



WOFOO / LIBRO 002
CUCARACHOTE · CAUCEFIRME

El mesón que cabe en tu bolsillo.

Crecer conservando lo que te hace reconocible.



Ilustración original orientativa; no es un levantamiento del local.

Un negocio tiene memoria. Su próximo capítulo puede estar en tus manos.

Libro abierto · 9 páginas · Historia, decisiones y una visión a cinco años.
Lectura independiente de Cucarachote; no acredita contratación o validación de WOFOO.

La historia empieza antes de la pantalla.

La oportunidad es llevar el carácter del mesón a una compra que se pueda cumplir, medir y volver a elegir.

MEMORIA

Un relato público de CauceFirme reconoce a Felipe, Rodrigo y al equipo, y recuerda una definición estratégica de hace más de diez años. Es un testimonio de CauceFirme; las fechas y la historia fundacional deben contarlas sus protagonistas.

PRESENTE

Existe una carta digital y un dominio conectado. Hay oficio, personas y una identidad que reconocer. Ver una carta no prueba que todo el recorrido de pago, cocina y entrega esté integrado.

PRÓXIMO CAPÍTULO

Propuesta: una entrada móvil reconocible, un pedido claro y una operación que responda. Conservar el trato, aprender de la compra y crecer sin perder el control de la caja.

Estante: adultez joven / reinventar

Hipótesis narrativa: un negocio con trayectoria puede iniciar un canal en etapa de aprendizaje. Edad del negocio y madurez digital son cosas distintas.

MADUREZ IAM: POR EVALUAR

Fuentes: carta oficial y publicación de CauceFirme [1-2, p. 9]. No se infieren ventas, fecha de fundación, capacidades o vivencias personales no documentadas.

Primero, una compra que funcione.

Cuatro caminos para conversar. Esfuerzo y exposición son comparaciones cualitativas, sin probabilidades medidas.

RUTA		ESFUERZO	EXPOSICIÓN
A	Afinar lo existente Una entrada más clara	Bajo	Errores de catálogo
B	Mesón móvil propio Compra simple + medición	Medio	Pedido y cumplimiento
C	Escena 3D inmersiva Identidad, si ayuda a comprar	Alto	Lentitud y complejidad
D	Réplica o franquicia Escala, cuando sea repetible	Muy alto	Capital, calidad y gobierno

SECUENCIA PROPUESTA, SUJETA A EVIDENCIA

1

A / ordenar

2

B / probar

3

C o D / elegir

La sorpresa no tiene que estorbar el almuerzo.

El recorrido inmersivo es opcional. El acceso directo a la carta permanece visible. Expandir exige margen, capacidad y una operación que otra persona pueda repetir.

No se asigna un puntaje económico inventado a cada ruta. El orden es una recomendación editorial reversible; cotizar e investigar pueden cambiarlo.

Llegar. Elegir. Volver.

Una experiencia móvil con referencias reconocibles: fachada oscura, ventanilla clara, reja diagonal y acento amarillo.



01 / LA CALLE

02 / EL MESÓN

03 / TU PEDIDO

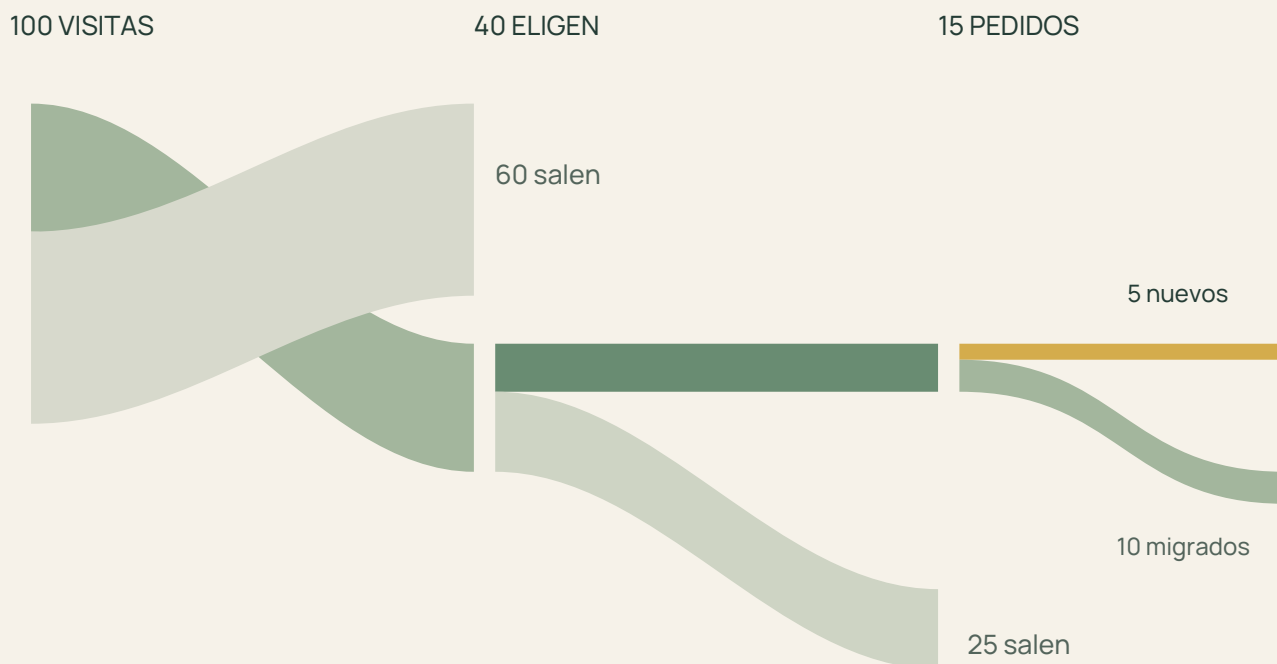
La escena abre la puerta. La operación sostiene la promesa.

Producto sugerido editable, disponibilidad real, total claro y confirmación. Un saludo del equipo, nunca una suplantación de su voz o imagen. La cocina recibe lo que puede preparar.

Arte original de Cucarachote. Propuesta, no servicio operativo ni réplica BIM. Fotografías de revisión privada no se reproducen. Manual gráfico del cliente pendiente; símbolo conservado sin alterar.

Más clics no siempre son más negocio.

Ejercicio de 100 visitas imaginarias. Los anchos representan personas; no son conversiones observadas de WOFOO.



¿Cuántos pedidos son realmente nuevos?

Migrar una compra desde otro canal puede cambiar su margen. No convierte esa compra en una venta adicional.

Medir para decidir

Pedidos nuevos, contribución por canal, costo de adquisición y recompra a 30 días. Comparar periodos y clientes equivalentes.

Cuidar para cumplir

Errores, quiebres de stock, tiempo prometido frente al real y carga de cocina. No vender lo que no puedes entregar.

$100 = 60 + 40$; $40 = 25 + 15$; $15 = 5 + 10$. Sin estimación causal. Una compra migrada puede aportar ahorro neto de costos sólo si ese ahorro se demuestra.

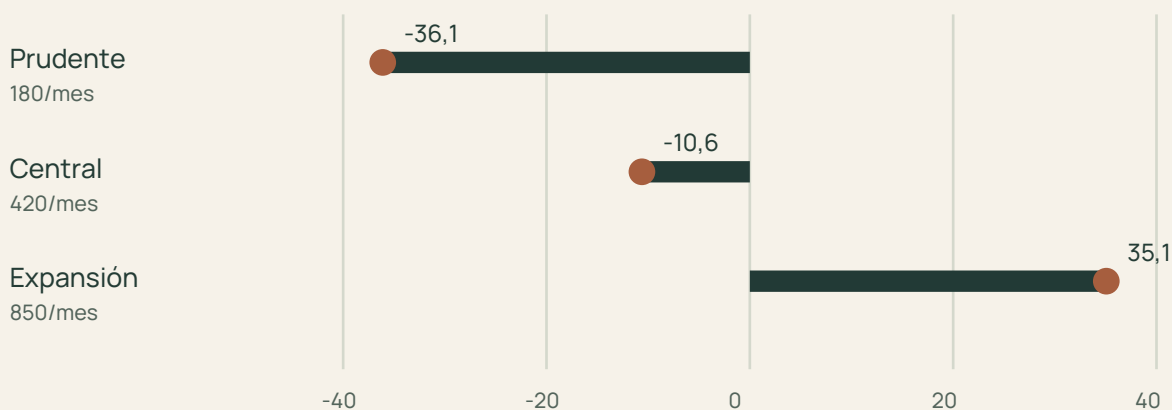
El canal debe devolver más de lo que cuesta.

Valor actual de la empresa: no estimable con los antecedentes disponibles. Lo siguiente evalúa un canal hipotético, no el precio de WOFOO.

SUPUESTOS DEL EJERCICIO / NO COTIZACIÓN

Inversión inicial: \$15 M. Contribución por pedido nuevo: \$3.200. Costo fijo incremental total: \$1 M/mes. Adopción por año: 50%, 80%, 100%, 100%, 100%.

VAN DEL CANAL A 5 AÑOS / MILLONES DE CLP



Umbral del ejercicio: 520 pedidos nuevos/mes a régimen.

Para cubrir sólo el costo mensual a plena adopción: 313 pedidos nuevos. Ese umbral no recupera por sí mismo la inversión inicial.

Flujos anuales = $12 \times (\text{pedidos nuevos} \times \$3.200 \times \text{adopción} - \$1 \text{ M})$. VAN = $-\$15 \text{ M} + \text{suma de esos flujos descontados al 15\% anual}$. Pesos constantes de 2026; tasa real ilustrativa, no WACC; sin valor terminal.

Ejercicio antes de impuestos, deuda y capital de trabajo; sin valor residual. Costos recurrentes agregados supuestos, no mensualidad comercial. Falta medir ventas, margen, capacidad, costos y sustitución entre canales. La meta 10× requiere base y capacidad; no es una garantía.

No se asignan probabilidades a los tres escenarios. No se valoran datos de clientes, marca o franquicias sin evidencia de derechos, caja y contratos.

Ganar el próximo capítulo, sin saltarse el anterior.

Fechas propuestas desde un inicio acordado. Cada hito habilita una decisión; el calendario no prueba que la condición esté cumplida.

MES 1

Escuchar y medir

Responsable, permisos, carta, costos, capacidad y tareas reales.

CRÍTICO / Autoridad y línea base

MES 2

Probar el mesón móvil

Prototipo con equipo y clientes; tareas desde teléfono.

CRÍTICO / Entender y completar el pedido

MESES 3-4

Conectar y pilotear

Pago, confirmación y cocina en prueba controlada.

CRÍTICO / No cobrar sin poder cumplir

MESES 5-6

Decidir con evidencia

Revisar caja, errores y recompra. Escalar, ajustar o parar.

CRÍTICO / Margen y carga sostenible

VISIÓN A CINCO AÑOS / CONDICIONADA

1

Validar

2

Repetir

3

Estabilizar

4

Evaluar réplica

5

Elegir escala

Alternativas legítimas: mantener el local, mejorar el canal, asociarse o no expandir. Una franquicia necesita procesos, derechos y unidades rentables; este libro no la acredita.

Crece también es cuidar lo que sostiene al negocio.

Cucarachote reúne miradas complementarias. Sus nombres no implican servicios ya contratados ni una evaluación terminada.

Comercialote	Embudo y recompra Identificar quién compra, por qué vuelve y qué deja cada canal.
Talentoso	Oficio compartido Documentar tareas y respaldo sin reemplazar la experiencia del equipo.
Trama Viva	Actores y acuerdos Equipo, comensales, proveedores, repartidores y vecinos; escuchar sin atribuirles una opinión.
Ciclo Firme	Vida de los activos Cocina, frío, equipos, canal y datos: costo total, mantenimiento y continuidad.
Horizonte Vivo	Contexto y alternativas Hábitos, demanda y regulación; vigilar cambios, sin dar por probado el mercado.
Mesa Firme	Decisión y rendición Dueño de cada decisión, presupuesto, hitos y revisión de cambios.
Segurote	Riesgos y barreras Inocuidad, alérgenos, temperaturas, cortes, quemaduras, reparto y datos.

Prioridades de control propuestas, sin inspección ni certificación: el equipo confirma riesgos, responsables y controles aplicables antes de operar. No se calculó una reducción del riesgo actual.

La primera prueba es pequeña. La decisión es tuya.

Propuesta de Cucarachote: ayudarte a analizar, decidir e implementar una experiencia propia que respete tu negocio.

01

Analizar

Qué ocurre hoy, qué valor cuidar y qué datos faltan.

02

Decidir

Comparar caminos, caja, capacidad y límites del piloto.

03

Implementar

Probar con el equipo, cumplir el pedido y aprender.

En cada etapa: planear, probar, estudiar y ajustar.

Esta lectura es abierta. El diagnóstico específico, la decisión acompañada y la implementación se acuerdan por alcance. El siguiente entregable propuesto es un mapa del pedido, un prototipo móvil y una decisión de piloto con presupuesto y responsables.

Conversemos sobre tu próximo capítulo.

cafe@caucefirme.com / cucarachote.com

FUENTES Y LÍMITES / CONSULTA 29 OCT 2026

[1] Carta y canal oficial WOFOO

[2] Relato público de CauceFirme sobre WOFOO

[3] Deming Institute: PDSA

[4] IAM: madurez y contexto

Símbolo WOFOO: canal oficial, uso identificativo; titularidad de su marca permanece en sus titulares. Arte nuevo de Cucarachote. Antecedentes privados revisados por referencia y retenidos. No se publican fotografías, datos operativos ni términos de la propuesta privada. Escenarios numéricos nuevos y didácticos, sin datos contables de WOFOO.