

INDICE

Introducción 3

Resumen ejecutivo 4

Definición de la Demanda 5

Encuesta 6

Resultados Encuesta 9

Análisis de la Oferta 14

Comercialización 15

Imagen Corporativa 16

Proyecciones de ingresos 17

Características del servicio 19

**Proceso Productivo o Presentación
del producto 20**

Materias Primas e Insumos 21

Balances 23

Localización 29

Marco legal de la organización 29

Inversión inicial 30

Capital de trabajo 30

Análisis de costos 31

Flujo de caja 32

Evaluación financiera 33

Conclusión 35

INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto tiene por objetivo la presentación de un Pub, de nombre ALAKRAN, dando a conocer los beneficios que este reportará a los inversionistas.

El Pub ofrecerá como característica principal su gran variedad de tragos, con un servicio rápido, dinámico y juvenil, el sector que se desea atacar es de clase B, C1, C2, joven – adulto.

Este se encontrará ubicado en el corazón de Pelluco, debido al gran número de personas que visitan este balneario por las noches en busca de diversión.

Viendo el gran crecimiento demográfico que ha tenido nuestra ciudad y la necesidad de crear espacios para la diversión de los adultos jóvenes es que nace nuestra idea de crear un nuevo pub para lo cual hemos desarrollado el siguiente proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto que llevaremos a cabo consta de la creación de un pub.

Para lo cual crearemos una sociedad limitada la que será constituida por las siguientes personas :

Carlos Raúl Cona Mancilla.

Leonardo Enrique Hussein Quezada Ismail.

Patricio Alberto Maulen Godoy.

Esta sociedad aportará el capital para comenzar con la ejecución de este proyecto si este llegase a implementarse siempre y cuando los resultados de este análisis sean positivos a nuestros fines.

Para la ejecución de este proyecto se realizó un estudio de los siguientes mercados:

Competidor.

Proveedor.

También se realizó el estudio de la demanda a través de una encuesta que se realizó a una muestra significativa de la población con la cual pudimos apreciar las falencias y las necesidades de nuestros futuros consumidores.

Este proyecto utilizará un local arrendado y que se encuentra con las respectivas patentes y permisos municipales y sanitarios al día por lo tanto ese trámite lo obviaremos dando por sabido la situación antes descrita.

Nuestro futuro pub se encontrará ubicado en la Avenida Juan Soler Manfredini sin número a la altura del balneario Pelluco a un lado del pub Canta luna el cual será uno de nuestros principales competidores junto con el pub Tai Tao y el pub Bucaneros que se encuentran consolidados en el sector.

Nos disponemos a crear una competencia sana que se caracterice por la calidad del servicio sin menospreciar los precios de nuestros productos, también realizando promociones y concursos para atraer a la gente en nuestra etapa de presentación para atraer la curiosidad de nuestros potenciales clientes y atraerlos a nuestro local consiguiendo que se mantengan fieles a nuestro establecimiento.

DEFINICION DE LA DEMANDA.

Estudio de mercado

El estudio de mercado, consiste en la recopilación y análisis de antecedentes respecto a la demanda, para efectos de determinar la factibilidad del proyecto, en cuanto a verificar las verdaderas posibilidades de éste en los distintos mercados en que participa, y los efectos sobre los ingresos que se obtendrá.

Para la iniciación de cualquier tipo de proyecto es indispensable realizar un detallado estudio de mercado, el que determinará la viabilidad y rentabilidad del proyecto mediante el desarrollo de distintas técnicas, para este caso en particular nosotros hemos definido una encuesta en la cual participaran 50 personas para testear la demanda y el estilo de pub que desean los potenciales clientes.

A continuación se presenta la encuesta con sus respectivos resultados.

ENCUESTA

1.- SEXO

- **Femenino**
- **Masculino**

2.- EDAD

- **18 a 22 años**
- **23 a 27 años**
- **28 o más**

3.- ¿Normalmente que haces para divertirte por las noches?

- **Salir a tomar algo**
- **Salir a bailar**
- **Ir al teatro**
- **Salir a comer**

4.- ¿Habitualmente cuantas veces sales en la semana?

- **Sólo un día a la semana**
- **Todo el fin de semana**
- **Durante la semana y fin de semana**

5.- ¿Qué características buscas en un lugar de diversión?

- **Lugar diferente**
- **Buena música**
- **Premios y concursos**

6.- ¿Usualmente cuanto dinero gastas cuando sales?

- **2000 a 3000**
- **3000 a 4000**
- **4000 a más**

7.- ¿A donde te gusta o se te hace más cómodo ir?

- Pelluco
- Pto. Vara
- Centro de Pto. Montt
- Otros (rock and roll, wisqueria, copa capacavana)

8.- ¿Qué consideras más importante en un pub?

- Ubicación
- Precios
- Ambiente

Esta encuesta se hizo a 50 personas en diferentes zonas del centro de Pto. Montt y un 40% de ellas fueron respondidas en institutos y universidades de la ciudad el otro 60% fue respondida por gente que trabaja en diversas tiendas y locales del comercio de Pto. Montt.

A continuación se darán a conocer los resultados gráficos de esta encuesta para un mayor entendimiento de esta.

Con estos resultados se puede notar la acertada elección de nuestro proyecto frente a las necesidades del segmento al cual se busca captar.

Resultado Encuesta.

Con estos resultados se puede notar la acertada elección de nuestro proyecto frente a las necesidades del segmento al cual se busca captar. Esta encuesta nos ratifica la existencia de una demanda potencial para nuestro proyecto además de las necesidades demandadas de los clientes los que buscan mayor comodidad higiene y seguridad para ellos y sus pertenencias como son sus vehículos por lo tanto esta encuesta nos hace confiar en la ejecución de nuestro proyecto.

ANÁLISIS DE LA OFERTA EXISTENTE

En la actualidad en el sector de Pelluco existen varios pub y discotecas como son :

Pub TAI TAO.

Pub CANTA LUNA.

Pub BUCANEROS.

Además de otros, pero estos tres son nuestra competencia legítima ya que estos son los únicos abocados a atender al mismo público que nos interesa.

Cada uno de los locales tiene su propio estilo pero el nuestro se abocará especialmente a suplir las falencias que tienen los anteriormente mencionados y que fueron descubiertas en la encuesta hecha para

el estudio de la demanda estos pub mencionados anteriormente tienen deficiencias que son muy marcadas e identificadas claramente por los consumidores como son precio, infraestructura, seguridad, calidad de servicio, variedad de productos y condiciones higiénicas. Que son los puntos que nosotros atacaremos con mayor énfasis para lograr una excelente aceptación por parte de nuestros clientes.

	Tai tao	Canta luna	Bucanero	Alakran
VODKA	\$2600	\$3000	\$2300	\$3000
CERVEZA	\$2000	\$2000	\$1500	\$1800
PISCO	\$2200	\$2200	\$1800	\$2000

COMERCIALIZACION

La comercialización busca captar un mercado objetivo, asegurarlo, mantenerlo e incrementarlo, a través de una combinatoria de variables, logrando así la demanda del producto que se está ofreciendo.

El marketing consta de cuatro puntos con los cuales pretenderemos posicionarnos como líderes dentro del mercado.

— Plaza

Corresponde al lugar físico donde se ofrecerán los productos y servicios del Pub.

— Precio

Corresponde a los precios que tendrán los productos los cuales estarán de acuerdo a los precios de la competencia y de la calidad entregada.

— Producto

Tiene relación con nuestro Pub en el que destacan la calidad de los productos que se ofrecen:

Gran variedad SANDWICH.

SANDWICH VEGETARIANO.

Tablas de queso

Tablas de queso jamón.

Papas fritas.

Empanadas de queso.

Y la más diversa lista de tragos nacionales e importados.

Así como el diseño y estilo que este proyecta. La idea fundamental es destacarnos ofreciendo un servicio ágil, juvenil y entretenido, lo que nos permitirá posicionarnos en el mercado.

— Promoción

Este es el punto más importante dentro de la estrategia y posicionamiento, debido a que de esta manera se dará a conocer el Pub.

Se iniciará la promoción a través de Medios radiales como la radio **FM HIT** **SUPER SOL** y los canales locales de televisión como UCV, Metrópolis, VTR Cable Express.

Además se contratarán 4 Promotoras para realizar publicidad personalizada en vía pública.

IMAGEN CORPORATIVA

Para lograr tener una identidad propia totalmente nueva fuera de todos los estándares tradicionales se encargará a una empresa de publicidad el diseño la creación completa de una imagen corporativa que contará con:

Logotipo.

Tarjetas de presentación.

Invitaciones especiales.

Cartas de tragos y comidas.

Individuales para las mesas.

Porta vasos.

Letreros luminosos.

PROYECCIONES DE INGRESOS

CRITERIO DE PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTA

Primer año.

Capacidad máxima	150 personas
Porcentaje de ocupación	70%
Ingresos por cliente aproximado	\$3.500
Días abiertos en el año	224
Ingresos anuales	\$82.320.000

Se espera como mínimo que nuestro porcentaje de ocupación anual sea vaya incrementando en un 3%.

Segundo año.

Capacidad máxima	150 personas
Porcentaje de ocupación	73%
Ingresos por cliente aproximado	\$3.500
Días abiertos en el año	224
Ingresos anuales	\$85.848.000

Tercer año.

Capacidad máxima	150 personas
Porcentaje de ocupación	76 %
Ingresos por cliente aproximado	\$3.500
Días abiertos en el año	224
Ingresos anuales	\$89.376.000

Cuarto año

Capacidad máxima	150 personas
Porcentaje de ocupación	79 %
Ingresos por cliente aproximado	\$3.500
Días abiertos en el año	224
Ingresos anuales	\$92.904.000

Quinto año

Capacidad máxima	150 personas
Porcentaje de ocupación	82 %
Ingresos por cliente aproximado	\$3.500
Días abiertos en el año	224
Ingresos anuales	\$96.432.000

CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

Uno de los objetivos del ALAKRAN, es brindar durante la noche un grato ambiente y un excelente servicio de primera calidad.

Será un lugar de esparcimiento con características propias y con una capacidad para 300 personas cómodamente distribuidas en los dos pisos con los que cuenta el Pub.

La misión planificada para este proyecto es lograr la satisfacción del cliente, para lo cual se profundizará en calidad total, además gracias a este punto lograr la obtención de utilidades que representen un beneficio para la empresa.

La misión será captar a los clientes potenciales, atenderlos bajo las normas de calidad total y mantenerlos por un largo tiempo, es decir, crear una lealtad de los clientes hacia el Pub.

Los clientes recibirán atención personalizada y estarán inmersos en un ambiente cálido y amigable, donde en todo momento tendrá la atención del staff de garzones a disposición, en el cual la rapidez en el servicio será un factor decisivo para la permanencia y visitas reiteradas de los clientes al Pub.

Se ofrecerán tragos de primera calidad con finos licores y excelentes platos de comida, tablas para picar, papas fritas, empanadas

PROCESO DE PRODUCCION O PRESENTACION DEL SERVICIO.

Básicamente nuestro proyecto involucra la preparación de tragos y comidas además de ofrecer entretenimiento y un ambiente grato para reuniones con amigos, colegas de trabajo etc.

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Las materias primas que involucra nuestro proceso productivo son insumos de comida, licores, y bebidas alcohólicas tales como :

Alimentos :

Tomate.

Paltas

Churrasco.

Pan frica.

Mayonesa.

Queso:

Grouyere.

Roquefort.

Chanco.

Camembert.

Cabra.

Mantecoso.

Chacra.

Jamón:

Kassler.

Ahumado.

Pan molde.

Quesillo.

Palmito.

Lechuga.

Pasas.

Aceituna negra y verde.

Papas.

Aceite.

Harina.

Huevos.

Licores:

Cognac.

Contreau.

Jugo limon.

Chacaca.

Azucar.

Tequila.

Triple sec.

Vermouth.

Whiski.

Gin.

Ron.

Crema.

Campari.

Vodka.

Jugo tomate.

Pisco.

Alto del carmen.

Mistral.

Tres r.

Capel.

Cerveza.

Corona.

Cristal.

Royal.

Bebidas y jugos.

Coca cola.

Fanta.

Sprite.

Nordic.

Agua mineral.

Agua t  nica.

Jugos.

Naranja.

Damasco.

Piña.

Durazno.

Cerveza sin alcohol.

BALANCES

Balances de equipos y mobiliario

equipo	cantidad	costo unitario	costo total	vida util a os
mesa	40	\$ 12.000	\$ 480.000	10
silla	160	\$ 4.000	\$ 640.000	10
jugera	2	\$ 32.900	\$ 65.800	5
freidora	1	\$ 39.990	\$ 39.990	5
congeladora	1	\$ 178.990	\$ 178.990	10
horno micro onda	1	\$ 44.690	\$ 44.690	10
maquina hacer hielo	1	\$ 222.990	\$ 222.990	10
caja registradora	1	\$ 168.299	\$ 168.299	10
proyectora	1	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000	10
estufa a gas	1	\$ 84.340	\$ 84.340	10
aire acondicionado	2	\$ 284.990	\$ 569.980	10
total	211	\$ 2.823.189	\$ 4.245.079	

Balance de insumos generales

INSUMO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
AGUA	\$ 50.000	\$ 600.000
LUZ	\$ 100.000	\$ 1.200.000
TELEFONO	\$ 30.000	\$ 360.000
ABISOS PUBLICITARIOS	\$ 350.000	\$ 4.200.000
ARRIENDO LOCAL	\$ 600.000	\$ 7.200.000
SERVICIO DE ALARMAS	\$ 16.500	\$ 198.000
GAS	\$ 20.000	\$ 240.000
UTILES DE ASEO	\$ 20.000	\$ 240.000
MATERIAL DE OFICINA	\$ 5.000	\$ 60.000
TOTAL	\$ 1.191.500	\$ 14.298.000

Balance equipamiento

CANT.	ARTICULO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
10	Jarros de vidrio	1299	12990
4	Cocteleras	2860	11440
2	Cucharas de bar	770	1440
3	Hieleras	4170	12510
80	Garzas de Cerveza	381	30480
80	Tamblers	320	25600
80	Rockeros	195	15600
30	Golpeados	215	6450
30	Copas de Vino Tinto	310	9300
30	Copas de Vino Blanco	273	8190
50	Copas Margarita	615	30750
35	Copas Martini	810	16200
40	Plato Principal	450	18000
40	Plato Pan	370	14800
30	Tazas te	350	10500
30	Tazas café	265	7950
80	Tenedores	340	27200
80	Cuchillos	605	48400
80	Cucharas	335	26800
60	Cucharitas	210	12600
60	Cucharitas café	190	11400
1	Sartén 30 cm.	4590	4590
2	Sartén 20 cm.	2490	4980
2	Ollas 24 cm.	7410	14820
1	Olla 555	10280	10280
1	Tabla para cortar 54*40	12775	12775
1	Uslero	2750	2750
2	Cucharas de palo	1090	2180
1	Cuchara palo chica	435	435
2	Colador met��lico	3650	7300

4	Recipientes	905	3620
1	Colador	2080	2080
1	Colado pequeño	625	625
1	Tostador	2338	2338
5	Molde de pizza	1570	7850
3	Bowl	3045	9135
2	Espumaderas	3150	6300
2	Paleta larga colador	1159	2318
35	Copas Cognac	365	12775
25	Copas de helado	655	16375
60	Copas Amaretto	450	27000
25	Copas Champagne	715	17875
80	Copas Pisco Sour	676	54080
40	Pocillos	111	4440
60	Copas Pilsener (Daiquiri)	850	51000
25	Platos ovalados	986	24650
20	Compotas	200	4000
5	Juego bowl vidrio	6200	31000
1	Procesador de alimentos	27100	27100
1	Porta cuchillos	10765	10765
1	Exprimidor	17790	17790
1	Picahielo	18985	18985
1	Batidora semi industrial	22750	22750
1	Cuchillo medio golpe	4820	4820
2	Cuchillo chico	2900	5800
1	Set Bar	3480	3480
1	Abridor de latas automático	8500	8500
4	Destapadores	640	2560
6	Descorchadores	800	4800
40	Ceniceros	300	12000
40	Alcuza	2000	80.000

TOTAL \$ 915.521

Balance de personal contratado a sueldo fijo

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	TOTAL SUELDO
ADMINISTRADOR	1	\$ 350.000	\$ 350.000
CAJERO	1	\$ 150.000	\$ 150.000
GARZON	4	\$ 110.000	\$ 440.000
COPERO	1	\$ 80.000	\$ 80.000
COCINERO	1	\$ 250.000	\$ 250.000
BARWOMEN	4	\$ 150.000	\$ 600.000
AYUDANTE BARWOMEN	1	\$ 100.000	\$ 100.000
TOTAL			\$ 1.970.000

Balance de mano de obra indirecta no contratada

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
ACOMODADOR DE AUTOS Y ASISTENTE DE LIMPIEZA	\$ 96.000	\$ 1.152.000
SERVICIO EXTERNO DE SEGURIDAD	\$ 500.000	\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 596.000	\$ 7.152.000

LOCALIZACION

El pub ANGELUZ se Encontrara ubicado en la avenida Juan Soler Manfredini sin numero sector balneario de Pelluco lado pub canta luna.

MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÃ“N

La organizaciÃ³n se realizara por medio de una sociedad limitada la que se constituirÃ¡ antes de implementar el proyecto.

Costos de organizaciÃ³n:

La sociedad la debe tramitar un abogado al cual se le cancelarÃ¡n honorarios por \$250.000 incluyendo esto los tramites de publicaciÃ³n en diario oficial e inscripciÃ³n en Conservador de bienes raÃ­ces.

Una vez constituida la sociedad se procederÃ¡ a tramitar la iniciaciÃ³n de actividades lo cual serÃ¡ realizado por un estudio de contabilidad lo que tendrÃ¡ un valor de \$20.000.

La contabilidad del pub serÃ¡ llevada por una oficina de contabilidad a la que se le deberÃ¡n pagar la suma de \$25.000 mÃ¡s \$3.000 por cada trabajador lo que asciende a:

\$64.000 mensuales.

INVERSIÃ“N INICIAL Y CAPITAL DE TRABAJO

InversiÃ³n inicial:

La inversiÃ³n inicial del proyecto pub ALAKRAN se desglosa de la siguiente forma:

Para efectos del proyecto los socios reunieron la cantidad de \$24.000.000 aportando cada uno \$8.000.000 esta suma se divide en \$11.100.990 para la inversiÃ³n inicial y los \$12.899.010 restante se determina como capital de trabajo sobrepasando la cantidad dada por la formula pero dejÃ¡ndola de esta forma para cubrir cualquier externalidad.

a- Equipamiento en cocina y barra \$915.521.

b- Inmobiliario (mesas, sillas, barra, etc.) \$4.245.079.

c- Imagen corporativa \$300.000.

d- Insumo publicitario para inauguraciÃ³n \$4.200.000.

e- Sistema de alarma antirrobo e incendio \$27.990.

f- Letrero luminoso para entrada principal \$212.400.

g- las condiciones de arriendo estipulan que

se deberá cancelar un mes adelantado

y también se debe dejar el valor de un

Arriendo mensual como garantía-a. \$1.200.000.

Total \$11.100.990.

Capital de trabajo:

Fue obtenido a través del método de periodo de desfase

ICT= Costo anual * día de desfase 365

ICT anual = \$11.216.640.

ANÁLISIS DE COSTO

Item	2003	2004	2005	2006	2007
comida	\$ 8.413.129	\$ 8.665.523	\$ 8.925.489	\$ 9.193.254	\$ 9.469.052
tragos	\$ 14.130.410	\$ 14.554.322	\$ 14.990.952	\$ 15.440.681	\$ 15.903.901
M.O.E	\$ 7.152.000	\$ 7.152.000	\$ 7.152.000	\$ 7.152.000	\$ 7.152.000
M.O.I	\$ 23.640.000	\$ 23.640.000	\$ 23.640.000	\$ 23.640.000	\$ 23.640.000
Insumos	\$ 14.298.000	\$ 14.298.000	\$ 14.298.000	\$ 14.298.000	\$ 14.298.000
papelografia	\$ 2.161.440	\$ 2.161.440	\$ 2.161.440	\$ 2.161.440	\$ 2.161.440
patente	\$ 415.644	\$ 415.644	\$ 415.644	\$ 415.644	\$ 415.644
iluminacion y musica	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000
total	\$ 73.810.623	\$ 74.486.929	\$ 75.183.525	\$ 75.901.019	\$ 76.640.037

M.O.E= MANO DE OBRA EXTERNA.

M.O.I= MANO DE OBRA INTERNA.

FLUJO DE CAJA							
Año	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	VA
INGRESOS							
INGRESOS POR VENTA		\$ 82.320.000	\$ 84.789.600	\$ 87.333.288	\$ 89.953.287	\$ 92.651.885	