



Ocean Pacific's

El capitán es tentado por nuevos mares

Una tarde de junio de 2013, Marcos Rulli debe tomar una de las decisiones más rápidas e importantes de su vida. En menos de tres días expira la oferta de comprar un restaurante ubicado en la comuna de Vitacura, al 50% del precio real del inmueble, ya que los dueños desean deshacerse del negocio debido a sus constantes pérdidas. El plan de Marcos es instalar ahí una sucursal del negocio familiar, el restaurante Ocean Pacific's, uno de los locales más conocidos del barrio Brasil, en Santiago Centro. Un gran porcentaje de los clientes del local pertenecen al segmento ABC1, que vienen desde otras comunas a disfrutar de la experiencia culinaria que ofrece el local.

Marcos cuenta con el dinero para realizar la inversión pero, a pesar de lo tentadora de la oferta, aún tiene dudas, por lo cual quiere consultar con la familia, siempre importante a la hora de tomar decisiones.

En junio de 2013 a Marcos se le ha presentado la atractiva oportunidad de comprar un restaurante en la comuna de Vitacura. La oferta es muy tentadora ya que le cobran cerca del 50% del precio real del local, lo que se debe a que los actuales dueños quieren deshacerse del negocio, porque nunca les reportó utilidades.

De grumete a capitán: un negocio levantado con el trabajo familiar

Hace unos 27 años, cuando Marcos recién comenzaba en el negocio gastronómico, tuvo la suerte de participar en la concesión de un restaurante en el Estadio Israelita, donde aprendió mucho sobre el rubro.

En un comienzo Marcos instaló su restaurante gracias al capital que aportó su hermano. Desde entonces, y hasta el día de hoy, el negocio corresponde a una iniciativa en la que toda la familia Rulli está involucrada; en el restaurante participan tanto los padres de Marcos, como Vincenzo, su hijo. Juntos se han embarcado en la tarea de hacer crecer el restaurante, distribuyéndose diferentes funciones. En la actualidad ellos tienen una dotación de 60 trabajadores, indicador clave del crecimiento de la empresa, sin embargo, la familia sigue estando muy cerca del negocio, encargándose de la administración.

De hobby a negocio: una mezcla exitosa

Desde un comienzo el restaurante Ocean Pacific's se caracterizó por la ambientación diferente de sus espacios interiores, utilizando adornos relacionados con el mar, como barcos, submarinos, peces, etc. En relación a esto, es preciso señalar que Marcos ha tenido desde siempre un gran interés por los objetos extraños y las antigüedades, tanto así que se transformó en su pasión,

adoptando como hobby ir a ferias de antigüedades y mercados persas a comprar este tipo de artículos. Resulta interesante ver que este pasatiempo, casi de manera natural, se fue complementando con el negocio gastronómico, pues aportó a la ornamentación de los locales de Ocean Pacific's, los que se han convertido en una experiencia con el sello propio de su fundador.

Los clientes: marineros que vienen desde lejos

En un comienzo Ocean Pacific's surge como un restaurante "picada": sus precios eran bastante accesibles y los platos abundantes, lo que atraía a gran cantidad de clientes. El problema de esta modalidad es que el margen de ganancias por mesa era muy bajo; el local se llenaba, pero las utilidades eran pocas.

Es por esto que se decidió adoptar un estilo más gourmet, ya que esto permitiría aumentar las utilidades por mesa. Se modificó la presentación de los platos y los precios aumentaron, debido a lo cual también varió el tipo de clientes, que ahora corresponden fundamentalmente al segmento ABC1. Estos clientes, que viven en su mayoría en el sector oriente de la capital, se trasladaban hasta donde se encuentra el restaurante, en el centro de Santiago. Es justamente esto lo que ha motivado el proyecto de Marcos de instalar un nuevo local en la comuna de Vitacura. A pesar de esto, la decisión aún no está tomada.

Relación con los proveedores: generación de su propia bodega

En relación a los proveedores, Ocean Pacific's ha optado por desarrollar una inteligente estrategia, que consiste en funcionar con su propia bodega de productos del mar, la que le debiera permitir surtir tanto los requerimientos del restaurante de Santiago Centro, como el que tienen pensado abrir en la comuna de Vitacura. Esta decisión también le permitiría disminuir los costos, ya que si compra a proveedores del sector oriente, estos serían más altos.

La oportunidad

En junio de 2013 a Marcos se le ha presentado la atractiva oportunidad de comprar un restaurante en Vitacura. La oferta es muy tentadora, el precio que le cobran es alrededor de un 50% del valor real del local, lo que se debe a que los actuales dueños quieren deshacerse del negocio, porque nunca les ha reportado utilidades. Y por esto último, la adquisición del nuevo restaurante

en Vitacura presenta otro atractivo que radica en la posibilidad de comprarlo asumiendo las pérdidas, lo que implicaría eximirse del pago de impuestos hasta recuperar los recursos utilizados para asumir las pérdidas. Esto está determinado así en la legislación, por lo tanto, no implica ninguna operación irregular.

Otro factor que Marcos y su familia han considerado a favor de adquirir el restaurante es que, como se dijo, el grueso de la clientela de Ocean Pacific's vive en las comunas del sector oriente de la capital, por lo que suponen que al tener una sucursal en Vitacura muchos de quienes no van al centro de Santiago por la distancia, sí acudirían a este nuevo local por su cercanía y porque además ya conocen la calidad del servicio.

Un sondeo del mercado: el capitán revisa las condiciones de tiempo

Vincenzo, hijo de Marcos Rulli, es ingeniero comercial y tiene algo que decir, pues ha realizado una investigación de mercado. Se ha dedicado a caracterizar la competencia en el sector donde se halla el local que pretenden comprar, y se ha fijado en que no existen restaurantes orientados a la familia. La observación de Vincenzo tuvo como conclusión que lo más conveniente es concentrarse en ofrecer y brindar un servicio familiar, manteniendo la misma carta y variando un poco los precios.

El plan de expansión

Marcos, aconsejado por su mujer y su hijo, ha pensando en trasladar al nuevo local a sus trabajadores de mayor confianza. Para la administración general del nuevo local piensan designar a quien actualmente es el garzón más antiguo y de mayor confianza de Ocean Pacific's. Con esto esperan asegurarse de tener a una persona eficiente y de confianza para impulsar el proyecto. Además, piensan reclutar a un garzón que trabajó años atrás con ellos, y que ahora trabaja en un hotel, para que se encargue de entrenar y organizar específicamente el trabajo de los garzones.

La incertidumbre persiste

En tres días Marcos se reunirá con el dueño del restaurante en Vitacura, plazo límite para tomar la decisión. Ya lo ha conversado con su familia y sus empleados, pero aún se pregunta: ¿será el momento emprender un nuevo negocio en territorio desconocido?