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.

$Z_a{}^2$ = 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?

13-17años ____ 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 ___ Sítios 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

__ Suspenso ___ 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?

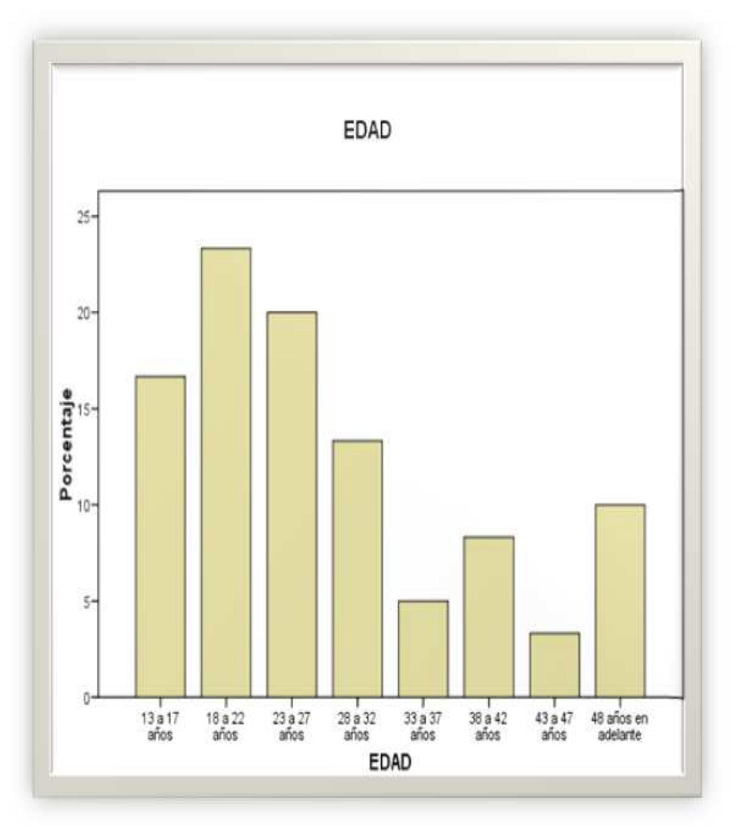
__ $ 3.00 Lunes a Viernes __$ 3.95 Sábado y Domingo

__ $ 1.97 Vermouth __ $ 1.70 Día de Locura __ Otros

Preguntas para determinar la demanda.

Qué edad tiene?

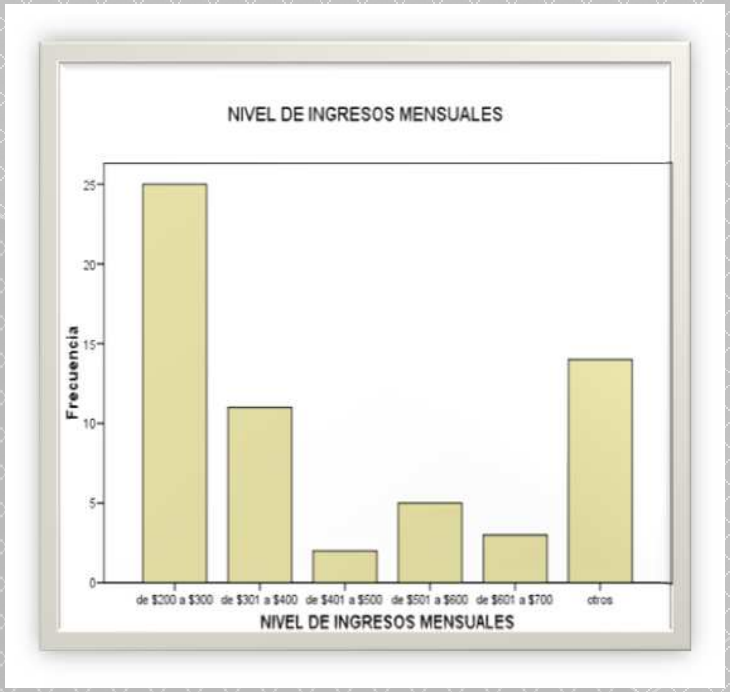
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	13 a 17 años	10	16,7	16,7	16,7
	18 a 22 años	14	23,3	23,3	40,0
	23 a 27 años	12	20,0	20,0	60,0
	28 a 32 años	8	13,3	13,3	73,3
	33 a 37 años	3	5,0	5,0	78,3
	38 a 42 años	5	8,3	8,3	86,7
	43 a 47 años	2	3,3	3,3	90,0
	48 años en adelante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

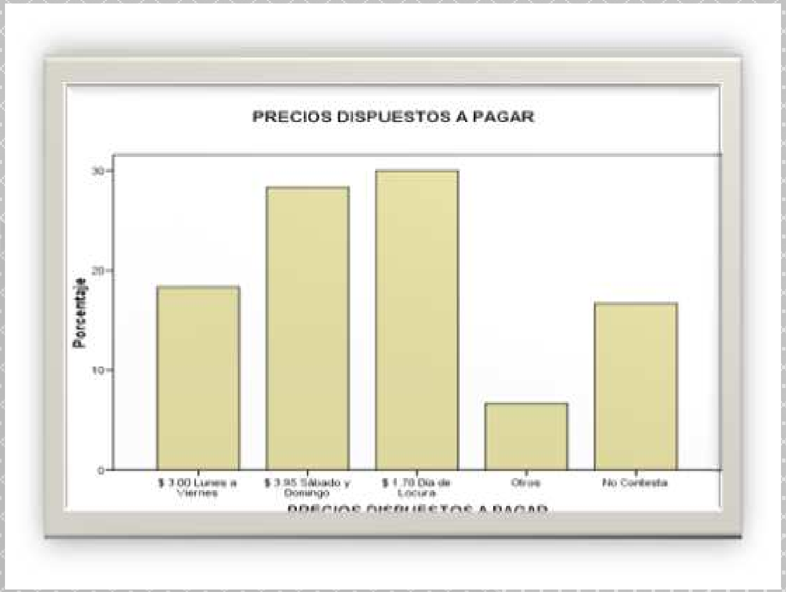
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	de $200 a $300	25	41,7	41,7	41,7
	de $301 a $400	11	18,3	18,3	60,0
	de $401 a $500	2	3,3	3,3	63,3
	de $501 a $600	5	8,3	8,3	71,7
	de $601 a $700	3	5,0	5,0	76,7
	otros	14	23,3	23,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	



Preguntas para determinar la demanda.

Que precio está dispuesto a pagar?

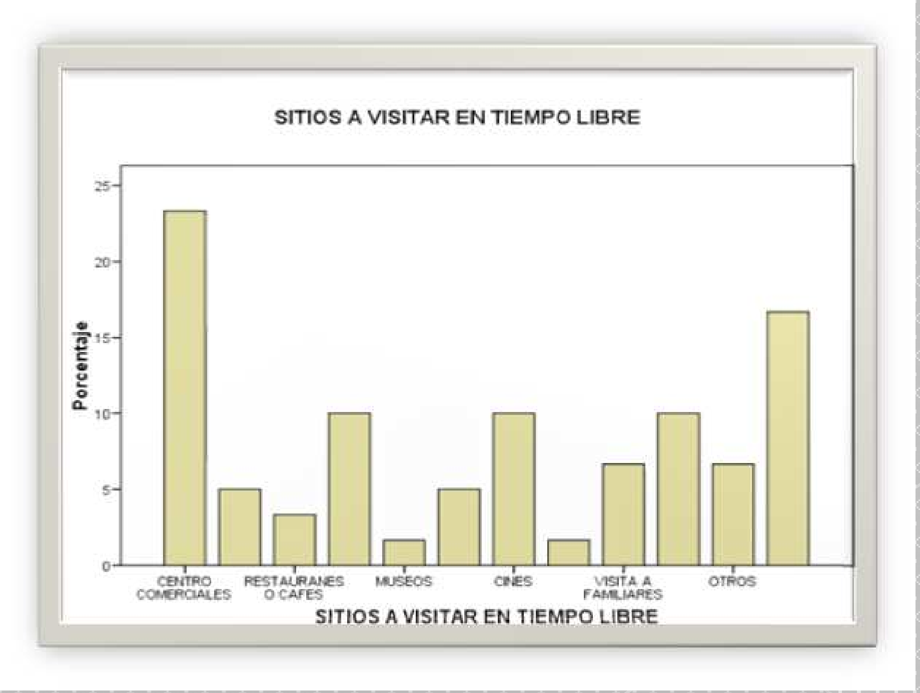
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	$ 3.00 Lunes a Viernes	11	18,3	18,3	18,3
	$ 3.95 Sábado y Domingo	17	28,3	28,3	46,7
	$ 1.70 Día de Locura	18	30,0	30,0	76,7
	Otros	4	6,7	6,7	83,3
	No Contesta	10	16,7	16,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	



Preguntas para determinar la demanda.

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

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



Análisis de la demanda

En la actualidad las personas se encuentras sometidas a un alto nivel de estrés y acumulación de tenciones 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 Enriques 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.

Necesidad de Distracción Insatisfecha del cliente

Cliente se dirige al cine

Hace cola y cancela el valor de la película

Compras en el bar

Entrada a la sala

Corrida de la función

Mantenimiento de salas de cine y baños

Al final de la jornada en la taquilla es contabilizado el número de entradas vendidas para cada una de las películas. Y el dinero recaudado en el bar

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		**$258.741,31**	**$292.777,48**	**$340.230,48**	**$418.271,74**	**$484.424,61**	**$560.629,43**	**$681.652,96**	**$786.854,63**	**$907.776,59**	**$1.094.331,78**
(-) Gastos		**$201.213,63**	**$229.909,85**	**$259.475,69**	**$289.998,12**	**$334.304,92**	**$354.304,92**	**$388.310,27**	**$423.716,15**	**$460.662,63**	**$499.303,75**
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		**$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**
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 Interéses		**$28.854,81**	**$34.194,77**	**$52.081,93**	**$99.600,76**	**$121.446,82**	**$177.651,64**	**$264.669,83**	**$334.465,61**	**$418.441,10**	**$566.355,17**
(-) Interéses		$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%)		**$19.734,81**	**$25.671,62**	**$44.210,06**	**$92.439,57**	**$115.061,13**	**$172.112,17**	**$260.053,75**	**$330.857,14**	**$415.932,13**	**$565.045,97**
(-) 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		**$16.774,59**	**$21.820,88**	**$37.578,55**	**$78.573,64**	**$97.801,96**	**$146.295,34**	**$221.045,69**	**$281.228,57**	**$353.542,31**	**$480.289,08**
(-) 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		**$12.580,94**	**$16.365,66**	**$28.183,91**	**$58.930,23**	**$73.351,47**	**$109.721,51**	**$165.784,27**	**$210.921,42**	**$265.156,73**	**$360.216,81**
(+) 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										
FLUJO DE CAJA	-$217.165,87	$34.709,40	$37.897,26	$49.064,23	$79.099,87	$92.745,62	$128.269,44	$183.408,80	$227.538,35	$280.674,16	$416.451,37
VAN	**$55.242,82**	**TIR**	**34,72%**		**Tasa Descuento**	**29,33%**					

Tasa de descuento TMAR

$$Ri = rf + b\,(rm - rf) + Rpecu$$

En donde:

Ri: Rentabilidad exigida por el inversionista

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

b: Beta de la empresa comparable en los Estados Unidos

rm: Rentabilidad del Mercado Cines en los Estados Unidos

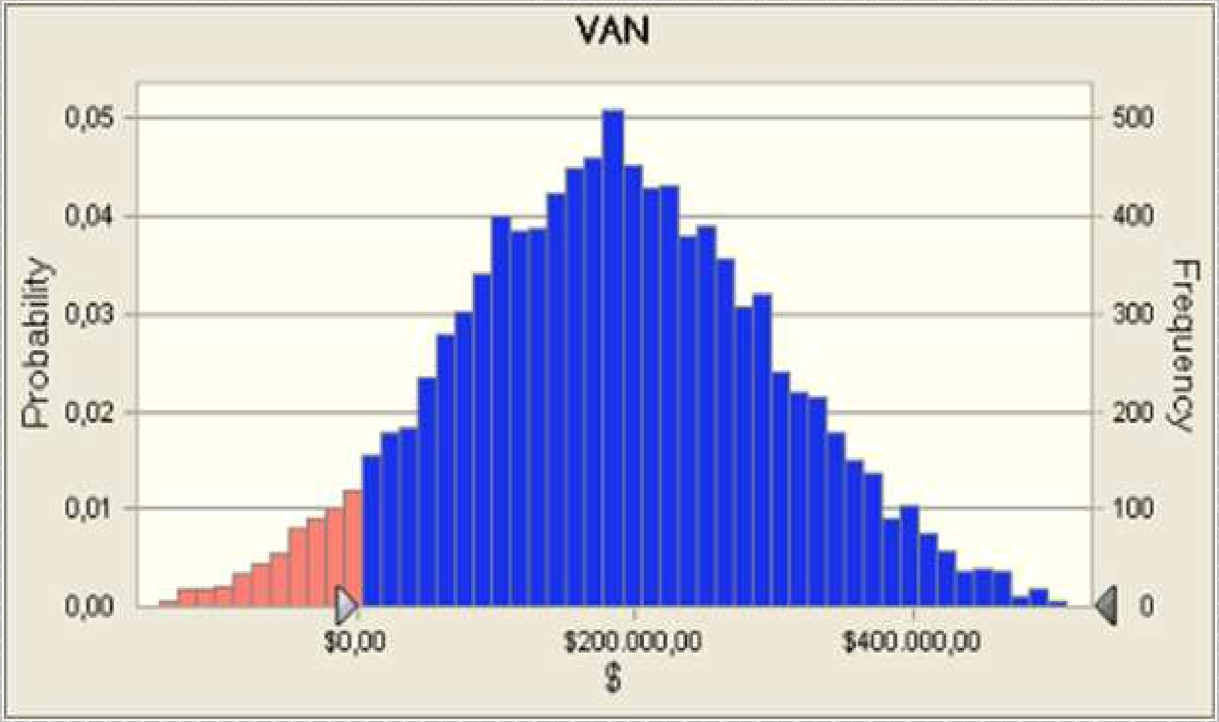
RPecu: Riesgo país del Ecuador

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 del 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