



Corporación Universitaria Minuto de Dios

PLAN DE NEGOCIOS: Classic Burguer

OPCIÓN DE GRADO

NRC: 60-68433

Alumno:

Mary Luz Solorza Ayala

ID:576106

Lorena Suarez Ayala

ID: 893950

Presentado a:

JONATHAN ANDRES BARRAGAN

Facultad de ciencias Empresariales

Administración de Empresas

Noviembre de 2024

Bogotá DC.

Tabla de Contenido

Capítulo 1: Resumen Ejecutivo.....	5
1.1.Descripción del Negocio.....	5
1.2.Oportunidad de Mercado: Resumen de la necesidad que el negocio busca satisfacer.	6
1.3.Producto o Servicio.....	7
1.4.Modelo de Negocio.....	8
1.5.Resumen Financiero.....	16
1.6.Equipo Directivo.....	16
Capítulo 2: Descripción de la Empresa.....	17
2.1 Historia.....	17
2.2 Estructura Legal: Tipo de entidad legal (sociedad anónima, LLC, etc.)	18
2.3 Ubicación: Donde está ubicada la empresa y por qué.....	18
2.4 Misión.....	18
2.5 Visión.....	19
2.6 Valores.....	19
Capítulo 3: Análisis de Mercado.....	20
3.1 Segmentación del Mercado.....	20
3.2 Tamaño del Mercado.....	20
3.3 Tendencias del mercado.....	23
3.4 Análisis de la Competencia.....	24
3.5 Perfil del cliente ideal.....	
Capítulo 4: Producto o Servicio.....	26
4.1 Descripción del Producto/Servicio Menu.....	26

4.2 Propuesta de Valor.....	26
4.3 Ciclo de vida del producto Grafica Ciclo de vida.....	27
4.4 Desarrollo y Producción.....	28
4.5 Protección de Propiedad Intelectual.....	28
Capítulo 5: Estrategia de Marketing y Ventas.....	29
5.1 Posicionamiento de Marca.....	29
5.2 Estrategia de Precios.....	29
5.3 Canales de Distribución.....	29
5.4 Plan de Promoción.....	29
5.5 Estrategia de Ventas.....	30
Capítulo 6: Operaciones y Gestión.....	30
6.1 Organigrama básico.....	31
6.2 Gerente General (Propietario).....	31
6.3 Procesos Operativos: Procedimientos diarios, desde la producción hasta la entrega.....	32
6.4 Entrega.....	32
6.5 Gestión de inventarios.....	32
6.6 Recursos Humanos.....	32
6.7 Equipos de Cocina.....	33
6.8 Tecnología.....	33
6.9 Gestión de Proveedores.....	33
Capítulo 7: Plan Financiero.....	34

7.1 Proyecciones Financieras.....	34
7.2 Estado de Resultados.....	35
7.3 Balance General.....	36
7.4 Flujo de Caja.....	37
7.5 Punto de Equilibrio.....	38
7.6 Requerimientos de Financiamiento.....	39
Capítulo 8: Estrategia de Crecimiento y Escalabilidad.....	40
8.1 Planes de Expansión.....	40
8.2 Nuevos Productos/Servicios.....	40
8.3 Mercados Internacionales.....	40
8.4 Alianzas Estratégicas.....	41
Capítulo 9: Evaluación de Riesgos.....	41
9.1 Identificación Riesgos.....	41
9.2 Plan de Mitigación.....	42
9.3 Contingencias Financieras.....	43
Capítulo 10: Anexos.....	43
10.1 Documentos de Apoyo.....	43
10.2 Contratos y Acuerdos.....	44
10.3 Datos Adicionales.....	44
Referencias.....	45

Capítulo 1: Resumen Ejecutivo

1.1 Descripción del Negocio:

En 2010, una pareja apasionada por la comida decidió crear un concepto innovador que fusionara dos de los platos más populares del mundo: la pizza y la hamburguesa. Así nació Classic Burger Pizza,

Misión:

En Classic Burger Pizza, nuestra A través de la innovación constante y la atención a los detalles.

Visión:

2030, Pizza de hamburguesa clásica se incluirán la expansión de nuestra marca a través de cinco puestos ambulantes estratégicamente ubicados en diferentes puntos claves en la localidad.

Valores:

Los valores que guían a Classic Burger Pizza:

Calidad: Nos comprometemos a ofrecer productos frescos y de alta calidad que superen las expectativas de nuestros clientes.

1.2 Oportunidad de Mercado:

Classic Burger Pizza busca satisfacer una necesidad clave en la localidad de Kennedy, que es el acceso rápido y conveniente a comida deliciosa y de calidad en zonas comerciales de alto tráfico. Kennedy es una de las localidades más grandes y densamente pobladas de Bogotá, con una vibrante vida comercial que genera una demanda constante de comidas rápidas. En este contexto, Classic Burger Pizza se posiciona para cubrir la necesidad de comidas rápidas al paso, que combinen precios

accesibles con una oferta atractiva de pizzas y otros productos que puedan consumirse fácilmente en la calle o en el trabajo.

El modelo futuro del negocio, con 5 carros de pizza distribuidos estratégicamente en las áreas comerciales más concurridas de Kennedy, maximiza el alcance y la conveniencia para los clientes. Estos puntos móviles permitirán a Classic Burger Pizza estar presente justo donde están los consumidores, eliminando la barrera del desplazamiento hacia un local fijo y capturando la demanda inmediata en lugares clave como centros comerciales, estaciones de transporte, y zonas de oficinas y locales comerciales.

Este enfoque no solo aprovecha la necesidad de comidas rápidas, sino que también permite una expansión más flexible y de bajo costo en comparación con abrir varios locales fijos. Además, el formato móvil ofrece la posibilidad de adaptarse y moverse según la demanda, optimizando la rentabilidad de cada punto de venta.

El negocio está diseñado para satisfacer la necesidad de variedad y rapidez, con pizzas personales y porciones que pueden prepararse y servirse rápidamente. La ventaja competitiva radica en la calidad de los ingredientes, las recetas únicas, y la presencia directa en los puntos de mayor flujo comercial.

Classic Burger Pizza se enfoca en Kennedy para su expansión con carros de pizza debido a la gran demanda en esta área. Kennedy es una de las localidades más grandes y pobladas de Bogotá, con aproximadamente 1.2 millones de habitantes. La alta densidad poblacional y la actividad comercial intensa hacen que los puntos de venta de comida rápida sean altamente viables, ya que tanto los residentes como los trabajadores en áreas de comercio y transporte buscan opciones convenientes y accesibles. Además, los negocios de comida rápida han mostrado un crecimiento continuo en Bogotá, impulsado por la demanda de productos accesibles y disponibles en ubicaciones estratégicas de alto tráfico.

Oferta

- Cantidad de carros de pizza: 5
- Capacidad de producción por carro: 100 pizzas al día
- Capacidad total de producción: 500 pizzas al día

Demanda

- Población de Kennedy: Aproximadamente 1.1 millones
- Porcentaje de población que consume comidas rápidas diariamente: 10%
- Potencial de consumidores diarios: 110,000 personas
- Porcentaje estimado de consumidores que elegirán Classic Burger Pizza: 0.5%
- Demanda diaria estimada: 550 personas

1.3 Producto o Servicio:

En *Classic Burger Pizza* ofrecemos un producto único que combina dos de los platos más populares: pizzas artesanales inspiradas en los sabores y texturas clásicas de las hamburguesas. Cada pizza está elaborada con ingredientes frescos de alta calidad, como carne de hamburguesa, queso, vegetales y salsas especiales, servidos sobre una base de pizza crujiente. Además, brindamos opciones personalizables para satisfacer diferentes preferencias. Nuestro servicio rápido y eficiente asegura una experiencia gastronómica innovadora y accesible, ideal para quienes buscan una comida rápida pero memorable.

1.4 Modelo de Negocio:

Classic Burger Pizza genera ingresos a través de la venta de una variada oferta de comidas rápidas, centrada principalmente en pizzas, hamburguesas, salchipapas, y otros productos populares, en su local físico ubicado en el barrio Class de Bogotá. El negocio se apoya en la alta rotación de productos de bajo costo y rápida preparación, apuntando a un público que busca opciones accesibles, sabrosas y convenientes. Los ingresos se generan principalmente por:

1. **Ventas en el local físico:** El establecimiento actual ofrece una amplia gama de productos de comida rápida que cubren diversas preferencias, desde pizzas hasta hamburguesas y platos combinados como las salchipapas y las mazorcadas. Las promociones, combos y precios competitivos juegan un papel fundamental en atraer a una clientela diversa.
2. **Ventas a domicilio:** Classic Burger Pizza también genera ingresos a través de pedidos a domicilio, aprovechando plataformas como Rappi y Uber Eats, así como su

propio servicio de delivery. Esto amplía su base de clientes al incluir personas que prefieren comer desde casa o en su lugar de trabajo.

3. **Catering y eventos especiales:** Ocasionalmente, se pueden generar ingresos a través de servicios de catering para eventos locales, ofreciendo paquetes personalizados para reuniones, fiestas o eventos corporativos.



Menu:



Classic
Burger pizza

PIZZA

PORCIÓN	————→	\$8.000
PERSONAL	————→	\$17.000
MEDIANA	————→	\$28.000
FAMILIAR	————→	\$48.000

HAWAIANA - MEXICANA - CRIOLLA - RANCHERA
POLLO CAMPIÑON - POLLO TOCINETA - TROPICAL - Bbq.

The menu features a vibrant, colorful design with illustrations of pizzas and social media icons (Instagram and Facebook) in the top right corner. The word 'PIZZA' is prominently displayed in a yellow, distressed font. The price list is presented in a simple, bold format with arrows pointing from the portion names to the prices. Below the price list, the available toppings are listed in red, bold text. The bottom of the menu is decorated with a large, detailed illustration of a pizza topped with tomatoes, basil, and other ingredients.

Classic Burger pizza

SALCHIPAPAS

SALVAJADA → \$40.000
 PAPA FRANCESA - SALCHICHA ZENÍ - BUTIFARRA - CHORIZO - LOMO DE CERDO - CARNE DESMECHADA
 POLLO DESMECHADO - TOCINETA - MAÍZ - LECHUGA - QUESO - HUEVO DE CODORNIZ - SALSAS - Z

REVOLCON CLASSIC BURGER → \$20.000
 PAPA FRANCESA - SALCHICHA ZENÍ - BUTIFARRA - CHORIZO - LOMO DE CERDO - CARNE DESMECHADA
 POLLO DESMECHADO - QUESO - LECHUGA - PAPA CHIPS - MAÍZ - HUEVO DE CODORNIZ - SALSAS

ESPECIAL 300g → \$12.000
 PAPA FRANCESA - SALCHICHA ZENÍ - QUESO - LECHUGA - HUEVO DE CODORNIZ - SALSAS

SENCILLA → \$8.000
 PAPA FRANCESA - SALCHICHA ZENÍ - QUESO - HUEVO DE CODORNIZ

DORILOCOS
 Carne Desmechada - Maíz - Tocineta
 Chorizo - Queso - Lechuga - Aguacate
 Desde \$10.000 - \$16.000 - \$29.000

CHORIPAPAS

ESPECIAL CLASSIC BURGER \$13.000
 PAPA FRANCESA - CHORIZO PANCHEO - JAMÓN - QUESO - HUEVO DE CODORNIZ - SALSAS

SENCILLA → \$8.000
 PAPA FRANCESA - CH RIZO - JAMÓN - QUESO - HUEVO DE CODORNIZ - SALSAS

SALCHIPAPAS MUJERIEGO
 MABURITO, CRIOLLA, CARNE DESMECHADA
 QUESO FUNDIDO, HUEVO CODORNIZ,
 FINAS YERBAS, SALSAS
\$19.000

Classic Burger pizza

PARRILLAS

FRANCESA, PATAcón YUCA Y ENSALADA

COSTILLITAS BBQ DE 350 GR \$20.000
COSTILLITAS BBQ DE 250 GR \$17.000
CHURRASCO 350 GR \$22.000
MINI CHURRASCO DE 180 GR \$18.000
CARNE ASADA \$17.000
PECHUGA A LA PLANCHA \$19.000
PECHUGA EN SALSA DE CHAMPIÑONES \$20.000
PECHUGA GRATINADA \$20.000
PICADA CLASS BURGER \$47.000
 Lomo de cerdo, Helena, Chicharrón, Chorizo, Papa, Platano, Guacamole

PICADA CLASS PARA DOS PERSONAS \$27.000
 Lomo de cerdo, Helena, Chicharrón, Chorizo, Papa, Platano, Guacamole

ENTRADAS

RELLENA. PAPA CRIOLLA \$8.000
ARITOS DE CEBOLLA, SALSAS \$8.000
CHICHARRON, ARPAS SALSAS \$10.000
ALITAS BBQ Francesa o Criolla, Salsas \$16.000
ALITAS Francesa o Criolla, Mostaza Salsas \$16.000
CHORIZO DE CERDO Papa Criolla \$12.000

BEBIDAS

JUGO EN AGUA \$6.000
JUGO EN LECHE \$6.500
LIMONADA NATURAL \$6.000
CORONITA \$6.000
POKERY AGUILA \$5.000
HEINEKEN, BUDWEISER, CLUB RED'S \$6.000

PERROS CALIENTES

PERRO CLASSIC BURGER → \$16.000
Pan, salchicha americana, carne desmechada, tocineta, queso, papa chip y salsas

PERRO AMERICANO → \$12.000
Pan, salchicha americana, pollo o carne desmechada, tocineta, jamón, queso, papa chip y salsas

CHORI PERRO → \$16.000
Pan, chorizo, carne o pollo desmechado, tocineta, queso, papa chip, huevo de codorniz y salsas

PERRO MEXICANO → \$12.000
Pan, salchicha americana, CARNE MOLIDA, doble queso, tostaicos picantes, jalapeños, pepinillos, pico de gallo, huevo de codorniz y salsas

PERRO HAWAIANO → \$10.000
Pan, salchicha americana, queso, papa chip, jamón, piña, huevo de codorniz y salsas

PERRO SENCILLO → \$8.000
Pan, salchicha zenú, jamón, queso, huevo de codorniz, papa chip y salsas

PERRA RANCHERA

PERRA RANCHERA CON POLLO → \$20.000
Con pollo en cuadros - Chorizo Ranchero - Papa Chips - Salsa de la Casa - Salsa de Peregil - Tocineta - Queso Costeño.

PERRA RANCHERA CON CARNE → \$20.000
Con carne en cuadros - Chorizo Ranchero - Papa Chips - Salsa de la Casa - Salsa de Peregil - Tocineta - Queso Costeño.

Classic Burger pizza

Classic Burger pizza

HAMBURGUESAS

CLASSIC BURGER → \$18.000
Pan - CARNE AHUMADA - POLLO DESMECHADO - CARNE DESMECHADA - TAJAMOTAS DE PLATANO MADURO - TOCINETA - JAMÓN - QUESO - CEBOLLA CARAMELIZADA - TOMATE - LECHUGA - HUEVO DE CODORNIZ - PAPA CHIPS - SALSAS

SÚPER TRIMIXA → \$17.000
Pan - CARNE AHUMADA - LOMO DE CERDO - FILETE DE PECHUGA - QUESO - JAMÓN - TOCINETA - TOMATE - CEBOLLA CARAMELIZADA - HUEVO DE CODORNIZ - PAPA CHIPS - SALSAS

HAMBURGUESA PATACÓN → \$18.000
PATACÓN - CARNE AHUMADA - POLLO DESMECHADO - CARNE DESMECHADA - QUESO - JAMÓN - TOCINETA - CHORIZO - TOMATE - LECHUGA - CEBOLLA CARAMELIZADA - HUEVO DE CODORNIZ - SALSAS

DE LA CASA → \$16.000
Pan, carne ahumada, pollo desmechado, carne desmechada, jamón, queso, tocineta, tomate, CEBOLLA caramelizada, lechuga y huevo de codorniz

A CABALLO → \$16.000
Pan - CARNE AHUMADA - HUEVO FRITO - BISTEC - pollo desmechado, carne desmechada, jamón, queso, tocineta, tomate, CEBOLLA caramelizada, lechuga y huevo de codorniz

HAMBURGUESA MEXICANA → \$13.000
Tostacos, Pico de Gallo, Carne, Lechuga, Tomate, Papas Chips, Jamón, Queso y Salsas

HAMBURGUESA TROPIPIÑA → \$15.000
Papas Chips, Lechuga, Tomate, Piña, Tocineta, Jamón, Queso, Carne y Salsas

HAMBURGUESA BURGER → \$19.000
Doble Carne, Filete de Pechuga, Doble Tocineta, Jamón, Queso, Papas Chips, Tomate, Lechuga y Salsas

HAMBURGUESA POLLO → \$13.000
Pan, lechuga, tomate, cebolla, pollo apanado, jamón, queso, papa chips, salsas

HAMBURGUESA PATACÓN → \$14.000
PATACÓN - CARNE AHUMADA - POLLO y CARNE DESMECHADA - TOMATE - JAMÓN - QUESO - LECHUGA - CEBOLLA CARAMELIZADA - HUEVO DE CODORNIZ - SALSAS

ESPECIAL → \$11.000
Pan - CARNE AHUMADA - POLLO y CARNE DESMECHADA - JAMÓN - QUESO - TOMATE - LECHUGA - CEBOLLA CARAMELIZADA - HUEVO DE CODORNIZ - PAPA CHIPS - SALSAS

SENCILLA → \$8.000
Pan - CARNE AHUMADA - JAMÓN - QUESO - LECHUGA - CEBOLLA CARAMELIZADA - TOMATE - HUEVO DE CODORNIZ - PAPA CHIPS - SALSAS



Expansión del Modelo de Negocio: Carros de Pizza

En el futuro, el negocio proyecta una expansión innovadora mediante la introducción de 5 carros móviles de pizza distribuidos en las zonas comerciales más concurridas de la localidad de Kennedy. Este modelo de negocio genera ingresos de manera eficiente gracias a:

4. **Presencia en áreas de alto tráfico:** Al ubicar los carros en puntos estratégicos como centros comerciales, avenidas principales y estaciones de transporte público, Classic Burger Pizza puede aprovechar el flujo constante de personas que buscan comidas rápidas y accesibles mientras realizan sus actividades diarias.
5. **Flexibilidad operativa:** Los carros de pizza permiten una operación ágil con menores costos fijos que un local tradicional, ya que se reducen los gastos asociados a alquileres altos y mantenimiento. Además, la capacidad de mover los carros a distintos puntos según la demanda diaria o eventos especiales es una ventaja clave.
6. **Estrategia de volumen:** Al operar en zonas de alto tránsito, los carros se enfocarán en ofrecer productos de rápida preparación como porciones de pizza y pizzas personales, maximizando el número de transacciones diarias. Esto permitirá obtener

ingresos constantes a lo largo del día, aprovechando tanto las horas pico laborales como los fines de semana.

7. **Optimización de costos y logística:** Al centralizar la producción de ingredientes en el local fijo o en un punto base y abastecer los carros de pizza, Classic Burger Pizza puede mantener una alta calidad y reducir costos operativos. Los carros serán abastecidos diariamente con los insumos necesarios, optimizando la cadena de suministro y minimizando desperdicios.

Diseños de los carros



La localidad de Kennedy es una opción estratégica para colocar los carros móviles de pizza de Classic Burger Pizza por varias razones:

1. **Alto flujo de personas:** Kennedy es una de las localidades más pobladas de Bogotá, con numerosos centros comerciales, avenidas principales, y áreas de transporte público. Esto asegura un flujo constante de peatones, especialmente en zonas

comerciales como el Portal de las Américas, el Tintal Plaza, el Centro Comercial Plaza de las Américas, Hospital de Kennedy y éxito de Kennedy.

2. **Demanda de comidas rápidas accesibles:** Kennedy tiene una población diversa y numerosa que busca opciones rápidas y asequibles, ideal para la oferta de Classic Burger Pizza. Los productos como las porciones de pizza y las pizzas personales encajan bien con las preferencias de esta audiencia que valora la relación calidad-precio.
3. **Flexibilidad y expansión en puntos clave:** Los carros pueden ubicarse en zonas de alto tráfico, permitiendo aprovechar las horas pico laborales y los fines de semana. Esto también da la flexibilidad de rotar la ubicación de los carros según los eventos, ferias, y temporadas comerciales de la zona, maximizando el alcance de la marca y la capacidad de atender una gran variedad de clientes.
4. **Optimización de costos y operación ágil:** A diferencia de abrir otro local fijo, los carros permiten una expansión con costos fijos más bajos, adaptándose al presupuesto de Classic Burger Pizza. Kennedy también cuenta con rutas logísticas directas desde el local en Class y proveedores cercanos, facilitando el abastecimiento y la calidad constante de los productos.

Estos factores hacen de Kennedy una base ideal para comenzar esta expansión, atrayendo a más clientes y logrando una presencia fuerte en una de las zonas con mayor movimiento de Bogotá.

1.5 Resumen Financiero:

- ◆ **Proyecciones Financieras Clave**
- ◆ Para el año 2025, se proyectan ingresos anuales de **\$1.026 millones**, con costos operativos estimados en **\$423,38 millones**, lo que genera una utilidad neta proyectada de **\$264,61 millones** (margen del 26%). El flujo de caja mensual promedio será de **\$50,21 millones**, con un acumulado anual de **\$602,6 millones**, garantizando liquidez para la operación y expansión. El negocio alcanzará su punto de equilibrio con la venta de **8.000 porciones mensuales**, una meta viable dado el mercado objetivo y las ubicaciones estratégicas.

◆ **Requerimientos de Inversión**

- ◆ La inversión inicial estimada asciende a **\$140 millones**, incluyendo:
- ◆ **\$75 millones** para la adquisición de cinco carros.
- ◆ **\$15 millones** como fondo de emergencia y marketing adicional.

Fuentes sugeridas de financiamiento:

- ◆ Créditos bancarios con tasas favorables.
- ◆ Aportes de socios.
- ◆ Estrategias de financiamiento colectivo (crowdfunding).
- ◆

1.6 Equipo Directivo:

Fundadores:

1. José Guerrero

- a. **Rol:** Director General
- b. **Competencias:** Con una sólida formación en gastronomía y más de una década de experiencia en la industria de alimentos y bebidas, [Nombre del Fundador 1] lidera la visión estratégica de Classic Burger Pizza. Su pasión por la cocina y la innovación impulsa la creación de nuevos productos que fusionan sabores únicos, asegurando que cada experiencia gastronómica sea memorable.

2. Johana Ayala

- a. **Rol:** Directora de Operaciones
- b. **Competencias:** Con experiencia en gestión de operaciones y servicio al cliente, Johana se encarga de supervisar las operaciones diarias y garantizar que se mantengan los estándares de calidad y servicio. Su enfoque en la eficiencia y la mejora continua permite a Classic Burger Pizza operar de manera efectiva y adaptarse a las necesidades del mercado.

Visión del Equipo: El equipo fundador de Classic Burger Pizza combina su amor por la buena comida con un compromiso inquebrantable hacia la satisfacción del cliente. Juntos, trabajan para fortalecer la marca y expandir su presencia en la comunidad, siempre buscando innovar y deleitar a los clientes con propuestas gastronómicas sorprendentes.

Compromiso con el Futuro: Con la estrategia de expansión en mente, el equipo directivo se esfuerza por abrir nuevos puestos ambulantes y explorar mercados emergentes, siempre manteniendo la pasión por la comida de calidad y un servicio excepcional. Su visión es convertir a Classic Burger Pizza en un referente en el sector de la comida rápida, donde cada visita sea una celebración de sabores y camaradería.

Capítulo 2:

2.1 Historia:

En 2010, una pareja apasionada por la comida decidió unir fuerzas para crear un concepto único que fusionara las delicias de la pizza con los sabores irresistibles de la hamburguesa. Así nació Classic Burger Pizza, con la visión de ofrecer pizzas únicas que combinaran los ingredientes y texturas clásicas de una hamburguesa con la frescura y flexibilidad de una pizza.

Con el paso del tiempo, Classic Burger Pizza seguirá caracterizándose por su compromiso con la calidad y la innovación. Continuaremos explorando nuevas combinaciones de ingredientes y sabores, ofreciendo a nuestros clientes productos que sorprendan y deleiten sus paladares. Esta dedicación a la creatividad gastronómica nos permitirá evolucionar constantemente sin perder nuestra esencia.

De cara al futuro, Classic Burger Pizza se proyecta como un referente en la comunidad, un lugar donde amigos y familiares se seguirán reuniendo para disfrutar no solo de una comida deliciosa, sino también de un ambiente acogedor y moderno. Con nuestra estrategia de expansión, incluyendo la apertura de puestos ambulantes y la exploración de nuevos mercados, estamos decididos a llevar esta experiencia a más personas, manteniendo siempre nuestra pasión por la buena comida y el servicio excepcional.

2.2 Estructura Legal:

Classic Burger Pizza opera como una **empresa unipersonal** registrada en Bogotá. Este modelo permite una gestión centralizada y eficiente, ideal para un negocio familiar. Sin embargo, la empresa considera evolucionar hacia una

sociedad limitada (S.A.S.) en el futuro, para facilitar la expansión y optimizar su estructura administrativa y fiscal.

2.3 Ubicación:

Classic Burger Pizza está ubicada en el barrio Class de Bogotá, un sector de estrato 2. La elección de esta ubicación responde a su alto flujo de personas, costos operativos manejables y la cercanía a proveedores como Corabastos. Además, el negocio busca atender a la comunidad local con una oferta accesible y de calidad.

2.4 Misión

En Classic Burger Pizza, nuestra misión es crear experiencias culinarias inolvidables al combinar lo mejor de las pizzas y hamburguesas artesanales, utilizando ingredientes frescos y de alta calidad. Nos esforzamos por ofrecer un servicio cálido y cercano, en un ambiente donde nuestros clientes se sientan valorados y cómodos. A través de la innovación constante y la atención a los detalles, buscamos superar expectativas y fortalecer lazos con nuestra comunidad, mientras promovemos prácticas responsables y sostenibles en todo lo que hacemos.

2.5 Visión:

Para el año 2030, en Classic Burger Pizza nos visualizamos como la pizzería líder en la fusión de sabores y experiencias, donde la calidad, la innovación y la pasión se unen para crear momentos inolvidables. Aspiramos a ser un referente en la industria, reconocidos por nuestra variedad de pizzas únicas y deliciosas, el compromiso inquebrantable con la frescura y calidad de nuestros ingredientes, y nuestro ambiente acogedor y moderno que invita al disfrute. Nos esforzamos por innovar constantemente y adaptarnos a las preferencias de nuestros clientes, incluyendo la expansión de nuestra marca a través de cinco puestos ambulantes estratégicamente ubicados en diferentes puntos clave, para llevar nuestras especialidades a más personas. Además, seguimos comprometidos con contribuir positivamente a nuestra comunidad mediante iniciativas de responsabilidad social y sostenibilidad.

2.6 Valores

Los valores de Classic Burger Pizza son:

1. **Calidad:** Nos comprometemos a ofrecer productos frescos y de alta calidad que superen las expectativas de nuestros clientes.
2. **Innovación:** Estamos siempre buscando nuevas formas de mejorar y innovar en nuestros menús, servicios y experiencias.
3. **Pasión:** Nos apasiona la comida y el servicio, y nos esforzamos por transmitir esa pasión a nuestros clientes.
4. **Integridad:** Nos comprometemos a ser honestos, transparentes y éticos en todo lo que hacemos.
5. **Respeto:** Valoramos y respetamos a nuestros clientes, empleados y proveedores, y nos esforzamos por crear un ambiente acogedor y positivo.
6. **Responsabilidad:** Nos comprometemos a contribuir positivamente a la comunidad local a través de iniciativas de responsabilidad social.
7. **Creatividad:** Nos gusta pensar fuera de la caja y encontrar nuevas formas de sorprender y deleitar a nuestros clientes.
8. **Autenticidad:** Nos esforzamos por ser auténticos y genuinos en todo lo que hacemos, desde nuestra comida hasta nuestro servicio.

3.0 Capítulo 3: Análisis de Mercado

3.1 Segmentación del Mercado

Segmentación del Mercado para Classic Burger Pizza

Classic Burger Pizza es un restaurante ubicado en el barrio Class de Bogotá, un área clasificada como estrato 2. La segmentación del mercado es crucial para identificar y describir los diferentes grupos de clientes que pueden estar interesados en los productos y

servicios del restaurante. A continuación, se presenta una segmentación detallada basada en varios criterios:

3.2 Segmentación Demográfica

- **Edad:** Los clientes potenciales pueden dividirse en varios grupos de edad:
 - Jóvenes (18-25 años): Este grupo incluye estudiantes universitarios y jóvenes profesionales que buscan opciones de comida rápida y asequible.
 - Adultos jóvenes (26-35 años): Profesionales que trabajan y buscan un lugar para almorzar o cenar después del trabajo.
 - Familias (35-50 años): Padres con hijos que buscan un lugar cómodo y accesible para comer en familia.
 - Adultos mayores (50+ años): Personas mayores que pueden preferir un ambiente tranquilo y opciones de menú más saludables.
- **Género:** Tanto hombres como mujeres, aunque las estrategias de marketing pueden variar ligeramente para atraer a cada grupo.
- **Ingresos:** Dado que el barrio Class es de estrato 2, los ingresos de los clientes potenciales son moderados. Es importante ofrecer precios accesibles y promociones atractivas.

2. Segmentación Geográfica

- **Ubicación:** Los clientes principales serán residentes del barrio Class y áreas circundantes. También se pueden atraer clientes de otros barrios cercanos mediante campañas de marketing local.

3. Segmentación Psicográfica

- **Estilo de vida:**
 - Estudiantes y jóvenes profesionales: Buscan opciones rápidas y económicas, con un ambiente moderno y relajado.
 - Familias: Prefieren un ambiente acogedor y seguro, con opciones de menú que incluyan comidas para niños.
 - Adultos mayores: Pueden estar interesados en opciones de menú más saludables y un ambiente tranquilo.

4. Segmentación Conductual

- **Frecuencia de compra:**
 - Clientes regulares: Personas que visitan el restaurante varias veces a la semana.
 - Clientes ocasionales: Aquellos que visitan el restaurante una o dos veces al mes.
 - Nuevos clientes: Personas que aún no han visitado el restaurante pero que pueden ser atraídas mediante promociones y publicidad.
- Lealtad a la marca:
 - Clientes leales: Aquellos que prefieren Classic Burger Pizza sobre otros restaurantes similares.
 - Clientes potenciales: Personas que actualmente visitan otros restaurantes pero que pueden ser atraídas con ofertas especiales.

- **Tamaño del Mercado (normas apa)**

Para determinar el tamaño y el crecimiento del mercado para “Classic Burger Pizza” en el barrio Class, localidad de Kennedy, Bogotá, es importante considerar varios factores y utilizar datos relevantes:

Tamaño del Mercado

1. Mercado Total Accesible (TAM)

- **Definición:** El TAM representa la oportunidad total de ingresos si “Classic Burger Pizza” lograra capturar el 100% del mercado de comidas rápidas en el área.
- **Estimación:** Para calcular el TAM, se puede considerar el gasto promedio en comidas rápidas por persona en Bogotá y multiplicarlo por la población del barrio Class y áreas cercanas.

2. Mercado Disponible Servible (SAM)

- **Definición:** El SAM es la porción del TAM que es específica para las ofertas de “Classic Burger Pizza”.

- **Estimación:** Se puede ajustar el TAM considerando factores como la competencia local, la capacidad de servicio y la demanda específica de hamburguesas y pizzas.

3. Mercado Obtenible Servible (SOM)

- **Definición:** El SOM es la parte del SAM que “Classic Burger Pizza” puede capturar de manera realista.
- **Estimación:** Esto se puede determinar analizando la cuota de mercado actual de competidores similares y la capacidad de “Classic Burger Pizza” para atraer y retener clientes.

Datos y Estadísticas

1. **Gasto en Comidas Rápidas:** Según estudios, el gasto promedio en comidas rápidas en Bogotá es de aproximadamente \$50,000 COP por persona al mes.
2. **Población del Barrio Class:** Se estima que el barrio Class tiene una población de alrededor de 30,000 personas.
3. **Crecimiento del Mercado:** El mercado de comidas rápidas en Bogotá ha mostrado un crecimiento anual compuesto (CAGR) del 5% en los últimos años.

Cálculo del Tamaño del Mercado

1. **TAM:**
 - Gasto mensual total en comidas rápidas = 30,000 personas * \$50,000 COP = \$1,500,000,000 COP.
 - Gasto anual total = \$1,500,000,000 COP * 12 meses = \$18,000,000,000 COP.
2. **SAM:**
 - Si “Classic Burger Pizza” puede capturar el 10% del TAM, el SAM sería = \$18,000,000,000 COP * 10% = \$1,800,000,000 COP.
3. **SOM:**
 - Si “Classic Burger Pizza” puede capturar el 5% del SAM, el SOM sería = \$1,800,000,000 COP * 5% = \$90,000,000 COP.

3.3 Tendencias del Mercado: Tendencias actuales y futuras en la industria.

Preferencias por Opciones Saludables

- **Actual:** Los consumidores están cada vez más interesados en opciones de comida rápida que sean saludables y nutritivas. Esto incluye ingredientes frescos, opciones vegetarianas y veganas, y comidas bajas en calorías.
- **Futuro:** Se espera que esta tendencia continúe creciendo, con más negocios incorporando menús saludables y transparentes sobre los ingredientes utilizados¹.

Tecnología y Digitalización

- **Actual:** La digitalización está transformando la industria de comidas rápidas. Las aplicaciones móviles para pedidos, pagos sin contacto y sistemas de entrega a domicilio son cada vez más comunes.
- **Futuro:** La integración de tecnologías como la inteligencia artificial y el Internet de las Cosas (IoT) mejorará la eficiencia operativa y la experiencia del cliente. Por ejemplo, el uso de chatbots para tomar pedidos y la automatización en la cocina².

Sostenibilidad y Responsabilidad Social

- **Actual:** Los consumidores valoran cada vez más las prácticas sostenibles y responsables. Esto incluye el uso de envases biodegradables, la reducción de desperdicios y el abastecimiento de ingredientes de manera ética.
- **Futuro:** La sostenibilidad seguirá siendo una prioridad, con más empresas adoptando prácticas ecológicas y promoviendo su compromiso con el medio ambiente.

Experiencias Personalizadas

- **Actual:** Los clientes buscan experiencias personalizadas, desde la personalización de sus pedidos hasta programas de fidelización que ofrezcan recompensas personalizadas.

Futuro: La personalización se profundizará con el uso de datos y análisis para ofrecer recomendaciones y promociones específicas para cada cliente².

Crecimiento del Delivery y Takeaway

- **Actual:** La demanda de servicios de entrega y comida para llevar ha aumentado significativamente, impulsada por la conveniencia y la pandemia de COVID-19.
- **Futuro:** Esta tendencia continuará, con más negocios optimizando sus operaciones para el delivery y creando menús específicos para este canal¹.
- **Análisis de la Competencia: Competidores principales, sus fortalezas y debilidades.**

3.4 Análisis de la Competencia en el Barrio Class (foto del local)

Competidor A: perrada del mono

- **Fortalezas:**
 - **Precios Asequibles:** Ofrecen precios muy competitivos, lo que atrae a una amplia base de clientes.
 - **Popularidad Local:** Tienen una fuerte presencia y reconocimiento en la comunidad local.
 - **Rapidez en el Servicio:** Son conocidos por su servicio rápido y eficiente.
- **Debilidades:**
 - **Calidad Variable:** La calidad de los ingredientes puede ser inconsistente.
 - **Variedad Limitada:** Menú limitado en comparación con otros competidores.



Competidor B: delicias de la crespas

- **Fortalezas:**
 - **Calidad de los Ingredientes:** Utilizan ingredientes frescos y de alta calidad.
 - **Ambiente Familiar:** Ofrecen un ambiente acogedor y familiar en su local.
 - **Innovación en el Menú:** Frecuentemente introducen nuevas variedades de pizzas.
- **Debilidades:**
 - **Precios Elevados:** Sus precios son más altos en comparación con otros negocios locales.
 - **Tiempo de Espera:** Los tiempos de espera pueden ser largos debido a la preparación artesanal.



Competidor C: Fast Food Express

- **Fortalezas:**
 - **Conveniencia:** Ubicación estratégica y fácil acceso para los clientes.
 - **Variedad en el Menú:** Ofrecen una amplia gama de opciones de comida rápida.
 - **Promociones Frecuentes:** Atractivas promociones y descuentos para atraer a los clientes.
- **Debilidades:**
 - **Calidad del Servicio:** A veces, el servicio al cliente puede ser inconsistente.
 - **Ambiente:** El ambiente del local puede no ser tan atractivo o acogedor.

Capítulo 4: Producto o Servicio

4.1 Descripción del Producto/Servicio Menu

Classic Burger ofrece una amplia variedad de comidas rápidas que incluyen pizzas, salchipapas, perros calientes, hamburguesas, patacones, mazorcadas, lasañas y parrillas. Estos productos están diseñados para satisfacer una amplia gama de gustos, con opciones desde lo tradicional hasta combinaciones innovadoras. Los ingredientes son frescos y cuidadosamente seleccionados para garantizar la calidad y el sabor en cada plato. La carta es diversa, con precios accesibles y porciones que van desde opciones personales hasta familiares.

A futuro, se planea expandir el negocio con 5 carros de pizza distribuidos estratégicamente en las zonas comerciales de Kennedy, ofreciendo principalmente pizzas.

Plan de Expansión

Classic Burger Pizza busca ampliar su modelo de negocio mediante la incorporación de 5 carros de pizza distribuidos estratégicamente en las principales zonas comerciales de la localidad de Kennedy, Bogotá. Esta expansión permitirá diversificar los puntos de venta, mejorar la accesibilidad y captar nuevos mercados.

Elección del Sector: Localidad de Kennedy

La localidad de Kennedy ha sido seleccionada como el punto clave para esta expansión debido a:

Alta Densidad Poblacional:

Kennedy es una de las localidades más habitadas de Bogotá, ofreciendo un amplio mercado potencial compuesto por trabajadores, estudiantes y familias.

Zonas Comerciales de Alto Tráfico:

Lugares como Plaza de las Américas, Portal de Kennedy, Patio Bonito, Corabastos y otros sectores con gran afluencia de personas aseguran una demanda constante.

Demanda por Comida Rápida:

Las pizzas son un producto versátil, popular y de fácil venta en contextos urbanos. Este modelo responde a las preferencias de los consumidores locales.

Competencia Moderada:

Aunque existen opciones de comida rápida en Kennedy, Classic Burger Pizza se diferencia por su combinación de calidad, precio y conveniencia gracias al modelo móvil.

Rentabilidad del Modelo

- La flexibilidad de los carros de pizza permite adaptarse a diferentes zonas según la demanda, maximizando ventas y minimizando costos fijos.

- Este modelo ofrece una relación costo-beneficio favorable al captar mercados de alto tráfico sin la necesidad de incurrir en los gastos de un local fijo.
- La operación móvil crea una conexión directa con los consumidores, aumentando la lealtad y el reconocimiento de la marca en el mercado local.

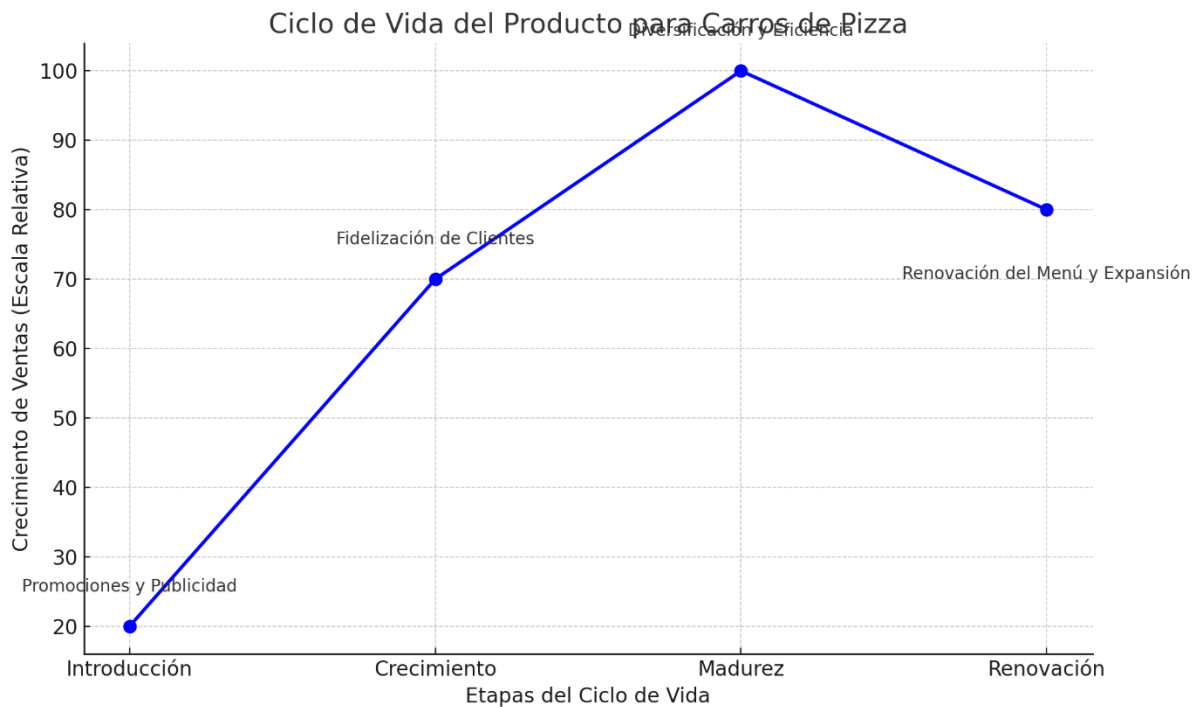
Classic Burger Pizza apunta con esta expansión a convertirse en una referencia en el sector de comida rápida, ofreciendo pizzas de calidad y un servicio ágil en uno de los sectores más dinámicos de Bogotá.

4.2 Propuesta de Valor

Lo que hace único a Classic Burger es la combinación de sabores locales e internacionales en sus platos, creando una fusión única que no se encuentra en otros establecimientos de comida rápida en el barrio Class de Bogotá. Además, el negocio se distingue por ofrecer porciones generosas a precios accesibles, lo que atrae tanto a familias como a individuos. Classic Burger también se enorgullece de su atención al cliente, proporcionando un ambiente acogedor y un servicio rápido, ideal para quienes buscan una comida deliciosa y conveniente.

4.3 Ciclo de vida del producto Grafica Ciclo de vida

- **Introducción:** Inicialmente, el enfoque estará en dar a conocer los carros de pizza mediante promociones de apertura, degustaciones y publicidad en redes sociales.
- **Crecimiento:** A medida que los clientes se familiaricen con la propuesta, se implementarán estrategias de fidelización como descuentos por repetición de compras y alianzas con plataformas de entrega.
- **Madurez:** En esta etapa, se diversificará el menú con productos estacionales o innovadores y se mejorará la eficiencia operativa en los carros, garantizando rapidez y calidad en la atención.
- **Renovación:** La renovación constante del menú y la integración de nuevos puntos de venta (más carros de pizza o locales) permitirá mantener la relevancia en el mercado. También se explorará la inclusión de opciones más saludables o adaptadas a tendencias.



4.4 Desarrollo y Producción

El proceso de desarrollo de los productos en Classic Burger se centra en la creación de recetas que combinen ingredientes frescos y de alta calidad. La producción se realiza en la cocina del local, donde un equipo capacitado sigue rigurosos estándares de higiene y eficiencia. Cada plato se prepara al momento de recibir el pedido para asegurar que los clientes disfruten de alimentos frescos y con el mejor sabor posible. Se utilizan proveedores locales para garantizar la frescura de los ingredientes y apoyar a la economía del barrio.

La producción de los productos se realiza en el local central, donde se preparan las bases de pizza, salsas, carnes y demás ingredientes frescos. Luego, estos insumos se distribuyen diariamente a los carros de pizza para garantizar que los productos mantengan su calidad, estos se preparan directamente en el local, mientras que los carros ofrecerán principalmente pizzas.

4.5 Protección de Propiedad Intelectual

Actualmente, Classic Burger no cuenta con patentes o marcas registradas, pero el nombre del negocio y las recetas únicas desarrolladas pueden ser protegidos mediante el registro de la marca comercial y la propiedad intelectual. Esto asegurará que el nombre y los productos de Classic Burger se mantengan únicos en el mercado y no puedan ser replicados sin

autorización. Se recomienda considerar el registro de la marca y las recetas clave como un paso estratégico a medida que el negocio crece.

Capítulo 5: Estrategia de Marketing y Ventas

5.1 Posicionamiento de Marca:

Classic Burger Pizza se posiciona como una opción accesible, abundante y de excelente calidad dentro del sector de comidas rápidas. Su enfoque principal es atraer a familias y jóvenes que buscan una experiencia rica en sabor, pero a un precio asequible. A futuro, con los carros de pizza, se busca proyectar una imagen de conveniencia, rapidez y calidad, siendo la primera opción en las zonas comerciales de Kennedy para quienes buscan una comida rápida y deliciosa en movimiento.

5.2 Estrategia de Precios:

La estrategia de precios se basa en ofrecer productos con una relación calidad-precio sobresaliente. Los precios son competitivos dentro del mercado de comidas rápidas, y los productos están diseñados para ser accesibles para todo tipo de cliente, desde porciones económicas hasta combos familiares. Los carros de pizza manejarán una estructura de precios similar, con opciones asequibles que fomenten la compra rápida y repetida.

5.3 Canales de Distribución:

- **Local Físico:** El punto de venta en el barrio Class de Bogotá continuará siendo uno de los principales canales de distribución.
- **Carros de Pizza:** A futuro, los carros distribuidos en Kennedy serán un canal móvil clave para llegar a los clientes en sus trayectos diarios.

- Domicilios: Se continuará utilizando plataformas de entrega a domicilio como Rappi, Uber Eats, y también el sistema propio de entregas para zonas cercanas al local.

5.4 Plan de Promoción:

El plan de promoción incluye una combinación de publicidad digital en redes sociales (Instagram, Facebook) y campañas de marketing local. Se emplearán promociones especiales, como combos de lanzamiento, descuentos por volumen y tarjetas de fidelización para clientes frecuentes. Además, se impulsarán promociones en los carros de pizza, como ofertas de hora feliz o descuentos para compras grupales.

También se colaborará con influencers locales para generar contenido que destaque la experiencia única de Classic Burger Pizza y se fomentarán reseñas positivas en plataformas digitales y redes sociales para aumentar la visibilidad.

5.5 Estrategia de Ventas:

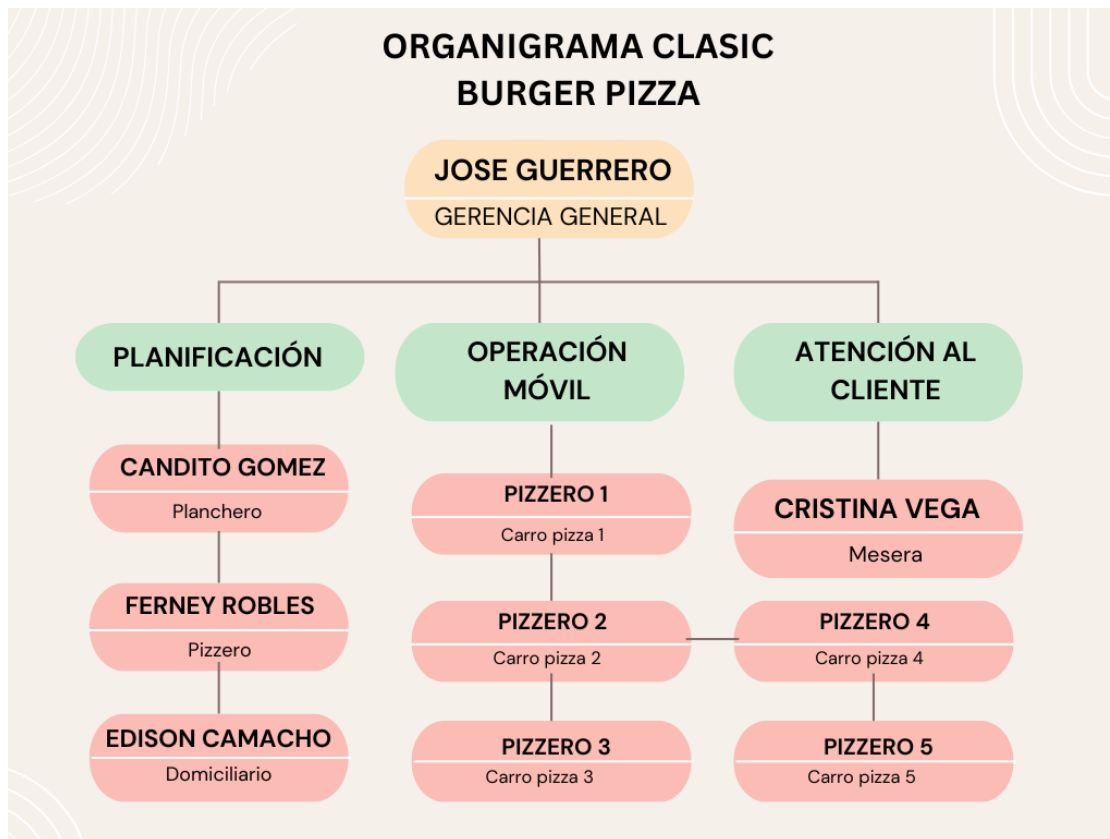
La estrategia de ventas se basa en la creación de una experiencia rápida y eficiente, tanto en el local como en los carros de pizza. El personal estará capacitado para ofrecer recomendaciones y combos que aumenten el ticket promedio de las ventas. En los carros de pizza, se buscará una alta rotación de clientes mediante procesos estandarizados que permitan servir el producto de manera ágil. También se incentivarán las compras impulsivas con promociones visibles y una atención al cliente rápida y amable.

Capítulo 6: Operaciones y Gestión

Estructura Organizativa: Organigrama y roles clave.

Con 4 empleados en Classic Burger Pizza, la estructura organizativa es sencilla pero funcional. Cada rol está claramente definido para asegurar que las operaciones diarias se lleven a cabo de manera eficiente.

6.1 Organigrama básico:



6.2 Gerente General (Propietario)

- **Planchero:** Encargado de la preparación de hamburguesas y otros productos cocinados a la plancha.
- **Pizzero:** Responsable de la elaboración de pizzas, desde la preparación de la masa hasta el horneado.
- **Mesera:** Atiende a los clientes en el local, toma pedidos y maneja la caja.
- **Domiciliario:** Entrega los pedidos a domicilio y gestiona las entregas en tiempo oportuno.

6.3 Procesos Operativos: Procedimientos diarios, desde la producción hasta la entrega.

Producción:

- **Recepción de pedidos:** La mesera toma los pedidos de los clientes en el local y los introduce en el sistema de ventas, o gestiona los pedidos a domicilio a través de plataformas de delivery.
- **Preparación de alimentos:** El planchero prepara las hamburguesas y productos a la parrilla, mientras que el pizzero se encarga de las pizzas. Ambos roles deben seguir recetas estandarizadas para garantizar la consistencia de calidad.
- **Control de calidad:** La mesera revisa la presentación de los platos antes de servirlos o empacarlos para el delivery.

6.4 Entrega:

- **Pedidos a domicilio:** El domiciliario recoge los pedidos listos y los entrega en un tiempo óptimo, asegurando que los alimentos lleguen en buenas condiciones.

6.5 Gestión de inventarios:

- Inventarios gestionados por el gerente o un encargado, con un control semanal para asegurar que siempre haya ingredientes suficientes.

6.6 Recursos Humanos: Estrategia de contratación, formación y retención de empleados.

Dado que Classic Burger Pizza opera con un equipo pequeño, la clave es mantener un equipo bien entrenado y motivado.

- **Contratación:** Se busca personal con experiencia básica en cocina (para el planchero y pizzero), servicio al cliente (para la mesera) y conocimiento de la zona para el domiciliario.
- **Formación:** Capacitación en manejo de equipos de cocina, estándares de higiene y servicio al cliente. También se debe entrenar al personal en la operación de las plataformas de delivery.
- **Retención:** Incentivos como bonos por cumplimiento de tiempos de entrega, productividad y desempeño pueden ayudar a motivar al equipo. Crear un ambiente de trabajo positivo y colaborativo es clave para mantener empleados comprometidos.

Tecnología y Equipos: Herramientas tecnológicas y equipos necesarios.

6.7 Equipos de Cocina:

- **Plancha:** Para la preparación de hamburguesas y otros productos a la parrilla.
- **Horno para pizza:** Equipo especializado para la cocción rápida y uniforme de pizzas.
- **Freidora:** Para acompañamientos como papas fritas.
- **Refrigeradores y congelador:** Para almacenar los ingredientes frescos y garantizar su durabilidad.
- **Cajas registradoras y computador:** La mesera utiliza este equipo para manejar pagos, ya sea en efectivo o con tarjeta.

6.8 Tecnología:

- **Sistema de punto de venta (POS):** Para la gestión de pedidos y control de inventarios.
- **Plataformas de delivery:** Coordinación con Rappi o Uber Eats para recibir pedidos a domicilio y gestionar su envío.

6.9 Gestión de Proveedores: Selección y gestión de proveedores y socios.

Classic Burger Pizza tiene un sistema eficiente de gestión de proveedores:

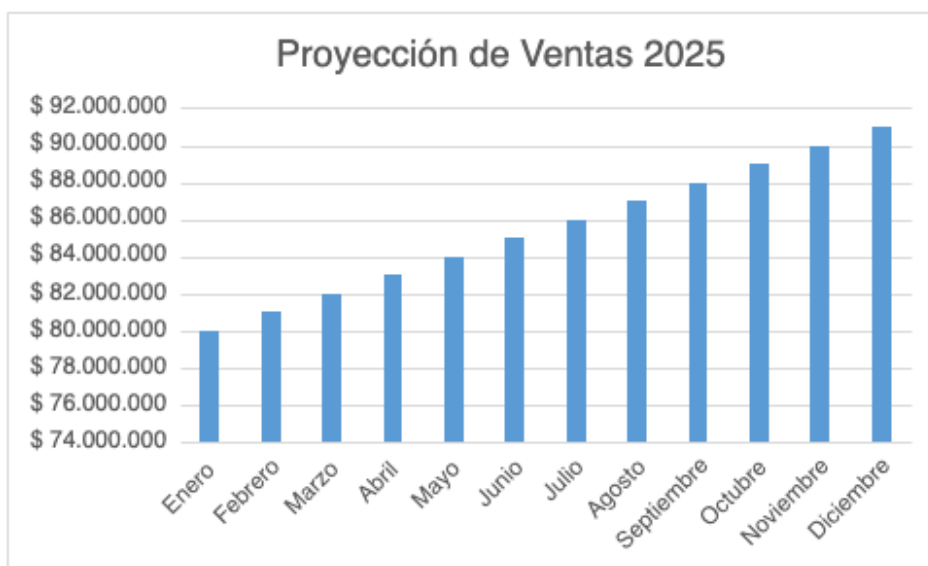
- **Productos de Corabastos:** La mayoría de los ingredientes frescos, como carnes y vegetales, se obtienen de Corabastos mediante una visita semanal.
- **Lácteos de "La Piriñola Enrique":** Los productos lácteos como quesos y cremas se adquieren una vez por semana.
- **Pedidos adicionales:** Para otros productos o necesidades específicas, se contactan a los proveedores cada vez que se necesite más materia prima.

Este sistema permite mantener un control sobre la calidad de los ingredientes y asegura que siempre haya materia prima disponible para la producción.

Capítulo 7: Plan Financiero

7.1 Proyecciones Financieras: Proyecciones de ingresos, costos y beneficios para un año

- **Ingresos Proyectados:**
- Total de ingresos anuales: **\$1.026.000.000.**
- **Costos Proyectados:**
- **Gastos Mensuales:**
 - Insumos: \$1.080.000
 - Materia prima: \$17.118.000
 - Alquiler y servicios públicos: \$2.120.000
 - Nómina: \$14.500.000
 - Marketing y publicidad: \$464.000
 - **Total mensual:** \$35.282.000
 - **Total anual:** \$423.384.000
- **Beneficios Proyectados:**
- Utilidad mensual estimada: **40% de las ventas.**
- Utilidad mensual promedio: **\$22.051.250.**
- Utilidad anual proyectada: **\$264.615.000.**



7.2 Estado de Resultados: Resumen de ingresos y gastos proyectados.

Concepto	Anual (\$)
Ingresos Totales	1.026.000.000
Costos Operativos	
Insumos	12.960.000
Materia Prima	205.416.000
Alquiler y Servicios	25.440.000
Nómina	174.000.000
Marketing y Publicidad	5.568.000
Total Costos Operativos	423.384.000
Utilidad Bruta	602.616.000
Gastos Administrativos	No especificados (aprox 5%)
Utilidad Neta Proyectada	\$264.615.000

El análisis del flujo de ingresos y egresos muestra que el negocio tiene sólidos ingresos mensuales promedio de **\$85,5 millones**, mientras los egresos mensuales son de **\$35,28 millones**. Esto asegura estabilidad financiera y una buena capacidad de generación de utilidad neta. Estos resultados resaltan un negocio con buen control de costos y un enfoque estratégico en maximizar las ventas.

7.3 Balance General: Proyección de activos, pasivos y patrimonio

Concepto	Proyección (\$)
Activos	
Inversión inicial	125.000.000
Otros activos	50.000.000 (estimado)
Total activos	175.000.000
Pasivos	
Financiamiento externo (si aplica)	50.000.000 (estimado)
Total pasivos	50.000.000
Patrimonio	
Capital propio	125.000.000
Utilidades retenidas	264.615.000
Total patrimonio	389.615.000

La inversión inicial requerida es de **\$125 millones** para los carros y el local. Con una proyección de utilidades acumuladas de **\$264,61 millones**, los activos superarán significativamente los pasivos. Esto muestra una estructura financiera sólida, con un patrimonio proyectado de **\$389,61 millones**, que garantiza capacidad de reinversión.

7.4 Flujo de Caja Proyectado:

Mes	Ingresos (\$)	Egresos (\$)	Flujo Neto (\$)
Enero	80.000.000	35.282.000	44.718.000
Febrero	81.000.000	35.282.000	45.718.000
Marzo	82.000.000	35.282.000	46.718.000
Abril	83.000.000	35.282.000	47.718.000
Mayo	84.000.000	35.282.000	48.718.000
Junio	85.000.000	35.282.000	49.718.000
Julio	86.000.000	35.282.000	50.718.000
Agosto	87.000.000	35.282.000	51.718.000
Septiembre	88.000.000	35.282.000	52.718.000
Octubre	89.000.000	35.282.000	53.718.000
Noviembre	90.000.000	35.282.000	54.718.000
Diciembre	91.000.000	35.282.000	55.718.000
Total Anual	1.026.000.000	423.384.000	602.616.000

El flujo de caja mensual positivo, con un promedio de **\$50,21 millones**, asegura la liquidez del negocio. Esto permite cubrir gastos, reinvertir en marketing y manejar imprevistos. Al cierre del año, el flujo neto acumulado alcanzará **\$602,6 millones**, consolidando una posición financiera favorable.

7.5 Punto de Equilibrio: Análisis de cuánto necesitas vender para cubrir costos.

El negocio necesita vender **8.000 porciones al mes** para cubrir costos. Con un precio promedio de venta de **\$8.000 por porción**, este punto es alcanzable gracias a las ubicaciones estratégicas y la demanda esperada. Esto minimiza riesgos financieros.

7.6 Requerimientos de Financiamiento: Capital necesario y fuentes potenciales de inversión.

Requerimientos de Financiamiento

- **Inversión Inicial Necesaria:**

- Total: \$75,000,000
 - Vehículos: \$75,000,000
- **Fuentes Potenciales de Financiamiento:**
 - Ahorros propios.
 - Préstamos bancarios (tasa de interés a evaluar).
 - Inversionistas externos con participación accionaria.
 - Programas gubernamentales de apoyo empresarial.

Capítulo 8: Estrategia de Crecimiento y Escalabilidad

8.1 Planes de Expansión: Estrategias para crecimiento y escalabilidad

El crecimiento de Classic Burger Pizza se centrará en una estrategia de expansión basada en dos pilares principales: la apertura de nuevos locales físicos en zonas estratégicas y la

implementación de puestos ambulantes. Para el 2030, planeamos introducir cinco carritos móviles en puntos clave de la ciudad, lo que nos permitirá acercarnos a un público más amplio y mejorar la visibilidad de nuestra marca. Cada puesto ofrecerá un menú reducido con nuestras opciones más populares, maximizando la eficiencia y minimizando costos operativos. Además, exploraremos el modelo de franquicia como una vía para acelerar nuestra expansión sin comprometer la calidad.

8.2 Nuevos Productos/Servicios: Potenciales adiciones a la oferta.

A medida que crecemos, es crucial innovar en nuestro menú para atraer a nuevos segmentos de clientes. Consideramos agregar opciones más saludables, como pizzas y hamburguesas vegetarianas y veganas, así como ofertas para clientes con intolerancias alimenticias (gluten, lactosa, etc.). Además, planeamos introducir una línea de postres caseros y bebidas exclusivas que complementen nuestra propuesta. En cuanto a los servicios, estamos evaluando la posibilidad de ofrecer experiencias gastronómicas personalizadas, como "armar tu pizza", junto con la expansión de nuestro servicio de entrega a través de alianzas con plataformas de delivery.

8.3 Mercados Internacionales: Posibles oportunidades fuera del mercado local.

La expansión internacional es una meta a mediano plazo. Inicialmente, nos enfocaremos en mercados emergentes de América Latina que comparten similitudes culturales y gastronómicas con nuestro mercado local, lo que facilitará la penetración de nuestra marca. Ciudades en México, Colombia y Perú son opciones viables para una primera fase de expansión internacional. A largo plazo, exploraremos mercados europeos y asiáticos donde las fusiones de sabores innovadoras, como las que ofrecemos en Classic Burger Pizza.

8.4 Alianzas Estratégicas: Asociaciones y colaboraciones para fomentar el crecimiento.

El establecimiento de alianzas estratégicas será clave para nuestro crecimiento. Buscaremos colaboraciones con productores locales de ingredientes frescos para fortalecer nuestra cadena de suministro y garantizar la frescura de nuestros productos. También consideramos asociarnos con marcas de bebidas y postres que complementen nuestra oferta, así como con plataformas de tecnología y logística que optimicen nuestros procesos de delivery. Finalmente, formaremos alianzas con entidades gubernamentales y organizaciones locales

para apoyar iniciativas comunitarias y reforzar nuestro compromiso social, lo cual también mejorará nuestra reputación en el mercado.

Capítulo 9: Evaluación de Riesgos

9.1 Identificación de Riesgos: Posibles riesgos internos y externos Matriz de riesgos

En cualquier plan de crecimiento, es fundamental identificar los riesgos potenciales que podrían afectar las operaciones y la estabilidad financiera de Classic Burger Pizza. Los principales riesgos que hemos identificado se dividen en dos categorías:

Riesgos Internos:

- **Rotación de personal:** La industria de la comida rápida es conocida por su alta rotación de empleados, lo que puede generar problemas de productividad y calidad en el servicio.
- **Control de calidad:** A medida que expandimos nuestras operaciones (como con los carritos ambulantes), existe el riesgo de que los estándares de calidad se vean comprometidos, afectando la percepción de la marca.
- **Dependencia de proveedores:** Si un proveedor clave tiene problemas de suministro, puede afectar nuestra capacidad para mantener el stock necesario de ingredientes frescos.

Riesgos Externos:

- **Competencia intensa:** El sector de la comida rápida es altamente competitivo, con nuevas marcas y tendencias emergiendo constantemente. Esto podría erosionar nuestra cuota de mercado.
- **Cambios en las preferencias de los consumidores:** Las tendencias alimentarias cambian rápidamente. Si no nos adaptamos a estas preferencias, podríamos perder relevancia.
- **Regulaciones gubernamentales:** Cambios en las normativas de salud, higiene, o de responsabilidad ambiental pueden afectar las operaciones y aumentar los costos.

9.2 Plan de Mitigación: Estrategias para reducir o gestionar los riesgos

- **Gestión del personal:** Para reducir la rotación de empleados, invertiremos en programas de capacitación y en la creación de un entorno laboral atractivo, con incentivos competitivos y un fuerte enfoque en el desarrollo profesional. Un buen ambiente de trabajo contribuirá a una mayor retención de empleados.
- **Estándares de calidad:** Implementaremos controles de calidad rigurosos y procesos estandarizados en todos nuestros locales y puestos ambulantes, asegurando que todos los empleados sigan protocolos estrictos. También realizaremos auditorías internas regulares.
- **Diversificación de proveedores:** Para mitigar el riesgo de dependencia de un solo proveedor, estableceremos relaciones con varios proveedores locales y regionales. Esto garantizará un flujo constante de ingredientes y reducirá el impacto de cualquier interrupción en la cadena de suministro.
- **Adaptación a la competencia:** Monitorizaremos continuamente a la competencia y las tendencias del mercado para reaccionar rápidamente a nuevas demandas. Nos enfocaremos en la innovación de productos y servicios para mantenernos relevantes.
- **Cumplimiento regulatorio:** Mantendremos una vigilancia constante sobre las normativas que afectan al sector alimentario y ambiental. Contaremos con asesores legales y de cumplimiento que nos ayuden a adaptarnos a los cambios sin afectar nuestras operaciones.

9.3 Contingencias Financieras: Planes de contingencia financiera en caso de problemas

- **Fondo de emergencia:** Mantendremos un fondo de reserva para cubrir gastos operativos en caso de disminuciones inesperadas de ingresos o problemas de flujo de caja. Este fondo se calculará con base en al menos tres meses de costos operativos, lo que nos permitirá seguir operando sin interrupciones.
- **Seguros de negocio:** Contrataremos seguros integrales que cubran desde interrupciones en la cadena de suministro hasta posibles daños a los locales o puestos ambulantes, garantizando la continuidad del negocio ante eventos inesperados.
- **Diversificación de ingresos:** Nuestra estrategia de expansión a través de diferentes canales (locales físicos, puestos ambulantes y servicios de delivery) nos permitirá

tener múltiples fuentes de ingresos, lo que reducirá el riesgo financiero ante problemas en uno de los segmentos.

- **Planes de reducción de costos:** En caso de un descenso significativo en las ventas, implementaremos planes de reducción de costos que incluyen la optimización de inventarios, renegociación de contratos con proveedores, y reducción temporal de gastos no esenciales.

Capítulo 10: Anexos

10.1 Documentos de Apoyo

Este apartado incluye documentos que respaldan la investigación y la viabilidad del plan de negocio de Classic Burger Pizza. Entre estos documentos se encuentran:

- **Currículums del Equipo Directivo:** Perfiles detallados de los fundadores y el equipo de gestión clave, destacando sus habilidades y experiencia en la industria de alimentos y bebidas. Esto demuestra la capacidad del equipo para ejecutar el plan de expansión y gestionar los riesgos asociados.
- **Plan de Marketing:** Desglose de la estrategia de marketing diseñada para fortalecer la presencia de la marca y atraer a nuevos segmentos de clientes. Incluye tácticas de marketing digital, publicidad en medios tradicionales, y estrategias de fidelización de clientes.
- **Proyecciones Financieras:** Modelos financieros que detallan las previsiones de ingresos, costos, beneficios y flujo de caja para los próximos cinco años. Estos documentos respaldan las metas de expansión y las proyecciones de rentabilidad, demostrando que el crecimiento es financieramente viable.

10.2 Contratos y Acuerdos

Incluimos en este apartado copias de contratos clave y acuerdos que respaldan la operación y la expansión de Classic Burger Pizza:

- **Arrendamientos de Locales:** Contratos de alquiler para los locales existentes, con detalles sobre los términos de arrendamiento, renovaciones y costos. Además, incluye acuerdos preliminares para los nuevos puntos de venta planificados.

- **Acuerdos de Franquicia** (si corresponde): Si la estrategia de expansión incluye franquicias, se anexarán los modelos de contratos de franquicia, destacando las obligaciones tanto del franquiciante como del franquiciado.
- **Acuerdos con Plataformas de Delivery:** Contratos con plataformas de entrega de comida a domicilio, como UberEats, Glovo o Rappi, que amplían el alcance de nuestro servicio y ofrecen flexibilidad a nuestros clientes.

10.3 Datos Adicionales

Este apartado contiene cualquier otra información relevante que refuerce el plan de negocio:

- **Encuestas de Satisfacción del Cliente:** Datos recopilados de encuestas realizadas a nuestros clientes actuales sobre su satisfacción con el producto, servicio, y ambiente. Esta información subraya el valor de nuestra propuesta y la lealtad del cliente.
- **Análisis de Puntos de Venta para Puestos Ambulantes:** Estudios sobre las ubicaciones estratégicas de los puestos ambulantes que forman parte de nuestra estrategia de expansión. Incluye análisis de tráfico peatonal, perfil del consumidor y competencia en esas áreas.
- **Informe de Responsabilidad Social:** Documento que resume nuestras iniciativas de responsabilidad social corporativa, destacando nuestro compromiso con la comunidad local y la sostenibilidad ambiental, como parte integral de nuestra propuesta de valor.

Referencias

- Cámara de Comercio de Bogotá. (2023). *Perfil económico y empresarial: Localidad Kennedy*. Biblioteca Digital CCB. Recuperado de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/2878>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2023). *Población y demografía en Bogotá*. DANE. Recuperado de <https://www.dane.gov.co>
- Secretaría Distrital de Movilidad. (2021). *Informe de movilidad 2021: Bogotá y sus localidades*. Recuperado de <https://www.movilidadbogota.gov.co>
- Pérez, A. M., y Gómez, L. R. (2023). Hábitos de consumo de comidas rápidas en zonas urbanas densamente pobladas. *Revista Colombiana de Nutrición*, 18(2), 45-58. <https://doi.org/10.1016/j.reconu.2023.06.005>