

PLANTEL TUXTLA GUTIERREZ CHIAPAS

---

**Licenciatura en:**

Lic. Negocios con Enfoque en Emprendimiento

**Modalidad:**

Vespertino

**Materia:**

Segmentación y Comportamiento del Mercado.

**Docente:**

Mtro. Emilio Jan Roblero.

**Nombre del trabajo:**

Caso Rodeo Tejano.

**Alumno(a):**

Andrea Fernanda Gómez Martínez

TUXTLA GUTIERREZ, CHIAPAS  
08/OCTUBRE/2023

## “EL CASO DE RODEO TEJANO”

### ¿Qué industria es?

- Industria de discotecas, bares y restaurantes.

Uno de los negocios más rentables en nuestro país son las discotecas, la diversión que incluye buena música, bebidas alcohólicas y grato ambiente, genera gran demanda en jóvenes y adultos que buscan pasar un buen rato, sobre todo los fines de semana.

- Sede: Toluca estado de México.
- Fundación: 2023.
- Tipo: Sociedad de responsabilidad limitada.
- Forma legal: Empresa privada.
- Fundadores: Joaquín Álvarez y Aarón Padilla.
- Área de operación: Toluca estado de México.
- 

### Segmento:

Rodeo tejano utiliza una segmentación demográfica y pictográfica ya que ubicación geográfica se encuentra entre los flujos más importantes que se presentan entre Toluca junto a cinco de las localidades vecinas conforman la zona metropolitana de la ciudad de Toluca, así como los intereses y estilo de vida de los clientes.

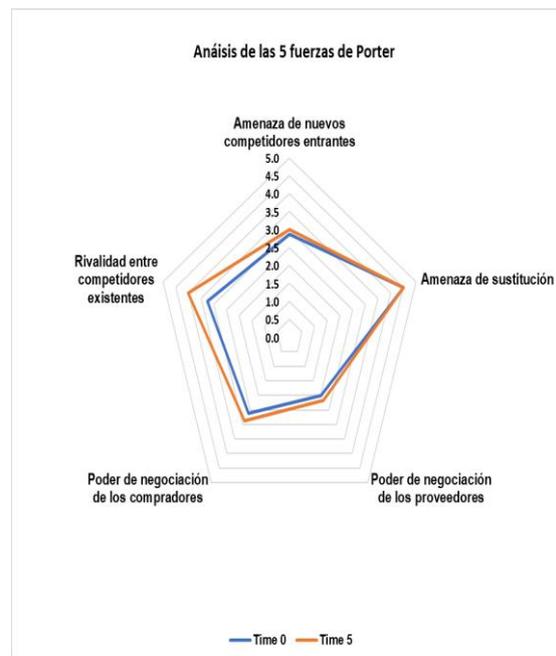
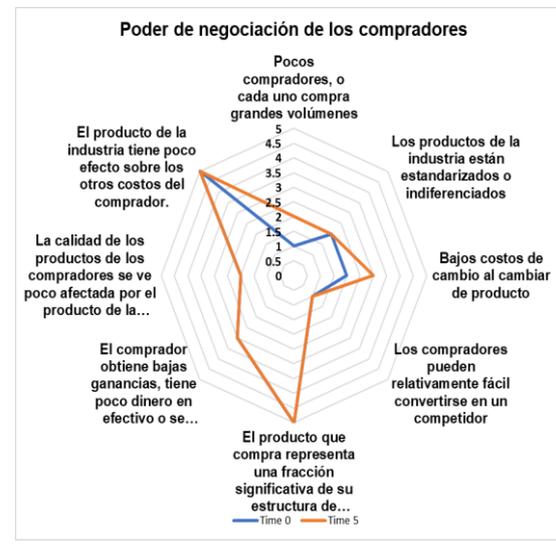
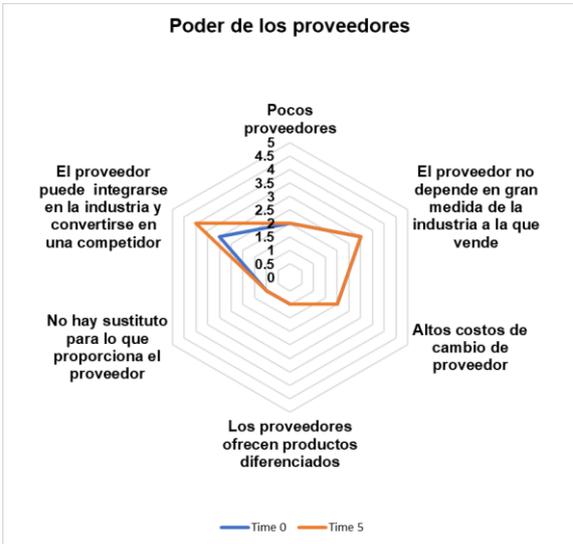
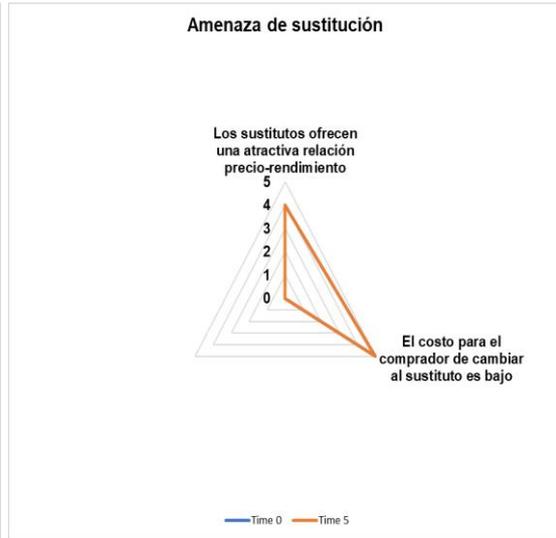
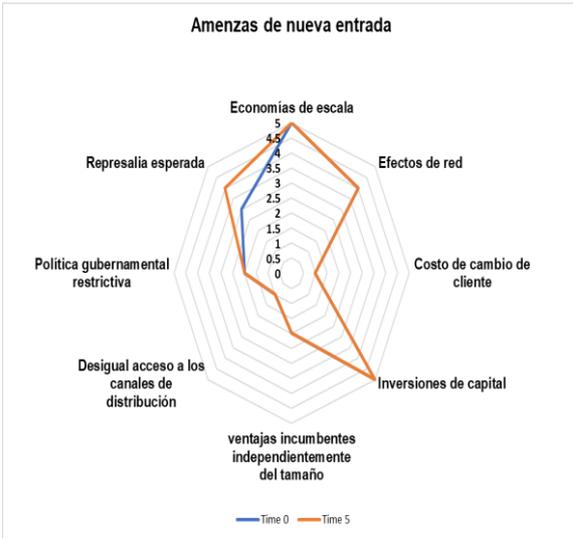
### Valor del mercado:

De acuerdo con datos de la Asociación Nacional de la Industria de Discotecas, Bares y Centros de Espectáculos, A.C. (ANIDICE), en el 2006 el número de asistentes en un año que van a los 15 000 bares y discotecas que existen en el México, representa más de tres veces la población total del país, esto es, **312 millones** de clientes.

El consumo de bar-adictos constaba en 60 pesos, que es un cálculo promedio de consumo bastante conservador, lo que arroja un ingreso a los propietarios de **18 720 billones de pesos anuales**.

En la actualidad la población ha aumentado y el número de bar-adictos también el consumo promedio es de **500-1000** pesos y si tomamos en cuenta los 312 millones de población en la republica esto arroja más de **156,000 billones anuales** a los propietarios de discotecas en la república mexicana.

Como podemos apreciar los ingresos son bastante atractivos, no obstante, este crecimiento no ha sido sinónimo de éxito en todos los casos. “En la Ciudad de México, sólo 5% de estos establecimientos son rentables, es decir, uno de cada 20”, en el caso enfatiza Rivera. Muchos lugares cierran o están a punto de cerrar, y en la mayoría de los casos no por falta de gente, sino por problemas de índole financiera, pues abrir un establecimiento cuesta mucho dinero. La razón reside en que es tan fuerte la competencia que se hace necesaria una gran inversión que permita que el bar o la discoteca sean más atractivos que los demás.



Ante este análisis podemos concluir que a pesar de tener un alto atractivo de ingresos y un gran mercado las barreras de entrada en la industria son bastante altas ya que si como existe mucho mercado también una alta tasa de competencia o bien la rivalidad de competidores es en extremo muy alto en estos tiempos y así se estima para en los tiempos que vienen, la competencia no solo proviene de otros establecimientos de discotecas sino que la amenaza de sustitución alta también se basa en otros destinos de distracciones como cines, plazas comerciales entre otras y esto determina así mismo el alto poder de negociación que los compradores tienen compradores y el poder que ejercen los proveedores estos no son del todo altos pero tampoco representan un nivel bajo por ultimo en cuento a la entrada de un nuevo competidor es bastante baja ya que para incursionar y operar en el mundo de las discotecas se requiere de una alta inversión de capital monetario y de tiempo.

### Análisis VRIO:

Característica/ Recurso	Valor (Posee alto valor?)	Raro (Es muy poco frecuente?)	Inimitable (Es difícil de copiar?)	Organizado (Estamos organizados en ello?)	Implicación Competitiva
Ubicación geográfica, los flujos más importantes se presentan entre Toluca y cinco de las localidades vecinas conforman la zona metropolitana de la ciudad de Toluca.	SI	NO	SI	SI	Ventaja temporal.
Marca y el nuevo concepto de la discoteca.	SI	SI	NO	SI	Ventaja temporal.
Alto conocimientos y experiencias por parte de los socios (Know How).	SI	SI	SI	SI	ventaja sostenible.
Buen equipo de mercadotecnia.	SI	SI	NO	SI	Ventaja temporal.
Capacidad de adaptación.	SI	NO	NO	NO	Debilidad.

Este análisis nos permitió observar las fortalezas y debilidades que poseemos y de esta manera podremos dar paso a crear soluciones y estrategias por medio de un análisis FODA cómo es posible observar algunas de las ventajas son la ubicación, el nuevo concepto la experiencia de los socios "Aarón Padilla y Joaquín Álvarez han trabajado juntos durante muchos años, como gerentes en el Rodeo Santa Fe Toluca, en la Trampa, así como en la Reliquia, donde aprendieron a manejar el concepto de este tipo de lugares".

## Análisis PESTEL:

P	E	S	T	E	L
Campañas electorales del 2024, es decir el cambio de gobierno.	Aumento del capital privado en México hacia las empresas que no monetizan en la bolsa.	La población de Toluca es de 910,608 habitantes, dentro de los cuales un total de 155,447 son jóvenes de 15-24 años los cuales concentran un 17.03% de población total.	Aumento de las inversiones en Softwares para gestión y CRM para control del negocio y análisis de los datos.	Altos consumo de energía.	Estrictas regulaciones en la venta de productos alcohólicos.
Los cambios de gobierno dan paso a los compromisos políticos del gobierno para con el pueblo.	Durante el 2023 la actividad económica en México crecerá hasta un 2.8%, de acuerdo con cifras preliminares del INEGI esto indica un aumento del PIB para 2024.	La población con nivel económico A/B y C+ representan el 20.5% con un grado de estudios a nivel licenciatura, un 67.6% están en nivel C, D+ y D educación preparatoria, secundaria y primaria y el 11.9% ocupa el nivel E.			Cambios en las leyes de política fiscal debido al agotamiento de los ahorros fiscales, es probable que se intensifiquen las presiones fiscales entre el 2023 y el 2024.
	Desaceleración de la inflación de 7.91% en la actualidad a 5.06 %.	La población se basa en actividades industriales, comerciales y de servicios, Toluca es el cuarto municipio en recibir la mayor parte de inversión extranjera directa en todo el estado de México.			Venta ilegal de drogas fuera de los establecimientos por parte de terceras personas.
	El ingreso de las remesas en Toluca representan \$32.6 M de dólares.	La tasa de desempleo en Toluca representa un 6.2% ubicándolo entre las primeras ocho entidades del país con un mayor número de personas en esta condición.			
	Aplicación de impuestos en el consumo de bebidas alcohólicas.	Dentro de los hábitos de consumo según el IAPA el consumo de alcohol se registró en un 35.8%.			

El análisis PESTEL nos permitió observar las oportunidades del entorno, así como las amenazas a las que nos enfrentaríamos ello permite que podamos aprovechar para desarrollar ventajas competitivas que otros no tienen y de esa manera también poder potencializar nuestras fortalezas para aprovechar las oportunidades y contra arrear las amenazas.

## Ingresos:

Los ingresos percibidos son por medio del consumo de los clientes se estima que una persona gasta alrededor de 500-1000 pesos en una noche de fiesta los pagos se efectúan por medio de transferencias y efectivo. La edad promedio de personas que asisten a una discoteca oscila de entre los 18-45 años de edad. Un estudio del 2006 muestra el nivel de ingresos de las personas:

Nivel		Total (%) Pob.	Definición conceptual
A/B	Alto	7	<ul style="list-style-type: none"><li>• Educación jefe de familia: licenciatura o mayor</li><li>• Grandes o medianos empresarios: industriales, comerciales o de servicios, gerentes, directores en importantes empresas del país o profesionales independientes.</li><li>• Casas o departamentos de lujo con jardín propio y lugar techado para los autos.</li><li>• Automóvil de lujo o importado</li><li>• Más de \$85 000 mensuales</li></ul>
C+	Medio Alto	7	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudios del jefe de familia: licenciatura</li><li>• Empresarios en compañías pequeñas o medianas, gerentes ejecutivos secundarios en empresas grandes o profesionales independientes.</li><li>• Casas o departamentos propios, la mitad posee jardín.</li><li>• Automóvil familiar o compacto</li><li>• De \$35 000 a \$84 999 mensuales</li></ul>
C	Medio	26	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudios del jefe de familia: preparatoria</li><li>• Pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, maestros de escuela, técnicos y obreros calificados.</li><li>• Casas o departamentos propios o rentados.</li><li>• Automóvil compacto o austero</li><li>• De \$11 600 a \$ 34 999 mensuales</li></ul>
D+	Bajo Alto	23	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudios: secundaria o primaria completa</li><li>• Taxistas, comerciantes fijos o ambulantes, choferes de casas, mensajeros, cobradores.</li><li>• Inmuebles propios o rentados</li><li>• Sin automóvil propio</li><li>• De \$6,800 a \$11,599 mensuales</li></ul>
D	Bajo	27	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudios del jefe de familia: primaria</li><li>• Obreros, empleados de mantenimiento, de mostrador, choferes públicos, maquiladores, etc.</li><li>• Inmuebles propios o rentados</li><li>• Sin automóvil, movilización en transporte público</li><li>• De \$2 700 a \$6 799 mensuales</li></ul>
E	Marginal	10	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estudios del jefe de familia: primaria incompleta</li><li>• Subempleos o empleos eventuales</li><li>• No poseen hogar propio, baño, calentador de agua, drenaje</li></ul>

## Análisis FODA:

En este punto determinamos el análisis FODA donde determinamos las soluciones y estrategias a seguir para la industria las cuales son las siguientes:

<p style="text-align: center;"><b>INTERNAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>EXTERNAS</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Marca y nuevo concepto de discoteca en la ciudad de Toluca.</li> <li>2. Know How de los socios alta experiencia.</li> <li>3. Buen equipo de mercadotecnia.</li> <li>4. Ubicación geográfica.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La capacidad de adaptación no es suficientemente buena y para cambiar de un concepto a otro se requiere una alta inversión de capital monetario.</li> </ol>
	<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Disminución de la inflación.</li> <li>2. Alta tasa de población mayor de edad y atractivo mercado económicamente activo.</li> <li>3. Actividad económica en crecimiento aumento del PIB lo que indica trabajo, mayores ingresos en la población y mejores salarios.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIA FO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Explotación del nuevo concepto y variabilización de costos (F1,O1).</li> <li>2. Aprovechamiento de Know how y equipo de marketing para elaborar publicidad deseable y atractiva para el segmento así como alianzas estratégicas con empresas y cantantes polémicos del momento (F1,3,O2,3).</li> <li>3. Utilizar la ubicación geográfica en favor ofreciendo algo atractivo (F4,O3).</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alta competencia en la industria y una fuerte inversión en tecnología.</li> <li>2. La venta de drogas ilegalmente es más fuerte.</li> <li>3. Fuertes regulaciones para la venta de productos alcohólicos y pueden intensificar por el cambio de gobierno.</li> <li>4. Cambios en las leyes de política fiscal por el agotamiento de los ahorros fiscales o intensificaciones a las presiones fiscales.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIA FA</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ofrecer una experiencia distinta a la actual promocionando el nuevo concepto por la zona geográfica (F1,3,4,A1).</li> <li>2. Estructurar bien toda la parte legal desde el inicio y verificar que se cuenten con todos los permisos y regulaciones en el establecimiento ante la ley (F2,A2,3).</li> <li>3. Elaborar estrategias fiscales y convenios que nos permitan pagar menos impuestos (F2,A3,4).</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIA DA</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mejorar la seguridad del cliente por medio de la capacitación del personal (D1,A2).</li> <li>2. Estructura de la parte legal, estrategias fiscales y convenios (D1, A1,3,4).</li> </ol>

## Posicionamiento:

Para las personas que les gustan las fiestas que desean pasar un fin de semana agradable y desestresante en compañía de sus amigos, Rodeo Tejano es una discoteca que ofrece un nuevo concepto con músicas country, banda, grupera y tejana del momento. Para los que les gusta disfrutar la vida y dejar las preocupaciones Rodeo Tejano proporciona ese momento de diversión que las personas buscan.