

BRAND BOOK COMERCIAL



CULINA CONSULTING

The Culina Method™

Operaciones, liderazgo y rentabilidad
para restaurantes, hoteles y grupos gastronómicos

Índice

01	Quiénes somos	4
02	Nuestra filosofía	8
03	El Método Culina	11
04	Servicios	19
05	Por qué Culina Consulting	23
06	Casos de uso y condiciones comerciales	26

Este documento resume nuestra filosofía, método de trabajo, servicios y condiciones comerciales generales. Cada propuesta se ajusta y personaliza según el relevamiento inicial de cada negocio.

Culina Consulting, en una página

Somos una consultoría estratégica boutique para negocios gastronómicos. Transformamos operaciones reales en negocios rentables mediante The Culina Method™, nuestro proceso propio de cinco etapas, aplicado directamente sobre la operación — no solo en un informe.

EL MÉTODO EN CINCO ETAPAS



01

Diagnosticar



02

Diseñar



03

Implementar



04

Desarrollar



05

Evolucionar

NUESTROS CUATRO PRINCIPIOS



Diagnóstico objetivo



Procesos simples



Liderazgo humano



Mejora continua

A QUIÉN SERVIMOS

Restaurantes independientes · Cafeterías y bares · Hoteles y grupos gastronómicos · Franquicias

CAPÍTULO 01

01

Quiénes somos

Consultoría estratégica boutique

Consultoría estratégica boutique

Transformamos operaciones reales en negocios gastronómicos sumamente rentables. No nos limitamos a redactar informes de diagnóstico: diseñamos e implementamos mejoras tangibles, capacitamos a tu equipo y te acompañamos en el día a día hasta consolidar resultados sostenibles.

"No creemos en recetas genéricas. Cada negocio gastronómico tiene su propio equilibrio entre cocina, servicio y números."

Especialistas en

- ✓ Restaurantes independientes
- ✓ Cafeterías y bares
- ✓ Hoteles y grupos gastronómicos
- ✓ Franquicias en expansión



QUIÉNES SOMOS

Operaciones reales, resultados reales

Trabajamos dentro de la cocina, no solo sobre el papel.

Liderazgo detrás del método



Francisco Martínez

FOUNDER & LEAD CONSULTANT

Se dedica a ordenar operaciones gastronómicas: cocinas, equipos y números, para que un restaurante pueda crecer sin depender de una sola persona.

CÓMO VE EL SERVICIO A LAS PERSONAS

Para Francisco, el servicio empieza puertas adentro: un equipo bien formado y contenido es lo que después se traduce en una mejor experiencia para el comensal. No hay protocolo de salón que compense a un equipo que no fue capacitado ni acompañado.

CÓMO VE LA OPERACIÓN

Entiende la operación como un sistema, no como una sucesión de urgencias. Cree en medir antes de opinar, en procesos simples que el equipo pueda sostener en el día a día, y en dejar al negocio preparado para crecer sin depender de una sola persona presente todo el tiempo.

CÓMO VE LA GASTRONOMÍA COMO NEGOCIO

Ve la cocina como oficio y como negocio a la vez: la calidad y la creatividad importan, pero solo se sostienen en el tiempo si están apoyadas en números claros, disciplina operativa y decisiones basadas en datos.

"Creo que un restaurante exitoso no depende de trabajar más horas, sino de construir sistemas que permitan crecer con orden, rentabilidad y consistencia."

CAPÍTULO 02

02

Nuestra filosofía

Cuatro principios, un mismo criterio

Cuatro principios, un mismo criterio

Antes de hablar de metodología, hablamos de criterio. Estos cuatro principios guían cada decisión que tomamos dentro de un proyecto, independientemente de su alcance o del tamaño del negocio.

Los cuatro principios



01

Diagnóstico Objetivo

Partimos de la realidad cuantificable de tu negocio. Analizamos datos y medimos con precisión antes de proponer cualquier cambio estratégico o de personal.



02

Procesos Simples

La excelencia se construye con protocolos repetibles. Diseñamos manuales y flujos que el equipo de cocina y salón puede recordar y ejecutar bajo presión.



03

Liderazgo Humano

El cambio requiere autonomía. Capacitamos y delegamos responsabilidades en mandos medios capaces de sostener el sistema sin depender del dueño.



04

Mejora Continua

Establecemos dashboards de indicadores clave (KPIs) y auditorías regulares para prevenir desvíos y estabilizar el crecimiento del negocio.

CAPÍTULO 03

03

El Método Culina

Cinco etapas, un método propio

Cinco etapas, un método propio

The Culina Method™ es nuestro proceso propio para transformar operaciones gastronómicas en negocios rentables, ordenados y escalables. Cada proyecto recorre las mismas cinco etapas, con foco en resultados medibles en cada una.



01

Diagnosticar

Construimos un mapa de brechas priorizadas para entender el estado real de tu negocio gastronómico. La intervención inicia midiendo con precisión el costo de mercadería vendida (CMV) teórico y estableciendo la brecha oculta de merma.



02

Diseñar

Traducimos la brecha operativa en un plan de acción secuencial, enfocado en generar retorno de inversión rápido y ordenado, sin sobrecargar la operación cotidiana.



03

Implementar

Implementamos directamente en la operación del restaurante los manuales y procesos estandarizados definidos en la etapa anterior — no quedan solo en un documento.



04

Desarrollar

El cambio no dura si depende exclusivamente del dueño o del consultor externo. Esta etapa instala la capacidad de sostener el sistema puertas adentro.



05

Evolucionar

Implementamos auditorías constantes que blindan los resultados frente al retroceso, y dejan al negocio en condiciones de escalar o replicar el modelo.



Diagnosticar

Comprender antes de intervenir

Construimos un mapa de brechas priorizadas para entender el estado real de tu negocio gastronómico. La intervención inicia midiendo con precisión el costo de mercadería vendida (CMV) teórico y estableciendo la brecha oculta de merma.

ENTREGABLE

Diagnóstico operativo detallado y mapa de brechas priorizadas por impacto directo en rentabilidad.

INDICADORES

Cumplimiento de procesos, CMV real vs. teórico inicial y tiempos de servicio.

BENEFICIO

Claridad absoluta del negocio y priorización de lo importante frente a lo simplemente urgente.



Diseñar

De diagnóstico a estrategia real

Traducimos la brecha operativa en un plan de acción secuencial, enfocado en generar retorno de inversión rápido y ordenado, sin sobrecargar la operación cotidiana.

ROADMAP CLARO

Plazo secuenciado de implementación modular, para no sobrecargar las operaciones del personal.

KPIs OBJETIVO

Metas explícitas de costo de materia prima, mermas de almacén y rotación de personal por fase.



Implementar

Instalar el cambio real

Implementamos directamente en la operación del restaurante los manuales y procesos estandarizados definidos en la etapa anterior — no quedan solo en un documento.

FICHAS TÉCNICAS

Aplicadas a la cocina real, plato por plato.

CONTROL DE STOCK

Inventarios dinámicos de insumos y mermas.

PROTOCOLOS DE SERVICIO

Tiempos de despacho y estándares de salón.

MARGEN OPERATIVO

Crecimiento estructurado y medible de la rentabilidad.



EL MÉTODO CULINA

Instalar el cambio real

La etapa Implementar ocurre en la operación, plato por plato.



Desarrollar

Desarrollar autonomía

El cambio no dura si depende exclusivamente del dueño o del consultor externo. Esta etapa instala la capacidad de sostener el sistema puertas adentro.

PLAN DE FORMACIÓN

Capacitaciones técnicas a cocina y salón sobre los nuevos protocolos.

MANDOS MEDIOS

Encargados autónomos capaces de supervisar la consistencia y tomar el turno.

CLIMA LABORAL

Reducción de la rotación y fortalecimiento de la cultura de excelencia.



Evolucionar

Sostener la mejora en el tiempo

Implementamos auditorías constantes que blindan los resultados frente al retroceso, y dejan al negocio en condiciones de escalar o replicar el modelo.

SEGUIMIENTO

Calendario planificado de auditorías preventivas, presenciales y remotas.

CONTROL DE KPIs

Dashboard simplificado para medir semanalmente el margen real de CMV.

ESCALAMIENTO

Bases metodológicas estandarizadas, preparadas para replicar el modelo o franquiciar.

CAPÍTULO 04

04

Servicios

Consultoría a medida, por área

Consultoría a medida, por área

Trabajamos por proyecto puntual o de forma continua, según el momento del negocio. Cada servicio puede contratarse de manera independiente o combinada dentro de un plan integral bajo The Culina Method.



01 Ingeniería de menú & food cost

Rediseño de carta, análisis de rentabilidad por plato y control de costos de insumos.



02 Diagnóstico financiero gastronómico

Lectura clara de márgenes, punto de equilibrio y estructura de costos del local.



03 Optimización de procesos de cocina

Flujos de trabajo, mermas, tiempos de servicio y estandarización de recetas.



04 Concepto e identidad de marca

Definición o reposicionamiento del concepto gastronómico, coherente con su propuesta de valor.



05 Capacitación y liderazgo de equipos

Formación de mandos medios, manuales de cocina y protocolos de servicio.



06 Aperturas y expansión

Acompañamiento integral en la apertura de nuevos locales o la escalabilidad del concepto.

Servicios 01 – 03



01

Ingeniería de menú & food cost

QUÉ INCLUYE

- ✓ Análisis de rentabilidad plato por plato
- ✓ Rediseño de carta con criterio comercial
- ✓ Sistema de control de food cost

ENTREGABLE CLAVE

Carta rediseñada + ficha de costos por plato.



02

Diagnóstico financiero gastronómico

QUÉ INCLUYE

- ✓ Relevamiento de estados de resultados
- ✓ Cálculo de punto de equilibrio
- ✓ Identificación de fugas de rentabilidad

ENTREGABLE CLAVE

Informe de diagnóstico financiero con plan de acción.



03

Optimización de procesos de cocina

QUÉ INCLUYE

- ✓ Relevamiento de flujos de cocina
- ✓ Reducción de mermas y tiempos muertos
- ✓ Fichas técnicas estandarizadas

ENTREGABLE CLAVE

Manual de procesos y fichas técnicas de cocina.

Servicios 04 – 06



04

Concepto e identidad de marca

QUÉ INCLUYE

- ✓ Definición o revisión del concepto
- ✓ Coherencia entre marca, carta y experiencia
- ✓ Lineamientos de identidad

ENTREGABLE CLAVE

Documento de concepto y lineamientos de marca.



05

Capacitación y liderazgo de equipos

QUÉ INCLUYE

- ✓ Formación de mandos medios
- ✓ Manuales de cocina y sala
- ✓ Protocolos de servicio al cliente

ENTREGABLE CLAVE

Manual de equipo + plan de capacitación.



06

Aperturas y expansión

QUÉ INCLUYE

- ✓ Planificación de apertura
- ✓ Adaptación del concepto a nuevas unidades
- ✓ Acompañamiento en la puesta en marcha

ENTREGABLE CLAVE

Cronograma de apertura + checklist de puesta en marcha.

CAPÍTULO 05

05

Por qué Culina Consulting

Lo que nos distingue en el mercado

Culina vs. consultoría tradicional

La diferencia no está solo en qué decimos, sino en qué hacemos con lo que encontramos.

Criterio	Consultoría tradicional	The Culina Method™
Alcance	Auditoría o informe aislado, por lo general estático.	Acompañamiento integral en 5 fases continuas.
Naturaleza	Se limita a sugerencias conceptuales en informes.	Implementación activa, codo a codo con tu equipo.
Soluciones	Plantillas generales y buenas prácticas abstractas.	Manuales de proceso 100% personalizados a tu operación.
Continuidad	La intervención finaliza al entregar las recomendaciones.	Auditorías de la etapa Evolucionar que blindan el retroceso.

NUESTRA PROPUESTA DE VALOR

¿Por qué contratar Culina Consulting?

- ✓ Reducimos costos sin afectar la calidad del producto.
- ✓ Estandarizamos procesos para que el negocio no dependa de una sola persona.
- ✓ Formamos líderes reales dentro de tu propio equipo.
- ✓ Diseñamos sistemas pensados para crecer, no solo para ordenar el presente.
- ✓ Transformamos operaciones cotidianas en negocios rentables y medibles.

CAPÍTULO 06

06

Casos de uso y condiciones comerciales

Ejemplos, honorarios y cronograma

Caso práctico

Restaurante Terraza Norte

45 cubiertos · nombre de fantasía a pedido del cliente

DIAGNÓSTICO INICIAL

- ✓ Alta rotación en salón y cocina.
- ✓ Costo de alimentos (CMV) elevado y sin control.
- ✓ Dueño absorbido totalmente por el día a día.

TRANSFORMACIÓN EJECUTADA

- ✓ Se elaboraron fichas técnicas del total de la carta.
- ✓ Inventario cíclico y homologación de proveedores.
- ✓ Se promovió a encargado de turno para delegar control.
- ✓ Plan de control cada 90 días con dashboard integrado.

Caso incluido a modo ilustrativo del tipo de intervención aplicada. A medida que el proyecto avance con clientes reales, este caso se reemplaza por resultados concretos y medibles, con autorización previa del cliente.

Honorarios y modalidades de contratación

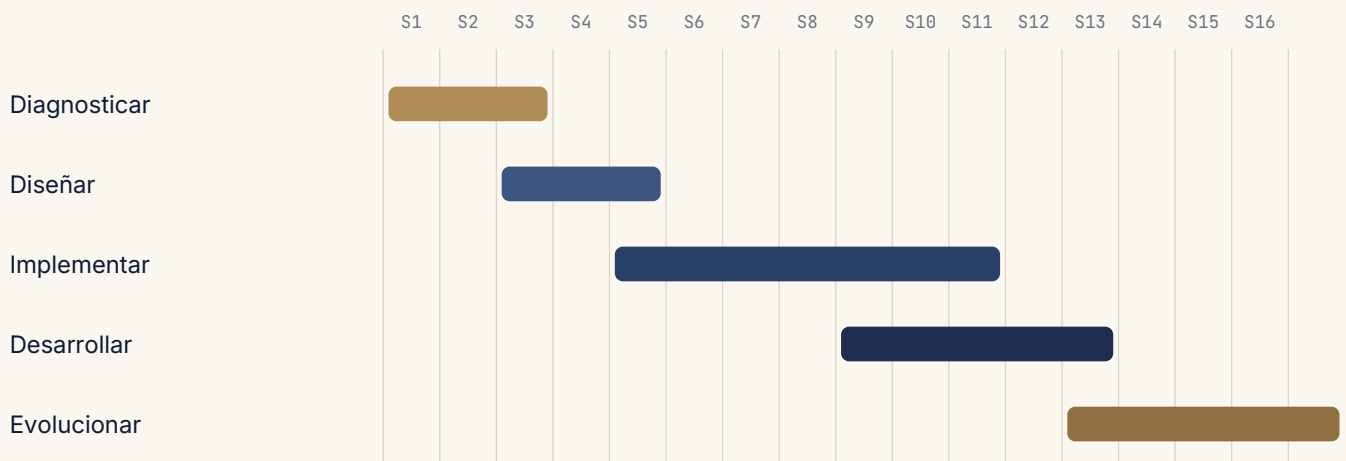
Trabajamos bajo tres modalidades principales. Los valores se definen en la reunión inicial según el alcance, la cantidad de unidades y la complejidad del proyecto.

Modalidad	Alcance	Duración estimada	Honorarios
Diagnóstico inicial	Etapa Diagnosticar completa (sin implementación).	2 – 3 semanas	Monto fijo a definir por alcance
Proyecto integral	Las 5 etapas de The Culina Method aplicadas al negocio.	3 – 6 meses	Monto por proyecto a definir por alcance
Acompañamiento continuo	Etapa Evolucionar sostenida en el tiempo.	Mensual, renovable	Abono mensual a definir por alcance

Nota: los montos de honorarios son valores de referencia y se ajustan en cada propuesta particular según el alcance, la cantidad de unidades y la urgencia del proyecto. En todos los casos se entrega una propuesta formal por escrito antes de iniciar el trabajo.

Cronograma de implementación

Ejemplo de cronograma para un proyecto integral de alcance medio (aprox. 16 semanas), recorriendo las 5 etapas de The Culina Method™.



S = semana. La etapa Evolucionar continúa de forma mensual una vez finalizada la implementación.

PRÓXIMOS PASOS

¿Conversamos sobre tu negocio?

Hagamos que tus operaciones diarias sean predecibles, autónomas y rentables. Coordinamos una primera consulta sin costo, para entender el alcance antes de preparar una propuesta formal.

EMAIL

culina.consulting@theculinamethod.org

TELÉFONO

11 2598-4089

UBICACIÓN

Buenos Aires, Argentina



CULINA
CONSULTING

The Culina Method™