PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



ESCUELA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD & AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN ESTUDIO DE GRABACIÓN EN EL CANTÓN ESMERALDAS

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

TÍTULO A OBTENER:

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD & AUDITORÍA

AUTOR:

ALEX ANDRÉS BAQUE SÍCHIQUE

ASESOR DE TESIS:

MGT. MIRNA CHICHANDE

Esmeraldas, 2017

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PUCE Esmeraldas previo a la obtención del título de Ingeniera y Contabilidad y Auditoría CPA.

MGT. MIRNA CHICHANDE

ASESORA DE TESIS

MGT. TAHIMÍ ACHILIE

LECTOR 1

MGT. CHRISTIAN MORA

LECTORA 2

MGT. PAOLA SAMANIEGO

DIRECTOR DE ESCUELA

AUTORÍA

Yo, ALEX ANDRÉS BAQUE SÍCHIQUE, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

_____

BAQUE SÍCHIQUE ALEX ANDRÉS
CI: 080434560-1
AUTOR

AGRADECIMIENTO

Quisiera agradecerle a mi hermano mayor Eco. ROBERTO ANTONIO DAZA SÍCHIQUE, quien ha sido como mi segundo papá, por ser un ejemplo a seguir tanto en lo personal como en el ámbito profesional.

Del mismo modo, quisiera extender mi agradecimiento a la Mgt. MIRNA CHICHANDE, TAHIMÍ ACHILIE y ORLIN ÁLAVA, personas fundamentales en esta investigación; puesto que, supieron transmitirme sus conocimientos referentes al tema, y de esa manera, despejar ciertas dudas que surgieron durante proceso de elaboración del presente proyecto de tesis.

Finalmente, no podrían faltar mis compañeros de aula con quienes iniciamos y estamos por finalizar este largo pero emocionante proceso universitario; DENISSE MOREIRA, SANDRA SEVILLA y BRYAN ALVARADO. De igual forma, a mis compañeras que en el transcurso del tiempo se sumaron a nuestro curso; ALEJANDRA OLIVO, TANYA SANCLEMENTE, DEYSI CUNALATA, DIAMELA HURTADO, YIMABEL CASTILLO y ANTONELLA YÉPEZ. A todos ustedes, infinitas gracias por ser auténticos y por permitirme ser parte de sus vidas.

Baque Síchique Alex Andrés.

DEDICATORIA

Quisiera dedicar este trabajo de investigación especialmente a mis padres y a mi hermano mayor, por apoyarme en todo lo que me he propuesto; tanto en lo personal, como en lo académico.

A todos los maestros que impartieron sus conocimientos durante toda mi carrera universitaria; conocimientos, dicho de paso, han sido fundamentales para la realización de este trabajo.

Por último, quisiera dedicar la obtención de mi título profesional a todos los jóvenes artistas de Reggaeton de la ciudad de Esmeraldas, que de alguna manera u otra han sido discriminados por interpretar este género musical, catalogados muchas veces por la sociedad; como ociosos, maleantes y drogadictos.

No quiero ser ningún ejemplo, pero sí, una inspiración de que se puede llevar a cabo dos o más actividades a la vez y que los sueños pueden cumplirse.

¡Rompan los estereotipos y demuéstrenle a la sociedad que interpretar o escuchar un género musical no define la personalidad ni actitud del ser humano!

RESUMEN

La presente investigación se la realizó con la finalidad de determinar la factibilidad técnica, administrativa, legal y financiera para la creación e implementación de un estudio de grabación profesional en el cantón Esmeraldas. Para llevar a cabo el estudio fue necesario aplicar como técnica la encuesta, la cual consta de doce preguntas de opción múltiple dirigida a 264 artistas, de todo género musical, con la intención de conocer la conducta y necesidades de los posibles clientes con respecto a un estudio de grabación que cuente con los equipos informáticos y de producción musical adecuados para una buena producción musical. Por otro lado, en el estudio técnico se logró establecer los aspectos organizacionales y de planificación estratégica para que el negocio posea lineamientos y pasos a seguir para cumplir los objetivos planteados. Por último, gracias al estudio económico se obtuvieron indicadores financieros alentadores para la puesta en marcha del proyecto **135 STUDIO®,** muestra de ello es el Valor Actual Neto (VAN) de $ 16,071.81, la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 22.74% y un Período de Recuperación de Capital (PRC) en 4 años y 2 meses aproximadamente.

Palabras clave: Estudio de grabación, estudio de mercado, estudio de factibilidad, estudio financiero, industria musical, proyecto

SUMMARY

The present investigation was carried out with the purpose of determining the technical, administrative, legal and financial feasibility for the creation and implementation of a professional recording studio in the Esmeraldas canton. To carry out the study was necessary to apply as a technique; The survey, which consists of twelve multiple choice questions addressed to 264 artists, of all musical genres, with the intention of knowing the behavior and needs of potential clients regarding a recording studio that has the computer equipment and Production for a good musical production. On the other hand, in the technical study it was possible to establish the organizational and strategic planning aspects so that the business possesses guidelines and steps to follow to meet the objectives that have been proposed. Lastly, thanks to the economic study, encouraging financial indicators were obtained for the start-up of the **135 STUDIO®** project, showing a NPV of $16,071.81 an IRR of 22.74% and a PRC of 4 years and 2 month.

Key words: Recording studio, market study, feasibility study, financial study, music industry, project

INDICE

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN I

AUTORÍA II

AGRADECIMIENTO III

RESUMEN V

SUMMARY VI

INDICE VII

ÍNDICE DE FIGURAS X

INDICE DE TABLAS XI

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO I 2

MARCO TEÓRICO 2

1.1 INVESTIGACIONES RELACIONADAS CON EL ESTUDIO 2

1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA 3

1.2.1 LA INDUSTRIA MUSICAL 3

1.2.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD 4

1.2.3 ESTUDIO DE MERCADO 4

1.2.4 ESTUDIO TÉCNICO 5

1.2.5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL 6

1.2.6 ESTUDIO FINANCIERO 7

1.2.7 FLUJO DEL EFECTIVO 8

1.2.8 TASA INTERNA DE RETORNO 9

1.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL 9

CAPÍTULO II 10

MATERIALES Y MÉTODOS 10

2.1 TIPO DE ESTUDIO 10

2.2 MÉTODO 10

2.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS 11

2.4 DISEÑO ESTADÍSTICO 11

2.5 PROCEDIMIENTO 12
CAPÍTULO III 13
ESTUDIO DE MERCADO 13
3.1 ANÁLISIS DE MERCADO 13
3.1.1 EL PRODUCTO 13
3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA 15
3.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO 15
3.2.2 CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES 15
3.2.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA 17
3.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA 19
3.3.1 ASPECTOS CUALITATIVOS 19
3.3.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA 24
3.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA 26
3.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO 29
3.5.1 PRECIOS 29
3.5.2 VENTAJAS COMPETITIVAS 31
3.5.3 ESTRATEGIAS GENÉRICAS PARA COMPETIR 32
CAPÍTULO IV 33
ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO 33
4.1 ESTUDIO TÉCNICO 33
4.1.1 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO 33
4.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO 35
4.2.1 DISEÑO DE LOS PROCESOS DEL SERVICIO 35
4.2.2 MANUAL GENERAL DE PROCEDIMIENTOS 37
4.2.3 REQUERIMIENTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO 39
4.2.4 DISTIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES 42
4.2.5 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA 43
4.2.6 RAZÓN SOCIAL, LOGOTIPO DE LA EMPRESA Y SLOGAN 45
4.2.7 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA 46
CAPÍTULO V 47
ESTUDIO ECONÓMICO 47
4.1 DETERMINACIÓN DE COSTOS TOTALES 47
4.1.1 COSTOS DEL SERVICIO O PRODUCTO 47
4.1.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS 48

4.1.3 DETALLE DE REQUERIMIENTOS 48
4.2 INVERSIÓN TOTAL INICIAL 51
4.3 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 52
4.4 RESUMEN DE DEPRECIACIONES 53
4.5 FINANCIAMIENTO 53
4.5.1 REQUISITOS PARA CRÉDITO 54
4.6 ESTADO DE RESULTADOS 55
4.7 FLUJO DE CAJA 56
4.8 INDICADORES FINANCIEROS 57
4.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD 58
CAPÍTULO VI 59
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 59
6.1 CONCLUSIONES 59
6.2 RECOMENDACIONES 60
Referencias 61

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: FRECUENCIA DE GRABACIONES 16
FIGURA 2: ASPECTOS IMPORTANTES PARA COMPRAR EL SERVICIO 16
FIGURA 3: SERVICIOS ADICIONALES QUE DESEARÍAN LOS CLIENTES 17
FIGURA 4: PRECIOS ESTIMADOS POR TIPO DE PRODUCCIONES 30
FIGURA 5: VENTAJAS COMPETITIVAS 31
FIGURA 6: MAPA DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS 33
FIGURA 7: FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN SINTETIZADA 35
FIGURA 8: FLUJOGRAMA PRODUCCIÓN INSTRUMENTOS EN VIVO 36
FIGURA 9: DIMENSIÓN DEL ESPACIO FÍSICO DEL ESTUDIO DE GRABACIÓN 42
FIGURA 10: DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES 43
FIGURA 11: ORGANIGRAMA 45
FIGURA 12: LOGOTIPO DEL NEGOCIO 45

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: DEMANDA ANUAL DE PRODUCCIONES 18

TABLA 2: DEMANDA PROYECTADA 18

TABLA 3: OFERTA EN EL MERCADO 20

TABLA 4: PROYECCIÓN DE LA OFERTA (LYRIC FLOW IN LINE) 24

TABLA 5: PROYECCIÓN DE OFERTA (SONIDITO RECORDS) 25

TABLA 6: PROYECCIÓN DE OFERTA (SIN CONDICIÓN) 25

TABLA 7: OFERTA TOTAL PROYECTADA 26

TABLA 8: DEMANDA INSATISFECHA (PRODUCCIÓN SINTETIZADA) 27

TABLA 9: DEMANDA INSATISFECHA (PRODUCCIÓN SINTETIZADA + 1 INSTRUMENTO EN VIVO) 27

TABLA 10: DEMANDA INSATISFECHA (PRODUCCIÓN SINTETIZADA + 2 INSTRUMENTOS EN VIVO) 28

TABLA 11: DEMANDA INSATISFECHA (BANDAS Y ORQUESTAS MUSICALES) 28

TABLA 12: PRECIOS POR TIPO DE PRODUCCIÓN 30

TABLA 13: MAQUINARIA Y EQUIPOS 39

TABLA 14: MUEBLES Y ENSERES 40

TABLA 15: EQUIPOS DE COMPUTACIÓN 40

TABLA 16: MATERIALES DE OFICINA 40

TABLA 17: SUMINISTRO DE LIMPIEZA 41

TABLA 18: GASTOS DE CONSTITUCIÓN 41

TABLA 19: COSTOS QUE INCURREN EN CADA PRODUCCIÓN 47

TABLA 20: GASTOS ADMINISTRATIVOS 48

TABLA 21: COSTO DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS PARA LA PRODUCCIÓN MUSICAL 49

TABLA 22: COSTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN 49

TABLA 23: COSTO DE MUEBLES Y ENSERES 49

TABLA 24: COSTO MENSUAL DE MATERIALES DE OFICINA 50

TABLA 25: COSTO DE EQUIPO DE OFICINA 50

TABLA 26: INVERSIÓN TOTAL INICIAL 51

TABLA 27: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 52

TABLA 28: RESUMEN DE DEPRECIACIONES 53

TABLA 29: FUENTES DE FINANCIAMIENTO 53

TABLA 30: ESTADO DE RESULTADOS 55

TABLA 31: FLUJO DE CAJA PROYECTADO 56

TABLA 32: INDICADORES FINANCIEROS 57

TABLA 33: ESCENARIOS DEL PROYECTO 58

INTRODUCCIÓN

La ciudad de Esmeraldas, cuenta con artistas que interpretan música cultural hasta los que ejecutan ritmos como la salsa, baladas, reggaetón, boleros, pasillos y muchos géneros más. Pese a ello, los artífices musicales del cantón no poseen, en su mayoría, un material plasmado en un disco compacto con canciones inéditas o colgadas en las diferentes plataformas digitales; por ejemplo YouTube. Esto podría ser por la falta de un espacio físico para que produzcan un material discográfico de calidad, tal como lo exigen ciertos propietarios de medios de comunicación. Con la aparición de la grabación digital, surgieron los denominados estudios de grabación caseros - dentro de la ciudad se ha escuchado de algunos - los cuales cuentan con equipos básicos e infraestructura inadecuada, en lo que acústica respecta, para realizar una buena producción musical. Calidad musical que los artistas esmeraldeños necesitan para poder competir con artistas nacionales de renombre y trayectoria.

Basado en lo descrito anteriormente, desarrollar esta investigación es importante porque el artista esmeraldeño contaría con un espacio físico dotado de equipos tecnológicos de producción musical analógica; aspecto que, hasta el momento, las salas de grabación caseras dentro de la ciudad no han sido implementadas. De tal manera, dicha característica sería la gran diferenciación que tendría la presente idea de negocio. En palabras de Neri (2008) los estudios de grabación son lugares para registrar voces y música en general, en ambientes que, al escuchar el material musical realizado se perciba que el artista o agrupación se encuentra cantando en vivo. También resalta que la calidad de un estudio de grabación será valorada “en función que logren juntarse; la acústica, la estética y la electrónica, es decir, si se logra una buena relación entre esas características, el estudio proporcionará las condiciones para lograr la excelencia en sus funciones”.

Es por ello que el objetivo primordial de este trabajo investigativo es determinar la factibilidad de crear e implementar un estudio de grabación semi-profesional en la ciudad de Esmeraldas.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 INVESTIGACIONES RELACIONADAS CON EL ESTUDIO

Existen estudios a nivel nacional e internacional referentes a la industria musical y a la posibilidad de implementar salas de grabación en un lugar determinado que cuenten con óptimas condiciones para realizar un buen trabajo musical. Por tanto diferentes autores (Romero y Egas 2010; Medranda, 2011; Betancourt, García, Guix y Romero, 2012; Ruiz, 2014) han determinado la viabilidad económica y financiera de este tipo de servicios, donde ha calculado ciertos indicadores financieros como VAN, PRI y TIR, con el propósito de verificar la rentabilidad de dicho proyecto. No obstante los resultados de cada estudio y las conclusiones que han llegado estos autores son diversas.

Por otro lado, Cuartas (2016) aborda la figura del productor musical como un enlace fundamental entre el trabajo del artista y la tecnología del estudio de grabación. Además, analiza la imagen de este personaje estableciendo diferentes carácterísticas funcionales en las que se aprecia su perfil profesional como personal.

Simultáneamente, una de las actividades prioritarias dentro de la cadena de valor en la industria musical es la distribución digital del material musical que se ha producido en el estudio de grabación. Sobre aquello, Buil y Hormigos (2016) analizan los diferentes cambios al momento de propagar globalmente la música mediante nuevas tecnologías, con la finalidad de estudiar la evolución de la industria discográfica. Por último, los autores concluyen que la industria musical con el pasar del tiempo ha permitido muchos cambios y transformaciones al incluir nuevos idiomas, asi como el cambio de las costumbres de comunicación y la manera de escuchar.

1.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Hoy por hoy, a nivel mundial existe una gran industria musical producto de investigaciones, inventos y el arduo de trabajo de personajes históricos como Thomas Alva Edison, Édouard-León de Martinville, Emile Berliner entre otros grandes científicos, así como también gracias a los primeros productores musical que se arriesgaron a montar sus propios estudios de grabación para dar paso a la creación de canciones inéditas. Es preciso mencionar que la implementación de una sala de grabación es fundamental para iniciar con la cadena de valor de la industria musical gestionada de una manera independiente, la cual según Sánchez (2015) se conforma de la "creación, producción, gestión, promoción, distribucón y consumo". Por ello, en este proyecto es preciso hacer referencia sobre lo que es la industria musical.

1.2.1 LA INDUSTRIA MUSICAL

De acuerdo con Arias, Mateu, Rabinovich y Rotbaum (2005) el disco es el elemento clave de la industria de la música, constituye el medio de atesoramiento y distribución de la misma por excelencia. Su gran relevancia en el negocio musical es la razón por la cual hoy en día los términos "industria musical" e "industria discográfica" han convergido prácticamente hacia un mismo significado. Sin embargo, Martín (2014) sostiene que "la industria musical actual es la industria de las redes sociales, de los canales streaming, del mp3, de la muerte del CD como producto de consumo de masas".

En el mismo contexto Arias, Mateu, Rabinovich & Rotbaum (2005) define a cada elemento que participa dentro de la industria musical como los autores y compositores "quienes son los cantantes y músicos que ejecutan la obra en las sesiones de grabación", el realizador "denominado productor artístico, es el encargado de coordinar las tareas de grabación en las cuales se captura la ejecución de los intérpretes". Los artífices antes mencionados son los encargados de realizar la primera etapa de la cadena de valor en la industria musical. Por otro lado, se encuentran los editoriales que "son los managers de los autores o

compositores", los fabricantes quienes "se encargan de la manufactura y duplicación de los soportes (Cd's, cassettes), los distribuidores los cuales "se ocupan de hacer llegar los discos a las tiendas o locales donde serán ofrecidos a los consumidores", y por último, las compañías discográficas que "son los encargados de seleccionar a los artistas y repertorios y de coordinar los procesos antes descritos".

Debido a que el presente proyecto tiene como finalidad examinar si es viable o no la implementación de un estudio de grabación en la ciudad de Esmeraldas, es necesario conocer y tener bien claro el concepto y elementos que constituyen un estudio de factibilidad.

1.2.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Para Navarro (2012) el estudio de factibilidad es analizar si la idea de implementar una nueva empresa o negocio es buena o mala, y en qué condiciones se la debe desarrollar para que sea existosa. Al mismo tiempo Kendall & Kendall (1997) sostiene que el proyecto debe ser examinado y factible en tres formas principales: "operacional, técnica y económica, aunque también indica que se usa al estudio de factibilidad para recopilar datos burdos para la administración, para que a su vez les permitan tomar una decisión sobre si deben continuar con el estudio".

Por otro lado, para proceder a iniciar la investigación de factibilidad es preciso que se ejecute la primera etapa.

1.2.3 ESTUDIO DE MERCADO

Según Baca (2001) "consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización".

En el mismo contexto, el objetivo de realizar una investigación de mercado es demostrar que haya una cantidad significante de personas u empresas que deseen

adquirir un producto o servicio, y así justificar la puesta en marcha de un proyecto (ILPES, 2001).

Además, el interés de desarrollar un análisis de mercado es para quien aporta con el capital que requiere el proyecto, tenga plena seguridad de la existencia de personas que demanden o se interesen por el producto/servicio que se pretende ofrecer, para así, más adelante poder recuperar su inversión más un margen de utilidad. (Valbuena, 2000)

Para Fernandez (2007) los aspectos más relevantes a analizar en un estudio de mercado son: "producto, mercado, oferta y demanda, materia prima y precio". Termina indicando que esta parte "quizá es la más importante porque define los posibles ingresos por ventas del proyecto, lo cual será la base para estimar los flujos que servirán para pagar la inversión, su costo y generar las ganacias que esperan los inversionistas".

El estudio de mercado resulta ser la herramienta fundamental para determinar si el producto o servicio que se pretende ofertar dentro de una ciudad o provincia es demandado por los futuros clientes potenciales. Realizar un buen análisis de mercado permitirá a los inversionistas o dueños del emprendimiento a conocer la realidad del mismo.

1.2.4 ESTUDIO TÉCNICO

"La viabilidad técnica busca determinar si es posible, física o materialmente, hacer un proyecto" (Sapag, 2007, pág. 22). Además de determinar la capacidad instalada e incurrida de la empresa. (Blanco, 2000)

Acto seguido, Navarro (2012) considera que se deben dejar en claro algunos aspectos, tales como el correcto funcionamiento del producto o servicio, y, ¿cómo se obtuvo o se obtendrá la tecnología necesaria?; ¿cómo se capacitará al personal del plantel?, ¿si existen proveedores alternativos a los seleccionados?.

Es importante recalcar que este segmento del estudio de factibilidad consta de algunas partes esenciales para su correcta aplicación, las cuales son la

“determinación del tamaño de la planta, disponibilidad y costo de los suministros e insumos, identificación y descripción del proceso, la determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto” (Baca, 2001)

Con respecto a la localización del proyecto, parte fundamental dentro de un estudio técnico, Munguía & Protti (2005) señalan que se debaten las posibles localizaciones en dónde se encontraría el negocio o empresa. A su vez, permitirá analizar si la compañía se encuentra cercana de la mano de obra que laborará en la misma, de la materia prima y de los clientes finales. Por su parte Rosales (2007) indica que tiene como propósito escoger la ubicación más adecuada para establecer el proyecto, de forma que genere un mayor provecho para los clientes y para la comunidad. Al mismo tiempo se debe hacer énfasis a la capacidad instalada que poseerá la organización, la cual en palabras de Sepúlveda (1995) es la cantidad límite de bienes o servicios que pueden producirse utilizando la tecnología de la empresa en un tiempo determinado. Una manera de incrementar la capacidad instalada del negocio sería la ampliación del mismo, en lo que a infraestructura se refiere (Sapag, 2007, p. 22)

Por otra parte, la fase de la ingeniería del proyecto según Baca (2010), tiene como objetivo determinar todo lo relacionado con la instalación y funcionamiento de la planta, además de describir el proceso, adquisición de la maquinaria y equipos para un reparto óptimo del negocio.

El estudio técnico resulta ser, al igual que todo lo que comprende un proyecto de inversión, de suma importancia ya que en este proceso se podrá determinar de manera puntual qué materiales o máquinas se necesitará para poder ejecutar el proyecto. También proporciona los pasos a seguir en la producción de un bien o prestación de algún tipo de servicio.

1.2.5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

De acuerdo con Freire (2007) la factibilidad operativa u organizacional comprende todos los recursos necesarios que el proyecto requiere para llevarse a

cabo. Mientras que Navarro (2012) manifiesta que esto se refiere al hecho de que si trabajará o no el sistema, si el proyecto se llegase a desarrollar.

Por su lado, Fernandez (2007) argumenta que en la fase de ejecución del proyecto es necesario el planteamiento de una estructura organizativa que permita manejar de manera idónea las contrataciones, compras y adquisiciones de nuevos equipos, mientras que en la fase de operación el sistema organizacional debe ser completamente distinto, debido a que la finalidad en esta etapa es poner en funcionamiento el proyecto y alcanzar los objetivos inicialmente planteados.

Al mismo tiempo, en lo que al ámbito judicial del proyecto respecta, enfatiza en que " es necesario determinar todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar su desarrollo, especialmente en lo referente a su ubicación y funcionamiento" (Fernandez, 2007)

1.2.6 ESTUDIO FINANCIERO

Esta etapa del estudio de factibilidad es imprescindible para el desarrollo de un proyecto de inverión, y desde el punto de vista de Guzmán (2001), tiene como objetivo permitir examinar sobre la posibilidad de realización del mismo, "por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación" (Fernandez, 2007, p. 45). Para desarrollar este estudio, se hace necesario determinar la inversión inicial que para algunos autores como Hamilton y Pezo (2005), García y Jordá (2004) es la cantidad monetaria que se calcula e incurre para llevar a cabo un proyecto.

Así mismo, es necesario identificar los ingresos para el proyecto, que según Alcarria (2009) aumentan el patrimonio neto, como fruto de las actividades económicas de bienes y prestación de servicios. De igual manera, los costos y gastos influyen en este proyecto, los cuales son el acervo de trabajo y recursos que se incurren para producir un bien o brindar un servicio. Además, el autor señala

que se compone de tres elementos: “materia prima, mano de obra y gastos de fabricación o producción” (Reyes, 2002)

Para determinar la viabilidad del proyecto es necesario conocer algunos elementos como los estados proformas, que son documentos que contienen, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis con el fin de mostrar cuál sería la situación financiera (McKennitt, 2004). Sin embargo, se recomienda que se hagan las proyecciones por lo menos a tres años y de preferencia hasta cinco (Longenecker, 2012)

Realizar las proyecciones de los estados financieros requiere que la información se encuentre sustentada en base a la realidad que se ha desempeñado la actividad económica de la empresa en años anteriores, todo esto para obtener datos confiables para futuro.

1.2.7 FLUJO DEL EFECTIVO

Para Van Horne & Wachowicz (2002), este estado muestra los cambios que ha sufrido el efectivo y sus equivalentes dentro de un período de tiempo, clasificando las operaciones que hacen que aumente y disminuya.

Desde el punto de vista de Bodie & Merton (2003) el estado de flujos de efectivo “también es útil porque evita los juicios acerca del reconocimiento de ingresos y gastos que conlleva el estado de resultados.

Dentro de un estudio económico-financiero resultan ser de suma importancia algunos indicadores que ayudarán a demostrar si el proyecto de inversión es viable o no; como por ejemplo: valor actual neto, tasa interna de retorno, período de recuperación y el costo/beneficio.

1.2.8 TASA INTERNA DE RETORNO

Tomando en cuenta las palabras de Fernandez (2007) “la TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento, que hace que el valor actual de los flujos de beneficio sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos”. En el mismo sentido Herrera, Velasco, Denen, & Radulovich (1994) enfatizan que la tasa interna de retorno simboliza una buena tasa de interés que un inversor puede pagar sin perder su dinero.

1.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

En esta investigación al analizar la factibilidad o la posibilidad de implementar un estudio de grabación profesional en Esmeraldas, da cumplimiento a lo expresado en el art. 66 y al Art. 325 de la de la Constitucción de la República.

Además, debido a la actividad del proyecto se sustentará bajo el Art. 3, Art. 230, 231 y el Art. 233 de la Ley de Propiedad Intelectual, el cual a través del Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, protegerá y defenderá los derechos de autor al implementar el respectivo negocio. Habría que decir también que ningún otro negocio dedicado a la misma actividad podrá hacer uso del nombre o marca comercial registrado previamente y para que esto no genere confusión a sus posibles clientes.

Por otra parte, este proyecto se enmarca a lo que establece el Art 103 de la Ley Orgánica de Comunicación, donde se enfatiza la obligatoriedad que tienen los medios de comunicación que tengan programas musicales, de representar al menos el 50% de canciones producidas, compuestas o ejecutadas en el Ecuador, siendo ésta una oportunidad para que los artistas ecuatorianos aumenten la producción de su material musical inédito, siendo necesario contar con los servicios de un estudio de grabación profesional que conlleve a una producción de calidad, como son las exigencias de los propietarios de dichos medios.

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 TIPO DE ESTUDIO

Para proceder a recolectar la información requerida para este proyecto es necesario aplicar métodos de investigación y técnicas asociadas con instrumentos que sean de ayuda para conocer la realidad del mercado del cantón Esmeraldas en lo que a estudios de grabación profesionales concierne. En vista de lo mencionado anteriormente, a continuación se expone los tipos de estudio a utilizar dentro de la investigación.

Se empleó la investigación descriptiva, la cual según Tamayo (2004) "comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos". Por lo tanto, con la presente investigación de factibilidad se analizará si el mercado del cantón Esmeraldas cuenta con las características idóneas para la implementación de un estudio de grabación profesional.

También, se plantea un estudio no experimental debido a que la investigación se enmarca en descubrir la situación actual de los estudios fonográficos existentes y de los artistas musicales, en general, dentro del cantón Esmeraldas, más no de realizar algún tipo de experimento que permita demostrar lo que se pretende en esta indagación.

2.2 MÉTODO

El método utilizado en esta investigación fue el deductivo, debido que se ha analizado una premisa general para llegar a un resultado en particular, el cual será la factibilidad o no de la idea del negocio

2.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Para dar inicio a la investigación para este proyecto de inversión es realmente necesario y fundamental la recolección de la información que ayudarán a sustentar el mismo.

Dicha información se obtuvo mediante la utilización de una encuesta dirigida a diversos artistas del cantón Esmeraldas de diferentes géneros musicales, con la finalidad de conocer la apreciación de cada uno de ellos respecto a la implementación de un estudio de grabación profesional.

2.4 DISEÑO ESTADÍSTICO

Según los datos brindados por el Sr. Romel Landazuri, fundador de la Asociación de Artistas Profesionales de Esmeraldas, entre solistas, dúos, grupos musicales y grupos folclóricos, se encuentran inscritos cuatroscientos artistas del cantón Esmeraldas en dicha asociación.

Así, la muestra de artistas esmeraldeños a encuestar es la siguiente:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z\alpha^2}{e^2(N-1) + \sigma^2 Z\alpha^2}$$

$$n = \frac{400*(0.5)^2(1.96)^2}{0.05^2(400-1)+(0.05)^2(1.96)^2} \qquad n = 264\ artistas$$

2.5 PROCEDIMIENTO

En primera instancia se procedió a establecer los objetivos de la encuesta, con el fin de direccionar de manera correcta las preguntas que contendrá, y así mismo poder tener la información que requiere la investigación. Acto seguido, se determinó la cantidad de la muestra.

Para el siguiente paso fue importante identificar la información que se deseaba recolectar, la cual debió cumplir con los objetivos de la encuesta planteados inicialmente. Es decir, las preguntas fueron ser elaboradas de manera adecuada con la finalidad de responder a las interrogantes que se desea conocer como investigador del tema en cuestión.

Una vez identificada la información, se comenzó a diseñar o crear el cuestionario cuyo contenido serían de doce preguntas cerradas y con opciones, dirigidas principalmente a varios artistas del cantón Esmeraldas.

Con las preguntas ya elaboradas, el investigador procedió a recolectar o recoger la información requerida, en otras palabras a efectuar la encuesta, y posteriormente se contabilizó y procesó dichos datos.

Dentro del apartado de resultados de la investigación, se utilizaron los datos obtenidos en la encuesta para analizar cómo se encuentra el mercado del cantón Esmeraldas en cuanto a lo musical.

Además, se describió todo lo relacionado con lo que necesita el estudio de grabación para iniciar actividades en el apartado del Estudio Técnico. Por último, se determinó la viabilidad o no del proyecto, a través del Estudio Económico.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 ANÁLISIS DE MERCADO

3.1.1 EL PRODUCTO

3.1.1.1 GENERALIDADES DEL PRODUCTO/SERVICIO

El negocio pretende ser una sala de grabación que brinde a sus futuros y posibles clientes, la oportunidad de producir su material musical en un lugar que cuente con la infraestructura, equipos tecnológicos y talento humano adecuado para obtener un producto final de calidad, en lo que a sonido respecta. Además, cabe indicar que dentro del estudio de grabación se podrán realizar audios de publicidad para instituciones públicas y privadas, lo que generalmente se conoce como ***cuñas publicitarias***.

3.1.1.2 NECESIDADES QUE CUBRE EL SERVICIO

De acuerdo con lo descrito inicialmente en la introducción, y a los resultados de las encuestas realizadas, acerca de que en la ciudad de Esmeraldas no existe un estudio de grabación dotado con los equipos e infraestructura necesarios y que muchos de los lugares a los cuales acuden los diversos cantantes y agrupaciones de la localidad son los denominados “estudios caseros”, es por ello que el negocio aspira contar con el equipamiento e instalaciones adecuadas para satisfacer la necesidad de artistas esmeraldeños y/o lugares aledaños de producir un material musical con los estándares de calidad necesarios para competir con artistas nacionales, sin la obligación de viajar a ciudades como Quito o Guayaquil.

3.1.1.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

El estudio de grabación se identificará por ofrecer un servicio de producción y grabación musical de toda clase de género musical. Además, de realizar todo tipo de jingles publicitario que requieran los negocios privados o instituciones del Estado.

Al ser una propuesta de producto/servicio nueva dentro de la ciudad de Esmeraldas, en lo que a salas de grabación se refiere, el ciclo de vida del mismo se encontraría en la etapa de introducción. Por ende, será de vital importancia invertir y crear estrategias de publicidad para que los clientes potenciales conozcan y demanden los servicios que se ofertarán.

3.1.1.4 CLASIFICACIÓN DEL SERVICIO

Los servicios que brindarán se detallan a continuación:

- **Producción y grabación de proyectos musicales:** Este es el principal servicio que se ofrece a los clientes potenciales, el cual se caracteriza por la creación del instrumental; los cuales podrían ser: sintetizados, netamente con instrumentos en vivo, o la mezcla de ambos, esto puede variar de acuerdo al pedido de los artistas. También se realiza la captación de las voces del cantante y la mezcla de toda la instrumentalización que intervenga dentro de la música.

- **Grabación de voces y jingles publicitarios:** En este caso, el productor musical no realiza ningún tipo de instrumental debido a que el cliente lo posee. Básicamente se enfoca en grabar las voces respectivas y trabajar en la edición, mezcla y master de la canción. Por otro lado, los jingles publicitarios se elaborarán conforme la información que otorgue el usuario.

3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

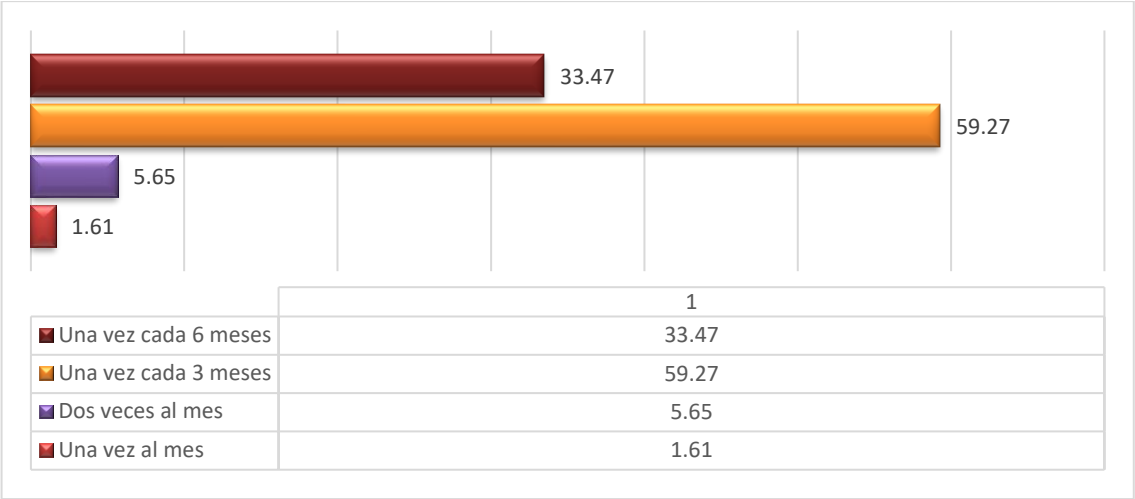
3.2.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El mercado al cual se dirigen los servicios está conformado por: cantantes y productores de cualquier género musical, sean féminas o varones a partir de los quince años de edad en adelante (en caso de ser menores de edad o estar bajo la tutela de sus padres, los mismos estarán al tanto y responderán por el pago al final de la producción) y por último, de clase social media – alta que deseen trabajar sus canciones con una calidad sonora análoga a los estándares internacionales.

3.2.2 CONDUCTA DE COMPRA DE LOS CLIENTES

Tras la obtención de información a través del cuestionario de preguntas, se puede constatar que el 100% de los encuestados sí desean trabajar su material musical en un estudio de grabación dentro de la ciudad de Esmeraldas, que cuente con la tecnología e infraestructura adecuada para que sus canciones obtengan una buena calidad sonara, obviando trasladarse a otras ciudades para hacerlo.

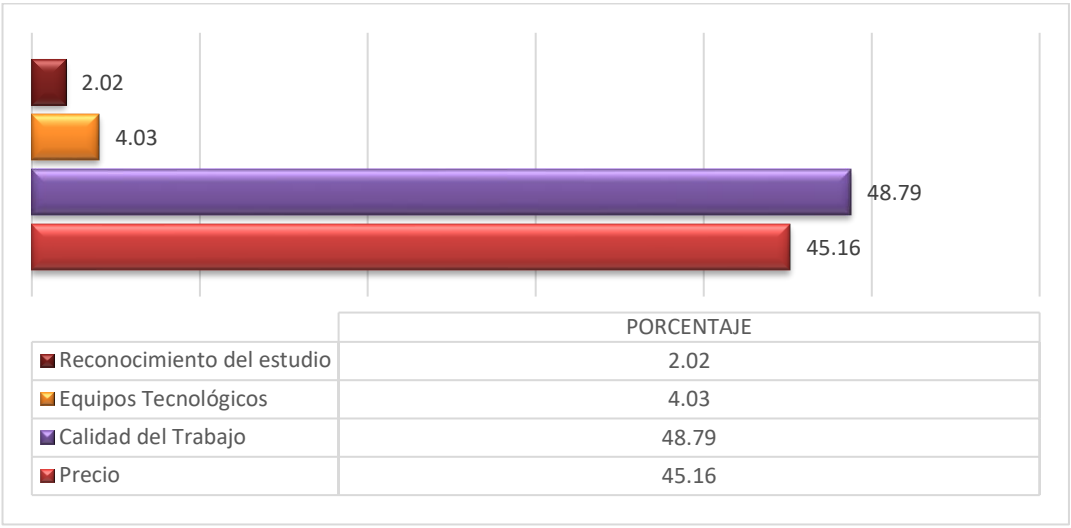
Se debe agregar que los diversos cantantes (solistas y dúos) y las agrupaciones que participaron del sondeo, tienden a realizar sus producciones musicales dentro de un período de tiempo de tres meses, entre una y otra canción, tal como se muestra en la figura 1:



	1
Una vez cada 6 meses	33.47
Una vez cada 3 meses	59.27
Dos veces al mes	5.65
Una vez al mes	1.61

Figura 1: Frecuencia de grabaciones

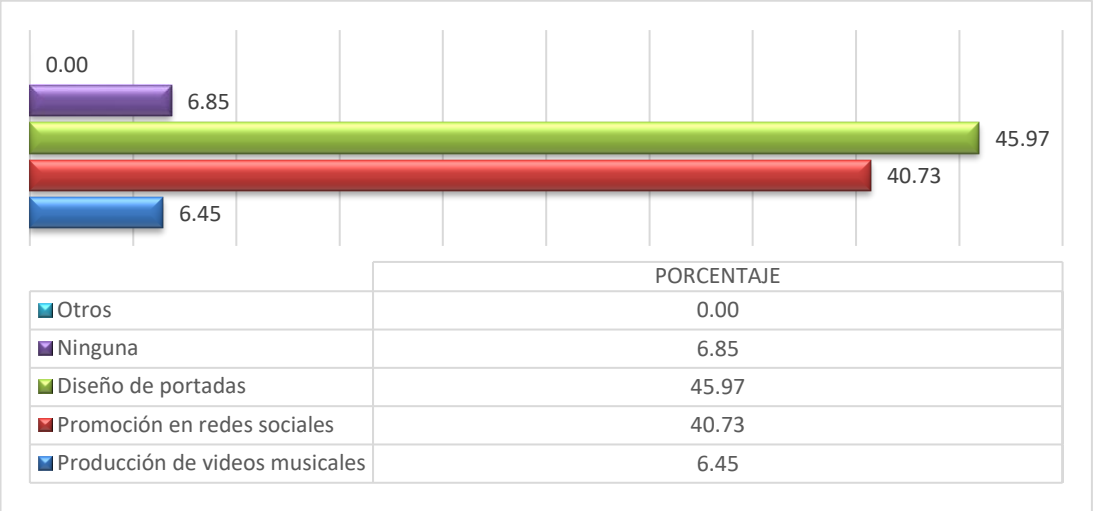
Por otra parte, el 48.79% de los artistas consultados consideran importante la calidad del trabajo que brinde el estudio de grabación, y también, un 45.16% piensan que los precios son un factor importante a la hora de comprar el servicio, tal como se muestra a continuación en la figura 2:



	PORCENTAJE
Reconocimiento del estudio	2.02
Equipos Tecnológicos	4.03
Calidad del Trabajo	48.79
Precio	45.16

Figura 2: Aspectos importantes para comprar el servicio

Habría que decir también que, cerca del 46% de los artistas investigados desearían que, además de los servicios de producción y grabación musical, se adicionen los trabajos de diseño gráfico de portadas. Mientras que aproximadamente 41% prefiere la promoción en redes sociales (Community Manager) del artista y su material musical, como se muestra en la Figura 3:



	PORCENTAJE
Otros	0.00
Ninguna	6.85
Diseño de portadas	45.97
Promoción en redes sociales	40.73
Producción de videos musicales	6.45

Figura 3: Servicios adicionales que desearían los clientes

3.2.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Con la finalidad de determinar la demanda potencial de la idea de negocio, se procede a realizar la proyección de la misma para los siguientes diez años. Es necesario mencionar que, al no tener datos acerca del crecimiento de la industria musical en Ecuador, se ha tomado como información referencial al vecino país de Colombia, el cual según diario El Espectador (2017) dicha industria aumentó un 5,9% en el 2016.

Indudablemente no se puede hablar de una industria musical como tal en el Ecuador al igual que en Colombia, pero sí de diversos artistas que realizan sus trabajos musicales día a día. Dado esto se ha estimado un 1.5% de incremento en la producción y grabación musical año tras año con la finalidad de proyectar la demanda tal como se muestra en las tablas 1-2

Tabla 1*: Demanda anual de producciones*

Anuales	***Tipo de Producciones***	***Precio***	***Posibles Clientes***	***Cantidad***	***Valor Proyectado***
4	Sintetizada	$ 250.00	$ 145.00	$ 580.00	$ 145,000.00
	Sintetizada + 1 instrumento en vivo	$ 350.00	$ 65.00	$ 260.00	$ 91,000.00
	Sintetizada + 2 instrumentos en vivo	$ 425.00	$ 20.00	$ 80.00	$ 34,000.00
	Bandas u orquestas musicales	$ 700.00	$ 18.00	$ 72.00	$ 50,400.00

Tabla 2: *Demanda Proyectada*

Años	***Sintetizada***	***Sintetizada + 1 instrumento en vivo***	***Sintetizada + 2 instrumentos en vivo***	***Bandas u orquestas musicales***
1	$ 145,000.00	$ 91,000.00	$ 34,000.00	$ 50,400.00
2	$ 147,175.00	$ 92,365.00	$ 34,510.00	$ 51,156.00
3	$ 149,382.63	$ 93,750.48	$ 35,027.65	$ 51,923.34
4	$ 151,623.36	$ 95,156.73	$ 35,553.06	$ 52,702.19
5	$ 153,897.71	$ 96,584.08	$ 36,086.36	$ 53,492.72
6	$ 156,206.18	$ 98,032.84	$ 36,627.66	$ 54,295.11
7	$ 158,549.27	$ 99,503.34	$ 37,177.07	$ 55,109.54
8	$ 160,927.51	$ 100,995.89	$ 37,734.73	$ 55,936.18
9	$ 163,341.43	$ 102,510.83	$ 38,300.75	$ 56,775.23
10	$ 165,791.55	$ 104,048.49	$ 38,875.26	$ 57,626.85

3.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.3.1 ASPECTOS CUALITATIVOS

3.3.1.1 COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

El siguiente análisis se lo realizó con la finalidad de conocer cuál o cuáles serán los posibles ***estudios de grabación*** con los que competirá el negocio**.** Es de suma importancia estudiar a la competencia, pues ello proporcionará información relevante para el diseño de estrategias, y así poder ocupar un espacio dentro del mercado esmeraldeño.

Los aspectos que se han tomado en cuenta para la indagación o estudio de la oferta existente dentro de la ciudad de Esmeraldas son los siguientes:

- Nombre del Estudio de Grabación.
- Dirección
- Fundación
- Servicios que ofrece
- Precio por servicio
- Número de trabajadores
- Equipos con los que trabaja e infraestructura
- Diseño y aplicación de estrategias de marketing y publicidad
- Tiempo en el que entrega el trabajo final a sus clientes

A continuación se detalla dichos aspectos en la siguiente tabla #3

Tabla 3: *Oferta en el mercado*

Estudio de Grabación	***Número de trabajadores***	***Equipos***	***Estrategias de MKT y Publicidad***	***Dirección***	***Precios***	***Fundación***	***Servicios***
Lyric Flow In Line	(1) Por lo general solo trabaja el productor En caso de necesitar compositores contrata	Monitores Yamaha Hs5 Interfaz AKG – Berhinger 2 canales Micrófono AKG C214 PC de escritorio marca HP	Boca a boca Ser productor de Waldokinc	La Vallen entre Av. Libertad y Malecón	$400 – Prod. Normal $700 – Mezcla y Master con productores internacionales $1100 – Producción Completa + Letra + Master y Mezcla internacional	2014	Producción y Grabación Musical (Reggaeton, Salsa Urbana) Mezcla
Sin Condición	1	Interfaz M-AUDIO Controlador MIDI Oxigen 49 Monitores M-AUDIO AV 30	Ninguna	Vista al Mar	$100 – $150 Producción sintetizada	2013	Producción y Grabación Musical (Reggaeton, Salsa Urbana) Mezcla
Sonidito Records	1	Micrófono Shure Condensador Interfaz Berhinger 2 canales Controlador MIDI M-AUDIO - Monitores ALESIS de 4”	Boca a boca	C. Muisne y JR Coronel	$100 - $150	2016	Producción y Grabación Musical (Salsa Urbana, Salsa Normal) Mezcla
JK Producciones	1	Monitores M-AUDIO de 2 vías Micrófono Shure Condensador Interfaz Basic	Ninguna	24 de Mayo	Alquiler del estudio aproximadamente $20 tiempo indefinido (No realiza producciones musicales)	2014	Alquiler del estudio de grabación a terceros

Indiscutiblemente, el estudio de grabación llamado “Lyric Flow In Line” cuyo propietario se llama Marcos Vinicio Santana Saud, sería el competidor directo por las siguientes razones:

- A pesar de que no aplica ninguna estrategia de marketing para impulsar aún más su negocio, cuenta con una ventaja importante al ser productor de algunas canciones que han sonado y suenan a nivel nacional tales como: *“Rikijimo”, “La Vaga”, “Alto Troyanaje”, “Sazón Al Caminao”* del artista esmeraldeño conocido como **“**Waldokinc**”**, lo que en cierto modo, genera reconocimiento del mismo ante los demás artistas.
- Tiene experiencia dentro de lo que se refiere a producción musical.
- Debido a los viajes que realiza con el artista antes mencionado a diferentes ciudades del Ecuador tiene la posibilidad de alcanzar más clientes potenciales y obtener contacto directo con los mismos.
- Poco a poco adquiere equipos de primera para mejor la calidad en sus grabaciones y producciones musicales.
- Dicho estudio de grabación cuenta con una buena acústica.

3.3.1.2 INFRAESTRUCTURA

Se precisa necesario señalar que todos los estudios de grabación mencionados anteriormente en la tabla 1, se encuentran ubicados en el domicilio de sus respectivos propietarios. Desde allí ejercen sus actividades musicales.

A continuación se detalla cómo es la infraestructura de cada uno de ellos:

LYRIC FLOW IN LINE:

- Su propietario acondicionó un cuarto de aproximadamente 5m de largo y 3m de ancho, cuyas paredes se encuentran cubiertas por esponjas insonorizantes con la finalidad de que no salga ni entre sonido de la sala.
- Cuenta con una cabina de grabación de aproximadamente 2½ m de largo x 1m de ancho (se la considera estrecha para realizar grabaciones de una orquesta o banda musical que utilizan instrumentos musicales en vivo).

- El estudio de grabación posee un aire acondicionado que, a más de brindar un ambiente cálido de trabajo, sirve para que los equipos del estudio de grabación no sufran ninguna clase de daño por calentamiento.

SIN CONDICIÓN

- Infraestructura inadecuada, en comparación con los demás estudios de grabación, este es el único que no se encuentra insonorizado, permitiendo que se filtren sonidos del exterior hacia la sala.
- Aproximadamente el espacio físico de este estudio de grabación casero es de 5m2
- No cuenta con una cabina de grabación lo que permite que no se registre un buen sonido al momento de la grabación musical.

SONIDITO RECORDS

- La insonorización de la parte en la que opera el productor y de la cabina de grabación es óptima. A diferencia del estudio **Lyric Flow In Line,** su propietario utilizó esponja normal para cubrir las paredes del mismo.
- Su dimensión es de alrededor de 6 m de largo y 5 m de ancho.
- La cabina de grabación tiene capacidad para que la ocupe una sola persona, no cuenta con el espacio suficiente para grabar una banda musical.
- El propietario realiza su trabajo en un ambiente fresco debido a que posee un aire acondicionado, que además ayuda a proteger los equipos informáticos.

JK PRODUCCIONES

- La insonorización de este estudio de grabación es promedia, realizada con objetos de primera mano y tradicionales para este tipo de acondicionamiento (cubetas de huevo).

- Su espacio físico es más o menos 5m de largo y 3 metros de ancho.
- Goza de una cabina bien insonorizada de aproximadamente 3m de largo y 1 ½ m de ancho. Al igual que las cabinas de los anteriores estudios de grabación, esta tiene una capacidad limitada.
- No posee aire acondicionado.

3.3.1.3 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OFERTA

De acuerdo con declaraciones de **Marcos Vinicio Santana Saud,** propietario y productor de **Lyric Flow In Line,** sus clientes acuden a su estudio de grabación por medio de la conocida publicidad "boca a oreja". Añade, que no necesita de ninguna clase de intermediario para brindar su servicio de producción y grabación musical, al contrario, los clientes se comunican directamente con él a través de redes sociales o mensajería instantánea.

Por otro lado, **Andrés Molina,** productor de salsa y propietario del estudio de grabación llamado **Sonidito Records,** coincide con lo descrito por Marcos Santana en el párrafo anterior, en que los clientes se contactan con él a través de las redes sociales o llamada/mensaje directo y agenda un determinado día para comenzar a trabajar con sus clientes.

De acuerdo con estas dos importantes manifestaciones, se deduce que el canal de comercialización para contratar los servicios de un estudio de grabación musical en Esmeraldas es **directo.**



3.3.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

A través de conversaciones que se mantuvieron con cada uno de los productores/propietarios de los estudios de grabación establecidos en el cantón Esmeraldas, se pudo conocer un estimado de la cantidad de producciones que cada uno realiza mensualmente. Es necesario recalcar que el número de trabajos musicales que se presentarán a continuación son los que generaron ingresos económicos a cada uno de sus negocios, mas no a la capacidad instalada de cada uno de ellos. Además, cabe señalar que dichos estudios de grabación únicamente realizan producciones sintetizadas.

Las tablas 4, 5 y 6 muestran la cantidad promedio de producciones musicales que cada estudio de grabación; **Lyric Flow In Line, Sonidito Records y Sin Condición** realizan mensualmente con precios de $350, $150,00 y $100 respectivamente. Del estudio de grabación **JK Producciones** no se tienen datos por motivos de que su dueño no se dedica a la producción musical, o sea su estudio de grabación es netamente de alquiler.

Es preciso aclarar que esta proyección se la realiza tomando en cuenta el mismo porcentaje de crecimiento de la demanda (1.5%) de la idea de negocio. Por lo cual se tienen los siguientes cálculos:

Tabla 4: *Proyección de la Oferta (Lyric Flow In Line)*

AÑO	*CANTIDAD*	*TOTAL*
1	39	$ 13,650.00
2	40	$ 13,854.75
3	40	$ 14,062.57
4	41	$ 14,273.51
5	41	$ 14,487.61
6	42	$ 14,704.93
7	43	$ 14,925.50
8	43	$ 15,149.38
9	44	$ 15,376.62
10	45	$ 15,607.27

Tabla 5: *Proyección de Oferta (Sonidito Records)*

AÑOS	***CANTIDAD***	***TOTAL***
1	47	$ 7,050.00
2	48	$ 7,155.75
3	48	$ 7,263.09
4	49	$ 7,372.03
5	50	$ 7,482.61
6	51	$ 7,594.85
7	51	$ 7,708.78
8	52	$ 7,824.41
9	53	$ 7,941.77
10	54	$ 8,060.90

Tabla 6: *Proyección de Oferta (Sin Condición)*

AÑO	***CANTIDAD***	***TOTAL***
1	48	$ 4,800.00
2	49	$ 4,872.00
3	49	$ 4,945.08
4	50	$ 5,019.26
5	51	$ 5,094.55
6	52	$ 5,170.96
7	52	$ 5,248.53
8	53	$ 5,327.26
9	54	$ 5,407.16
10	55	$ 5,488.27

Una vez obtenida la información de la oferta proyectada de cada uno de los estudios de grabación, a continuación se presenta la tabla 7 con un resumen de los cuadros anteriores.

Tabla 7: *Oferta Total Proyectada*

N° Años	*Oferta Anual Lfl*	*Oferta Anual Sonidito*	*Oferta Anual 5ndición*	*Oferta Total*
1	$ 13,650.00	$ 7,050.00	$ 4,800.00	$ 25,500.00
2	$ 13,854.75	$ 7,155.75	$ 4,872.00	$ 25,882.50
3	$ 14,062.57	$ 7,263.09	$ 4,945.08	$ 26,270.74
4	$ 14,273.51	$ 7,372.03	$ 5,019.26	$ 26,664.80
5	$ 14,487.61	$ 7,482.61	$ 5,094.55	$ 27,064.77
6	$ 14,704.93	$ 7,594.85	$ 5,170.96	$ 27,470.74
7	$ 14,925.50	$ 7,708.78	$ 5,248.53	$ 27,882.80
8	$ 15,149.38	$ 7,824.41	$ 5,327.26	$ 28,301.05
9	$ 15,376.62	$ 7,941.77	$ 5,407.16	$ 28,725.56
10	$ 15,607.27	$ 8,060.90	$ 5,488.27	$ 29,156.44

3.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

En base al análisis de la oferta de estudios de grabación dentro de la ciudad de Esmeraldas, se logró conocer que, tanto la competencia directa e indirecta trabajan únicamente con las producciones sintetizadas, sin contemplar las orquestas o bandas musicales que realizan una producción netamente con instrumentación en vivo.

Con este antecedente, se establece que el estudio de grabación cubrirá un 15% de los tipos de producción musical; sintetizada y sintetizadas con instrumentos grabados en vivo. Tan solo la producción a bandas y orquestas se cubriría un 16% de la demanda insatisfecha, tal como se muestra las Tablas 8-11

Tabla 8: *Demanda Insatisfecha (Producción Sintetizada)*

Año	*Demanda Potencial*	*Oferta*	*Demanda Insatisfecha*	*Demanda Del Proyecto*	*Valor Demanda Proyecto*
1	580	134	446	67	$ 16,725.00
2	589	136	453	68	$ 16,975.88
3	598	138	459	69	$ 17,230.51
4	606	140	466	70	$ 17,488.97
5	616	142	473	71	$ 17,751.31
6	625	144	480	72	$ 18,017.57
7	634	147	488	73	$ 18,287.84
8	644	149	495	74	$ 18,562.16
9	653	151	502	75	$ 18,840.59
10	663	153	510	76	$ 19,123.20

Tabla 9: *Demanda Insatisfecha (Producción Sintetizada + 1 Instrumento en vivo)*

Año	*Demanda Anual Potencial*	*Demanda Insatisfecha*	*Demanda Del Proyecto*	*Valor Demanda Proyecto*
1	260	260	39	$ 13,650.00
2	264	264	40	$ 13,854.75
3	268	268	40	$ 14,062.57
4	272	272	41	$ 14,273.51
5	276	276	41	$ 14,487.61
6	280	280	42	$ 14,704.93
7	284	284	43	$ 14,925.50
8	289	289	43	$ 15,149.38
9	293	293	44	$ 15,376.62
10	297	297	45	$ 15,607.27

Tabla 10: *Demanda Insatisfecha (Producción Sintetizada + 2 instrumentos en vivo)*

AÑO	*DEMANDA POTENCIAL*	*DEMANDA INSATISFECHA*	*DEMANDA DEL PROYECTO*	*VALOR DEMANDA PROYECTO*
1	80	80	12	$ 5,100.00
2	81	81	12	$ 5,176.50
3	82	82	12	$ 5,254.15
4	84	84	13	$ 5,332.96
5	85	85	13	$ 5,412.95
6	86	86	13	$ 5,494.15
7	87	87	13	$ 5,576.56
8	89	89	13	$ 5,660.21
9	90	90	14	$ 5,745.11
10	91	91	14	$ 5,831.29

Tabla 11: *Demanda Insatisfecha (Bandas y Orquestas Musicales)*

AÑO	*DEMANDA ANUAL POTENCIAL*	*DEMANDA INSATISFECHA*	*DEMANDA DEL PROYECTO (16%)*	*VALOR DEMANDA PROYECTO*
1	72	72	12	$ 8,064.00
2	73	73	12	$ 8,184.96
3	74	74	12	$ 8,307.73
4	75	75	12	$ 8,432.35
5	76	76	12	$ 8,558.84
6	78	78	12	$ 8,687.22
7	79	79	13	$ 8,817.53
8	80	80	13	$ 8,949.79
9	81	81	13	$ 9,084.04
10	82	82	13	$ 9,220.30

3.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

3.5.1 PRECIOS

Para establecer el precio de los servicios que brindará la **135 STUDIO** se han considerado los siguientes factores:

- **Precios de la competencia:** En el análisis de la oferta que se realizó anteriormente se logra evidenciar que, el valor por producción y grabación de los estudios musicales en la ciudad de Esmeraldas van desde los $100 hasta los $650, siendo nuestra competencia directa (Lyric Flow In Line) la que posee el precio más alto y Sin Condición el precio más bajo.
- **Resultados del estudio de mercado:** Un promedio de 88.90% de los artistas encuestados prefieren los rangos de precios bajos que se les estableció en el instrumento de investigación.

Se debe mencionar que la **135 STUDIO** ofrecerá a sus clientes producciones musicales sintetizadas, sintetizadas + 1 y 2 instrumentos musicales en vivo y producción a orquestas o bandas musicales, por ende hay una variación en los precios de cada trabajo. La figura 4 muestra lo dicho anteriormente:

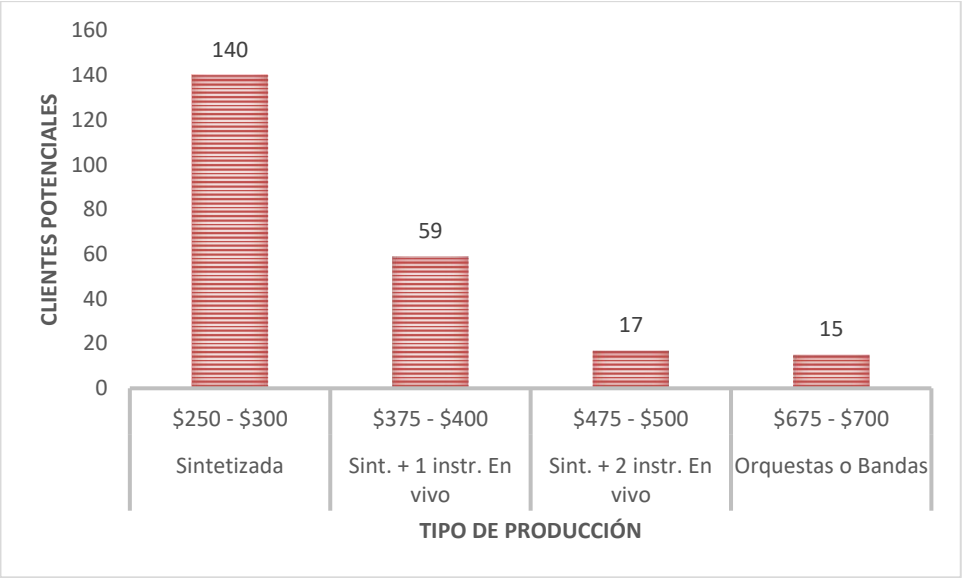


Figura 4: Precios estimados por tipo de producciones

- **Costos del servicio:** Dado que el servicio que se ofrece en un estudio de grabación es inmaterial, se pueden tomar en cuenta los costos que incurren en el proceso de elaboración o producción de un tema musical como lo son: sueldo del productor, servicios básicos, arriendo del local, publicidad, materiales de oficina, depreciaciones y los gastos administrativos.

Todos los factores descritos anteriormente, y a través de un estudio de mercado, se evidencia que los artistas muestran interés hacia los precios asequibles en los 4 tipos de producción musical detallados en la tabla 12

Tabla 12: *Precios por tipo de producción*

TIPO DE PRODUCCIÓN	***PRECIO***
Sintetizada	$ 260.00
Sintetizada + 1 instrum. En vivo	$ 360.00
Sintetizada + 2 instrum. En vivo	$ 425.00
Orquestas o bandas musicales	$ 625.00

3.5.2 VENTAJAS COMPETITIVAS

Las ventajas competitivas de este proyecto denominado **135 STUDIO** son las siguientes:

Equipos y tecnología: El análisis de la oferta determinó que los estudios de grabación que actualmente operan dentro de la ciudad, no cuentan con equipos de alta gama para obtener buena calidad sonora.

Estrategias de mercadeo: Debido a que las demás salas de grabación no cuentan con un plan de mercadeo, diseñar y aplicar estrategias de marketing es de vital importancia para dar a conocer el estudio de grabación y vender los servicios que se ofrecen.

Infraestructura: El espacio físico en donde se pretende establecer la **135 STUDIO** se encuentra adecuada exclusivamente para un estudio de grabación, algo que la competencia no posee hasta el momento.

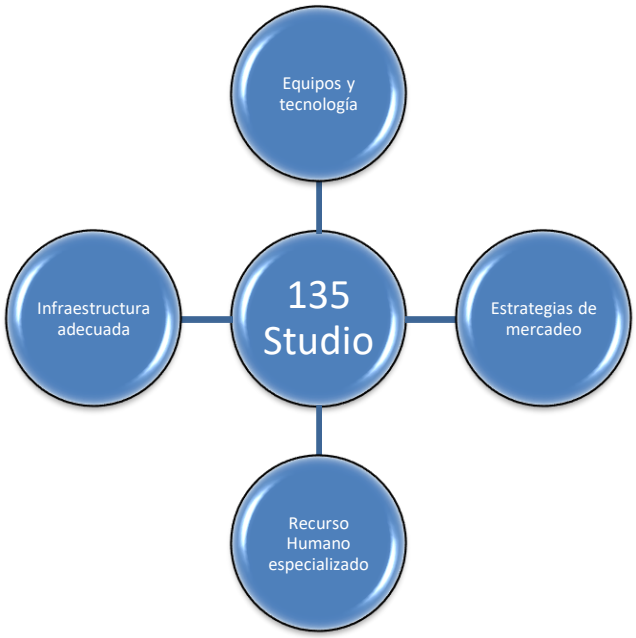


Figura 5: Ventajas competitivas

3.5.3 ESTRATEGIAS GENÉRICAS PARA COMPETIR

Para lograr tener un lugar dentro del mercado musical es necesario diseñar estrategias que aporten a cumplir los objetivos de la idea de negocio. Por ello, se plantean las siguientes tácticas para que la **135 STUDIO** capte participación y se tenga mayor oportunidad de venta:

1. Dar a conocer a los clientes potenciales, especialmente a las diferentes orquestas musicales, que se cuenta con el espacio físico necesario para realizar producciones y grabaciones musicales para ellos.
2. Brindar servicio de calidad desde que existe un vínculo con los clientes hasta el final de las producciones.
3. Especializar al productor musical en diferentes cursos nacionales y extranjeros de producción, mezcla y mastering con el afán de brindar más calidad al servicio.
4. Adquirir los equipos informáticos y de producción musical analógicos necesarios para ofrecerles a los clientes un buen trabajo musical.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1 ESTUDIO TÉCNICO

4.1.1 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

4.1.1.1 MACROLOCALIZACIÓN

El presente proyecto tendrá sus instalaciones y ejecutará sus actividades en la provincia de Esmeraldas, localizada al norte del Ecuador. Siendo más específicos operará dentro de la ciudad capital de dicha provincia.



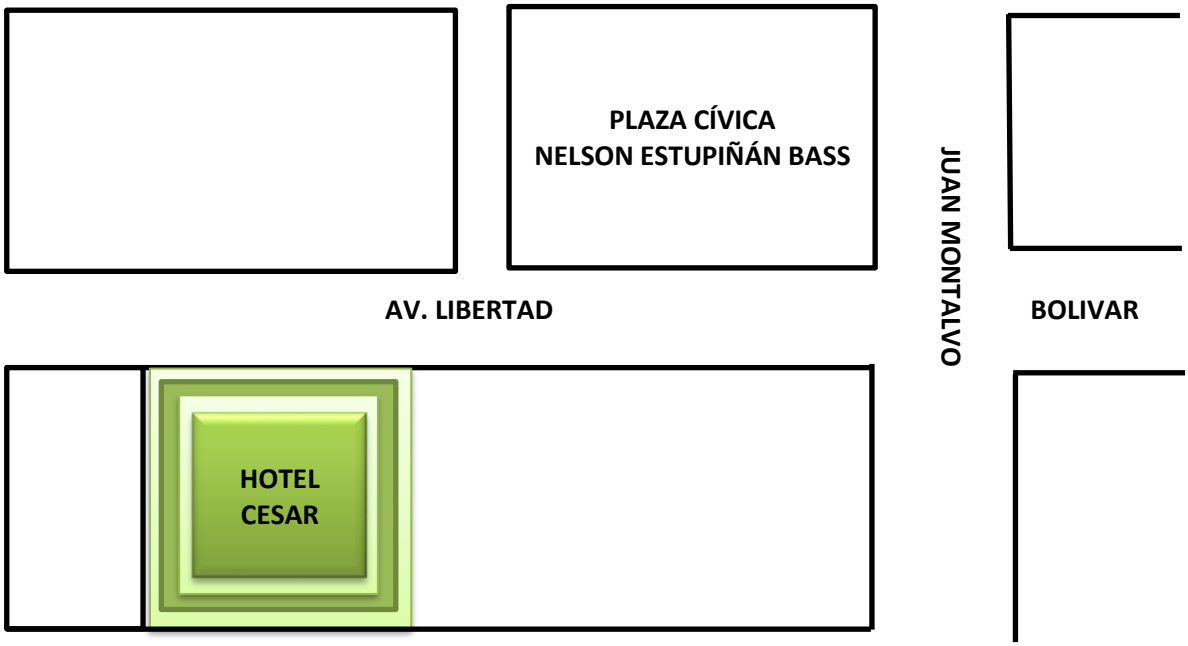
Figura 6: Mapa de la ciudad de Esmeraldas

4.1.1.2 MICROLOCALIZACIÓN

En principio, se establece que el negocio tengas sus instalaciones en el centro de la ciudad de Esmeraldas, concretamente en la tercera planta del Hotel César, ubicado en la Avenida Libertad entre Juan Montalvo y Eugenio Espejo debido a los siguientes factores:

- **Fácil de llegar:** A los futuros clientes no se les dificultará identificar las instalaciones del estudio de grabación debido a que en la misma zona se encuentra la conocida Plaza Cívica, específicamente frente al Hotel César.
- **Sala acondicionada:** En el tercer piso del hotel antes mencionado existe un espacio adecuado, el cual cuenta con una cabina de grabación acústicamente preparada y lista para comenzar con las actividades del negocio.
- **Concurrencia de la zona:** El hecho de establecer el estudio de grabación en el centro de la ciudad de Esmeraldas es una ventaja competitiva importante, debido a que existe en este sector existe mucha afluencia de público. Por tal motivo, el local será visualizado por más clientes potenciales y ciudadanía en general.

A continuación se presenta un croquis de la ubicación del estudio de grabación:



4.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.2.1 DISEÑO DE LOS PROCESOS DEL SERVICIO

4.2.1.1 DIAGRAMAS Y MANUALES DE PROCEDIMIENTOS

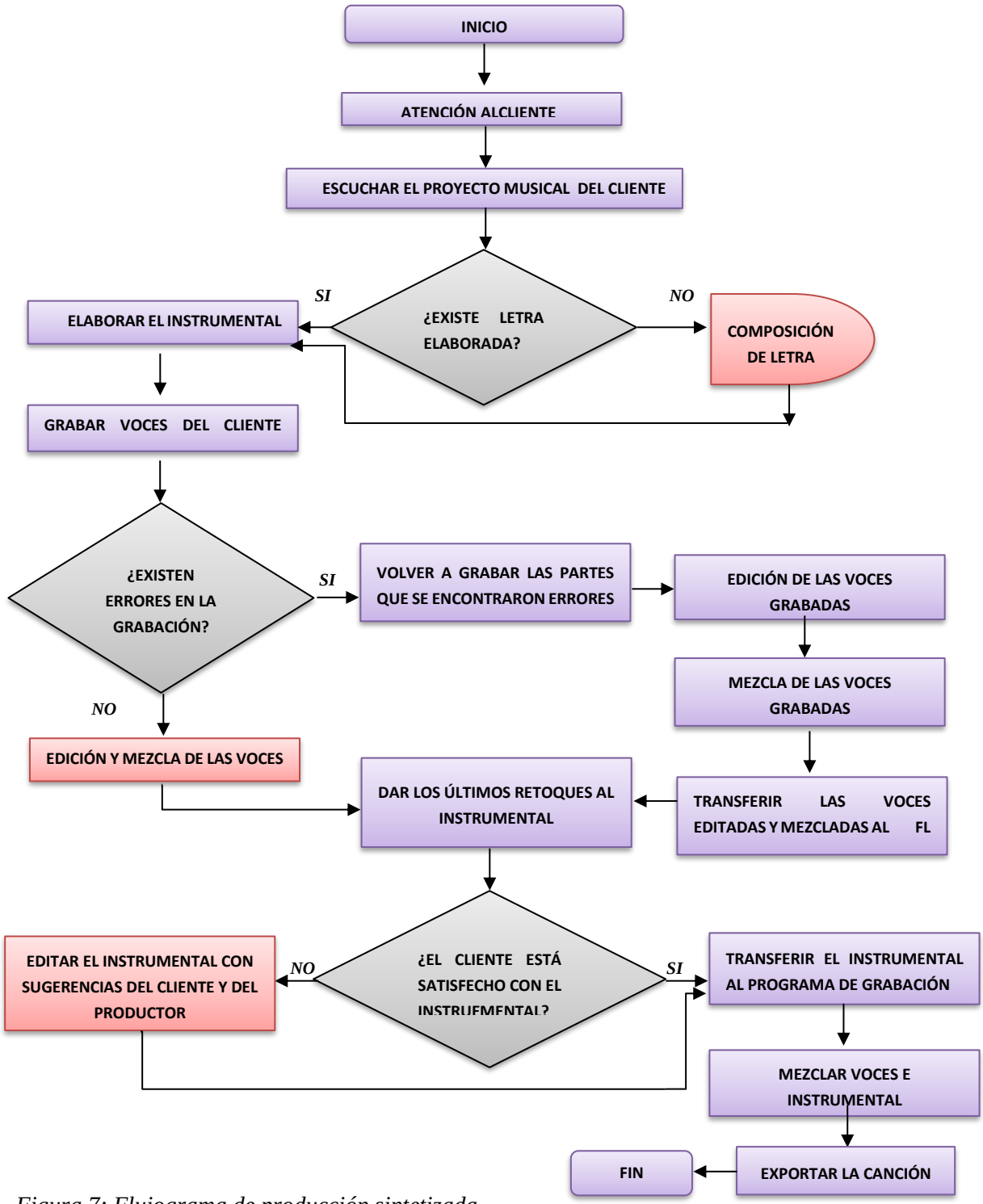


Figura 7: Flujograma de producción sintetizada

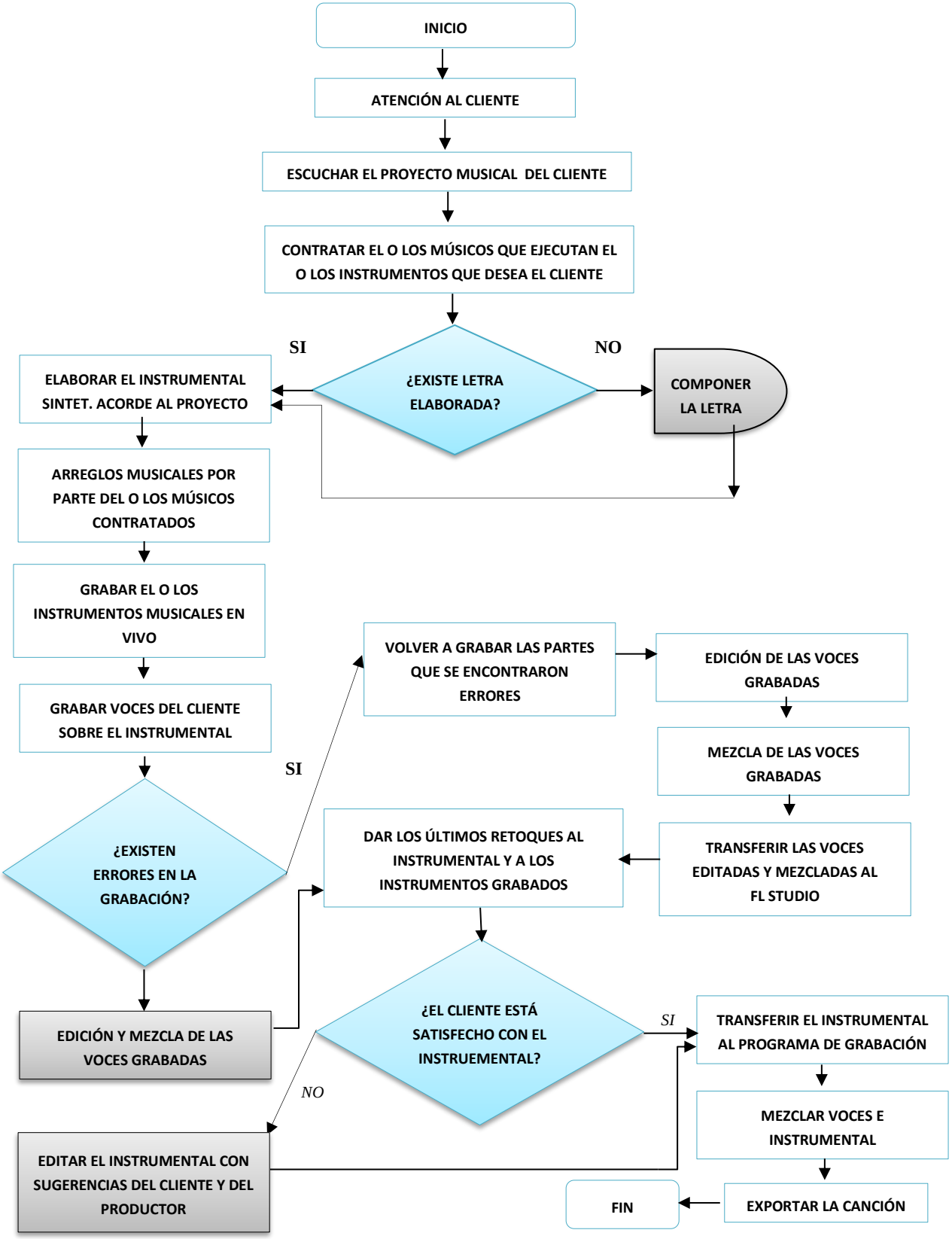


Figura 8: Flujograma producción instrumentos en vivo

4.2.2 MANUAL GENERAL DE PROCEDIMIENTOS

4.2.2.1 CONTACTO DEL CLIENTE

Atención al cliente: El encargado de administrar la página y cuenta oficial de Facebook e Instagram del estudio de grabación**,** quien podría ser el mismo productor o el responsable de marketing, deberá estar pendiente de cualquier inquietud o interrogante que tenga el posible cliente. También se pueden presentar llamadas a los números de contacto directo.

En caso de que algún cliente desee demandar el servicio del estudio de grabación, se establecerá el precio según el tipo de trabajo que requiera, para posteriormente agendar una cita con el productor musical.

Entrevista con el cliente: Una vez agendada la cita con el cliente, este irá a las instalaciones del estudio de grabación para entrevistarse con el productor, el cual escuchará la idea del proyecto musical que el artista tenga en mente. Además, el productor brindará las sugerencias necesarias para que el material musical sea agradable y bueno.

4.2.2.2 PRODUCCIÓN Y GRABACIÓN DEL PROYECTO MUSICAL

Producción del instrumental: El productor musical deberá realizar un instrumental acorde al género, idea y tono del artista.

Si al finalizar el instrumental el cliente nota algo que no es de su agrado, el productor tendrá que acoger dicha inconformidad y editar la pista para que el cliente se sienta satisfecho.

Grabación de voces del artista: El cliente procederá a grabar las voces respectivas en la cabina del estudio de grabación a través del programa

informático. Si el productor musical nota que parte de la grabación no es la adecuada, el artista tendrá que volver a grabar.

Grabación de los instrumentos musicales: En caso de que el cliente desee instrumentalización en vivo, el productor musical deberá contratar al o los músicos que ejecuten el instrumento que prefiera el artista. Una vez que los músicos sean contactados, el productor musical agendará un día u horario específico para la grabación de los respectivos instrumentos musicales.

4.2.2.3 EDICIÓN Y MEZCLA DEL TEMA MUSICAL

Edición y Mezcla: En esta etapa la grabación de las voces serán las definitivas. El productor musical se encargará de añadir los efectos necesarios; como reverb, deley, excitadores, moduladores, afinadores, con la finalidad de que las voces obtengan un buen sonido al final. Adicionalmente, ajustar el volumen de cada sonido, sea sintetizado o en vivo, que se haya insertado en la canción.

4.2.2.4 MASTERIZACIÓN

Mastering: Es la parte final de la producción musical, en la cual el productor tiene que asegurarse que la canción tenga la mayor calidad posible.

4.2.2.5 ENTREGA DE LA CANCIÓN FINAL

Entrega del material musical: La canción se exportará en formato **WMA** para mantener la calidad de audio, se la registrará en un CD Compacto y se hará la entrega al cliente.

4.2.3 REQUERIMIENTOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Para dar inicio a las actividades del estudio de grabación será necesario adquirir diversos equipos y bienes muebles que son fundamentales para brindar un buen servicio y trabajo musical a los futuros clientes.

En las Tablas 13-14-15-16-17-18 que se presentan a continuación se especifican los equipos para la producción musical, muebles y enseres que necesitará la sala de grabación en general, suministro de limpieza y materiales de oficina que se utilizará.

Tabla 13: *Maquinaria y Equipos*

CANTIDAD	***DETALLE***
1	Interfaz Behringer X32
1	Micrófono AKG C414
1	Avalon AD2022
1	Universal Audio 1176LN Compressor
1	Monitores Adam A7 X de 2 Vías
16	Pedestales
2	Audífinos AKG K52
1	Ecualizador PEAVEY PV231EQ
1	Filtro anti pop AVL LEADER PST2
1	LD Systems LDRF1 Microphone Accessories

Tabla 14: *Muebles y Enseres*

CANTIDAD	***DETALLE***
1	Escritorio
1	Sillón presidente 803
1	Tandem aeropuerto sin tapizar (Sillas de espera)
1	Aire acondicionado Electrolux 12000 BTU

Tabla 15: *Equipos de computación*

CANTIDAD	***DETALLE***
1	iMAC
1	Impresora Epson EcoTank L375 Wi-Fi, Multifuncion

Tabla 16: *Materiales de Oficina*

CANTIDAD	***DETALLE***
2	PAPEL BOND 75 GRS A-4 XEROX
5	Esferos BIC Punta Fina Azul
1	Papelera metálica 3 servicios
1	Perforadora KW78 GRANDE
1	Grapadora Swingline 444 metálica GRANDE
1	Cortapapel KW METALICO REFORZADO
1	Agenda Ejecutiva
1	Cuaderno Univ 200 Hojas

Tabla 17: *Suministro de limpieza*

CANTIDAD	***DETALLE***
1	Tacho de Basura 120 Lt
2	Galón de Cloro
1	Escoba
1	Recogedor de basura
1	Trapeador
2	Galón de desinfectante

Tabla 18: *Gastos de Constitución*

CANTIDAD	***DETALLE***
1	Notario
1	Tasa fija registro mercantil
1	Cuantía
1	Nombramiento de Gerente

4.2.4 DISTIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES

El espacio físico del estudio de grabación es de aproximadamente 10 metros de largo x 4 metros de ancho, tal cual se logra apreciar en la Figura 9, y que se encuentra dividido en tres áreas que son:

- Sala de espera.
- Sala de comando.
- Cabina de grabación



Figura 9: Dimensión del espacio físico del estudio de grabación

La sala de espera o de estar (la primera habitación de izquierda a derecha), cuya dimensión es de 3.15m de largo x 3.48m de ancho, será destinada para acompañantes de los artistas; en caso de tenerlos, o también para los músicos de alguna banda u orquesta que se encuentren durante la producción del material musical.

Por otro lado, en la sala de comando y operaciones, de 3.10m de largo x 3.48m de ancho, es donde se sitúa el productor musical durante todo el proceso de la producción musical. Aquí también se hayarán los diferentes equipos tecnológicos que se utilizan para trabajar.

Por último, se tiene la cabina de grabación con una superficie de 3.46m de largo x 3.48m de ancho, en donde los artistas y agrupaciones graban las voces e instrumentos (de ser el caso) de su material musical.



Figura 10: Distribución de las instalaciones

4.2.5 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL Y ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA

Debido a que la dimensión del presente proyecto es pequeño, es necesario recalcar que se contará con un limitado número de personal, el administrador del negocio y el productor musical. En cuanto al servicio de contabilidad y marketing que se requerirá en el estudio de grabación, se lo realizará mediante externalización con la finalidad de abaratar costos de personal.

4.2.5.1 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

A continuación se detalla cada puesto, su misión y principales funciones a realizar en la organización.

Administrador del estudio de grabación

- **Misión del puesto:** Administrar de manera óptima los recursos existentes dentro del negocio.
- **Principales funciones:**
  - Atender a los clientes
  - Establecer fecha y horario para entrevista con los clientes
  - Planificar los pasos a seguir dentro de la organización
  - Registrar y detallar cada trabajo que se realice
  - Inspeccionar que los equipos de producción musical se encuentren en perfectas condiciones.
  - Ordenar y mantener en orden el estudio de grabación

Productor Musical

- **Misión del puesto:** Realizar las producciones musicales que se presenten
- **Principales funciones:**
  - Producción musical dentro de la organización

4.2.5.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Figura 11: Organigrama

4.2.6 RAZÓN SOCIAL, LOGOTIPO DE LA EMPRESA Y SLOGAN

4.2.6.1 RAZÓN SOCIAL

En principio el nombre del negocio es **La Base Secreta Studio,** debido a que en el país existen estudios de grabación con la misma denominación, se ha elegido **135 STUDIO.** Es por ello que cada letra inicial de cada palabra está representada por los números uno, tres y cinco **(LBS = 135)**

4.2.6.2 LOGOTIPO



Figura 12: Logotipo del negocio

4.2.7 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

4.2.7.1 MISIÓN

Brindar a nuestros clientes el mejor servicio dentro de un ambiente de confort mientras se trabaja cada una de las producciones musicales, además de otorgarles un producto de calidad y así, contribuir con la riqueza y cultura musical de la ciudad y provincia de Esmeraldas.

4.2.7.2 VISIÓN

Convertirnos en el mejor estudio de grabación y producción musical de la ciudad y provincia de Esmeraldas.

4.2.7.3 OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA

- Dar a conocer la marca **135 STUDIO** y ser el estudio de grabación de mayor connotación dentro de la ciudad y provincia de Esmeraldas.
- Aumentar el porcentaje de participación dentro del mercado.
- Generar una cantidad de ventas considerables durante los doce meses del año.

4.2.7.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Planificar y diseñar estrategias de mercadeo para que los futuros clientes conozcan de la marca **135 STUDIO** y los servicios que se ofrecen.
- Lograr una participación de mercado del 20% al finalizar el primer año de trabajo del estudio de grabación.
- Realizar y vender, como mínimo 7 producciones musicales mensualmente.

CAPÍTULO V

ESTUDIO ECONÓMICO

4.1 DETERMINACIÓN DE COSTOS TOTALES

4.1.1 COSTOS DEL SERVICIO O PRODUCTO

Debido a que la **135 STUDIO** ofrecerá a sus clientes cuatro diferentes tipos de producciones musicales, los costos de las mismas variarán. Es necesario recalcar que el valor de energía eléctrica destinado al proceso de producción musical corresponde al 79% del total de la planilla mensual que se estima.

En la Tabla #19 se muestran los costos de cada una de las producciones musicales que se realizará.

Tabla 19: *Costos que incurren en cada producción*

DETALLE	***Tipo de Producciones***			
Costos	**Sintetizada**	**1 Instrumento en vivo**	**2 Instrumentos en vivo**	**Bandas u orquestas**
Mano de Obra	$ 50.19	$ 120.19	$ 190.19	$ 50.19
Energía Eléctrica	$ 4.62	$ 4.62	$ 4.62	$ 4.62
TOTAL	$ 54.81	$ 124.81	$ 194.81	$ 54.81

4.1.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 20: Gastos Administrativos

DETALLE	*GASTO MENSUAL*	*GASTO ANUAL*
Energía eléctrica	$ 35.00	$ 420.00
Plan telefónico	$ 22.50	$ 270.00
Sueldo Administrador	$ 652.53	$ 7,830.38
Agua Potable	$ 8.08	$ 96.96
Arriendo	$ 200.00	$ 2,400.00
Pago Internet	$ 32.50	$ 390.00
Publicidad en redes sociales	$ 150.00	$ 600.00
Suministro de oficina	$ 58.95	$ 707.40
Suministro de limpieza	$ 25.80	$ 309.60
Permisos de funcionamiento	$ 6.00	$ 72.00
TOTAL	**$ 1,191.36**	**$ 13,096.34**

Nota: Se estima que el gasto de publicidad en redes sociales sea trimestral.

4.1.3 DETALLE DE REQUERIMIENTOS

El estudio de grabación necesita distintos equipos y maquinarias indispensables para iniciar actividades, los cuales se detallarán en las siguientes tablas.

Cabe indicar que la inversión de equipos y maquinarias asciende a un monto de $ 18,524.49 y un capital de trabajo para tres meses de $ 5,027.08

Tabla 21: Costo de equipos y maquinarias para la producción musical

CANTIDAD	*DETALLE*	*VALOR UNITARIO*	*VALOR TOTAL*
1	Interfaz Behringer X32	$ 4,431.02	$ 4,431.02
1	Micrófono AKG C414	$ 1,289.43	$ 1,289.43
1	Avalon AD2022	$ 2,970.00	$ 2,970.00
1	Universal Audio 1176LN Compressor	$ 2,000.00	$ 2,000.00
1	Monitores Adam A7 X de 2 Vías	$ 1,538.15	$ 1,538.15
16	Pedestales	$ 25.00	$ 400.00
2	Audífinos AKG K52	$ 56.78	$ 113.56
1	Ecualizador PEAVEY PV231EQ	$ 256.36	$ 256.36
1	Filtro anti pop AVL LEADER PST2	$ 26.00	$ 26.00
1	LD Systems LDRF1 Microphone Accessories	$ 108.50	$ 108.50
			$ 13,133.02

Tabla 22: Costo de equipo de computación

CANTIDAD	*DETALLE*	*VALOR UNITARIO*	*VALOR TOTAL*
1	iMAC	$ 1,799.00	$ 3,000.00
1	Impresora Epson EcoTank L375 Wi-Fi, Multifuncion	$ 339.99	$ 339.99
			$ 3,339.99

Tabla 23: Costo de muebles y enseres

CANTIDAD	*DETALLE*	*VALOR UNITARIO*	*VALOR TOTAL*
1	Escritorio	$ 500.00	$ 500.00
1	Sillón presidente 803	$ 375.68	$ 375.68
1	Tandem aeropuerto sin tapizar (Sillas de espera)	$ 304.72	$ 304.72
			$ 1,180.40

Tabla 24: Costo mensual de materiales de oficina

CANTIDAD	***DETALLE***	***VALOR UNITARIO***	***VALOR TOTAL***
2	PAPEL BOND 75 GRS A-4 XEROX	$ 4.30	$ 8.60
5	Esferos BIC Punta Fina Azul	$ 0.35	$ 1.75
1	Papelera metálica 3 servicios	$ 14.20	$ 14.20
1	Perforadora KW78 GRANDE	$ 6.50	$ 6.50
1	Grapadora Swingline 444 metálica GRANDE	$ 11.50	$ 11.50
1	Cortapapel KW METALICO REFORZADO	$ 2.30	$ 2.30
1	Agenda Ejecutiva	$ 9.50	$ 9.50
1	Cuaderno Univ 200 Hojas	$ 4.60	$ 4.60
			$ 58.95

Tabla 25: Costo de equipo de oficina

CANTIDAD	***DETALLE***	***VALOR UNITARIO***	***VALOR TOTAL***
1	Aire Acondicionado	$ 871.08	$ 871.08
			$ 871.08

4.2 INVERSIÓN TOTAL INICIAL

Tabla 26: Inversión Total Inicial

CONCEPTO			VALOR
Inversión fija			**TOTAL**
Equipos y maquinaria para producción musical			$ 13,133.02
Equipos de computación			$ 3,339.99
Muebles y enseres			$ 1,180.40
Equipos de oficina			$ 871.08
Total Inversión Fija			**$ 18,524.49**
Inversión diferida			
Gastos de Constitución			$ 365.94
Total Inversión Diferida			**$ 365.94**
Capital de trabajo			
Costos de producción			
Sueldos y salarios	3	$ 1,305.06	$ 3,915.19
Servicios básicos	3	$ 135.58	$ 406.74
Suministro de limpieza	3	$ 25.80	$ 77.40
Materiales de Oficina	3	$ 9.25	$ 27.75
Gastos de Arriendo	3	$ 200.00	$ 600.00
Total Capital Trabajo		**$ 1,675.69**	**$ 5,027.08**
INVERSIÓN INICIAL		**$ 20,566.12**	**$ 23,917.51**
2% IMPREVISTOS			$ 478.35
INVERSIÓN INICIAL TOTAL			**$ 24,395.86**

4.3 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

135 STUDIO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 01/01/2018

Tabla 27: Estado de situación financiera

1	**ACTIVO**		2	**PASIVO**	
101	**ACTIVOS CORRIENTES**		201	**PASIVO CORRIENTE**	
10101	**EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO**		20104	**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS**	
1010101	BANCO	$ 5,505.43	2010401	**LOCALES**	
10103	**INVENTARIOS**		201040101	Préstamo Banco del Austro	$ 3,544.10
1010304	**INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES**			**TOTAL PASIVOS CORRIENTES**	**$ 3,544.10**
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**$ 5,505.43**	202	**PASIVOS NO CORRIENTES**	
			20203	**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS**	
102	**ACTIVO NO CORRIENTE**		2020301	**LOCALES**	
10201	**PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO**		202030101	Préstamo Banco del Austro	$ 14,752.79
1020105	MUEBLES Y ENSERES	$ 1,180.40		**TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE**	**$ 14,752.79**
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	$ 14,004.10		**TOTAL PASIVOS**	**$ 18,296.89**
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	$ 3,339.99	3	**PATRIMONIO**	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**$ 18,524.49**	30	**PATRIMONO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS**	
			301	**CAPITAL**	
10204	**ACTIVO INTANGIBLE**		30101	CAPITAL SOCIAL	**$ 6,098.96**
1020401	GASTO CONSTITUCIÓN	$ 365.94		**TOTAL PATRIMONIO**	**$ 6,098.96**
	TOTAL ACTIVO	**$ 24,395.86**		**PASIVO + PATRIMONIO**	**$ 24,395.86**

4.4 RESUMEN DE DEPRECIACIONES

Tabla 28: Resumen de depreciaciones

NOMBE DEL ACTIVO	*VIDA UTIL*	*COSTO DEL ACTIVO*	*DEPRECIACIÓN MENSUAL*	*DEPRECIACIÓN ANUAL*	*VALOR DE RESCATE*
MUEBLES Y ENSERES	10	$ 1,180.40	$ 8.85	$ 106.24	$ 118.04
EQUIPOS DE OFICINA	10	**$ 871.08**	**$ 6.53**	**$ 78.40**	**$ 87.11**
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	$ 3,339.99	$ 83.50	$ 1,002.00	$ 334.00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	5	**$ 13,133.02**	**$ 109.44**	**$ 1,313.30**	**$ 1,313.30**
TOTAL		**$ 18,524.49**	**$ 208.33**	**$ 2,499.93**	**$ 1,852.45**

Nota: *Se han considerado tan solo 5 años de vida útil de la Maquinaria y Equipo por el hecho de que son aparatos susceptibles a daño si no se tiene el debido cuidado.*

4.5 FINANCIAMIENTO

Tabla 29: Fuentes de financiamiento

INVERSION INICIAL	*$ 24,395.86*	*100%*	*TASA SISTEMA FINANCIERO*	*%*	*TASA DEL SISTEMA FINANCIERO*	*TASA APLICADA AL PROYECTO*
TOTAL APORTE	$ 6,098.96	25%	TASA PASIVA	0.25	0.0025	0.00063
PRÉSTAMO BANCARIO	$ 18,296.89	75%	TASA ACTIVA	16.06	0.1606	0.12045
TOTAL INVERSION	**$ 24,395.86**	**100%**	**TASA DE RENTABILIDAD**			**12.11%**

4.5.1 REQUISITOS PARA CRÉDITO

El préstamo que se plantea realizar al Banco del Austro será mediante crédito de consumo, el mismo que tendrá un plazo de 48 meses (tiempo máximo que ofrece dicha institución financiera).

Para poder ser beneficiarios del empréstito, el titular deberá cumplir con los siguientes requisitos, tal como consta en la página web del Banco del Austro (2017)

- Cédula de Identidad y Certificado de Votación, Deudor – Garante.
- Último pago de servicio básico.
- Justificación de ingresos.
- Solicitud de crédito.
- Certificado de ingresos último trimestre del deudor y garante.
- Copia vigente del RUC
- Declaración del IVA de los últimos cuatro meses.
- Justificación del patrimonio en caso de poseer.
- Copia de matrículas de vehículos o contratos de Compra/Venta notariados, pago del predio inmueble o escritura de Compra/Venta notariada.

4.6 ESTADO DE RESULTADOS

135 STUDIO
ESTADO DE RESULTADOS
AL 01/01/2018

Tabla 30: Estado de Resultados

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TIPO PRODUCCIONES										
Producción Sintetizada	$ 17,169.43	$ 18,027.90	$ 19,470.14	$ 19,470.14	$ 19,470.14	$ 19,470.14	$ 19,470.14	$ 19,470.14	$ 19,470.14	$ 19,470.14
Producción Sintetizada + 1 Instrumento Musical grabado en vivo	$ 13,941.64	$ 14,638.72	$ 15,809.82	$ 15,809.82	$ 15,809.82	$ 15,809.82	$ 15,809.82	$ 15,809.82	$ 15,809.82	$ 15,809.82
Producción Sintetizada + 2 Instrumentos Musicales grabados en vivo	$ 5,090.96	$ 5,345.51	$ 5,773.15	$ 5,773.15	$ 5,773.15	$ 5,773.15	$ 5,773.15	$ 5,773.15	$ 5,773.15	$ 5,773.15
Producción a Bandas u Orquestas Musicales	$ 7,180.14	$ 7,539.15	$ 8,142.28	$ 8,142.28	$ 8,142.28	$ 8,142.28	$ 8,142.28	$ 8,142.28	$ 8,142.28	$ 8,142.28
TOTAL VENTAS	**$ 43,382.18**	**$ 45,551.28**	**$ 49,195.39**	**$ 49,195.39**	**$ 49,195.39**	**$ 49,195.39**	**$ 49,195.39**	**$ 49,195.39**	**$ 49,195.39**	**$ 49,195.39**
COSTO DE VENTAS	$ 11,503.52	$ 12,078.70	$ 13,044.99	$ 13,044.99	$ 13,044.99	$ 13,044.99	$ 13,044.99	$ 13,044.99	$ 13,044.99	$ 13,044.99
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	**$ 31,878.65**	**$ 33,472.59**	**$ 36,150.39**	**$ 36,150.39**	**$ 36,150.39**	**$ 36,150.39**	**$ 36,150.39**	**$ 36,150.39**	**$ 36,150.39**	**$ 36,150.39**
GASTOS OPERATIVOS										
Sueldos y salarios	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00	$ 12,000.00
Aporte Patronal	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00	$ 1,458.00
Beneficios Sociales	$ 2,202.75	$ 3,447.59	$ 3,447.59	$ 3,447.59	$ 3,447.59	$ 3,447.59	$ 3,447.59	$ 3,447.59	$ 3,447.59	$ 3,447.59
Suministro de Limpieza	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60	$ 309.60
Materiales de Oficina	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60	$ 138.60
Gastos Financieros	$ 2,685.12	$ 2,072.11	$ 1,353.08	$ 509.67						
Servicios Basicos	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96	$ 906.96
Gasto de Constitucion	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59	$ 36.59
Permisos de funcionamiento	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00	$ 72.00
Gastos Arriendo	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00	$ 3,000.00
Gasto de Depreciacion	$ 2,499.93	$ 2,499.93	$ 1,497.94	$ 1,497.94	$ 184.63	$ 184.63	$ 184.63	$ 184.63	$ 184.63	$ 184.63
Gasto de Publicidad en redes sociales	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00	$ 600.00
TOTAL DE GASTO	**$ 25,909.55**	**$ 26,541.38**	**$ 24,820.35**	**$ 23,976.95**	**$ 22,153.97**	**$ 22,153.97**	**$ 22,153.97**	**$ 22,153.97**	**$ 22,153.97**	**$ 22,153.97**
Utilidad de Operación	**$ 5,969.10**	**$ 6,931.20**	**$ 11,330.04**	**$ 12,173.44**	**$ 13,996.42**	**$ 13,996.42**	**$ 13,996.42**	**$ 13,996.42**	**$ 13,996.42**	**$ 13,996.42**
Participacion Trabajadores 15%	$ 895.36	$ 1,039.68	$ 1,699.51	$ 1,826.02	$ 2,099.46	$ 2,099.46	$ 2,099.46	$ 2,099.46	$ 2,099.46	$ 2,099.46
Utilidad Antes de impuesto	$ 5,073.73	$ 5,891.52	$ 9,630.54	$ 10,347.43	$ 11,896.96	$ 11,896.96	$ 11,896.96	$ 11,896.96	$ 11,896.96	$ 11,896.96
Impuesto a la Renta					$ 30.35	$ 30.35	$ 30.35	$ 30.35	$ 30.35	$ 30.35
UTILIDAD NETA	**$ 5,073.73**	**$ 5,891.52**	**$ 9,630.54**	**$ 10,347.43**	**$ 11,866.61**	**$ 11,866.61**	**$ 11,866.61**	**$ 11,866.61**	**$ 11,866.61**	**$ 11,866.61**

4.7 FLUJO DE CAJA

135 STUDIO
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
01/01/2018

Tabla 31: Flujo de Caja Proyectado

AÑOS	***0***	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***	***8***	***9***	***10***
Inversión	**($ 24,395.86)**										
Utilidad		$ 5,073.73	$ 5,891.52	$ 9,630.54	$10,347.43	$11,866.61	$11,866.61	$11,866.61	$11,866.61	$11,866.61	$11,866.61
Depreciación		$ 2,499.93	$ 2,499.93	$ 1,497.94	$ 1,497.94	$184.63	$184.63	$184.63	$184.63	$184.63	$184.63
Préstamo		-$ 3,544.10	-$ 4,157.11	-$ 4,876.14	-$5,719.54						
Valor residual						$ 1,313.30					$ 1,852.45
Reposición de activos						$13,133.02					
FLUJO DE EFECTIVO	**($ 24,395.86)**	**$ 4,029.57**	**$ 4,234.35**	**$ 6,252.33**	**$ 6,125.82**	**$ 231.52**	**$ 12,051.24**	**$ 12,051.24**	**$ 12,051.24**	**$ 12,051.24**	**$ 13,903.69**

4.8 INDICADORES FINANCIEROS

Tabla 32: Indicadores financieros

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	$ 40,467.67
INVERSION INICIAL	$ 24,395.86
VAN	$ 16,071.81
PRC	4.2
TIR	22.74%
R.C.B.	$ 2.40
RENTABILIDAD SIMPLE	$ 24.01

Analizando cifras de la tabla 32 es preciso decir que el proyecto **135 STUDIO** en la ciudad de Esmeraldas es viable, puesto que el Valor Actual Neto fue de $16,071.81 en comparación con la inversión inicial.

4.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En lo que respecta al cálculo de la sensibilidad del proyecto **135 STUDIO** se determinó que; para el escenario pesimista se incrementarán los costos en un 10%, mientras que para el escenario optimista el total de ventas aumentarían el mismo porcentaje.

Por lo tanto, como se visualiza en la Tabla 33 se logra evidenciar que el negocio sería muy sensible al incremento de los costos por producción, obteniendo pérdidas al momento que ocurra dicho escenario.

Tabla 33: Escenarios del proyecto

ESCENARIOS	***PESIMISTA***	***NORMAL***	***OPTIMISTA***
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	$ 10,070.09	$ 40,467.67	$ 63,305.97
INVERSION INICIAL	$ 24,395.86	$ 24,395.86	$ 24,395.86
VAN	-$ 14,325.77	$ 16,071.81	$ 38,910.11
PRC	21	4.2	2.5
TIR	-63%	22.74%	30%
R.C.B.	-$ 0.48	$ 2.40	$ 3.98
RENTABILIDAD SIMPLE	-$ 4.82	$ 24.01	$ 39.78

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Se logró constatar que dentro del mercado musical de la ciudad de Esmeraldas existen artistas que quisieran realizar sus producciones musicales en un estudio de grabación que brinde una buena calidad de sonido. También se mostró que los demandantes se inclinan más por precios asequibles.
- Llevar a cabo el proyecto es importante debido a que la competencia existente en el mercado esmeraldeño es mínima, y además, no cuentan con la tecnología e infraestructura adecuada para llevar a cabo una producción de calidad sonora. Siendo este factor una ventaja para la idea de negocio.
- Se obtuvieron cifras positivas respecto a la viabilidad del proyecto. Muestra de ello es el VAN de $$ 16,071.81 y la TIR de 22.74%
- El proyecto muestra sensibilidad al incremento de los costos. Tan solo un aumento del 10% en los mismos puede desencadenar en pérdidas para el estudio de grabación. Siendo así, no viable la ejecución del proyecto.

6.2 RECOMENDACIONES

- Aprovechar que aún no existe un estudio de grabación con las características que se han planteado en este proyecto y llevarlo a cabo en el mercado esmeraldeño.
- Adicionar otros servicios para que los artistas realicen todo su pre y post producción musical con la **135 STUDIO**, con la finalidad de obtener más ingresos y a la vez incrementar la rentabilidad.
- No realizar una competencia de precios con la competencia directa, en este caso, los estudios de grabación caseros.
- Mantener los estándares de calidad para ganar prestigio en el mercado musical esmeraldeño.

Referencias

20minutos.es. (27 de 03 de 2008). *20minutos*. Obtenido de 20 minutos: http://www.20minutos.es/noticia/363649/0/edison/grabar/sonido/

Alcarria, J. (2009). *Contabilidad Financiera I.* Publicaciones de la Universitar Jaume I.

Arias, F., Mateu, G., Rabinovich, A., & Rotbaum, G. (2005). *La Industria del Disco.*

Baca, G. (2001). *Evaluación de Proyectos.*

Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos.* México: McGraw Hill.

Banco del Austro. (21 de 07 de 2017). *Banco del Austro*. Obtenido de Banco del Austro: https://www.bancodelaustro.com/Banca-Personas/Creditos/Credito-de-Consumo

Bejarano, C. (2006). A vuelo de murciélago el sonido, nueva materialidad. En C. Bejarano, *A vuelo de murciélago el sonido, nueva materialidad* (pág. 40). Bogotá: Colección Sin Condición.

Betancourt, K., García, K., & Guix, E. (2012). *Plan de Negocios para la creación de un centro integral de servicios musicales en la ciudad de Cumaná.*

Blanco, A. (2000). *Formulación y Evaluación de Proyectos.* Caracas.

Bodie, Z., & Merton, R. (2003). *Finanzas.* Pearson Educación.

Buil , P., & Hormigos, J. (2016). *Nuevas formas de distribución de la música popular en la cultura contemporánea.*

Camacho, E. E. (s.f). El fonógrafo: Hacia los nuevos usos, etéticas e identidades de la música. *AD-Público*, 3.

Cuartas, M. A. (2016). La figura del productor musical en España. *Dialnet*.

EcuRed. (s.f). Obtenido de EcuRed.

Egas, D. (2010). *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO DE GRABACIÓN DE AUDIO Y VIDEO EN QUITO.* Quito.

Fernandez, S. (2007). *Los Proyectos de Inversión.* Tecnológica de Costa Rica.

Freire, A. (2007). *50 claves para emprendedores.* Penguin Random House.

García, M., & Jordá, J. (2004). *Dirección financiera.* Universidad Politécnica de Catalunya.

Giménez, A., Barba, A., Segura, J., Cerdá, S., Lacatis, R., Romero, J., & Cibrián, R. (2008). Guía del diseño e implementación acústico y técnico de una sala para la grabación. *Acústica*.

Giménez, A., Barba, A., Segura, J., Cerdá, S., Lacatis, R., Romero, J., & Cibrián, R. (2008). *PROYECTO ACÚSTICO DE UNA SALA DE ENSAYO PARA MÚSICA DE PEQUEÑAS DIMENSIONES EN LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA.*

Guevara, L. P. (21 de 04 de 2010). Industria discográfica. *EL UNIVERSO*.

Guzmán, F. (2001). *El estudio económico - financiero y la evaluación en proyectos de la industria química.* Universidad Nacional de Colombia.

Hamilton, M., & Pezo, A. (2005). *Formulacion y evaluacion de proyectos tecnológicos empresariales aplicados.* Convenio Andrés Bello.

Herrera, F., Velasco, C., Denen, H., & Radulovich, R. (1994). *Fundamentos de análisis económico: guía para investigación y extensión rural.* CATIE.

ILPES. (2001). *Guía para la presentación de proyectos.* México DF.

Kendall, K., & Kendall, J. (1997). *Análisis y Diseño de Sistemas.*

Kotler, P., & Lane Keller, K. (2009). *Dirección de Martketing.* Pearson Educación.

Longenecker, J. (2012). *Administración de pequeñas empresas.* Cengage Learning .

Martín, D. (2014). *Música, industria y promoción: ¿cómo ha cambiado el marketing musical?*

Martin, J. C. (2008). Fotografía y conocimiento. La fotografía y la ciencia. En J. C. Martin, *Fotografía y conocimiento. La fotografía y la ciencia* (pág. 260). Complutense.

McKennitt. (2004). *Los principios de contabilidad: estados proforma.*

Medranda, J. (2011). *Estudio de Factibilidad para montar un Estudio de Grabaciones de Audio en la ciudad de Portoviejo.* Guayaquil.

Miranda, J. (2005). *Gestión de Proyectos.* MMEditores.

Munguía, L., & Protti, M. (2005). *Investigación de Operaciones.* EUNED.

Nacional Financiera. (24 de 07 de 2016). *Smetoolkit*. Obtenido de http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3571/%C2%BFEn-cu%C3%A1nto-tiempo-recupero-la-inversi%C3%B3n-

Navarro, P. (2012). *Teoría de la Factibilidad.*

Neri, A. (2008). *Estudios de Grabación.* México: ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY.

Piedra, C. (13 de Enero de 2013). La no industria musical en Ecuador: hacia la recuperación de un paciente terminal. *El Telégrafo*.

Reyes, E. (2002). *Contabilidad de Costos.* LIMUSA.

Rojas, R. (2007). *SISTEMAS DE COSTOS: Un proceso para su implementacion.*

Romero Barrientos, E. (Octubre de 2012). Análisis de factibilidad de un estudio de grabación profesional. Querétaro, México.

Rosales, R. (2007). *Formulación y Evaluación de proyectos: enfásis en el sector agrícola.* EUNED.

Ruiz, L. A. (2014). *Elementos físicos y tecnológicos esenciales para el óptimo funcionamiento de un estudio de grabación.*

Ruiz, M. (2010). *Plan de negocios para la creación de un estudio de grabación con servicios de audio publicitario y promoción musical.* Bogotá.

Sánchez, P. (19 de Mayo de 2015). *Músico 2.0*. Obtenido de Músico 2.0: http://musicodospuntocero.com/la-cadena-de-valor-de-la-industria-musical/

Sandulli, F., & Martín Barbero, S. (2004). Música en Internet: estrategias a seguir. *Universia Business Review*, 30 - 41.

Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación.* Pearson Educación.

Sepúlveda, C. (1995). *Diccionario de Terminos Economicos.* Universitaria.

Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica.* LIMUSA.

Valbuena, R. (2000). *La Evaluacion Del Proyecto en la Decision Del Empresario.* UNAM.

Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera.* Pearson Educación.

ANEXOS

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ARTISTAS Y AGRUPACIONES DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS

La presente investigación tiene como objetivo recolectar datos importantes para realizar el trabajo de campo de mi proyecto de tesis cuyo tema es **Proyecto de Factibilidad para la creación e implementación de un Estudio de Grabación Profesional en el cantón Esmeraldas.** En virtud de lo anterior, se le agradece de forma muy especial su colaboración para responder las preguntas que encontrará a continuación:

1. ¿Le gustaría poder grabar su material musical en un estudio de grabación que le brinde un producto final de calidad, en lo que a sonido respecta?

- SI
- NO

2. ¿Conoce algún estudio de grabación dentro del cantón Esmeraldas que cuente con los equipos necesarios para producir un material musical de calidad, en lo que a sonido respecta?

- SI
- NO

3. ¿Con qué frecuencia realizaría una grabación musical?

- Una vez al mes
- Dos veces al mes
- Una vez cada tres meses
- Una vez cada seis meses

4. ¿Qué servicios adicionales le gustaría recibir de *La 135 Studio?*

- Producción de videos musicales
- Promoción de su material musical en redes sociales
- Diseño de la portada de cada canción que grabe

- Ninguno
- Otros

5. ¿Con qué frecuencia contrataría los servicios adicionales antes mencionados?

- Una vez cada tres meses
- Una vez cada seis meses
- Con cada canción que grabe
- Nunca

6. ¿En qué lugar le gustaría que se encuentre ubicado *La 135 Studio?*

- Centro de la ciudad
- Norte de la ciudad (Vía Las Palmas)
- Sur de la ciudad (Sectores Vía Atacames)

7. ¿Cuál de los siguientes aspectos considera clave al momento de contratar los servicios de *La 135 Studio?*

- Precio
- Calidad de Sonido
- Equipos Tecnológicos
- Otros

8. EN CASO DE SER SOLISTA O DÚO, ¿cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por una producción musical netamente sinterizada (sonidos de computadora)?

- $250 - $300
- $325 - $350

9. EN CASO DE SER SOLISTA O DÚO, ¿cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por una producción musical sinterizada + 1 instrumento en vivo?

- $375 - $400
- $425 - $450

10. EN CASO DE SER SOLISTA O DÚO, ¿cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por una producción musical sinterizada + 2 instrumentos musicales en vivo?

- $475 - $500

- $525 - $550

11. EN CASO DE FORMAR PARTE DE UNA BANDA MUSICAL, ¿cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por una producción musical?

- $675 - $700
- $725 - $750
- $800 - $825

12. ¿De qué manera preferiría realizar el pago por el servicio de grabación y producción musical?

- De Contado
- Tarjeta de Crédito
- 50% Anticipo y 50% al final del trabajo