



# Implementación de salas de Supercines en la ciudad de Naranjal

Integrantes:  
Karina Burbano V.  
Lissett Giler C.  
Paolo Solano R.

# Importancia del proyecto

Se realiza el presente estudio porque se quiere brindar un servicio de distracción y sano entretenimiento con el fin de disminuir el nivel de tensión que se origina por las actividades productivas de los habitantes de la ciudad de Naranjal. Adicionalmente el séptimo arte se encuentra en su apogeo con la creación de películas de alto nivel de formato y de argumentación por lo que se ha vuelto extremadamente atractivo ya que las personas están disfrutando de la incorporación de salas 3D a nivel nacional, motivo por el cual se ha decidido Implementar las Salas de Supercines en la ciudad antes mencionada.

# Estudio de Mercado

# Misión y Visión

## **Misión**

Ofrecer la mejor selección de películas con tecnología de punta en imagen y sonido, además de brindar toda la comodidad, diversión y un servicio personalizado para todos nuestros clientes. Cumpliendo con los estándares de innovación que el mercado requiere, nuestra principal misión es ofrecer que la experiencia de ir al cine sea mucho más que un cine.

# Misión y Visión

## **Visión**

Llegar a fijarnos en la retina de gran parte de la población de la ciudad de Naranjal y sus alrededores como la distracción número uno en la zona.

# Tamaño de la muestra

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2}$$

n: Tamaño de la muestra.

$Z_{\alpha}^2$  = valor z dado un nivel de confianza del 90%

p = Probabilidad de éxito, es decir, de aceptación de SUPERCINES en el mercado.

q = 1 - p (en este caso 1 - 0.90 = 0.10) que corresponde a la probabilidad de fracaso.

d = margen de error (en este caso deseamos un 10%)

Reemplazando los valores obtenemos:

$$n = ((1.65)^2 * (0.45)(0.45)) / (0.10^2)$$

$$n = 55.13$$

$$n = 60$$

# Modelo de Encuesta

## ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

### Implementación de Salas de Cine SUPERCINES en la ciudad de Naranjal

Somos estudiantes de la ESPOL y la siguiente encuesta se la realiza con el fin de determinar la factibilidad de introducir en el mercado de la ciudad de Naranjal salas de SUPERCINES. Por favor lea atentamente las preguntas y coloque una X en el casillero correspondiente a sus respuestas. Gracias por su gentil colaboración.

#### 1.- Género:

Femenino  Masculino

#### 2.- Qué edad tiene?

13-17 años  18-22 años  23-27 años  28-32 años

33-37 años  38-42 años  43-47 años  48 en adelante

#### 3.- Actividad a la que se dedica:

Agricultura  Dependiente  Independiente

#### 4.- Cual es su lugar de residencia?

Naranjal  Villanueva  Pto. Inca

Km 26  Milagro  Balao

Duran  Guayaquil  Otros

#### 5.- Cual es su nivel de estudios?

Primaria  Secundaria  Superior

Maestría  Diplomado  Ninguno

#### 6.- Cual es su estado civil?

Soltero  Casado  Divorciado

Viudo  Unión Libre

#### 7.- Cuantos hijos tiene?

Ninguno  1 hijo  2 hijos  3 hijos  mas de 3

#### 8.- Cual es su nivel de ingresos mensual?

\$ 200 a \$ 300  \$ 301 a \$ 400  \$ 401 a \$ 500

\$ 501 a \$ 600  \$ 601 a \$ 700  Otros

#### 9.- Cuando dispone de tiempo libre, ¿donde usted suele ir?

Centros comerciales  Sitios eco turísticos  Clubes

Restaurantes o cafés  Campo  Visitas a amigos

Cines  Playas  Visita a familiares

Discotecas y bares  Museos  Otros

Ninguno ¿Porqué razón? \_\_\_\_\_

(Si su respuesta fue ninguna aquí acaba la encuesta)

# Modelo de Encuesta

## 10.- Con qué frecuencia usted acude a una sala de cine?

- Cada semana     Cada 15 días     Otros  
 Cada mes     Cada tres meses     Una vez al año  
 Cada vez que se estrena una película taquillera

## 11.- ¿Qué importancia usted le asignaría a la presencia de un Supercines en la ciudad de Naranjal?

- Muy importante     Importante     Poco importante  
 Nada importante

## 12.- Qué días escogería para ir al cine?

- Lunes     Martes     Miércoles  
 Jueves     Viernes     Sábado  
 Domingo

## 13.-Cuál es o sería su horario favorito para ir al cine?

- Vermuth (10h30-12h30)     Vespertino (13h00-18h00)  
 Nocturno (17h00-22h00)

## 14.- Por qué asistiría a un cine?

- Ubicación     Precio     Variedad de películas  
 Snack Bar     Servicio     Promociones  
 Por la compañía

## 15.- Con quién usted acostumbra ir al cine?

- Solo     Con su pareja     Con sus hijos.  
 Familiares     Amigos

## 16.- Cual sería su snack, refrigerio o bocadillo favorita en el bar?

- Canguil     Colas     Té Helado  
 Nachos     Hot Dog     Dulces  
 Jugos     Helados     Yogurt  
 Café     Otros

## 17.- Qué tipo de película es su favorita?

- Acción     Cómica     Drama     Romántica  
 Suspense     Terror     Otros

## 18.-De qué forma le gustaría enterarse de las promociones de Supercines?

- Revistas     Periódicos     Radio     Otros  
 Televisión     Celular     Internet

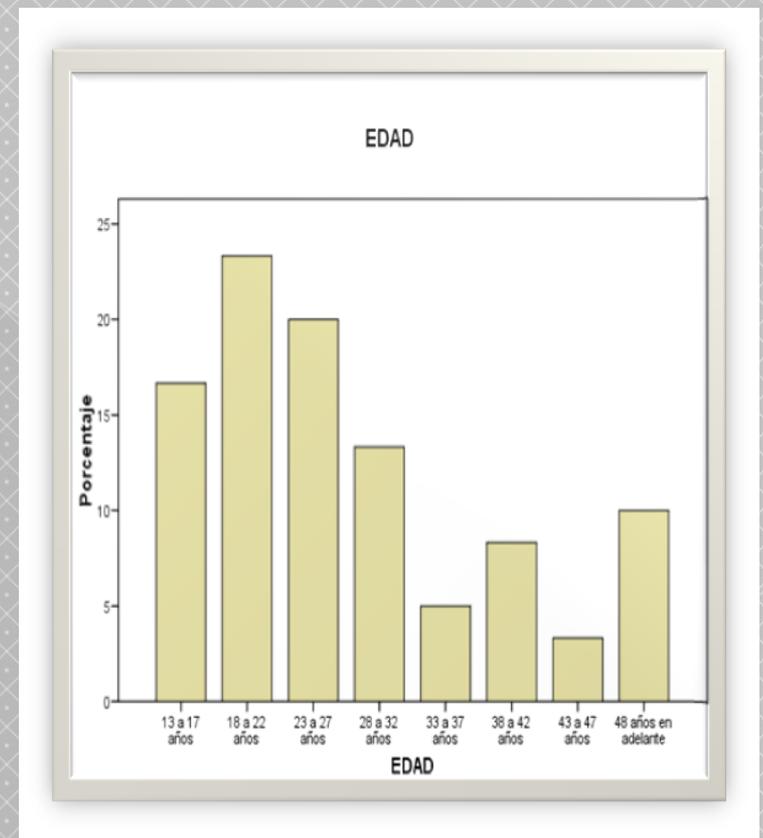
## 19.- Qué precio está dispuesto a pagar?

- \$ 3.00 Lunes a Viernes     \$ 3.95 Sábado y Domingo  
 \$ 1.97 Vermouth     \$ 1.70 Día de Locura     Otros

# Preguntas para determinar la demanda.

## Qué edad tiene?

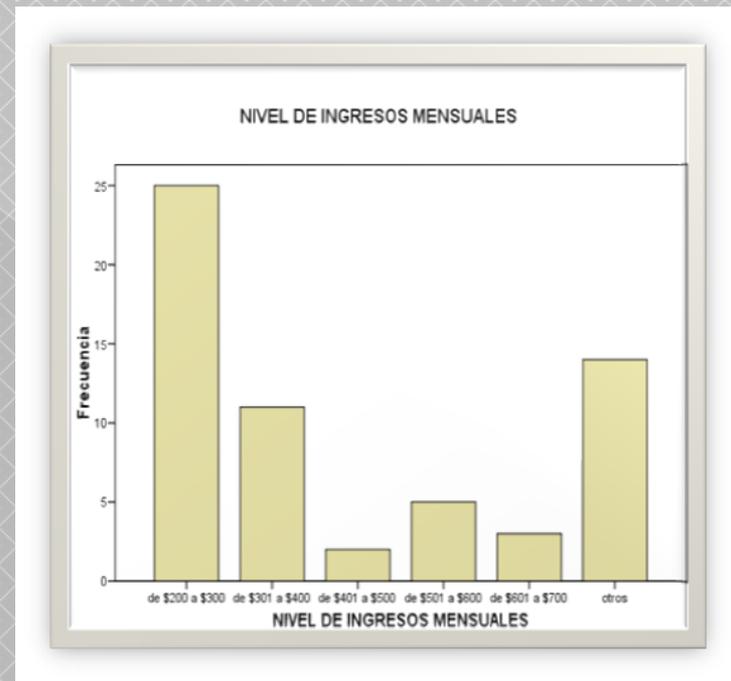
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	13 a 17 años	10	16,7	16,7	16,7
	18 a 22 años	14	23,3	23,3	40,0
	23 a 27 años	12	20,0	20,0	60,0
	28 a 32 años	8	13,3	13,3	73,3
	33 a 37 años	3	5,0	5,0	78,3
	38 a 42 años	5	8,3	8,3	86,7
	43 a 47 años	2	3,3	3,3	90,0
	48 años en adelante	6	10,0	10,0	100,0
	Total	60	100,0	100,0	



# Preguntas para determinar la demanda.

## Cual es su nivel de ingresos mensual?

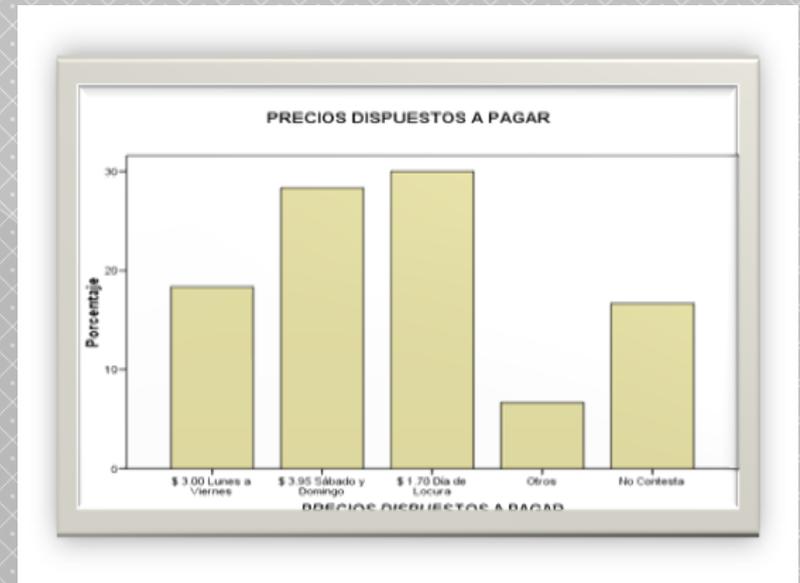
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
			Porcentaje	válido	acumulado
Válidos	de \$200 a \$300	25	41,7	41,7	41,7
	de \$301 a \$400	11	18,3	18,3	60,0
	de \$401 a \$500	2	3,3	3,3	63,3
	de \$501 a \$600	5	8,3	8,3	71,7
	de \$601 a \$700	3	5,0	5,0	76,7
	otros	14	23,3	23,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	



# Preguntas para determinar la demanda.

## Que precio está dispuesto a pagar?

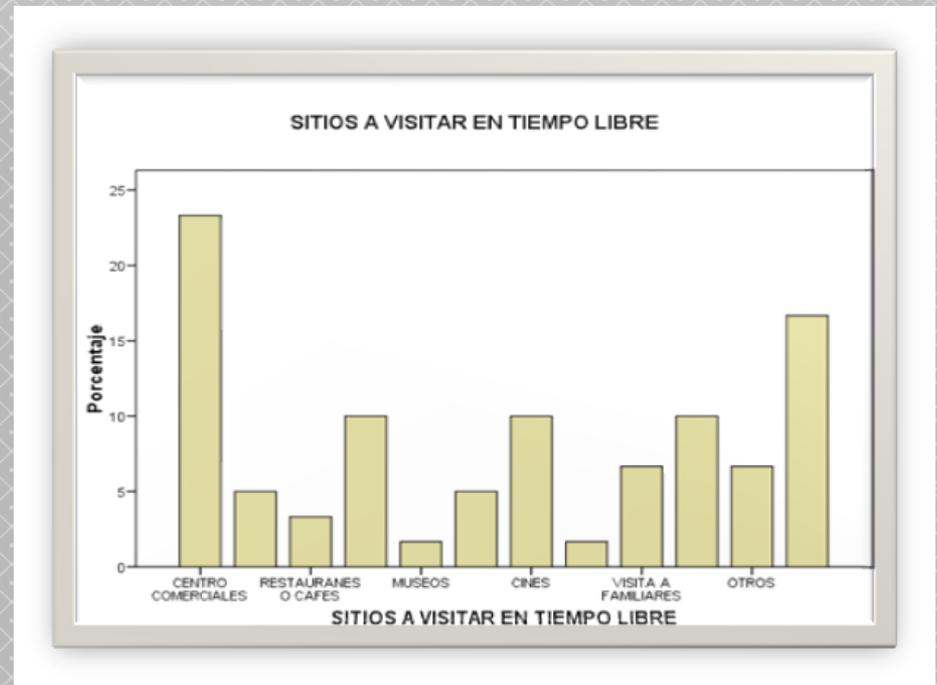
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$ 3.00 Lunes a Viernes	11	18,3	18,3	18,3
	\$ 3.95 Sábado y Domingo	17	28,3	28,3	46,7
	\$ 1.70 Día de Locura	18	30,0	30,0	76,7
	Otros	4	6,7	6,7	83,3
	No Contesta	10	16,7	16,7	100,0
	Total		60	100,0	100,0



# Preguntas para determinar la demanda.

**Cuando dispone de tiempo libre, ¿donde usted suele ir?**

Válidos		Frecuencia	Porcentaje		Porcentaje acumulado
			Porcentaje	válido	
	CENTRO COMERCIALES	14	23,3	23,3	23,3
	SITIOS ECO TURISTICOS	3	5,0	5,0	28,3
	RESTAURANES O CAFES	2	3,3	3,3	31,7
	CAMPO	6	10,0	10,0	41,7
	MUSEOS	1	1,7	1,7	43,4
	VISITA A AMIGOS	3	5,0	5,0	48,4
	CINES	6	10,0	10,0	58,4
	PLAYAS	1	1,7	1,7	60,1
	VISITA A FAMILIARES	4	6,7	6,7	66,8
	DISCOTECAS Y BARES	6	10,0	10,0	76,8
	OTROS	4	6,7	6,7	83,5
	NINGUNO	10	16,7	16,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	



# Análisis de la demanda

En la actualidad las personas se encuentran sometidas a un alto nivel de estrés y acumulación de tensiones emocionales debido a las actividades productivas que se desarrollan en la zona y sus alrededores. Ante ello y tomando como referencia preguntas de la encuesta, como edad, ingresos, precios y lugares de preferencia a asistir se pudo determinar nuestra demanda potencial, y que nuestra población objetivo se la puede definir como aquellas personas o consumidores que disfrutan de este tipo de diversión, dado el carecimiento de lugares de distracción y sano esparcimiento con los que cuenta la ciudad de Naranjal y sus alrededores.

Dentro del perfil de los clientes se encuentran los habitantes de los siguientes cantones: Balao, Ponce Enriquez y La Troncal.

# Análisis de la demanda

Se pudo determinar que el ingreso de los habitantes de estos cantones esta por encima de la línea de pobreza y sus necesidades básicas están satisfechas, en otras palabras individuos a partir de un nivel socio-económico medio en adelante.

Como punto importante no podemos dejar de mencionar los adolescentes de 13 a 17 años que representan un alto nivel de consumidores.

# Mercado objetivo

Con los datos obtenidos en las encuestas se pudo notar que las personas que asistirían con mayor frecuencia a las salas de Supercines serían los que sus edades oscilan entre 18 a 22 años, siendo nuestro mercado objetivo.

# Análisis de la Demanda

TASA DE  
CRECIMIENTO  
ANUAL

1,5 % ANUAL

PEA PROYECTADA

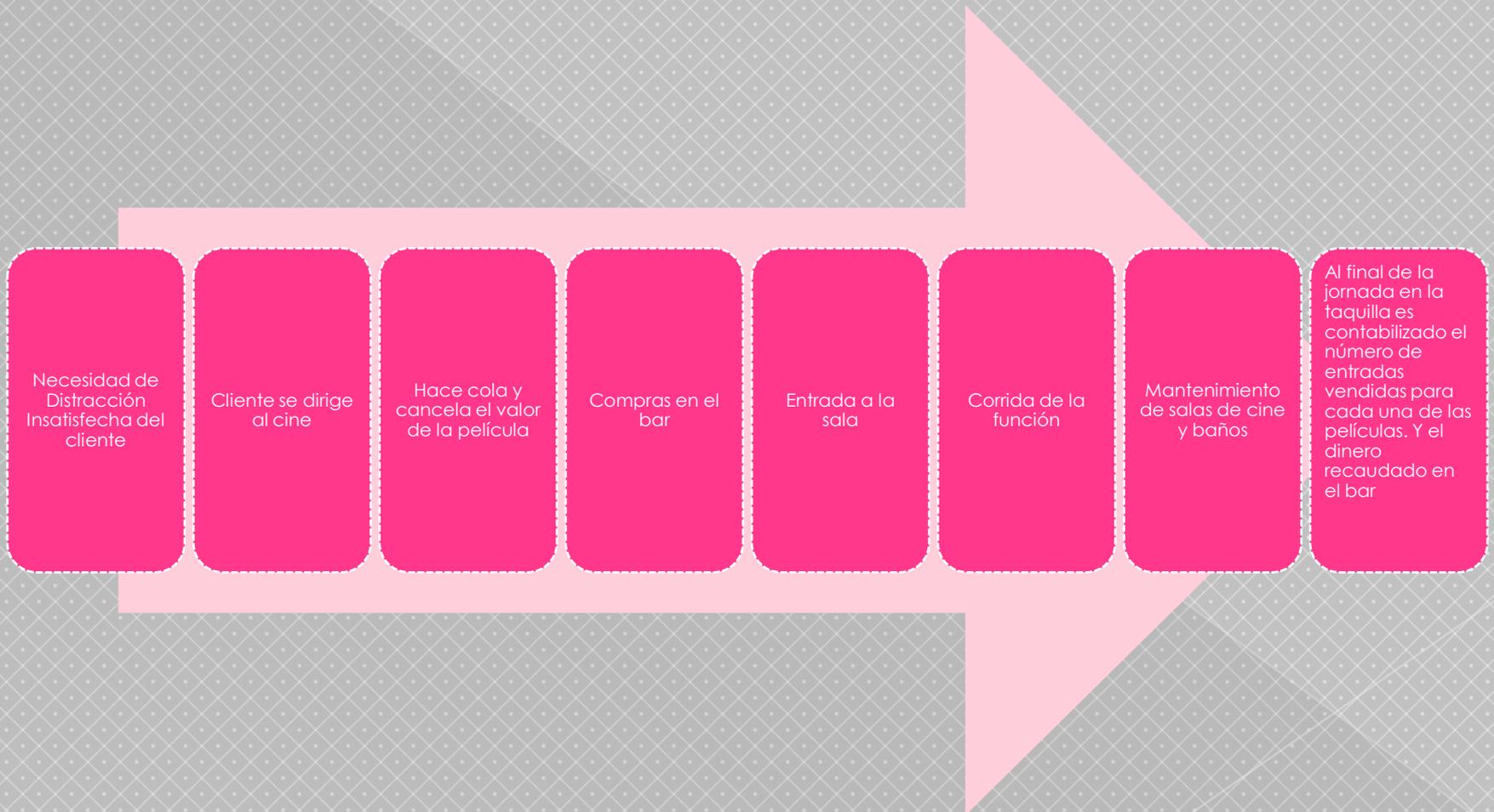
Naranjal 22975

Balao 7728

C. Ponce Enríquez 3481

51.276 CLIENTES  
POTENCIALES

# Diagrama de Proceso de Venta.



# Ubicación del Proyecto

- Vías de comunicación (fácil acceso)
- Centro de la ciudad
- Infraestructura

# Estudio Financiero

# Flujo de Caja

Flujo de Caja											
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		\$346.532,89	\$406.358,91	\$484.731,24	\$599.707,62	\$709.839,97	\$838.261,35	\$1.021.120,47	\$1.199.376,71	\$1.406.423,36	\$1.694.313,52
(-) Costos Ventas		\$87.791,58	\$113.581,42	\$144.500,76	\$181.435,88	\$225.415,36	\$277.631,92	\$339.467,50	\$412.522,09	\$498.646,77	\$599.981,74
(=) Utilidad Bruta		<b>\$258.741,31</b>	<b>\$292.777,48</b>	<b>\$340.230,48</b>	<b>\$418.271,74</b>	<b>\$484.424,61</b>	<b>\$560.629,43</b>	<b>\$681.652,96</b>	<b>\$786.854,63</b>	<b>\$907.776,59</b>	<b>\$1.094.331,78</b>
(-) Gastos		<b>\$201.213,63</b>	<b>\$229.909,85</b>	<b>\$259.475,69</b>	<b>\$289.998,12</b>	<b>\$334.304,92</b>	<b>\$354.304,92</b>	<b>\$388.310,27</b>	<b>\$423.716,15</b>	<b>\$460.662,63</b>	<b>\$499.303,75</b>
Administrativos		\$86.962,20	\$95.658,42	\$105.224,26	\$115.746,69	\$140.053,49	\$140.053,49	\$154.058,84	\$169.464,73	\$186.411,20	\$205.052,32
Publicidad		\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00	\$24.000,00
Servicios Básicos		\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00	\$6.240,00
Franquicias		\$58.571,43	\$78.571,43	\$98.571,43	\$118.571,43	\$138.571,43	\$158.571,43	\$178.571,43	\$198.571,43	\$218.571,43	\$238.571,43
Suministros		\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00
Seguridad		\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
Varios		\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00	\$480,00
Alquiler		\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00
(-) Total Depreciaciones		<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>	<b>\$28.672,86</b>
Equipos de Bar		\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32	\$3.649,32
Equipos Proyeccion		\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54	\$21.123,54
Equipos de Oficina		\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00	\$3.900,00
(=) Utilidad antes Interés		<b>\$28.854,81</b>	<b>\$34.194,77</b>	<b>\$52.081,93</b>	<b>\$99.600,76</b>	<b>\$121.446,82</b>	<b>\$177.651,64</b>	<b>\$264.669,83</b>	<b>\$334.465,61</b>	<b>\$418.441,10</b>	<b>\$566.355,17</b>
(-) Interés		\$9.120,00	\$8.523,15	\$7.871,87	\$7.161,19	\$6.385,69	\$5.539,47	\$4.616,08	\$3.608,47	\$2.508,97	\$1.309,20
(=) Utilidad antes Participacion Trabajadores (15%)		<b>\$19.734,81</b>	<b>\$25.671,62</b>	<b>\$44.210,06</b>	<b>\$92.439,57</b>	<b>\$115.061,13</b>	<b>\$172.112,17</b>	<b>\$260.053,75</b>	<b>\$330.857,14</b>	<b>\$415.932,13</b>	<b>\$565.045,97</b>
(-) Participacion Trabajadores		\$2.960,22	\$3.850,74	\$6.631,51	\$13.865,94	\$17.259,17	\$25.816,83	\$39.008,06	\$49.628,57	\$62.389,82	\$84.756,90
(=) Utilidad antes Impuestos		<b>\$16.774,59</b>	<b>\$21.820,88</b>	<b>\$37.578,55</b>	<b>\$78.573,64</b>	<b>\$97.801,96</b>	<b>\$146.295,34</b>	<b>\$221.045,69</b>	<b>\$281.228,57</b>	<b>\$353.542,31</b>	<b>\$480.289,08</b>
(-) Impuestos (25%)		\$4.193,65	\$5.455,22	\$9.394,64	\$19.643,41	\$24.450,49	\$36.573,84	\$55.261,42	\$70.307,14	\$88.385,58	\$120.072,27
(=) Utilidad Neta		<b>\$12.580,94</b>	<b>\$16.365,66</b>	<b>\$28.183,91</b>	<b>\$58.930,23</b>	<b>\$73.351,47</b>	<b>\$109.721,51</b>	<b>\$165.784,27</b>	<b>\$210.921,42</b>	<b>\$265.156,73</b>	<b>\$360.216,81</b>
(+) Depreciación		\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86	\$28.672,86
(+) Valores Desechos Activos											\$0,00
(-) Amortización de capital		-\$6.544,41	-\$7.141,26	-\$7.792,54	-\$8.503,22	-\$9.278,72	-\$10.124,93	-\$11.048,33	-\$12.055,94	-\$13.155,44	-\$14.355,21
(-) Inversión	-\$272.668,96										
(-) Gastos de Constitución	-\$2.580,00										
(-) Capital de Trabajo	-\$41.916,91										\$41.916,91
Préstamo	\$100.000,00										
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$217.165,87</b>	<b>\$34.709,40</b>	<b>\$37.897,26</b>	<b>\$49.064,23</b>	<b>\$79.099,87</b>	<b>\$92.745,62</b>	<b>\$128.269,44</b>	<b>\$183.408,80</b>	<b>\$227.538,35</b>	<b>\$280.674,16</b>	<b>\$416.451,37</b>
<b>VAN</b>	<b>\$55.242,82</b>	<b>TIR</b>	<b>34,72%</b>		<b>Tasa Descuento</b>	<b>29,33%</b>					

# Tasa de descuento TMAR

$$R_i = r_f + b (r_m - r_f) + R_{pecu}$$

En donde:

$R_i$ : Rentabilidad exigida por el inversionista

$r_f$ : Tasa libre de riesgo (Tasa de los bonos del Tesoro Americano a 10 años)

$b$ : Beta de la empresa comparable en los Estados Unidos

$r_m$ : Rentabilidad del Mercado Cines en los Estados Unidos

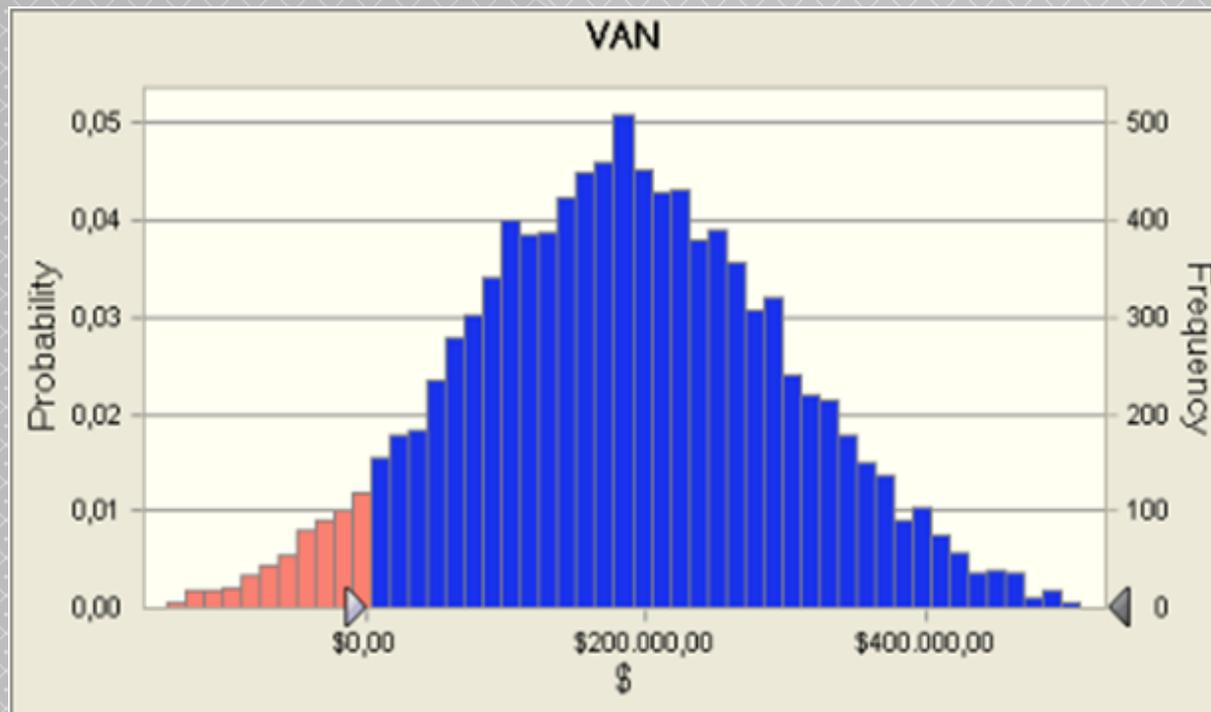
$R_{pecu}$ : Riesgo país del Ecuador

# Tasa de descuento TMAR

TMAR	
Información	Porcentaje
Rf	0,038
b	1
Rm	0,2118
RP ecu	0,0815
Ri	29,33%

# Análisis de Sensibilidad

El VAN obtenido es positivo, y esto nos indica la factibilidad del proyecto a pesar de las variables económicas que se puedan presentar a lo largo del proyecto.



# Conclusiones

- La mayoría de los encuestados tiene conocimiento de la Marca Supercines y han probado sus servicios, sintiéndose satisfechos de los mismos.
- La rentabilidad que proyecta (TIR) es mayor a la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas (TMAR o Tasa de descuento) y el VAN es mayor a 0; por lo tanto el proyecto es económicamente factible de llevarse a cabo.
- Existe un mercado potencial para Supercines, ya que a través de las encuestas realizadas en la investigación de mercado, se descubrió que éste proyecto tendría una gran aceptación con un 55% de los encuestados consideran que sería muy importante la presencia de Supercines en la ciudad de Naranjal.
- Los rangos de precios estarán situados en el monto en que las personas estarían dispuestos a pagar por adquirir nuestro servicio y bienes.
- El entorno económico en general, es de incertidumbre; por lo tanto siempre estaremos dispuestos a la creación de nuevos bienes que permitan innovar y poder llegar a la mayor cantidad de personas posibles.

# Recomendaciones

- Una vez implementando el proyecto, se recomienda se controle los combos que demanden mayor número de ventas, con el fin de mejorarlos en un mediano plazo ya que representan gran parte de ganancia para la empresa.
- Crear nuevos combos que satisfagan las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores.
- Convendría ser más eficientes en la administración de los rubros más representativos de los egresos, para así optimizar los procesos de la cadena de valor del negocio.
- Pensando en la expansión de la cadena de Supercines, en el largo plazo se establecerán nuevos estudios para ciudades con las mismas características de Naranjal, donde exista una posible demanda insatisfecha de consumidores.
- Perfeccionar el plan de marketing y publicidad para ingresar a la mente de los consumidores y así dar a conocer de mejor forma nuestros servicios.
- Finalmente, se recomienda inculcar el hábito de sana diversión para disfrutarla entre amigos y familiares, para mantener buena salud mental y un nivel de vida integral.

Muchas Gracias

