MAPLE LANE COFFEE · REUNIÓN DEL CONSEJO

Dieciocho cafeterías se convirtieron en un negocio. Veinticuatro lo hacen *rentable.*

El plan para el próximo año: seis nuevas estaciones, tres prioridades operativas y un margen que se duplica del 5% al 8%.

PREPARADO PARA
El Consejo de Administración

FECHA
16 de noviembre de 2026

ESTE AÑO → EL PRÓXIMO AÑO

CAFETERÍAS
18 → 24

INGRESOS
8,0 M$ → 10,0 M$

BENEFICIO OPERATIVO
400.000 $ → 800.000 $

MARGEN OPERATIVO
5% → 8%

Inversión necesaria: 1,6 M$ repartidos entre cafeterías, pedidos móviles y tueste.

AGENDA

Cuatro preguntas que el consejo necesita respondidas esta noche.

01

Dónde estamos

Las 18 cafeterías de este año, 8,0 M$ de ingresos y un ajustado margen del 5%.

02

Los objetivos

24 cafeterías, 10,0 M$, 800.000 $ de beneficio — y la trayectoria trimestral para lograrlo.

03

Las tres prioridades

Pedidos móviles, tueste propio de café y compras centralizadas.

04

Dinero y riesgo

1,6 M$ de inversión, y qué hacemos si el personal o el café escasean.

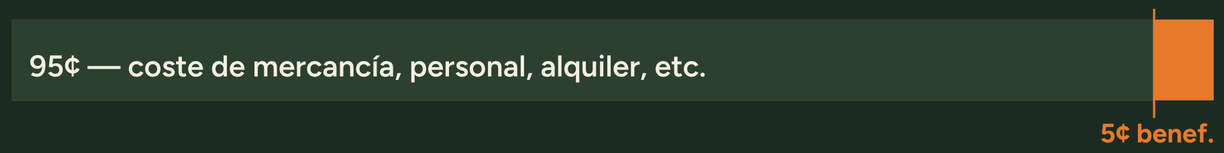
La decisión que solicitamos: la aprobación del programa de inversión de 1,6 M$ y el objetivo de margen del 8%.

DÓNDE ESTAMOS

Este año hemos crecido en escala, pero solo nos quedamos cinco céntimos de cada dólar.

CAFETERÍAS OPERATIVAS	INGRESOS	BENEFICIO OPERATIVO	TICKET MEDIO
18	8,0 M$	400.000 $	$5.20

CADA DÓLAR DE INGRESOS, ESTE AÑO



Dieciocho locales y 8,0 M$ de negocio son una empresa real. Pero con un margen operativo del 5%, un solo trimestre malo —una revisión de alquiler, una subida del precio del café— borra el beneficio de todo el año.

EL PROBLEMA ESTRUCTURAL

El crecimiento por sí solo no arreglará un margen del 5%.

Más cafeterías con la misma estructura de costes generan más ingresos y el mismo beneficio ajustado. Por eso el plan del próximo año ataca el coste y el mix a la vez que la expansión.

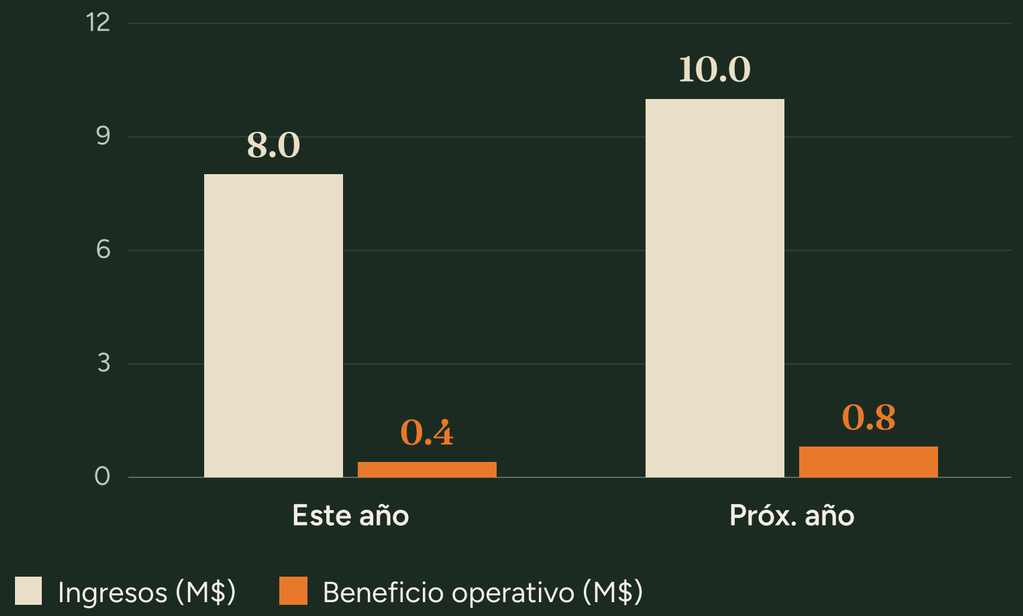
LOS OBJETIVOS

Los ingresos crecen un 25%. El beneficio se duplica. Esa diferencia es todo el plan.

INDICADOR	ESTE AÑO	PRÓX. AÑO	CAMBIO
Cafeterías	18	24	+6
Ingresos	8,0 M$	10,0 M$	+25%
Beneficio operativo	400.000 $	800.000 $	×2
Margen operativo	5%	8%	+3 pts
Coste de la mercancía	34%	31%	−3 pts

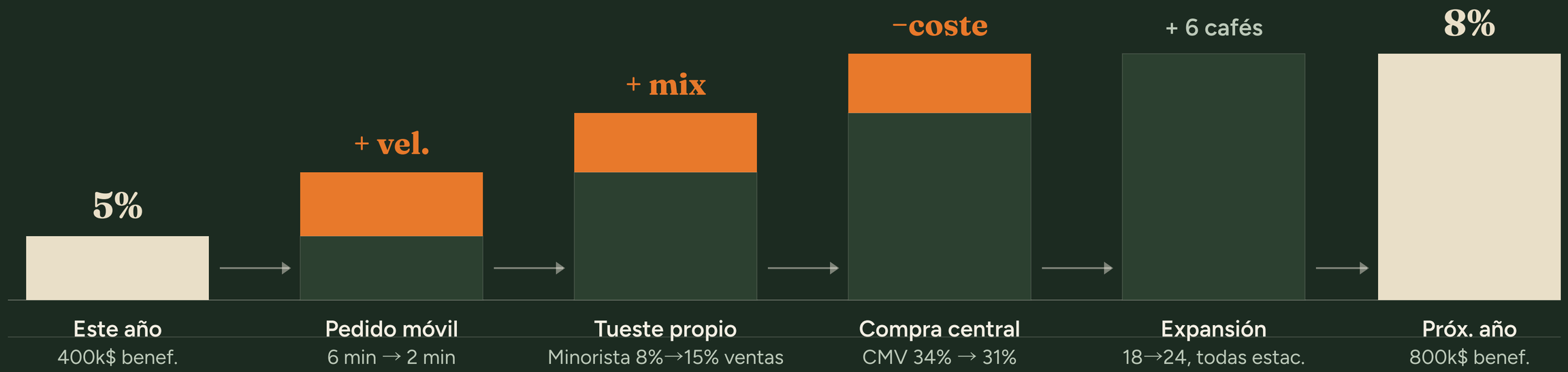
El ticket medio de este año es de 5,20 $. Las seis nuevas cafeterías están previstas cerca de estaciones de tren.

INGRESOS Y BENEFICIO, LADO A LADO



CÓMO SE MUEVE EL MARGEN

Tres palancas nos llevan del 5% al 8%; la expansión por sí sola no bastaría.



Léanlo de izquierda a derecha: cada bloque naranja es una de las tres prioridades que suma margen, y el último paso añade las seis nuevas cafeterías sobre la estructura de costes ya mejorada. Si abrimos las cafeterías sin las tres palancas, llegamos a 10,0 M$ de ingresos con el mismo 5% de antes: la mitad del beneficio.

PRIORIDAD 01 · VELOCIDAD

El pedido móvil reduce la espera media de seis minutos a dos.

ESPERA MEDIA: PEDIDO EN BARRA FRENTE A PEDIDO MÓVIL

HOY · PEDIDO EN BARRA



6 min

Cola y pedido por el móvil, antes de llegar

PRÓX. AÑO · PEDIDO MÓVIL



2 min

Barras a escala: cada segmento son dos minutos del tiempo del cliente.

MINUTOS AHORRADOS POR CLIENTE

4

Cuatro minutos menos de cola en cada visita: la diferencia entre una cafetería de estación que la gente usa a diario y una que se limita a pasar de largo.

POR QUÉ IMPORTA EN LA ESTACIÓN

Las seis nuevas cafeterías están junto a estaciones de tren, donde el cliente tiene una ventana fija e inflexible antes del siguiente tren. Una espera de seis minutos pierde a ese cliente; una recogida de dos minutos lo gana.

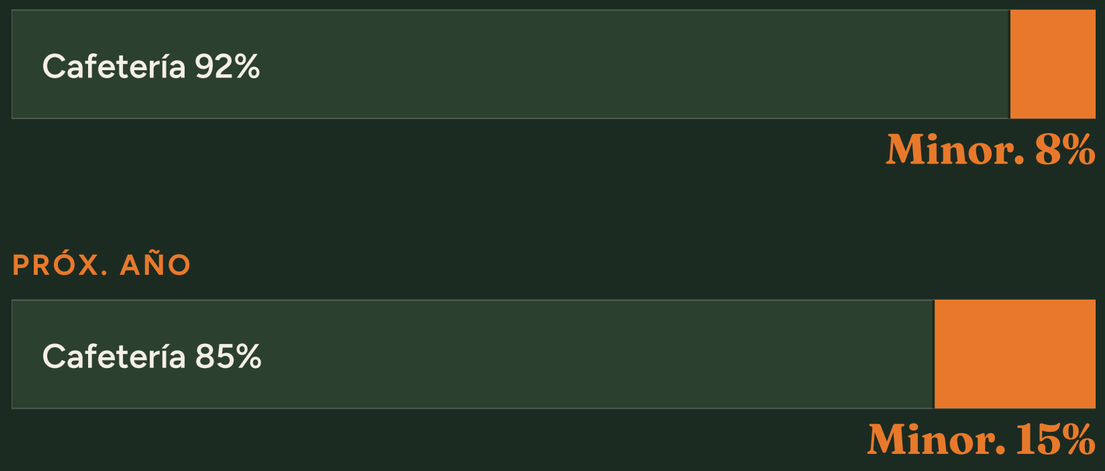
INVERSIÓN

160.000 $

PRIORIDAD 02 · MIX

Nuestro propio café tostado lleva el minorista del 8% al 15% de las ventas.

REPARTO DE VENTAS: BEBIDAS Y COMIDA FRENTE A CAFÉ MINORISTA



QUÉ CAMBIA TOSTAR NUESTRO PROPIO CAFÉ

1 **Lo tostamos**
El equipo de tueste trae el grano a casa en lugar de comprarlo ya tostado.

2 **Lo servimos y lo vendemos**
El mismo tueste va a la taza y a la estantería en una bolsa.

3 **El minorista casi duplica su cuota**
Del 8% al 15% de las ventas, con un producto que no necesita el tiempo de un barista.

INVERSIÓN · EQUIPO DE TUESTE

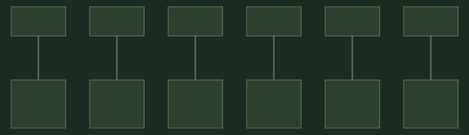
240.000 $

PRIORIDAD 03 · COSTE

Las compras centralizadas bajan el coste de mercancía del 34% al 31% de las ventas.

DE 24 DECISIONES DE COMPRA A UNA

HOY · CADA CAFÉ COMPRA SOLO



Pedidos pequeños, sin precio negociado

CMV 34%

PRÓX. AÑO · UNA CENTRAL COMPRA A 24



CMV 31%

Un volumen, un precio, 24 cafés

COSTE DE MERCANCÍA, % DE VENTAS	ESTE AÑO	PRÓX. AÑO
Coste de la mercancía	34%	31%
Puntos de compra	Por cafetería	Una central
Cafeterías abastecidas	18	24

POR QUÉ IMPORTAN TANTO ESOS TRES PUNTOS

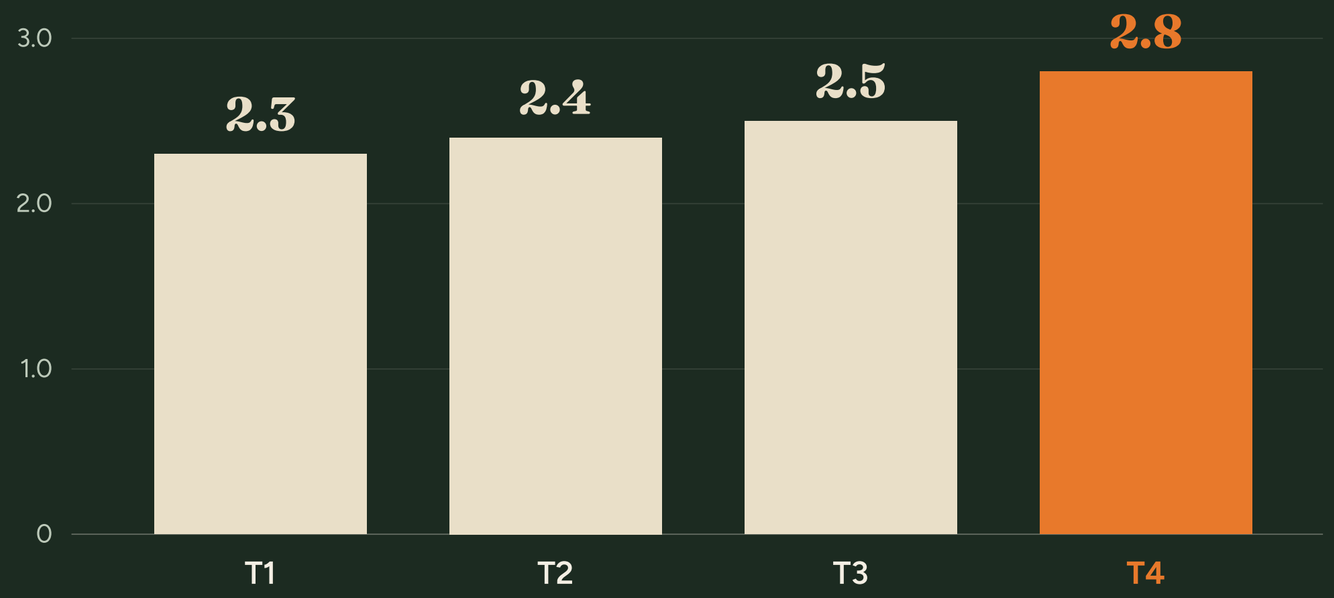
Tres puntos de coste de mercancía son la mayor contribución individual al salto de margen del 5% al 8%, y a diferencia de las nuevas cafeterías, no requieren capital. Veinticuatro cafeterías comprando juntas consiguen un precio que dieciocho comprando por separado nunca tuvieron.

INVERSIÓN NECESARIA

Ninguna — solo cambio organizativo

LA TRAYECTORIA TRIMESTRAL

Los 10,0 M$ se concentran al final: solo el T4 aporta 2,8 M$.



Objetivo ingresos, M$ — cuatro trimestres, 10,0 M$

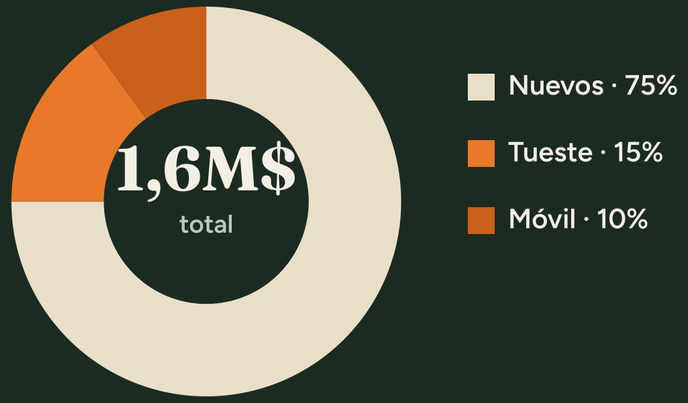
TRIMESTRE	OBJETIVO (M$)
T1	2.3
T2	2.4
T3	2.5
T4	2.8
Año completo	**10.0**

La curva sube a medida que las seis nuevas cafeterías entran en funcionamiento y el pedido móvil llega a más puntos. Juzguen el plan por las cifras de T1 y T2: si no estamos en 2,3 M$ y 2,4 M$, el salto del T4 no va a producirse por sí solo.

LA PETICIÓN

1,6 M$ de inversión, tres cuartas partes en las seis nuevas cafeterías.

A DÓNDE VA EL 1,6 M$



Reparto de la inversión total, 1,6M$.

INVERSIÓN	BENEFICIO AÑADIDO EL PRÓXIMO AÑO	IMPORTE
Nuevas cafeterías	1,2 M$	Seis ubicaciones, todas cerca de estaciones de tren
Equipo de tueste	240.000 $	Minorista del 8% al 15% de las ventas
Pedido móvil	160.000 $	Espera media de 6 minutos a 2
Total	1,6M$	Aprobación solicitada esta noche

BENEFICIO AÑADIDO EL PRÓXIMO AÑO

+400.000 $

De 400.000 $ a 800.000 $ de beneficio operativo.

CAPITAL POR CAFETERÍA NUEVA

200.000 $

1,2 M$ repartidos entre seis ubicaciones de estación.

RIESGO

Dos cosas podrían romper este plan, y ambas tienen una respuesta preparada.

RIESGO 01

Falta de personal al abrir seis cafeterías a la vez.

Las seis nuevas ubicaciones necesitan baristas y jefes de turno al mismo tiempo que las dieciocho existentes siguen operando durante una hora punta matinal más rápida e impulsada por el móvil.

→ NUESTRA RESPUESTA

Una nueva escala salarial
Una progresión clara y publicada para contratar y retener personal frente al mercado.

Una app de turnos
Turnos y coberturas gestionados en las 24 cafeterías en conjunto, en lugar de local por local.

RIESGO 02

Subida del precio del café frente a un objetivo de coste de mercancía del 31%.

La reducción de coste del 34% al 31% supone que podemos mantener el precio de la materia prima. Una subida del café verde afectaría tanto a la taza como a las bolsas que planeamos vender.

→ NUESTRA RESPUESTA

Contratos anuales a precio fijo
Fijar el precio del café para todo el año, de modo que el objetivo del 31% quede protegido del mercado y no expuesto a él. La compra centralizada es lo que hace posible un contrato de ese tamaño.

EN RESUMEN

Cuatro compromisos, una aprobación.

01

Crecemos a 24 cafeterías y 10,0 M$ de ingresos.

Seis nuevas ubicaciones, todas cerca de estaciones de tren, con una trayectoria trimestral de 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02

Duplicamos el beneficio operativo a 800.000 $.

El margen sube del 5% al 8%: la cifra de la que realmente trata este plan.

03

Tres prioridades generan el margen.

Espera 6 min → 2 min · minorista 8% → 15% de ventas · coste de mercancía 34% → 31%.

04

Los riesgos están identificados y cubiertos.

Nueva escala salarial y app de turnos para el personal; contratos anuales a precio fijo para el café.

La aprobación solicitada: 1,6 M$ de inversión y el objetivo de margen operativo del 8%.

INVERSIÓN TOTAL

1,6M$

MAPLE LANE COFFEE · EL PRÓXIMO AÑO

Una cuarta parte más de ingresos. El doble de beneficio. El mismo café de siempre.

Seis cafeterías de estación, pedido móvil, tueste propio y una sola central de compras: 1,6 M$ para mover el margen del 5% al 8%.

Preparado para el Consejo de Administración · 16 de noviembre de 2026 · A continuación, preguntas y debate.

EL PRÓXIMO AÑO, DE UN VISTAZO

24
cafeterías operativas

10,0 M$
ingresos

800.000 $
beneficio operativo, margen del 8%

$5.20
ticket medio actual