

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE TELEVISION EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

AUTORA

Alvarez Reyes, Liliana Vanessa

Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de

INGENIERA COMERCIAL

TUTOR

ING. EDGAR LÓPEZ MONCAYO, MGS.

Guayaquil, Ecuador

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Liliana Vanessa Alvarez Reyes** como requerimiento para la obtención del título de **INGENIERA COMERCIAL**.

TUTOR

Ing. Edgar López Moncayo, Mgs.

DIRECTORA DE A CARRERA

Ing. Esther Georgina Balladares Calderón, Mgs.

Guayaquil, Marzo del 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Liliana Vanessa Alvarez Reyes**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “**Estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil**” previo a la obtención del Título de **Ingeniera Comercial** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración **me responsabilizo**, del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación, de tipo **práctico** referido.

Guayaquil, Marzo del 2016

LA AUTORA

Liliana Vanessa Alvarez Reyes



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, **Liliana Vanessa Alvarez Reyes**

Autorizo la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “**Estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil**” cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Marzo del 2016

LA AUTORA

Liliana Vanessa Alvarez Reyes

INDICE GENERAL

RESUMEN.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	1
DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	2
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	3
ALCANCE DEL PROYECTO.....	3
OBJETIVO GENERAL.....	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	3
CAPITULO 1	4
1. MARCO TEÓRICO	4
1.1. TEORÍA ADMINISTRATIVA PARA EL DESARROLLO DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	4
1.2. LA INVESTIGACIÓN CIENTIFICA	4
1.3. EL PLAN DE NEGOCIOS	5
1.4. ERRORES EN EL PLAN DE NEGOCIOS.....	7
1.5. MODELO DE NEGOCIO CANVAS	15
1.6. LAS FASES DE LA PRODUCCIÓN	19
1.7. LA CÁMARA DE VIDEO DIGITAL.....	22
1.8. LA EDICIÓN DIGITAL.....	22
CAPITULO 2.....	23
2. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR.....	23
2.1. HISTORIA DEL CINE ECUATORIANO.....	23

2.2.	LA PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL EN ECUADOR	26
2.3.	AREA LEGAL.....	28
2.4.	OFERTA	29
2.5.	DEMANDA.....	29
2.6.	ANALISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER PARA LAS PRODUCTORAS DE TELEVISION	31
	CAPITULO 3.....	36
3.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA APLICANDO EL MODELO CANVAS.....	36
3.1.	DESCRIPCIÓN DE LA PRODUCTORA.....	36
3.2.	MISIÓN	36
3.3.	VISIÓN.....	37
3.4.	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	37
3.5.	CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	40
3.6.	SOLICITUD DE RESERVA DE DENOMINACIÓN PASO A PASO.....	41
3.7.	PASOS PARA CREAR UNA COMPAÑÍA VIA ONLINE.....	49
3.8.	COSTOS INCURRIDOS EN LA CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA.	50
3.9.	TASAS Y TARIFAS POR SERVICIOS NOTARIALES.....	51
3.10.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	52
3.10.1.	ÁREA DE CLIENTES.....	52
3.10.2.	ÁREA PRODUCCIÓN Y POST-PRODUCCIÓN.....	53
3.10.3.	ÁREA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN	55
3.11.	ORGANIGRAMA QUILFILM.....	56
3.12.	LIENZO CANVAS PRODUCTORA QUILFIM	60

3.12.1.	SOCIOS CLAVE:	61
3.12.2.	ACTIVIDADES CLAVE:.....	61
3.12.3.	RECURSOS CLAVE:.....	61
3.12.4.	PROPUESTA DE VALOR:.....	67
3.12.5.	RELACIÓN CON LOS CLIENTES:	67
3.12.6.	CANALES:	67
3.12.7.	SEGMENTO DE CLIENTES:	70
3.12.8.	ESTRUCTURA DE COSTOS:.....	70
3.12.9.	FUENTES DE INGRESO:.....	70
3.13.	REQUISITOS PARA ACREDITARSE COMO PRODUCTOR NACIONAL INDEPENDIENTE.....	71
3.14.	REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE PRODUCCIÓN NACIONAL INDEPENDIENTE.....	72
CAPITULO 4.....		73
4.	PLAN ESTRATÉGICO: DE MARKETING.....	73
4.1.	OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING.....	73
4.2.	ANÁLISIS FODA.....	73
4.3.	PUBLICIDAD	75
4.4.	REDES SOCIALES.....	75
4.5.	MAILING	75
4.6.	PRESUPUESTO DE MARKETING	76
CAPITULO 5.....		77
5.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	77
5.1.	INVERSIÓN INICIAL.....	77

5.2.	ANÁLISIS FINANCIERO	78
5.2.1.	INGRESOS	78
5.2.2.	LOS PRECIOS	78
5.2.4.	INGRESOS PROYECTADOS	80
5.2.5.	COSTOS ESTIMADOS	82
5.2.6.	GASTOS	82
5.3.	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	84
5.4.	ESTADO DE RESULTADOS	87
5.5.	FLUJO DE EFECTIVO	89
5.6.	TASA INTERNA DE RETORNO	92
5.7.	VALOR ACTUAL NETO	93
5.8.	PAYBACK	93
5.9.	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	94
	CONCLUSIÓN	96
	RECOMENDACIONES	98
	BIBLIOGRAFÍA:	99
	ANEXOS	101

LISTA DE TABLAS

TABLA 1 PRODUCTORAS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.....	27
TABLA 2 PERSONAL QUILFILM.....	62
TABLA 3 EQUIPOS TÉCNICOS QUILFILM	62
TABLA 4 MATRIZ FODA.....	74
TABLA 5 PRESUPUESTO DE MARKETING	76
TABLA 6 INVERSIÓN INICIAL.....	77
TABLA 7 PRECIOS DE VIDEOS.....	79
TABLA 8 DEMANDA PROYECTADA.....	80
TABLA 9 INGRESOS PROYECTADOS.....	81
TABLA 10 COSTOS.....	82
TABLA 11 GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS PROYECTADOS.....	83
TABLA 12 GASTOS VARIOS.....	84
TABLA 13 COMPOSICIÓN DE LA DEUDA.....	85
TABLA 14 AMORTIZACIÓN ANUAL DEL PRÉSTAMO	85
TABLA 15 AMORTIZACIÓN MENSUAL DEL PRÉSTAMO	86
TABLA 16 ESTADO DE RESULTADO.....	88
TABLA 17 FLUJO DE EFECTIVO	90
TABLA 18 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO.....	95

LISTA DE FIGURAS

ILUSTRACIÓN 1 MODELO DE CANVAS	15
ILUSTRACIÓN 2 FACTORES DE SEGMENTACIÓN	16
ILUSTRACIÓN 3 FONDO CNCINE 2015.....	25
ILUSTRACIÓN 4 INVERSIÓN DEL MERCADO PUBLICITARIO 2013-2014.....	31

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios, por permitir despertar cada día y tener la fortaleza para culminar mi trabajo a pesar de los diversos obstáculos.

A mi madre Rosa Reyes por ser mi pilar fundamental, padre y madre a la vez, mujer luchadora y ejemplo de trabajo constante, sin su apoyo este logro no sería posible.

A mi tutor Ing. Edgar López, por compartir sus conocimientos y consejos de superación conmigo, además de ser un apoyo académico para la culminación de mi trabajo.

A las personas que fueron motivación cuando estuve a punto de dejarme vencer: Eduardo Brito, Michaela Rivera, Mayra Cabrera y Mónica Sánchez.

A los que colaboraron con la realización de este trabajo.

Liliana Vanessa Alvarez Reyes

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre Rosa Reyes, porque uno de sus principales deseos desde que inicie mi carrera universitaria fue que lograra el título de Ingeniera Comercial.

A mis hermanos Adrián y María Luisa, a mi padre Arturo Alvarez que aunque no estuvo presente físicamente, estuvo pendiente y motivándome a seguir adelante.

A los que estuvieron pendientes de la evolución de mi trabajo de titulación y se preocuparon por la culminación del mismo.

Liliana Vanessa Alvarez Reyes

RESUMEN

El proyecto es un estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil.

Para elaborar el estudio se toma como referencia a las productoras legalmente constituidas y respaldadas con la Superintendencia de Compañías, en la que actualmente constan registradas 17, considerando que la ley de comunicación en el artículo 97 modificada en el 2015 solicita a los medios de comunicación que por lo menos el 60% de su programación sea de producción nacional, con lo que motiva al incremento de trabajo en el mercado audiovisual.

Desde la premisa en la que los medios televisivos son los que producen mayor salida a los proyectos audiovisuales se considera importante la creación de esta empresa, sin dejar de un lado la demanda del proyecto respaldada por datos obtenidos a través de una entrevista realizada al Director de OFF producciones una empresa dedicada a la elaboración de productos audiovisuales en Guayaquil.

Los productos que ofrecerá la empresa a la cual se ha denominado QUILFILM serán: videos de carácter publicitario, videos de carácter comercial y las asesorías a clientes.

Para la elaboración de los audiovisuales se definieron los principales equipos y recursos humanos a través del desarrollo de un grupo focal con graduados en producción y realización de televisión que actualmente laboran en el área en el que se graduaron.

La empresa estará localizada en Urdesa central, considerando que es un área sumamente comercial, en la cual se alquilaran oficinas para establecer la atención al cliente.

La relación con los clientes se dará a través de los medios de publicidad mayormente utilizados como lo son las redes sociales, de las cuales se maneja el Facebook, Twitter e Instagram; sin dejar de un lado la creación de una propia página web con información para el cliente.

El proyecto estará iniciado con un 35% de capital propio y con un 65% de deuda para lo cual se adquirió un préstamo con la CFN, ya que es una de las instituciones financieras que da fácil acceso para los emprendimientos.

Se determinan los ingresos y gastos en cuanto a la demanda esperada y definida a través de la entrevista realizada, para lo cual dentro de los gastos están estipulados los rubros del personal.

En el proyecto se obtuvo que la tasa interna de retorno TIR fue de un 45% comparada con la tasa de riesgo país que es del 15.42% según datos del Banco Central del Ecuador indicando que el proyecto es factible, además se determinó en VAN de \$ 41.363,88 el cual mayor a 0 indica que el proyecto es rentable porque se obtendrán ganancias y se recupera la inversión.

Palabras Clave: factibilidad, empresa, producción audiovisual.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto describe el estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil, la cual se constituirá como una empresa dedicada a la elaboración de su principal producto audiovisual que son los videos comerciales o publicitarios para pequeñas y medianas empresas; además de brindar asesoramiento personalizado sobre las nuevas técnicas e ideas publicitarias para captar el mercado.

El proyecto se desarrollara mediante una investigación cualitativa, utilizando la entrevista como el medio directo de información analizando la oferta y la demanda; además con datos de la empresa auditora INFORMEDIA se determinara el porcentaje de publicidad transmitida en los diferentes medios de comunicación.

Para el desarrollo de idea de negocio se desarrollara el modelo de lienzo Canvas y se analizara las fuerzas de Porter en base a los datos recogidos de la investigación cualitativa.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Desde que se actualizó la Ley de comunicación en el 2015, en el cual se establece que al menos un 60% de la programación diaria transmitida por los medios de comunicación deben ser de producción nacional, lo que genera una oportunidad de trabajo en el mercado audiovisual; es decir que los estudiantes graduados de las carreras de producción de televisión pueden poner en marcha su propia empresa audiovisual.

El fomento de la producción nacional promueve al sector audiovisual a desarrollarse de una forma más rápida, ya que al crear más espacio para la producción nacional se requerirá de empresas en el sector con equipos de últimas tecnologías y cada vez más especializados.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación para desarrollar el “Estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil” está justificada por el incremento de producción nacional que debe transmitirse en los medios de comunicación según el artículo 97 de la Ley Orgánica de comunicación y de los datos registrados por la empresa auditora de la publicidad ecuatoriana INFORMEDIA en la cual establece en un análisis que la televisión es el medio de comunicación con mayor inversión durante el 2013-2014. **(Ver Ilustración # 4)**

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de la investigación se desarrollara el método cualitativo, utilizando la entrevista como principal medio de recolección de información y segundo utilizando el desarrollo de grupos focales.

ALCANCE DEL PROYECTO

El estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil busca verificar mediante la investigación cualitativa el grado de aceptación de los productos audiovisuales y por ende la apertura a un modelo de negocios para los futuros emprendedores de las carreras de producción de televisión.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- I. Identificar el mercado de las productoras audiovisuales y definir los principales clientes.
- II. Establecer una estructura organizacional para el proyecto.
- III. Determinar las estrategias de marketing y comercialización.
- IV. Determinar la viabilidad del proyecto mediante el análisis económico y financiero.

CAPITULO 1

1. MARCO TEÓRICO

1.1. TEORÍA ADMINISTRATIVA PARA EL DESARROLLO DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

Entre las principales funciones del administrador está la de Planear, actualmente la necesidad de emprender un negocio propio hace que el profesional en Administración genere ideas de negocios y las desarrolle a través de un plan de negocios.

Para *Henry Fayol* y su teoría de administración clásica, administrar es:

Planear: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción.

Organizar: Construir las estructuras material y social de la empresa.

Dirigir: guiar y orientar al personal.

Coordinar: enlazar, unir y armonizar todos los actos colectivos.

Controlar: verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas. (Chiavenato, 2006).

1.2. LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

Para Zorrila (2001), la Investigación Científica está encaminada a profundizar el conocimiento de un proceso ya sea teórico, práctico o teórico-práctico, parte del conocimiento científico y lo lleva a la solución de problemas de la sociedad que de una forma u otra no han sido investigados o su investigación se ha conducido en otra dirección.

El Enfoque cualitativo: es una vía de investigar que no considera mediciones numéricas, tomando encuestas, entrevistas, descripciones y puntos de vista de los investigadores, no tomando la hipótesis como algo necesario.

Se llaman Holísticos porque a su modo de ver las cosas las aprecian en su totalidad.

Enfoque cuantitativo: toma en consideración las mediciones numéricas, utiliza la observación del proceso en forma de recolección de datos y los analiza para llegar a responder sus preguntas de investigación.

Utiliza los estadígrafos de la población que investiga para llegar a probar las Hipótesis establecidas previamente.

En un **enfoque mixto** el investigador considera a las 2 técnicas de cada uno por separado, se hacen entrevistas, se realizan encuestas, se trazan lineamientos sobre políticas a seguir según las personas que intervengan, se hacen valoraciones numéricas de las mismas, se obtienen rangos de valores de las respuestas, se observan las tendencias obtenidas, las frecuencias, se hacen histogramas y se formulan hipótesis que se corroboran posteriormente

1.3. EL PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es una herramienta importante para el desarrollo de una idea o proyecto empresarial, ya que ayuda a establecer de una manera escrita cuales son los pasos que se deben seguir para cumplir con el objetivo.

Según Jack Fleitman el plan de negocio se define como un instrumento o pieza clave y fundamental para el éxito, el cual conlleva una serie de actividades interrelacionadas para el comienzo o desarrollo del negocio, es como una guía para el crecimiento de la empresa.

Además de debe recalcar que el plan de negocios es una proyección de lo que se debe hacer para alcanzar el éxito, pero aun así no es exacto.

Se deben considerar los entornos ya sean económicos, políticos y sociales ya que una modificación o suceso en estos ambientes, pueden afectar directa o indirectamente la planificación.

Para el desarrollo de un plan de negocio no existe un modelo o diseño exacto, el emprendedor desarrolla su plan de acuerdo a las necesidades del negocio.

Cuando se habla de un plan de negocios se incurre en la principal función del administrador que es planear, por lo tanto para el desarrollo de todo emprendimiento es importante establecer cuáles serán las estrategias a utilizar.

Balanko (2007) considera al plan de negocios como una herramienta de comunicación y lo define como: " Un plan de negocios es un instrumento que se utiliza para documentar el propósito y los proyectos del propietario respecto a cada aspecto del negocio. El documento puede ser utilizado para comunicar los planes, estrategias y tácticas a sus administradores, socios e inversionistas. También se emplea cuando se solicitan créditos empresariales"

Para Weinberger (2009) el plan de negocios es un documento por escrito que permite responder 5 preguntas a los empresarios e inversionistas, la cuales son las siguientes:

1. ¿En qué consiste la idea de negocio?
2. ¿Quiénes dirigirán la empresa y por qué ellos?
3. ¿Por qué se debería creer en el éxito empresarial?
4. ¿Cuáles son las estrategias que se van a utilizar para lograr la visión, la misión y los objetivos propuestos?
5. ¿Cuáles son los recursos humanos, materiales, financieros, necesarios para alcanzar los objetivos planteados?

1.4. ERRORES EN EL PLAN DE NEGOCIOS

No todo puede suceder exacto, ya que existen variaciones en el mercado que pueden ocasionar desviaciones para el cumplimiento de los objetivos.

Es por eso que se debe mencionar algunos errores que se pueden cometer al momento de desarrollar un plan de negocios.

Para Samantha Álvarez en su artículo "*7 Errores que matan tu plan de negocios*" determina los 7 errores que se deben evitar cometer cuando se desarrolla un plan de negocios.

1. No establecer la necesidad de mercado:
Cuando se crea un producto o servicio, debe responder a una necesidad de compra, por lo cual se debe conocer claramente al cliente, que es lo que lo motiva a comprar y cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por el bien o servicio.

2. No probar el producto o servicio:

Para que el producto o servicio este apto para el mercado se deban realizar pruebas o ejecutar un feedback, para que al momento de la salida al mercado el producto sea de total aceptación por parte del cliente sin tener dudas al rechazo.

3. Dar un valor incorrecto al producto o servicio:

Identificar los valores que suman el costo del producto o servicio es muy importante, ya que no considerar ciertos valores como: mano de obra, insumos, tiempo etc... Pueden causar serios problemas al momento de establecer el precio al público, ya que las pérdidas pueden ser representativas.

4. No identificar procesos en la Empresa:

Determinar los procesos primarios y secundarios en la empresa, y quiénes serán los responsables de realizarlos permitirá al emprendedor dividir el trabajo.

En el plan de negocio se debe documentar los objetivos y políticas de cada proceso.

5. No saber conquistar a los clientes:

El emprendedor no solo debe enfocarse en la marca, sino también en vender una idea de negocio o servicio que representen calidad para el cliente, es decir establecer una relación de confiabilidad entre el producto y el cliente para así atraer al cliente.

Además de deben determinar los canales adecuados para dirigirnos a los clientes, esto es muy importante ya que la comunicación que establezca la empresa y el cliente será de gran vitalidad para incrementar las ventas.

6. No hacer proyecciones financieras:

Las proyecciones son muy importantes, ya que muestran a futuro los distintos escenarios económicos en los que se puede incurrir, por eso es necesario proyectar mínimo 5 años y así establecer ciertas medidas o estrategias para que estas crisis afecten en lo posible a la empresa.

7. No tener convenios o alianzas:

Aliarse o subcontratar servicios con una buena compañía permitirá al negocio abaratar costos, además de que si la compañía aliada es reconocida permitirá al negocio a posicionarse con un buen status.

1.5. MODELO DE PLAN DE NEGOCIOS ESTABLECIDO POR LA CFN

A fin de crear una cultura sobre los planes de negocios, la Corporación Financiera Nacional ha desarrollado un modelo de plan de negocios para los futuros inversionistas o empresarios que deseen crear una empresa o microempresa.

Este documento realizado por la CFN está publicado en la página de la institución como una guía para el cliente y consta del siguiente desarrollo:

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Aquí se detalla la información básica de la empresa, se deben establecer la misión, visión de la empresa, definir claramente quien eres, que ofrecerás al mercado, que necesidades del mercado intentarás satisfacer y porque es viable tu idea comercial.

2. NICHOS DE MERCADO DESEADOS

Se debe tomar en consideración qué tipo de proyecto va a ser desarrollado, esta es una de las partes más importantes y se debe tomar en cuenta el tamaño actual y las tendencias del mercado.

Una vez que el nicho está definido hay que describirlo mediante la geografía, la dimensión de la empresa, la organización del negocio, el estilo de vida, el género, la edad, ocupación y demás características necesarias para retratar a las empresas o consumidores que probablemente compren tu producto o utilicen tu servicio.

3. POSICIONAMIENTO DEL NEGOCIO

Este punto comprende la identidad de la empresa en el mercado, es la manera en que deseas que el mercado y la competencia perciban tu producto o servicio.

Para esto es importante hacerse las siguientes preguntas:

¿Qué hace que tu producto o servicio sea único?

¿Qué necesidades del cliente están siendo satisfechas?

¿Cómo deseas que la gente perciba los productos y servicios?

¿Cómo se posiciona la Competencia?

Si el proyecto es nuevo, se debe efectuar un estudio de mercado, con el fin de saber si va a generar un impacto en el mismo y si es nuevo se debe tomar en cuenta las proyecciones de oferta y demanda, para de igual forma poder incorporar en el proceso productivo activos fijos que logren la consecución de este objetivo.

4. COMPETENCIA

Este numeral indica si los productos o servicios son adecuados para el entorno competitivo.

Al desarrollar este punto se deja claro que se entiende la industria y que se está preparado para hacer frente a algunos de los obstáculos que encontrará la empresa.

Aquí se debe describir brevemente las principales compañías de la competencia y la evaluación debe incluir comentarios sobre los modos en que estas satisfacen o no las necesidades de los clientes.

5. COSTO DE PRODUCCION Y DESARROLLO

En esta parte el presupuesto entra en acción. Se deberá incluir el costo del diseño del prototipo, los gastos de su producción y montaje del nuevo negocio.

Además se deberá incluir la parte tecnología utilizada ya que esta es importante para el desarrollo del negocio.

6. VENTAS Y MARKETING

Describe la estrategia y las tácticas que se emplearan para lograr que los clientes compren los productos o servicios.

Las ventas y la comercialización son los eslabones débiles de muchos planes de negocios, es importante que se dedique todo el tiempo que sea necesario para un buen desarrollo.

Una sección sobre ventas y comercialización sólidamente preparada dentro del plan de negocios puede servir como hoja de ruta ya que les aseguras a los posibles inversores que tienes un plan viable y los recursos necesarios para promover y vender tus productos y servicios.

7. FORTALEZAS GERENCIALES

Un buen equipo gerencial es capaz de tomar las mejores decisiones.

Este punto del plan de negocios se refiere a la dirección de la empresa que debe mostrar claramente que el equipo de trabajo que se formó o se formará, es un equipo ganador.

Datos Generales de la Empresa

Resumen Ejecutivo:

Este es un breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto, va antes de la presentación y es lo primero o a veces lo único que lee el receptor del proyecto, por lo tanto en pocas palabras se debe describir el producto o servicio, el mercado, la empresa, los factores de éxito del proyecto, los resultados esperados, las necesidades de financiamiento y las conclusiones generales.

Presentación

Nombre de la Empresa.

Dirección donde se ubicará la Empresa

Teléfono:

Correo Electrónico:

Página Web

Fecha de Elaboración (del proyecto).

Planificación Estratégica

Consideran que el tema de la planificación estratégica, es un conjunto de elementos que ayudarán al participante a establecer la dirección de la empresa, o a elaborar el mapa de ruta para lograr los objetivos planteados.

Para esto utilizarán varios direccionales como: Misión, Visión, Foda (Fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas).

Asignación Administrativa

Al participante se le recomendará organizarse en cuanto a la estructura necesaria para la sistematización nacional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de realizar y simplificar las funciones del grupo social, para lo cual se le impartirá los conceptos generales como: Al conocer las generalidades sobre un organigrama, el participante podrá incorporar el más adecuado a su negocio o empresa.

Planificación Legal

Estructura Legal del Negocio (Normas sanitarias, aranceles, sistema tributario).

Hoy en día, las empresas se pueden clasificar por su actividad, por su finalidad, por la naturaleza de su capital, por la composición del capital, por su tamaño y por su estructura legal.

Estructura Legal

Cómo se constituirá la empresa:

- Negocio unipersonal.
- Corporaciones Socios
- Cuántas personas se conformarán como socios
- Qué participación tendrán dentro de la empresa.

Sistema Tributario y Legal.

Es necesario que se conozca los instrumentos de política fiscal, para fomentar el ahorro e inversión.

Es imprescindible también que investigue a nivel nacional e internacional si fuera el caso, los impuestos para la producción y comercialización de productos, así como las exenciones, si las hubiera, y los requisitos legales mínimos para operar (RUC, patentes, permisos).

Sugiere investigar en el Sistema de Rentas Internas SRI.

Planificación Técnica

Aspectos tecnológicos del proyecto

Para poder satisfacer los requerimientos del mercado, la tecnología deberá tener acceso a materia prima de buena calidad y en la cantidad necesaria para que por medio de maquinaria, equipo y procesos que brinden los productos esperados, satisfacer normas de calidad y sanidad que el mercado exige.

Selección de la Tecnología

El tipo de tecnología a usar determina el tipo y cantidad de equipo que se debe adquirir.

La tecnología a adquirir debe cumplir con todos los requerimientos que el estudio de mercado haya determinado como cruciales en el proyecto. También debe considerarse disponibilidad de maquinaria, insumos, infraestructura y servicios.

Sistemas de Control de Calidad

Dentro de un sistema de producción la calidad tiene mucha importancia, exige un control continuo.

De materia prima, materiales de empaque, operación de preparación del producto, tratamiento, control de calidad producto terminado).

Planificación Ambiental

Permisos Ambientales, Municipales y de los Bomberos

Planificación Financiera

Plan de inversión

Flujos de Cajas Proyectoado.

1.6. MODELO DE NEGOCIO CANVAS



Ilustración 1 Modelo de Canvas

Canvas es un modelo de negocio desarrollado por Alexander Osterwalder, el cual describe a través de un gráfico con 9 bloques indicando los recursos que se necesitan para crear un valor adicional al negocio-producto o servicio. (Farez, 2011)

Esto se desarrolla de una manera lógica, que ayuda a crear una amplia visión al emprendedor de lo que necesita para crear una estrategia de negocio y conocer las fortalezas y debilidades.

1. Segmentación de clientes:

Los clientes son la parte esencial para el negocio y lo vital es agrupar los clientes con características iguales en segmentos definidos, establecer las necesidades, el target, gustos, características demográficas, psicológicas, el estilo de vida.



Ilustración 2 Factores de Segmentación

Líberos, E. (2008). *Segmentación de mercados y cliente*. Recuperado de: <http://blog.iedge.eu/direccion-marketing/marketing-estrategico/segmentacion/eduardo-liberos-segmentacion-de-mercados-clientes/>

2. Propuesta de Valor:

La propuesta de valor tiene como objetivo satisfacer la necesidad para cada segmento de mercado, es elegir el producto o servicio adecuado para cada grupo de clientes.

3. Canales de distribución:

Para cada segmento de mercado ya definido se debe identificar el canal de distribución más adecuado.

Para León (2015) los canales de distribución lo componen las personas o compañías que intervienen en la transferencia del producto hasta llegar al consumidor.

4. Relación con el cliente:

Este bloque se caracteriza por definir cuál es el tiempo y dinero que se debe utilizar para establecer la relación con el cliente.

- Asistencia personal.
- Servicios automáticos.
- Comunidades en internet.

5. Fuentes de Ingreso:

De los ingresos depende la existencia del negocio, por tal motivo es clave definir qué cantidad de dinero le ingresa a la empresa y cuáles son las principales fuentes de las que mayormente se recibe este ingreso, identificando que grupo de clientes es más rentables que otros.

6. Actividades Claves:

Las actividades claves son identificadas en la propuesta de valor, el canal de distribución y las relaciones con los clientes, ya que en estos bloques se encuentran tareas o actividades que se realizan para cumplir con el requerimiento del cliente.

- Producción.
- Solución de problemas.
- Plataforma informática.

7. Recursos claves:

Los recursos se encuentran dentro de la empresa, estos son los que hacen posible que el negocio entregue al cliente el producto o servicio de acuerdo a las necesidades identificadas en la segmentación de clientes.

Estos recursos pueden ser:

- Físicos.
- Intelectuales.
- Humanos.
- Financieros.

8. Alianzas claves:

Las alianzas comprenden al grupo de proveedores, socios y asociados con los cuales la empresa trabaja, se deben definir si son importantes, si pueden ser sustituidos y si en un futuro se pueden volver competidores.

9. Estructura de costos:

En la estructura de costo de debe definir cuanto le cuesta a la empresa entregar el producto o servicio al consumidor final, es decir debe tener claro desde cada segmento de clientes los costos generados en el de canal de distribución, las relaciones con los clientes, y los recursos claves.

1.7. LAS FASES DE LA PRODUCCIÓN

Para definir los siguientes conceptos de producción audiovisual, así como sus etapas, términos conceptuales y todo lo que conlleva producir una obra desde el personal hasta los equipos técnicos fueron tomados de la entrevista realizada al Profesor de realización Oliver Acuña, del Instituto Superior de Estudios de Televisión ITV. **(Ver Anexo 3).**

1.7.1.FASE DE PRE-PRODUCCIÓN

En la fase de pre-producción se identifican cuáles serán las ideas básicas, se identifican propuestas para el desarrollo de la producción.

Comprende a la parte de la planeación del proyecto, se definen los personajes que intervienen en la propuesta, se identifica la escenografía o locaciones de acuerdo a la idea, se debe coordinar la iluminación, el sonido.

Cuando se define todos estos factores antes mencionados, se debe coordinar una revisión general para no incurrir en errores al momento de la grabación.

La fase de Pre-producción considera los siguientes puntos:

- **El guión:**

Es la idea del proyecto establecida textualmente de cómo se realizara la grabación paso a paso, es decir redactar lo que hablará cada personaje, indicando como deben de moverse, expresiones, movimientos de cámaras y enfoques.

- **Las Locaciones:**

La locación es el espacio físico donde se realizará la grabación, las cuales son importantes para el desarrollo del proyecto ya que se debe considerar parte de la iluminación.

Las locaciones pueden ser interiores o exteriores; las interiores pueden ser dentro de una casa, restaurant, edificios etc., las exteriores son las que se desarrollan al aire libre como los parques, playas, calles entre otros.

- **Casting**

El casting es la actividad en la cual se realiza la convocatoria para personas que se sientan capaces de representar un papel dentro de la grabación.

Este proceso de selección realiza pruebas para identificar cual sería la persona optimar a contratar, esta actividad termina cuando se elige a la persona.

- **Presupuesto:**

Realizar el presupuesto es parte de la planificación, aquí se determinan los valores que se destinaran para cumplir con los gastos de comida, movilización, y demás gastos emergentes que ocurran en el proceso de grabación.

- **Recursos humanos**

Los recursos humanos, es todo el equipo de personal que trabajara en el proyecto, desde los actores hasta cada uno de los camarógrafos, tramoyistas, sonidista, iluminación y demás personas que intervengan.

En la producción audiovisual se distinguen los siguientes grupos de personal:

- Producción.
- Dirección.
- Fotografía.
- Iluminación.
- Maquillaje y Vestuario
- Audio.

1.7.2. FASE DE PRODUCCIÓN

La fase de producción ocurre cuando se procede al momento de la grabación, es decir el momento en el que se pone en acción todo lo planeado es la fase de pre-producción.

Aquí se observa como realmente ocurren las cosas, si todo lo que coordinó y planeo ocurre de manera eficiente.

1.7.3. FASE DE POST-PRODUCCIÓN

Esta fase se identifica por ser la etapa final, en la que se procede a revisar todos lo que se grabó, para comenzar a ser editado y formar un video secuencial, en el que se incluye la musicalización y efectos especiales realizados a través de programas de edición profesional.

Además en esta etapa, se procede a pagar al personal por las actividades realizadas dentro de lo establecido.

Se finaliza la edición y se procede a entregar al cliente un producto final.

1.8. LA CÁMARA DE VIDEO DIGITAL.

La cámara digital es la principal herramienta para la producción casera de videos.

Para Kindem, G. y Musberger, R, (2007) se pueden utilizar desde una cámara web, un teléfono celular o una cámara fotográfica con función de video. La elección de estos tipos de dispositivos va a determinar la calidad final del producto, ya que se trata técnicas distintas entre sí.

En la actualidad, tanto los profesionales como los aficionados utilizan el formato digital ya que es el que les permite obtener mayor calidad en el video.

1.9. LA EDICIÓN DIGITAL

La introducción de la computadora como instrumento de edición de video se produce a finales de la década de 1990, y entre el público en general en los primeros años del 2000.

Los procesos de edición digital están en constante actualización, y existen diversas opciones de software para realizarlos.

Además se debe realizar una buena selección del material, hay que tener en cuenta que existen otros factores para que el resultado del proceso de edición sea exitoso:

- El tipo de hardware a utilizar y sus características, según la capacidad de la computadora en la que se realizara el trabajo.
- El tipo de software que se necesita y las herramientas de edición, efectos que esta contiene.

(Kindem, G. y Musberger, R, 2007)

CAPITULO 2

2. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

2.1. HISTORIA DEL CINE ECUATORIANO

Según fuentes del CNCINE la historia del cine ecuatoriano tiene su origen el 7 de Agosto de 1924, día en el que se estrenó el largometraje "El Tesoro de Atahualpa" bajo la dirección del Guayaquileño Augusto San Miguel.

A lo largo del tiempo hasta finales de los 80 acoplar el sonido a las películas fue uno de los problemas para el desarrollo de la industria del cine ecuatoriano, pero esto fue superado con el estreno de la película considerada la más taquillera de la historia "la Tigra" con 150mil espectadores en la cual se retratan las creencias del montubio ecuatoriano.

En 1999 se estrena "Ratas, Ratones, Rateros" de Sebastián Cordero la cual se hizo muy popular por mostrar la realidad de la delincuencia en clases marginales del país.

Una película que logro captar completamente la cultura ecuatoriana fue la obra de Tania Hermida: "Que tan lejos" presentada en el 2006, donde los protagonistas hacen un recorrido por los paisajes ecuatoriano más importantes sin dejar de lado la muestra de costumbres de las diversas regiones.

El 2006 es un año relevante para la industria del Cine ya que entra en vigencia la Ley de Fomento del Cine Nacional y además se crea el CNCINE (Consejo Nacional de Cinematografía) institución encargada de fortalecer la industria audiovisual.

Con la ley de Fomento de Cine se impulsó la creación de un fondo de dinero para el desarrollo de proyectos audiovisuales manejado por el CNCINE, cada año esta entidad se encarga de realizar una convocatoria a los productores y guionistas ecuatorianos a postular sus proyectos para obtener financiamiento público, siendo los ganadores los beneficiados con este dinero para que puedan producir su trabajo.

Este fondo de dinero en el 2011 fue de 700mil dólares y cada vez más sigue aumentando, este dinero es dividido en 30 proyectos lo que no cubre el total del financiamiento de cada uno de ellos, por lo que los productores se encargan de conseguir el dinero restante según suplemento de la revista Cine Zoom, 2014.

Actualmente en el cine ecuatoriano los guiones están enfocados en desarrollar temas de problemática social como lo es la película de Viviana Cordero "no robaras a menos que sea necesario" estrenada en febrero del 2014, un drama que retrata la historia de una chica de 16 años que roba para mantener a sus hermanos ya que su madre está en la cárcel por provocar la muerte de su pareja.

En el 2015 el CNCINE realizó un cuadro de montos y categorías, para la entrega de los incentivos que se realizarán mediante concurso público, en el que participaron personas naturales o jurídicas que quieren ser beneficiadas.

En la novena edición del concurso se crearon 20 categorías en las que postularon realizadores que tengan un proyecto cinematográfico, audiovisual o de investigación, el total de premios es de \$ 778.666,66. **(Ver Ilustración # 3).**

	Fomento a la producción cinematográfica y audiovisual	Montos			Beneficio a asignar	
		Monto fijo	Monto mínimo	Monto máximo		Total
1	Guión ficción	\$ 8.000,00			\$ 8.000,00	1 beneficio
2	Investigación documental	\$ 8.000,00			\$ 8.000,00	1 beneficio
3	Escritura de guión largometraje infantil	\$ 8.000,00			\$ 16.000,00	2 beneficios
4	Desarrollo de proyectos		\$ 10.000,00	\$ 20.000,00	\$ 42.500,00	3 beneficios
5	Producción y posproducción tipo A (mayor de 300.000)		\$ 100.000,00	\$ 180.000,00	\$ 140.000,00	1 beneficio
6	Producción y posproducción tipo B (hasta 300.00)		\$ 40.000,00	\$ 80.000,00	\$ 110.000,00	2 beneficios
7	Posproducción		\$ 15.000,00	\$ 30.000,00	\$ 46.000,00	2 beneficios
8	Co producción Minoritaria	\$ 40.000,00			\$ 40.000,00	1 beneficio
9	Telefilme		\$ 30.000,00	\$ 60.000,00	\$ 121.161,66	3 beneficios
10	Producción de cortometraje	\$ 7.000,00			\$ 14.000,00	2 beneficios
	Fomento a la circulación cinematográfica y audiovisual	Montos			Número de beneficiarios	
		Monto fijo	Monto mínimo	Monto máximo		Total
11	Festivales y muestras		\$ 10.000,00	\$ 25.000,00	\$ 52.000,00	3 beneficios
12	Promoción y estreno		\$ 15.000,00	\$ 30.000,00	\$ 71.000,00	3 beneficios
13	Distribución		\$ 15.000,00	\$ 30.000,00	\$ 27.000,00	1 beneficio
	Fomento a la cultura cinematográfica y audiovisual	Montos			Número de beneficiarios	
		Monto fijo	Monto mínimo	Monto máximo		Total
14	Investigación y publicación		\$ 5.000,00	\$ 15.000,00	\$ 22.500,00	2 beneficios
15	Programas y proyectos de formación		\$ 10.000,00	\$ 25.000,00	\$ 60.505,00	4 beneficios
Total a entregar incluido IVA					\$ 778.666,66	

Ilustración 3 Fondo CNCINE 2015

Fuente: CNCINE.

2.2. LA PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL EN ECUADOR

Desde la aprobación de la LOC (Ley Orgánica de Comunicación) en el 2015, existe un panorama optimista para los productores independientes y la producción nacional ya que la ley en su artículo 97 establece lo siguiente:

“Los medios de comunicación audiovisual, cuya señal es de origen nacional, destinarán de manera progresiva, al menos el 60% de su programación diaria en el horario apto para todo público, a la difusión de contenidos de producción nacional. Este contenido de origen nacional deberá incluir al menos un 10% de producción nacional independiente, calculado en función de la programación total diaria del medio.”

Este requerimiento por parte del Gobierno, estimula al crecimiento y auge de la producción nacional, las cadenas televisivas ecuatorianas deben estar dispuestos a la búsqueda y recepción de proyectos desarrollados por productores independientes y además que este trabajo debe ser 100% producción nacional.

Los productores independientes se ven en la obligación de que si quieren mayor desarrollo de la actividad audiovisual, deben comenzar a producir ideas y estar en constante innovación para así lograr que sus proyectos sean transmitidos en los medios televisivos.

Como principal requisito para que un productor independiente o una producción nacional independiente sean aceptados en un medio televisivo es que estos deben ser acreditados por el Ministerio de Cultura y Patrimonio o por el CNCINE (Consejo Nacional de Cine).

Además la LOC establece que una obra audiovisual es considerada producción nacional, cuando el 80% del personal que intervino es de nacionalidad ecuatoriana o extranjeros residentes legalmente en el País.

Según fuente de la Superintendencia de Compañías, se ha determinado que son 17 las productoras de televisión guayaquileñas constituidas legalmente según su actividad: "Actividades de producción de películas cinematográficas, videos, producción programas y anuncios de televisión"

Tabla 1 Productoras de la Ciudad de Guayaquil.

	<u>NOMBRE DE PRODUCTORA</u>	<u>FECHA DE CONSTITUCIÓN</u>
1	SOLUCIONES AUDIOVISUALES INNOVADORAS - NOVAVISUAL S.A.	23/07/2013
2	VIDEZPRO S.A.	12/09/2014
3	ALIGARCO S.A.	17/04/2013
4	CHE VERA PRODUCCION SOLIDA S.A. CHEVERA	11/07/2007
5	PRODUCTV S.A.	27/07/2004
6	CREATIVE PRODUCCIONES S.A. CREAPRO	19/07/2007
7	MOSHFILMS S.A.	26/07/2013
8	CINEQUIL S.A.	29/04/2013
9	GOLGOTVSA S.A.	09/08/2013
10	DIESTIAN PRODUCCIONES S.A.	12/02/2015
11	SEPTIMA&THEDARKONES PRODUCCIONES S.A.	13/04/2015
12	ZEBRA COMUNICACIONES C.A. ZECA	29/06/2007
13	OFF PRODUCCIONES	08/04/2012
14	CONSULBISOL S.A.	21/03/2012
15	VISION UNO (VIUNO) S.A.	15/09/1998
16	CINEASSIST S.A.	02/12/1998
17	URBANA FILMS S.A. CONALUSA	22/05/2008

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Elaborado por la Autora.

2.3. AREA LEGAL

El proyecto tendrá como respaldo legal lo establecido por la Ley Orgánica de Comunicación publicada en la página de la Asamblea Nacional www.asambleanacional.gob.ec en la cual se publican las leyes actualmente aprobadas.

En el tercer suplemento registro oficial #22 del martes 25 de junio del 2013 de la ley de comunicación podemos rescatar el siguiente contenido:

SECCIÓN V		
Publicidad	Art. 92. Actores de la Publicidad.	Los actores de publicidad, responsables de la creación, realización y difusión de los productos publicitarios recibirán el reconocimiento intelectual y económico, correspondientes por derechos de autor sobre dichos productos.
	Art. 94. Protección de derechos de Publicidad y Propaganda.	Se prohíbe la publicidad engañosa, así como también la propaganda de pornografía infantil, bebidas alcohólicas, cigarrillos y sustancias estupefacientes o psicotrópicas La publicidad de alimentación y salud deberá estar aprobada y autorizada por el ministerio de salud. .
	Art. 101. Productores Nacionales Independientes.	Es la persona natural o jurídica que no tiene relación laboral p vínculo de parentesco con el medio de comunicación audiovisual al que le cede los derechos de difusión de la obra. Se entenderá que existe vinculación cuando: 1. El productor nacional independiente y el medio de comunicación audiovisual pertenezcan al mismo grupo económico; 2. Una misma persona sea titular de más del 6% del capital social del medio de comunicación audiovisual y de la empresa productora.

2.4. OFERTA

Según la entrevista realizada al propietario de OFF Producciones Oliver Acuña, la oferta de productoras audiovisuales en Ecuador esta cada más en auge pero en mayor porcentaje se está desarrollando de manera independiente, actualmente según datos de la Supercias son 17 las productoras constituidas como persona jurídica y que desde su fecha de constitución siguen vigentes en el mercado ofertando sus servicios cada vez más variados y especializados. **(Ver tabla # 1).**

Estas 17 productoras son la competencia directa de la nueva empresa a crear, en el desarrollo del grupo focal se identificó que también existen competidores denominados "empresas audiovisuales" creadas bajo un nombre comercial dedicadas a la elaboración de videos, ya sean de carácter publicitario, institucional o a eventos especiales como matrimonios, quinceañeras etc..

Estas "empresas audiovisuales" están creadas de manera informal y que identificarlas en el mercado es difícil, ya que no están registradas en ninguna institución identificando a la actividad comercial a la que se dedican y por ende no pueden ser cuantificadas.

2.5. DEMANDA

El incremento de la demanda de los productos audiovisuales esta dado a que la televisión es uno de los principales medios que transmite estos productos; lo que infiere que los videos publicitarios o comerciales elaborados por las productoras tienen mayor salida por la televisión; y esto se puede analizar a través de los datos publicados por INFORMEDIA, una empresa dedicada a la auditoria publicitaria del mercado ecuatoriano.

En el cual se puede determinar que la televisión es el medio de comunicación con mayor participación de inversión publicitaria ocupando un

62% del total de inversión en el 2013 y un 55% para el 2014, dejando en segundo lugar la prensa compuesta por medios escritos como son los periódicos del país.**(Ver Ilustración # 4)**

OFF Producciones es una empresa dedicada a la elaboración de productos audiovisuales en el mercado Guayaquileño, constituida en calidad de compañía limitada desde el 4 de abril del 2012.

Oliver Acuña es el propietario de OFF producciones, graduado de la carrera de Producción y Dirección de televisión en el Instituto de televisión ITV, en el que actualmente se desempeña como profesor de realización de TV.

Para Oliver, la demanda de su empresa desde el momento de su creación ha ido en constante crecimiento e indicó que para el año 2015 sus mayores proyectos audiovisuales creados y que le generaron altos ingresos fueron los videos institucionales y los videos publicitarios comerciales para distintas marcas del mercado.

Según un registro de los proyectos elaborados por OFF producciones, la empresa ejecuto la siguiente cantidad de audiovisuales:

Videos Institucionales	65
Videos Comerciales, Publicitarios	45

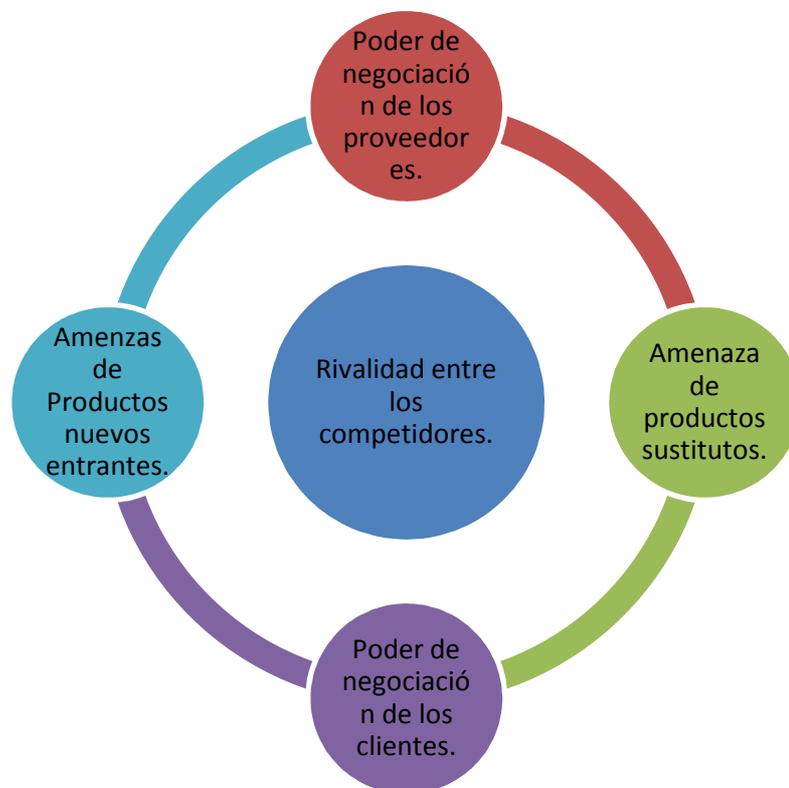
Los cuales son tomados como referencia como la demanda establecida del proyecto, ya que identificar la demanda de los productos audiovisuales en la ciudad de Guayaquil es de carácter complejo debido a la cantidad de empresas registradas en la cámara de comercio de Guayaquil que actualmente según el directorio de empresas publicado en el 2014 en la página web www.lacamara.org contiene 2000 empresas aproximadamente divididas en 50 sectores comerciales.

Ilustración 4 INVERSIÓN DEL MERCADO PUBLICITARIO 2013-2014

Medios	Estimado de Inversión Publicitaria acumulada por medios				Crecimiento 2013 vs.	
	2013	%	2014	%	dic-13	ene-13
TODOS	26,448,755		20,456,750		-45.0%	-22.7%
TV	16,505,471	62%	11,218,077	55%	-50.0%	-32.0%
PRENSA	5,801,475	22%	4,786,717	23%	-43.6%	-17.5%
RADIO	1,939,243	7%	2,433,925	12%	21.1%	25.5%
VIA PUBLICA	1,010,412	4%	1,236,509	6%	-4.9%	22.4%
SUPLEMENTOS	576,433	2%	468,121	2%	-67.9%	-18.8%
REVISTA	615,722	2%	313,401	2%	-79.6%	-49.1%

Fuente: Ibope - Infomedia. Mercado publicitario ecuatoriano. Enero 2014.

2.6. ANALISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER PARA LAS PRODUCTORAS DE TELEVISION



Elaboración Propia

1. PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES:

Los clientes son la parte clave del negocio, ya que el producto o servicio esta para satisfacer sus necesidades; si el producto tiene un sustituto y es a menor precio ocasionara que el cliente sea atraído por este "menor precio".

Las empresas deben estar atentas a todo el movimiento que realiza la competencia alrededor de los clientes, ya que los clientes desean obtener un buen producto a muy buen precio.

La idea de la producción audiovisual, es entregar un producto único y original a sus clientes, resaltando así la creatividad en cuanto a la conceptualización del diseño del trabajo con las últimas tecnologías en producción a un buen precio.

Los tipos de clientes pueden ser:

- Canales de televisión.
- Empresas Públicas y Privadas.
- Personas Naturales.

Al existir clientes con grandes conocimientos del producto como lo es un canal de televisión estos están en la búsqueda de los más altos estándares de calidad.

2. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES.

La competencia nunca debe ser perdida de vista, cada movimiento que hagan es una oportunidad para atraer clientes, el sector de los productores audiovisuales en Guayaquil es un negocio con un amplio abanico de competidores siendo así 17 las empresas que se dedican desde algún tiempo a desarrollar productos audiovisuales desde un simple comercial hasta realizar un largometraje.

3. AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES.

Según datos de la SENECYT son 3 las universidades que ofertan carreras de producción audiovisual: Universidad Católica Santiago de Guayaquil, ESPOL (Escuela Superior Politécnica del Litoral), y Universidad Casa Grande.

Secretaría de Educación Superior, Ciencia y Tecnología

Buscador de Oferta Académica Vigente en Universidades y Escuelas Politécnicas del Ecuador

Oferta por Nivel | Oferta por Subárea | **Oferta por Ciudad**

Conozca los niveles de formación

Seleccione la Ciudad: Seleccione el Nivel:

Palabra Clave:

#	NOMBRE CARRERA	UNIVERSIDAD	MODALIDAD	CIUDAD
1	COMUNICACION AUDIOVISUAL Y MULTIMEDIA	UNIVERSIDAD CASA GRANDE	PRESENCIAL	GUAYAQUIL
2	LICENCIATURA EN DISEÑO Y PRODUCCION AUDIOVISUAL	ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL	PRESENCIAL	GUAYAQUIL
3	PRODUCCION Y DIRECCION EN ARTES AUDIOVISUALES	UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL	PRESENCIAL	GUAYAQUIL

Detalles de la Institución

Nombre de la Institución:
Categoría:
Dirección:
PBX:
Página Web:
Tipo de Financiamiento:

El IGAD (Instituto Grafico de Artes Digitales). ITV (Instituto Superior de Estudios de televisión) son 2 tecnológicos que también están especializados en la oferta de estas carreras profesionales.

Estas instituciones antes mencionadas generan profesionales en las carreras de producción audiovisual aumentando así la competencia,

pero hay que considerar que estos tienen barreras de entradas en el sector siendo los siguientes:

- Falta de experiencia en el mercado.
- Las economías de escala.
- Falta de capital propio para montar su propio negocio.
- Saturación del mercado.

4. AMENAZA DE INGRESO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

El internet y las redes sociales actualmente son grandes aportes para el desarrollo y crecimiento de cualquier actividad económica, pero también puede ser considerada como un sustituto de un proyecto audiovisual.

Si las empresas manejan una excelente comunicación con los clientes a través de redes sociales, no necesitaran de un buen comercial publicitario a menos que quieran llegar de una forma más directa al cliente, sin dejar de lado que las redes sociales no son costosas.

Los canales de televisión por internet es un boom que ya lleva varios años, YOUTUBE es una de las puertas al mundo para darse a conocer las empresas o personas pueden crear su propio canal y generar un mayor nivel de suscriptores a través de videos audiovisuales desarrollados hasta con la cámara de un Smartphone.

5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.

Los proveedores en las productoras de televisión generan un papel muy importante, ya que los equipos son de altos precios en el mercado, los cuales se adquieren con una periodicidad promedio de 3 años de acuerdo a tecnologías cambiantes.

Existen 2 tipos de proveedores para el medio audiovisual:

- Los que venden los equipos y accesorios
- Los que alquilan los equipos de acuerdo a la necesidad del cliente.

Las cámaras y las computadoras son los grandes elementos para el funcionamiento de la productora, pero no hay que dejar de lado a las mentes brillantes de los profesionales que hacen que estos equipos funcionen de manera ideal.

CAPITULO 3

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA APLICANDO EL MODELO CANVAS

3.1. DESCRIPCIÓN DE LA PRODUCTORA.

QUILFILM.- es una productora de producción nacional independiente con persona jurídica establecida en la ciudad de Guayaquil, con el fin de atender el mercado audiovisual con los siguientes productos:

- Videos comerciales o institucionales pequeñas y medianas empresas.
- Soluciones audiovisuales.

3.2. MISIÓN

Ofrecer un servicio creativo de ideas innovadoras para el sector audiovisual desarrollado en la calidad de imagen y sonido, con profesionales expertos en el medio de la televisión.

"La **misión** define principalmente, cual es la labor o actividad en el mercado, además se puede completar, haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad." *Roberto Espinosa, 2012.*

3.3. VISIÓN

Establecernos con confianza y credibilidad en un periodo de 2 años como la mejor productora audiovisual que provee el servicio para nuestra ciudad.

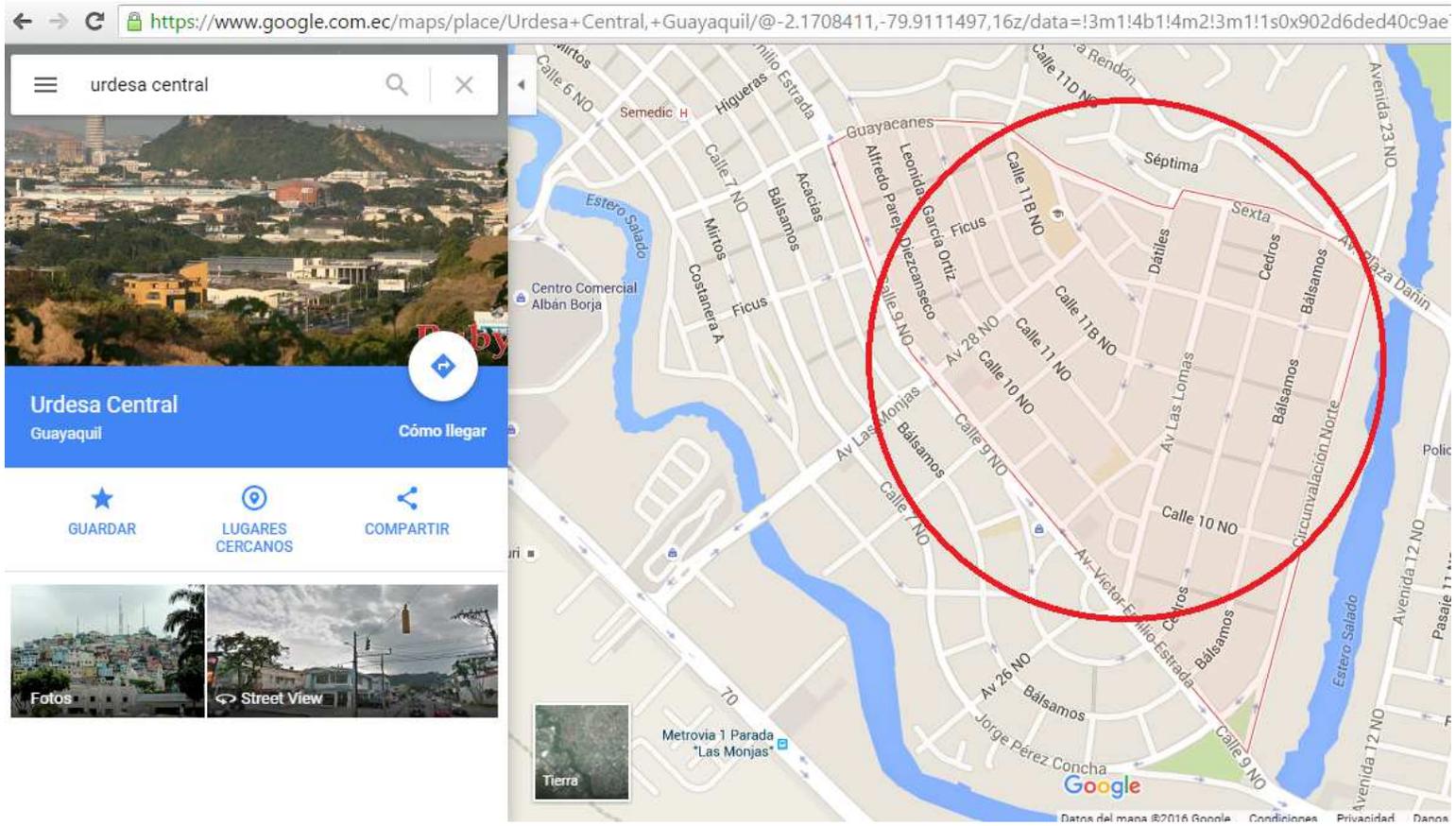
"La **visión** es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, etc." *Iván Thompson, 2006.*

3.4. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Para la ubicación de las oficinas de la productora, se establecerá en Urdesa Central ya que es uno de los puntos reconocidos por la ciudad de Guayaquil.

En el cual se arrendara oficinas, con un valor de arriendo mensual de \$ 500. De acuerdo al anuncio publicado en OXL.

Descripción del lugar: 90m² en Calle Primera 203 y Cedros. A una cuadra de Víctor Emilio Estrada, en plena zona bancaria y aseguradoras. Dos baños, 5 áreas en Planta Baja y Alta.



← → ↻ <https://guayaquil.olx.com.ec/oficina-urdesa-central-comoda-iid-865133128>

OLX ¿Qué estás buscando? Ingresar Registrarse [Publica un anuncio gratis](#)

← Volver a Resultados | Todas las categorías > Propiedades - Inmuebles > Oficinas y Locales > Anterior | Sigiente >

Certificación facebook Ads **¡Quiero participar!** **Formación General**

Oficina Urdesa Central Cómoda

Publicado Ayer, 16:35 Guayaquil, Guayas









\$500

Sra. Jurado

📞 **0999887887**

Cuando llames, indica que viste el anuncio en OLX

Nombre

Mensaje

E-mail

Tu número de teléfono (opcional)

Enviar mensaje

Pulsando en "Enviar e-mail" aceptas nuestros [Términos de uso.](#)

Detalles del anuncio

90m2 en Calle Primera 203 y Cedros. A una cuadra de Victor Emilio Estrada, en plena zona bancaria y aseguradoras. Dos baños, 5 áreas en Planta Baja y Alta.

3.5. CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

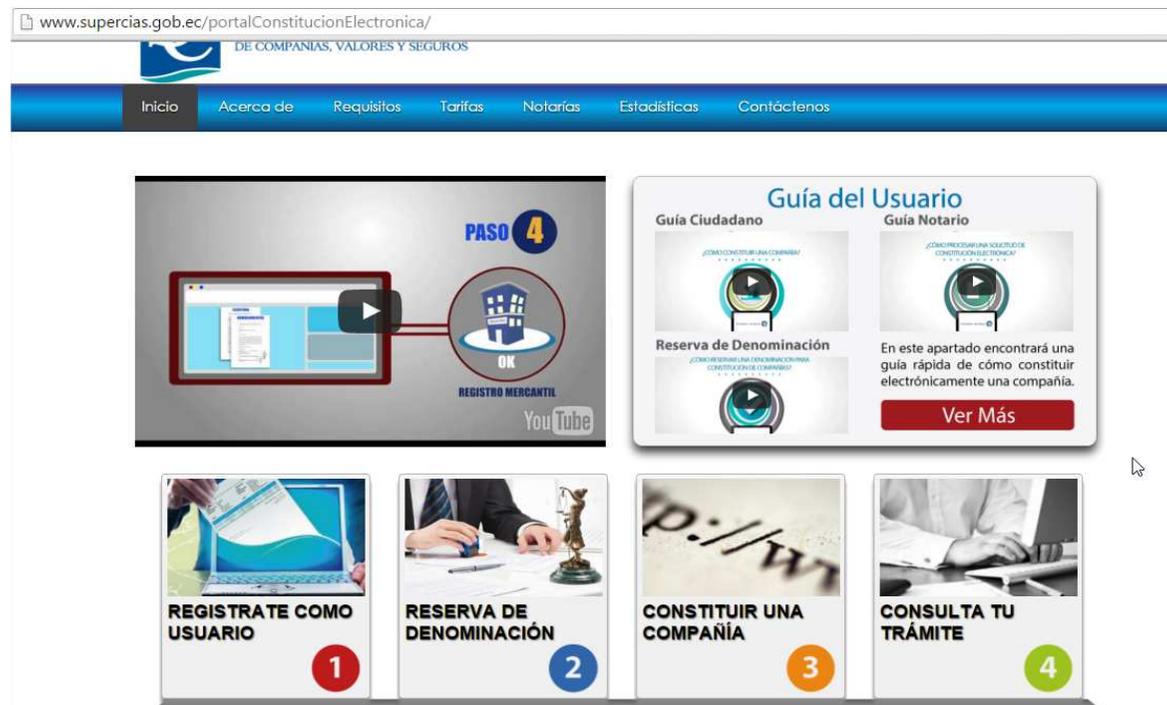
Según información validada en la página Web de la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros; desde el 20 de Noviembre del 2014 la constitución de las compañías se puede realizar vía online lo cual disminuye el tiempo de este trámite, que antes era de 1 a 2 meses aproximados, para reducirlo a 2 o 3 días.

“ La facilidad en el trámite (proceso y tiempo) se da gracias a las instituciones que están involucradas en el plan: Superintendencia de Compañías, Registro Mercantil, Servicio de Rentas Internas (SRI), Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos (Dinardap), Consejo de la Judicatura y Banco del Pacífico, quienes han colaborado para superar cualquier inconveniente.” (El emprendedor, 2015).

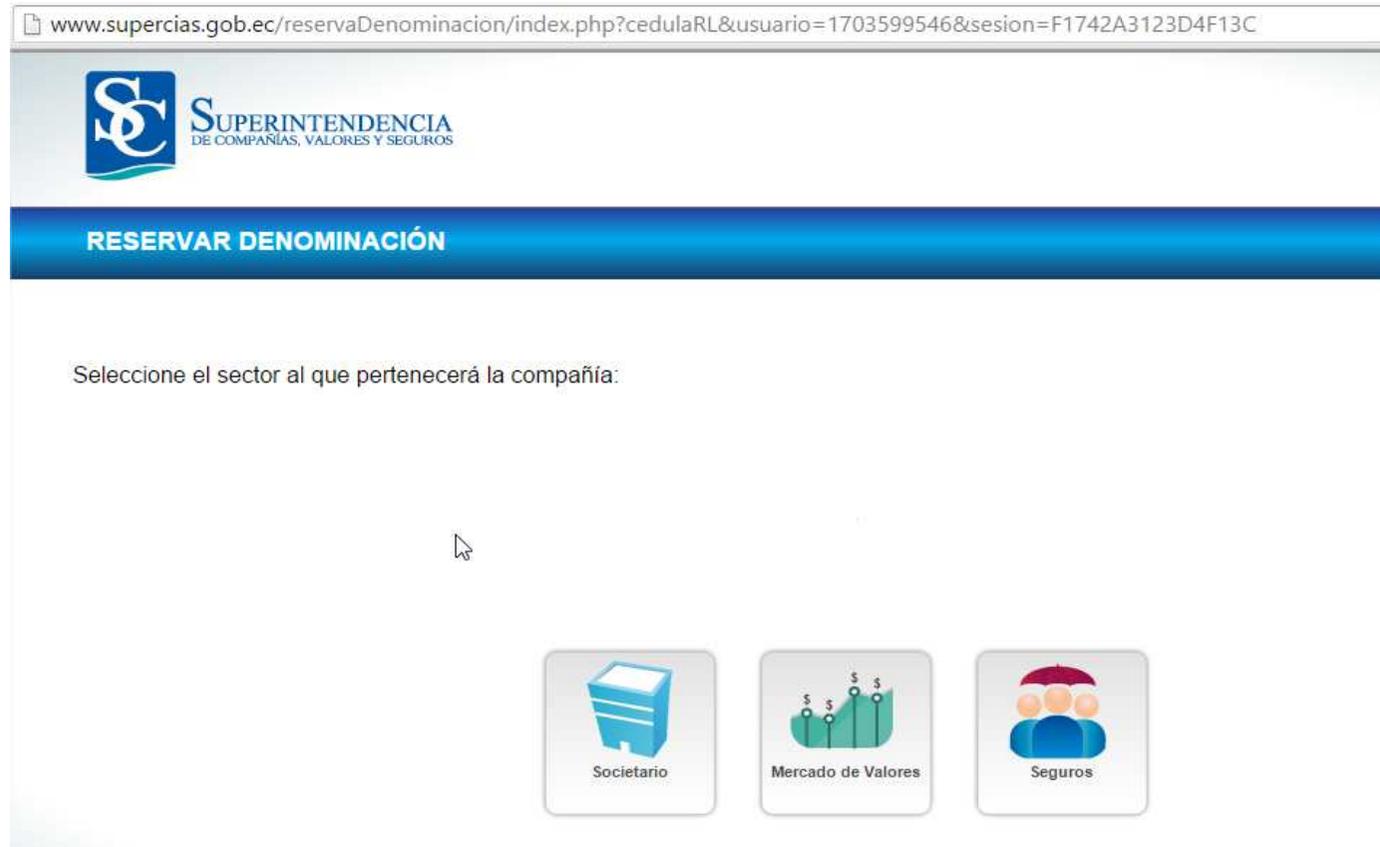
QUILFILM se constituirá bajo la denominación de compañía anónima con un capital suscrito mínimo de \$ 800 distribuidos entre 2 socios, esto como requisito según la Ley de compañías en su art. 147 en el cual se indica que el mínimo de socios es de 2 personas excepto cuando el capital mayoritario pertenece al sector público.

3.6. SOLICITUD DE RESERVA DE DENOMINACIÓN PASO A PASO

3.6.1. Para iniciar con el proceso de reserva de denominación, es necesario registrarse como usuario en la página www.supercias.gob.ec/portalconstitucionelectronica



3.6.2. Una vez registrado como usuario, se ingresa a la opción reserva de denominación en el cual se debe seleccionar el sector al cual pertenecerá la empresa; en este caso al sector societario.



3.6.3. Después de seleccionar el sector, se llenan los campos de la Provincia, Cantón y Ciudad. Se selecciona la actividad económica de Nivel 1 en la que se desempeñará la empresa, en este caso se eligió la opción J que corresponde a la actividad de INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN. También se debe seleccionar la actividad económica de Nivel 2 la cual corresponde a actividades de PRODUCCIÓN DE PELÍCULAS CINEMATOGRAFICAS, VIDEOS Y PROGRAMAS DE TELEVISIÓN, GRABACIÓN DE SONIDO Y EDICIÓN DE MÚSICA.

www.supercias.gob.ec/reservaDenominacion/index.php?cedulaRL&usuario=1703599546&sesion=F1742A3123D4F13C

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y RECURSOS

RESERVAR DENOMINACIÓN

Domicilio Legal

País: Provincia:
 Cantón: Ciudad:

Recuerde que el código CIUJ, debe estar en concordancia con el objeto social de la compañía

Actividad Económica

Código	Nivel 1
<input type="checkbox"/>	A AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA.
<input type="checkbox"/>	B EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS.
<input type="checkbox"/>	C INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.
<input type="checkbox"/>	D SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO.
<input type="checkbox"/>	E DISTRIBUCION DE AGUA; ALCANTARILLADO, GESTION DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO.
<input type="checkbox"/>	F CONSTRUCCION.
<input type="checkbox"/>	G COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.
<input type="checkbox"/>	H TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.
<input type="checkbox"/>	I ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.
<input checked="" type="checkbox"/>	J INFORMACION Y COMUNICACION.

[1 - 10 / 22]

Código	Nivel 2
<input type="checkbox"/>	J58 ACTIVIDADES DE PUBLICACION.
<input checked="" type="checkbox"/>	J59 ACTIVIDADES DE PRODUCCION DE PELICULAS CINEMATOGRAFICAS, VIDEOS Y PROGRAMAS DE TELEVISION, GRABACION DE SONIDO Y EDICION DE MUSICA.
<input type="checkbox"/>	J60 ACTIVIDADES DE PROGRAMACION Y TRANSMISION.
<input type="checkbox"/>	J61 TELECOMUNICACIONES.
<input type="checkbox"/>	J62 PROGRAMACION INFORMATICA, CONSULTORIA DE INFORMATICA Y ACTIVIDADES CONEXAS.
<input type="checkbox"/>	J63 ACTIVIDADES DE SERVICIOS DE INFORMACION.

[Regresar](#) [Siguiente](#)

3.6.4. Luego se da click en la opción siguiente para seleccionar las operaciones incluidas en la actividad económica de la empresa, en la cual se muestra un listado eligiendo solo una operación principal y hasta 5 complementarias de acuerdo al tipo de negocio. *Click en siguiente.*

www.supercias.gob.ec/reservaDenominacion/index.php?cedulaRL&usuario=1703599546&sesion=F1742A3123D4F13C

OPERACIONES INCLUIDAS EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA SELECCIONADA ¿Necesita Presion

Del listado que se muestra a continuación, seleccione una operación principal y hasta 5 operaciones complementarias.

Código	Descripción	Principal	Complementaria
J5911.00	ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN DE PELÍCULAS CINEMATOGRAFICAS, VIDEOS, PRODUCCIÓN PROGRAMAS Y ANUNCIOS DE TELEVISIÓN.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J5912.01	ACTIVIDADES DE POSTPRODUCCIÓN, COMO: EDICIÓN, ROTULACIÓN, SUBTITULADO, CRÉDITOS SUBTITULADOS PARA SORDOS, GRÁFICOS, ANIMACIÓN Y EFECTOS ESPECIALES PRODUCIDOS POR ORDENADOR, TRANSFERENCIA DE PELÍCULA A CINTA; ACTIVIDADES DE LABORATORIOS CINEMATOGRAFICOS Y DE LABORATORIOS ESPECIALES PARA PELÍCULAS DE ANIMACIÓN, INCLUIDO EL REVELADO DE ESTAS CINTAS.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
J5912.02	ACTIVIDADES DE REPRODUCCIÓN DE PELÍCULAS CINEMATOGRAFICAS PARA SU DISTRIBUCIÓN EN CINES. SE INCLUYEN ACTIVIDADES DE ARCHIVOS CINEMATOGRAFICOS, ETCÉTERA.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J5913.00	ACTIVIDADES DE DISTRIBUCIÓN DE PELÍCULAS, CINTAS DE VÍDEO, DVD Y PRODUCTOS SIMILARES A CINES, CADENAS Y EMISORAS DE TELEVISIÓN Y EXHIBIDORES. SE INCLUYEN ADQUISICIÓN DE LOS DERECHOS DE DISTRIBUCIÓN DE PELÍCULAS, CINTAS DE VÍDEO Y DVD.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J5914.00	PROYECCIÓN DE PELÍCULAS CINEMATOGRAFICAS Y CINTAS DE VÍDEO EN CINES, AL AIRE LIBRE O EN OTROS LOCALES DE PROYECCIÓN Y ACTIVIDADES DE CINECLUBES.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J5920.01	ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN DE GRABACIONES MATRICES ORIGINALES DE SONIDO, COMO CINTAS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Recuerde:
La compañía podrá realizar todas o algunas de las operaciones incluidas en este listado. La selección de las 6 operaciones es solo para fines estadísticos, tributarios e informáticos.

[← Regresar](#) [Siguiete →](#)

3.6.5. Aparece la pantalla de etapas o fases de la actividad económica para el proyecto se selecciona solo la etapa de producción de bienes y servicios ya que ese es el fin del negocio. *Click en siguiente.*

www.supercias.gob.ec/reservaDenominacion/index.php?cedulaRL&usuario=1703599546&sesion=F1742A3123D4F13C

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

¿Neces
PRE

ETAPAS O FASES INCLUIDAS EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA SELECCIONADA

La actividad económica podrá comprender el desarrollo de varias etapas o fases de una misma actividad. Seleccione las etapas o fases a las que se dedicará la compañía.

Código	Descripción	
		<input type="checkbox"/> Marcar todos
01	Producción de Bienes / Servicios	<input checked="" type="checkbox"/>
02	Comercialización	<input type="checkbox"/>
03	Almacenamiento	<input type="checkbox"/>
04	Exportación	<input type="checkbox"/>
05	Industrialización	<input type="checkbox"/>
06	Explotación	<input type="checkbox"/>
07	Distribución	<input type="checkbox"/>
08	Investigación y Desarrollo	<input type="checkbox"/>
09	Promoción	<input type="checkbox"/>
10	Capacitación	<input type="checkbox"/>

3.6.6. Luego aparece la pantalla de reserva de denominación, en la cual aparece un código de identificación de solicitud, se debe llenar los campos de estructura de denominación para lo cual se debe dar click en la flechita de lado izquierdo para elegir la opción expresión peculiar la cual es el nombre que se le quiere dar a la empresa para el caso del proyecto es QUILFIM, se elige el tipo de compañía (anónima) el formato del tipo de compañía (abreviada, S.A.), se da click en VER DENOMINACIÓN PROPUESTA y luego en verificar.

www.supercias.gob.ec/reservaDenominacion/index.php?cedulaRL&usuario=1703599546&sesion=F1742A3123D4F13C

RESERVAR DENOMINACIÓN PARA CONSTITUCIÓN

Identificación del Solicitante: 1703599546 Fecha del Solicitud: 28/02/2016

Actividad Económica: ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN CIU: J59

ESTRUCTURA DE LA DENOMINACIÓN

RECUERDE QUE EL CAMPO 'EXPRESIÓN PECULIAR' DEBE SER OBLIGATORIO PARA CUALQUIER TIPO DE DENOMINACIÓN, INCLUSO SI LA DENOMINACIÓN CONTIENE UNA RAZÓN SOCIAL

¿CÓMO ESTRUCTURAR MI DENOMINACIÓN?

Expresión Peculiar: QUILFILM

Tipo de Compañía: (*)
 Anónima
 De Responsabilidad Limitada
 Economía Mixta
 Comandita dividida por acciones

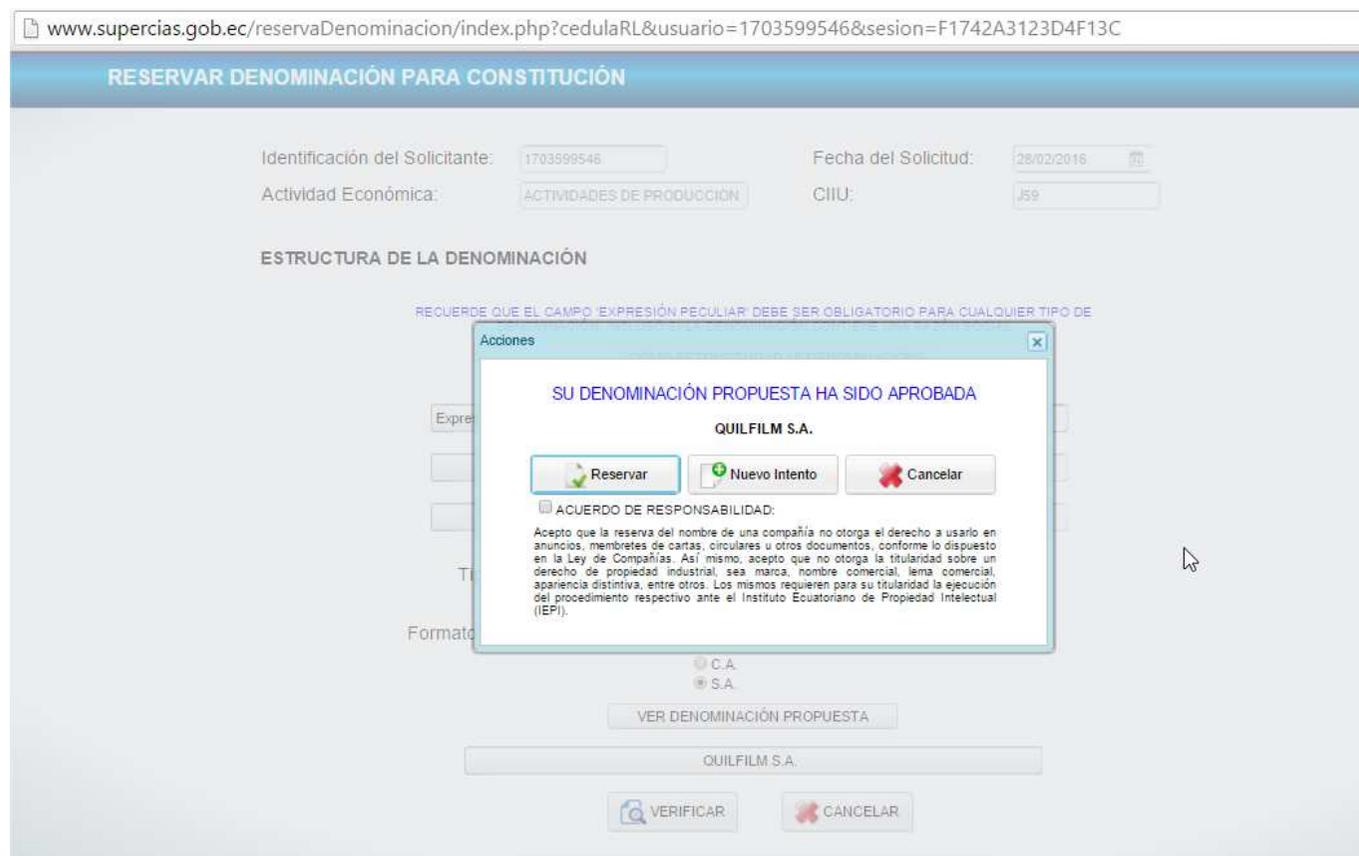
Formato del Tipo de compañía: (*)
 Abreviada Palabra Completa
 C.A.
 S.A.

VER DENOMINACIÓN PROPUESTA

QUILFILM S.A.

VERIFICAR CANCELAR

3.6.7. El sistema inmediatamente notifica si la denominación propuesta fue aprobada o rechazada, para el nombre QUILFIM S.A. la propuesta fue aprobada por lo que se da click en el acuerdo de responsabilidad y se hace la reservación.



3.6.8. Una vez realizada la reserva, aparece el mensaje de aprobación final indicando que la reserva solo tiene una vigencia de 30 días a partir de la fecha de aprobación.

Además indica el número de solicitud para realizar la consulta de la reserva en la página de la superintendencia.

The screenshot shows a web browser window with the URL www.supercias.gob.ec/reservaDenominacion/index.php?cedulaRL&usuario=1703599546&sesion=F1742A3123D4F13C. The page header features the logo of the Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. The main content area displays the following text:

Su reserva ha sido aprobada exitosamente.

Recuerde que su reserva de denominación tiene una vigencia de 30 días término a partir de la fecha de aprobación

Usted puede imprimir su absolución desde nuestro sitio Web Institucional

http://www.supercias.gob.ec/consultar_reserva

Número de Solicitud: 7725028

NUEVO

SISTEMA DE REVISIÓN DE RESERVAS DE DENOMINACIONES

Número de Solicitud: 7725028

Consultar

Codigo	Denominación	Resultado	Fecha de Absolución	Provincia	Cantón	Estado
7725028	QUILFILM S.A.	APROBADA	2018-02-28	GUAYAS	GUAYAQUIL	RESERVADA

3.7. PASOS PARA CREAR UNA COMPAÑÍA VIA ONLINE

El procedimiento para crear una compañía vía online se recoge en la Resolución No.8 de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, publicada en el Registro Oficial Suplemento 278 del 30 de junio del 2014. **(Ver anexo 10).**

1. Ingrese al portal web de la SC: <http://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>.
2. Regístrese como usuario, y luego digite su usuario y contraseña.
3. Seleccione la reserva de denominación aprobada, para la compañía a constituir.
4. Llene el formulario “Solicitud de Constitución de Compañía” en el sistema.
5. Adjunte los documentos habilitantes desmaterializados.
6. Seleccione la Notaría de su preferencia del listado de notarías activas.
7. La SC le notificará, mediante correo electrónico, a información de la Notaria seleccionada, los valores que debe pagar por servicios notariales y registrales, el número de trámite generado y la institución bancaria donde debe realizar el pago.
8. Realice el pago correspondiente.
9. El notario se encargará de ingresar al sistema, validará la información y asignará fecha y hora para las firmas de la escritura y los nombramientos.
10. Una vez firmado los documentos, el sistema enviará automáticamente la información al Registro Mercantil, quien también

validará la información y facilitará la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos.

11. El sistema generará un número de expediente y remitirá la información de este trámite al Servicio de Rentas Internas (SRI), quienes de forma inmediata darán el número de RUC para la compañía.
12. Finalmente, el sistema notificará que el trámite de constitución ha finalizado.

El sistema consulta la tabla de aranceles del Sistema Nacional de Registro Mercantil (SNRM) y del Consejo de la Judicatura, para mostrar los valores a pagar por servicios notariales y registrales.

3.8. COSTOS INCURRIDOS EN LA CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA.

VALORES DE CONSTITUCION DE COMPAÑÍA ANONIMA		
PROCESO	ORGANISMO	VALORES
RESERVA DE NOMBRE	SUPERCIAS	\$ -
APERTURA DE CTA INTEGRACIÓN DE CAPITAL	INSTITUCION BANCARIA	\$ 200,00
ELABORACION DE ESCRITURA PUBLICA	NOTARIA	\$ 30,00
INGRESO DE LA ESCRITURA PUBLICA	SUPERCIAS	\$ -
APROBACION DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCION	SUPERCIAS	\$ -
PUBLICACION	DIARIO DEL PAIS	\$ 25,00
INSCRIPCION EN REGISTRO MERCANTIL	REGISTRO MERCANTIL	\$ 41,33
INSCRIPCION DE NOMBRAMIENTO DEL GERENTE	REGISTRO MERCANTIL	\$ 9,30
TOTAL DE GASTOS		\$ 305,63
HONORARIOS		\$ 50,00
TOTAL DE GASTOS + HONORARIOS		\$ 355,63
REEMBOLSO DEL BANCO		\$ 200,00
COSTO TOTAL		\$ 155,63

ELABORADO POR EL AUTOR

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

3.9. TASAS Y TARIFAS POR SERVICIOS NOTARIALES

a) Art. 42.- Constitución de sociedades

Para autorizar contratos de constitución de sociedades, las tarifas por dicho servicio se calcularán tomando como base el capital suscrito, de conformidad con la siguiente tabla:

(USD)	(USD)	Básico Unificado
0	800	30%
801	2.000	40%
2.001	5.000	45%
5.001	10.000	60%
10.001	25.000	75%
25.001	50.000	90%
Porcentaje de acuerdo a la cuantía		
50.001	en adelante	80%

DESDE	HASTA	SBU	PORCENTAJE DE SBU
\$ -	\$ 10.000,00	1,00	100%
\$ 10.001,00	\$ 25.000,00	1,50	150%
\$ 25.001,00	\$ 50.000,00	1,75	175%
\$ 50.001,00	\$ 100.000,00	2,00	200%
\$ 100.001,00	\$ 250.000,00	3,50	350%
\$ 250.001,00	\$ 500.000,00	5,00	500%
\$ 500.001,00	\$ 750.000,00	7,00	700%
\$ 750.001,00	\$ 1.000.000,00	8,50	850%
PORCENTAJE DE ACUERDO A LA CUANTÍA			

DESDE	HASTA	POR LA BASE SBU	EXCEDENTE
\$ 1.000.001,00	\$ 2.500.000,00	8,50	0,0030
\$ 2.000.001,00	\$ 5.000.000,00	21,21	0,0025
\$ 5.000.001,00	\$ 10.000.000,00	38,87	0,0020
\$ 10.000.001,00	\$ 30.000.000,00	67,12	0,0015
\$ 30.000.001,00	EN ADELANTE	151,86	0,0010

Nota: Resolución del Consejo Nacional de la Judicatura No. 010-2015 publicada en el Registro Oficial No. 442 el 21 de febrero del 2015.

3.10. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

QUILFILM S.A. basara su estructura organizacional en las siguientes áreas:

- Área de clientes.
- Área de Producción y Post-producción
- Área Contable.

La estructura organizacional servirá para identificar las responsabilidades y funciones del personal contratado.

3.10.1. ÁREA DE CLIENTES.

Es el área que se encarga de la búsqueda de futuros clientes para la empresa, se define el perfil del cliente y se comienza a ofrecer los servicios de la productora a través de promociones con el fin de hacer que ellos confíen en la empresa.

3.10.2. ÁREA PRODUCCIÓN Y POST-PRODUCCIÓN

Es el área encargada del proceso de planeación y definir todo lo necesario para el desarrollo de la idea audiovisual, identificar vestuarios, escenografías o locaciones y demás ideas.

Las personas que laboran en esta área deben estar informadas constantemente sobre ideas o técnicas desarrolladas en campañas o comerciales realizados en el país y en el exterior.

Los profesionales del área audiovisual deben estar capacitados y tener experiencia en el medio para que lo puedan compartir con los clientes.

Además se deben proponer y medir los presupuestos de producción, lo que implica estar realizando cotizaciones constantemente en el mercado para obtener los mejores precios.

El productor Ejecutivo:

Es la persona encargada de administrar los fondos de dinero que serán destinados a la producción, es el que realiza el presupuesto en base a las necesidades del proyecto.

Productor Técnico:

Es quien coordinará todo el equipo técnico necesario para el rodaje: cámara, luces, sonido, etc. El productor técnico es quien cita al personal técnico de acuerdo al presupuesto realizado por el productor ejecutivo.

Debe conocer los equipos que existen dentro del mercado ecuatoriano como en el extranjero, además de dar opciones para disminuir costos.

Es un cargo con alta responsabilidad en relación al equipamiento técnico, deberá de entregar la capacitación necesaria para quienes deben manipular los equipos.

Director de escenografía, vestuario y fotografía:

La misión de esta persona es conocer el guión y formarse una idea junto al director del estilo que se le dará al film o video. Saber cuáles serán los personajes, locaciones, vestuario, etc.

Esto con el fin de ir preparando una idea de los elementos técnicos que solicitará; por ejemplo si es cine, qué material negativo de cámara usará, que tipo de cámara, luces, filtros, objetivos y en general ver las posibilidades que existen para realizar cada uno de los planos.

Guionista

Es la persona encargada de atender a aquellos clientes que necesiten de un asesoramiento en la redacción, corrección o elaboración de un guión en la etapa de pre producción.

Tramoyista

Es la persona encargada del proceso de montaje de la escenografía, debe conocer la secuencia del rodaje para poder tener a la mano todas las herramientas utilizadas en el momento específico de cada escena, para evitar la pérdida de tiempo.

Eléctricos

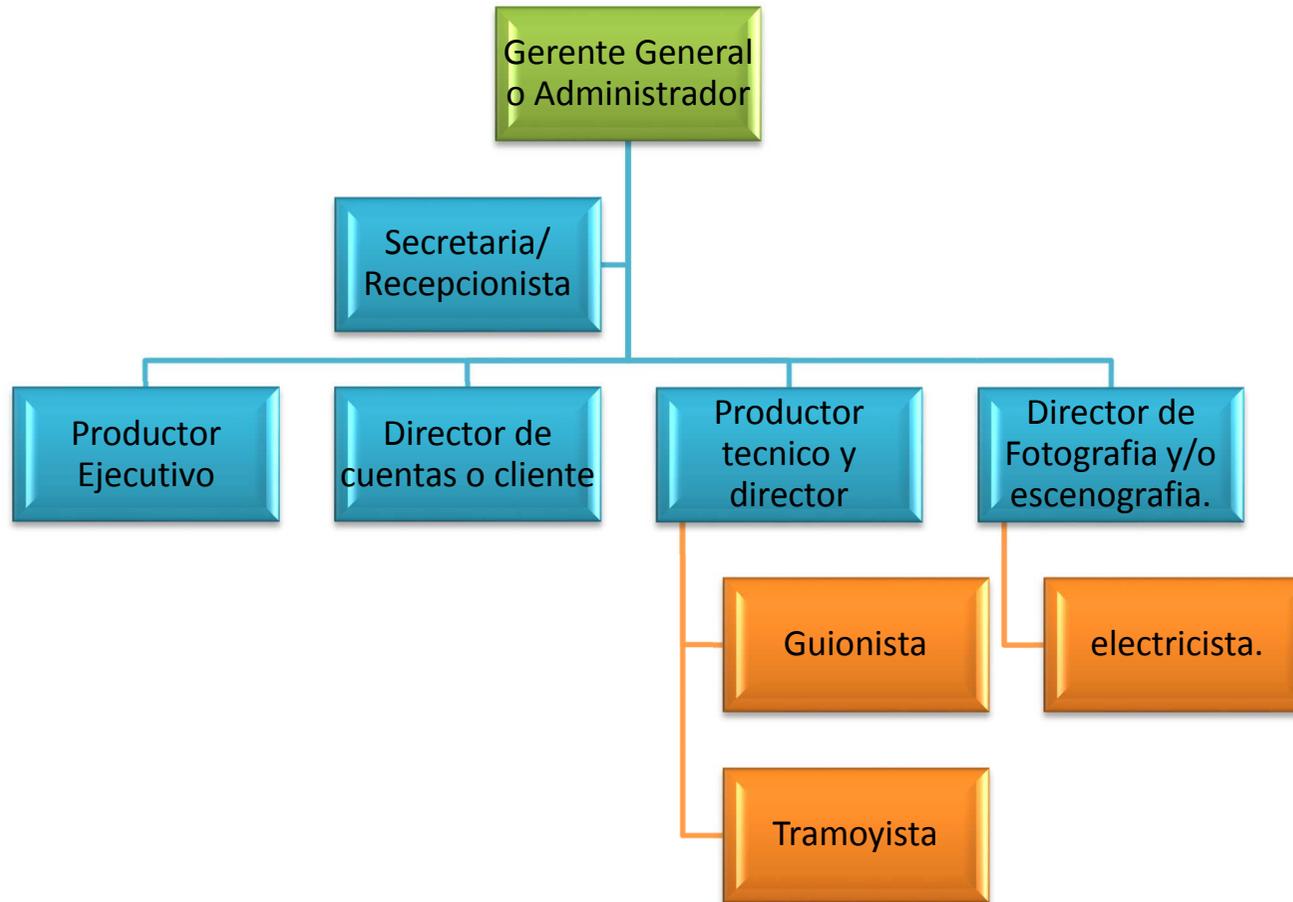
Realizan las actividades de instalar los equipos de iluminación.

Los eléctricos de iluminación en exteriores es de menor cantidad que un estudio, cuando se realizan trabajos en exteriores ellos se encargarán de distribuir el tendido eléctrico cuando sea necesario.

3.10.3. ÁREA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

Es la parte fundamental de la empresa, ya que es el área con el cual se maneja y se controlan los flujos de dinero, tanto como los ingresos y los gastos que se realizan en la empresa.

3.11. ORGANIGRAMA QUILFILM



3.11.1. PERFILES DEL PERSONAL.

CARGO	PERFIL
GERENTE O ADMINISTRADOR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Persona Graduada(o) en carreras afines a la Administración de empresas. ✓ Experiencia de 2 años mínimo en cargos similares. ✓ Persona emprendedora, con habilidades de Liderazgo. ✓ Encargado de la toma de decisiones de la empresa. ✓ Realizará análisis de mensuales de la evolución del negocio.
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Señorita egresada o con estudios en curso en carreras administrativas y afines. ✓ Experiencia de 1 año mínimo en atención al cliente. ✓ Excelente presencia y buena ortografía. ✓ Con habilidades para redactar informes. ✓ Conocimientos contables y manejo de caja chica.
PRODUCTOR EJECUTIVO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Profesional graduado en carreras de producción audiovisual. ✓ Experiencia de 2 años minino en cargos similares. ✓ Con conocimientos en

	<p>requisitos y permisos legales para realizar grabaciones en áreas públicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizará la elaboración del presupuesto con autorización de Gerente. ✓ Realizará los castings y buscara las locaciones necesarias para las grabaciones.
<p>PRODUCTOR TÉCNICO Y DIRECTOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Profesional graduado en carreras de producción audiovisual. ✓ Experiencia de 2 años mínimo en cargos similares. ✓ Conocimientos en diseño gráfico. ✓ Será encargado de la redacción del guión. ✓ Determinará el proceso de grabación y estará a cargo del mismo.
<p>TRAMOYISTA</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudiantes de primeros ciclos de carreras de producción audiovisual. ✓ De preferencias hombres con buen estado físico. ✓ No necesita experiencia. ✓ Encargado del manejo de las escenografías y su cuidado. ✓ Estará pendiente de los

	instrumentos a utilizar en la grabación.
ELECTRICISTA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bachiller o estudiantes en carreras técnicas en instalaciones electromecánicas. ✓ Experiencia de 1 año mínimo en cargos similares. ✓ Haber realizado cursos de capacitación en sistemas y conexiones eléctricas. ✓ Se encargara de las conexiones de sonido e iluminación ya sea en set de grabación o en locaciones externas. ✓ Realizará evaluaciones técnicas de las locaciones para identificar la ubicación del sistema eléctrico.

3.12. LIENZO CANVAS PRODUCTORA QUILFIM

<u>SOCIOS CLAVE</u>	<u>ACTIVIDADES CLAVE</u>	<u>PROPUESTA DE VALOR</u>	<u>RELACIÓN CON CLIENTES</u>	<u>SEGMENTO DE CLIENTES</u>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ FERIAS EMPRESARIALES ➤ MINISTERIO DE CULTURA Y PATRIMONIO. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ BUSQUEDA DE CLIENTES POTENCIALES EN FERIAS EMPRESARIALES. ➤ DISEÑO DE PRODUCTO PARA CADA CLIENTE. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ATENCION PERSONALIZADA DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE UTILIZANDO TENDENCIAS DE PUBLICIDAD ACTUALES Y EQUIPOS TECNICOS MODERNOS. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ASESORIAS SOBRE LAS NUEVAS TENDENCIAS AUDIOVISUALES. ➤ DESARROLLAR UN TRATO PERSONALIZADO DEACUERDO AL PRODUCTO. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.
	<u>RECURSOS CLAVE</u>		<u>CANALES</u>	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ EQUIPOS DE TRABAJO CAPACITADO. ➤ EQUIPOS AUDIOVISUALES MODERNOS. ➤ PROGRAMAS ACTUALIZADOS 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ REDES SOCIALES ➤ SITIO WEB ➤ FERIAS EMPRESARIALES. 	
<u>ESTRUCTURA DE COSTOS</u>		<u>FUENTES DE INGRESO</u>		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ MOVILIZACION DEL EQUIPO TECNICO POR DIAS. ➤ CASTINGS. 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ % DE GANACIA DE REALIZACION DE VIDEOS INSTITUCIONALES. ➤ ASESORIAS PUBLICITARIAS. ➤ PRODUCCION DE VIDEOS PARA EVENTOS ESPECIALES. 		

Elaborado por la Autora.

3.12.1. SOCIOS CLAVE:

Las ferias empresariales son los principales socios, ya que esta da apertura para la promoción de QUILFILM como una productora de servicios audiovisuales para las empresas que formen parte de la feria.

Esto ayudara al incremento de nuevos clientes ofreciendo un servicio de videos corporativos especializados.

El Ministerio de cultura y patrimonio es otro gran aliado para la certificación de productores nacionales independientes, respaldando que el trabajo que se realizara es 100% ecuatoriano.

3.12.2. ACTIVIDADES CLAVE:

La creación de audiovisuales un producto o empresa será la principal actividad, la búsqueda de clientes también es de vital importancia ya que de ello depende la apertura en el mercado con un servicio creativo y personalizado para cada uno de los clientes.

Las ferias empresariales es uno de los lugares claves para conseguir nuevos clientes, en estos lugares se puede encontrar nuevos negocios o productos que necesitan de un audiovisual para darse a conocer o incrementar sus ingresos.

3.12.3. RECURSOS CLAVE:

El grupo de trabajo es un punto clave, ya que un personal capacitado y con experiencia ayudara a tener clientes satisfechos con su producto audiovisual.

QUILFILM cuenta con el siguiente personal:

Tabla 2 Personal QUILFILM

CARGOS	# PERSONAS
GERENTE GENERAL O ADMINISTRADOR	1
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	1
PRODUCTOR EJECUTIVO	1
PRODUCTOR TECNICO Y DIRECTOR	1
TRAMOYISTA	2
ELECTRICISTA	1
	<u>7</u>

Elaborado por la autora

Para definir el valor de los sueldos en el proyecto se ha tomado en consideración el sueldo básico vigente para el 2016 de \$366 aprobado por el Ministro de Trabajo Leonardo Berrezueta.

Tabla 3 Equipos Técnicos QUILFILM

Los equipos utilizados en el desarrollo de los audiovisuales son los siguientes:

EQUIPOS TÉCNICOS QUILFILM

EQUIPOS	CANTIDAD	PRECIOS UNI	VALOR TOTAL
CAMARAS PROFESIONALES	3	\$ 3.022,88	\$ 9.068,64
TRIPODES	3	\$ 117,60	\$ 352,80
LUCES	1	\$ 256,48	\$ 256,48
COMPUTADORAS	2	\$ 1.565,76	\$ 3.131,52
			<u>\$ 12.809,44</u>

Elaborado por la autora

Los costos de los equipos están basados en los precios del mercado, se tomó como referencia al proveedor:

Digital Box, <http://www.digitalbox.com.ec/>.

Precios de los Equipos:

← → ↻ www.digitalbox.com.ec/fotografia-video/filmadoras/canon

- Canon
- Sony

SUPER OFERTA
Canon EOS Rebel T6i

Cámara Canon XA10 HD

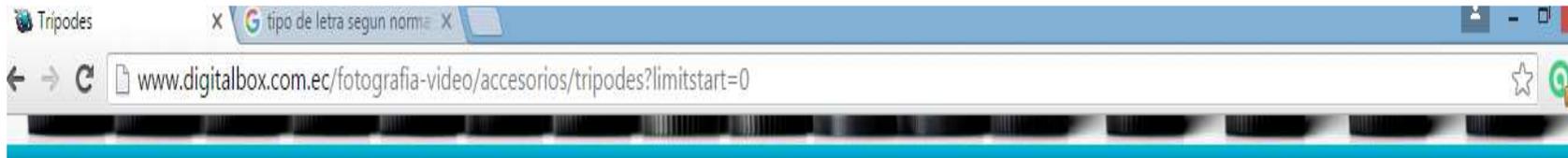


Características:

- CMOS Sensor 1/3"
- Native 1920 x 1080
- 24Mbps AVCHD Recording
- 60i, PF30, PF24, Native 24p
- 64GB Internal Flash Drive
- 10x HD Zoom Lens
- Dual SD Memory Card Slots
- 3.5" Touch Panel LCD Screen

Oferta Efectivo
\$2699.00+IVA

Precio regular: \$2899.00+IVA
12 cuotas de \$293.00



Cámaras y filmadoras

Encuentra la cámara o filmadora perfecta para tus necesidades, tanto si deseas inmortalizar tus recuerdos más preciados, como si quieres llevar tu creatividad de tu trabajo al siguiente nivel. También encontrarás los accesorios de última generación para obtener el mejor rendimiento, calidad de imagen y soporte técnico garantizado.

- Marcas Disponibles**
- Estuches de cámaras
- Tarjetas de memoria
- Tripodes**
- Flash / Rebotadores
- Grabadoras de voz
- Lentes y filtros
- Baterías y otros

Ravelli APL2 50



Oferta Efectivo

\$70.00+IVA

Polaroid Pro 145cms



Oferta Efectivo

\$95.00+IVA

Polaroid Pro 191cms. 4lbs



Oferta Efectivo

\$105.00+IVA

Estudios Kits x tipo de letra segun norma x

www.digitalbox.com.ec/fotografia-video/luces/studios-kits-2

DIGITALBOX

Inicio Computadores Tablets Celulares **Fotografía y Video** Proyectores Teleprompters

Cámaras y filmadoras

Encuentra la cámara o filmadora perfecta para tus necesidades, tanto si deseas inmovilizar tu creatividad de tu trabajo al siguiente nivel. También encontrarás los accesorios para mejorar el mejor rendimiento, calidad de imagen y soporte técnico.

- Marcas Disponibles**
- Estuches de cámaras
- Tarjetas de memoria
- Trípodes
- Flash / Rebotadores
- Grabadoras de voz
- Lentes y filtros
- Baterías y otros

LimoStudio CubeBox Kit



Oferta Efectivo

\$229.00+IVA

COMPUTADORAS

Encuentra las mejores marcas en computadoras portátiles y de escritorio (desktop) totalmente nuevas y con garantía de fábrica.

- Marcas Disponibles**
- Toshiba
 - HP
 - Dell
 - Apple
 - Lenovo
 - Acer
 - Sony

SUPER OFERTA
Toshiba Satellite
S55-B5155



Apple 13.3" MacBook Air Notebook



Características:

- Intel Core i7 Dual-Core 1.7GHz
- 8GB RAM
- 512GB Flash Storage
- Integrated Intel HD Graphics 5000
- 13.3" LED-Backlit Glossy Display
- Includes Mac OS X 10.9 or OS X 10.8

[Ver más](#)

Oferta Efectivo

\$1998.00+IVA

Precio regular: \$2158.00+IVA
12 cuotas de \$218.35

Apple 13.3" MacBook Pro Notebook



Características:

- Intel Core i5 Dual-Core 2.5 GHz CPU
- 4GB RAM
- 500GB disco Duro
- LED-Backlit 13.3" (33.8 cm) Display
- SuperDrive
- Mac OS X 10.10 Yosemite

[Ver más](#)

Oferta Efectivo

\$1398.00+IVA

Precio regular: \$1510.00+IVA
12 cuotas de \$152.78

Página 2 de 2

[Iniciar](#) [Previo](#) [1](#) [2](#) [Siguiente](#) [Fin](#)

3.12.4. PROPUESTA DE VALOR:

La propuesta de valor para QUILFILM se desarrollara en un servicio de atención personalizada al cliente con el cual el personal calificado brindara asesoramiento sobre las nuevas tendencias de publicidad que se pueden utilizar con su producto para poder captar un mayor porcentaje de clientes.

3.12.5. RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

La relación con el cliente se va formando a través de la atención personalizada ofrecida por la empresa, además de la asesoría brindada lo cual conlleva a una mayor comunicación con el cliente haciendo que se sienta comprendido con la idea que desea desarrollar.

3.12.6. CANALES:

Las redes sociales serán unos de los principales medios de interacción con los clientes a través de estos canales se pueden generar nuevos clientes para la empresa, se publicaran promociones, noticias y la empresa dará a conocer los trabajos audiovisuales que ha desarrollado para otros clientes.

Entre las más conocidas y mayormente utilizadas: Facebook, Twitter e Instagram.



Tener una propia página Web también es un canal vital, ya que a través de este medio se dará a conocer de manera más detallada los productos y servicios de la empresa.

Para esto se contratara los servicios de la empresa Quiteña: Páginas Web Ecuador, escogiendo el plan de Small Web con un costo de \$ 500 ya que para iniciar el negocio cumple con las necesidades de la empresa.

Páginas Web Ecuador tiene experiencia de 5 años en diseño y desarrollo web, creando espacios visualmente atractivos y dinámicos así como posicionamiento en buscadores y redes sociales.

Valores aproximados de un plan de página web Proveedor: www.paginaswebecuador.ec

← → ↻ | www.paginaswebecuador.ec/precios.html

ple Son páginas en las que el cliente únicamente nos adjunta el contenido. Inmediata actualización de los contenidos. GRATIS

Inicio | Páginas Web | **Precios** | Servicios | Clientes | Contáctanos

SMALL WEB	MEDIUM WEB	LARGE WEB
\$500	\$600	\$700
4 Secciones principales	6 Secciones principales	8 Secciones principales
Subsecciones ilimitadas	Subsecciones ilimitadas	Subsecciones ilimitadas
Galerías de imágenes y banners	Galerías de imágenes y banners	Galerías de imágenes y banners
Administración de contenidos *	Administración de contenidos *	Administración de contenidos *
Hosting 2GB + Dominio + Cuentas de correo * **	Hosting 4GB + Dominio + Cuentas de correo * **	Hosting 6GB + Dominio + Cuentas de correo * **
Personalización de FanPage	Personalización de FanPage	Personalización de FanPage
* GRATIS por el primer año ** Dominio (.com, .org, .net)	GRATIS logotipo * GRATIS por el primer año ** Dominio (.com, .org, .net)	GRATIS logotipo GRATIS 3 piezas corporativas * GRATIS por el primer año ** Dominio (.com, .org, .net)

3.12.7. SEGMENTO DE CLIENTES:

El negocio estará enfocado en ofertar sus servicios de producción y asesoría audiovisual a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil, que actualmente no cuentan con un presupuesto grande para invertir en estas herramientas audiovisuales que les permita obtener un buen posicionamiento en el mercado y por ende un crecimiento en su negocio.

3.12.8. ESTRUCTURA DE COSTOS:

La estructura de costos que se maneja para el proyecto es variable, dependiendo del tipo de propuesta o idea audiovisual que desea desarrollar cada cliente, ya que una grabación puede ser sencilla desde solo mostrar las instalaciones de una institución para una publicidad por temporada como son los colegios, hoteles, etc.. o pueden requerir personas para desarrollar la idea publicitaria de un producto, lo que hace que se generen más costos como son los castings, alimentación del personal en los días de rodaje, y el transporte de los equipos.

3.12.9. FUENTES DE INGRESO:

Los ingresos de la empresa están definidos por dos fuentes:

1. Producción de videos ya sean de carácter institucional o publicitario para productos, marcas etc.
2. Consultoría Audiovisual, lo cual conlleva un análisis de la propuesta por parte del cliente para lograr con herramientas audiovisuales la comunicación efectiva con el mercado del producto, obteniendo como resultado un gran impacto y garantizando de manera positiva el crecimiento de esa empresa a través de la asesoría.

3.13. REQUISITOS PARA ACREDITARSE COMO PRODUCTOR NACIONAL INDEPENDIENTE

Según el artículo 101 de la LOC, el Productor Nacional Independiente:

“Es una persona natural o jurídica que no tiene relación laboral, vínculo de parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, ni vinculación societaria o comercial dominante con el medio de comunicación audiovisual al que licencia los derechos de difusión de su obra.”

Los requisitos se encuentran en la página del ministerio de cultura y patrimonio <http://www.culturaypatrimonio.gob.ec/> donde indica lo siguiente:

Si es **Persona Natural:**

- Formulario # 1 emitido por el Ministerio de Cultura y Patrimonio
- Cédula de ciudadanía nacional o extranjera.
- Último certificado de votación electoral.
- Un RUC relacionado a la actividad de producción audiovisual o cinematográfica.

Si es **Persona Jurídica:**

- Formulario # 1 emitido por el Ministerio de Cultura y Patrimonio (**Ver Anexo 1**)
- Copia del RUC relacionado a la actividad de producción audiovisual o cinematográfica.
- Nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.
- Cédula y papel de votación del representante legal.
- Nómina de los socios o accionistas miembros de la persona jurídica.

3.14. REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE PRODUCCIÓN NACIONAL INDEPENDIENTE.

Art. 100 " Una obra audiovisual se considerará nacional cuando al menos un 80% de personas de nacionalidad ecuatoriana o extranjeros legalmente residentes en el país hayan participado en su elaboración."

El solicitante es el titular de los derechos de la obra, y debe cumplir con lo siguiente:

- Formulario # 2 emitido por el Ministerio de Cultura y Patrimonio.
(Ver Anexo 2)
- Documento expedido por el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) que certifique al solicitante como el titular de los derechos de autoría de la obra.
- Una declaración juramentada indicando que la obra es de producción nacional independiente, incluir el presupuesto total de la obra.

CAPITULO 4

4. PLAN ESTRATÉGICO: DE MARKETING

4.1. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

- I. Incentivar la demanda de productos audiovisuales en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil.
- II. Ofrecer un producto de calidad con las últimas tecnologías del medio audiovisual.
- III. Posicionar el nombre de la productora como una de las mejores en cuanto a productos audiovisuales de Guayaquil.
- IV. Determinar la estrategia correcta para captar a los clientes de la mejor manera y en el menor tiempo posible.

4.2. ANÁLISIS FODA

El análisis FODA es una de las herramientas del marketing más utilizadas para determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de un producto o servicio, para así lograr la satisfacción del cliente.

Tabla 4 MATRIZ FODA

MATRIZ FODA		FACTORES INTERNOS	
		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		Productos de calidad utilizando equipos tecnológicos avanzados.	Problemas en la estructura de financiamiento para nuevas empresas.
		Personal capacitado y con experiencia en el campo audiovisual.	Equipos técnicos costosos.
Asesoramiento personalizado a los clientes.	Arriendos elevados por la localización.		
FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
	Mejoramiento de la Ley de Comunicación, aumentando la producción nacional.	Utilizar la nueva apertura del mercado de la producción nacional creando nuestra estrategia en base a nuestros servicios personalizados y de excelente tecnología.	Aprovechar el aumento de la demanda para poder cubrir los gastos de arriendos y los costos de los equipos.
	Los videos publicitarios o comerciales son los de mayor demanda debido a que su transmisión es a través de la televisión.		
	AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
	Crecimiento de la Competencia.	Desarrollar un plan de promoción diferente para poder contrarrestar la competencia; utilizando la palabra clave: servicio personalizado.	Utilizar las redes sociales como principal medio de comunicación con los clientes.
Productos sustitutos a través de las redes sociales y videos sencillos creados elaborados por los propietarios del negocio.			

Elaborado por el autor

4.3. PUBLICIDAD

Las redes sociales son la principal fuente de comercialización en la actualidad, además que permite interactuar con los clientes de una manera más directa.

La publicidad es una estrategia de promoción que se desarrollara a través de cuenta de Facebook, Twitter e instagran, además se asignara un presupuesto para anuncios publicitarios.

4.4. REDES SOCIALES

- **Facebook**

Se creara una fan page de la empresa, para que los clientes puedan tener una mejor comunicación con la productora, aquí se subirán videos sobre los trabajos que actualmente se están realizando y dando a conocer los equipos con los que se trabajan para captar la atención de los clientes.

- **Google Ads**

Se asignara un pequeño presupuesto para que se publiquen anuncios de la productora cuando se realicen búsquedas relacionadas a los productos audiovisuales.

- **Página web**

La creación de una propia página web es necesaria para ofrecer los servicios a los que se dedica la productora, además de identificar la sección de contactos donde pueden ubicar a la empresa.

4.5. MAILING

Se manejava una base de datos, en la cual se enviara información vía correo electrónico sobre los servicios de la empresa; así como la información de los equipos que se utilizan en la elaboración de los audiovisuales.

Esta información puede obtenerse a través de las ferias empresariales organizadas por distintas instituciones públicas o privadas del país.

4.6. PRESUPUESTO DE MARKETING

El presupuesto de marketing estará formado por todos los rubros mencionados anteriormente en lo que corresponde a publicidad, con un total anual de \$ 4700.

Tabla 5 Presupuesto de Marketing

TIPO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
ANUNCIOS GOOGLE ADS	\$ 200	\$ 2.400
MAILING	\$ 150	\$ 1.800
PAGINA WEB	\$ -	\$ 500
TOTAL		\$ 4.700

Fuente: Investigación Directa

Elaboración Propia

CAPITULO 5

5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1. INVERSIÓN INICIAL

El proyecto trata de la elaboración de videos publicitarios o comerciales para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil, la inversión a realizar estará conformada por los rubros de Muebles y enseres, equipos técnicos, arriendos y gastos constitucionales en los que se incurre para poner en marcha el negocio.

El total de la inversión Inicial es de \$ 29.545,63

Tabla 6 INVERSIÓN INICIAL

CANTIDAD	DETALLE	COSTO UNIT	COSTO TOTAL	TOTALES
	EQUIPOS TECNICOS			\$ 12.809,44
3	CAMARAS PROFESIONALES	\$ 3.022,88	\$ 9.068,64	
3	TRIPODES	\$ 117,60	\$ 352,80	
1	LUCES	\$ 256,48	\$ 256,48	
2	COMPUTADORAS	\$ 1.565,76	\$ 3.131,52	
	MUEBLES Y ENSERES			\$ 675,00
7	ESCRITORIOS	\$ 50,00	\$ 350,00	
13	SILLAS	\$ 25,00	\$ 325,00	
	EQUIPOS DE COMPUTO			\$ 4.100,00
7	LAPTOS	\$ 500,00	\$ 3.500,00	
3	IMPRESORAS	\$ 200,00	\$ 600,00	
	INVERSION INICIAL			\$ 11.961,19
1	INVERSION DE LOCALIZACION	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
1	GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 982,00	\$ 982,00	
1	SUMINISTROS	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
1	PUBLICIDAD	\$ 4.700,00	\$ 4.700,00	
1	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 4.079,19	\$ 4.079,19	
				\$ 29.545,63

Elaborado por el Autor

Los valores de los equipos técnicos están basados en los precios reales del mercado.

La inversión de localización es el costo del arriendo + el primer mes de abono como garantía.

Los gastos de constitución están formados por el valor del gasto en que se incurre al formalizar la compañía que en este caso según para el tipo de compañía que hemos elegido Anónima con un capital suscrito de \$ 800, la empresa incurre en un gasto de \$ 194.

Además dentro del rubro de gasto de constitución está el valor de creación de la página Web de \$ 500 + \$ 288 de asesoría de diseño gráfico.

5.2. ANALISIS FINANCIERO

Una vez realizado todas las observaciones del proyecto desde su proceso de constitución, organización analizando las ventajas y desventajas en la matriz FODA surge el factor y rubro más importantes que es el análisis financiero; el cual nos sirve para determinar si el proyecto es factible o no es factible.

La información obtenida y desarrollada en los capítulos anteriores ayudara a determinar los valores de la demanda proyectados, costos y gastos; usando las principales herramientas financieras como son el VAN; TIR.

5.2.1. INGRESOS

Los ingresos del proyecto provienen de la realización de los videos publicitarios o comerciales para los clientes y de la asesoría brindada a ellos.

5.2.2. LOS PRECIOS

Para definir los precios se ha utilizado la información obtenida a través de la entrevista realizada en la cual se establece un valor promedio para los

diferentes tipos de servicios, estableciendo la variable de los días de grabación.

Tabla 7 PRECIOS DE VIDEOS

PRODUCCION DE UN VIDEO PUBLICITARIO	
TIPO	PRECIO
INSTITUCIONAL	\$ 875,00
COMERCIAL	\$ 1.250,00
ASESORIA	\$ 100,00

Fuente: Entrevista
Elaboración Propia

Los precios se diferencian por 2 categorías institucionales y comerciales, para los videos institucionales se ha considerado que el tiempo de rodaje máximo es de 1 día ya que en el no intervienen cantidad de personajes; para el comercial se establece un máximo de 2 días dependiendo del guión a desarrollar.

El servicio de asesoría también es considera como un rubro de ingreso para la empresa.

5.2.3. DEMANDA

La demanda del proyecto fue definida a través de la investigación cualitativa utilizada, como lo fue la entrevista al director de off producciones Oliver Acuña con el cual se tomó de referencias la cantidad de proyectos audiovisuales desarrollados en su empresa en el período del 2015.

Determinando así la siguiente demanda esperada y proyectada:

Tabla 8 Demanda proyectada.

CANTIDAD					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VIDEO INSTITUCIONAL	65	68	72	75	79
VIDEO COMERCIAL	45	47	50	52	55
ASESORIA	80	84	88	93	97

Fuente: Entrevista

Elaboración Propia

5.2.4. INGRESOS PROYECTADOS

Los ingresos se obtienen tanto de la elaboración de los videos comerciales o institucionales, como de las asesorías realizadas a los clientes.

Para ellos se ha considerado los precios establecidos anteriormente proyectados con un incremento del 5% anual y la demanda proyectada.

Tabla 9 Ingresos proyectados.

CANTIDAD

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VIDEO INSTITUCIONAL	65	68	72	75	79
VIDEO COMERCIAL	45	47	50	52	55
ASESORIA	80	84	88	93	97

PRECIO

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VIDEO INSTITUCIONAL	\$ 875	\$ 919	\$ 965	\$ 1.013	\$ 1.064
VIDEO COMERCIAL	\$ 1.250	\$ 1.313	\$ 1.378	\$ 1.447	\$ 1.519
ASESORIA	\$ 100	\$ 105	\$ 110	\$ 116	\$ 122

INGRESOS ANUALES ESPERADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VIDEO INSTITUCIONAL	\$ 56.875,00	\$ 62.704,69	\$ 69.131,92	\$ 76.217,94	\$ 84.030,28
VIDEO COMERCIAL	\$ 56.250,00	\$ 62.015,63	\$ 68.372,23	\$ 75.380,38	\$ 83.106,87
ASESORIA	\$ 8.000,00	\$ 8.820,00	\$ 9.724,05	\$ 10.720,77	\$ 11.819,64
TOTAL DE INGRESOS ESPERADOS	\$ 121.125,00	\$ 133.540,31	\$ 147.228,19	\$ 162.319,08	\$ 178.956,79

Elaborado por el Autora.

5.2.5. COSTOS ESTIMADOS

Para la resolución de los costos se han determinados los rubros de acuerdo al tipo de proyecto, ya que un video institucional toma como mínimo un día de grabación; mientras que el video comercial o publicitario puede llegar a tomar de 2 hasta 3 días.

El siguiente costo está basado en la grabación de 1 día es decir que el costo de un video comercial es de \$ 250 aproximadamente.

Tabla 10 Costos

COSTOS INCURRIDOS	COSTO POR DÍA	CANTIDAD	TOTAL APROX POR DIA
MOVILIZACION DE EQUIPOS	\$ 10,00	1	\$ 10,00
COMIDA POR PERSONAL	\$ 2,50	10	\$ 25,00
PERSONAJES	\$ 10,00	5	\$ 50,00
UTILERIA Y MAQUILLAJE	\$ 15,00	1	\$ 15,00
PRODUCTOR EJEC-DIRECTOR-TRAMOYISTA	\$ 150,00	1	\$ 150,00
			\$ 250,00

Fuente: Entrevista
Elaboración Propia

5.2.6. GASTOS

Los gastos en los que incurre la empresa están compuestos por los gastos administrativos que corresponde a los gastos de personal definidos en los sueldos y salarios.

Tabla 11 Gastos de Sueldos y Salarios Projectados.

GASTOS DE PERSONAL ANUAL

CARGOS	# PERSONAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GERENTE GENERAL O ADMINISTRADOR	1	\$ 13.036,40	\$ 13.688,22	\$ 14.372,63	\$ 15.091,26	\$ 15.845,83
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	1	\$ 6.162,71	\$ 6.470,84	\$ 6.794,39	\$ 7.134,10	\$ 7.490,81
PRODUCTOR EJECUTIVO	1	\$ 8.285,00	\$ 8.699,25	\$ 9.134,21	\$ 9.590,92	\$ 10.070,47
PRODUCTOR TECNICO Y DIRECTOR	1	\$ 8.285,00	\$ 8.699,25	\$ 9.134,21	\$ 9.590,92	\$ 10.070,47
TRAMOYISTA	2	\$ 14.036,83	\$ 14.738,67	\$ 15.475,61	\$ 16.249,39	\$ 17.061,86
ELECTRICISTA	1	\$ 6.162,71	\$ 6.470,84	\$ 6.794,39	\$ 7.134,10	\$ 7.490,81
	7	\$ 55.968,65	\$ 58.767,08	\$ 61.705,43	\$ 64.790,71	\$ 68.030,24

Elaborado por la Autora.

Además se determinan en Gastos varios conformados por los rubros de publicidad, gastos de suministros, alquiler, y de servicios básicos los cuales están proyectados a 5 años con un incremento del 5%.

Tabla 12 Gastos Varios

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE ALQUILER	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
GASTOS DE SERVICIOS BASICOS	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
GASTOS DE SUMINISTROS	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
GASTOS DE PUBLICIDAD	\$ 4.700,00	\$ 4.935,00	\$ 5.181,75	\$ 5.440,84	\$ 5.712,88
	\$ 13.100,00	\$ 13.755,00	\$ 14.442,75	\$ 15.164,89	\$ 15.923,13

Elaborado por la Autora

5.3. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Para el desarrollo e implementación de la empresa de producción audiovisual se financiara con deuda y capital, estableciendo que la Inversión Inicial total es de \$ 29.545,63 de los cuales el 65% será financiado a través de la **CFN**, Corporación financiera nacional, y 35% restante es capital propio generado de los ahorros propios del autor y un socio.

Para solicitar el préstamo en la CFN, se debe llenar un formulario el cual está disponible página web de la institución **(Ver Anexo 6)**

Tabla 13 Composición de la deuda.

	INVERSION TOTAL	\$ 29.545,63
65%	PRESTAMO	\$ 19.204,66
35%	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 10.340,97

Elaboración propia.

Los parámetros del préstamo están dados de la siguiente manera:

Capital	\$ 19.204,66
Frecuencia de pago	MENSUAL
Tipo interés nominal	10,5633%
Duración en años	4

Lo cual para referencia de la tasa de interés mensual se ha considera la publicada por la CFN al presente año. **(Ver Anexo 5)**.

Tabla 14 Amortización Anual del préstamo

Período	PAGO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 19.204,66
1	\$ 6.132,55	\$ 2.028,65	\$ 4.103,90	\$ 15.100,75
2	\$ 6.132,55	\$ 1.595,14	\$ 4.537,41	\$ 10.563,35
3	\$ 6.132,55	\$ 1.115,84	\$ 5.016,71	\$ 5.546,64
4	\$ 6.132,55	\$ 585,91	\$ 5.546,64	\$ (0,00)

Elaboración Propia.

Tabla 15 Amortización Mensual del Préstamo

Período	PAGO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 19.204,66
1	\$ 487,85	\$ 161,38	\$ 326,47	\$ 18.878,18
2	\$ 487,85	\$ 158,64	\$ 329,22	\$ 18.548,97
3	\$ 487,85	\$ 155,87	\$ 331,98	\$ 18.216,99
4	\$ 487,85	\$ 153,08	\$ 334,77	\$ 17.882,22
5	\$ 487,85	\$ 150,27	\$ 337,59	\$ 17.544,63
6	\$ 487,85	\$ 147,43	\$ 340,42	\$ 17.204,21
7	\$ 487,85	\$ 144,57	\$ 343,28	\$ 16.860,93
8	\$ 487,85	\$ 141,69	\$ 346,17	\$ 16.514,76
9	\$ 487,85	\$ 138,78	\$ 349,08	\$ 16.165,68
10	\$ 487,85	\$ 135,84	\$ 352,01	\$ 15.813,67
11	\$ 487,85	\$ 132,89	\$ 354,97	\$ 15.458,71
12	\$ 487,85	\$ 129,90	\$ 357,95	\$ 15.100,75
13	\$ 487,85	\$ 126,90	\$ 360,96	\$ 14.739,80
14	\$ 487,85	\$ 123,86	\$ 363,99	\$ 14.375,80
15	\$ 487,85	\$ 120,80	\$ 367,05	\$ 14.008,75
16	\$ 487,85	\$ 117,72	\$ 370,13	\$ 13.638,62
17	\$ 487,85	\$ 114,61	\$ 373,25	\$ 13.265,37
18	\$ 487,85	\$ 111,47	\$ 376,38	\$ 12.888,99
19	\$ 487,85	\$ 108,31	\$ 379,54	\$ 12.509,45
20	\$ 487,85	\$ 105,12	\$ 382,73	\$ 12.126,71
21	\$ 487,85	\$ 101,90	\$ 385,95	\$ 11.740,76
22	\$ 487,85	\$ 98,66	\$ 389,19	\$ 11.351,57
23	\$ 487,85	\$ 95,39	\$ 392,46	\$ 10.959,11
24	\$ 487,85	\$ 92,09	\$ 395,76	\$ 10.563,35
25	\$ 487,85	\$ 88,77	\$ 399,09	\$ 10.164,26
26	\$ 487,85	\$ 85,41	\$ 402,44	\$ 9.761,82
27	\$ 487,85	\$ 82,03	\$ 405,82	\$ 9.355,99
28	\$ 487,85	\$ 78,62	\$ 409,23	\$ 8.946,76
29	\$ 487,85	\$ 75,18	\$ 412,67	\$ 8.534,09
30	\$ 487,85	\$ 71,71	\$ 416,14	\$ 8.117,95
31	\$ 487,85	\$ 68,22	\$ 419,64	\$ 7.698,31
32	\$ 487,85	\$ 64,69	\$ 423,16	\$ 7.275,15
33	\$ 487,85	\$ 61,14	\$ 426,72	\$ 6.848,43
34	\$ 487,85	\$ 57,55	\$ 430,31	\$ 6.418,12
35	\$ 487,85	\$ 53,93	\$ 433,92	\$ 5.984,20
36	\$ 487,85	\$ 50,29	\$ 437,57	\$ 5.546,64
37	\$ 487,85	\$ 46,61	\$ 441,24	\$ 5.105,39
38	\$ 487,85	\$ 42,90	\$ 444,95	\$ 4.660,44
39	\$ 487,85	\$ 39,16	\$ 448,69	\$ 4.211,75

40	\$ 487,85	\$ 35,39	\$ 452,46	\$ 3.759,29
41	\$ 487,85	\$ 31,59	\$ 456,26	\$ 3.303,02
42	\$ 487,85	\$ 27,76	\$ 460,10	\$ 2.842,92
43	\$ 487,85	\$ 23,89	\$ 463,96	\$ 2.378,96
44	\$ 487,85	\$ 19,99	\$ 467,86	\$ 1.911,10
45	\$ 487,85	\$ 16,06	\$ 471,79	\$ 1.439,30
46	\$ 487,85	\$ 12,09	\$ 475,76	\$ 963,54
47	\$ 487,85	\$ 8,10	\$ 479,76	\$ 483,78
48	\$ 487,85	\$ 4,07	\$ 483,79	\$ (0,00)

Elaboración Propia

5.4. ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de resultado determina la pérdida o ganancia del proyecto durante los 5 años proyectados. A los ingresos se les disminuirá los costos de producir los audiovisuales, a esto se les disminuirá todos los gastos en los que incurre la empresa mencionados anteriormente en la sección de gastos.

Quedando así la utilidad antes del impuesto del 22% y de participación de trabajadores del 15%, dejando durante los 5 años un margen de utilidad o ganancia para la empresa, lo cual motiva a la empresa a seguir trabajando ya que es un indicio de que el negocio está funcionando de manera correcta.

Tabla 16 Estado de Resultado.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas		\$ 121.125,00	\$ 133.540,31	\$ 147.228,19	\$ 162.319,08	\$ 178.956,79
(-) Costo De Ventas		\$ 38.750,00	\$ 40.687,50	\$ 42.721,88	\$ 44.857,97	\$ 47.100,87
UTILIDAD BRUTA		\$ 82.375,00	\$ 92.852,81	\$ 104.506,32	\$ 117.461,12	\$ 131.855,92
(-) Sueldos Y Salarios		\$ 55.968,65	\$ 58.767,08	\$ 61.705,43	\$ 64.790,71	\$ 68.030,24
(-)Gastos De Depreciación		\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89
(-)Gastos De Publicidad		\$ 4.700,00	\$ 4.935,00	\$ 5.181,75	\$ 5.440,84	\$ 5.712,88
(-) Gastos De Arriendos		\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
(-) Gastos De MaterialesySuministros		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
(-) Gastos de Servicios básicos.		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Utilidad antes de Impuestos e Intereses		\$ 7.805,47	\$ 14.829,85	\$ 22.857,25	\$ 32.004,64	\$ 42.401,66
(-) Intereses		\$ 2.028,65	\$ 1.595,14	\$ 1.115,84	\$ 585,91	\$ 0
Utilidad antes de participación a trabajadores		\$ 5.776,82	\$ 13.234,71	\$ 21.741,41	\$ 31.418,73	\$ 42.401,66
(-) 15 % de participación a trabajadores		\$ 866,52	\$ 1.985,21	\$ 3.261,21	\$ 4.712,81	\$ 6.360,25
Utilidad antes de Impuestos		\$ 4.910,30	\$ 11.249,50	\$ 18.480,20	\$ 26.705,92	\$ 36.041,42
(-) 22% de Impuesto a la renta		\$ 1.080,27	\$ 2.474,89	\$ 4.065,64	\$ 5.875,30	\$ 7.929,11
Utilidad Neta		\$ 3.830,03	\$ 8.774,61	\$ 14.414,56	\$ 20.830,62	\$ 28.112,30

Elaborado por la Autora.

5.5. FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo es una de las principales herramientas financieras utilizada para la toma de decisiones de los administradores, ya que en este se refleja la generación de efectivo de la empresa en períodos determinados registrando las entradas y salidas de dinero por actividades de operación, inversión y financiamiento de la empresa.

Para la elaboración del flujo de efectivo se toma como base el estado de resultado, se deben considerar los valores de depreciación restando los valores de inversión y capital de trabajo definidos para determinar la cantidad de dinero para financiar vía préstamo bancario, el cual también debe ser incluido en la elaboración del flujo de efectivo así también considerar la amortización del préstamo.

El flujo de efectivo para el proyecto está elaborado para 5 años, en los cuales se debe aclarar que el rubro de préstamo y amortización del préstamo solo está considerado dentro de los 4 años del proyecto debido al plazo otorgado en el financiamiento.

Los resultados durante los 5 años proyectados para el proyecto han sido positivos, además se puede visualizar el resultado de la tasa interna de retorno y el Valor actual neto.

Tabla 17 Flujo de Efectivo

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas		\$ 121.125,00	\$ 133.540,31	\$ 147.228,19	\$ 162.319,08	\$ 178.956,79
(-) Costo De Ventas		\$ 38.750,00	\$ 40.687,50	\$ 42.721,88	\$ 44.857,97	\$ 47.100,87
UTILIDAD BRUTA		\$ 82.375,00	\$ 92.852,81	\$ 104.506,32	\$ 117.461,12	\$ 131.855,92
(-) Sueldos Y Salarios		\$ 55.968,65	\$ 58.767,08	\$ 61.705,43	\$ 64.790,71	\$ 68.030,24
(-)Gastos De Depreciación		\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89
(-)Gastos De Publicidad		\$ 4.700,00	\$ 4.935,00	\$ 5.181,75	\$ 5.440,84	\$ 5.712,88
(-) Gastos De Arriendos		\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
(-) Gastos De MaterialesySuministros		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
(-) Gastos de Servicios básicos.		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Utilidad antes de Impuestos e Intereses		\$ 7.805,47	\$ 14.829,85	\$ 22.857,25	\$ 32.004,64	\$ 42.401,66
(-) Intereses		\$ 2.028,65	\$ 1.595,14	\$ 1.115,84	\$ 585,91	\$ 0
Utilidad antes de participación a trabajadores		\$ 5.776,82	\$ 13.234,71	\$ 21.741,41	\$ 31.418,73	\$ 42.401,66
(-) 15 % de participación a trabajadores		\$ 866,52	\$ 1.985,21	\$ 3.261,21	\$ 4.712,81	\$ 6.360,25
Utilidad antes de Impuestos		\$ 4.910,30	\$ 11.249,50	\$ 18.480,20	\$ 26.705,92	\$ 36.041,42
(-) 22% de Impuesto a la renta		\$ 1.080,27	\$ 2.474,89	\$ 4.065,64	\$ 5.875,30	\$ 7.929,11
Utilidad Neta		\$ 3.830,03	\$ 8.774,61	\$ 14.414,56	\$ 20.830,62	\$ 28.112,30
(+) depreciación		\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89	\$ 5.500,89

(-) Inversión Inicial	\$ 29.545,63					
(-) Capital de trabajo	\$ 10.340,97					
(+) préstamo bancario	\$ 19.204,66					
(-) amortización del capital		\$ 4.103,90	\$ 4.537,41	\$ 5.016,71	\$ 5.546,64	\$ 0,00
(+) Recuperación del Capital de trabajo						\$ 10.340,97
Flujo de Caja del periodo	-\$ 20.681,94	\$ 5.227,02	\$ 9.738,09	\$ 14.898,73	\$ 20.784,86	\$ 43.954,16
flujo de Caja Acumulado	-\$ 20.681,94	\$ (15.454,92)	\$ (5.716,84)	\$ 9.181,90	\$ 29.966,76	\$ 73.920,92
VAN	\$ 41.363,88					
TIR	53%					

5.6. TASA INTERNA DE RETORNO

Para el cálculo de la tasa interna de retorno se utilizó las herramientas de Excel que son las funciones financieras, en la cual para el cálculo considera el efectivo proyectado para los 5 periodos, obteniendo como resultado una TIR del 53% para el proyecto.

Para comparar el resultado de la TIR se utiliza el riesgo país publicado por el Banco Central del Ecuador que es de 1542 es decir el 15.42% lo cual indica que la TIR resultante es superior a la tasa de riesgo del país determinando que el proyecto es factible para los inversionista. A mayor TIR mayor es la rentabilidad.



The screenshot shows the top navigation bar of the Banco Central del Ecuador website. It includes a search bar with the text 'Búsqueda' and a 'BUSCAR' button. Below the search bar, there is a breadcrumb trail: 'Usted está aquí: Inicio > Indicadores Económicos'. A 'TICKER' section is also visible.



The screenshot shows a list of economic indicators from the Banco Central del Ecuador website. The indicators are listed in a table with their respective values.

Indicador	Valor
Deuda Externa Pública como % del PIB (Diciembre 2015):	20.40%
Inflación Anual (Enero-2016/D'Enero-2015):	3.09%
Inflación Mensual (Enero-2016):	0.31%
Tasa de Desempleo Urbano a Diciembre-31-2015:	5.65%
Tasa de interés activa (febrero-16):	8.88%
Tasa de interés pasiva (febrero-16):	5.83%
Barril Petróleo (WTI 21-Feb-16):	29.64USD
Indice Dow Jones (21-Feb-2016):	16391.99
Riesgo País (21-Feb-2016):	1542.00

5.7. VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto resultante de \$ \$ 41.363,88 indica que el proyecto es rentable ya que es mayor a 0, puesto que se está recuperando la inversión y se obtienen ganancias para el proyecto.

Para el cálculo del VAN se utilizó la función de Excel, la cual considera la tasa interna de retorno obtenida y los flujos de efectivo de los 5 periodos proyectados.

5.8. PAYBACK

El payback es una herramienta financiera que sirve para determinar en qué período del proyecto se comienza a recuperar la inversión, en cuanto en menor sea el tiempo de recuperación menor es el riesgo del proyecto.

Para determinar el payback se utilizó la siguiente formula:

$$\text{Período de Payback} = \left[\frac{\text{Período último con Flujo Acumulado Negativo}}{\text{Valor absoluto del último Flujo acumulado negativo}} \right] + \left[\frac{\text{Valor del Flujo de Caja en el siguiente período}}{\text{Valor absoluto del último Flujo acumulado negativo}} \right]$$

- Período último con flujo acumulado negativo= 2
- Valor absoluto del ultimo flujo acum negativo= 5716.84
- Valor del flujo de caja en el siguiente periodo= 9181.90

Obteniendo como resultado: 2.62

Es decir que a partir del 3 período el proyecto comienza a recuperar su inversión.

5.9. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

El estado de situación financiera refleja el crecimiento de la empresa durante los 5 períodos en los cual al iniciar las actividades se tenía una inversión de \$ 29545,63 incrementando los activos a \$ 169.036,80

Además se reflejan que las obligaciones con el banco quedan suspendidas para el 4to periodo, aquí la deuda esta saldada con la entidad bancaria.

Tabla 18 Estado de Situación Financiera Proyectado

	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	\$ 29.545,63	\$ 133.208,55	\$ 140.122,98	\$ 148.309,98	\$ 157.899,98	\$ 169.036,80
BANCOS		\$ 121.125,00	\$ 133.540,31	\$ 147.228,19	\$ 162.319,08	\$ 178.956,79
MUEBLES Y ENSERES	\$ 675,00	\$ 675,00	\$ 675,00	\$ 675,00	\$ 675,00	\$ 675,00
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00	\$ 4.100,00
EQUIPOS TECNICOS	\$ 12.809,44	\$ 12.809,44	\$ 12.809,44	\$ 12.809,44	\$ 12.809,44	\$ 12.809,44
DEPERCIACIÓN DE ACTIVOS		\$ (5.500,89)	\$ (11.001,77)	\$ (16.502,66)	\$ (22.003,54)	\$ (27.504,43)
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 11.961,19					
PASIVOS	\$ 19.204,66	\$ 119.037,55	\$ 121.007,40	\$ 123.554,45	\$ 126.728,40	\$ 130.583,53
PRESTAMO POR PAGAR	\$ 19.204,66	\$ 15.100,75	\$ 10.563,35	\$ 5.546,64	\$ -	\$ -
CUENTAS POR PAGAR		\$ 35.239,50	\$ 39.381,84	\$ 44.486,55	\$ 50.651,78	\$ 51.853,29
SUELDOS POR PAGAR		\$ 55.968,65	\$ 58.767,08	\$ 61.705,43	\$ 64.790,71	\$ 68.030,24
ARRIENDOS POR PAGAR		\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
PUBLICIDAD POR PAGAR		\$ 4.700,00	\$ 4.700,00	\$ 4.700,00	\$ 4.700,00	\$ 4.700,00
INTERESES POR PAGAR		\$ 2.028,65	\$ 1.595,14	\$ 1.115,84	\$ 585,91	
PATRIMONIO	\$ 10.340,97	\$ 14.171,00	\$ 19.115,58	\$ 24.755,53	\$ 31.171,59	\$ 38.453,27
CAPITAL CONTABLE	\$ 10.340,97	\$ 10.340,97	\$ 10.340,97	\$ 10.340,97	\$ 10.340,97	\$ 10.340,97
UTILIDAD ACUMULADA		\$ 3.830,03	\$ 8.774,61	\$ 14.414,56	\$ 20.830,62	\$ 28.112,30
TOTAL PASICO + PATRIMONIO	\$ 29.545,63	\$ 133.208,55	\$ 140.122,98	\$ 148.309,98	\$ 157.899,98	\$ 169.036,80

Elaborado por la Autora.

CONCLUSIÓN

- I. Identificar el mercado de las productoras audiovisuales y definir los principales clientes.

Para la identificación del mercado de las productoras y principales clientes se decidió realizar una entrevista al dueño de la Productora OFF producciones a cargo de Oliver Acuña, el cual nos permitió obtener una visión clara del panorama sobre el negocio de las productoras, y poder definir una demanda en base a los proyectos audiovisuales ejecutados por su productora durante el 2015.

- II. Establecer una estructura organizacional para el proyecto.

La estructura organizacional fue desarrollada a través de los conocimientos administrativos adquiridos a lo largo de la carrera de Ingeniera Comercial, sin dejar de lado el aporte de los Graduados del Tecnológico ITV con el cual se desarrolló un grupo focal para determinar los cargos profesionales que deben existir en el área audiovisual.

- III. Determinar las estrategias de marketing y comercialización.

Para las estrategias de marketing y comercialización se estableció con el grupo focal ingresar con precios económicos para el mercado. Además de desarrollar la interacción con el cliente a través de las redes sociales más conocidas como son el Facebook, Twitter e instagran.

IV. Determinar la viabilidad del proyecto mediante el análisis económico y financiero.

Para determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto se desarrolló el análisis económico a través de la elaboración del flujo de efectivo, para lo cual se calculó la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN).

La tasa interna de retorno superó a la tasa de riesgo país en referencia, además se pudo observar que la recuperación de la inversión se da a partir del 2do periodo.

Los flujos de efectivos a partir del tercer año fueron positivos y se obtuvo utilidad para el primer año claro que no fue la más alta del periodo pero se pudo generar una ganancia a pesar de las deudas y gastos de inversión.

En base a estos análisis se puede concluir que el proyecto si es factible y rentable considerando las condiciones del mercado de las productoras guayaquileñas.

RECOMENDACIONES

Después de haber realizado la factibilidad de este proyecto analizando todas las variables en las que se incurre para su elaboración y análisis se debe considerar lo siguiente:

- El incremento de la demanda de los servicios de audiovisuales está en constante crecimiento ya que este va relacionado con la publicidad por lo que se sugiere incrementar la cartera de los productos a ofrecer en el mercado, ya que las productoras también desarrollan proyectos de programas pilotos para ser vendidos a las televisoras ecuatorianas.
- Para incrementar la cartera de clientes es necesario no solo ofrecer los servicios en la ciudad de Guayaquil, sino también considerar la apertura al mercado regional y mejor aún al extranjero.
- El financiamiento es recomendable realizarlo a través de la corporación financiera nacional CFN ya que los emprendimientos tienen prioridad al momento de solicitar un crédito.

BIBLIOGRAFÍA:

- Álvarez, S. (2014, 6 de Mayo). 7 errores que matan tu plan de negocios. *CNN Expansión*. Recuperado de <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2014/05/05/7-errores-possibles-en-tu-plan-de-negocio>.
- Balanko, G. (2007). *¿Cómo preparar un plan de negocios exitoso?*. México: McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraw-Hill.
- Espinoza, R. (2012). Como definir misión visión y valores en tu empresa. *Blog de Marketing y ventas*. Recuperado de <http://robertoespinoza.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>
- El Emprendedor. (2015). ¿Cómo crear una compañía vía online en Ecuador?. Recuperado de: <http://www.empreendedor.ec/crear-una-compania-via-online/>
- Farez, E. (2011). Generación de modelo de negocio (business model canvas). Recuperado de <http://www.slideshare.net/efarez/generacion-de-modelo-de-negocio>
- Fleitman, J. (2000) *Negocios exitosos*, México: McGraw-Hill.
- Kindem, G. y Musberger, R. (2007) *Manual de Producción audiovisual digital*. Barcelona: Omega.
- León, F. (2015). *¿Sabes que es el canal de distribución?*. Recuperado de <http://www.merca20.com/sabes-que-es-el-canal-de-distribucion/>
- Ley Orgánica de Comunicación, tercer suplemento registró oficial #22 (2013). www.supercom.gob.ec

Ley de Compañías y Seguros, Registro Oficial Suplemento 278 (2014).

www.supercias.gob.ec

Líberos, E. (2008). *Segmentación de mercados y cliente*. Recuperado de:

<http://blog.iedge.eu/direccion-marketing/marketing-estrategico/segmentacion/eduardo-liberos-segmentacion-de-mercados-clientes/>

Thompson, I. (2006). *Misión y Visión*. Recuperado de

<http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>

Weinberger, K (2009). *Plan de negocios, herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Perú: Nathan associates Inc.

Zorrilla, S (2001). *Introducción a la Metodología de la Investigación*, México: León y Cal Editores 25ª Ed.

ANEXOS

ANEXO 1. FORMULARIO # 1



Formulario de solicitud de acreditación de productor nacional independiente (Anexo 1)			
Señor Ministro de Cultura y Patrimonio Presente.-			
Yo, (nombres completos) _____, con cédula de (ciudadanía o identidad) _____ No. (número de cédula) _____, solicito a usted se sirva acreditar a (nombre de la persona natural o razón social de la persona jurídica a ser acreditada) _____ como productor nacional independiente, con su obra (título de la obra) _____ de conformidad al Instructivo de Acreditación de Productores Nacionales Independientes y de Registro de Producciones Nacionales Independientes, emitido por el Ministerio de Cultura y Patrimonio, el cual he leído completamente y a cuyas condiciones me someto.			
Nombres Completos o razón social	_____	Cédula de Ciudadanía o identidad o RUC	_____
Nombre completo del medio de comunicación de señal abierta y/o prestador de servicio de audio y video.		_____	
Dirección electrónica para notificaciones _____			
Declaraciones: Al presentar este documento el abajo firmante declara que:			
Persona Natural _____	Persona Jurídica _____	SI	NO
Tiene relación laboral con el medio de comunicación audiovisual al que licencia los derechos de difusión de su obra		_____	_____
El solicitante pertenece al mismo grupo económico con el medio de comunicación audiovisual al que licencia los derechos de difusión de su obra		_____	_____
Dentro de la estructura social, una misma persona es titular de más del 6% del capital social del medio de comunicación audiovisual al que licencia los derechos de difusión de su obra y de la empresa productora solicitante		_____	_____
Tiene grado de parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad con los propietarios, representantes legales, accionistas o socios mayoritarios del medio de comunicación audiovisual al que licencia los derechos de difusión de su obra		_____	_____
En caso de sociedades productoras, tiene capital extranjero o depende de una empresa extranjera en función de sus órganos ejecutivos, su capital social o su estrategia empresarial		_____	_____
El solicitante, bajo juramento, conciente de las penas de perjurio, declara que la información aquí consignada es verdadera, autorizando al Ministerio de Cultura y Patrimonio para que en cualquier momento verifique la autenticidad de los datos aquí consignados y de ser el caso, aplique lo dispuesto en el Art. 8 del instructivo para la acreditación de productores nacionales independientes y registro de producciones nacionales independientes. En constancia de lo cual suscribe el presente documento, con la misma firma que utiliza en todos los actos y contratos que realiza.			
_____ FIRMA DEL SOLICITANTE			
Este espacio es para uso exclusivo de la autoridad administrativa competente			
Aprobado _____	Negado _____	Razones: _____	
Revisado por: _____	Cargo: _____	_____	
Firma de responsabilidad: _____	Fecha _____	_____	
El Ministro de Cultura y Patrimonio o su delegado, en uso de las facultades conferidas por el Acuerdo Ministerial que contiene el Instructivo de Acreditación de productores Nacionales Independientes y de Registro de Producciones Nacionales Independientes, resuelve aprobar la solicitud presentada y:			
_____ Acredita como productor nacional independiente a			
_____ Ordena el archivo de la solicitud			
Firma y Sello _____		Fecha _____	
<small>Art. 101 - Productores nacionales independientes - Productor nacional independiente es una persona natural o jurídica que no tiene relación laboral, vínculo de parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, ni vinculación societaria o comercial dominante con el medio de comunicación audiovisual al que licencia los derechos de difusión de su obra. Se entenderá que existe vinculación societaria o comercial dominante cuando: 1. El productor nacional independiente y el medio de comunicación audiovisual pertenezcan al mismo grupo económico; 2. Una misma persona sea titular de más del 6% del capital social del medio de comunicación audiovisual y de la empresa productora. Habrá vínculo entre el productor nacional independiente y los propietarios, representantes legales, accionistas o socios mayoritarios del medio de comunicación audiovisual, cuando haya parentesco de hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.</small>			

ANEXO 2. FORMULARIO # 2



Ministerio
de Cultura
y Patrimonio



Formulario para Solicitud de Registro de Producción Nacional Independiente (Anexo 2)					
Señor Ministro de Cultura y Patrimonio Presente.-					
Yo, (Nombres completos) _____, con cédula de (ciudadanía o identidad) _____, No. (número de cédula) _____, solicito a usted se sirva registrar a (nombre de la producción audiovisual) _____ de conformidad al Instructivo de Acreditación de Productores Nacionales Independientes y de Registro de Producciones Nacionales Independientes, emitido por el Ministerio de Cultura y Patrimonio, el cual he leído completamente y a cuyas condiciones me someto.					
Dirección electrónica para notificaciones					
Conforme lo dispuesto en el literal a) del Art. 4 del Instructivo de Acreditación declaro que las personas que han intervenido en la producción son las siguientes:					
Nombres completos	Cédula	Forma de participación	Nacionalidad	En caso de extranjeros, es residente	
				SI	NO
El solicitante, bajo juramento, conciente de las penas de perjurio, declara que la información aquí consignada es verdadera, autorizando al Ministerio de Cultura y Patrimonio para que en cualquier momento verifique la autenticidad de los datos aquí consignados y aplique lo dispuesto en el Art. 6 del Instructivo para la acreditación de productores nacionales independientes y registro de producciones nacionales independientes. En constancia de lo cual suscribe el presente documento, con la misma firma que utiliza en todos los actos y contratos que realiza.					
----- FIRMA DEL SOLICITANTE					
Este espacio es para el uso exclusivo de la autoridad administrativa competente					
Aprobado _____		Negado _____		Razones:	
Revisado por:			Cargo:		
Firma de responsabilidad: _____			Fecha _____		
El Ministro de Cultura y Patrimonio, en uso de las facultades conferidas por el Acuerdo Ministerial que contiene el Instructivo de Acreditación de productores Nacionales Independientes y de Registro de Producciones Nacionales Independientes, resuelve aprobar la solicitud presentada y:					
_____ Registra la producción nacional independiente					
_____ Archiva la solicitud					
Firma y Sello _____			Fecha _____		

**ANEXO 3. DATOS DEL ENTREVISTADO PROFESOR OLIVER ACUÑA
ITV.**



DATOS DEL ENTREVISTADO	
APELLIDOS	Acuña Vélez
NOMBRES	Oliver
FECHA DE NACIMIENTO	03/03/1981
PAIS	Ecuador
CIUDAD	Guayaquil
TRABAJO ANTERIOR	Verial Producciones (Director)
TRABAJO ACTUAL	Off Producciones (Director y Propietario) Profesor de Realización en ITV

TEMAS A TRATAR EN LA ENTREVISTA
Cuál es la demanda del negocio de las productoras, Quienes son los potenciales clientes.
Cuál es la Oferta del negocio de las productoras y sus barreras de entrada.
Cuánto cuesta producir un Video Audiovisual.
Como se conforma una productora Organizacionalmente.
Equipos Técnicos principales que contiene una Productora.
Cuáles son los pasos o etapas de la Producción.

<p>Fecha de la Entrevista.</p>	<p>La entrevista se desarrolló en 2 fechas: la primera el Sábado 16 de Enero del 2016 a las 10 Am en el ITV ubicado en Av. Carlos Julio Arosemena Km 2.5; la segunda entrevista fue concedida el día sábado 20 de Febrero a la 1pm en las instalaciones de OFF Producciones Cdla. Bellavista Mz.10, villa 2.</p>
---------------------------------------	--

RE: PRODUCTORAS AUDIOVISUALES EN GUAYAQUIL ↑ ↓ x

 **oliver acuña** (offprod@hotmail.com) [Agregar a contactos](#) 24/02/2016 |
 Para: Lilita Alvarez ▾

From: lili-love91@hotmail.com
 To: offprod@hotmail.com
 Subject: PRODUCTORAS AUDIOVISUALES EN GUAYAQUIL
 Date: Sun, 21 Feb 2016 17:54:36 -0500

Estimado Oliver,

Agradecería mucho su ayuda respondiendo las siguientes preguntas para respaldar mi proyecto de tesis " Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora en la ciudad de Guayaquil "

att.
 Lilita Alvarez

+Cual es la demanda del negocio de las productoras, Quienes son los potenciales clientes.
 La demada no es tan alta porque el mercado empieza a saturarse cada vez mas.
 Potenciales clientes son empresas en general que pueden migrar sus contenidos hacia mercados menos costos, internet por ejemplo.

RE: PRODUCTORAS AUDIOVISUALES EN GUAYAQUIL

+Cual es la Oferta del negocio de las productoras y sus barreras de entrada.

Inicialmente se puede creer q la oferta va en el tema tecnologico, pero con la experiencia que tengo, lo que realmente quieren los clientes es servicio. Como barreras de entradas realmente considero que es la confianza de un cliente, el poder designarle un presupuesto a una productora que no le vaya a fallar.

+Cuanto cuesta producir un Video Audiovisual.

Los videos tienen muchas variables, como: Dias de grabacion, locaciones, equipo y personal, produccion de audio. Realmente cada video tiene un costo diferente segun los requerimientos del guion.

+Como se conforma una productora Organizacionalmente.

Debe tener un Gerente o Director General, productores (ejecutivos y de campo) realizadores, post-productores y departamento de ventas y RRPP

+Equipos Tecnicos principales que contenga una Productora.

Camaras de formato actualizado (minimo HD)

Equipos de iluminacion

sistema de edicion no lineal

RE: PRODUCTORAS AUDIOVISUALES EN GUAYAQUIL

oer guion.

+Como se conforma una productora Organizacionalmente.

Debe tener un Gerente o Director General, productores (ejecutivos y de campo) realizadores, post-productores y departamento de ventas y RRPP

+Equipos Tecnicos principales que contenga una Productora.

Camaras de formato actualizado (minimo HD)

Equipos de iluminacion

sistema de edicion no lineal

+Cuales son los pasos o etapas de la Producción.

Idea

Guion

Pre-Produccion

Produccion

Realizacion

Post-produccion

Entrega final

ANEXO 4. TABLA DE VALORES DE CONSTITUCIÓN SEGÚN LA CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL.

VALORES CONSTITUCION DE COMPAÑÍAS									
Desglose de gastos constitución de compañías		COMPAÑÍA LIMITADA				SOCIEDAD ANÓNIMA			DOS TIPOS COMPAÑÍAS
PROCESO	ORGANISMO	\$400.00 (mínimo legal)	\$401.00 a \$800.00	\$801.00 a \$2,000.00	\$2,001.00 a \$10,000.00	\$800.00 (mínimo legal)	\$801.00 A \$2,000.00	\$2,001.00 A \$10,000.00	\$10,000.00 en adelante
Gastos									
Aprobación de denominación	Superintendencia de Compañías	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuenta I.C	Banco local	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Aporte numerario	Banco local	200,00	400,00	1.000,00	5.000,00	200,00	500,00	2.500,00	25% CS
Elaboración de escritura pública y anotaciones marginales	Notaría	30,00	30,00	30,00	90,00	30,00	30,00	90,00	120,00
Ingreso de la escritura pública	Superintendencia de Compañías	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aprobación de la escritura de constitución	Superintendencia de Compañías	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicación	Diario	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Inscripción	Registro Mercantil	57,00	75,00	100,00	160,00	41,33	55,89	174,83	250,00
Inscripción del nombramiento Gerente (5 hojas)	Registro Mercantil	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30
Inscripción del nombramiento Presidente (5 hojas)	Registro Mercantil	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30	9,30
Obtención del número de expediente	Superintendencia de Compañías	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Movilización	Gastos Administrativos	23,40	22,40	23,40	23,40	24,07	23,51	23,57	22,97
Total Gastos		359,00	576,00	1.202,00	5.322,00	344,00	658,00	2.837,00	441,57
Honorarios		50,00	80,00	120,00	160,00	50,00	100,00	160,00	2.5 por ciento (*)
Total (Gastos + Honorarios)		409,00	656,00	1.322,00	5.482,00	394,00	758,00	2.997,00	441,57
Reembolso Banco		200,00	400,00	1.000,00	5.000,00	200,00	500,00	2.500,00	
Costo total		209,00	256,00	322,00	482,00	194,00	258,00	497,00	441,57

ANEXO 5. TASAS DE INTERES CFN.

CRÉDITO DIRECTO

MATRIZ DE TASAS DE INTERES DEL 01 AL 29 DE FEBRERO 2016

SUBSEGMETOS:
CRÉDITO PRODUCTIVO CORPORATIVO
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%
TASA EFECTIVA ANUAL	8.6000%	8.7800%	8.9700%	9.1500%	9.3300%
NOMINAL SEMESTRAL	8.4226%	8.5953%	8.7774%	8.9498%	9.1220%
NOMINAL TRIMESTRAL	8.3358%	8.5049%	8.6831%	8.8518%	9.0203%
NOMINAL MENSUAL	8.2785%	8.4453%	8.6211%	8.7873%	8.9533%

SUBSEGMETOS:
CRÉDITO PRODUCTIVO PYMES
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES
CRÉDITO COMERCIAL ORDINARIO

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%
TASA EFECTIVA ANUAL	10.3500%	10.7200%	11.0900%	11.4600%	11.8300%
NOMINAL SEMESTRAL	10.0952%	10.4471%	10.7985%	11.1492%	11.4994%
NOMINAL TRIMESTRAL	9.9709%	10.3142%	10.6565%	10.9980%	11.3387%
NOMINAL MENSUAL	9.8892%	10.2268%	10.5633%	10.8988%	11.2332%

SUBSEGMETOS:
CRÉDITO PRODUCTIVO EMPRESARIAL
CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%
TASA EFECTIVA ANUAL	9.6000%	9.7500%	9.9100%	10.0600%	10.2100%
NOMINAL SEMESTRAL	9.3800%	9.5233%	9.6759%	9.8190%	9.9619%
NOMINAL TRIMESTRAL	9.2726%	9.4125%	9.5617%	9.7013%	9.8408%
NOMINAL MENSUAL	9.2018%	9.3396%	9.4865%	9.6239%	9.7612%

SUBSEGMETOS:
MICROCRÉDITO DE ACUMULACIÓN AMPLIADA

PLAZO EN AÑOS (HASTA)	1	2	5	6	10
TASA BASE DE REAJUSTE	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%	5.83%
TASA EFECTIVA ANUAL	10.9500%	11.4600%	11.9800%	12.4900%	13.0000%
NOMINAL SEMESTRAL	10.6656%	11.1492%	11.6412%	12.1226%	12.6029%
NOMINAL TRIMESTRAL	10.5271%	10.9980%	11.4786%	11.9443%	12.4104%
NOMINAL MENSUAL	10.4361%	10.8988%	11.3685%	11.8273%	12.2842%

PROGRAMAS QUE APLICAN ESTA TASA

- Crédito directo para el desarrollo
- Programa de apoyo productivo y financiero
- Programa de adquisición de inmuebles para diversificación de inversiones
- Programa para empresas con participación o recursos públicos
- Plantas de tratamiento de agua
- Programa emergente para el sector bananero
- Programa de apoyo financiero transporte público urbano bases
- Programa Plan Tierras
- Programa para mercados minoristas y centros de exposición artesanal
- Programa preferente para personas con discapacidad
- Programa de financiamiento del 10% de bienes adquiridos con CPG
- Programa proyecto piloto acuicultura marina
- Programa Bienvenido a casa
- Programa de promoción para el sector cafetalero

NOTA:
LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL

ANEXO 6. SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PARA PERSONA JURIDICA CFN.

SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PERSONA JURÍDICA RPPO-01 B										
Lugar y Fecha:										
Nueva Operación / línea <input type="checkbox"/>		Financiamientos adicionales <input type="checkbox"/>		Incremento de cupo de línea <input type="checkbox"/>		Renovación de línea <input type="checkbox"/>				
I. DATOS DEL DEUDOR										
Razón social/nombre de la empresa										
Ruc		Fecha de constitución		Nacionalidad		Estructura (anónima, Ltda.)				
Actividad del negocio:					Años en la actividad:					
Ingresos mensuales:			Activos USD:		Pasivos USD:		Patrimonio USD:			
Capital social suscrito:					Capital social pagado:					
Dirección administrativa (Provincia, cantón, parroquia, calles, número):										
Teléfono 1:		Teléfono 2:		Celular:		Email		Fax		
Dirección Planta (Provincia, cantón, parroquia, calles, números)										
Teléfono 1:		Teléfono 2:		Celular:		Email		Fax		
Envío correspondencia		Dirección administrativa <input type="checkbox"/>				Dirección planta <input type="checkbox"/>				
Lugar de desarrollo de actividad										
Propio sin hipoteca <input type="checkbox"/>		Propio con hipoteca <input type="checkbox"/>		Arrendado <input type="checkbox"/>		Prestada <input type="checkbox"/>		Con familiares <input type="checkbox"/>		
N° de clientes:			N° de proveedores:							
Número de empleados										
Existentes					Por generar (de ser el caso)					
Fijos		Temporales								
PROPIEDADES										
Descripción / Tipo		Dirección			Avaluó referencial		Metros Cuadrados		Hipotecado	
									SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
									SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
									SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
Vehiculos/ maquinarias/ equipos			Marca		Tipo	Año		Prendado		
								SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
								SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
								SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
DETALLE DE BANCOS - PRESTAMOS										
Banco		N° de cuenta		Monto préstamo (LP)		Monto préstamo (MP)		Fecha vencimiento préstamo		
II. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL										
Apellidos y Nombres:										
CC:		Pasaporte:		Nacionalidad:		Fecha de Nacimiento:				
Sexo		Estado Civil			Formación académica			Profesión		
F <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>	Soltero <input type="checkbox"/>	Casado <input type="checkbox"/>	Divorciado <input type="checkbox"/>	Viudo <input type="checkbox"/>	Unión Libre <input type="checkbox"/>	Superior <input type="checkbox"/>	Secundaria <input type="checkbox"/>	Primaria <input type="checkbox"/>	Sin Instrucción Académica <input type="checkbox"/>
Dirección domicilio (provincia, cantón, parroquia, calles, número):										
Telf. 1:		Telf. 2:		Celular:		Email				
Cargo:										
Trabajo anterior:			Cargo:		Antigüedad:		Actividad:		Teléfono	
III. ESTRUCTURA ACCIONARIA (Incluir a todos los accionistas con participación accionaria igual o superior al 20%)										
Nombres completos (Accionistas o Socios)		CC / PASP/ RUC	Acciones (Monto)	Acciones (Porcentaje)	Nacionalidad	Politicamente expuesto		Cargo desempeñado		
						SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				
						SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				
						SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				
						SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				
						SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				

						<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
						<input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		
V. PRINCIPALES DIRECTIVOS								
Nombres Completos	Cargo/Administradores	C.C.	Experiencia años	Nacionalidad	Edad			
VI. EMPRESAS VINCULADAS								
NOMBRE			RUC		% DE VINCULACION			
VII. DATOS DEL FINANCIAMIENTO								
DESTINO	DESCRIPCION	MONTO USD	PLAZO DIAS	PERIODO DE GRACIA	PERIODICIDAD DE PAGO			
Activo Fijo	<input type="checkbox"/>							
Fomento agrícola forestal	<input type="checkbox"/>							
Refinanciamiento de pasivos	<input type="checkbox"/>							
Capital de trabajo	Importación <input type="checkbox"/> Exportación <input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/>							
Asistencia Técnica	<input type="checkbox"/>							
Factoring	<input type="checkbox"/>							
Reverse factoring	<input type="checkbox"/>							
Forma de Pago								
Mensual <input type="checkbox"/>		Trimestral <input type="checkbox"/>		Semestral <input type="checkbox"/>		Al vencer <input type="checkbox"/>		
Fuente de Repago:								
VIII. DATOS DE LA GARANTIA								
Tipo de garantía	Valor referencial	Descripción	Ubicación	Asegurada				
				SI	NO			
Prenda				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Hipoteca				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Aval				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Autoliquidable				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Otra especificar				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
IX. REFERENCIAS								
REFERENCIAS BANCARIAS								
Banco	Nº de cuenta	Tipo de Cuenta	Fecha apertura	Saldo Promedio	Saldo actual	Moneda	Nº de cifras	Tipo de Cifras
TARJETAS DE CREDITO								
Banco	Emisor	Nº de Tarjeta			Vigencia			
REFERENCIAS COMERCIALES								
Nombre/referencia	Ciente	Proveedor	Artículo	Año de compra/venta	teléfonos:			

NOTAS

1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN.
2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante, a través de fuentes internas y externas; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado; la capacidad crediticia conforme a las sanas prácticas y condiciones del mercado; la realización del avalúo practicado por un evaluador autorizado; y, a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. Igualmente ratifico y declaro que los fondos entregados y recibidos por la institución tienen origen y destino lícito permitidos por las leyes de la República del Ecuador. Así mismo, autorizo (amos) a la CFN a realizar el análisis que considere conveniente e informar documentadamente a las autoridades competentes, en caso de investigación o determinación de transacciones y coincidencias o comportamiento inusuales y/o injustificados.
3. Acuerdo (amos) que tengo (emos) una obligación continua de enmendar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambiara antes del cierre de la transacción.
4. Convengo (imos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiende al objeto o al destino del crédito solicitado.

5. Las políticas de financiamiento aprobadas por el Directorio de la CFN, se aplicará a todas las solicitudes admitidas para análisis con la información a partir de la fecha de aprobación de dichas políticas.
6. El representante legal de una compañía suscribirá la solicitud de crédito declarando a nombre de los accionistas (detalle accionarial de las personas jurídicas hasta las personas naturales) con más del 25% de participación si estos tienen o no calidad de persona políticamente expuesta y podrá efectuar la declaración juramentada a nombre de los socios o accionistas. Si se confirma que existe dentro de los accionistas una persona expuesta políticamente, la declaración juramentada la deberá realizar de forma individual esta persona, previo a continuar con el trámite.
7. **Persona políticamente expuesta:** Es la persona que desempeña o ha desempeñado funciones públicas destacadas en el país o en el exterior, que por su perfil pueda exponer en mayor grado a la entidad al riesgo de lavado de activos y financiamiento de delitos, por ejemplo, jefe de Estado o de un Gobierno, político de alta jerarquía, funcionario gubernamental, judicial o militar de alto rango, ejecutivo estatal de alto nivel, funcionario importante de partidos políticos. Las relaciones comerciales con, los parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o primero de afinidad y los colaboradores cercanos de una persona políticamente expuesta. (Durante un año atrás contado a partir de la fecha de presentación de la presente solicitud).

Autorización para la verificación de datos

Autorizo a la CFN para que de forma expresa e irrevocable, obtenga de cualquier fuente de información y en cualquier momento, referencias relativas a mi comportamiento crediticio, al cumplimiento de mis obligaciones y en general cualquier información relevante para conocer mi desempeño, capacidad de pago o para valorar el riesgo futuro de concederme crédito.

Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será leída/revisada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales.

Declaramos bajo juramento que no se mantiene vínculos por gestión y/o administración con la CFN, de conformidad con lo dispuesto en los artículos No 72, 73 y 74 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

OBSERVACIONES:

**** Para todas las preguntas, si no le resulta suficiente el espacio puede enviarnos los anexos necesarios siempre que todos ellos cuenten con la firma abreviada o sumilla del Beneficiario final autorizado y contengan los mismos datos que se solicitan según la original. Esta Solicitud puede ser enviada por Internet; su original debe ser enviado a CFN debidamente firmado.**

Anexo (s) _____

Firma del cliente: _____
 Representante legal
 Nombre: _____
 C.I: _____

Fecha de recepción: _____
 Recibido por: _____

ANEXO 7. DESARROLLO DE GRUPO FOCAL.

Para respaldar la información del proyecto se formó un grupo focal con graduados del Tecnológico ITV, el cual se desarrolló en el aula 800 de las instalaciones de las UCSG (Universidad Católica Santiago de Guayaquil) el día 22 de febrero del 2016 a las 7:30 pm hasta las 8:00pm.

Las personas que intervinieron son las siguientes:

María Luisa Álvarez	Graduada en Producción de Televisión y realización en el ITV, actualmente labora en TV Satelital como asistente de producción.
Miguel Román	Estudiantes del ITV, Labora como sonidista en TV Satelital
Oswaldo Ávila	Graduado de Producción de Televisión y Realización en el ITV, Labora en UTEG como realizador de videos educativos y promocionales.
Carol Hernández	Graduada en Producción de Televisión y Realización, Labora en OFF Producciones en el área de edición.

RESUMEN:

De acuerdo a las opiniones antes mencionadas el proyecto de crear una productora de televisión con el nombre de QUILFILM, esta aceptado dentro del mercado ya que las siglas identifican que es una empresa que se dedica a la realización de audiovisuales en Guayaquil.

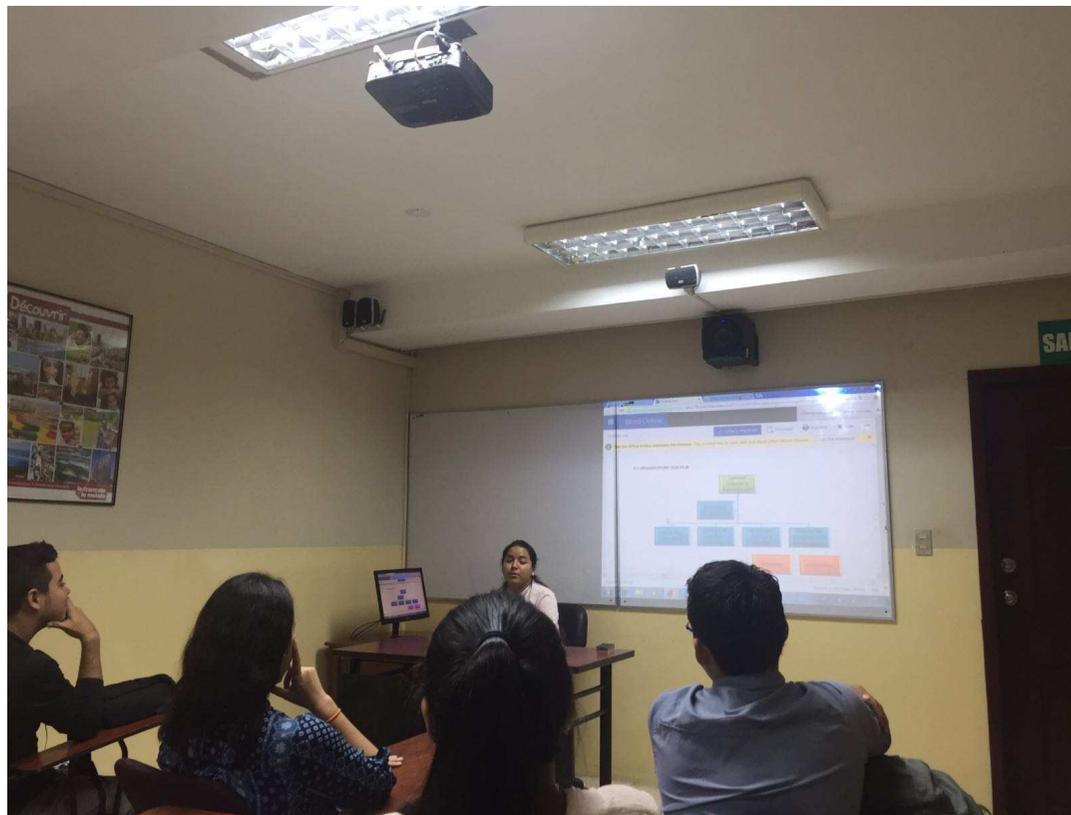
Para los equipos técnicos se resolvió que estaba bien adquirirlos y no alquilarlos, ya que actualmente el alquiler de equipos por días tiene un precio muy elevado en el mercado; ejemplo un alquiler de una cámara Canon tiene un costo de \$ 100 por día.

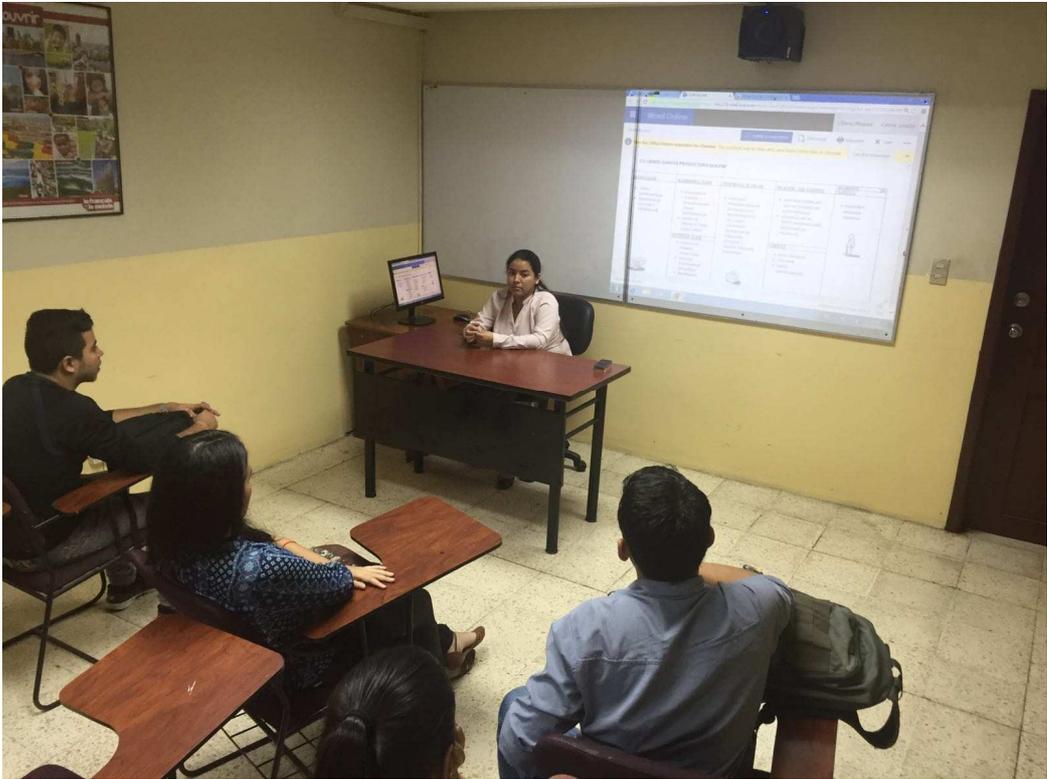
Los recursos humanos se sugirió que sean personas con bases educativas y que se de apertura a los graduados, ya que en ciertos casos cuando se tiene complicaciones económicas para desarrollar sus propias productoras los graduados optan por trabajar de manera dependiente en los cuales exigen experiencia laboral, que en ciertos casos no la tienen pero tienen respaldos de trabajos de elaboración propia.

La estimación de los costos en los que se incurre en una grabación también fueron discutidos, en los cuales se acordó que en un día de rodaje los rubros en los que se incurren son en los de movilización, almuerzos para el personal, y casting entre los principales determinando que aproximadamente por día de grabación se gastan \$ 250 trabajando con un mínimo de personal.

Los precios para el producto, videos institucionales y comerciales se logró acordar que está bien definirlos en \$ 875 y \$ 1250 respectivamente debido a que es una empresa nueva y si se desea entrar enseguida en el mercado se debe utilizar una estrategia de precios medianamente bajos siempre y cuando no se vean afectadas las utilidades del negocio.

ANEXO 12. FOTOGRAFÍAS DEL GRUPO FOCAL DESARROLLADO.





ANEXO 8. PERSONAS QUE INTERVINIERON EN EL GRUPO FOCAL GRADUADOS ITV.



LA PUERTA DE ENTRADA A LA TELEVISIÓN



ACADÉMICO INSTITUTO RESAK.TV CARRERAS ADMISIONES GRADUADOS PREMIOS ITV ITV.TV PRENSA CONTACTOS



RED SOCIO PROFESIONAL EN PRODUCCIÓN

En Comunicación

En Actuación

ÁLVAREZ MARÍA



Año de graduación: 2015

Carrera: Producción y Realización de Televisión con mención en Dirección de Televisión.

Apellidos: Álvarez Reyes

Nombres: María Luisa

Fecha de nacimiento: 05/02/1994

País: Ecuador

Ciudad: Esmeraldas.

Teléfono: 042056655

Celular: 0982428982

Trabajos:

Trabajos anteriores: Ninguno.

Ocupación actual: Maquilladora profesional.

E-mail: marilu_malu25@hotmail.com



RED SOCIO PROFESIONAL EN PRODUCCIÓN

En Comunicación

En Actuación

ÁVILA OSWALDO



Año de graduación: 2015

Carrera: Producción y Realización de Televisión con mención en Dirección de Televisión.

Apellidos: Ávila Tarira

Nombres: Oswaldo Gabriel

Fecha de nacimiento: 29/08/1991

País: Ecuador

Ciudad: Guayaquil

Celular: 0967690595

Trabajos:

Trabajos anteriores: ITV (Resak TV, Transmisiones Deportivas).

Ocupación actual: ITV TV (Control master).

E-mail: oswaldoavila@hotmail.es



RED SOCIO PROFESIONAL EN PRODUCCIÓN

En Comunicación

En Actuación

HERNÁNDEZ CAROL



Año de graduación: 2015

Carrera: Producción y Realización de Televisión con mención en Dirección de Televisión.

Apellidos: Hernández Cabrera

Nombres: Carol Mariela

Fecha de nacimiento: 30/10/1991

País: Ecuador

Ciudad: Guayaquil

Teléfono: 042191610

Celular: 0996399303

Trabajos:

Trabajos anteriores: Club Buzzon (Supervisora de servicio al cliente).

Ocupación actual: Ninguno.

E-mail: carolhernandezc@hotmail.com

ANEXO 9. REQUISITOS PARA OBTENER RUC

 FICHA DE REQUISITOS SERVICIO DE RENTAS INTERNAS			
REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA INSCRIPCIÓN O ACTUALIZACIÓN DE RUC DE PERSONAS NATURALES Y SOCIEDADES SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA			
Característica específica de contribuyente	Detalle del Requisito	Forma de presentación	Características Requisitos
Artesano	Calificación emitida por el organismo competente: Junta Nacional de Defensa del Artesano o MIPRO	Original y copia simple	Únicamente los artesanos que tienen calificación de la Junta Nacional de Defensa del Artesano pueden acogerse al artículo 56 de la LORTI. Son válidos los certificados de renovación de la calificación artesanal emitidos por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, siempre que consten todos los datos de la calificación
Contadores	Título profesional relacionado con: Contabilidad y Auditoría como por ejemplo: CPA, Ingeniero, Licenciado, Magister, Doctor en Contabilidad y/o Auditoría. Adicional al título profesional, aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar una certificación del empleador o la acción de personal administrativa APA (nombramiento) o contrato de prestación de servicios	El Servidor de Ventanilla verificará en la página web del SENESCYT	La certificación que indique que el Contador se encuentra bajo relación de dependencia puede estar suscrita por el Representante Legal o por el responsable de Recursos Humanos. En caso de que el título no se encuentre registrado en el SENESCYT, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado del registro en la entidad competente
Contador Bachiller	Título de Bachiller relacionado con Contabilidad CBA	El Servidor de Ventanilla verificará en la página web del Ministerio de Educación	En caso de que el título no se encuentre registrado en el Ministerio de Educación, se deberá adjuntar la copia del título debidamente refrendado
Diplomático	Credencial de agente diplomático	Original y copia simple	-
Profesionales	Título Profesional	El servidor de ventanilla verificará en la página web del SENESCYT	En el caso en que el título no se encuentre registrado en el SENESCYT, se deberá adjuntar la copia del título y el certificado del registro en la entidad competente
Guarderías / Centros de Desarrollo Infantil	Acuerdo ministerial	Original y copia simple	Lo otorga el Ministerio de Inclusión Económica y Social. Aplica para personas naturales y sociedades.
Actividades Educativas	Acuerdo ministerial	Original y copia simple	Lo otorga el Ministerio de Coordinación del Distrito de Educación, esto para el funcionamiento de jardines de infantes y unidades educativas. Aplica para personas naturales y sociedades.

Menores no emancipados	Documento de identificación del representante del menor (padre o madre o tutor o curador designado) quien solicitará el respectivo trámite. El documento de identificación podrá ser cualquiera de los que constan en la hoja de identificación	Original y copia simple	En caso de ser un menor no emancipado quién deberá firmar el documento RUC será el representante del menor: padre, madre, tutor o curador designado. Se adjuntará también la copia del documento de identificación del menor de edad
Menores emancipados	Escritura pública en caso de emancipación voluntaria; o la sentencia judicial emitida por el Juez competente; o el acta de matrimonio en caso de que en la cédula no conste el estado civil	Original y copia simple	-
Notarios	Nombramiento emitido por el Consejo Nacional de la Judicatura	Original y copia simple	-
Transportistas	Título Habilitante o Documento de factibilidad o su equivalente o Resolución de cambio de socio o incremento de cupo, siempre que se identifique al contribuyente.	Original y copia simple	Si la fecha de inscripción o actualización fue anterior al 02/02/2012 se deberá solicitar este requisito: Título Habilitante, documento de factibilidad o su equivalente otorgado por la Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte terrestre, Tránsito y Seguridad Vial o por el Gobierno Autónomo Descentralizado Regional, Metropolitano o Municipal que tengan competencia. El título habilitante corresponde a los permisos de operación o contratos de operación, otorgados a la compañía o cooperativa en el cual se identifique claramente a la persona natural solicitante de la inscripción o actualización del RUC con la actividad de transporte. En el caso de tener una resolución de cambio de socio o incremento de cupo, ya no se solicitará el permiso de operaciones siempre y cuando en este documento conste el número de resolución con el cual se otorgó dicho permiso. Se aceptará también el documento de prórroga de renovación de contrato de operación. Aplica para personas naturales y sociedades.

OBSERVACIONES:

- 1) PARA ACTUALIZACIÓN DEL RUC DE PERSONAS NATURALES Y SOCIEDADES SE DEBE PRESENTAR ÚNICAMENTE EL DOCUMENTO QUE SUSTENTE EL CAMBIO QUE VA A REALIZAR, DE ACUERDO A LOS DOCUMENTOS ADMITIDOS SEGÚN LA TABLA DE IDENTIFICACIÓN O LAS CONTENIDAS EN LA PRESENTE TABLA.
- 2) EN LOS REQUISITOS EN LOS CUALES SE REQUIERE COPIA DEL DOCUMENTO, ESTA COPIA PUEDE SER A COLOR O BLANCO Y NEGRO, SIEMPRE Y CUANDO SE ENCUENTRE LEGIBLE.
- 3) SI EL RUC NO HA SIDO ACTUALIZADO HASTA EL 01-01-2004, EL CONTRIBUYENTE DEBERÁ PRESENTAR LOS REQUISITOS CORRESPONDIENTES A UNA INSCRIPCIÓN.

REQUISITOS PARA INGRESO POR TERCEROS

Remitirse a la hoja de requisitos para ingreso por terceros

ANEXO 10. REGLAMENTO PARA CONSTITUCION DE COMPAÑIAS ONLINE.

AB. SUAD MANSSUR VILLAGRÁN

SUPERINTENDENTA DE COMPAÑIAS Y VALORES

C O N S I D E R A N D O:

QUE el artículo 213 de la Constitución de la República establece que las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general;

QUE el artículo 226 de la citada Constitución de la República prescribe que las instituciones del Estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos y las personas que actúen en virtud de una potestad estatal ejercerán solamente las facultades y competencias que les sean atribuidas en la Constitución y la Ley, y que tendrán el deber de coordinar acciones para el cumplimiento de sus fines y hacer efectivo el goce y ejercicio de los derechos reconocidos en la Constitución;

QUE la Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 249 de 20 de mayo de 2014, ha introducido reformas a la Ley de Compañías y otras leyes conexas;

QUE el artículo 151 de la Ley de Compañías, reformado por la Ley invocada en el considerando anterior, establece que la constitución y registro de compañías, también podrán realizarse mediante el proceso simplificado de constitución por vía electrónica, de acuerdo a la regulación que dictará para el efecto la Superintendencia de Compañías y Valores;

QUE de conformidad con lo dispuesto en la Disposición Transitoria Décima Tercera de la citada Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, la Superintendencia de Compañías y Valores, en el plazo de treinta días, contados a partir de su publicación en el Registro Oficial, emitirá la Resolución que reglamente el proceso simplificado de constitución y registro de compañías por vía electrónica;

QUE de acuerdo con la Disposición General Séptima de la Ley de Compañías, añadida por el artículo 144 de la citada Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, en el procedimiento simplificado de

constitución de compañías, la Superintendencia de Compañías y Valores deberá desarrollar un sistema en el que se recojan los pasos de todo el proceso, y que funcionará de manera electrónica y desmaterializada, de conformidad con el Reglamento que se expida para tal efecto;

QUE según la Disposición General Octava de la Ley de Compañías, añadida por el artículo 144 de la citada Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, el Consejo de la Judicatura, los Registros Mercantiles, el Servicio de Rentas Internas y demás instituciones y entidades establecidas en el artículo 225 de la Constitución de la República, de las cuales se requiera registros, aportes e información y están obligados a interconectarse al sistema informático desarrollado por la Superintendencia de Compañías y Valores, para llevar a cabo el proceso simplificado de constitución y registro de compañías por vía electrónica;

QUE el artículo 431 de la Ley de Compañías, define el ámbito de vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías y Valores; en tanto que el artículo 432, reformado por la citada Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, establece que la vigilancia y control a que se refiere el artículo 431, será ex post al proceso de constitución y anotación en el Registro de Sociedades de esta Entidad;

QUE según el artículo 433 de la Ley de Compañías, el Superintendente de Compañías y Valores tiene la facultad para expedir las regulaciones, reglamentos y resoluciones que considere necesarios para el buen gobierno, vigilancia y control de las compañías mencionadas en el artículo 431 de dicha Ley y para resolver los casos de duda que se suscitaren en la práctica; y,

EN ejercicio de las atribuciones que le confieren la Constitución de la República, la Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil y la Ley de Compañías;

RESUELVE:

EXPEDIR EL SIGUIENTE:

REGLAMENTO PARA EL PROCESO SIMPLIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y REGISTRO DE COMPAÑÍAS POR VÍA ELECTRÓNICA.

ART. 1.- DEL OBJETO.- Este reglamento regula el proceso simplificado de constitución y registro de compañías, utilizando el sistema informático de la Superintendencia de Compañías y Valores, al que se podrá acceder a través del portal web institucional www.supercias.gob.ec , el cual deberá mantenerse abierto para todos los usuarios en forma permanente e ininterrumpida.

ART. 2.- DEL ÁMBITO.- Las compañías que se constituyan mediante el proceso simplificado de constitución y registro por vía electrónica, de conformidad con las reformas a la Ley de Compañías y el presente Reglamento, quedarán sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías y Valores, facultad que se ejercerá con posterioridad a su anotación en el Registro de Sociedades de este organismo de control.

La constitución y registro de compañías por el sistema simplificado de constitución por vía electrónica que se regula en este Reglamento, exige que el capital sea pagado únicamente en numerario y que las compañías no sean parte del mercado de valores.

ART. 3.- DEL ALCANCE.- El proceso simplificado de constitución y registro de compañías por vía electrónica, se inicia con el ingreso de la información requerida en el formulario de constitución de compañías, accesible a través del portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores; continúa con el otorgamiento de la escritura en una Notaría Pública y la emisión de nombramientos de los administradores de la compañía; su inscripción en el Registro Mercantil del domicilio social de la compañía; la generación del Registro Único de Contribuyentes (RUC) por parte del Servicio de Rentas Internas; y, finaliza con la anotación de la compañía en la base de datos del Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías y Valores.

ART. 4.- DE LA CLAVE DE ACCESO.- La Superintendencia de Compañías y Valores facilitará en su portal web institucional, una opción mediante la cual los usuarios se registren y generen una clave personal de acceso, a fin de ingresar al Sistema Informático y realizar el proceso simplificado de constitución y registro por vía electrónica.

Art. 5.- DEL SISTEMA DE CONSTITUCION ELECTRÓNICA Y DESMATERIALIZADA (SCED).- La Superintendencia de Compañías y Valores, a través de la Intendencia Nacional de Tecnología de Información y Comunicaciones, mantendrá permanentemente habilitado el sistema informático con las opciones necesarias para obtener y llenar electrónicamente los formatos de minutas del contrato constitutivo, su estatuto social y de los nombramientos de administradores, lo que permite al usuario cumplir el proceso señalado en el artículo 3 de este Reglamento.

El Sistema Informático deberá incluir un módulo que contendrá la información general para la conformación de una compañía mercantil, con una guía para el usuario y los datos específicos que éste debe consignar en el formulario electrónico.

Art. 6.- DEL PROCESO.- El proceso simplificado de constitución y registro de compañías por vía electrónica, requiere de la cooperación y coordinación interinstitucional que involucra a la Superintendencia de Compañías y Valores, a

el Consejo de la Judicatura, a la Dirección Nacional de Registro y Datos Públicos DINARDAP, a los Notarios, a los Registradores Mercantiles o Registradores de la Propiedad a cuyo cargo se encuentre el Registro Mercantil y al Servicio de Rentas Internas, con la finalidad de prestar un servicio público conjunto e integral que facilite a los usuarios la constitución de -compañías que cumplan los requisitos de la Ley y de este Reglamento.

ART. 7.- SUJETOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO SIMPLIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y REGISTRO DE COMPAÑÍAS POR VÍA ELECTRÓNICA.-

- a) **USUARIO SOLICITANTE – CONJUNTO DE ACCIONISTAS O SOCIOS FUNDADORES:** Se considera como un usuario del sistema informático para efectos del proceso de constitución y registro de compañías por vía electrónica, al conjunto de las personas naturales o jurídicas (mínimo dos personas) interesadas en constituir de consuno una compañía; siendo el Usuario solicitante, el responsable de ingresar en el sistema la información veraz y necesaria para que se genere y concluya el proceso, para lo cual debe incorporar los documentos habilitantes que constan en el Anexo 1 de la presente Resolución.
- b) **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y VALORES:** A través de la Intendencia Nacional de Tecnología de Información y Comunicaciones pondrá a disposición de los usuarios un sistema informático en el portal web institucional, que contendrá un conjunto de aplicaciones que permitan generar el contrato constitutivo y la existencia de la compañía como persona jurídica, conforme a la Ley de Compañías, Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil y leyes conexas.

El uso de la plataforma informática de la Superintendencia de Compañías y Valores, para la constitución y registro de compañías, mediante el proceso simplificado por vía electrónica, es gratuito.

Sin embargo, el Usuario solicitante deberá cancelar los valores que se causen por los servicios notariales y registrales, pagos que se realizarán en las instituciones vinculadas al proceso, las que se enuncian a continuación, utilizando los aranceles o derechos fijados en leyes o demás disposiciones de aplicación general; sin perjuicio, de las exoneraciones tributarias que rigen en la constitución de compañías mercantiles.

- c) **NOTARIOS:** Son funcionarios investidos de fe pública para autorizar, a requerimiento de parte, los actos y contratos determinados en las leyes. El Notario escogido por el usuario, para el otorgamiento de la escritura de constitución y nombramientos de los administradores de ésta, será responsable de revisar la información ingresada por el usuario al sistema informático y de generar la escritura pública de constitución de la compañía.

Deberá recoger las firmas: de los otorgantes, o de sus representantes o apoderados; incorporar los habilitantes y las cláusulas de estilo exigidas por ley, y las de los administradores en los nombramientos; correspondiéndole posteriormente; firmar electrónicamente la versión digitalizada de éstos y continuar el proceso, en el sistema informático de la Superintendencia de Compañías y Valores.

- d) **REGISTRADORES MERCANTILES:** Son funcionarios responsables de la inscripción de los actos y contratos que conforme a la ley deben registrarse. También se incluye a los **REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD** que realicen funciones de llevanza de los libros del Registro Mercantil en aquellos cantones en donde no exista el funcionario específico.
- e) **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS:** Es la entidad técnica que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por ley mediante la aplicación de la normativa vigente, y que en el presente proceso será responsable de generar electrónicamente el registro único de contribuyente.

Art. 8.- DESCRIPCION DEL PROCESO:

USUARIO SOLICITANTE:

1. Ingresar al sistema (SCED), con su nombre de usuario y contraseña.
2. Selecciona la reserva de denominación aprobada, para la compañía a constituir.
3. Llena formulario "Solicitud de Constitución de Compañía" en el sistema.
4. Adjunta documentos habilitantes desmaterializados. **(Ver Anexo 1)**
5. Selecciona la Notaría de su preferencia del listado de notarías activas.

El sistema consulta a la tabla de aranceles del Sistema Nacional de Registro Mercantil (SNRM) y del Consejo de la Judicatura y muestra los valores a pagar por servicios notariales y registrales; así como, los términos y condiciones del proceso por vía electrónica.

6. Si no está de acuerdo con los términos y condiciones:
 - 6.1. Finaliza trámite. **Fin del Procedimiento.**
7. Si está de acuerdo con los términos y condiciones, inicia el trámite.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y VALORES – SISTEMA (SCED)

8. Asigna un número de trámite.
9. Genera la proforma única en la que constará los valores por los servicios registrales.
10. Notifica mediante correo electrónico al Usuario solicitante, la información de la Notaria seleccionada, los valores que debe pagar por servicios notariales y registrales, el número de trámite generado y la institución bancaria donde debe realizar el pago.
11. Una vez que la institución bancaria realiza la consulta de los valores en línea, remite la información de los valores por cobrar al banco.

USUARIO SOLICITANTE

12. Realiza el pago por los servicios notariales y registrales. El pago se puede efectuar por cualquiera de las formas establecidas en el convenio de recaudación suscrito para el efecto.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y VALORES – SISTEMA INFORMÁTICO

13. Verifica que el pago se haya realizado¹.
14. Si el pago se realizó:
 - 14.1. Notifica mediante correo electrónico al Notario y con un llamado del servicio web al Registro Mercantil, comunicando que el pago fue realizado. **Continúa actividad 16.**
15. Si el pago no se realizó, **continúa actividad 13.**

NOTARIO

16. Ingresa al sistema (SCED).
17. Revisa que la información ingresada por el Usuario solicitante, coincida con los documentos habilitantes adjuntos.
18. Si existen observaciones:

¹ El Banco remitirá en línea la información de las recaudaciones realizadas.

- 18.1. Registra las observaciones en el sistema y devuelve el trámite al Usuario solicitante.

El sistema envía una notificación al correo electrónico del Usuario solicitante.

USUARIO SOLICITANTE

- 18.2. Recibe observaciones.
- 18.3. Si no desea continuar con el trámite:
 - 18.3.1. Finaliza el trámite en el sistema. **Fin del Procedimiento.**
- 18.4. Si desea continuar con el trámite:
 - 18.4.1. Realiza correcciones y envía el trámite al Notario.

El sistema envía notificación electrónica al Notario.
Continúa actividad 16.

NOTARIO

19. Si no existen observaciones:
 - 19.1. Asigna fecha y hora de cita para firmar escritura y nombramientos.
Continúa actividad 22.

El sistema notifica mediante correo electrónico al Usuario solicitante sobre la fecha y hora de cita, en la que deberá acudir personalmente a las oficinas del Notario, para firmar los documentos correspondientes.

El Notario podrá indicar al Usuario que debe presentarse a la cita con algún documento adicional.

USUARIO SOLICITANTE

20. Acude a la cita con el Notario en el día y a la hora establecida.
 - 20.1. En el caso de que el Usuario no se presente el día acordado, el Notario podrá asignar una nueva cita. Si el Usuario no se presenta en la segunda llamada, el Notario finaliza el trámite.

NOTARIO

21. Ingresar al sistema (SCED).

22. Genera escritura y nombramientos en el sistema.
23. Recoge firmas autógrafas o electrónicas de socios o accionistas en la escritura.
24. Recoge firmas autógrafas o electrónicas de los administradores en los nombramientos.
25. Desmaterializa la escritura y los nombramientos.
26. Adjunta documentos desmaterializados (archivos pdf) al trámite en el sistema.
27. Firma electrónicamente la escritura y los nombramientos.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS – SISTEMA (SCED)

28. Notifica mediante correo electrónico al Usuario sobre la generación de la escritura y los nombramientos.
29. Remite información de la escritura y los nombramientos² al Sistema Nacional de Registro Mercantil.

CAJERO - REGISTRO MERCANTIL

30. Ingresa al Sistema Nacional de Registro Mercantil.
31. Recupera la información del trámite correspondiente.
32. Verifica el pago del trámite.
33. Ingresa el número de factura pre-impresa.
34. Selecciona la forma de pago e imprime la factura³.

El SNRM genera automáticamente el número de repertorio y asigna al Revisor Legal.

REVISOR LEGAL - REGISTRO MERCANTIL

35. Verifica que los documentos del trámite cumplan con la normativa aplicable.
36. Revisa en los libros que no exista otros títulos que impidan la inscripción actual.

² El Sistema de Constitución Electrónica y Desmaterializada, remitirá tanto los datos como los documentos firmados electrónicamente.

³ Las facturas se enviarán por Correos del Ecuador a las direcciones definidas para el efecto.

37. Ingresa en el Sistema Nacional de Registro Mercantil la información del trámite de acuerdo al acto seleccionado.

El SNRM asigna el trámite automáticamente al Inscriptor designado.

INSCRIPTOR - REGISTRO MERCANTIL

38. Revisa la información del trámite, ingresada por el Revisor Legal, para determinar si se encuentra correcta y completa.
39. Si existen causas para negar la inscripción:
 - 39.1. Registra la negativa de inscripción. **Continúa actividad 41.**
40. Si no existen causas para negar la inscripción:
 - 40.1. Genera número de inscripciones
 - 40.2. Imprime las razones pertinentes y las actas de las inscripciones generadas. **Continúa actividad 41.**

REGISTRADOR MERCANTIL

41. Ingresa al Sistema Nacional de Registro Mercantil.
42. Firma tanto física como electrónicamente: las actas, las razones y la marginación, de ser el caso.

DINARDAP - SISTEMA NACIONAL DE REGISTRO MERCANTIL

43. Remite la razón de inscripción o negativa firmada electrónicamente y los datos correspondientes al Sistema de Constitución Electrónica y Desmaterializada.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y VALORES – SISTEMA (SCED)

44. Si se negó la inscripción:
 - 44.1. Notifica mediante correo electrónico al Usuario y al Notario sobre la negativa de inscripción y la finalización del trámite. **Fin del Procedimiento.**
45. Si se inscribieron los documentos:

- 45.1. Notifica mediante correo electrónico al Municipio correspondiente sobre la inscripción realizada.
- 45.2. Genera número de expediente para la compañía.
- 45.3. Remite información de la compañía al Servicio de Rentas Internas.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS – SISTEMA

- 46. Valida la información recibida.
- 47. Genera el número de RUC para la compañía.
- 48. Remite el número de RUC al Sistema de Constitución Electrónica y Desmaterializada.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS – SISTEMA (SCED)

- 49. Registra el número de RUC asignado a la Compañía.
- 50. Graba información del trámite de constitución en la base de datos de Registro de Sociedades.
- 51. Notifica la finalización del trámite de constitución a todos los participantes: Usuario solicitante, Notario, Registrador Mercantil y Servicio de Rentas Internas.

Notifica la finalización del trámite de constitución a las áreas de Registro de Sociedades y Control de la Superintendencia de Compañías y Valores.

Art. 9.- DE LA DECLARACION JURAMENTADA.- Dentro del contrato de constitución, deberá constar una declaración juramentada, en donde se indique que los socios o accionistas depositarán el capital social de la compañía en una institución bancaria, en cuenta aperturada a nombre de ésta.

9.1. Si la compañía es de responsabilidad limitada, en la escritura debe constar la declaración juramentada que se efectuará conforme a lo dispuesto en el artículo 137, reformado, de la Ley de Compañías.

9.2. Si la compañía es anónima, en la escritura debe constar la declaración juramentada que se efectuará conforme a lo dispuesto en el artículo 150, reformado, de la Ley de Compañías.

Art. 10.- DE LOS FORMULARIOS.- Para efectos de aplicar el presente Reglamento se debe utilizar los formularios electrónicos o plantillas que consten habilitados en la página web institucional y en el sistema informático.

Art. 11.-DEL REGISTRO DE SOCIEDADES DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y VALORES.- Una vez notificada la inscripción de la constitución en el Registro Mercantil, la superintendencia de Compañías y Valores a través del Registro de Sociedades incorporará a la base de datos la información recibida, la cual servirá para realizar el control posterior.

Art. 12. - DEL CONTROL POSTERIOR AL PROCESO DE CONSTITUCION.- A efectos de realizar la labor de control y verificar lo declarado al tiempo de constitución, y sin perjuicio de las amplias facultades de control in situ de la Superintendencia de Compañías y Valores, la compañía deberá presentar los documentos aplicables que justifiquen la correcta integración del capital social; siendo estos, el estado de situación financiera inicial, el comprobante de depósito y asiento de diario en la modalidad prevista para el efecto, documentación que debe presentarse en el plazo 30 días posteriores a la inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil, bajo pena de aplicarse sanciones pecuniarias o adecuarse a las causales de intervención o cancelación de inscripción en el Registro Mercantil, contempladas en la Ley de Compañías vigente, en caso de renuencia.

En lo no previsto en el presente Reglamento se aplicarán las disposiciones de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos y demás normas reglamentarias que rigen sobre la materia.

DISPOSICION GENERAL PRIMERA.- Las compañías que no se adecuan al proceso simplificado de constitución y registro por vía electrónica, continuaran con el proceso de constitución de conformidad con la Ley de Compañías vigente.

Para tal efecto deberán otorgar la escritura de constitución ante un Notario Público, los Registradores de la Propiedad o Mercantiles, según corresponda, inscribirán la escritura y los nombramientos de los administradores, previo el cumplimiento de formalidades legales. Efectuada dicha inscripción se procederá conforme a los artículos 10 y 11 del presente reglamento.

DISPOSICIÓN GENERAL SEGUNDA.- Los casos de duda y aquellos que no estuvieren contemplados en este Reglamento, serán resueltos por el Superintendente de Compañías y Valores, en ejercicio de las facultades legales y administrativas generales reconocidas a dicho funcionario.

DISPOSICIÓN FINAL.- El presente reglamento entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.- Dada y firmada en la Superintendencia de Compañías y Valores, en Guayaquil, a los diecinueve días del mes de junio del año dos mil catorce.

AB. SUAD MANSSUR VILLAGRÁN

SUPERINTENDENTA DE COMPAÑÍAS Y VALORES.

ANEXO 1

DOCUMENTOS HABILITANTES

PERSONA NATURAL	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula de Identidad o pasaporte
	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de votación o equivalente
PERSONA NATURAL REPRESENTANTE LEGAL.	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula de Identidad
	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de votación o equivalente
	<ul style="list-style-type: none"> • Nombramiento de representación legal o constancia de otro tipo de representación legal.
PERSONA NATURAL APODERADO.	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula de Identidad
	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de votación o equivalente
	<ul style="list-style-type: none"> • Poder
PERSONA JURÍDICA EXTRANJERA	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de existencia legal otorgado por el país de origen.
	<ul style="list-style-type: none"> • Lista completa de los socios de la compañía del extranjero certificada ante notario público y apostillado. <p>En caso de que en la nómina de socios o accionistas constaren personas jurídicas deberá proporcionarse igualmente la nómina de sus integrantes, y así sucesivamente hasta determinar o identificar a la correspondiente persona natural.</p>

Guayaquil 25 de Febrero de 2016.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE B-2015

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniero **Edgar Roberto López Moncayo**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **Álvarez Reyes, Liliana Vanessa** , cúpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por la estudiante, titulado **“Estudio de Factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 3 % de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2015 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **“Estudio de Factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil”** somos el Tutor Ingeniero Edgar Roberto López Moncayo y la Srta. **Álvarez Reyes, Liliana Vanessa** y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **8/10 ocho sobre diez**

Atentamente,

Mgs. Edgar Roberto López Moncayo

TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Álvarez Reyes, Liliana Vanessa PROFESOR

AUTOR DE PROYECTO DE GRADUACIÓN



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Alvarez Reyes Liliana Vanessa, con C.C: # 0922934518 autora del trabajo de titulación: Estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil previo a la obtención del título de **INGENIERA COMERCIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 23 de Marzo del 2016

f. _____
Nombre: Alvarez Reyes Liliana Vanessa
C.C: 0922934518



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil		
AUTORA (apellidos/nombres):	Alvarez Reyes Liliana Vanessa		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Mgs. Edgar López Moncayo, Mgs. Christian Bermúdez, Mgs. Erick Murillo		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	SEMESTRE B-2015	No. DE PÁGINAS:	130
ÁREAS TEMÁTICAS:	Modelos de Negocios		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Factibilidad, empresa, producción audiovisual.		
RESUMEN/ABSTRACT (212 palabras):			
<p>El proyecto es un estudio de factibilidad para crear una empresa productora de televisión en la ciudad de Guayaquil.</p> <p>Para elaborar el estudio se toma como referencia a las productoras legalmente constituidas y respaldadas con la Superintendencia de Compañías, en la que actualmente constan registradas 17, considerando que la ley de comunicación en el artículo 97 modificada en el 2015 solicita a los medios de comunicación que por lo menos el 60% de su programación sea de producción nacional, con lo que motiva al incremento de trabajo en el mercado audiovisual.</p> <p>Desde la premisa en la que los medios televisivos son los que producen mayor salida a los proyectos audiovisuales se considera importante la creación de esta empresa.</p> <p>Los productos que ofrecerá la empresa a la cual se ha denominado QUILFILM serán: videos de carácter publicitario, videos de carácter comercial y las asesorías a clientes.</p> <p>La empresa estará localizada en Urdesa central, considerando que es un área sumamente comercial, en la cual se alquilaran oficinas para establecer la atención al cliente.</p> <p>El proyecto estará iniciado con un 35% de capital propio y con un 65% de deuda para lo cual se adquirirá un préstamo con la CFN, ya que es una de las instituciones financieras que da fácil acceso para los emprendimientos.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0985180364 593-4-2056655	E-mail: lili-love91@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Camacho Villagómez, Freddy Ronalde		
COORDINADOR DEL PROCESO DE UTE	Teléfono: +593-4-2439705 / 0987209949		
	E-mail: freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec / Freddy.camacho.villagomez@gmail.com		