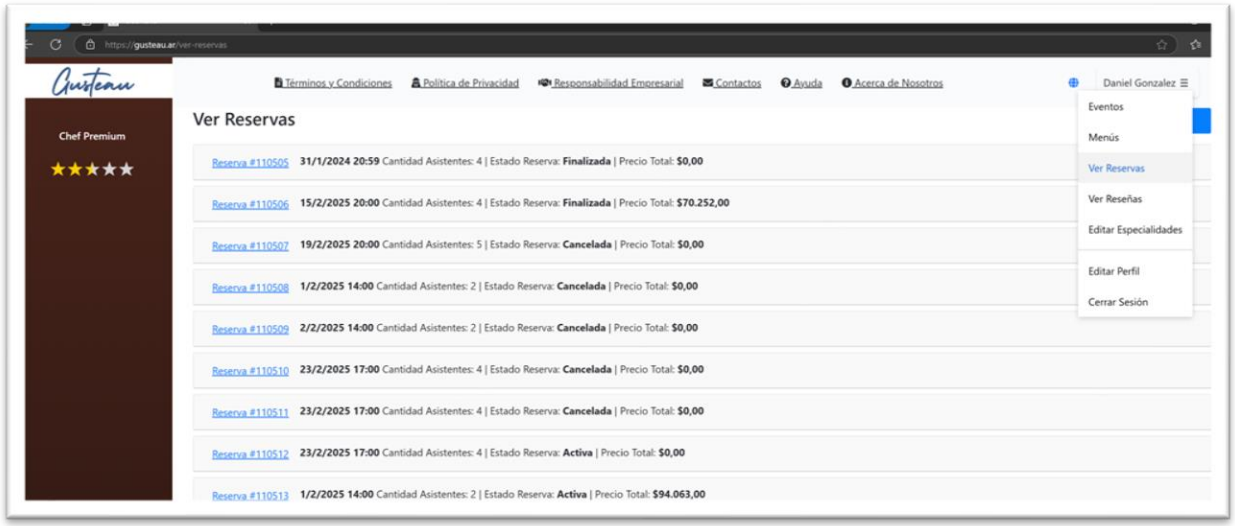
Con esta herramienta, los Chefs Premium pueden diseñar menús únicos y atractivos, ofreciendo experiencias gastronómicas de calidad y adaptándose a las preferencias de los comensales.

10.7.6.3 Gestión de Reservas

La funcionalidad de Gestión de Reservas permite a los chefs Premium supervisar y administrar las reservas realizadas por los comensales en sus eventos. Esta herramienta es esencial para organizar la logística, garantizar la calidad del servicio y comunicarse con los asistentes de manera eficiente.

Visualizar Reservas

- Acceso a la lista de reservas realizadas para cada evento.
- Detalles de los asistentes, como nombre, menú seleccionado, y preferencias dietéticas.



Confirmar, cancelar o finalizar Reservas

Confirmar Reservas:

- Haz clic en la reserva con estado Pendiente.
- Revisa los detalles del comensal.
- Haz clic en Confirmar para aprobar la asistencia.

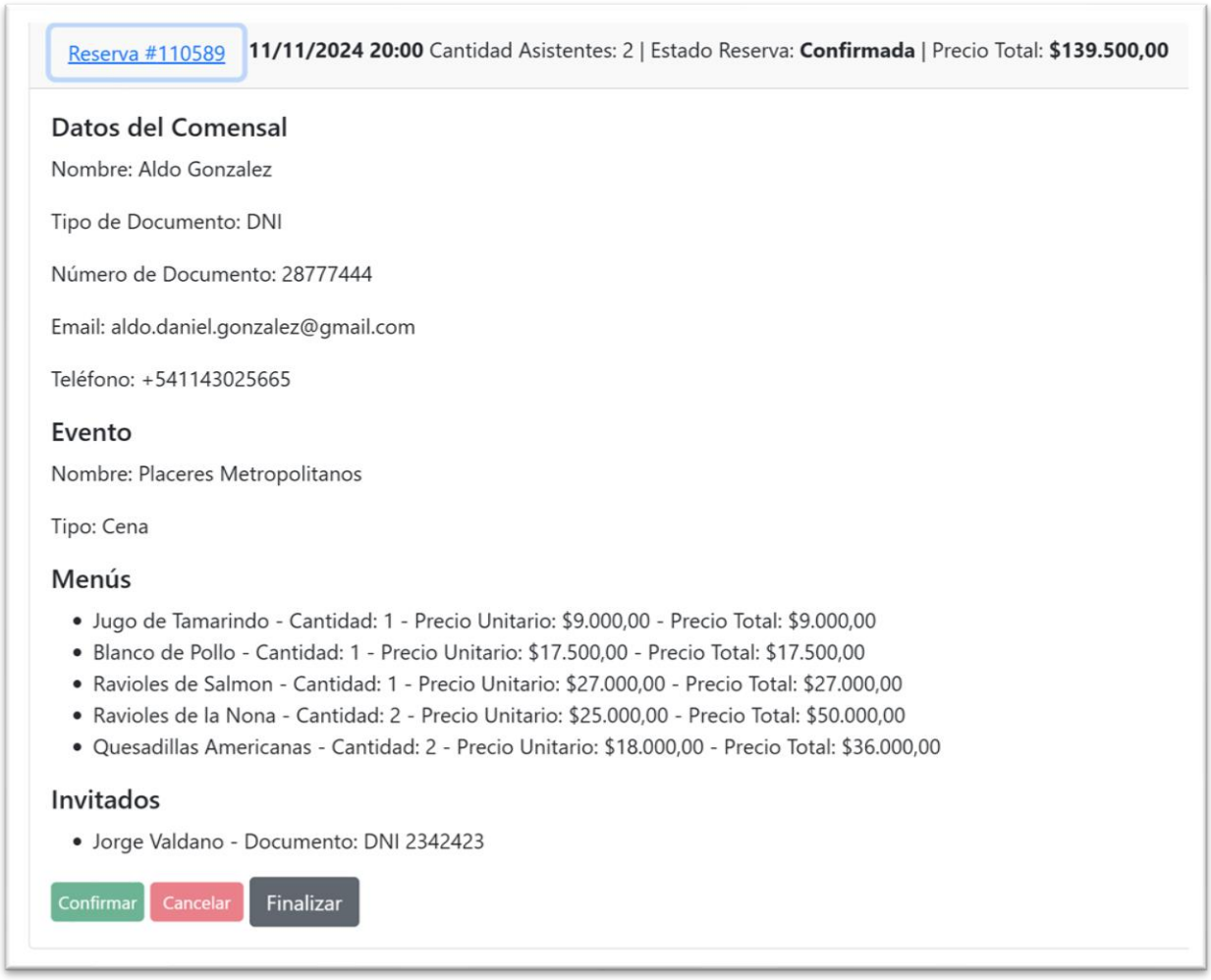
Cancelar Reservas:

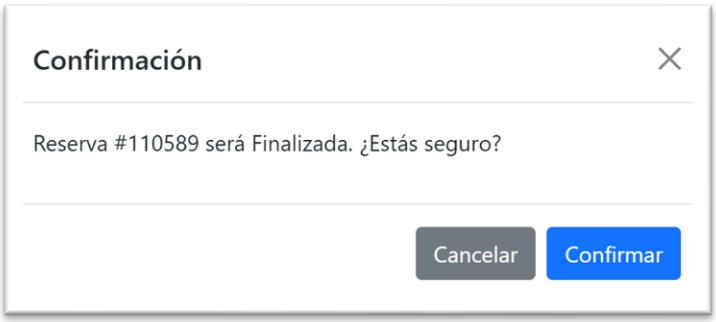
- Selecciona la reserva que deseas rechazar.
- Haz clic en Rechazar.
- Ingresa una razón para el rechazo (opcional), que será enviada al comensal.

Finalizar Reservas:

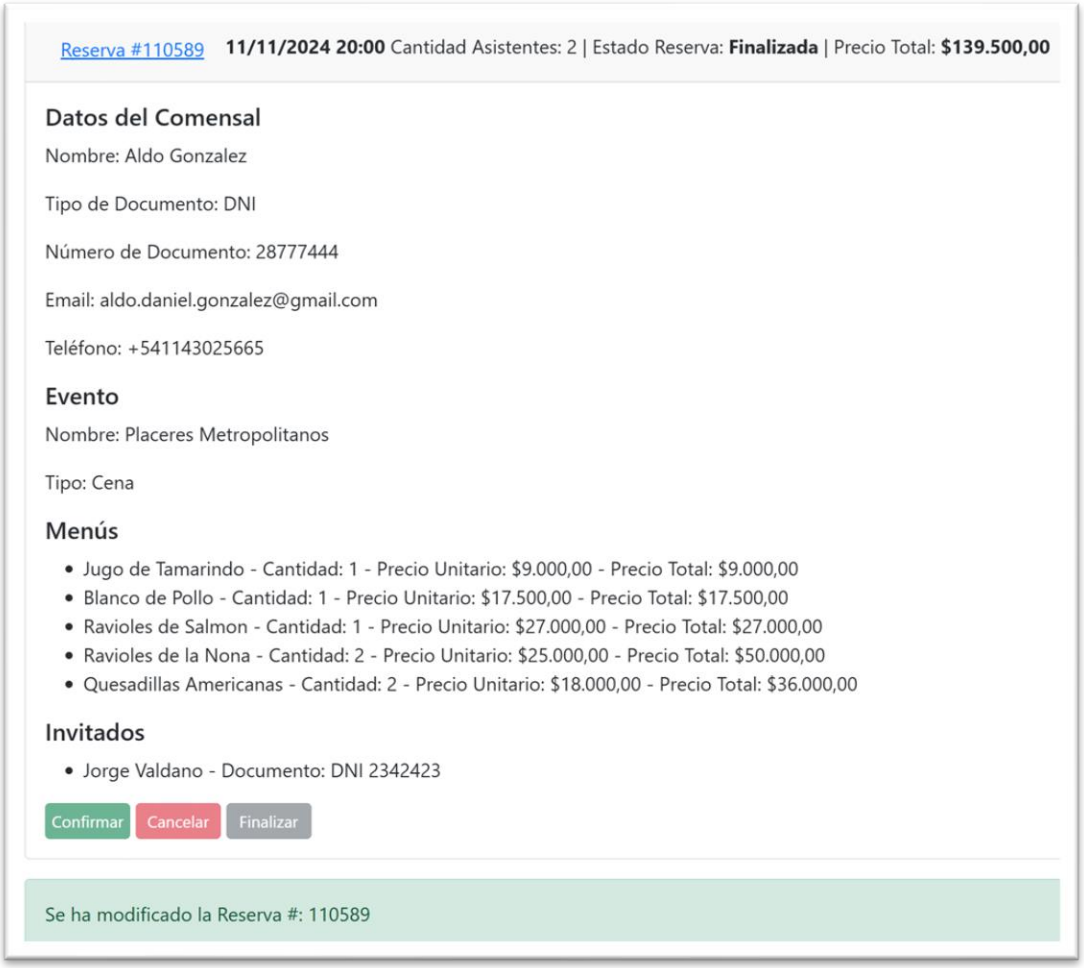
El botón "Finalizar" en Gusteau se utiliza como una acción clave para cerrar un proceso o confirmar una operación. Su función puede variar ligeramente según el contexto en el que se utilice, pero generalmente implica:

- Completar un flujo de trabajo.
- Guardar cambios.
- Confirmar una acción y proceder al siguiente paso.





El sistema actualiza automáticamente el estado de las reservas y notifica a los comensales si corresponde.


Reserva #110589 11/11/2024 20:00 Cantidad Asistentes: 2 | Estado Reserva: Finalizada | Precio Total: $139.500,00
Datos del Comensal
Nombre: Aldo Gonzalez
Tipo de Documento: DNI
Número de Documento: 28777444
Email: aldo.daniel.gonzalez@gmail.com
Teléfono: +541143025665
Evento
Nombre: Placeres Metropolitanos
Tipo: Cena
Menús
Jugo de Tamarindo - Cantidad: 1 - Precio Unitario: $9.000,00 - Precio Total: $9.000,00
Blanco de Pollo - Cantidad: 1 - Precio Unitario: $17.500,00 - Precio Total: $17.500,00
Ravioles de Salmon - Cantidad: 1 - Precio Unitario: $27.000,00 - Precio Total: $27.000,00
Ravioles de la Nona - Cantidad: 2 - Precio Unitario: $25.000,00 - Precio Total: $50.000,00
Quesadillas Americanas - Cantidad: 2 - Precio Unitario: $18.000,00 - Precio Total: $36.000,00
Invitados
Jorge Valdano - Documento: DNI 2342423
Confirmar
Cancelar
Finalizar
Se ha modificado la Reserva #: 110589

10.7.6.4 Ver Reseñas

La funcionalidad de "Ver Reseñas" en Gusteau permite a los chefs Premium acceder a los comentarios y calificaciones que los comensales han dejado sobre sus eventos y servicios. Esta herramienta es esencial para recibir retroalimentación valiosa, identificar áreas de mejora y destacar fortalezas, ayudando a los chefs a construir una sólida reputación en la plataforma.

Acceso a la Función "Ver Reseñas"

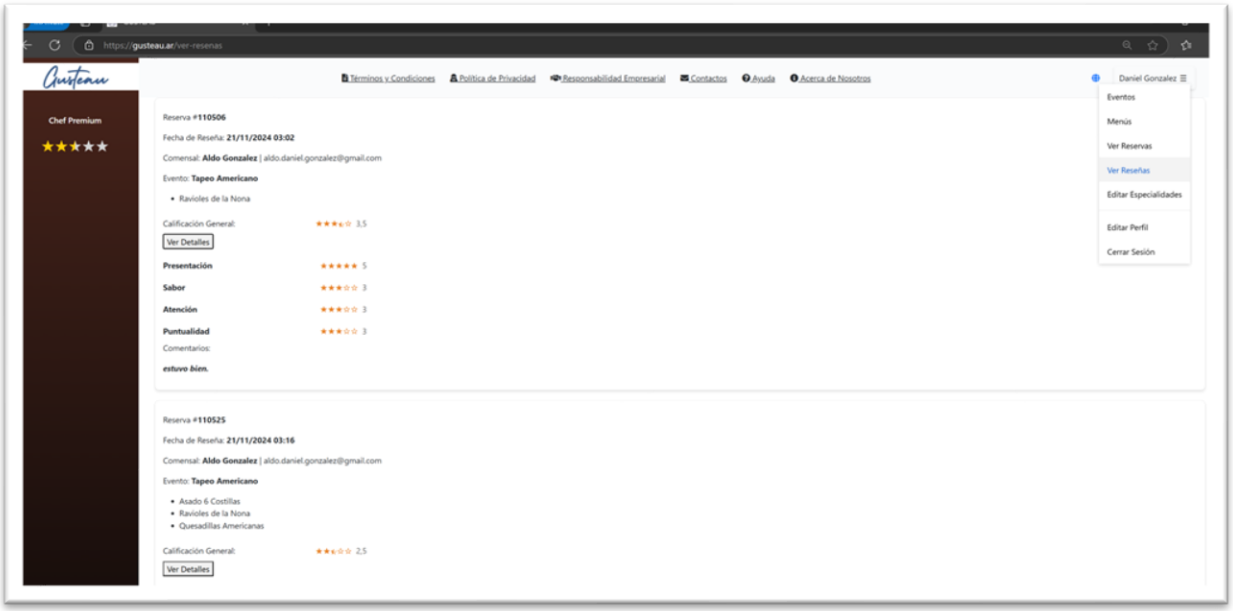
- Inicia sesión en tu perfil de Chef Premium.
- Ve al Menú Principal y selecciona la opción Reseñas.
- Accede a una lista de todas las reseñas asociadas a tus eventos pasados.

Visualizar Reseñas Detalladas

Una vez en la sección Reseñas, verás un listado con:

- Fecha de la reseña.
- Evento asociado.
- Nombre del comensal.
- Calificación en estrellas.
- Comentarios dejados por el comensal.

Haz clic en cualquier reseña para ver más detalles.



10.7.6.5 Editar Especialidades

La opción de "Editar Especialidades" permite a los chefs Premium personalizar y actualizar las especialidades culinarias que definen su perfil en Gusteau. Las especialidades reflejan los tipos de cocina en los que el chef se destaca, ayudando a los comensales a identificar rápidamente los estilos gastronómicos que mejor se alinean con sus preferencias.

Las especialidades culinarias son categorías que describen el tipo de cocina que un chef ofrece, como:

- Italiana
- Vegana
- Parrilla
- Repostería Gourmet
- Cocina Fusión

Estas especialidades son visibles en el perfil del chef y son un criterio importante en las búsquedas realizadas por los comensales.

Pasos para Editar Especialidades

Acceder a la Opción "Editar Especialidades"

- Inicia sesión en tu perfil de Chef Premium.
- Ve al Menú Principal y selecciona la opción Perfil.
- En la sección de Especialidades, haz clic en Editar Especialidades.

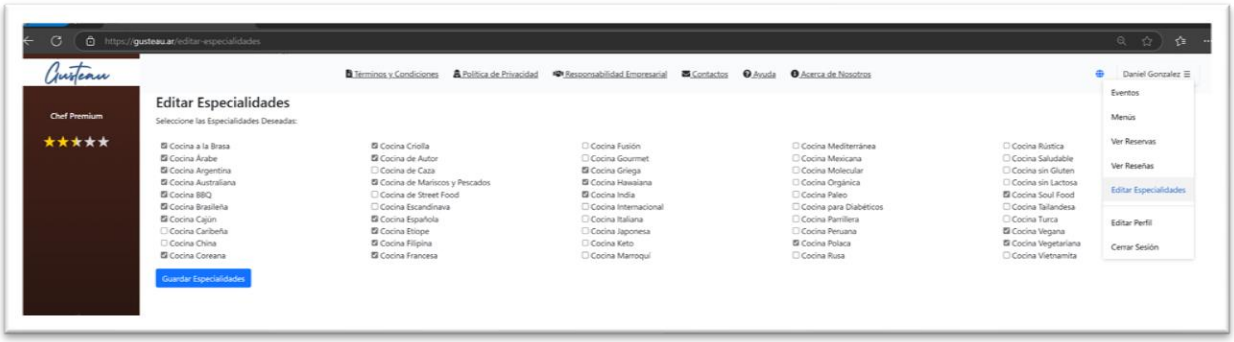
Seleccionar Especialidades

- Verás una lista de todas las especialidades disponibles en Gusteau.
- Marca las especialidades que describen tu cocina.
- Ejemplo: Cocina Mexicana, Vegana, Postres Gourmet.
- Si deseas eliminar una especialidad de tu perfil, desmarca la casilla correspondiente.

Confirmar los Cambios

- Revisa las especialidades seleccionadas.
- Haz clic en Guardar Especialidades para confirmar.

El sistema actualizará automáticamente tu perfil, reflejando las nuevas especialidades.



10.7.7 Usuario Administrador

A continuación se detallan las opciones disponibles para el perfil de usuario Administrador.

10.7.7.1 Gestión de Bitácora

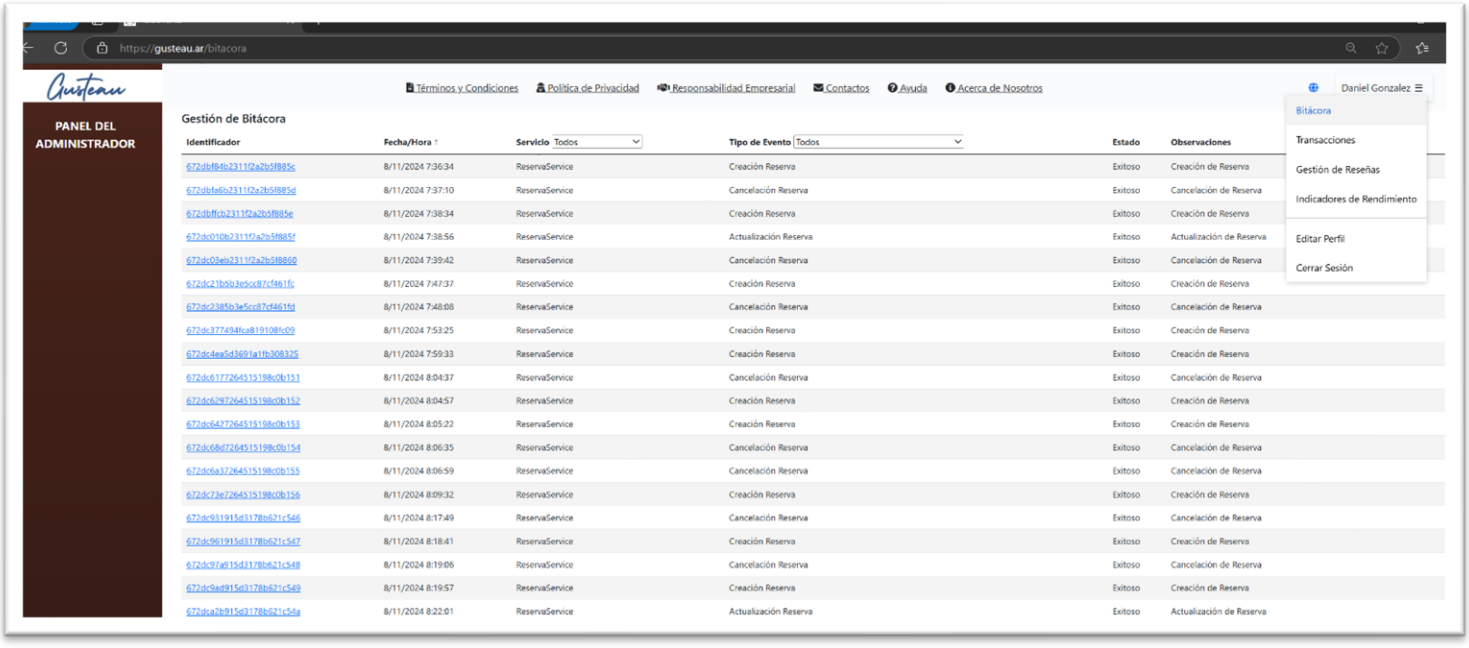
La funcionalidad de "Ver Bitácoras" en el panel del administrador de Gusteau permite al usuario administrador consultar un registro detallado de las actividades realizadas en el sistema. Esta funcionalidad incluye las siguientes características:

Vista General de la Bitácora

1. **Listado de Registros**:
    - Muestra una lista de eventos registrados en la plataforma con información como:
        - **Identificador del evento**: Un enlace único que permite ver más detalles.
        - **Fecha y hora**: Indica cuándo ocurrió el evento.
        - **Servicio**: Especifica qué microservicio generó el evento (por ejemplo, ReservaService o UserService).
        - **Tipo de evento**: Clasifica la acción realizada, como "Creación Reserva", "Cancelación Reserva", "Actualización Reserva", o "Login".
        - **Estado**: Muestra si la operación fue exitosa o no.

- **Observaciones**: Proporciona un breve resumen o descripción del evento.

2. **Filtros**:
   - Permite filtrar por:
     - Servicio.
     - Tipo de evento.
     - Estado.
   - Esto facilita al administrador centrarse en un subconjunto específico de los registros.
3. **Navegación Intuitiva**:
   - Un diseño claro con columnas organizadas y un panel de navegación lateral para acceder a otras funcionalidades administrativas.



Detalle de Registros

Al hacer clic en el identificador de un evento, se abre un modal o panel con los detalles completos del registro:

1. **Contenido JSON**:
    - Presenta un objeto JSON con toda la información del evento, incluyendo:
        - Identificador único (_id).
        - Timestamp (fecha y hora exacta en formato ISO 8601).
        - Servicio responsable.
        - Tipo de evento.
        - Usuario involucrado, con detalles como userId, oid, idp (proveedor de identidad), nombre, apellido, email, tipo y número de documento.
        - Estado del evento.
        - Observaciones adicionales.
        - Dirección IP desde donde se realizó la operación.
2. **Acciones**:
    - Un botón de "Cerrar" para salir del detalle del evento.



Propósito

Esta funcionalidad está diseñada para:

1. **Auditoría**:
    - Permite al administrador revisar y auditar las operaciones realizadas en el sistema, detectando errores o comportamientos inusuales.
2. **Resolución de Problemas**:
    - Facilita el diagnóstico y solución de problemas al mostrar información detallada de cada operación.
3. **Trazabilidad**:
    - Asegura un registro histórico completo para cumplir con requisitos de seguridad o regulatorios.

La funcionalidad "Ver Bitácoras" en el panel del administrador de Gusteau es una herramienta clave para monitorear, auditar y mantener el control sobre las operaciones realizadas en la plataforma.

10.7.7.2 Gestión de Transacciones

La funcionalidad de "Ver Transacciones" en el panel del administrador de Gusteau permite al administrador consultar y gestionar un registro detallado de todas las transacciones financieras realizadas en la plataforma. Se puede describir de la siguiente manera:

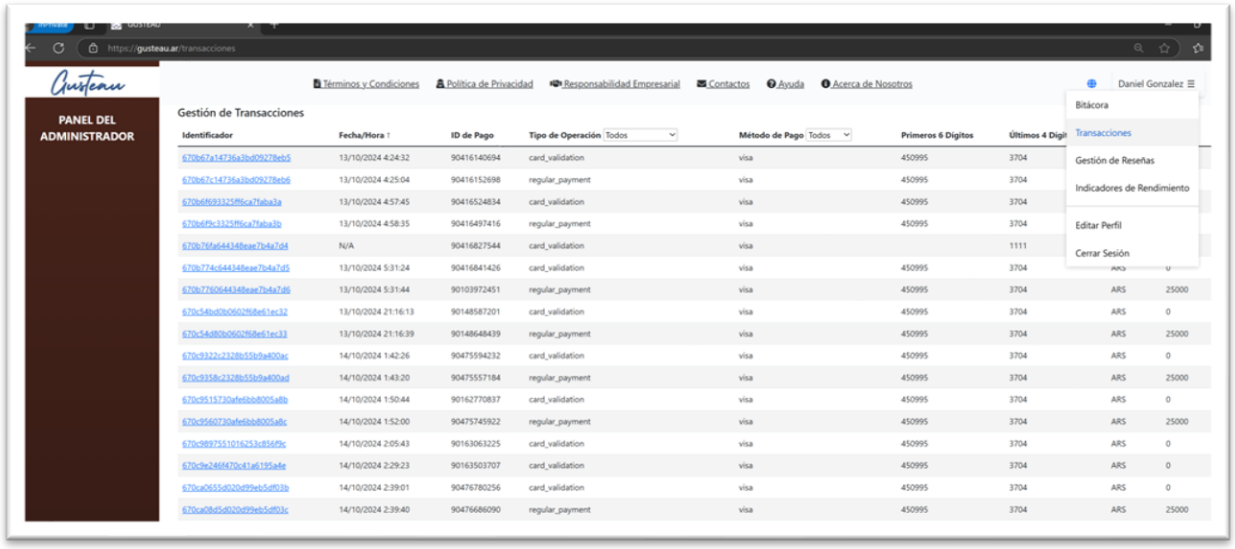
Vista General de la Gestión de Transacciones

1. **Listado de Transacciones**:
    - Se presenta una tabla con información clave sobre cada transacción:
        - **Identificador**: Un enlace único que permite acceder a los detalles completos de la transacción.
        - **Fecha y hora**: Indica cuándo ocurrió la transacción.
        - **ID de Pago**: El identificador único del pago asociado.
        - **Tipo de Operación**: Especifica el propósito de la transacción, como card_validation (validación de tarjeta) o regular_payment (pago regular).
        - **Método de Pago**: Muestra el método utilizado, como visa.

- **Primeros 6 y últimos 4 dígitos**: Detalla los dígitos de la tarjeta utilizados en la transacción para auditoría.
- **Importe Total**: Indica el monto total pagado en la transacción, con su respectiva moneda.

2. **Filtros**:
   - Permite filtrar por:
     - **Tipo de Operación**: Ayuda a diferenciar entre pagos regulares y otros tipos de transacciones.
     - **Método de Pago**: Facilita el análisis por el tipo de método utilizado (por ejemplo, tarjetas de crédito específicas).
   - Esto permite al administrador realizar búsquedas más precisas según sus necesidades.

3. **Navegación Intuitiva**:
   - Una estructura clara y organizada con columnas específicas para cada tipo de dato.
   - El diseño permite al administrador desplazarse rápidamente entre registros.



Detalle de Transacciones

Al seleccionar una transacción específica, se abre un modal o panel con todos los detalles disponibles de la transacción en formato JSON:

1. **Detalles Financieros**:
    - Información sobre el método de pago:
        - payment_method_id (por ejemplo, visa).
        - Tipo de pago (credit_card).
    - Detalles del negocio y punto de interacción:
        - Nombre del comercio (Merchant Services).
        - Subunidad (por ejemplo, checkout_pro).
    - Datos específicos de la transacción:
        - Tipo de transacción (CHECKOUT).
        - Estado de la transacción (approved).
        - Detalle del estado (accredited).
2. **Montos de la Transacción**:
    - Importe total de la transacción (transaction_amount).
    - Monto neto recibido después de impuestos y comisiones (net_received_amount).
    - Monto de los impuestos (taxes_amount).
3. **Otras Propiedades**:
    - Identificadores adicionales como payment_id.
    - Estado y observaciones relacionadas con la transacción.
    - Fecha y hora exacta de recepción de la transacción (ReceivedAt).
4. **Acciones**:
    - Un botón de "Cerrar" permite regresar al listado general.



Propósito

Esta funcionalidad es clave para:

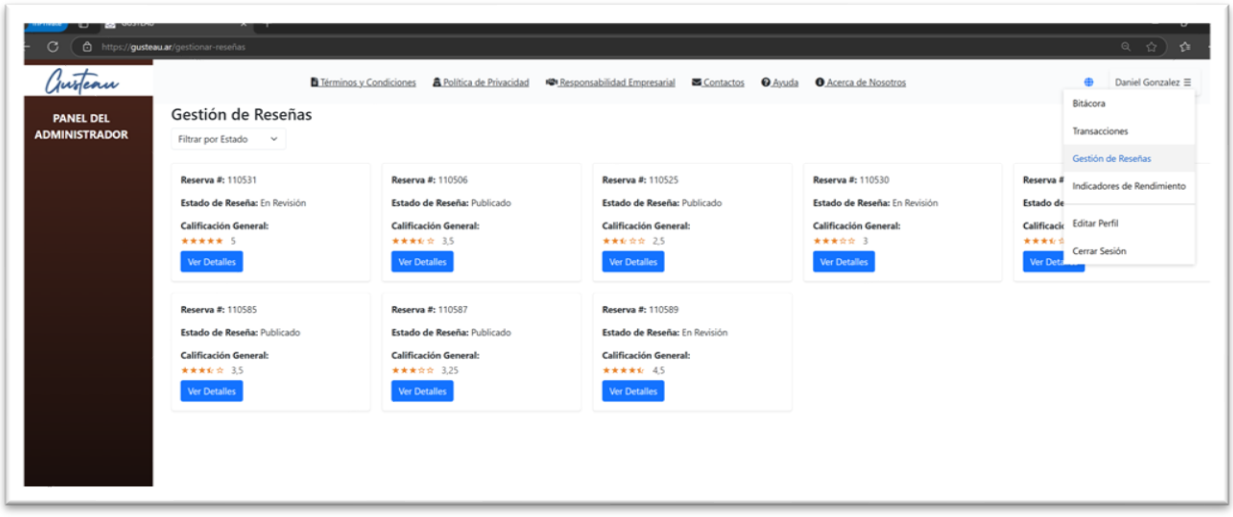
1. **Auditoría Financiera**:
    - Proporciona trazabilidad detallada de cada transacción realizada en la plataforma.
2. **Resolución de Disputas**:
    - Permite al administrador acceder rápidamente a los detalles de una transacción en caso de disputas o errores.
3. **Control y Seguridad**:
    - Proporciona visibilidad sobre los métodos de pago y asegura el cumplimiento de las normativas.

10.7.7.3 Gestión de Reseñas

La funcionalidad de "Gestión de Reseñas" en el panel del administrador de Gusteau permite a los administradores supervisar y gestionar las reseñas que los comensales dejan sobre los eventos y experiencias gastronómicas ofrecidas por los chefs. A continuación se describe cómo funciona:

Vista General de la Gestión de Reseñas

1. **Listado de Reseñas**:
   - Muestra las reseñas en un formato de tarjeta para facilitar la visualización rápida de detalles clave:
     - **Número de Reserva**: Identifica la experiencia específica a la que corresponde la reseña.
     - **Estado de la Reseña**: Indica si la reseña está "En Revisión", "Publicada", u otro estado.
     - **Calificación General**: Representada con un promedio en forma de estrellas, muestra la percepción global del comensal sobre la experiencia.
   - Cada tarjeta incluye un botón "Ver Detalles" que permite al administrador acceder a información más específica.
2. **Filtro por Estado**:
   - Un menú desplegable permite filtrar las reseñas por su estado, ayudando al administrador a priorizar la revisión de reseñas pendientes.



Detalles de una Reseña

Al seleccionar "Ver Detalles" en una tarjeta, se abre un modal con la información completa de la reseña:

1. **Información General**:
    - **Reserva #**: Identificador único de la experiencia reservada.
    - **Comensal**: Nombre del cliente que dejó la reseña.
    - **Chef**: Nombre del chef responsable del evento.
    - **Fecha de la Reseña**: Indica cuándo fue realizada.
    - **Evento**: Nombre del evento asociado a la experiencia.
    - **Estado Actual**: Refleja el estado actual del flujo de revisión (por ejemplo, "En Revisión").
2. **Calificaciones Detalladas**:
    - **Presentación**: Calificación sobre la estética del plato.
    - **Sabor**: Opinión sobre el sabor de los alimentos.
    - **Atención**: Evaluación del servicio ofrecido por el chef y su equipo.
    - **Puntualidad**: Opinión sobre la puntualidad del chef o del evento.
    - **Calificación General**: Un promedio de todas las calificaciones específicas.
3. **Comentarios**:
    - Un texto descriptivo que el comensal puede incluir para expresar detalles específicos sobre su experiencia.
4. **Acciones Administrativas**:
    - **Aprobar Reseña (Botón Verde)**: Marca la reseña como aprobada y la publica en la plataforma.
    - **Rechazar Reseña (Botón Rojo)**: Descarta la reseña para evitar su publicación.
    - **Mantener En Revisión (Botón Amarillo)**: Mantiene la reseña en un estado de revisión para evaluación posterior.
    - **Cerrar (Botón Gris)**: Cierra el modal sin realizar cambios.


Detalles de la Reseña
Reserva #: 110589
Comensal: Aldo Gonzalez
Chef: Daniel Gonzalez
Fecha de la Reseña: 2024-11-28
Evento: Placeres Metropolitanos
Estado Actual: En Revisión
Calificaciones
Presentación:
★★★★★ 5
Sabor:
★★★★★ 5
Atención:
★★★★★ 5
Puntualidad:
★★★☆☆ 3
Calificación General:
★★★★½ 4,5
Comentarios:
Muy buena experiencia, solo que tuvimos mucha demora.
Cerrar

Propósito

Esta funcionalidad está diseñada para:

1. **Control de Calidad**:
    - Garantizar que solo las reseñas legítimas y relevantes sean visibles para otros usuarios.
2. **Transparencia**:
    - Proporcionar a los comensales un canal para expresar sus opiniones, fomentando la confianza en la plataforma.
3. **Feedback para los Chefs**:
    - Ayudar a los chefs a mejorar sus servicios basándose en las calificaciones y comentarios recibidos.
4. **Monitoreo del Servicio**:
    - Proporcionar al administrador una herramienta para auditar y analizar las experiencias ofrecidas en la plataforma.

10.7.7.4 Indicadores de Rendimiento

La funcionalidad de **Indicadores de Rendimiento** en el panel del administrador de Gusteau está diseñada para proporcionar una visión general visual y analítica sobre los datos clave relacionados con suscripciones y reservas en la plataforma. Esta funcionalidad se describe de la siguiente manera:

Vista General de Indicadores

La página de indicadores muestra dos gráficos principales en formato de **gráficos de pastel**, cada uno representando un conjunto diferente de métricas:

1. **Suscripciones**:
    - Proporciona una distribución visual de los diferentes tipos de suscripciones activas en la plataforma.
    - Categorías representadas:
        - **Suscripciones Anuales** (rojo).

- **Suscripciones Mensuales** (azul).
- **Suscripciones Promocionales** (amarillo).
- **Suscripciones Standards** (verde).

- Cada segmento del gráfico muestra:
  - La cantidad de suscripciones en esa categoría.
  - El porcentaje que representa respecto al total de suscripciones.
- Esta visualización permite al administrador evaluar rápidamente cuáles son los planes de suscripción más populares y dónde podrían necesitar ajustes o promociones.

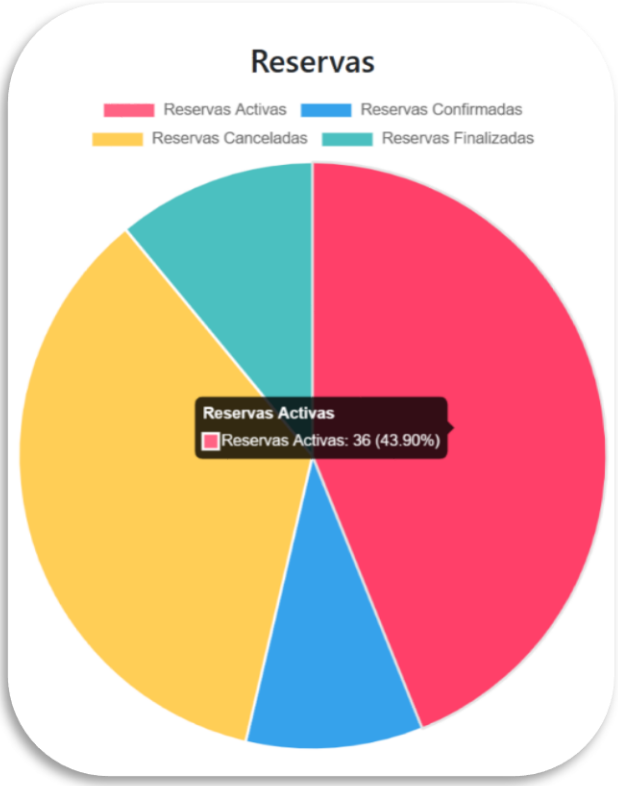
2. **Reservas**:
   - Representa el estado actual de las reservas realizadas en la plataforma.
   - Categorías representadas:
     - **Reservas Activas** (rojo): Reservas aún en proceso.
     - **Reservas Confirmadas** (azul): Reservas que han sido confirmadas y están listas para llevarse a cabo.
     - **Reservas Canceladas** (amarillo): Reservas anuladas por el comensal o el chef.
     - **Reservas Finalizadas** (verde): Reservas completadas con éxito.
   - Similar a las suscripciones, cada segmento muestra:
     - El número total de reservas en ese estado.
     - El porcentaje respecto al total de reservas.
   - Este gráfico ayuda a identificar tendencias en las reservas, como posibles problemas de cancelaciones o la proporción de eventos completados con éxito.



Interactividad

- Al pasar el cursor sobre un segmento del gráfico, se despliega un tooltip con información detallada sobre:
    - La categoría específica.
    - El número exacto de registros.
    - El porcentaje del total.
- Esto permite al administrador obtener información precisa sin necesidad de consultar otros reportes.


Suscripciones
Suscripciones Anuales
Suscripciones Mensuales
Suscripciones Promocionales
Suscripciones Standards
Suscripciones Mensuales
Suscripciones Mensuales: 4 (40.00%)


Reservas
Reservas Activas
Reservas Confirmadas
Reservas Canceladas
Reservas Finalizadas
Reservas Activas
Reservas Activas: 36 (43.90%)

Propósito

La funcionalidad de Indicadores de Rendimiento está diseñada para:

1. **Monitoreo en Tiempo Real**:
    - Permite al administrador ver rápidamente el estado actual de las métricas clave.
    - Proporciona una visión general sin necesidad de explorar datos crudos.
2. **Toma de Decisiones**:
    - Identifica patrones o áreas problemáticas, como un alto porcentaje de cancelaciones o una baja adopción de ciertos planes de suscripción.
    - Ayuda a planificar estrategias promocionales o ajustes operativos.
3. **Análisis de Tendencias**:
    - Proporciona un punto de partida para identificar tendencias a lo largo del tiempo y evaluar el desempeño de la plataforma.