

Ministerio De Educación

Colegio Parroquial San Judas Tadeo

Proyecto “Crea Tu Empresa”
Beach Bar & Lounge

Gestión Empresarial

11 grado B
Comercio

Fecha de Entrega
Jueves 28 de abril

2011

I TRIMESTRE

INTRODUCCIÓN

En este estudio de factibilidad vamos a conocer a fondo el estudio de mercado para la realización de un Bar And Lounge. A pesar de la gran expansión en Panamá de restaurantes y bares sentimos que existen personas que buscan un doble ambiente; agradable para su estancia.

Todos buscan lugares para pasar unos buenos momentos con amigos y conversar cómodamente en un ambiente agradable, ya que en nuestro país este concepto no existe. Y si desean en otra parte del establecimiento existe un área más “movida” donde se puede bailar e igualmente pasar un buen rato de esparcimiento.

Nuestro proyecto ubicado en la Avenida Balboa con un estilo “playero” es ideal para aquellos que desean ir a una discoteca cerca de una playa pero no tienen la facilidad de ir un viernes en la noche, y regresar a trabajar el sábado temprano en la mañana hasta el medio día.

Así que por medio, de este estudio podremos saber si nuestra idea es rentable y como cumplir con todas las exigencias que involucran la iniciación del proyecto, tomando en consideración la limpieza de la bahía que debe concluir a finales del año 2012, inicio del 2013.



Descripción del proyecto

Un bar/lounge (cafetería) situado en el corazón del área metropolitana y del área bancaria, una de las vías más transitadas de la ciudad; “la Avenida Balboa”, ubicado exactamente en lo que se conoce como “LA PUNTA” se levanta “AVENUE” un bar - cafetería que en su parte frontal se habilita con mesas y toldos con vista a la bahía y utilizando el lote adyacente para estacionamientos. En su parte interior contamos con un bar completo, con licores como whisky, vodka, ron, seco, los famosos “shots”, tales como tequila, entre otros. También una cocina especializada en comida criolla, mariscos y dos salones de conferencias que se pueden unir al bar formando un gran salón para eventos. Independientemente del público al que estamos dirigidos y debido a la bendecida ubicación nos encontramos rodeados por un área hotelera inmensa que alberga a millones de turistas que visitan cada año nuestro país, ya que con solo caminar una cuadra tenemos frente a nosotros el Hotel Miramar Intercontinental.

Beach Bar & Lounge

- **Objetivos del proyecto**

1. *Objetivo General:* Satisfacer una necesidad general de una población específica que oscila regularmente entre los 18 a 30 años de edad, además de turistas, obteniendo beneficios de lucro de ella, llevándola a cabo con éxito y principalmente recuperando la inversión inicial en un plazo no mayor de seis meses.

2. *Objetivos específicos*

- ✓ Demostrar factibilidad en el proyecto.
- ✓ Llevarlo a cabo sin mayores contratiempos, a partir de la finalización de la limpieza de la bahía.
- ✓ Establecer una estrategia de mercado efectiva y accesible.
- ✓ Mantenerse en el mercado entre los mejores.

Planteamiento y Justificación

Antecedentes

Durante los últimos años la Avenida Balboa ha tenido un crecimiento de gran magnitud en el comercio panameño comenzando con la construcción del centro de entretenimiento Extreme Planet unido a la cadena internacional de restaurantes Bennigan's, Dunkin' Donuts & Baskin' Robbins seguido años después por el conocido Hotel Miramar Intercontinental y años más tarde la colosal infraestructura de Multicentro todas estos comercios cercanos al área bancaria han hecho de la Avenida Balboa el lugar perfecto para estaciones de combustible, inclusive condominios, restaurantes, bares y discotecas; siendo estas últimas las que más han prosperado en los últimos años, haciendo de la Avenida Balboa y sus áreas aledañas puntos de reflujo de vida nocturna.

Planteamiento del problema

Percibimos la falta de un lugar donde se combine la vida nocturna con la comida y un buen café con la opción de un ambiente cerrado o al aire libre con el disfrute de la vista hacia la bahía. La carencia de estos lugares en el corazón de Panamá nos ha llevado a la visualización de este problema.

Es notorio la cantidad de bares y restaurantes que existen en la ciudad de Panamá pero ninguno con las características que el nuestro ofrece lo que nos hace únicos en nuestra clase.

Justificación del proyecto

Propósito: La importancia de este proyecto se puede ver en términos del propósito satisfacer la necesidad del público de poder salir a un lugar y disfrutar de una velada al aire libre en compañía de amistades al mismo tiempo que en su interior tener la opción de un bar ambientalizado con ambiente playero que da la "ilusión" de estar lejos de la ciudad.

Para nosotros es importante no solo gustar al público ser la primera opción para ellos; por nuestra originalidad, buen servicio tanto en el bar como en el restaurante.

Aporte: Aparte de los planteamientos hechos en el punto anterior, creemos que este proyecto se justifica en la medida que se convierte en un aporte, que nos deja como opción para empresarios que nuestro país.

Organización para la ejecución

- **Estructura organizativa**

- o 2 Accionistas (Collins & Jiménez)
- o Banco
- o Presidente y representante legal
- o Secretario

- **Recurso humano requerido**

1. Junta Directiva: Son los que dirigen la empresa, esta formada por: presidente, vice-presidente, tesorero, secretario, secretario de actas, vocales titulares y vocales suplentes.

1.1. Administrador: persona encargada de llevar adelante el control de los fondos, inventarios y personal del negocio; debe velar porque los objetivos estratégicos de los propietarios se ejecuten.



1.1.1. Departamento de publicidad(staff): Realiza internamente la publicidad y contrata desde el anunciante lo imprescindible, que suele ser la producción gráfica o audiovisual.

1.2. Secretaria: es el apoyo en el manejo de las actividades que realiza el administrador (informes de ventas, depósitos, caja menuda, manejo de cuentas a proveedores).

1.2.1. Cajeras: Encargadas de manejar y administrar de manera eficiente la caja registradora (marcar correctamente, al alejarse poner llave a la caja y asegurarse que queda otra persona encargada); verificar junto con la secretaria el fondo de cambio inicial y final de su turno; asegurarse que cuenta con los suministros necesarios para atender a nuestros clientes; solicitar al administrador que proceda a ser cambios correspondientes al cometer algún error al macar; y su vez, estar pendiente al cambio de dinero cuando así lo requiera.

2. Otros Recursos humanos:



2.1. DJ: Persona que selecciona y reproduce música grabada para nuestra audiencia.

2.2. Cocinero: Persona encargada de la preparación de los aperitivos y comidas del lugar.

2.2.1. Meseros: esta persona es responsable y es parte importante ya que de esta va a depender la frecuencia de los clientes en el local, deben estar bien entrenados para dar una atención amable y eficiente, aquí también se incluyen los cantineros ya que de ellos se dependerá la rapidez con que se entregan los pedidos.

2.3. Seguridad: personal que tendrán la responsabilidad de velar por el cuidado y seguridad tanto de las personas que están en el local, como del mismo personal y establecimiento en general; el seguridad debe estar atento si tratan de asaltar o formar alguna disputa en el establecimiento.

2.4. Valet parking: Son aquellas personas que se encargan de estacionar el automóvil de los clientes. Esto es precio adicional.



Programación de la ejecución

Las diferentes etapas para la organización y consecución de los permisos, para la puesta en marcha de nuestro proyecto, según el límite estimado de duración de cada actividad; cumpliendo así, con nuestros planes de apertura programada par el mes de inicio de operaciones (n). Estas etapas las resumimos a continuación:

	n-4	n-3	n-2	n-1	n
Organización					
Permisos:					
MICI	X				
Salud	X	X			
Municipales	X	X	X	X	
Remodelación		X	X	X	
Capacitación y entrenamiento				X	
Inauguración					X

Identificación de los Competidores

Buscamos nuestra competencia más cercana y se encuentran los siguientes:

Nombre del Establecimiento	Dirección	Teléfono
Taberna de Benigan's	Ave. Balboa Centro Comercial Extreme Planet, 3er piso	214-7022
Taberna 21	Vía Argentina frente al parque Andrés Crespo	214-2021
Hard Rock Café	Multicentro, 2 ^{do} Piso	208-2800
Café Café	Ave. Balboa a un costado del Edif. Los delfines, Bella Vista Panamá	264-0106
La Kava	Calle Uruguay, frente a la Bodeguita	265-4199



Comercialización del Producto

Estimamos un promedio de 100 personas por día lo que se puede traducir a 75 bebidas por día, lo que hacen 450 bebidas de consumo a la semana dando una venta total de 1800 bebidas al mes aprox. Todo esto es planificado a una apertura de martes a sábado ósea 5 días a la semana y calculando que no todos los días tengamos la misma asistencia pero siempre y cuando tratando de lograr la meta estipulada de 100 personas por día.

- Precio de Venta por Unidad

LISTADO DE PRECIOS:

RONES	BOTELL A	1/2 BOTELLA	TRAGOS
RON CRUZAN	35.00		3.00
RON BACARDI	35.00	20.00	3.00
RON ABUELO	40.00	20.00	3.00
RON CARTA VIEJA	30.00	15.00	3.00
VODKAS			
STOLICHNAYA	35.00	25.00	4.00
SMIRNOFF	25.00	20.00	4.00
SKY	35.00		4.00
ABSOLUT	40.00	25.00	4.00
GREY GOOSE (1Lt)	120.00		6.30
WHISKEY			
CHIVAS 12	60.00	30.00	4.50
CHIVAS 18	80.00		
BUCCANNANS 12	60.00	30.00	4.50
BUCCANNANS 18	95.00		12.00
JACK DANNIELS	60.00	30.00	4.50
JHONNY WALKER	60.00	30.00	4.50
TEQUILA			
TEQUILA SAUZA	45.00		4.00
CUERVO TRADICIONAL	45.00		4.00
SECO			
SECO HERRERANO	25.00	20.00	3.00
CERVEZAS			
CERVEZAS NACIONALES		2.00	
CERVEZAS IMPORTADAS		3.50	
CIGARRILLOS		2.50	
OTROS:			
SMIRNOFF ICE			3.00
RED BULL LATA			4.00



El costo del licor representa el 60% del costo total de las bebidas, el otro 40% se divide entre hielo y mezcladores.

- **Plan o estrategia de ventas**

La publicidad será dirigida directamente al consumidor, ya que debemos concentrar los pocos recursos para dirigirlo al mercado objetivo tratando de informar sobre nuestros productos, de una manera mas efectiva creando así una imagen de prestigio sobre la calidad y el servicio de nuestro bar/ cafetería. Tales como:

- o Promoción por radio, televisión (canales de música), Internet (e-mails masivos, cadenas por BBp, Eventos en Facebook).
- o Promociones competitivas tales como: 2x1, Ladys Nights, Happy Hours, Chicos antes de las 11:00p.m. entran a medio precio. Dependiendo de los días para hacer mas efectivas las mismas.
- o Flyers que sean repartidos en los lugares donde se encuentran nuestros clientes potenciales.

ANÁLISIS F.O.D.A.

El análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidad, Amenazas; nos permite conocer el entorno en el que se desarrolla nuestra empresa y sus posibilidades de triunfo ante un mercado altamente competitivo.

Fortalezas

- o Servicio rápido, tanto en la barra como en las mesas.
- o Precios competitivos en los aperitivos y bebidas
- o Poco personal involucrado en la operación.
- o Doble ambiente el cual nos permite abarcar un mayor grupo de clientes.
- o Localización estratégica en la cual hay un gran transito de carros y personas en las cercanías.
- o Alta calidad en servicios y productos.
- o Se le da oportunidad al cliente de dar su opinión y quejas de nuestro servicio.

Oportunidades

- o Capacidad de atraer a usuarios que buscan un ambiente tanto de cafetería como bar sin tener que escoger entre uno de los dos.
- o Ser los únicos en la ciudad con un servicio de nuestro tipo con ambiente playero.
- o Creciente habito de tener un lugar con un ambiente donde conversar y consumir tanto bebidas alcohólicas como cafés, jugos y otros y poder a la vez comer (aperitivos).
- o Tenemos áreas de fumadores, para no causar molestia a nuestros clientes NO fumadores.
- o Es un concepto nuevo que no existe en Panamá aun; en el cual la comodidad, diversión y poder compartir un rato agradable con un grupo de personas; con alta calidad de servicio y producto.

Debilidades

- o Falta de experiencia por parte de los propietarios en este tipo de actividad
- o Falta de personal
- o Poco presupuesto.

Amenazas

- o Proyecto fácil de imitar.
- o Incursos de franquicias reconocidas a nivel mundial.

ANÁLISIS F.O.D.A. DE LA COMPETENCIA

FORTALEZAS

- o Imagen establecida en el mercado
- o Clientela ya creada y leal
- o Buena localización
- o La inversión inicial a sido recuperada
- o Amplio conocimiento del mercado.

OPORTUNIDADES

- o Incremento en el tamaño del mercado
- o Nuevas áreas de desarrollo
- o Creciente consumo en este tipo de lugares.

DEBILIDADES

- o Demora en el servicio
- o Alto numero de personas involucradas en la operación
- o Operación compleja en el control y manejo del lugar

AMENAZAS

- o Proliferación de nuevos establecimiento en el mercado
- o Incursión de nuevas cadenas y franquicias reconocidas a nivel mundial.

- **El mercado**

Consideramos que que estamos dirigiendo de establecimiento nuestro mercado es:



el segmento de mercado al y a la escasez de este tipo de banca bancaria consideramos

- **La materia prima**

Debido a la beneficiosa posición geográfica de Panamá, contamos con las tres materias primas que hacen funcionar nuestro negocio, que son el café, licor y mariscos. Al ver la creciente demanda de café frío como bebida preferida y de moda decidimos hacerla parte de nuestro menú pidiendo la representación de Café Durán; de igual manera con Varela Hermanos los cuales cuentan con una de las carteras más grandes de licores tanto nacionales como internacionales y contando con ingenios azucareros; y como ultimo punto los mariscos que nos representan como país de costa y que nos beneficia grandemente a esto podemos sumar la variedad de acompañamientos que podemos unir a los platos producto de nuestro sector agrícola, todo esto trae como consecuencia el abaratamiento de los costos.

- **El financiamiento**

Para efectos de este proyecto, el financiamiento provendrá de dos fuentes: préstamo bancario y recursos propios de los accionistas.

La inversión de capital necesaria para el establecimiento y puesta en ejecución del restaurante es **B/.57590.82** lo que incluye activos fijos equipo y maquinarias; activos nominales; remodelaciones y capital de trabajo necesario para operación inicial del proyecto. El aporte de los socios será del **30%** del monto total de la inversión o sea **B/.17590.82** los cuales serán utilizados para cubrir los gastos iniciales del proyecto que incluyen los activos nominales, inventario e instalación de servicios básicos.

- o **Financiamiento Bancario**

El financiamiento bancario lo conforma un préstamo por **B/.40,000** con una tasa fija del **12% anual** sobre saldo por un periodo de cinco años al que se le harán aportes de capital e intereses mensuales de **B/.889.78**

- **Análisis y proyecciones financieras**

Las proyecciones financieras para el proyecto del Beach Bar & Lounge las hicimos en base a 5 años debido a que los accionistas del proyecto desean ver un desarrollo a largo plazo y al mismo tiempo no ser subjetivos en cuanto a los resultados posteriores.

Justificación del tamaño

Observando lo que indican nuestras encuestas consideramos que este local cuenta con el área perfecta y el tamaño adecuado para comenzar nuestro proyecto ya que podemos comenzar con un establecimiento de cierto tamaño pero debido a sus más de 1000 mt² de terreno podemos ampliarnos conforme crezca la

CONCLUSIÓN

Al concluir este trabajo podemos decir:

- ✓ Crear una empresa no es trabajo de un día, por que debemos sacar presupuestos; saber que personal debemos tener; hacer un estudio profundo de lo que estamos planeando hacer para no abrir un negocio que puedo estar destinado a la bancarrota
- ✓ Tomar en cuenta a la competencia es vital, por que en nuestro país existen muchos negocios dedicados al servicio del entretenimiento y vida nocturna.



dreamstime.com

Metodologías de la investigación
ENCUESTA

- En que grupos de estas edades e ingresos se encuentra usted.

Edades	Ingresos	
☐ 18 - 24	100 – 300	0
☐ 25 - 34	300 – 500	0
☐ 35 - 44	500 – 700	0
☐ 45 - 54	700 – 1000	0
☐ 55 - 64	1000 - o más	0
☐ 65 o más	otros	_____

- ¿Conoce usted algún tipo de establecimiento que brinde doble ambiente de bar cafetería?

Si_____ No_____

Si contesta no, porque

- Cual es el tipo de establecimiento de vida nocturna que usted frecuenta:
 - ☐ Bares
 - ☐ Discotecas
 - ☐ Restaurantes
 - ☐ Tabernas
 - ☐ Otros _____

- En cual de estos Corregimientos usted vive:
 - ☐ Bella Vista
 - ☐ San Francisco
 - ☐ Betania
 - ☐ Otros_____

- En que corregimientos usualmente están los establecimientos que usted frecuenta:
 - ☐ Bella Vista
 - ☐ San Francisco
 - ☐ Betania
 - ☐ Otros_____

- A la hora de escoger el tipo de entretenimiento nocturno (en pareja, o grupo de amigos) , cuál es el factor mas importante en su decisión
 - ☐ Precio
 - ☐ Calidad y asistencia en el servicio
 - ☐ Comida
 - ☐ Otros _____

- En que horario usted asiste a entretenimientos nocturnos
 - ☐ Entre 6:00 PM. A 8:00 PM
 - ☐ Entre 8:00 PM a 10:00 PM

- ☐ 10:00 PM en adelante
- Cual es el consumo promedio por persona en el establecimiento que usted frecuenta
 - ☐ De \$ 5 a menos
 - ☐ De \$ 6 a \$ 12
 - ☐ De \$ 13 y más

(Tendríamos una **HOJA DE EVALUACIÓN** en el puesto de la cajera para que los clientes que lo deseen puedan darnos su opinión y sus quejas respecto a nuestro establecimiento)

HOJA DE EVALUACIÓN
Beach Bar & Lounge

Nos interesa mucho sus sugerencias y comentarios. Deseamos conocer lo que le gusta a nuestra clientela para conservarlo o mejorarlo. Nos interesan también sus quejas y reclamos para modificar o suprimir lo que no les agrade.

Por favor evalúenos
Circule una letra en cada categoría

E = Excelente **B** = Bueno **R** = Regular **M** = Malo

Apariencia del establecimiento E B R M

Orden / Arreglo E B R M

Selección del personal / trato del personal E B R M

Calidad del producto E B R M

Precio del producto E B R M

Servicio de la barra / cantinero E B R M

Meseros E B R M

Evaluación total del establecimiento E B R M

Compare el establecimiento con la competencia E B R M

¿Visitaría de nuevo el establecimiento? Sí ____ No ____

Si su respuesta es NO, ¿Por qué? _____

Sugerencias _____

QUEJAS: _____