



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



Creación e introducción del bar móvil “DISCOVERY” En la ciudad de Guayaquil

Karla Katherine Elbert Pontón ⁽¹⁾ Andrea Stefania Cruz González ⁽²⁾ Diana María Moyano Pinos ⁽³⁾
Msc. Ivonne Moreno Aguí ⁽⁴⁾

Facultad de Economía y Negocios

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL (ESPOL)

Campus Gustavo Galindo, vía Perimetral Km. 30.5, Apartado 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador

kelbert@espol.edu.ec ⁽¹⁾, ancruz@espol.edu.ec ⁽²⁾, dmmoyano@espol.edu.ec ⁽³⁾, imoreno@espol.edu.ec ⁽⁴⁾

Resumen

El Bar Móvil busca atraer a todos los jóvenes y adultos que desean experimentar otro tipo de diversión en el cual por un solo pago puedan disfrutar de un mejor servicio a comparación de otros lugares similares.

La ventaja del servicio es que abarca una cantidad grande de mercado, debido a que hoy en día existe una inmensa cantidad de jóvenes y adultos demandando este tipo de servicio.

El objetivo comercial del proyecto, es el poder lograr una alta demanda de ingreso en los buses, para poder garantizar con eso la rentabilidad del proyecto.

La percepción de las personas es que si están dispuestas pagar por el servicio, si es de mejor calidad que el de la competencia.

El mercado de Centros Nocturnos de Diversión se encuentra en un mayor crecimiento. El proyecto también busca una cuota de mercado de la competencia, atacando principalmente a los bares y discotecas pequeñas no muy concurridas, y ganando parte de este mercado.

Se estima que ofreciendo un servicio de primera, se logrará desde la primera semana acaparar un gran mercado, apoyándose de una buena estrategia publicitaria y del marketing de Boca en Boca.

Palabras Claves: *rentabilidad, estrategia publicitaria, cuota de mercado.*



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



Abstract

The Mobile Bar seeks to attract all young people and adults who want to experience another kind of entertainment in which a single payment to enjoy a better service compared to other similar places.

The advantage of the service is that it covers a large amount of market, because there is now a huge number of young people and adults demanding this type of service.

The business purpose of the project is to achieve a high demand for entry into the buses, in order to ensure that the project's profitability.

The perception is that if people are willing to pay for the service if it is of better quality than the competition. Market Center Fun Night is on higher growth. The project also seeks a market share of competition, targeting mainly small bars and clubs not too crowded, and winning part of this market.

It is estimated that by offering a first class service, will be achieved from the first week grab a large market, a good strategy relying on advertising and word of mouth marketing.

Key words: *profitability, marketing strategy, market share.*



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



1. Introducción

Siendo Guayaquil asiento de varios Centros Nocturnos de Diversión, en diversos sectores de la ciudad, se puede decir que es una ciudad que da cavidad para la implementación del proyecto para el cual se realizará un estudio sobre las zonas de salidas nocturnas que tiene la juventud de la ciudad de Guayaquil.

El presente proyecto se realizará para determinar si resulta factible o no, *LA CREACIÓN E INTRODUCCIÓN DEL BAR MOVIL "DISCOVERY" EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*, lugar en el que actualmente no existe una competencia directa con esta nueva clase de servicio y que da la oportunidad de un nuevo negocio y atractivo turístico para la ciudad.

Se implementará todas las herramientas sobre marketing estratégico, merchandising y demás relacionadas, para una buena penetración en el mercado; así como también como forman parte el estudio técnico y financiero que ayudan a determinar la factibilidad del proyecto.

Se conoce que en Guayaquil existe una empresa que ofrece un servicio semejante al que se pretende ofrecer que se conoce como "Guayaquil Visión", el cual no tiene mucha aceptación por parte de los ciudadanos Guayaquileños, pero si tiene acogida por parte de los turista extranjeros; esto quiere decir que existe una oportunidad de implementar la idea del proyecto de constituir una empresa que se enfoque hacia los jóvenes y adultos como es la del Bar Móvil "DISCOVERY".

Una vez que se realicen estos estudios, para poder verificar cual es la situación dentro de este ámbito sectorial, se buscará el nicho de mercado de posibles clientes y competidores.

Los principales objetivos que se han propuestos para la investigación son los siguientes:

- Análisis del mercado, para conocer la demanda potencial.
- Análisis de la competencia, para conocer como participan las empresas competidoras.
- Análisis de la natalidad, para conocer el tanto por ciento de la cantidad de jóvenes de la población.
- Análisis de los Costos

Además se realizara un Plan de Marketing que permitirá desarrollar las políticas para el manejo del servicio, con el fin de fomentar la demanda y lograr una satisfacción a las personas que acudan al Bar Móvil.

2. Situación Actual

Guayaquil es una ciudad muy alegre, y sus habitantes disfrutan de la vida nocturna que ella ofrece, en sus diversos bares y discotecas. A lo largo de la ciudad, hay un sinnúmero de locales de diversión nocturna para quienes deseen realizar diferentes actividades nocturnas en la compañía de sus amigos y familiares.

Diferentes estilos musicales, ambientes, especialidades de bebidas, ambientaciones, dan a los bares y discotecas la posibilidad de invitar a todo tipo de personas, a disfrutar con un toque cultural especial y único característico de nuestra ciudad.

En la ciudad de Guayaquil se ofrece una amplia variedad de bares y discotecas para todos los gustos, a donde se puede acudir a divertirse y pasar gratos e inolvidables momentos.

Todo esto conlleva a que Guayaquil, tiene una vida nocturna muy activa y la cual se debe constantemente modernizar y hacer cambios en el ambiente en el cual se desenvuelve la diversión de los jóvenes. Esto ayuda a que exista mayor competencia en los centros nocturnos, haciendo que mejoren sus establecimientos debido a que existirían nuevas formas de diversión como es el Bar Móvil que ofrece una amplia variedad de entretenimiento para el agrado de los diferentes clientes para el cual está enfocado el proyecto.

Por lo tanto es importante, incentivar a la propuesta de una forma diferente de diversión, que motiva a la competitividad, ofrece nuevas plazas de trabajo, genera rendimiento y finalmente ofrece un nuevo atractivo turístico para la ciudad de Guayaquil

2.1 Problemas y Oportunidades

En la actualidad los jóvenes y adultos de la ciudad de Guayaquil buscan lugares novedosos a donde concurrir para divertirse, sitios en los que realmente el valor pagado por el servicio sea indiferente, y que el dinero que gastan los clientes sea compensatorio y se cumplan con todas las expectativas de diversión.

En la actualidad existe un competidor, llamado "Guayaquil Visión", el mismo que ofrece un servicio similar al que se aspira implementar. Estas son algunas de las molestias que ha generado este servicio:

- ❖ Solo barra libre de cerveza.
- ❖ Tener que pagar por consumir otro tipo de bebida.
- ❖ Inconformidad con el ambiente.
- ❖ Tener que pensar a que lugar acudir después del recorrido.
- ❖ Quedarse con más ganas de divertirse.
- ❖ Solo un piqueo por persona.

Pero no solamente se debe tomar en cuenta a la competencia directa sino también a la indirecta, es decir los bares y discotecas que existen en la ciudad, por lo general no hay muchos que ofrezcan la opción de barra libre y los que existen siempre son concurridos por el mismo grupo de personas y a veces esto resulta incomodo ya que sobrepasa la capacidad de personas permitidas y hace de esta una situación incómoda para los clientes que acuden a estos lugares.

2.2 Objetivos

Determinar la factibilidad económica de implementar un Bar móvil como un centro de diversión para jóvenes en la ciudad de Guayaquil, mediante el cual se utilizara herramientas que ayuden a determinar dicha finalidad tales como análisis estadísticos que permitan tener una idea de la demanda, análisis técnico en el cual se considera la infraestructura o parte física de la compañía como son los equipos que influyen directamente en el proyecto para poder obtener un análisis costo- beneficio, análisis de sensibilidad en el cual se ve involucrado la parte financiera ; todas estas herramientas forman parte del análisis del proyecto.

2.2.1 Objetivos Específicos

- Definir las características deseadas del mercado para implementar el nuevo Bar móvil para los jóvenes, mediante la realización del estudio de mercado
- Establecer una estrategia de publicidad del servicio y lograr el enfoque necesario para llegar al nicho específico, mediante una estrategia de target, el cual es necesario para clarificar las variables demográficas y socio gráficas.
- Determinar el monto de la inversión inicial, capital de trabajo, así como los costos que se ven involucrados en la implementación del Bar Móvil, mediante el cual se realizara un estudio financiero donde se tomara en cuenta el costo de la inversión que ayude a generar un mayor beneficio para el negocio.

3. Análisis del Mercado

3.1 Investigación de Mercado

Uno de los puntos importantes para poder evitar errores es saber aprender del cliente, conocerlo, y entender sus necesidades para poder satisfacerlas. De mutuo acuerdo con el debe establecerse una planificación con objetivos a medio y largo plazo. Para llegar a esto es importantísimo mantener abierta una línea de comunicación.

Es por esto que realizaremos encuestas a un grupo de jóvenes y adultos para conocer cuales serian cualidades necesarias que debería tener nuestro servicio.

El precio debe ser simple, directo y dar una información clara al cliente. Y, por supuesto, es preciso que todo cambio se comunique de inmediato al cliente.

El proyecto va enfocado especialmente hacia los jóvenes y adultos de Guayaquil en edades comprendida entre los 18 y 45 años.

La ventaja de este servicio es que logre acaparar una gran cantidad de mercado, debido a que hoy en día existe una alta demanda de jóvenes y adultos demandando este tipo de servicio. Es un mercado que se encuentra en crecimiento

El objetivo comercial de nuestro proyecto, es el poder lograr una alta demanda de ingreso en los buses, para poder garantizar con eso la rentabilidad del proyecto.

Además la percepción que hemos obtenido, es que la gente estaría dispuesta a gastar en este nuevo servicio.

Las personas también afirman que si estarían dispuestas pagar por nuestro servicio si es de mejor calidad que el de la competencia.

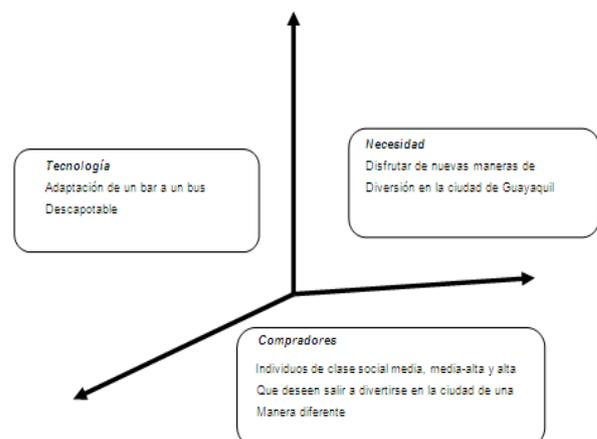


Figura 1 Tecnología Necesidad y Compradores

3.2 Análisis de la competencia

No se espera el ingreso de nuevos competidores, ya que se requiere de una inversión considerable para este tipo de proyecto.

- ❖ Una amenaza podría ser que tanto los bares como discotecas descubran una nueva manera de atraer a los clientes.
- ❖ Otra amenaza podría ser que nuestra competencia directa en este caso Guayaquil Visión implante nuestro mismo tipo de servicio

Existen algunos servicios que podrían considerarse como sustitutos ya que podría darse el caso de personas que opten por llevar una tipo de vida mas relajado, entonces consideraríamos como sustitutos a: Los Cines y Los Bolos.

Los precios de estos servicios son mucho más bajos que nuestro tipo de servicio. Por lo que se necesitaría de obtener la mejor estrategia posible para captar la atención de este nicho, lo cual sería algo muy difícil.

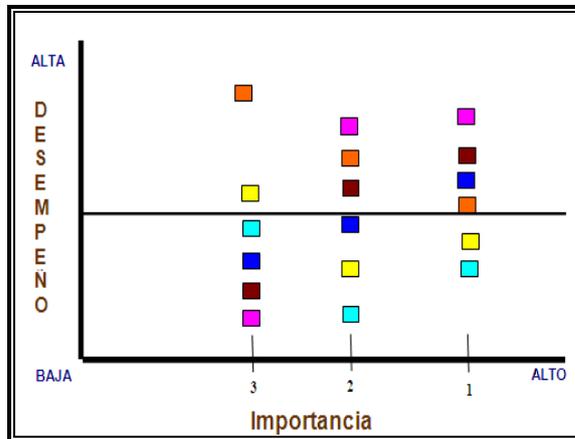


Figura 2 Importancia Vs. Desempeño

4. Servicio del Bar móvil discovery

Para comenzar se contará con dos buses; el primero para reservaciones especiales, el segundo se encontrará parqueado en un sector de la ciudad donde las personas que deseen subirse pueden dejar por anticipado reservada una mesa, o sino simplemente al momento de llegar si no hay mesas reservadas ocupando las que se encuentren vacías. El pago se lo realiza al llegar al bus, solo las reservaciones especiales del bus completo se realizaran con pago por anticipado en efectivo o con tarjeta de crédito.

La tripulación estará conformada por:

- Animador
- Anfitrión
- Barman
- Disc jockey
- Chofer profesional
- Seguridad
- Supervisor

Se podrán celebrar:

- Despedida de soltero
- Presentación de productos para empresas
- Cumpleaños
- O tan solo pasar un buen momento con tus amigos.

Se ofrecerá dos paquetes de recorrido:

1. Recorrido de 2 1/2 horas

Se realizara generalmente en lugares de alta concentración de diversión nocturna, así también como avenidas y calles principales del centro y norte de la ciudad.

Su parada final será en Bares asociados que pueden estar ubicados en la Zona Rosa, en el Malecón del Salado, Urdesa, Alborada; en los cuales los clientes que se encuentran en el interior del bus, tendrán la opción de continuar con su diversión, cuyo costo de la entrada será gratis para ellos con una cartilla que tendrá un monto de consumo por persona.

El recorrido incluye:

- Barra libre de cerveza, vodka, whisky
- Piqueos
- Se contará con la participación de una animadora que hará bailar, jugar y concursar.
- Se entregarán premios y sorpresas durante el recorrido.
- Música de todo tipo.

2. Recorrido de 4 horas (solo en el bus)

Este tipo de recorrido se promocionara en días no laborables y feriados prolongados (puentes). El cual no tendrá parada final en una discoteca ya que la fiesta se realizará en el interior del Bus.

Este recorrido incluye:

- Barra libre de todas las bebidas. (Cerveza, vodka, whisky, tequila, ron)
- Piqueos
- Se entregarán premios y sorpresas
- Se contará con la participación de una animadora que hará bailar, jugar y concursar.
- Música al gusto del cliente.

4.1 Características

El Bar Móvil “**DISCOVERY**” es un bus descapotado, de dos pisos, con capacidad para 70 personas; 30 en la cubierta inferior y 40 en la cubierta superior. Este nuevo servicio ha sido creado con la finalidad de brindar momentos de diversión sobre ruedas. Su actividad será realizar recorridos nocturnos en la ciudad de Guayaquil donde se encontrarán el lujo y glamour combinados para crear un estilo único y exclusivo, donde se conseguirá disfrutar de una manera más divertida de la auténtica farra guayaquileña.

El objetivo es ofrecer en Guayaquil un lugar importante para la gente que busca diversión de una manera diferente, aspirando ser uno de los lugares más populares de entretenimiento, en la ciudad de Guayaquil.

En la cubierta inferior se apreciará elegancia en su ambientación, combinado con los efectos y colores en iluminación, el cual estará equipado con mesas y asientos giratorios, un bar con variedad de bebidas, además contará con un baño en su interior.

En la cubierta superior contará con un ambiente más amplio para las personas que deseen bailar, también estará amoblado en los costados.

En los buses las empresas tendrán la oportunidad de promover sus productos por medio de publicidad, esta sería ubicada en zonas específicas de los buses y estos están equipados con pantallas para karaoke y sistema de sonido de alta potencia.

El servicio consiste en una nueva y novedosa manera de diversión para todas aquellas personas que desean divertirse en las noches y buscan distintas formas de hacerlo. Se les brinda esa posibilidad de salir de lo común y disfrutar de la ciudad.

El recorrido del bus será por ciertas zonas de la ciudad, las avenidas principales y centros de diversión nocturna. Se realizarán alianzas con Bares de renombre de la ciudad para lograr así que el clientes al finalizar el recorrido tengan la opción de ingresar gratuitamente al Bar y obtener una cartilla de consumo gratis con un monto de dinero, para que luego que este haya sido consumido en su totalidad, puedan abrir otra cartilla por cuenta propia; por otro lado si las personas desean realizar su fiesta únicamente en el bus lo pueden realizar y este tendrá una duración de 4 horas.

El servicio es exclusivo y el objetivo es que las personas se sientan complacencia y con ganas de repetir una experiencia inolvidable.



Figura 3 Modelo del bar móvil

5. Conclusiones

Una vez evaluado el Proyecto de creación e implementación de una Bar móvil “**Discovery**” en la ciudad de Guayaquil se puede concluir que es una alternativa factible y viable, ya que en los estudios realizados, se obtuvieron resultados muy favorables.

Se puede concluir que el nicho de mercado al cual se está enfocado el proyecto se encuentra segmentado en las edades de jóvenes de 18 años a 25 años de edad el cual este representa una buena atracción en los jóvenes de la ciudad de Guayaquil y mostraron un nivel alto de aceptación hacia una nueva modalidad de bar

En cuanto a la parte financiera se puede concluir que el proyecto es rentable dado que se obtiene una TIR mayor a la TMAR(Ko y Ke) en diferentes flujos de cajas con deuda y sin deuda lo que se obtiene como resultado un proyecto factible y que puede ser aplicado en la ciudad de Guayaquil

Después de realizar un análisis de sensibilidad, colocando las variables de entrada y de salida se puede concluir que estos variables son pocas sensibles a los cambios negativos para la rentabilidad del proyecto por lo tanto se puede concluir que el proyecto del bar móvil presenta un normal crecimiento económico y por ende es rentable



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



6. Agradecimientos

En primer lugar a Dios por ser la fuente inspiradora durante toda mi vida, a mis padres Carlos y Rocío por su apoyo incondicional en mi etapa universitaria, un agradecimiento especial para mi hermano Bolívar Elbert, ya que me ha apoyado mucho en mis estudios y me ha dado la mano cuando más la he necesitado.

Karla Elbert

A Dios, por ser mi guía y darme fortaleza; a mis padres por todo su esfuerzo y su apoyo constante, a mis hermanas, mi sobrino, Antonio y a toda mi familia quienes siempre han estado a mi lado; mi directora de tesis Ing. Ivonne Moreno por apoyarnos en la realización de nuestro proyecto.

Agradezco a Dios por haber guiado mi camino, agradecer por haberme ayudado a obtener unos de los más grandes anhelos de mi vida, a obtener un título de tercer nivel.

Andrea Cruz

Agradezco de manera muy especial a mis padres Francisco y Flor por haberme brindado toda clase de apoyo en la vida cotidiana y universitaria, agradezco a mis hermanos hermanas que de una u otra manera hicieron de mí una persona más responsable y decidida de sus actos.

Diana Moyano

12. Referencias

- [1] SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo. *Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Mc Graw Hill Interamericana, Chile, 2000.*
- [2] BACA URBINA, Gabriel. *Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Mc Graw Hill, México 2001*
- [3] ROBERTS PINDYCK. DANIEL L. RUBINFELD. *Microeconomía – Quinta Edición. Person Educación S. A. Madrid 2001.*
- [4] MICHAEL R. SALOMÓN. *Comportamiento del Consumidor – Tercera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana S.A, 1997.*
- [5] GLENN A. WELSCH, RONALD W. HILTON, PAUL N. GORDON, CARLOS RIVERA NOVEROLA. *Presupuesto: Planificación y Control. Person Educación. México – 2005.*

- [6] SCOTT BESLEY, EUGENE F. BRIGHAN. *Fundamentos de Administración Financiera 12 ava. Edición. Mc Graw – Hill Interamericana Editores S.A. – México.*

- [7] DOUGLAS R. EMERY, JHON D FINNERTY, JOHN D STONE. *Fundamentos de Administración Financiera. Prentice Hall, México – 2000.*

Msc. Ivonne Moreno Aguí

Fecha