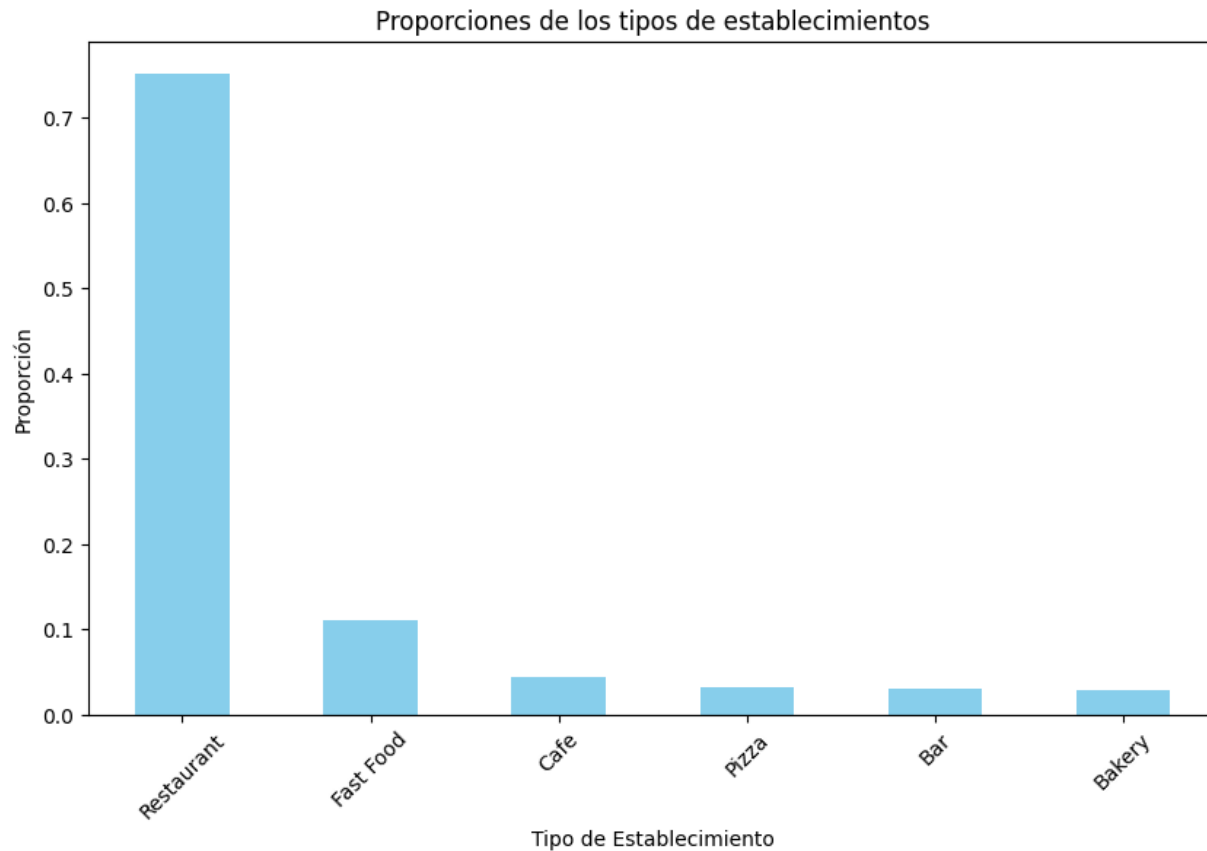


# **Estudio de caso analítico para aperturar una cafetería en LA**

# CONCLUSIONES GENERALES

- El panorama es claro: hay mucha más competencia en el mercado de los restaurantes que en otros tipos de establecimientos.
- Estaríamos compitiendo con poco más de 7200 establecimientos de restaurantes.
- Para una cafetería, la competencia en el mercado sería con menos de 450 cafeterías.
- Para el Caso de elegir una cafetería, sin importar que pertenezca o no a una cadena, se recomienda contar con entre 25 y 30 asientos. Se encuentra en nuestra base de datos como una fórmula ya comprobada.
- Debido a la sencillez de operatividad y el número de asientos que se tienen en cafeterías (tamaño del establecimiento), pueden ser negocios repetibles y escalables.
- Se pueden estandarizar operaciones y replicar el negocio en nuevas sucursales. Es la flexibilidad que da un establecimiento de menor tamaño que un restaurante como lo son cafeterías.

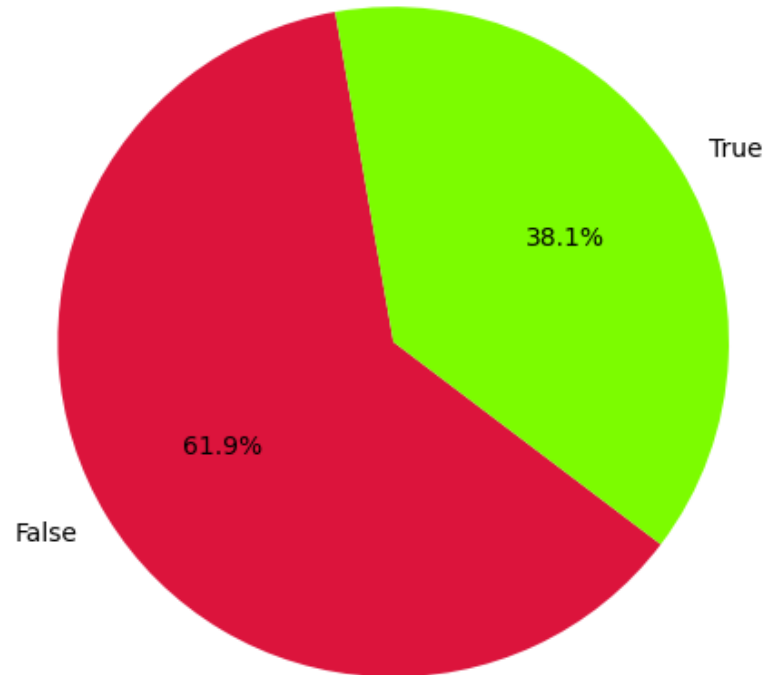
# LAS CAFETERÍAS SON UN MERCADO CON OPORTUNIDAD DE EXPANSIÓN EN LOS ANGELES



- Claramente el tipo de establecimiento con más registros en LA son los restaurantes, con un 75%; seguido de establecimientos de comida rápida y cafés, con un 11% y 4.5% respectivamente.

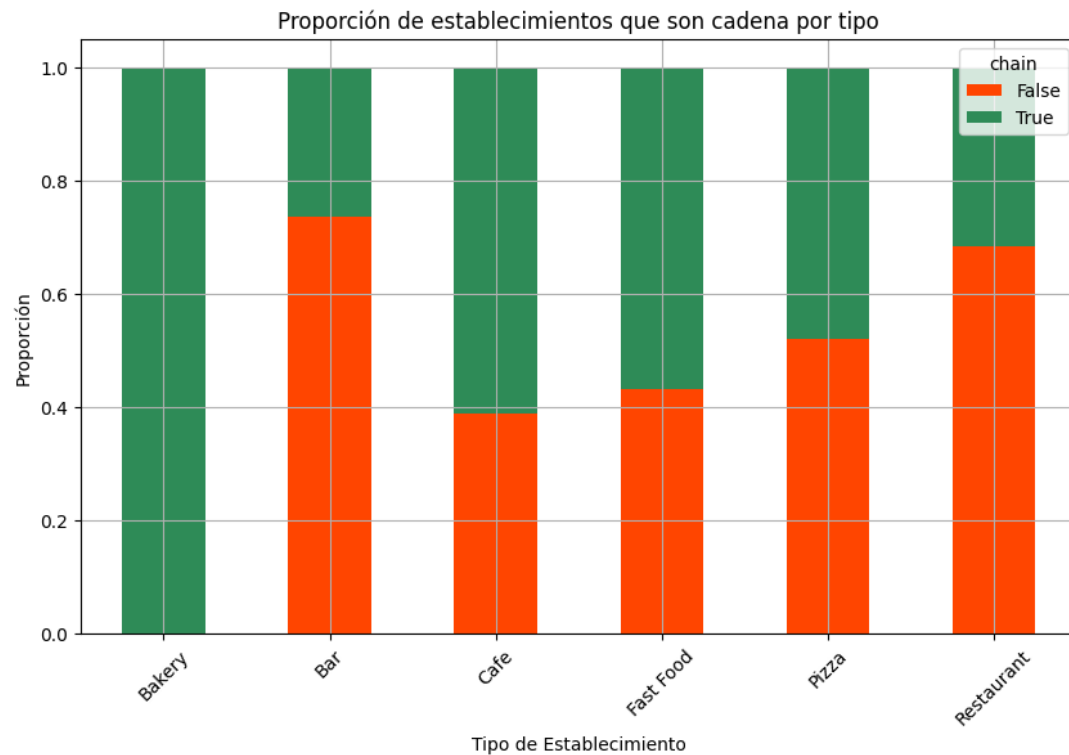
# LA MAYORÍA DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN LA SON INDEPENDIENTES

Proporciones de establecimientos que pertenecen a una cadena



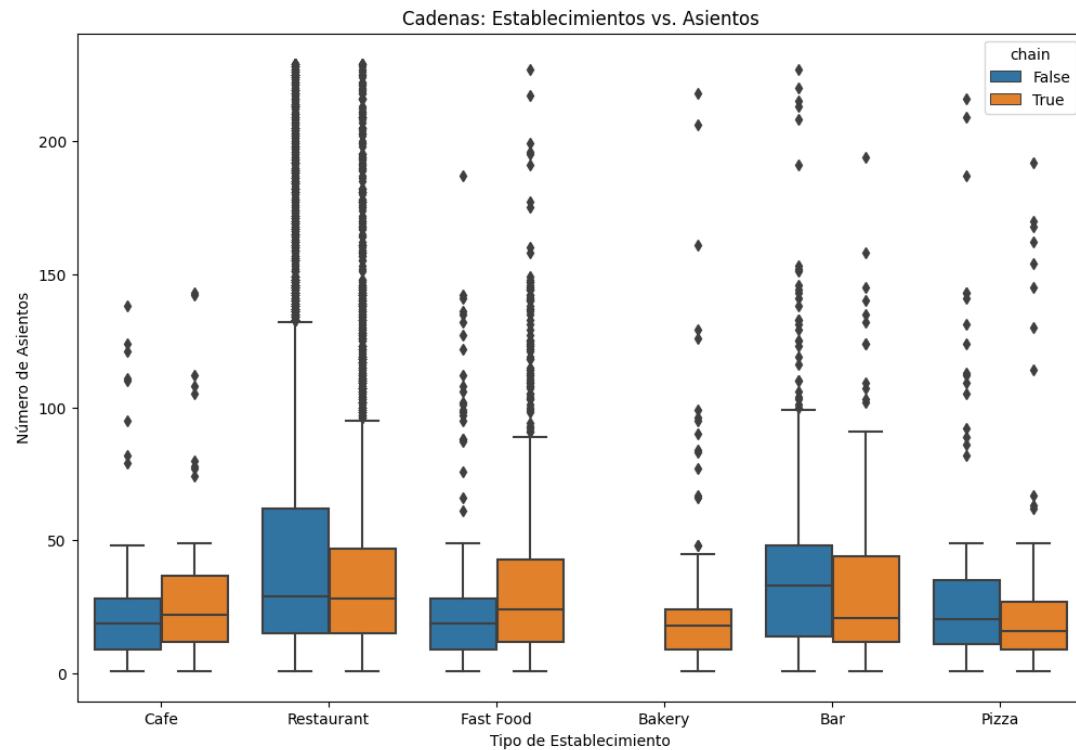
- En su mayoría son establecimientos independientes: Tienen un único punto de venta en la ciudad.

# LA MAYORÍA DE LAS CAFETERÍAS EN LA PERTENECEN A UNA CADENA



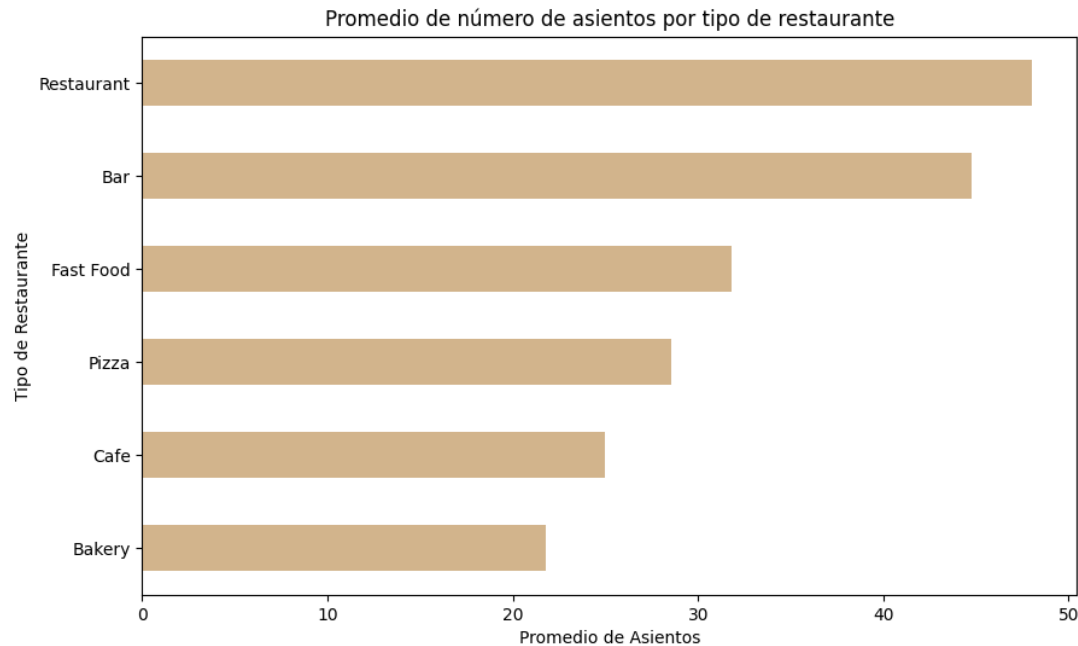
- Parece ser lógico, en cuanto a pastelerías/panaderías, un negocio de este tipo que pertenezca a una cadena, genera confianza en el cliente.
- Y un bar/restaurante de comida rápida que es del tipo independiente suele tener precios accesibles y conceptos únicos, lo que puede significar un atractivo entre los clientes.
- Teniendo ambos escenarios expuestos, una cafetería regentada por robots en Los Ángeles, suena como un concepto novedoso, y escalable.

# ¿Qué caracteriza a las cadenas: establecimientos con muchos o pocos asientos?



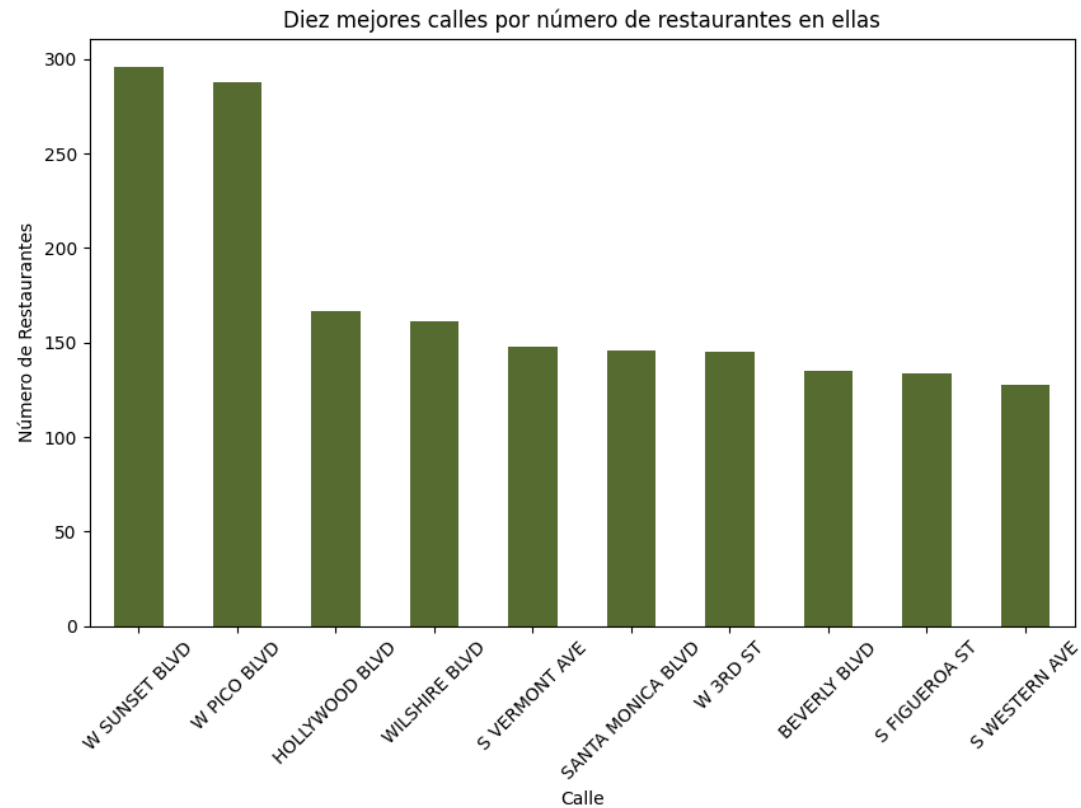
- Hemos encontrado que aquello que caracteriza a los establecimientos de cadenas es contar con muchos establecimientos con un pequeño número de asientos, excepto para establecimientos "Fast Food" y "Café".
- Para los establecimientos de cafeterías, la fórmula que parece funcionar es contar con muchos establecimientos con un mayor número de asientos.

# Promedio de número de asientos para cada tipo de establecimiento



- Para los establecimientos de cafeterías, el promedio son 25 asientos. Buscaremos mantenernos en un margen cercano a este número.

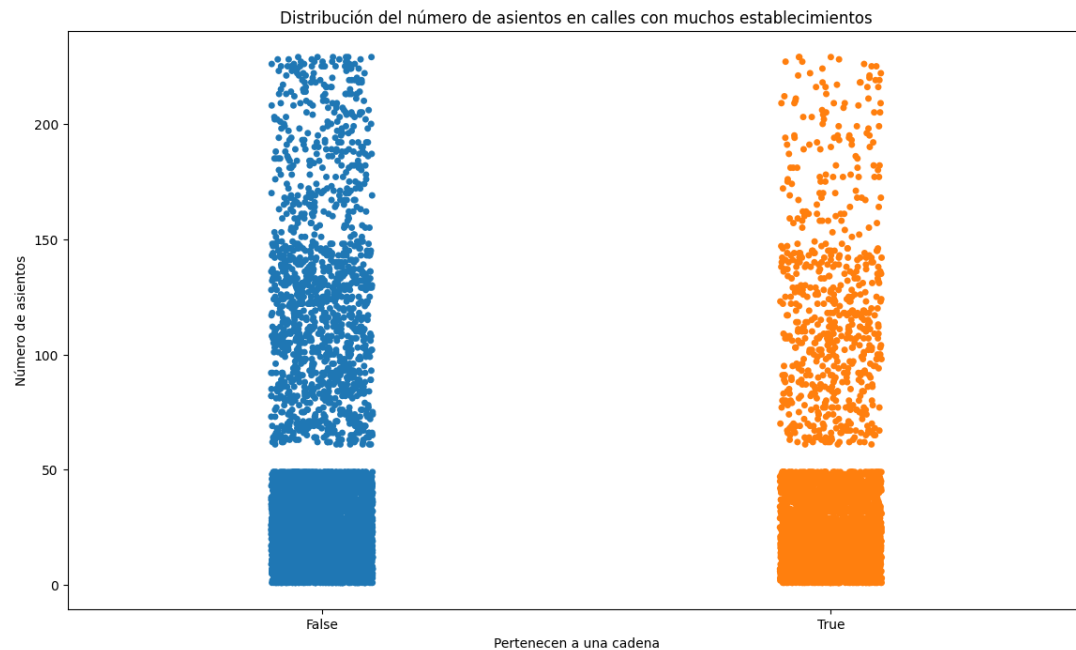
# Las diez mejores calles por número de restaurantes



- En este caso, el análisis no se redujo a solo cafeterías, puesto que no es conveniente seccionar por tipo de establecimiento.
- El poder conseguir ubicarnos en alguna de las calles representadas en el gráfico, representaría entrar a la competencia directa por la atención y preferencia de los consumidores.

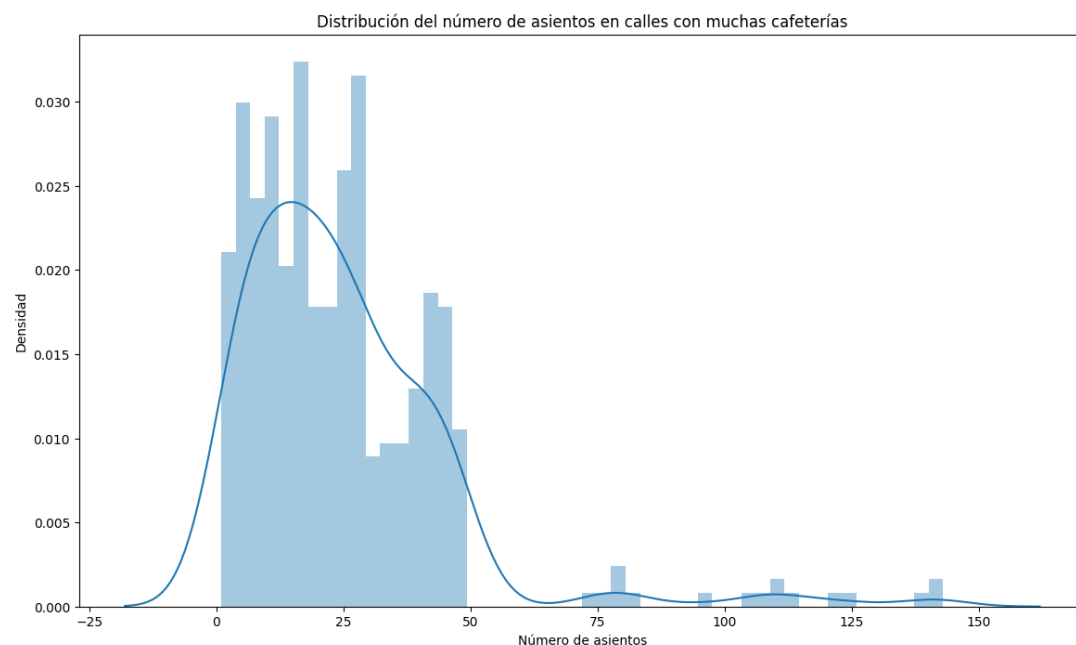


# ¿Cuál es la tendencia en el número de asientos en los establecimientos de las calles más competitivas?



- En general, todos los establecimientos tienden a contar con menos de 50 asientos.
- Visualmente podemos deducir que no importa si el establecimiento pertenece o no a una cadena. El “número mágico” de asientos se sitúa por debajo de los 50 lugares.

# La tendencia en el número de asientos en cafeterías de las calles más competitivas es de 20 a 25



- En general, todas las cafeterías tienden a contar con menos de 50 asientos
- Logramos identificar en el gráfico de distribución que, para las cafeterías, es mucho más común contar con números de asientos reducidos.

Fuente: datos de los restaurantes en LA.

# RECOMENDACIONES FINALES

- **Tipo de establecimiento**
  - En este aspecto, recomendaría una cafetería (de especialidad) debido a la competencia en el mercado de los otros tipos de establecimientos y al potencial en este mercado que se observa.
- **Número de Asientos**
  - Para el caso de una cafetería, sin importar que pertenezca o no a una cadena, se recomienda contar con entre 25 y 30 asientos.
- **Pertenecer o no a una cadena**
  - Las cafeterías pertenecientes a cadenas tienen un menor rango de personalización, y un mayor grado de "garantía", pues pueden contar desde etapas iniciales con una buena cartera de clientes.
  - En este sentido se necesitarían datos sobre los ingresos para hacer un estudio más detallado. Por el momento, depende mayormente de la visión que se tenga para el negocio.
- **Desarrollar una Cadena**
  - Debido a la sencillez de operatividad y el número de asientos que se tienen las cafeterías (tamaño del establecimiento), pueden ser negocios repetibles y escalables. Es decir que inversionista podría generar su propia cadena de cafeterías. Se pueden estandarizar operaciones y replicar el negocio en nuevas sucursales.