

# ¿Es viable montar un negocio de açaí en Badalona?



## 1. Contexto

Cada vez la población es más consciente del cuidado personal, incluyendo la alimentación saludable. Entre toda la variedad de productos que existen en el mercado, el **açaí** está destacando como uno de los más populares entre el público joven y deportista.

El objetivo de este proyecto es respondernos la pregunta de “¿es viable montar un negocio de açaí en Badalona?”, ya que, es una ciudad con buen clima, población joven, activa y con hábitos de vida saludable.

La motivación para este análisis viene del interés por la oferta del **açaí** entre el público objetivo:

- Jóvenes y adultos entre 18 y 45 años.
- Personas con hábitos saludables, deportistas
- Buscan alimentación saludable
- Nivel de renta medio o alto
- Nivel de estudios medios o altos

## 2. Hipótesis

- Existe un hueco de mercado no saturado
- Badalona cuenta con una densidad comercial y población óptima para montar el nuevo local de açaí.
- Buenas ubicaciones para establecer el local comercial

### 3. Análisis Univariante

Tenemos diferentes variables independientes relevantes como:

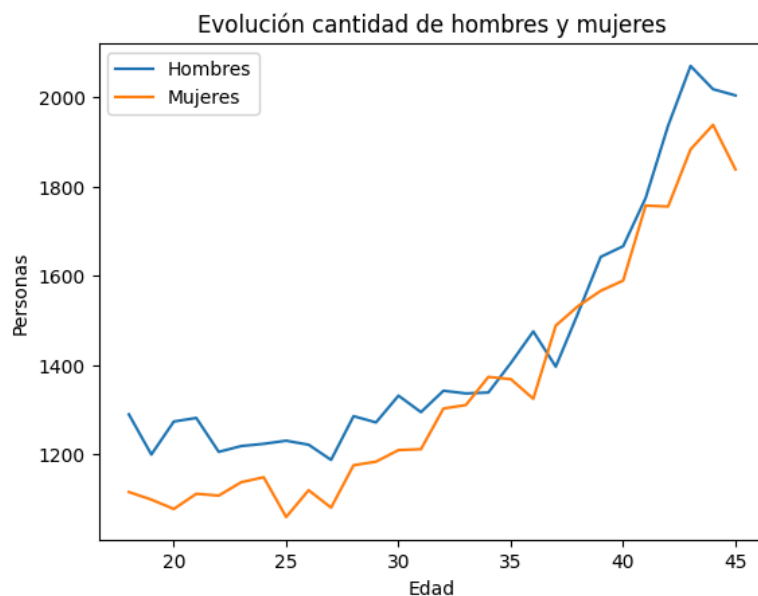
- Edad media  
La edad media de la población de Badalona son los **30 años**
- Estudios  
Más del **90%** de la población tiene estudios medios o superiores
- Renta media  
La renta media bruta en Badalona es de **30.598€**  
La renta media disponible en Badalona es de **25.559€**
- Deportistas  
Más del **50%** de la población de Badalona practican deporte
- Centros de deporte  
En Badalona hay casi **700** centros de deporte para la población
- Densidad poblacional  
En Badalona tenemos una densidad de **10680.8 hab./km<sup>2</sup>**  
En Badalona tenemos una superficie de **21.18 km<sup>2</sup>**
- Temperatura  
Tenemos una temperatura media de **10-30°** durante el año
- Competencia directa  
En Badalona, sólo tenemos **1** local que sería competencia de açai
- Precio medio  
El precio medio del açai es de **12€**
- Local para alquilar  
En Badalona actualmente hay cuatro locales ideales para el negocio

#### 4. Análisis Bivariante

- Cantidad de hombres VS mujeres

Este gráfico muestra la evolución de la cantidad de hombres y mujeres según la edad, podemos detectar el perfil potencial de clientes. Como se ve, a partir de los 30 años, especialmente entre los 35 y 45 años hay un aumento importante, que se puede ver como hay más hombres por muy poco.

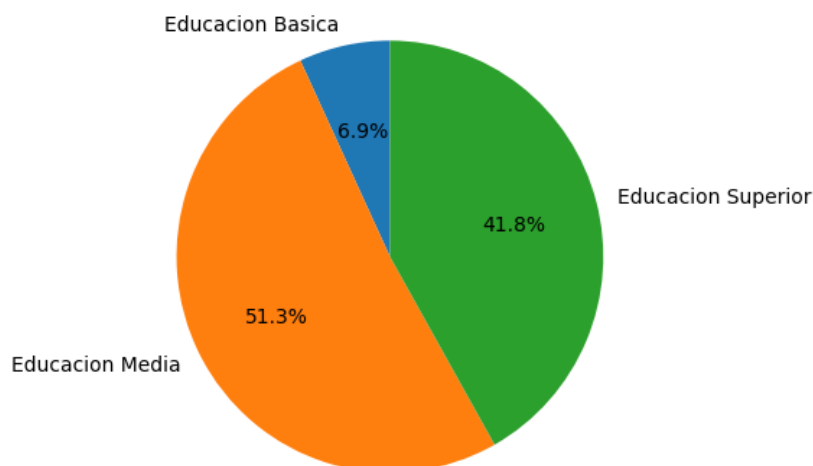
De cara al marketing para nuestro Açaí tendremos que tenerlo en cuenta, porque dependiendo de la edad, enfocaremos el marketing de una forma u otra. Tenemos que considerar que muchas personas empiezan a cuidar más su alimentación y estilo de vida a partir de esos dichos 30 años, esta combinación es perfecta para guiarla con un fresco y delicioso Açaí



- Estudios VS población

Como vemos en este gráfico la mayoría de la población de Badalona tiene un nivel educativo medio o superior, esto nos quiere decir que deberían tener más conciencia sobre hábitos saludables. Como es de pensar, entonces, existe una alineación entre la calidad de posibles potenciales clientes y el posicionamiento del Açaí como una opción atractiva.

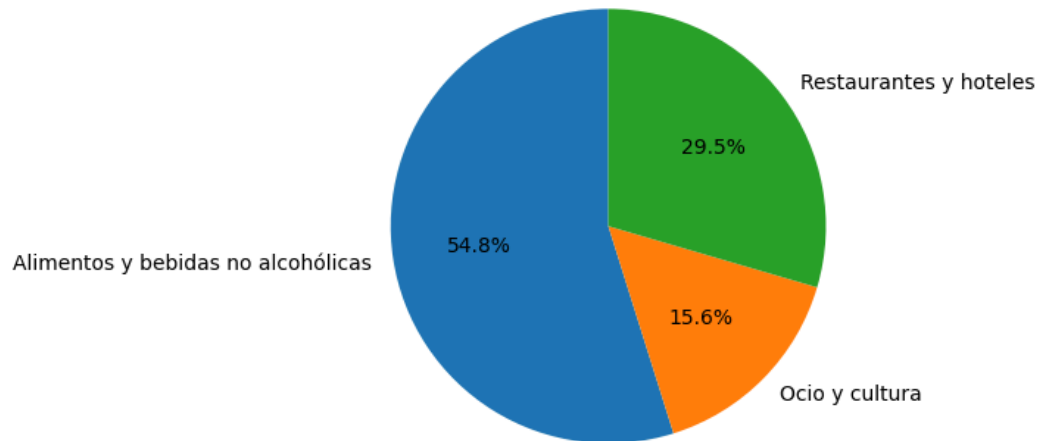
Distribución nivel de estudio



- Gastos VS población

Como podemos observar en este gráfico, más del 50% del gasto se encuentra con alimentos y bebidas no alcohólicas, lo que entendemos que es una oportunidad para montar el negocio de Açaí. Otra gran parte va a los restaurantes y hoteles, quiere decir que sigue reforzando la idea de si es viable o no el negocio de Açaí, y por último otra parte va para ocio y cultura, aquí en Badalona con el buen tiempo y la buena gente, el ocio es algo muy importante como local y/o turista.

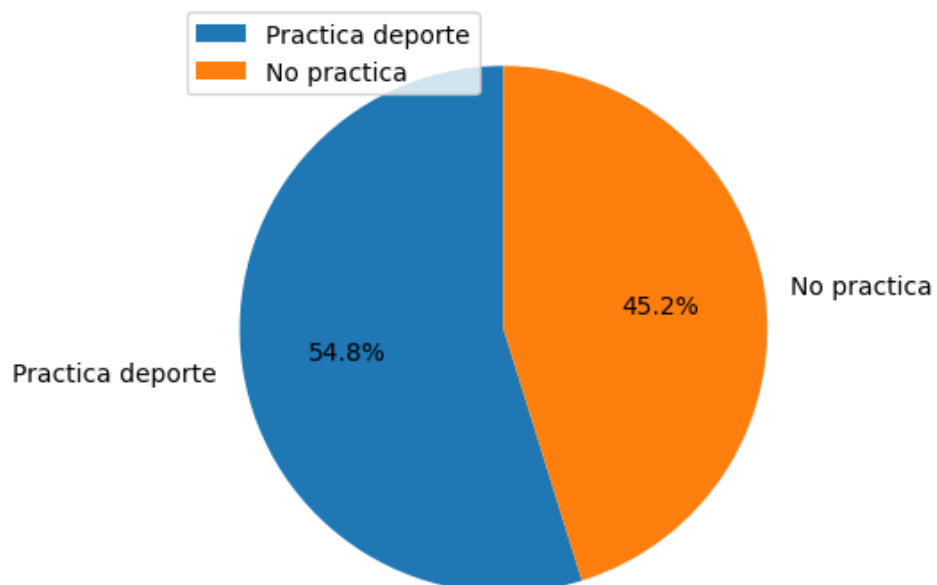
Distribución gastos relacionados con el Açaí



- Deportistas VS no deportistas

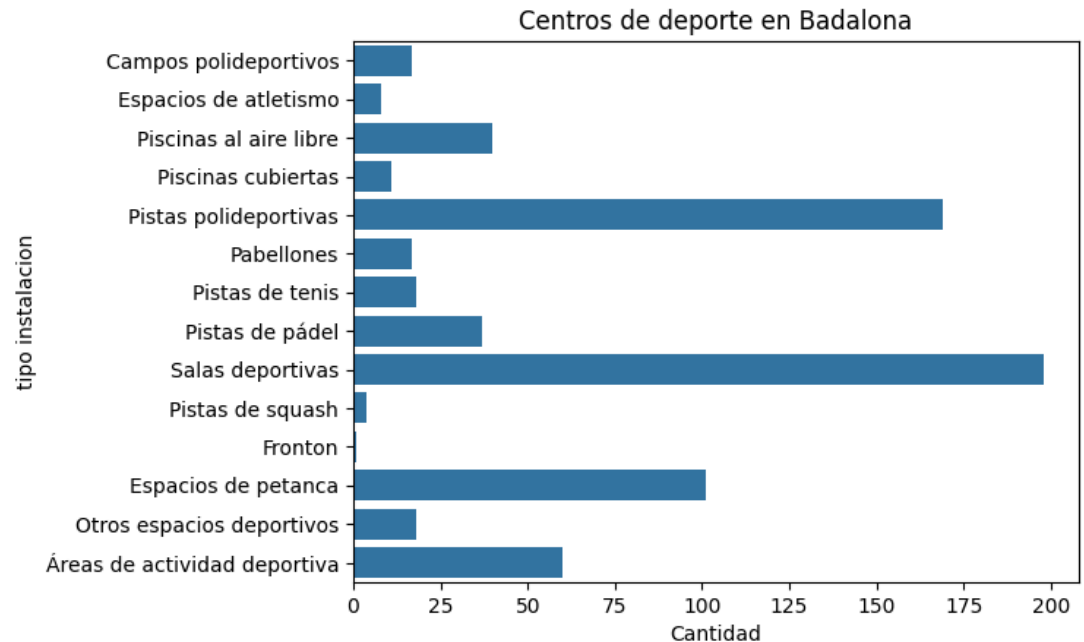
Observando el gráfico, se ve que en Badalona, más del 50% de la población practica deporte, esto nos dice el tipo de vida activo que llevan y conciencia por la salud de cada uno. Este datos nos abre muchas puertas de cara al negocio de Açaí, porque es un producto muy bien valorado por las personas que optan/buscan opciones naturales, nutritivas, deliciosas y energéticas.

Personas que practican deporte en Badalona



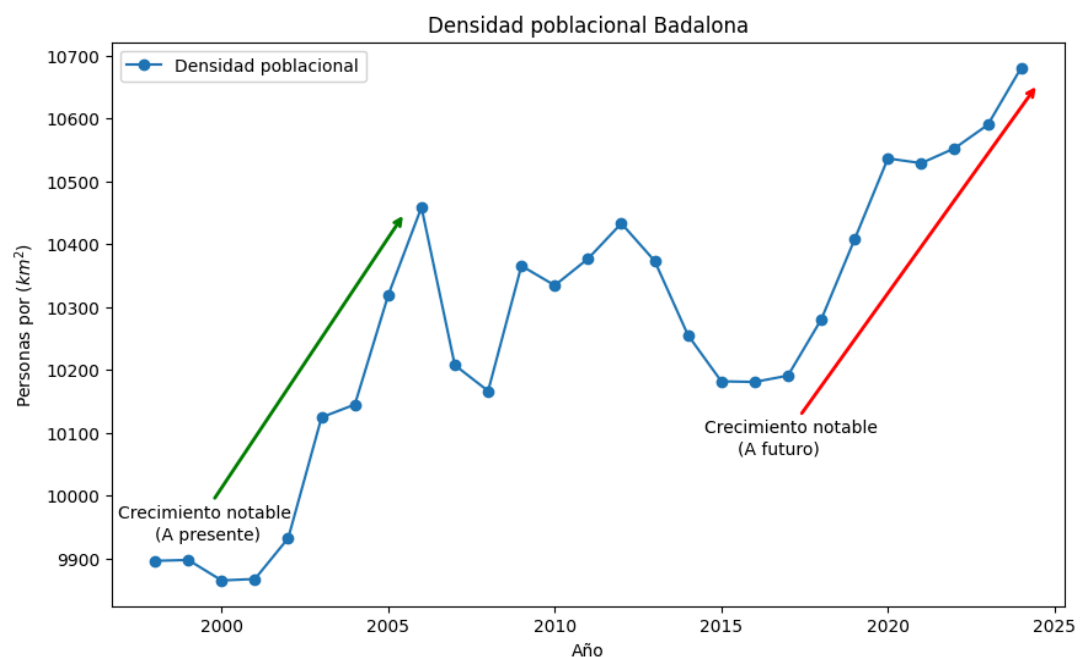
- Centros de deporte VS cantidad

En Badalona tenemos mucha infraestructura deportiva, con casi 700 instalaciones deportivas distribuidas por la ciudad de Badalona. Esto nos indica que la ciudad promueve un estilo de vida activo. Esto nos sigue afirmando la importancia de una tienda de Açaí en Badalona, siendo un producto saludable y buenísimo para todos los habitantes/turistas.



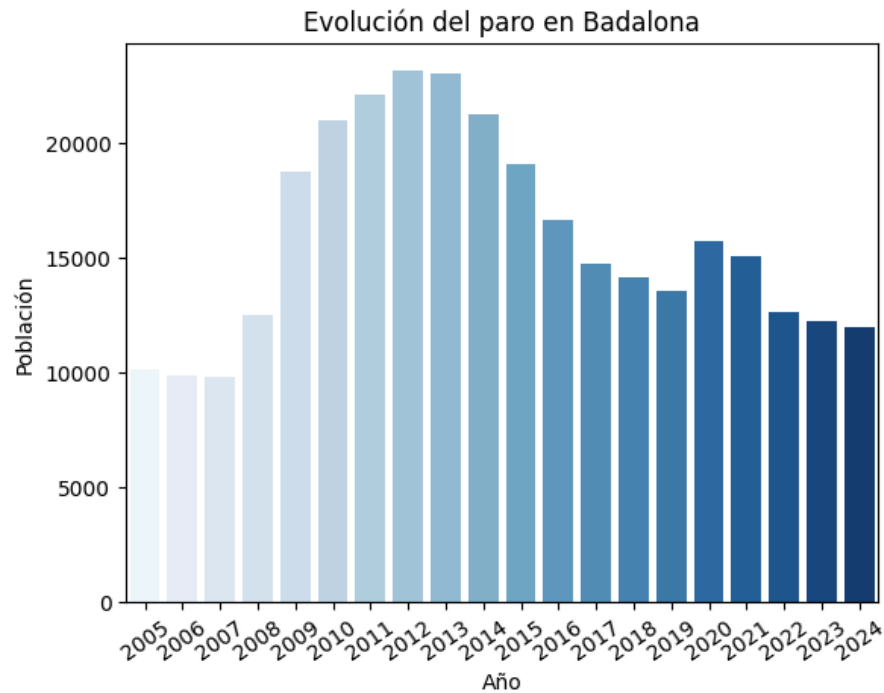
- Densidad poblacional VS año

Como se observa, han habido dos crecimientos notables en los últimos años, esto es bueno para nuestro negocio de Açaí, porque a mayor población mayor mercado para poder ofrecerles nuestro Açaí delicioso y fresquito. De hecho como vemos el primer crecimiento, será público que tendremos ahora y en los siguientes años, y de cara a más de 10 años vista, tendremos el segundo crecimiento (flecha roja), ya que son menores de 18 años ahora mismo.



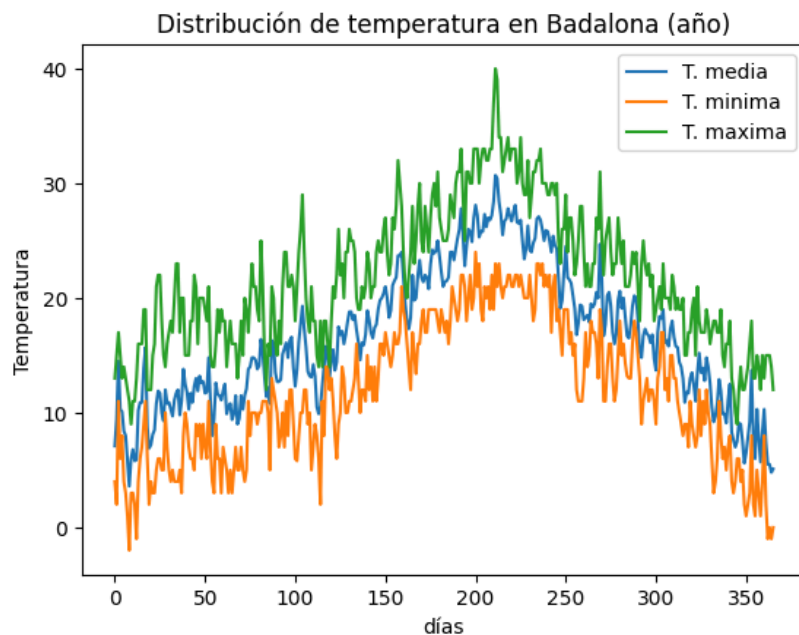
- Paro VS año

Podemos ver la evolución del paro de manera descendente en Badalona. El detonante más complicado fue en 2007-2008, la tendencia está siendo descendente después de ese suceso, lo entendemos como una recuperación positiva. Esta gráfica es buena para nosotros, ya que a menor paro, indica que hay más empleo y más poder adquisitivo, lo que se traduce en que más personas podrán consumir nuestro Açaí sin problema.



- Temperatura VS días

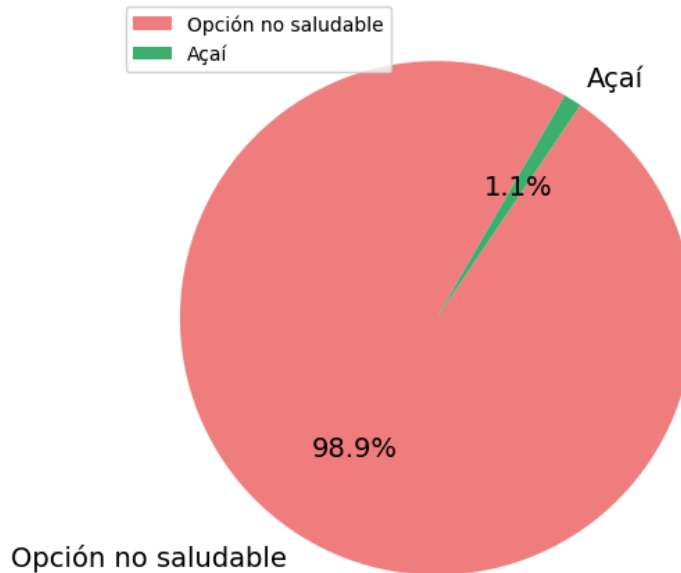
Como vemos en la gráfica, los meses más cálidos son todos menos invierno, concentrándose en verano, es un buen dato para nuestro local de Açaí. En Badalona, encontramos temperaturas que superan los 20° fácilmente, acompañado del sol, que siempre está, el consumo de producto refrescante y encima saludable como el Açaí, son clave para combatir las temperaturas.



- Opciones no saludables VS açai

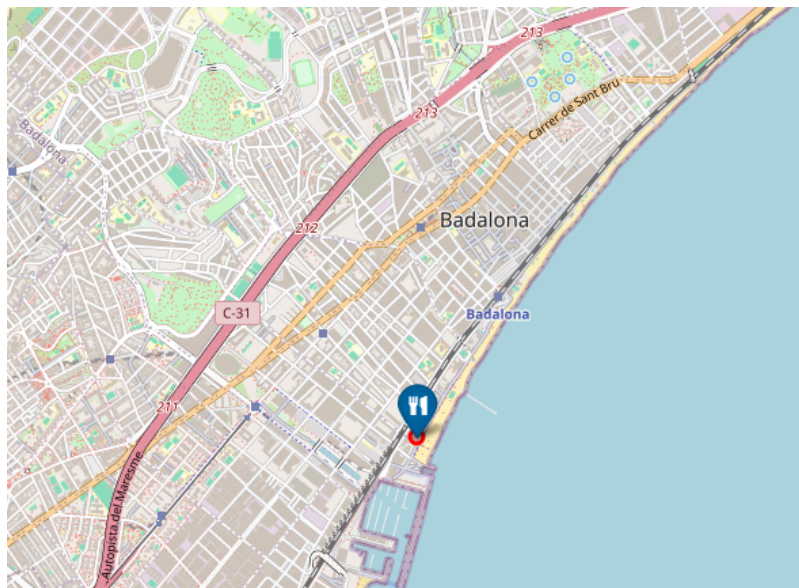
En esta gráfica se ve una realidad, sólo el 1% es competencia que tenemos en Badalona de Açai, mientras el 99% de los locales, son alternativas no saludables, que a largo plazo conlleva problemas de salud. Nos damos cuenta que el sector Açai no está explotado en Badalona, significa que es una gran oportunidad para montar el negocio de Açai y cubrir la demanda creciente de productos saludables, deliciosos, refrescantes y energéticos.

Opción no saludable VS Açai en Badalona



- Competencia directa

Vemos el mapa casi vacío, sí, es la única ubicación exacta del establecimiento que actualmente ofrece Açai en Badalona, que de hecho es un restaurante healthy con un amplio menú. Su localización es en el límite de la ciudad, tocando el puerto, quiere decir que tenemos toda Badalona para cubrir ese público con nuestro local de delicioso Açai. La baja competencia nos brinda una oportunidad para posicionarnos en Badalona, ofreciendo un producto saludable, delicioso, refrescante y energético en un mercado con potencial de crecimiento como Badalona.





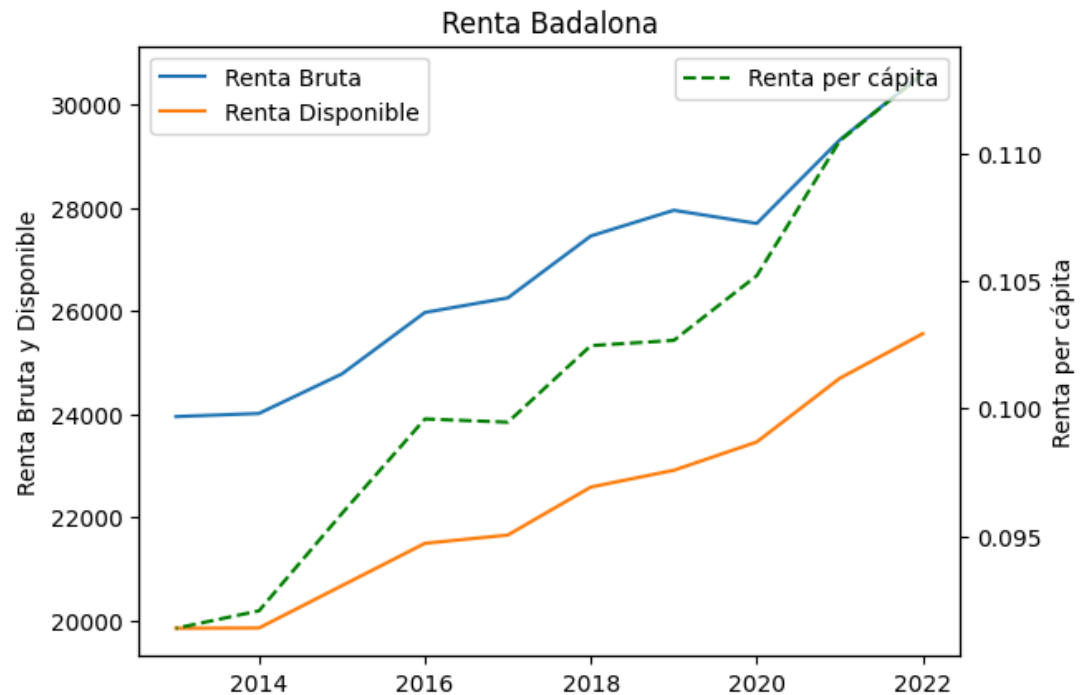




## 5. Análisis Multivariante

- Renta bruta VS renta disponible VS año VS renta per cápita

Como vemos en este gráfico las rentas (bruta y disponible) hasta ahora muestran un crecimiento constante, esto nos quiere decir que hay una mayor capacidad de gasto por persona/familia. Desde este punto de vista es una buena oportunidad ofrecer Açaí, ya que, más gente va poder permitirse este manjar, que combina un buen valor nutricional con un sabor que invita a repetir una y otra vez.



## 6. Conclusiones

- Perfil de consumo: Las zonas con mayor proporción de población joven y con estudios medio y/o superiores tienden a seguir hábitos saludables y nuevas tendencias alimenticias como el açaí bowl.
- Estilo de vida activo: Hay una relación buena entre la cantidad de centros deportivos y el porcentaje de personas que hacen deporte, lo que indica un contexto ideal para productos saludables como el açaí.
- Capacidad económica: Las zonas con mayor renta y gasto medio tienen un mayor potencial de consumo más alto.
- Clima como ventaja: Las temperaturas cálidas durante la mayor parte del año dan pie a la alta demanda de productos fríos como el açaí bowl.
- Competencia y saturación: La existencia de opciones no saludables, tenemos que tener en cuenta a la hora de elegir la ubicación, aunque tenemos buenas opciones.

## **7. Desafíos y aprendizajes**

- Fue necesario aprender nuevas herramientas a medida que el proyecto avanzaba para alcanzar el máximo rendimiento del proyecto.
- Se solicitó información al Ayuntamiento de Badalona sin recibir respuesta, lo que limitó el acceso a algunos datos.
- Se aplicó a la API de Idealista, pero no se obtuvo acceso a tiempo.

## **8. Recomendaciones**

- Realizar una validación de la demanda local a través de encuestas.
- Ubicar el local en una zona altamente transitada, como las opciones que hay.
- Adquirir un local relativamente pequeño (menos de 60m<sup>2</sup>)
- Poder incluir algún producto diferenciador