MAPLE LANE COFFEE · REUNIÓN DEL CONSEJO

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

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

PREPARADO PARA
El Consejo de Administración

FECHA
16 de noviembre de 2026

ESTE AÑO → EL PRÓXIMO AÑO

CAFETERÍAS
18 → 24

INGRESOS
$8.0M → $10.0M

UTILIDAD OPERATIVA
$400K → $800K

MARGEN OPERATIVO
5% → 8%

Inversión requerida: $1.6M distribuidos entre cafeterías, pedidos móviles y tostado.

AGENDA

Cuatro preguntas que el consejo necesita responder esta noche.

01

Dónde estamos

Las 18 cafeterías de este año, $8.0M de ingresos y un margen reducido del 5%.

02

Las metas

24 cafeterías, $10.0M, $800K de utilidad — y el camino trimestral para lograrlo.

03

Las tres prioridades

Pedidos móviles, café tostado propio, compras centralizadas.

04

Dinero y riesgo

$1.6M de inversión, y qué haremos si falta personal o café.

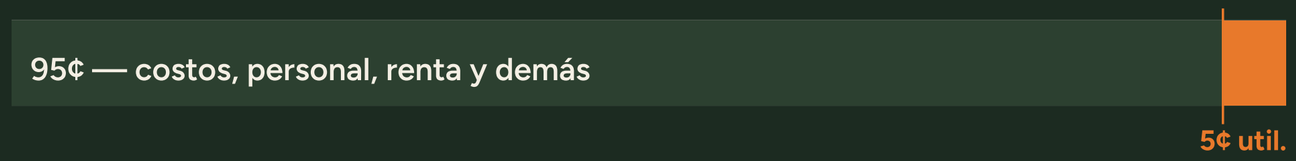
La decisión que solicitamos: la aprobación del programa de inversión de $1.6M y la meta de margen del 8%.

DÓNDE ESTAMOS

Este año crecimos en escala, pero solo nos quedamos con cinco centavos de cada dólar.

CAFETERÍAS EN OPERACIÓN	INGRESOS	UTILIDAD OPERATIVA	TICKET PROMEDIO
18	$8.0M	$400K	$5.20

CADA DÓLAR DE INGRESO, ESTE AÑO



Dieciocho ubicaciones y $8.0M en ventas son un negocio real. Pero con un margen operativo del 5%, un solo trimestre malo —una revisión de renta, un alza en el precio del café— borra la utilidad de todo el año.

EL PROBLEMA ESTRUCTURAL

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

Más cafeterías con la misma estructura de costos generan más ingresos y la misma utilidad reducida. Por eso, el plan del próximo año ataca el costo y la mezcla de ventas al mismo tiempo que la expansión.

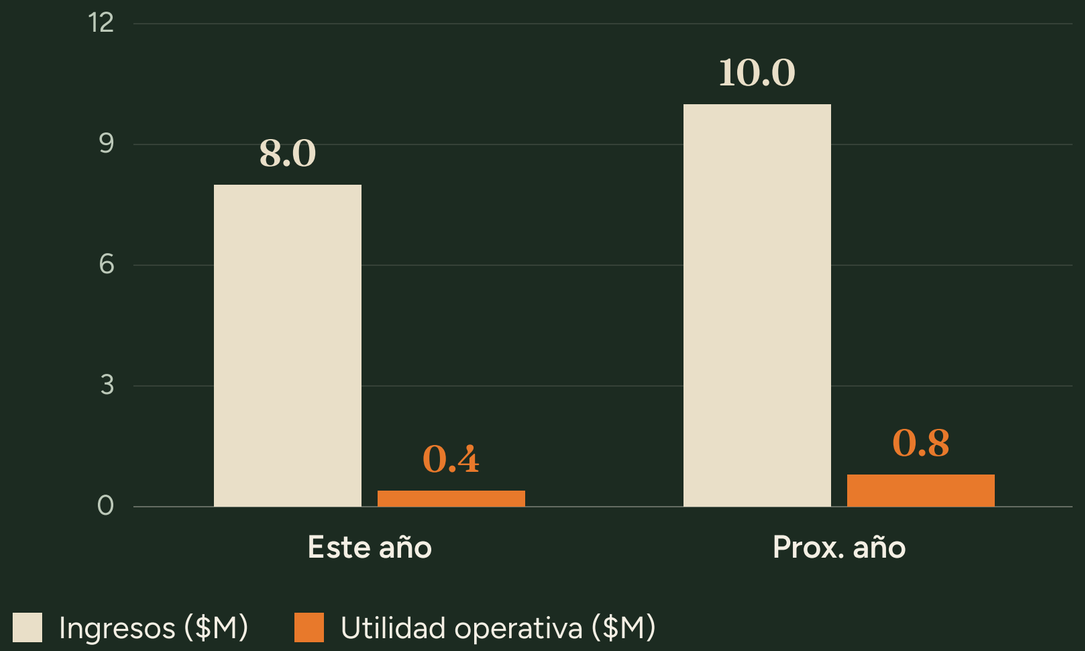
LAS METAS

Los ingresos crecen 25%. La utilidad se duplica. Esa brecha es todo el plan.

INDICADOR	ESTE AÑO	PROX. AÑO	CAMBIO
Cafeterías	18	24	+6
Ingresos	$8.0M	$10.0M	+25%
Utilidad operativa	$400K	$800K	×2
Margen operativo	5%	8%	+3 pts
Costo de ventas	34%	31%	−3 pts

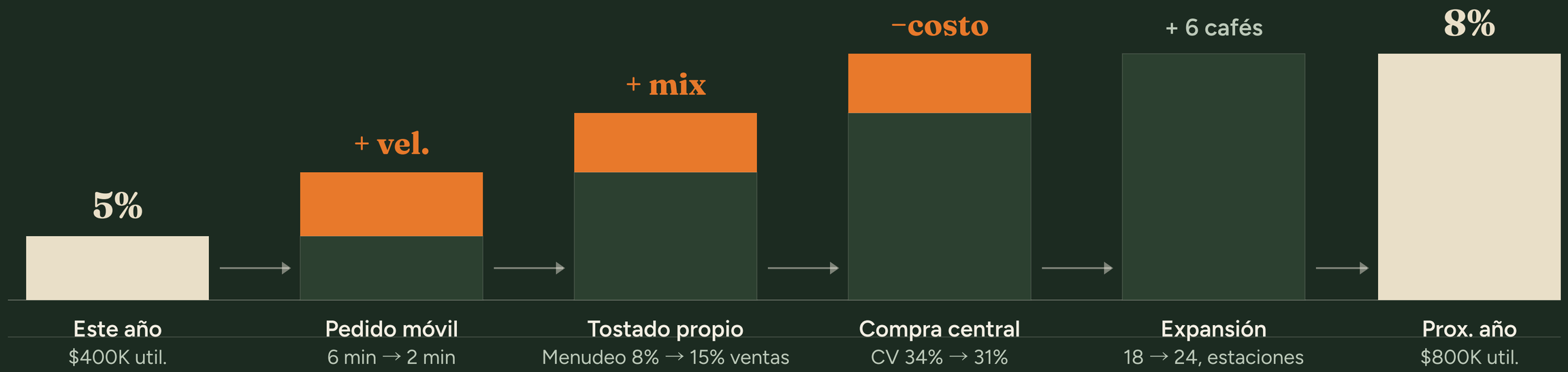
El ticket promedio de este año es de $5.20. Las seis cafeterías nuevas se planean cerca de estaciones de tren.

INGRESOS Y UTILIDAD, LADO A LADO



CÓMO SE MUEVE EL MARGEN

Tres palancas nos llevan de 5% a 8% — la expansión por sí sola no bastaría.



Léanlo de izquierda a derecha: cada bloque naranja es una de las tres prioridades que suman margen, y el último paso agrega las seis cafeterías nuevas sobre la estructura de costos ya mejorada. Si abriéramos las cafeterías sin las tres palancas, llegaríamos a $10.0M de ingresos con el antiguo 5% — la mitad de la utilidad.

PRIORIDAD 01 · VELOCIDAD

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

ESPERA PROMEDIO: PEDIDO EN CAJA VS. PEDIDO MÓVIL

HOY · PEDIDO EN CAJA



6 min

Fila y pedido se hacen por celular, antes de llega

PRÓXIMO AÑO · PEDIDO MÓVIL



2 min

Barras a escala: cada segmento equivale a dos minutos del cliente.

MINUTOS AHORRADOS POR CLIENTE

4

Cuatro minutos menos de fila en cada visita: la diferencia entre una cafetería de estación que la gente usa todos los días y una que simplemente ignora al pasar.

POR QUÉ IMPORTA EN LA ESTACIÓN

Las seis cafeterías nuevas están junto a estaciones de tren, donde el cliente tiene una ventana fija e inflexible antes de que salga el próximo tren. Una espera de seis minutos pierde a ese cliente; una entrega de dos minutos lo conserva.

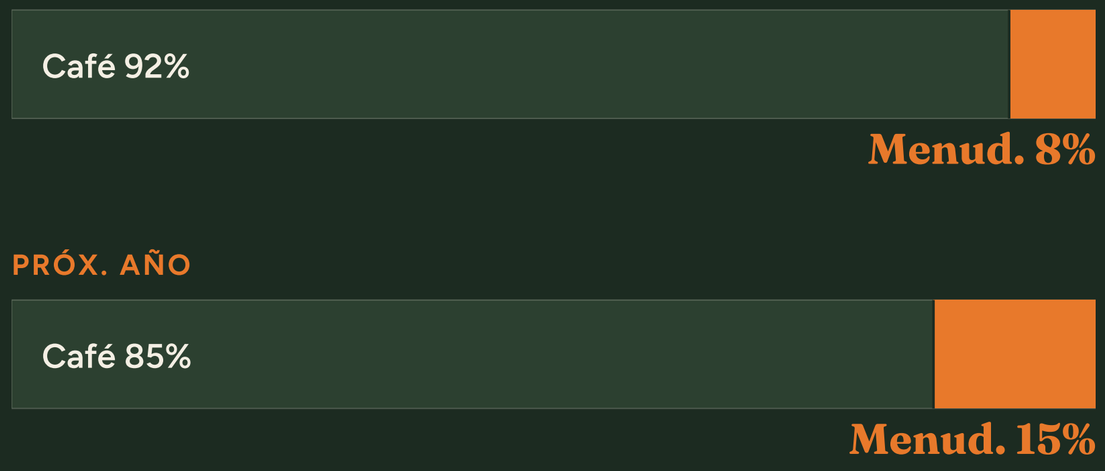
INVERSIÓN

$160K

PRIORIDAD 02 · MEZCLA

Nuestro propio café tostado lleva el menudeo de 8% a 15% de las ventas.

PARTICIPACIÓN EN VENTAS: BEBIDAS Y COMIDA VS. CAFÉ DE MENUDEO



QUÉ CAMBIA AL TOSTAR NUESTRO PROPIO CAFÉ

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

2 **Lo servimos y lo vendemos**
El mismo tostado llega a la taza y al estante, en una bolsa.

3 **El menudeo casi duplica su participación**
De 8% a 15% de las ventas, con un producto que no requiere el tiempo de un barista.

INVERSIÓN · EQUIPO DE TOSTADO

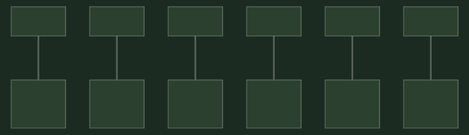
$240K

PRIORIDAD 03 · COSTO

La compra centralizada lleva el costo de ventas de 34% a 31% de las ventas.

DE 24 DECISIONES DE COMPRA A UNA SOLA

HOY · CADA CAFÉ COMPRA SOLO



Pedidos pequeños, sin precio pactado

CV 34%

PRÓX. AÑO · UN SOLO EQUIPO COMPRA 24



CV 31%

Un volumen, un precio, 24 cafeterías

COSTO DE VENTAS, COMO % DE VENTAS	ESTE AÑO	PROX. AÑO
Costo de ventas	34%	31%
Puntos de compra	Por cafetería	Un solo equipo
Cafeterías abastecidas	18	24

POR QUÉ IMPORTAN TANTO ESTOS TRES PUNTOS

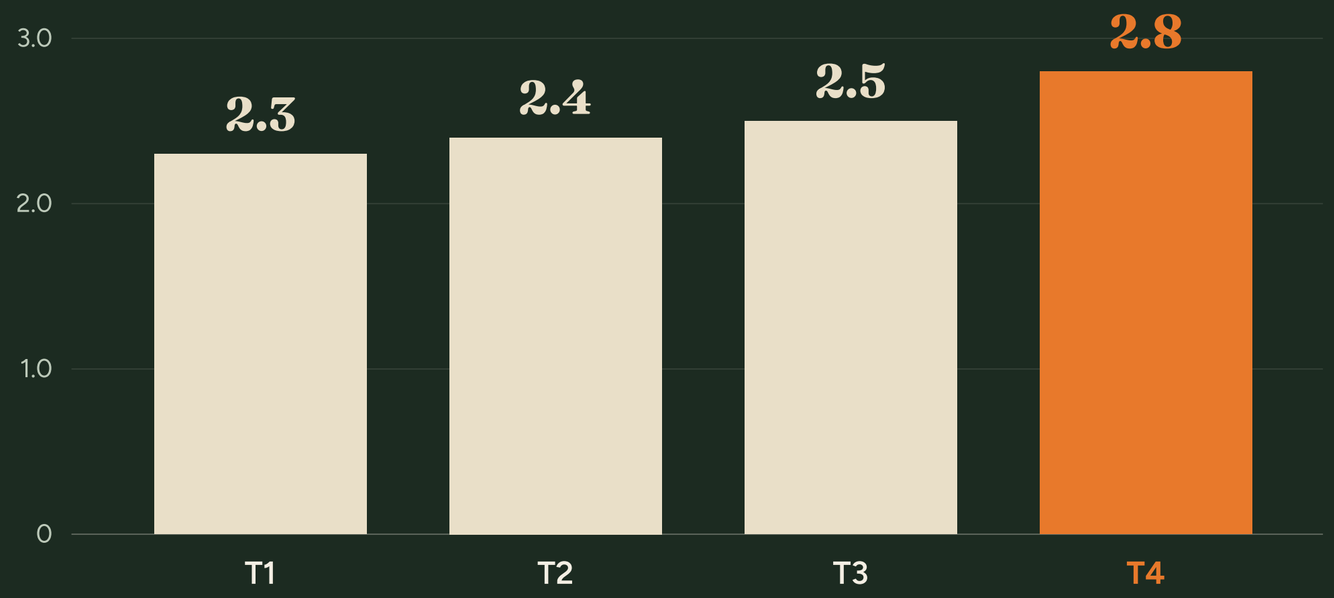
Tres puntos de costo de ventas son la mayor contribución individual al salto de margen de 5% a 8%, y a diferencia de las cafeterías nuevas, no requieren capital. Veinticuatro cafeterías comprando juntas logran un precio que dieciocho comprando por separado nunca tuvieron.

INVERSIÓN REQUERIDA

Ninguna — solo un cambio organizacional

EL CAMINO TRIMESTRAL

El $10.0M está concentrado al final: solo el T4 aporta $2.8M.



Meta de ingresos, $M — 4 trimestres, total $10.0M

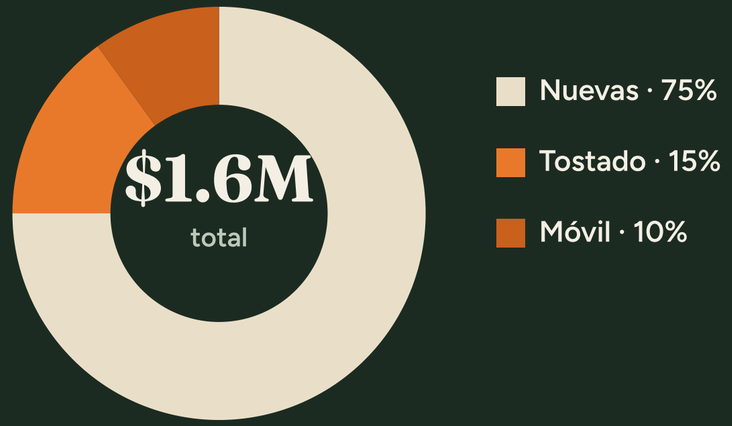
TRIMESTRE	META ($M)
T1	2.3
T2	2.4
T3	2.5
T4	2.8
Año completo	**10.0**

La curva sube a medida que las seis cafeterías nuevas entran en operación y el pedido móvil llega a más sitios. Juzguen el plan por las cifras de T1 y T2: si no llegamos a $2.3M y $2.4M, el salto de T4 no va a suceder por sí solo.

LA SOLICITUD

$1.6M de inversión, tres cuartas partes en las seis cafeterías nuevas.

A DÓNDE VA EL $1.6M



Participación del total de $1.6M.

INVERSIÓN	MONTO	QUÉ COMPRA
Cafeterías nuevas	$1.2M	Seis sitios, todos cerca de estaciones de tren
Equipo de tostado	$240K	Menudeo de 8% a 15% de las ventas
Pedido móvil	$160K	Espera promedio de 6 minutos a 2
Total	$1.6M	Aprobación solicitada esta noche

UTILIDAD ADICIONAL EL PRÓXIMO AÑO

+$400K

De $400K a $800K de utilidad operativa.

CAPITAL POR CAFETERÍA NUEVA

$200K

$1.2M distribuidos en seis sitios de estación.

RIESGO

Dos cosas podrían romper este plan, y para ambas ya tenemos una respuesta.

RIESGO 01

Falta de personal al abrir seis cafeterías a la vez.

Los seis sitios nuevos necesitan baristas y jefes de turno al mismo tiempo que las dieciocho cafeterías existentes siguen operando durante una hora pico matutina más rápida e impulsada por el pedido móvil.

→ NUESTRA RESPUESTA

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

Una app de turnos
Horarios y coberturas gestionados en las 24 cafeterías, no cafetería por cafetería.

RIESGO 02

El alza en el precio del café frente a una meta de costo de ventas del 31%.

La reducción de costo de 34% a 31% supone que podemos mantener el precio del insumo. Un alza en el café verde afectaría tanto la taza como las bolsas que planeamos vender.

→ NUESTRA RESPUESTA

Contratos anuales a precio fijo
Fijar el precio del café para todo el año, de modo que la meta del 31% quede protegida del mercado y no expuesta 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 $10.0M de ingresos.**

Seis sitios nuevos, todos cerca de estaciones de tren, con un camino trimestral de 2.3 · 2.4 · 2.5 · 2.8.

02 **Duplicamos la utilidad operativa a $800K.**

El margen sube de 5% a 8% — la cifra que realmente importa en este plan.

03 **Tres prioridades generan el margen.**

Espera 6 min → 2 min · menudeo 8% → 15% de ventas · costo de ventas 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: $1.6M de inversión y la meta de margen operativo del 8%.

INVERSIÓN TOTAL

$1.6M

MAPLE LANE COFFEE · PRÓXIMO AÑO

Una cuarta parte más de ingresos. El doble de utilidad. La misma taza de café.

Seis cafeterías de estación, pedido móvil, tostado propio y un solo equipo de compras — $1.6M para llevar el margen de 5% a 8%.

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

EL PRÓXIMO AÑO DE UN VISTAZO

24
cafeterías en operación

$10.0M
ingresos

$800K
utilidad operativa, margen del 8%

$5.20
ticket promedio actual