

Resumen Ejecutivo: Análisis Operativo y Comercial de la Cafetería

1. Desempeño Financiero y Rentabilidad de Productos

- **Descalce entre Margen % y Margen Unitario (\$):**
 - Los productos con mayor porcentaje de margen (ej. *Tés* entre 70% y 77%) generan un retorno en caja muy bajo (*pprox*\$1.365 — \$1.483 por unidad). Esto desplaza a la categoría de *tés* al cuadrante **Perro** de la Matriz BCG.
 - Por el contrario, la categoría *Sandwichería* registra el menor margen porcentual (62.42%), pero aporta la mayor masa monetaria en caja (ej. *Croissant Mechada Queso* entrega \$2.882 de utilidad neta por unidad).
- **Concentración del Negocio (Pareto):**
 - Las categorías **Cafés** (\$21.4M) y **Sandwichería** (\$19.0M) explican el **79.8%** de los ingresos totales (\$50.4M).
 - Tres productos concentran el volumen principal de utilidad neta: *Croissant Jamón Queso* (\$6.39M), *Té Matcha Latte* (\$5.99M) y *Espresso Doble* (\$4.58M).

	ALTO MARGEN (\$)	BAJO MARGEN (\$)
ALTO VOLUMEN	ESTRELLAS (7) * Té Matcha Latte * Croissant Jamón Queso	CABALLOS DE BATALLA (6) * Muffin De Arándanos * Espresso Doble
BAJO VOLUMEN	INTERROGANTES (6) * Croissant Mechada Queso * Sándwich Mechada Queso	PERROS (7) * Tés (Negro, Verde, etc.) * Jugo De Piña / Americano

2. Dinámica Temporal y Eficiencia Operativa

- **Días Hábiles vs. Fin de Semana:**
 - **Lunes a Viernes:** Demanda bimodal pronunciada con dos picos: **9:00 hrs** (*pprox*20% — 22%) y **18:00–19:00 hrs** (*pprox*35% — 38%). De 11:00 a 16:00 hrs se registra una valle crítico de baja actividad (1.8% — 3.1%).
 - **Sábado y Domingo:** Patrón continuo de paseo. Actividad mínima a las 9:00 hrs (2.7% — 3.7%) y demanda constante entre las 11:00 y 16:00 hrs (> 11% por hora).
- **Efecto Peak:** Las horas de alta demanda representan el **47.5%** de la venta total, vendiendo **2.04 veces más** que las horas valle.
- **Impacto del Calendario:** La venta se incrementa fuertemente en días de cobro de sueldo y quincena (días 13 al 16 con +25% de ventas; cierre/inicio de mes con +21%).

3. Venta Cruzada (Cross-Selling) y Ticket Promedio

- **Patrón de Consumo Core:** El 100% de los combos con mayor rotación se componen estrictamente de **1 Bebida + 1 Alimento**.
 - *Espresso Doble + Muffin de Arándanos*: 544 transacciones.
 - *Té Matcha Latte + Muffin de Arándanos*: 511 transacciones.
 - *Espresso Doble + Croissant Jamón Queso*: 505 transacciones.
 - **Combinaciones de Alto Valor (Premium):** Los productos salados premium elevan significativamente el ticket promedio general (\$7.659):
 - *Croissant Mechada Queso + Mocaccino*: \$10.328 (+35%).
 - *Café Latte + Croissant Mechada Queso*: \$9.972 (+30%).
 - **Oportunidades:** Cero sinergia actual entre bebidas de baja rotación (tés en hebras, jugos) y la oferta salada/dulce (frecuencia registrada de apenas 1 evento).
-

4. Canales de Venta y Canales de Pago

- **Prevalencia del Salón:** El consumo en local representa el **70.3%** del volumen total, mientras que el formato "Para llevar" abarca el **29.7%**.
 - **Homogeneidad del Menú:** El mix de consumo en la opción "Para llevar" (Mesa 0) es idéntico al del salón (*pprox*39.5% Cafés, *pprox*24.8% Repostería y *pprox*24.6% Sandwichería).
 - **Pagos Digitalizados:** Más del **85%** de las ventas se realizan con tarjeta (Débito 60.2%, Crédito 25.0%). El efectivo queda relegado a un **9.9%**.
-

5. Acciones Recomendadas

1. **Ajuste de Precios e Insumos en "Caballos de Batalla":** Aplicar optimización de costos o pequeños incrementos de precio en *Muffins* y *Espresso Doble* para capturar mayor margen sin perder volumen.
2. **Impulso Sugerido a "Interrogantes":** Diseñar promociones en caja para los *Croissants de Mechada/Caprese*, dado su alto aporte a la masa de ganancia neta y al ticket promedio.
3. **Flexibilización de Turnos:** Ajustar la dotación de personal los días hábiles para reducir costos en el bloque valle (11:00 a 16:00 hrs) y reforzar el cierre (18:00 a 19:00 hrs).
4. **Estrategia de Combos en Punto de Venta:** Empaquetar productos de bajo volumen (Tés y Jugos) con repostería mediante precios promocionales de desayuno/merienda.