



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TITULO:

“Proyecto de Factibilidad para la creación de un cine en el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja”

Tesis previa a optar el Título de Ingeniera en Banca y Finanzas.

AUTORA:

- *Mayra Alejandra Sanchez Avila*

DIRECTOR DE TESIS:

- *Ing. John Patricio González Román*

LOJA – ECUADOR

2016

INGENIERO JOHN PATRICIO GONZÁLEZ ROMÁN. DOCENTE DE LA

**INGENIERO JOHN PATRICIO GONZÁLEZ ROMÁN. DOCENTE DE LA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

CERTIFICÓ:

Que el presente trabajo de tesis **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UN CINE EN EL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE
LOJA”**, elaborado por la aspirante: la Srta. MAYRA ALEJANDRA SANCHEZ
AVILA, previo a optar el Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, ha sido
desarrollado bajo mi dirección, el cual luego de haber sido revisado autorizó su
presentación y sustentación ante el respectivo tribunal de grado.

Loja, 11 Abril del 2016

Ingeniero John Patricio González Román

DIRECTOR DE TESIS

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE AUTORÍA PARTE DE LA AUTORA, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo, Mayra Alejandra Sanchez Avila, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional- Biblioteca Virtual.

Autora: Mayra Alejandra Sanchez Avila

Firma: 

Cédula: 1105592107

Fecha: Loja, 19 de Abril del 2016

Cédula: 1105592107

Dirección: Loja, Ciudad Arajá

Correo Electrónico: alo.chinda19@gmail.com

Teléfono: 0982974144

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo, Mayra Alejandra Sanchez Avila, declaró ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CINE EN EL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA”**, Como requisito para optar al grado de **Ingeniera en Banca y Finanzas**, autorizó al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional. Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y el exterior, con las cuáles tenga convenio a la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 19 días del mes de Abril del dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma: 

Autora: Mayra Alejandra Sanchez Avila

Cédula: 1105592107

Dirección: Loja, Ciudad Alegría

Correo Electrónico: ale.chinita19@gmail.com

Telefono: 0982974142

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. John Patricio González Román Mg. Sc.

Tribunal de Grado: Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada Mg. Sc. (Presidente)

Ing. Silvana Elizabeth Hernández Ocampo Mg. Sc. (Vocal)

Ing. Jorge Baltazar Vallejo Ramírez Mg. Sc. (Vocal)

DEDICATORIA

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad hasta ahora; Segundo lugar a cada uno que son parte de mi familia a mi Madre Juana Avila quien a lo largo de mi vida ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, a cada uno de mis hermanos que son lo más importante de mi vida y gracias a sus consejos estoy cumpliendo mi meta, a mis sobrinos que son lo más hermosos que tengo ya que con sus detalles siempre los llevo en mi corazón, a mis tíos y primos por estar siempre pendiente en mis estudio , a mis amigos que que estuvieron a mi lado en los buenos y malos momentos y por último a una cosita que llegó a mi vida en un momento inesperado pero que lo quiero con todo mi vida.

Mayra Alejandra

AGRADECIMIENTO

Expreso mis más sinceros agradecimientos primeramente a Dios que ha sido mi guía y mi amparo en mi vida

A las autoridades de la Universidad Nacional de Loja, a todo el personal docente y administrativo de la Carrera de Banca y Finanzas, con sus enseñanzas supieron guiarme y formarme como profesional.

Ing. John González quien estuvo a cargo de la dirección de la presente tesis y al Ing. Mauricio Guillen quien ha sido un apoyo para el desarrollo del trabajo de investigación.

La Autora

a) TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CINE EN EL
CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA”**

b) RESUMEN

El tema de la presente tesis se desarrolló con el objetivo de realizar el **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CINE EN EL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA”** con un propósito de cubrir la demanda insatisfecha existente en el Cantón.

Se formuló algunos objetivos. Para lo cual se desarrolló una investigación que fue aplicada a la población del Cantón Catamayo por lo que se realizó una encuesta y se obtuvo una muestra de la misma dando como resultado de 381 personas encuestadas.

En el estudio de mercado se determinó: que la demanda potencial es de 85.56%, mientras que la demanda real tiene un 96.91%, un promedio consumo per-cápita de 23 servicios utilizados al año de los cuál a su vez se obtiene una demanda efectiva 93.61%. En el estudio técnico se determinó que al trabajar el 100% de la capacidad instalada se podrá ofrecer hasta 91.520 servicios al año, pero para el primer año se utilizará solo 60.24% de la capacidad instalada.

Dentro del estudio técnico, se tomó en cuenta la investigación realizada en el estudio de mercado, con el fin de encontrar el tamaño óptimo del cine que es de 234 m^2 , los cuales serán empleados para su adecuación y puesta en marcha la demanda insatisfecha; Para el año uno es de 73.216 personas, con un porcentaje óptimo del 80% de la capacidad utilizada, se determine una demanda insatisfecha de 151.938, que será cubierta en su totalidad de la

capacidad utilizada que es del 100%. El Cine estará ubicado en el barrio San José del Cantón Catamayo de la Provincia de Loja.

El Estudio Administrativo, se determinara la organización estructural y funcional, del cine, añadiéndole a su base legal, base filosófica y sus funciones específicas, se distribuyó el organigrama en el cual se encuentra dirigido para cada uno de los departamentos de gerencia, departamento administrativo y financiero, departamento de marketing y departamento técnico.

En lo que respecta al estudio financiero se determinó que se necesita para invertir en activos fijos \$ 110.682,69, en activos diferidos \$ 3.716.84 y para un mes de operaciones se necesitara \$ 7.788.33 en activos circulantes, dándonos un total de inversión de \$ 122.187.86; además se obtuvo el precio de venta de cada servicio un valor de \$1.90 para el primer año, que multiplicado por el número de veces que asisten al cine que son \$73.216,00 que nos da un ingreso de \$ 139.110,40, en el estado de pérdidas y ganancias en el primer año se obtendrá una utilidad líquida de \$ 13.863,97.

Mediante los resultados obtenidos se puede decir que el punto de equilibrio en el año uno se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 78.70% y un ingreso en las ventas de \$109.480,72 en este punto la empresa cubre con sus ingresos los gastos totales.

En la evaluación financiera el resultado del VAN dio como resultado \$90.816,36 el resultado del TIR de 34.58%, la Relación Beneficio Costo se ubica en \$1.40,

la recuperación de capital será en 3 años, 7 meses y 10 días y por último con el análisis de sensibilidad se determinó que el proyecto no es sensible a un incremento de los costos en un 10.4620% el mismo que permite obtener los flujos netos positivos y una disminución de sus ingresos de 7.499% soporte máximo que genera los flujos netos positivos.

La metodología utilizada en este proyecto de tesis fue el método científico, inductivo, analítico y las técnicas de encuestas y observación directa y recopilación bibliográfica.

Se determina las conclusiones y recomendaciones necesarias para la ejecución del presente proyecto. Las cuales están acorde a cada uno de los estudios anteriores mencionados. Para finalizar consta de la Bibliografía y se adjunta los anexos necesarios para la realización del presente trabajo de tesis.

SUMMARY

The subject of this thesis was developed with the aim of making the "PROJECT FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A FILM IN CANTON CATAMAYO Loja province" with a purpose of covering the existing unmet demand in Canton.

Some objectives were formulated. For which an investigation was applied to the population of catamayo canton so a survey was conducted and a sample of the same resulting of 381 respondents was obtained it develops.

In the market study it determined: that the potential demand is 85.56%, while the actual demand has a 96.91%, an average per capita consumption of 23 services used per year of which in turn effective demand is obtained 93.61%. On the technical study it found that working 100% of the installed capacity will be offered to 91,520 services a year, but for the first year only 60.24% of the installed capacity will be used.

Within the technical study it took into account research in market research in order to find the optimal size of the film that is 234 m^2 , which will be used for adaptation and implementation unmet demand; For year one is 73,216 people, with an optimal rate of 80% of capacity used, an unmet demand of 151,938, which will be covered in full capacity utilization is 100% is determined. The film will be located in the San Jose neighborhood catamayo canton of the Province of Loja.

he Administrative Study, structural and functional organization, the film is determined by adding to its legal basis, philosophical basis and its specific

functions, the organization in which it is directed to each of the departments of management, administrative department distributed and financial, marketing department and technical department.

Regarding the financial study determines is needed to invest in fixed assets \$ 110,682.69 in deferred assets and \$ 3.716.84 for a month of operations needed \$ 7.788.33 in current assets, giving a total investment of \$ 122.187.86; plus the selling price of each service worth \$ 1.90 for the first year, multiplied by the number of times attending the movies are \$ 73.216,00 gives us an income of \$ 139,110.40, in the state was obtained gains and losses in the first year of a liquid \$ 13.863,97 utility will be obtained.

By the results obtained it can be said that the breakeven in year one occurs when the company works with an installed capacity of 78.70% and income on sales of \$ 109,480.72 at this point the company covers with its revenue expenditure total.

The financial evaluation the result of NPV resulted in \$ 90.816,36 the result of IRR of 34.58%, the benefit cost is at \$ 1.40, recovery of capital will be in 3 years, 7 months and 10 days and finally with the sensitivity analysis was determined that the project is not sensitive to an increase in costs by 10.4620% the same that allows for positive net flows and disminuciónón of its revenue from 7.499% maximum support generated positive net flows.

The methodology used in this thesis project was the scientific, inductive, analytical method and survey techniques and direct observation and bibliography.

The conclusions and recommendations for the implementation of this project is determined. Which are in line with each of the mentioned previous studies. Finally consists of Bibliography and annexes necessary for the realization of this thesis is attached.

c) INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), contribuyen al desarrollo del país, porque éstas son fuentes generadoras de empleo, por lo que debemos ser más emprendedores a invertir en una empresa, para poder hacer una inversión primero se debe realizar un proyecto de inversión. En nuestro país y sobre todo en el Cantón Catamayo se evidencia una gran influencia de crecimiento de empresas, pero muy pocas personas invierten su capital en empresas de servicios.

Se ha creído conveniente realizar el siguiente proyecto de tesis: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CINE EN EL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA”**. Por lo cual se hace indispensable la no existencia del mismo hace que la mayor parte de la gente no tenga un lugar de distracción. Por lo cual la implementaciónón satisfacer la demanda de los clientes y puedan disfrutar con su familia las diferentes películas, con una atenciónón ágil y oportuna hacia nuestros clientes.

Con el fin de cumplir con los objetivos planteados al inicio del proyecto, se ha desarrollado diversas actividades que han conducido al desarrollo eficiente del presente trabajo, se encuentra estructurado de la siguiente manera; **Resumen**, en el cual se hace una breve síntesis de las partes más relevantes del presente proyecto, permitiendo tomar decisiones para el buen funcionamiento.

La Revisión de Literatura, se refiere a los fundamentos teóricos más importantes, entre los cuáles constan definición y conceptos de un proyecto de

factibilidad que me permitieron tener una idea más clara para realizar la investigación.

En cuanto a los **Materiales y Métodos**, se utilizó para la recolección, organización, procedimientos y presentación de la información. **Resultados**, cuyo contenido abarca: **Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio Financiero; Evaluación Financiera**, se basa en el cálculo de indicadores financieros como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Período de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo (RBC), Análisis de Sensibilidad; **Discusión**, en el mismo se detalla los datos obtenidos durante el desarrollo de la tesis, las **Conclusiones y Recomendaciones**, se concluye con lo más relevante con el tema de investigación, y se recomienda algunas alternativas de cambio para la buena marcha del cine. Para finalizar ubicamos la **Bibliografía** en la cual se cita las Fuentes de consulta utilizadas, terminando con la presentación de los **Anexos** referente al tema.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

CINE

“Se llama cine o cinematografía a la tecnología que reproduce fotogramas de forma rápida y sucesiva creando la llamada “ilusión de movimiento”, es decir, la percepción visual de que se asiste a imágenes que se mueven. También se le dice cine al edificio o sala donde se proyectan las películas” (Aumont, 2015)

GÉNEROS CINEMATOGRÁFICOS

“Cada género está formado por películas que comparten ciertas similitudes, ya sea en su estilo, su temática, su intencionalidad, su forma de producción o el público al que van dirigidas. Atendiendo a su forma de producción y su intencionalidad, cabe distinguir géneros como los siguientes:

- ✓ **Cine comercial:** son las películas creadas por la industria cinematográfica orientadas al gran público y con la generación de beneficios económicos como uno de sus objetivos principales.
- ✓ **Cine independiente:** Una película independiente es aquella que ha sido producida sin el apoyo inicial de un estudio o productora de cine comercial. El cine de industria puede ser o no de autor, mientras que el cine independiente lo será casi siempre.
- ✓ **Cine de animación:** El cine de animación es aquél en el que se usan mayoritariamente técnicas de animación. El cine de imagen real registra imágenes reales en movimiento continuo, descomponiéndolo en un número discreto de imágenes por segundo. En el cine de animación no

existe movimiento real que registrar, sino que se producen las imágenes individualmente y una por una (mediante dibujos, modelos, objetos y otras múltiples técnicas, como el Stop Motion), de forma tal que al proyectarse consecutivamente se produzca la ilusión de movimiento.

- ✓ **Cine documental:** El cine documental es el que basa su trabajo en imágenes tomadas de la realidad. Generalmente se confunde documental con reportaje, siendo el primero eminentemente un género cinematográfico, muy ligado a los orígenes del cine, y el segundo un género televisivo.
- ✓ **Cine experimental:** El cine experimental es aquél que utiliza un medio de expresión más artístico, olvidándose del lenguaje audiovisual clásico, rompiendo las barreras del cine narrativo estrictamente estructurado y utilizando los recursos para expresar y sugerir emociones, experiencias, sentimientos, utilizando efectos plásticos o rítmicos, ligados al tratamiento de la imagen o el sonido. (Altman, 2003)

“**Montar una sala de cine** requiere de una serie de equipamiento constituido por mobiliario, maquinaria especializada, equipo informático, además de otra serie de materiales importantes para ofrecer sus servicios.

Mobiliario. Además de las butacas de cine, existen otras categorías de mobiliario necesario para salas de cine. Entre dicho mobiliario podemos enumerar la siguiente lista:

- ✓ Mostrador para taquilla.
- ✓ Mesas y sillas de oficina.

- ✓ Barra de zona de venta.
- ✓ Butacas de sala de cine.

Equipo Informático. Entre el **equipo informático** del que debe disponer una sala de cine podemos mencionar:

- ✓ Equipo para asignación de butacas mediante software de gestión.
- ✓ Impresoras para tiquetes y facturas.
- ✓ Ordenador para gestión de la empresa.

En cualquier caso, puedes recurrir al asesoramiento a de empresas que estén especializadas en el montaje integral de salas de cine.” (Escaparatix, 2014)

Diseño de la sala

Hay que tener en cuenta una serie de características que la sala ha de cumplir para que en toda la sala tanto la visión como la audición sea correcta. Para ello habrá que tener especial cuidado en que la sala no tenga formas cóncavas en las que se pueda dar una concentración del sonido. (Albuerno, 2009)

Dimensión de la pantalla

La pantalla es el elemento fundamental en un cine, ya que es donde serán proyectadas las imágenes a reproducir y su forma y tamaño determinarán la buena visión del espectador y la dimensión de la sala.

Equipo de sonido

Para que el sonido sea posible en la sala es necesario que los altavoces colocados en la sala estén conectados a etapas de potencia. Antes de llegar a este punto la señal procedente de la película tiene que pasar por un procesador para separar los canales y enviarles a cada uno de los amplificadores para que posteriormente sea direccionado a los diferentes altavoces.

Procesador

Es un elemento fundamental en el sistema de cine digital. Este dispositivo proporciona el control de audio para cualquier servidor de cine digital y el que conecta la parte de sonido con la parte de audio. (Arribas & García, 2012)

MARCO CONCEPTUAL

Empresa

“Se puede considerar como un sistema dentro del cual una persona o grupos de personas desarrollan un conjunto de actividades a la producción o distribución de bienes o servicios, enmarcados en un objeto social determinado”. (Romero, Herrera, & Pallares, 2005)

Clasificación

- ✓ **Industriales.** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:

- ✓ **Extractivas.** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
- ✓ **Manufactureras:** Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados
- ✓ **Comerciales.** Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados.
- ✓ **Servicio.** Son aquellas que brindan servicio a la comunidad según la forma jurídica
- ✓ **Empresas individuales:** si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución.
- ✓ **Empresas societarias o sociedades:** constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada.

Según su tamaño

- ✓ **Micro empresa:** posee 10 o menos trabajadores.
- ✓ **Pequeña empresa:** tiene un número entre 11 y 49 trabajadores.
- ✓ **Mediana empresa:** tiene un número entre 50 y 249 trabajadores.
- ✓ **Gran empresa:** posee entre 250 y 1000 trabajadores.

Según su ámbito de actuación

- ✓ **Empresas locales:** son aquellas empresas que venden sus productos o

servicios dentro de una localidad determinada.

- ✓ **Empresas nacionales:** son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.
- ✓ **Empresas multinacionales:** o empresas internacionales, son aquellas que actúan en varios países.
- ✓ **Empresas Transnacionales:** las empresas transnacionales son las que no solo están establecidas en su país de origen, sino también se constituyen en otros países, para realizar sus actividades mercantiles.

(San, 2008)

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

Se puede decir que un proyecto de inversión es una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que está conformada por un conjunto de determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos.

El propósito del proyecto de inversión es poder generar ganancias o beneficios adicionales a los inversionistas que lo promueven y, como resultado de este, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quienes va dirigido.

(Fernández, 2007, pág. 15)

ESTUDIO DE MERCADO.

Concepto

Es una tentativa de definir, identificar y luego evaluar la estructura de un ámbito particular en el cual transcurren las actividades económicas, empresariales,

industriales y comerciales: el mundo de negocios o mercado propiamente dicho.

Ese análisis se lleva a cabo usando información experimental y de referencia, recopilada y tabulada, con la que se organiza un documento que ofrezca una visión conceptual detallada, precisa e imparcial.

El estudio de mercado brinda una clara concepción de la dinámica del mismo en un cuadro prefijado. Un análisis cabal de mercado presentara un cuadro preciso de su magnitud y sus tendencias. Identificara y trazará el perfil del publico destinatario. Mostrará como compran los clientes presentes y futuros, que impulsa a comprar y, lo que es más importante, el estudio de mercado lo orientara para que pueda determinar sus mercados y evaluar el potencial futuro de estos. (Parmeerle & Fisher, 1998, pág. 13)

Segmentación Del Mercado

La segmentación del mercado se utiliza con mucha frecuencia en la implantación de estrategias, sobre todo en pequeñas empresas y especializadas. La segmentación del mercado se define como la subdivisión de un mercado en grupos menores y diferentes de clientes según sus necesidades y hábitos de compra". (Fred D. , 2003, pág. 278)

Mercado

Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados. (Baca, Gabriel, 2001, pág. 14)

Demanda

Entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. (Baca, Gabriel, 2001, pág. 17)

Demanda Potencial

Es la forma por todos los consumidores que tienen el interés de un producto en particular y que es posible alcanzar con la utilización intensa de los instrumentos de marketing por parte de todos los competidores. La medida de la demanda bien actual, bien potencial, se puede hacerse de tres maneras: en unidades físicas, es decir, indicando el número de productos demandado; en el valor monetario, que es el resultado de multiplicar la cantidad demandada por su valor unitario, y en participación de mercado, que indica la relación entre ventas de una empresa y el total de la demanda del mercado. (Casado & Sellers, 2006, págs. 97,98)

Demanda Real

Es la cantidad de productos que una determinada población puede adquirir en un tiempo específico, está determinada principalmente por el nivel de ingresos, debido a que estos son los que proporcionan el poder de compra.

Demanda Efectiva

La demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo.

Oferta

“La oferta está constituida por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio concreto. Realizando una simplificación, puede decirse que la oferta es la cantidad de productos y servicios que se encuentran disponibles para ser consumidos” (Baca, Gabriel, 2001, pág. 43)

LAS 4 P (PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN.)

Producto.

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. (Baca, Gabriel, 2001, pág. 52)

El servicio como producto y la comprensión de las dimensiones de las cuales está compuesto es fundamental para el éxito de cualquier organización de marketing de servicios. Como ocurre con los bienes, los clientes exigen beneficios y satisfacciones de los productos de servicios. Los servicios se compran y se usan por los beneficios que ofrecen, por las necesidades que satisfacen y no por sí solos. El servicio visto como producto requiere tener en cuenta la gama de servicios ofrecidos, la calidad de los mismos y el nivel al que se entrega.

Precio

Es la cantidad monetaria a la que los productos están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

Promoción.

Es un incentivo independiente de la publicidad. De hecho, la publicidad en si hace vender por que consigue imbuir en el consumidor el prestigio de una marca o la imagen de calidad de un producto, es decir la publicidad informa, motiva y, después, vende. Por lo contrario, la promoción impulsa la venta de modo inmediato, pues es un medio de acción a corto plazo. (Vértice, 2008, págs. 1,2)

Plaza

Este término denomina un concepto relacionado con la distribución y la generación de oportunidades de compra: es el lugar donde se concreta el intercambio, el famoso “momento de la verdad”. Comprende dos áreas muy definidas. La primera, como ya se dijo, es el lugar concreto donde se vinculan la oferta y la demanda; la segunda es el proceso necesario para que el producto llegue al lugar de compra: nos referimos a la logística. (Dvoskin, 2004, pág. 28)

Muestra

“La muestra es una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error (generalmente no superior al 5%) estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global” (MURRIA, 1991).

Estrategias De Mercado

El ingreso per cápita tiene una estrecha relación con el ingreso nacional. El ingreso hace referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, etc. El ingreso nacional corresponde a la suma de todos los ingresos individuales de los nacionales de un país.

El ingreso per cápita es un cálculo que se realiza para determinar el ingreso que recibe, en promedio, cada uno de los habitantes de un país; es decir, en promedio, cuánto es el ingreso que recibe una persona para subsistir. Este cálculo se obtiene dividiendo el ingreso nacional entre la población total de un país.

Al mirar esta relación, se puede deducir que, para mejorar el ingreso per cápita de una nación, se necesita que el ingreso nacional crezca más que la población total, pues, de lo contrario, el ingreso per cápita se reducirá. (Spiegel, 1991, pág. 22)

ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico de un proyecto en sí es un proceso interactivo al cual las demás investigaciones se refieren varias veces hasta que finalmente se determina el concepto entero en el estudio de factibilidad. Los estudios técnicos evidencian los conocimientos profundos de los planificadores de los proyectos en cuanto a características sobresalientes. Cualquier tipo de producción industrial se define como el empleo de mano de obra, de materias primas,

materiales auxiliares y de energía, con el objeto de lograr fines productivos. Esto requiere del uso de ciertos medios de producción, maquinaria y equipo, que representan cierto concepto tecnológico.

El estudio técnico se encuentra en unidades físicas de insumos y productos, maquinaria y equipo, procesos de producción, etc. Sin embargo estas informaciones técnicas y físicas tienen que transformarse en unidades monetarias, para luego, realizar el cálculo de las inversiones.

En este caso un estudio técnico dará indicaciones precisas sobre interdependencias entre los aspectos técnicos y monetarios de la ingeniería del proyecto. El estudio técnico está relacionado de manera directa con el cálculo de los costos. (Erossa, 2004, págs. 98,99)

Ingeniería

La Ingeniería comprende: proceso productivo; maquinaria y equipo; definición de la relación insumo producto; layout y distribución en planta; terreno y edificios; dotación y calificación del personal.

Elementos De La Ingeniería

- ✓ **Maquinaria y equipo** - Factores a tomar en cuenta: precio; proveedor; dimensiones; capacidad; flexibilidad; costos de operación y mantenimiento; mano de obra; infraestructura; gastos de internación; costos de instalación y puesta en marcha; servicios post venta.
- ✓ **Relación Insumo-Producto:** Relación física que se valoriza en términos monetarios. Disponibilidad, proveedor y precio.

- ✓ **Layout y distribución en planta:** Como objetivo proporcionar condiciones de trabajo aceptables. Debe buscar operación más económica y seguridad.
- ✓ **Principios básicos:** integración total; mínima distancia de recorrido; ubicación en espacio cúbico; y flexibilidad. Distribución por producto o por proceso, terrenos y edificios.
- ✓ **Mano de obra:** Factores a tener en cuenta: dotación; calificación; disponibilidad; costo; y turnos de trabajo. (Baca, Gabriel, 2001, pág. 101)

Capacidad Instalada

La capacidad instalada es la capacidad disponible permanentemente en una empresa para la producción de un bien o prestación de un servicio bajo condiciones normales. En época de recesión o para controlar la oferta y no permitir el declive de los precios se suele trabajar por debajo de la capacidad instalada. (Miranda, 2005, pág. 385)

Capacidad Utilizada

Es la fracción de la capacidad instalada que se está empleando. En la medida que se pueda penetrar en el mercado y se mejore la eficiencia empresarial, se irá incrementando la capacidad utilizada hasta llegar al tope dado por la capacidad instalada. Por otra parte, el diseño técnico podrá permitir, si las circunstancias lo ameritan, una utilización temporal de las instalaciones o equipos por encima de la capacidad instalada, o por el contrario un empleo fraccionario del mismo. (Miranda, 2005, pág. 119)

LOCALIZACIÓN

Tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto con la finalidad de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia.

La macro-localización: es la ubicación de organización en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.

La micro-localización: es la determinación del punto preciso donde se ubicará la empresa dentro de la región y en esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

Distribución De Planta "Layout"

La distribución de planta es la ubicación en un espacio físico de las personas, máquinas, equipos, departamentos de trabajo, escaleras, corredores, áreas de descanso y otros dentro de una instalación o planta; de tal forma, de garantizar aspectos como:

- ✓ Mínimo recorrido de los materiales o personas.
- ✓ Mínimo costo de traslado de las materias primas o productos en proceso.
- ✓ Funcionalidad en el proceso de transformación.

Distribución de Proceso

“Agrupa máquinas similares en departamentos o centros de trabajo según el proceso o la función que desempeñan. Por ejemplo, la organización de los

grandes almacenes responde a este esquema. El enfoque más común para desarrollar una distribución por procesos es el de arreglar los departamentos que tengan procesos semejantes de manera tal que optimicen su colocación relativa.

Este sistema de disposición se utiliza generalmente cuando se fabrica una amplia gama de productos que requieren la misma maquinaria y se produce un volumen relativamente pequeño de cada producto". (Morales Arturo & Morales José, 2009, pág.99)

Flujograma De Proceso

Un flujograma, también denominado diagrama de flujo, es una muestra visual de una línea de pasos de acciones que implican un proceso determinado. Es decir, el flujograma consiste en representar gráficamente, situaciones, hechos, movimientos y relaciones de todo tipo a partir de símbolos.

Básicamente, el flujograma hace que sea mucho más sencillo el análisis de un determinado proceso para la identificación de, por ejemplo, las entradas de los proveedores, las salidas de los clientes y de aquellos puntos críticos del proceso. (Baca, Gabriel, 2001, pág. 102)

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Introducción

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a

funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regulan las actividades durante el periodo de operación. Mediante este estudio se concretan todos los aspectos concernientes a la nómina de personal y a la remuneración prevista para cada uno de los cargos.

La organización es el proceso de determinar qué es lo que debe hacerse para lograr una finalidad, así como dividir las actividades necesarias en segmentos suficientemente pequeños para que puedan ser desempeñados por una persona de modo que no se desperdicien esfuerzos y los miembros de una organización no interfieran unos con otros. (Meza, 2013, pág. 28)

Definición

Es la de establecer desde el principio una unidad independiente a cargo de la ejecución del proyecto; esta forma es adoptada frecuentemente en las empresas del estado a las que se les asigna la responsabilidad de operar un proyecto y suele aplicar fundamentalmente a empresas permanentes mientras dure la implementación de un proyecto específico.

Características

Es que toda la autoridad es entregada al jefe del proyecto en efecto bajo su responsabilidad se dispone la mayor cantidad de recursos posibles y las unidades de la organización se define de acuerdo a las tareas por cumplir



Fuente: Evaluación de Proyectos
 Autores: Gabriel Baca Urbina

Constitución De Empresas

A la hora de decidir crear una empresa, hay que tener en cuenta su planificación global y a largo plazo, definición de la actividad a desarrollar, valoración de riesgos, capacidad financiera, viabilidad del negocio, estudio de mercado, etc. Todos estos aspectos conviene recogerlos en lo que se denomina Plan de Empresa.

Un Plan de Empresa es un documento de trabajo en el que se desarrolla la idea del negocio que se pretende poner en marcha. Es un esquema de trabajo abierto y dinámico que debe completarse a medida que avanza la idea.

Niveles Jerárquicos De La Empresa

La organización jerárquica, escalar o de subordinación, se refiere a que las diferentes posiciones tienen previsto un orden de prioridad formal en las tareas de responsabilidad, mando y comunicación.

La jerarquía de la autoridad es continua en la empresa de arriba abajo, desde el director general al último peón ejecutante de la tarea más sencilla. De todas maneras suelen distinguirse algunos escalones o grupos con identidad social propia: la dirección, la plana mayor, la burocracia industrial, los mandos, los representantes sindicales y los trabajadores. La identidad social de cada uno de estos grupos es difícil de precisar. La organización jerárquica, además de perfilarnos algunos grupos sociales dentro de la empresa, nos facilita la comunicación técnica a través de las líneas de autoridad. (Lucas, 1992, pág. 140)

Departamentalización

La departamentalización no es un fin en sí misma sino un medio para conseguir los objetivos de la empresa, por lo que la elección de un criterio u otro estará condicionada por la naturaleza de la actividad de la empresa, el tipo de entorno al que se enfrenta y, por supuesto, por los objetivos perseguidos. (Crespo, Lólez, Peña, & Carreño, 2003, pág. 163)

Organigramas

Los sistemas de organización se representan en forma intuitiva y con objetividad en los llamados organigramas, conocidos también como cartas o graficas de organización.

Consisten en hojas o cartulinas en las que cada puesto de un jefe se representa por un cuadro que encierra el nombre de ese puesto, (y en ocasiones de quien lo ocupa) representándose, por la unión de los cuadros

mediante líneas, los canales de autoridad y responsabilidad. (Reyes, 2005, pág. 227)

Tipología de la Organización

Son los diferentes tipos, sistemas o modelos de estructuras organizacionales que se pueden implantar en un organismo social dependiendo del giro o magnitud de la empresa, recursos, objetivos, producción, etc.

Manual De Funciones

Dentro de la estructura organizacional de cualquier empresa, una vez que se ha diseñado la distribución del trabajo por áreas y por puestos, así como establecidos sus niveles de autoridad, es necesario darle fundamentación a dicho diseño; para ello, resulta indispensable plasmar un documento, la descripción de cada uno de los puestos establecidos, sus funciones, tareas, líneas de comunicación y relaciones de autoridad que tengan.

A este documento se lo denomina manual de funciones su utilidad es muy grande cuando se sabe usar. Facilita la identificación de los puestos, sus límites, soporta la organización en el orden que necesita para su buen funcionamiento y, sobre todo, permite la fluidez del trabajo, su complementación y eficiencia. (Montalván, 1999, págs. 26,27)

Análisis De Cargo

Es el fundamento de todo el proceso de valoración, es el proceso de obtención, clasificación y documentación sistemática de toda la información pertinente relacionada con la esencia de un puesto específico, incluyendo aspectos tales

como las tareas que componen las habilidades, aptitudes y responsabilidades para un buen desempeño del empleo. (BACA Urbina, 2010, pág. 73)

Misión

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define:

- Lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa
- Lo que pretende hacer,
- El para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas.

Visión

Para Jack Fleitman, en el mundo empresarial, la visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad. (Fleitman, 2000, pág. 283)

MARCO LEGAL

Toda organización posee un proceso jurídico que regula los derechos y deberes en las relaciones entre sus miembros. Este contexto jurídico e institucional parte desde la constitución, decretos, ordenanzas, reglamentos, resoluciones, etc.

- **Mercado**
 - ✓ Legislación sanitaria, elaboración y funcionamiento de contratos, etc.
 - ✓ Permisos de vialidad y sanitarios para el funcionamiento de la empresa.
- ✓ **Localización**
 - ✓ Estudios de compra del terreno
 - ✓ Gastos notariales, inscripción en Registró de Propiedad, etc.
 - ✓ Determinación de honorarios profesionales
- ✓ **Estudio Técnico**
 - ✓ Compra de patentes, marcas, pago de regalías, etc.
 - ✓ Aranceles o permisos en caso de importación de maquinaria, etc.
- ✓ **Administración y organización**
 - ✓ Leyes laborales
 - ✓ Política salarial, beneficios sociales
- ✓ **Aspectos financieros y contables**
 - ✓ Leyes tributarias
 - ✓ Reglamentos que regulan el otorgamiento de créditos.

ESTUDIO FINANCIERO

Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico, y estudio organizacional. Las etapas mencionadas son secuenciales, lo que indica que se deben realizar en este orden. Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que

el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto. (Meza, 2013, pág. 29)

Activo

Martel & Molina (2007) manifiestan. “Un activo es un recurso controlado por la entidad, como consecuencia de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos” (pág. 199).

Identificamos tres grandes grupos dentro del activo: activo circulante, activo fijo, activo diferido o cargos diferidos.

- Activo Circulante: este grupo está formado por todos los bienes y derechos con los cuales la empresa lleva a cabo directamente sus operaciones principales en rotación o movimiento constante y que tienen como principal característica su fácil conversión en dinero, es decir, efectivo. Se encuentra generalmente integrado por las siguientes cuentas: caja, bancos, mercancías, clientes, documentos por cobrar y deudores diversos.
- Activo Fijo: este grupo está formado por todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio, que tienen cierta permanencia o fijeza, que se han adquirido para ser usados y no ser vendidos, es decir, su finalidad es prestar un servicio a la empresa. El orden en que comúnmente se presentan se determina de acuerdo al tiempo de servicio de la empresa: los conceptos que generalmente forman este grupo son los siguientes: terrenos, edificios,

maquinaria, mobiliario y equipo de oficina, equipo de reparto, equipo de transporte, depósitos de garantía y acciones, bonos y valores.

- Activo Diferido O Cargos Diferidos: este grupo está formado por todos aquellos gastos pagados por anticipado de los que se espera recibir un servicio, o por la adquisición de un bien material que no se consume inmediato, sino posteriormente. Aquí no existe un orden ya establecido, debido a que varía de una empresa a otra. Sin embargo, es común observar que se presentan de mayor a menor cuantía de la erogación. Generalmente forman este grupo los siguientes aspectos: gastos de instalación, gastos de organización, papelería y artículos de escritorio, propaganda y publicidad, primas de seguros pagadas por anticipado, rentas pagadas por anticipado, intereses pagados por anticipado. (Ávila, 2007, pág. 22)

Pasivo

Martel & Molina (2007) manifiestan. “Un pasivo es una obligación presente de la empresa surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporen beneficios económicos.” (pág. 199).

Identificamos tres grandes grupos dentro del pasivo: pasivo circulante, pasivo fijo y pasivo diferido o créditos diferidos.

- Pasivo Circulante: está formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento sea en un año como plazo máximo. Dichas deudas y obligaciones tienen como característica principal que se encuentran en constante movimiento o rotación, tratándose generalmente de deudas que

se contraen por compra de mercancías o derivadas de préstamos recibidos. El pasivo circulante debe ordenarse de su mayor a menor grado de exigibilidad, y se encuentra generalmente integrado por las siguientes cuentas: proveedores, documentos por pagar y acreedores directos.

- Pasivo Fijo: está formado por todas las deudas u obligaciones a largo plazo, con vencimiento mayor a un año. Debe ordenarse de menor al mayor plazo que se haya convenido para pagarlos, los conceptos que generalmente forman este grupo son los siguientes: documentos por pagar a largo plazo y acreedores hipotecarios o hipotecas por pagar.
- Pasivo Diferido O Créditos Diferidos: está formado por todos aquellos ingresos que la empresa recibe anticipadamente y por los que se tiene la obligación de proporcionar un servicio. Aquí no existe un orden ya establecido ya que varía de una empresa a otra; sin embargo, es común observar que se presentan de la mayor a menor cuantía de los cobros anticipados. Generalmente forman este grupo los siguientes aspectos: rentas cobradas por anticipado e intereses cobrados por anticipado. (Ávila, 2007, pág. 23)

Capital contable

Es el derecho de los propietarios sobre los activos netos que surge por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos o circunstancias que afectan a una entidad y el cual se ejerce mediante reembolso o distribución.” (Morales Arturo & Morales José 2009, pág.175)

Costos Fijos Y Variables

Para el desarrollo de este punto nos centraremos en la consideración de los costos variables y costos fijos.

- Costo variable unitario: es aquel asignable directamente a cada unidad de producto, e incluye conceptos tales como materia prima, materiales directos y mano de obra directa necesarios para fabricar una unidad de producto terminado.
- Costo variable total: es el costo variable unitario multiplicado por la cantidad de productos fabricados o vendidos en un periodo determinado.

La dirección del análisis de los costos variables sigue el camino de partir de los costos unitarios para obtener los totales.

- Costos fijos, en cambio, el proceso es exactamente inverso: se parte de los totales y se llega a la determinación de los costos fijos unitarios.
- El costo fijo total: es la suma de todos los costos fijos de la empresa, mientras que el costo fijo unitario es la distribución del costo fijo total entre los productos fabricados por la empresa en función de las diversas llaves de distribución. (Faga, 2006, pág. 15)

Ingresos

Es el dinero recibido por concepto de venta del producto o prestación del servicio, por la liquidación de activos que han superado su vida útil, así también por rendimientos financieros de la colocación de exceso de liquidez.

Gastos

Están destinados para adquirir bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las actividades operacionales de administración y transferencia de recursos sin contraprestación.

Depreciación

Es el desgaste o pérdida de vigencia que sufre los activos diferidos lo que hace que estos pierdan su característica de funcionalidad y operatividad.

Amortizaciones

Los activos de una empresa comienzan a perder valor a lo largo del tiempo y esa pérdida se amortiza teniendo en cuenta los años de vida del activo.

Las amortizaciones son reducciones en el valor de los activos o pasivos para reflejar en el sistema de contabilidad cambios en el precio del mercado u otras reducciones de valor. Con las amortizaciones, los costes de hacer una inversión se dividen entre todos los años de uso de esa inversión.

Flujo neto de caja

Representa en una forma esquemática las salidas y entradas de dinero en efectivo al proyecto.

Punto De Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades

operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.(Córdova Marcial, pág. 220)

En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

En función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} VT$$

Donde

PE= punto de equilibrio

1= constante

CF= costo fijo

VT= ventas totales

CV= costos variables

VAN (Valor Actual Neto)

Es un indicador financiero que mide los flujos netos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descotar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. Caso contrario no se acepta invertir en él.

FORMULA:

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+K)} + \frac{Q2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+K)^n}$$

En donde:

A= desembolso inicial

Q1, Q2.....Qn = flujos netos de caja de cada período

K = tipo de descuento

N= número de años, vida de la inversión (Baca Urbina, 2010)

Tasa Interna De Retorno (TIR)

En términos financieros, es aquella tasa de interés porcentual que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión en forma tal que, al final de la vida útil del proyecto, el saldo no recuperado sea igual a cero. Es la máxima tasa de interés que se puede pagar al inversionista o que gana el capital invertido en ese proyecto, y que conlleva a la recuperación del capital. (Rosales, 2005, pág. 155)

Para la determinación de la tasa interna de retorno se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + Dt * \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menos} - VAN_{mayor}} \right)$$

Relación Beneficio / Costo

Es aquella que relaciona la sumatoria de todos los costos actualizados del proyecto (inversión y operación) con la sumatoria de todos los beneficios actualizados que genera el proyecto durante su vida útil. Los resultados pueden ser los siguientes:

- R-B/C > 1; El proyecto genera más beneficios que costos, por lo que es un proyecto factible de ser considerado para su ejecución.
- R-B/C = 1; Los beneficios del proyecto son iguales a su costo, por lo que el proyecto no tiene importancia para un inversionista.
- R-B/C < 1; El proyecto incurre en más costos que en beneficios, por lo que no puede ser considerado para su ejecución. (Rosales, 2005, pág. 155)

Teniendo presente que las distintas corrientes de beneficios y costos deben ser actualizadas para hacerlas comparables, su relación será igual al cociente del valor actual de los beneficios (VAB) sobre el actual de los costos (VAC).” (Cohen & Franco, 2006, pág. 196)

La fórmula para determinar la relación beneficio / costo es la siguiente:

$$RELACION\ BENEFICIO/COSTO = \left(\frac{INGRESO\ ACTUALIZADO}{COSTOS\ ACTULIZADOS} \right)$$

Análisis De Sensibilidad (AS)

El análisis de sensibilidad es uno de los instrumentos más utilizados para mitigar los efectos del contexto de incertidumbre, y es el menos complicado y más práctico atendiendo al carácter pragmático, además de su sencillez aplicativa.

Básicamente, el análisis de sensibilidad tiene como objetivo principal estudiar las perturbaciones producidas sobre los resultados de evaluación de rentabilidad de un proyecto de inversión, considerando frente a los valores de parámetros de cálculo más verosímiles o más normales, otros valores posibles de dichos parámetros fruto de un contexto de incertidumbre. (Gorgues, 2009, pág. 149)

Periodo De Recuperación De Capital (PRC)

El periodo de recuperación de capital es el periodo en el cual la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto. Este método es uno de los más utilizados para evaluar y medir la liquidez de un proyecto de inversión.

Muchas empresas desean que las inversiones que realizan sean recuperadas no más allá de un cierto número de años. El PRC se define como el primer período en el cual el flujo de caja acumulado se hace positivo.

Dependiendo del tipo y magnitud del proyecto el periodo de recuperación de capital puede variar. Por ejemplo para grandes inversiones mineras el PRC pueden ser décadas. Sin embargo en la gran mayoría de las empresas, cuando se implementan proyectos de mejora el PRC sería de un par de años.

Los Estados Financieros Pro-Forma

Los estados pro-forma son estados financieros proyectados. Normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados de ingresos pro-forma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el Balance pro-forma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado. . (Cordova Marcial, pág. 209)

e) MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Para el desarrollo del presente trabajo de tesis fue necesario la utilización de los siguientes materiales de oficina como cuadernos, anillados, empastados, copias, carpetas, libros, resma de papel bond, borradores, impresiones, esferográficos, portaminas, entre otros, además de materiales tecnológicos como computadora, internet, flash memory, impresora entre otros.

Métodos

La metodología utilizada está basada en métodos, técnicas y procedimientos que facilitaron la recolección de información fundamental para el cumplimiento de los objetivos y análisis e interpretación de los resultados obtenidos en el presente trabajo de tesis.

Método Científico

A través de la realización del presente trabajo, se logró la recolección de conceptos, teorías y criterios mencionados por los autores en la rama de la formulación de proyectos y además permitió el empleo de procedimientos y técnicas orientadas a la resolución de problemas, en relación de los objetivos.

Método Inductivo

Por este método se logró efectuar el análisis de las encuestas realizadas, información que se obtuvo a partir de una muestra y en base a ello se generalizó los resultados hacia un área poblacional determinada.

Método Analítico

Facilitó el análisis de encuestas y en general de toda la información recopilada durante el desarrollo del estudio, así como la interpretación de los resultados que conllevaron a proponer las respectivas conclusiones y recomendaciones.

TÉCNICAS

Muestreo

Para determinar la muestra se tomó la población total del Cantón Catamayo y se aplicó la respectiva fórmula.

Observación

Esta técnica permitió realizar la observación directa e indirecta en el sector con el propósito de obtener datos para el proceso de la investigación.

Encuesta

Se la utilizó con el fin de obtener información para la realización del estudio de mercado en las familias del cantón Catamayo de la provincia de Loja, con la finalidad de conocer la aceptación que tienen la creación de un cine.

Recopilación Bibliográfica

Esta técnica se la utilizó para obtener información a través de libros, páginas de internet, artículos de revistas, periódicos para la realización del proyecto investigativo.

POBLACION Y MUESTRA

Población del Cantón Catamayo

CUADRO N^o 1

ÑO	Proyección de la Población del Cantón Catamayo
010	31.890
011	32.335
012	32.775
013	33.207
014	33.632
015	34.046
016	34.451
017	34.845
018	35.229
019	35.601
020	35.961

Fuente: INEC

Elaborado: La autora

Dentro de los datos obtenidos mediante el INEC se tomo las proyecciones de la población del Catón Catamayo ya que en esta pagina ya estan las proyecciones para los distintos años.

POBLACIÓN POR INTEGRANTES DE FAMILIA

$$NF = \frac{Pt}{4}$$

Donde:

Nf= Número de familias.

Pt= Población de cada año.

4= Integrantes por familia

$$2010 = 31.890 / 4 = 7.972$$

CUADRO N^o 2

Año	Población Proyectada	Familias
2011	32.335	8084
2012	32.775	8194
2013	33.207	8302
2014	33.632	8408
2015	34.046	8511
2016	34.451	8613
2017	34.845	8711
2018	35.229	8807
2019	35.601	8900
2020	35.961	8990

Fuente: INEC

Elaborado: La autora

CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{N}{(N - 1)E + 1^2}$$

Fuente: Julio César Ángel Gutiérrez (Estadística General Aplicada)

En donde

M = Tamaño de la muestra

N= Población total

1 = Constante

e = Margen de error (0.05)

$$M = \frac{8511}{1 + 8511 * (0.05)^2}$$

$$M = \frac{8511}{1 + 21.2775}$$

$$M = \frac{8215}{22.2775}$$

$$M = 382.04 \text{ Encuestas}$$

f) RESULTADOS

ENCUESTA

Resultados de la encuesta aplicada a la población del cantón Catamayo

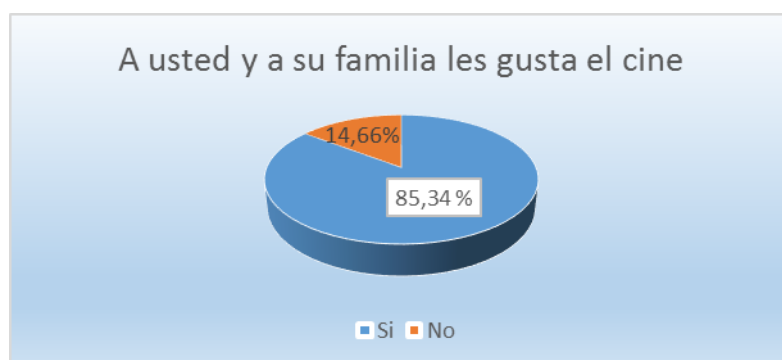
1. ¿A usted y a su familia les gusta el cine?

Cuadro N°3

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Si	326	85,34%
No	56	14,66%
TOTA	382	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 1



Interpretación

Para efecto del estudio de mercado se aplicaron 382 encuestas en el Cantón Catamayo de las cuales el 85.34% de las personas afirmaron que les gusta el cine, mientras que el 14.66% no les gusta. Esto nos da a conocer la demanda potencial que vendría a ser el número de personas que asisten al cine. Para la siguiente segmentación pasan a ser 326 encuestas que serán el 100% de la demanda.

2. ¿Le gusta asistir a usted y a su familia a ver películas en salas de cines?

Cuadro N°4

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Si	313	96.01%
No	13	3.99%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 2



Interpretación

Como se puede apreciar en el cuadro N°4 el 96.01% de las personas respondieron que si les gusta ver películas, mientras el 3.99% manifestaron que no acostumbran a frecuentar al cine.

Los datos arrojados en este indicador son vitales por cuanto nos da a conocer con exactitud la demanda real del proyecto en este caso del total de los 326 encuestados solamente 313 personas continúan siendo el 100% de nuestra demanda real.

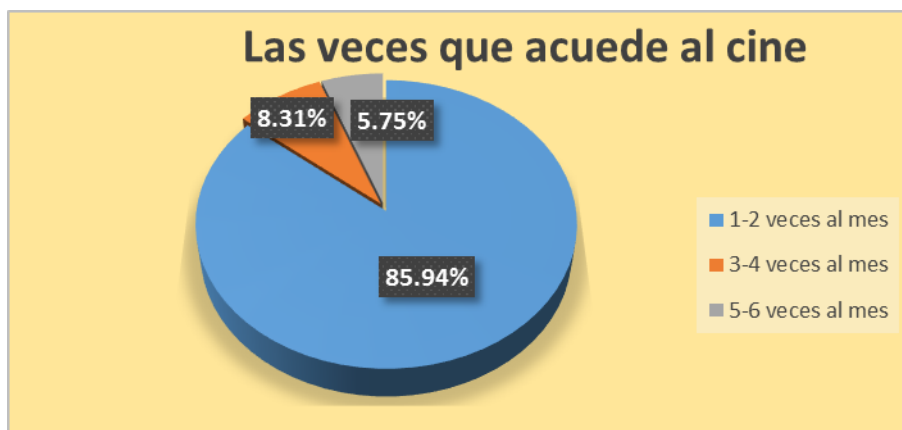
3. ¿Cuántas veces al mes acude usted y su familia a una sala de cine?

Cuadro N°5

Datos	Frecuencia	Porcentaje
1-2 veces al mes	269	85.94%
3-4 veces al mes	26	8.31%
5-6 veces al mes	18	5.75%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 3



Interpretación

En cuanto se refiere a las veces que las familias acostumbran a asistir se puede apreciar un total de 313 encuestados, 269 personas acogieron de 1 a 2 veces al mes que es un 85,94%, seguido de un 8,31% es de 3 a 4 veces al mes, y en el 5,75% en donde enfatizaron que asisten de 5 a 6 veces.

Para lo cual en este indicador me permitirá determinar el posible nivel de demanda para el servicio del cine por lo que el resultado es favorable ya que la mayoría manifiestan que acuden a una la sala de cine.

4. ¿Cuál es el precio que usted y su familia paga por una entrada a la sala de cine?

Lunes, miércoles, jueves y viernes

Cuadro N°6

Datos	Frecuencia	Porcentaje
\$6,50 y \$7,50	128	40.89%
\$7,51 y \$8,50	70	22.36%
\$8,51 en adelante	25	7.99%
Ninguna	90	28.75
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Grafico N° 4



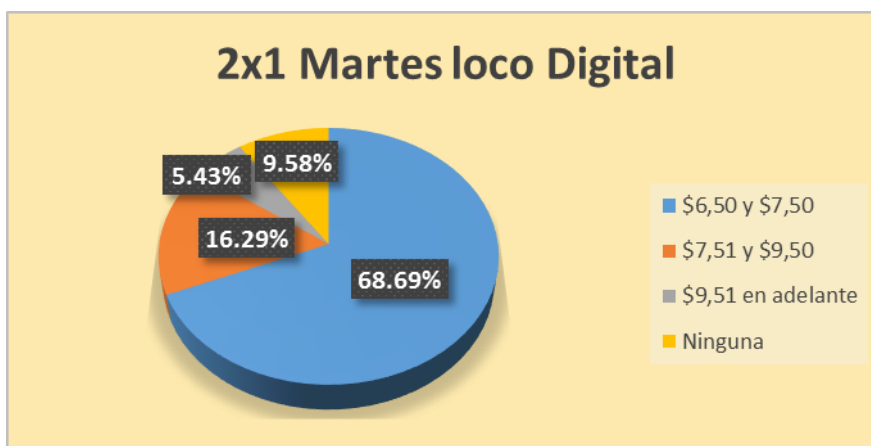
2x1 martes loco Digital

Cuadro N°7

Datos	Frecuencia	Porcentaje
\$6,50 y \$7,50	215	68.69%
\$7,51 y \$9,50	51	16.29%
\$9,51 en adelante	17	5.43%
Ninguno	30	9.58%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 5



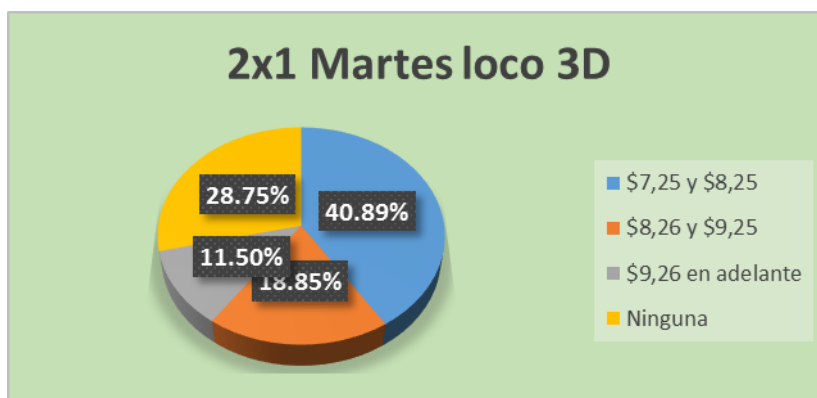
2x1 Martes loco 3D

Cuadro N°8

Datos	Frecuencia	Porcentaje
\$7,25 y \$8,25	128	40.89%
\$8,26 y \$9,25	59	18.85%
\$9,26 en adelante	36	11.50%
Ninguno	90	28.75%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 6



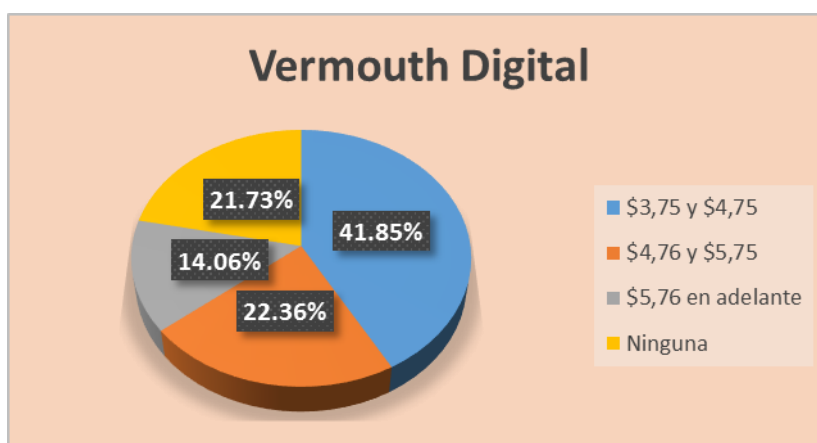
Vermouth Digital

Cuadro N°9

Datos	Frecuencia	Porcentaje
\$3,75 y \$4,75	131	41.85%
\$4,76 y \$5,75	70	22.36%
\$5,76 en adelante	44	14.06%
Ninguno	68	21.73
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 7



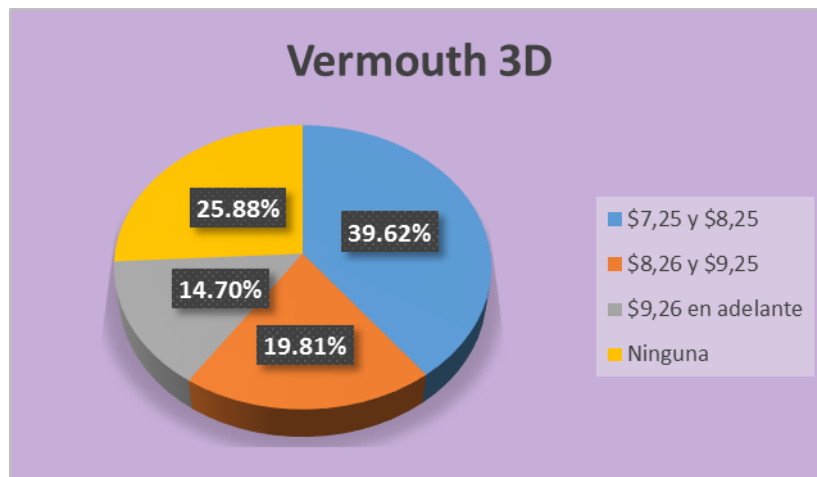
Vermouth 3D

Cuadro N°10

Datos	Frecuencia	Porcentaje
\$7,25 y \$8,25	124	39.62%
\$8,26 y \$9,25	62	19.81%
\$9,26 en adelante	46	14.70%
Ninguno	81	25.88%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 8



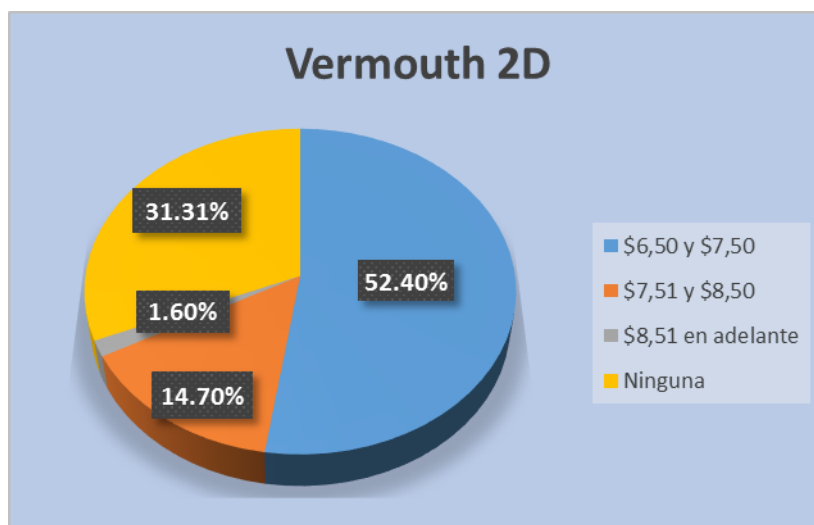
Vermouth 2D

Cuadro N°11

Datos	Frecuencia	Porcentaje
\$6,50 y \$7,50	164	52.40%
\$7,51 y \$8,50	46	14.70%
\$8,51 en adelante	5	1.60%
Ninguna	98	31.31%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 9



Interpretación

En la interrogante que corresponde a los precios que paga usted y su familia por asistir al cine de lunes, miércoles, jueves y viernes el mayor porcentaje es 40.89% que es de \$6.50 y \$7.50, siguiendo con 22.36% que esta entre \$7.51 y \$8.50, mientras que el 7.99% paga \$8.51 en adelante y por último el 28.75% no asisten al cine y por lo cual no sabe el precio de las entradas.

Seguido por el 2x1 martes loco digital el 68.69% corresponde de \$6.50 y \$7.50, de igual manera el 16.29% oscilan entre \$7.51 y \$9.50, así mismo el 5.43% es de \$9.51 en adelante y finalmente el 9.58% que no sabe el precio.

Mientras 2x1 martes loco 3D de acuerdo con los datos arrojados el 40.89% está entre \$7.25 y \$8.25, seguido 18.85% dicen pagar \$8.26 y \$9.25, mientras que el 11.50% gasta \$9.26 en adelante y por último el 28.75% no tiene conocimiento con precios.

Con referencia a vermouth digital el mayor porcentaje es de 41.85% que es de \$3.75 y \$4.75, mientras un 22.36% representa \$4.76 y \$5.75 seguidamente 14.06% corresponde a \$ 5.76 en adelante y el 21.73% no tiene conocimiento de precios.

El costo de las entradas con relación a vermouth 3D con un 39.62% es de \$7.25 y \$8.25, de igual manera el 19.81% es de \$8.26 y \$9.25, así mismo el 14.70% es \$9.26 en adelante y el 25.88% no tiene conocimiento de precios.

Según los datos obtenidos en vermouth 2D gastan un promedio de \$6.50 y \$7.50 que es el 52.40%, a diferencia que el 14.70% paga \$7.51 y \$8.50 y el 1.60% gasta \$8.51 en adelante y por último el 31.31% no conoce de precios.

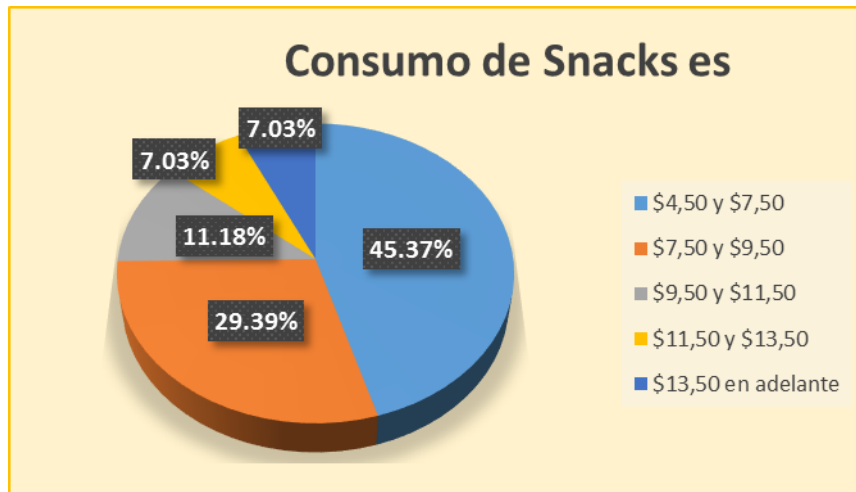
5. ¿Cuál es el precio que usted y su familia gasta por el consumo de los Snacks es?

Cuadro N°12

Datos	Frecuencia	Porcentaje
\$4,50 y \$7,50	142	45.37%
\$7,51 y \$9,50	92	29.39%
\$9,51 y \$11,50	35	11.18%
\$11,51 y \$13,50	22	7.03%
\$13,51 en adelante	22	7.03%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Grafico N° 10



Interpretación

De acuerdo a los datos arrojados las personas gastan en promedio por consumo de los snacks un 45,37% de \$4.50 y \$7.50, por otro lado un 29.39% gasta desde \$7,51 y \$9,50, mientras que un 11.18% están entre \$9.51 y \$11.50, seguida por un empate esta del 7.03% está desde un \$11.51 y \$13.50 y 13.51 en adelante. Esto nos indica que la mayor parte de la gente consume un producto de bajo costo pero de buena calidad.

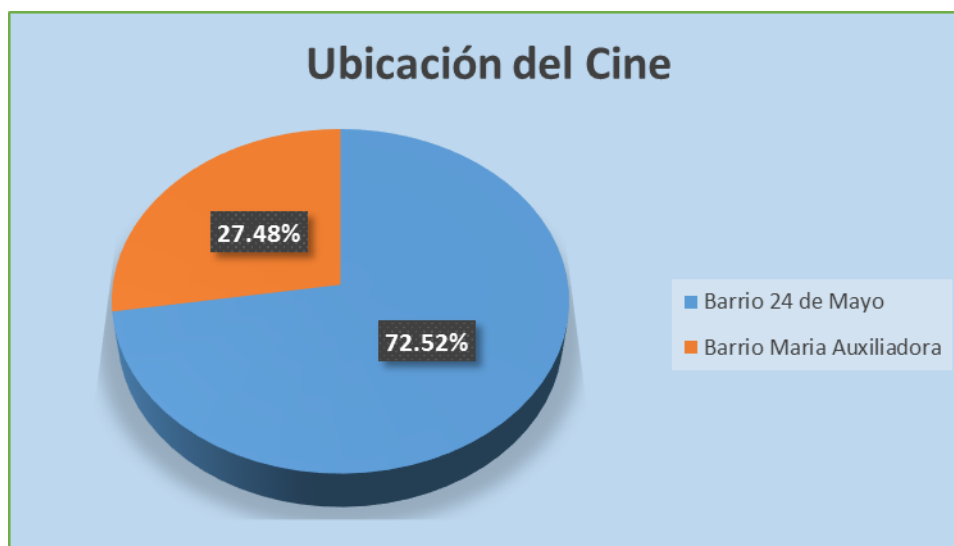
6. De acuerdo a su comodidad y la de su familia. ¿Dónde les gustaría que hubiera un cine?

Cuadro N°13

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Barrio 24 de Mayo	227	72.52%
Barrio María Auxiliadora	86	27.48%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 11



Interpretación

De acuerdo a la encuesta realizada las personas de Catamayo quieren ir al cine al barrio 24 de Mayo con 72.52% están de acuerdo que se ubique por ese sector, mientras que el 27.48% quieren en el barrio María Auxiliadora. Por esta razón se lo ubicara en una zona específica y tenga las condiciones adecuadas, donde las personas puedan ingresar a este en un lugar de fácil acceso y que la gente pueda llegar con facilidad.

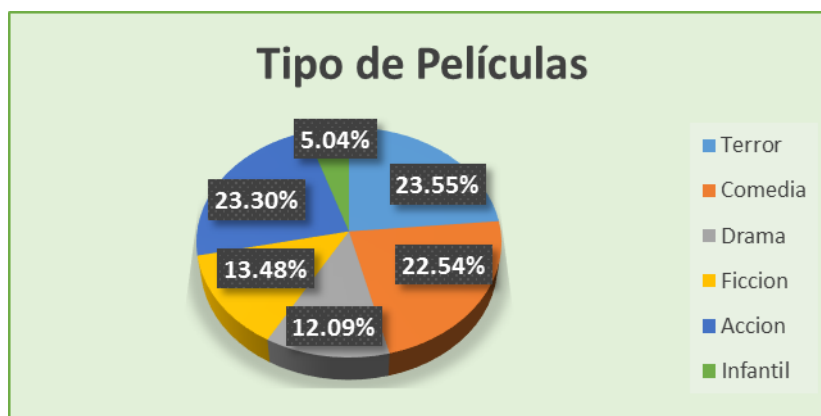
7. ¿Qué tipo de películas les gusta ver a usted y a su familia en el cine?

Cuadro N°14

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Terror	187	23.55%
Comedia	179	22.54%
Drama	96	12.09%
Ficción	107	13.48%
Acción	185	23.30%
Infantil	40	5.04%
TOTAL	794	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 12



Interpretación

Según la información recabada las películas que más les gustan son terror en un 23.53%, acción 23.30%, comedia en un 22.54%, ficción con un 13.48%, drama 12,09% e infantil es de 5.04%. Lo que permite conocer qué tipo de películas deberán estar mayormente en taquilla y que también es muy importante estar a la par de los estrenos.

Cabe recalcar que debido a que esta pregunta es de respuestas múltiples el total de la frecuencia absoluta es superior al número de personas encuestadas.

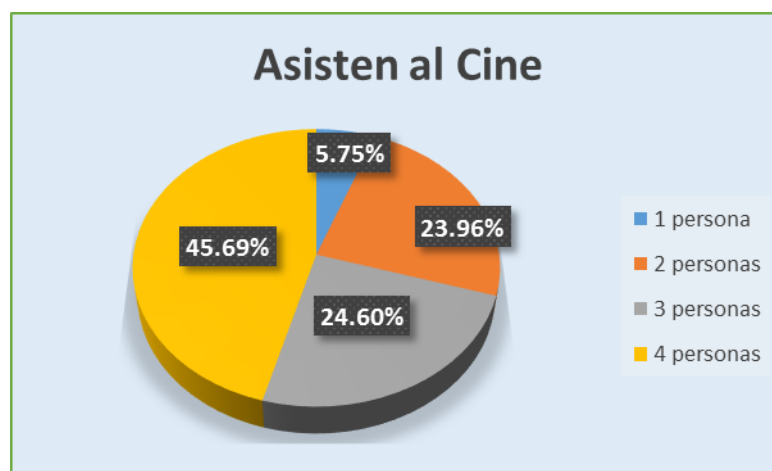
8. Si acude al cine usted y su familia ¿con cuantas personas asiste?

Cuadro N°15

Datos	Frecuencia	Porcentaje
1 persona	18	5.75%
2 personas	75	23.96%
3 personas	77	24.60%
4 personas	143	45.69%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 13



Interpretación

De los resultados arrojados en la tabulación se puede establecer que las personas que acuden al cine acompañado lo hacen generalmente con 4 personas en un 45,69% acompañado de 3 personas es un 24,60%, acompañado de 2 personas en un 23,96 % y finalmente con 1 persona es de 5.75%. Esto indica que la mayoría de familias asisten entre cuatro personas.

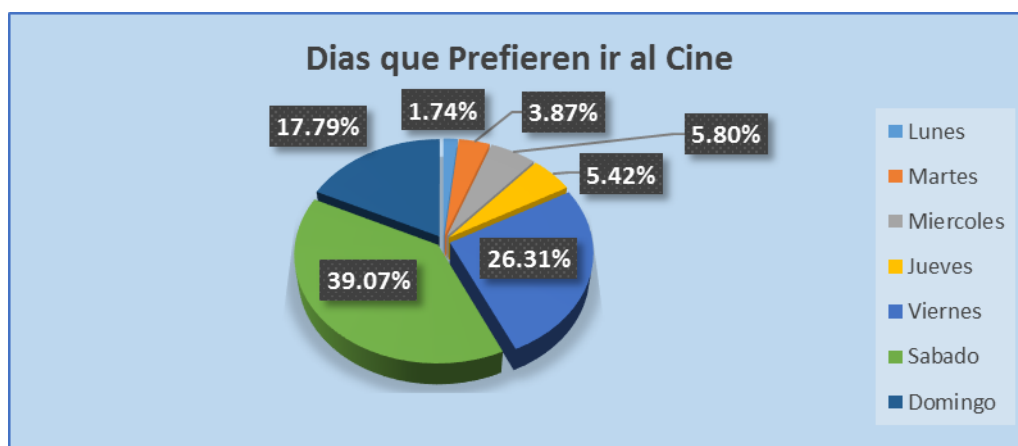
9. ¿Qué día de la semana asistiría al cine usted y su familia?

Cuadro N°16

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Lunes	9	1.74%
Martes	20	3.87%
Miércoles	30	5.80%
Jueves	28	5.42%
Viernes	136	26.31%
Sábado	202	39.07%
Domingo	92	17.79%
TOTAL	517	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 14



Interpretación

De acuerdo con los datos presentados los días de la semana que prefieren ir al cine son los sábados con un 39.07%, seguidamente un 26.32% que es el día viernes, el domingo que representan 17.79, el día miércoles es del 5.80%, el jueves es de 5.42%, mientras que el martes es de 3.87 y finalmente el día lunes de un 1.74. Por lo cual los días con mayor afluencia son los fines de semana pues la gente tiene más tiempo libre para divertirse.

Cabe mencionar que debido a que esta pregunta es de respuesta múltiple, el encuestado podía responder más de una opinión.

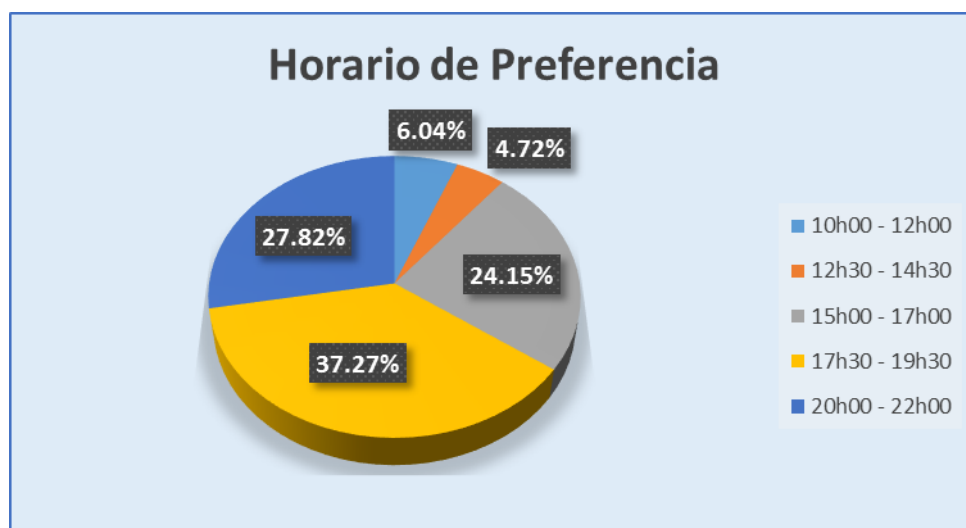
10. ¿En qué horario asistiría usted y su familia a una sala de cine?

Cuadro N°17

Datos	Frecuencia	Porcentaje
10h00 - 12h00	23	6.04%
12h30 - 14h30	18	4.72%
15h00 - 17h00	92	24.15%
17h30 - 19h30	142	37.27%
20h00 - 22h00	106	27.82%
TOTAL	381	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 15



Interpretación

Según los horarios de preferencia que las personas les gusta con un 37,27% prefieren en el horario de 17h30 – 19h30, seguidamente con un 27.8%2 es de 20h00 – 22h00, a continuación del 24.15% es de 15h00 a 17 h00, con un 6.04% es de 10h00 – 12 h00 y finalmente con un 4.72% asistiría desde 12h20 – 14h30 que equivale a un 4.72%.

11. ¿Qué servicios adicionales le gustaría a usted y su familia tenga una la sala de cine?

Cuadro N° 18

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Servicio de Snack-bar	191	61.02%
Seguridad	85	27.16%
Estacionamiento	37	11.82%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 16



Interpretación

Los servicios adicionales que más les gustaría son con 61.02% es de snack bar, con un 27.16% es seguridad y finalmente con 11.82% estacionamiento, esto permite conocer que los servicios adicionales en una sala de cine son muy importantes ya que entregan satisfacción, comodidad y seguridad al cliente.

Es necesario mencionar que en esta pregunta el encuestado podía responder varias opciones.

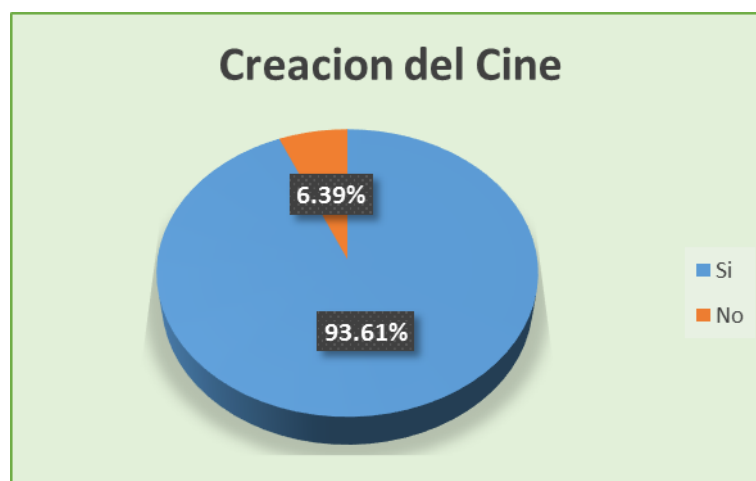
12.¿Si en el cantón Catamayo se creara una sala de cine estaría dispuesto a asistir usted y su familia?

Cuadro N°19

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Si	293	93.61%
No	20	6.39%
TOTAL	313	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Grafico N° 17



Interpretación

En esta pregunta se segmenta la demanda efectiva, es decir, todas las personas de carácter real que esté en condiciones de utilizar mi servicio de películas y además están conscientes de los beneficios de disfrutar con la familia o amigos. Las personas que respondieron afirmativamente es un 93.61% y que no son 6.39% por lo tanto se segmenta el mercado de acuerdo con la pregunta son 293 encuestas dijeron que si siendo el 100% de nuestra demanda efectiva con los cual trabajaremos para el proyecto

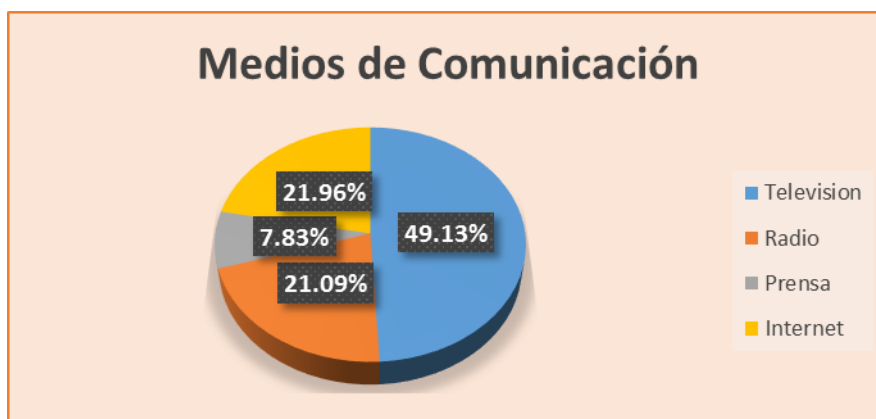
13.¿Por qué medios le gustaría a usted y su familia se haga publicidad?

Cuadro N° 20

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	226	49.13%
Radio	97	21.09%
Prensa	36	7.83%
Internet	101	21.96%
TOTAL	460	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Grafico N° 18



Interpretación

El 49% de la población han mencionado que la publicidad se debería hacer por los canales de televisión, el 22% a través de internet, el 21% por radio y por ultimo un 8% por prensa de la localidad, en este caso la población está concentrada tanto en canales de televisión, internet y radio lo que nos demuestra que al crear el cine se debería priorizar en estas opciones pero sin descuidar de las demás.

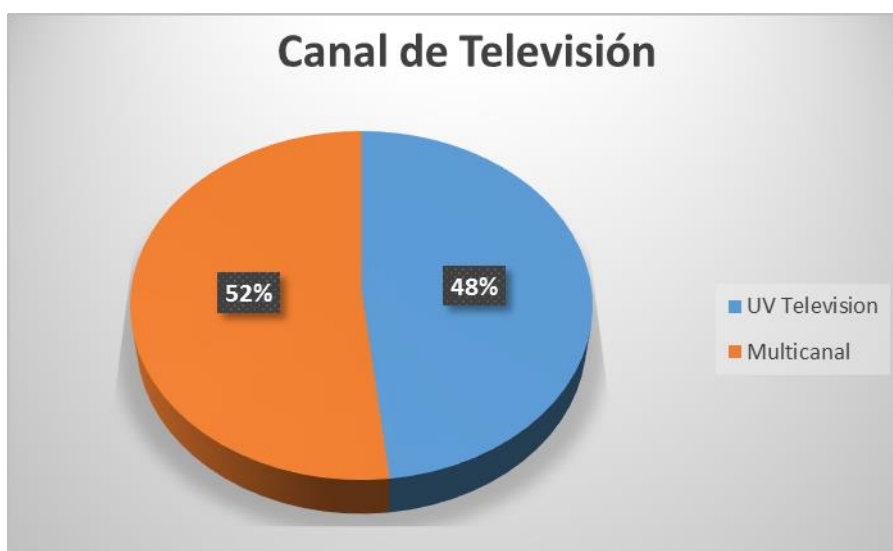
14. ¿Si su respuesta en la pregunta anterior fue Televisión ¿qué canal local prefiere usted y su familia?

Cuadro N° 21

Datos	Frecuencia	Porcentaje
UV Televisión	109	48.23%
Multicanal Catamayo	117	51.77%
TOTAL	226	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 19



Interpretación

De todas las encuestadas que mencionaron que la publicidad prefiere por canales locales el 52% prefiere que se haga por multicanal Catamayo y tan solo un 48% por uv televisión.

En este caso es notable la concentración de la población que tiene la preferencia en la opción de multicanal.

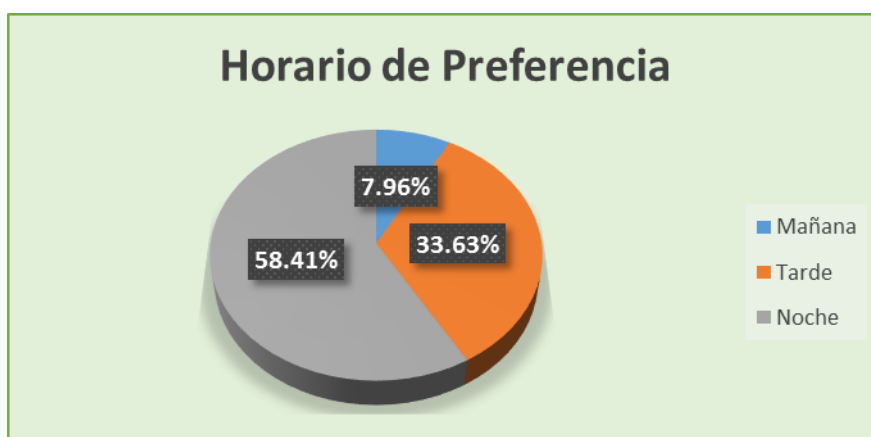
15.¿En qué horarios usted y su familia prefiere que se haga la publicidad?

Cuadro N° 22

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	18	7.96%
Tarde	76	33.63%
Noche	132	58.41%
TOTAL	226	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 20



Interpretación

De la población que prefiere que la publicidad se realice por canales de televisión de la localidad un 58% prefiere en la noche, seguido por un 34% que prefiere en la tarde y un 8% restante en la mañana, en este caso la mayor parte de la población está concentrada en la opción de la noche.

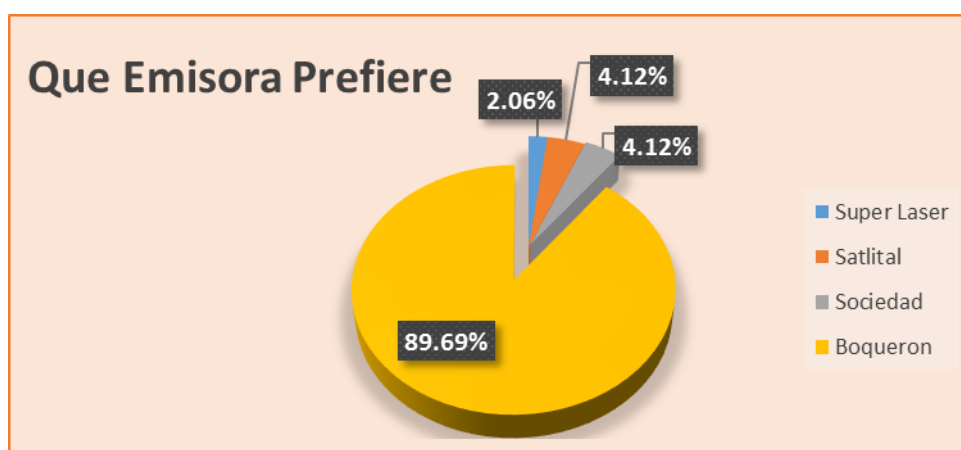
16. Si su respuesta fue la radio en la pregunta 12 que emisora prefiere usted y su familia.

Cuadro N°23

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Súper Laser	2	2.06%
Satelital	4	4.12%
Sociedad	4	4.12%
Boquerón	87	89.69%
TOTAL	97	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 21



Interpretación

De la población que prefiere que la publicidad se haga por radio, el 90% prefiere a la emisora Boquerón, un 4% la radio Satelital, el 4% prefiere la radio Sociedad y tan solo un 2% prefiere que se la haga por la radio Súper laser, lo que nos demuestra que la publicidad se debería realizar con mayor frecuencia en la radio Boquerón.

17.¿En qué horarios usted y su familia prefiere que se haga la publicidad?

Cuadro N° 24

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	10	10.31%
Tarde	65	67.01%
Noche	22	22.68%
TOTAL	97	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 22



Interpretación

De la población en estudio que menciono que la publicidad se debería hacer por la radio un 67% prefiere en la tarde y así con un porcentaje del 23% en la noche y mientras que un 10% prefiere en la mañana, en este caso la publicidad se debería realizar en la tarde porque es ahí donde más escuchan la radio.

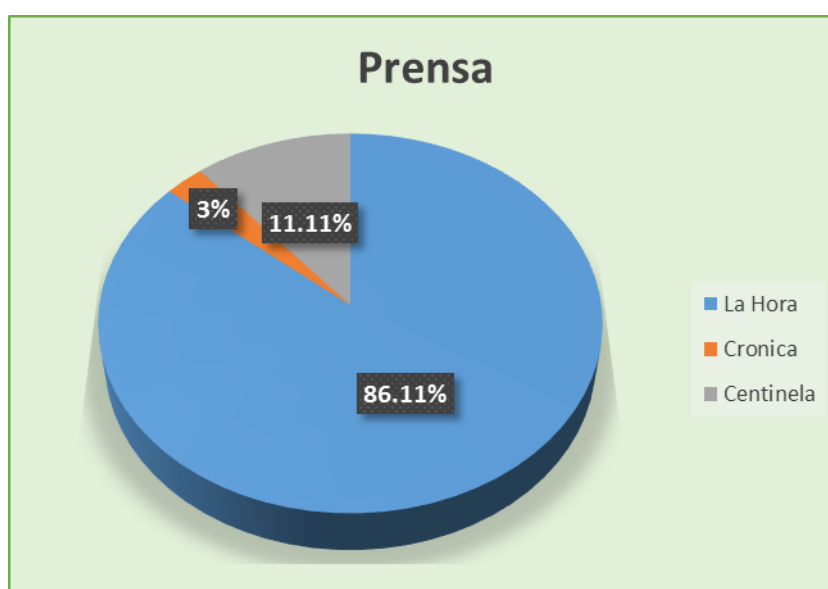
18. Si su respuesta en la pregunta 12 fue Prensa ¿Usted y su familia
Cuál prefiere?

Cuadro N° 25

Datos	Frecuencia	Porcentaje
La Hora	31	86.11%
Crónica	1	2.78%
Centinela	4	11.11%
TOTAL	36	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 23



Interpretación

De la población que prefiere que la publicidad se realice por periódicos un 86% prefiere el diario la hora, un 11% el diario centinela y un 3% la crónica. En este caso se puede evidenciar que la mayor parte de la población se concentra en el diario la hora, por lo tanto la publicidad se debería realizar con más prioridad en el diario mencionado.

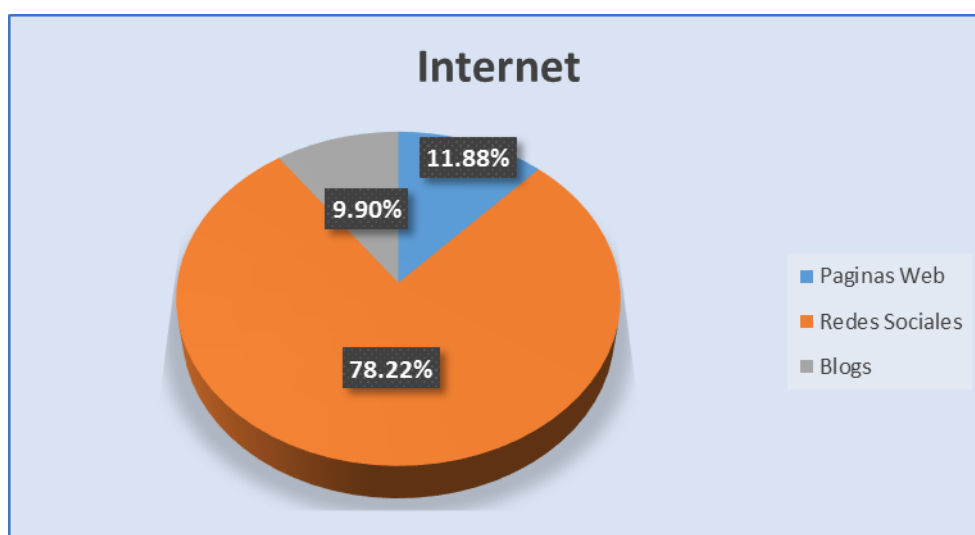
19. Si su respuesta en la pregunta 12 fue el internet ¿Cuál es de su preferencia para usted y su familia?

Cuadro N°25

Datos	Frecuencia	Porcentaje
Páginas Web	12	11.88%
Redes Sociales	79	78.22%
Blogs	10	9.90%
TOTAL	101	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 24



Interpretación

De la población que prefiere la publicidad por medio del INTERNET un 78% la prefiere por redes sociales, seguido con el 10% que prefieren por medio de BLOGS y un 12% prefiere por medio de páginas WEB. En este caso se debería dar prioridad a las redes sociales ya que en esta se concentra la mayor parte de la población.

Estudio de Mercado

El presente estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de los datos obtenidos a través de la encuesta efectuada por lo que se pudo recabar información importante para determinar la factibilidad del proyecto del cine, es decir si existe demanda por parte de la población del Cantón Catamayo que son el segmento de mercado escogido.

Objetivos

- Realizar una segmentación correcta y sistematizada de mercado
- Establecer la demanda potencial, efectiva y real
- Establecer el uso per-cápita anual.
- Establecer las estrategias del mercado las 4P (producto, precio, plaza y promoción)

Características del Servicio

El servicio que se ofrece el cine son las diferentes proyecciones de películas para todas las edades con servicios de primera.

Característica del Cliente

La afluencia de nuestros clientes se considera toda la población del Cantón Catamayo.

Estudio de la Demanda

El análisis de la demanda se puede mencionar que es un aspecto de gran importancia para el desarrollo del estudio de mercado, el mismo que se ha efectuado con el objeto de conocer la aceptación del cine. Es necesario determinar la demanda potencial, la demanda real y la demanda efectiva.

Demanda Potencial

Para determinar la demanda potencial que es un factor relevante para este estudio por cuanto permite segmentar el mercado que se pretende abarcar el cine se considera a todas las encuestas que respondieron afirmativamente la pregunta N° 1 (**¿A usted y a su familia les gusta el cine?**) Las mismas que arrojaron un resultado del 85.34%

Cuadro N° 27

Año	Población del cantón Catamayo Por familia	Demanda Potencial proyectada por familias 85.34%
2015	8.511	7.263
2016	8.613	7.350
2017	8.711	7.434
2018	8.807	7.516
2019	8.900	7.595
2020	8.990	7.672

Fuente: Cuadro N° 2
Elaborado por: La Autora

Para calcular la demanda potencial se utilizó el porcentaje de la población que les gusta el cine 85.34% (ver cuadro 2), a este se multiplicó por las familias del cantón Catamayo que son 8.511 dándonos como resultado una demanda potencial de 7.263.

$$\text{Demanda Potencial} = 8.511 \times 85.34\% = 7.263$$

Demanda Real

Para determinar la demanda real se consideró a todas la encuestas que respondieron que sí, se tomó como referencia la pregunta N°2(**¿Le gusta asistir a usted y a su familia a ver películas en salas de cines?**) que nos dio como resultado el 96.01%

Cuadro N°28
DEMANDA REAL

AÑO	Población del Cantón Catamayo por familias	Demanda Potencial proyectada por familias 85.34%	Demanda Real proyectada por familias 96.01%
2015	8.511	7.263	6.973
2016	8.613	7.350	7.057
2017	8.711	7.434	7.137
2018	8.807	7.516	7.216
2019	8.900	7.595	7.292
2020	8.990	7.672	7.366

Fuente: Cuadro N° 2 y 27
Elaborado por: La Autora

Para su cálculo se procedió de la siguiente forma:

Primeramente se tomaron los datos de la demanda potencial proyectada que es (7.263 personas y se multiplicó por el 96.01% que representa el porcentaje de las personas que contestaron que si les gusta ver películas en las salas de cine.

Demanda Real = 7.263 x 96.01%

Demanda Real = 6.973 familias.

DEMANDA EFECTIVA

Para obtener la demanda efectiva de igual manera fue necesario realizar una segmentación de la muestra poblacional lo cual se pudo realizar a través de la pregunta N° 11(¿Si en el Cantón Catamayo se creara una sala de cine estaría dispuesto a asistir usted y su familia?) de acuerdo a los resultados de dicha interrogante se determinó la demanda que es un 93.61% que asistirán al cine.

Cuadro N°29

DEMANDA EFECTIVA				
Año	Población del Cantón Catamayo por familia	Demanda Potencial proyectada por familia 85,34%	Demanda Real proyectada por familia	Demanda Efectiva proyectada por familia
			96.01%	93.61%
2015	8.511	7.263	6.973	6.527
2016	8.613	7.350	7.057	6.606
2017	8.711	7.434	7.137	6.681
2018	8.807	7.516	7.216	6.755
2019	8.900	7.595	7.292	6.826
2020	8.990	7.672	7.366	6.895

Fuente: Cuadro N° 2, 27,28

Elaborado por: La Autora

Para su cálculo se hizo de la siguiente manera: De la población de los demandantes reales se tomó el 93.61% ya que son las familias que si están dispuestas asistir a la sala de cine.

Demanda Efectiva = 6.973 x 93.61%

Demanda Efectiva = 6.527

Uso Per-Cápita

En lo que respecta al consumo per-cápita anual se puede hacer mención que es el consumo del servicio que realiza un determinado grupo. Tomando como base la pregunta N° 3 (**¿Cuántas veces al mes acude usted y su familia a una sala de cine?**)

Cuadro N° 30

Concurrencia	Frecuencia	Punto Medio	Promedio Mensual	Promedio Anual
1-2 veces al mes	269	1,5	403,50	4842
3-4 veces al mes	26	3,5	91,00	1092
5-6 veces al mes	18	5,5	99,00	1188
TOTAL	313		593,00	7122

Fuente: Cuadro 5
Elaborado por: La Autora

$$UPA = \frac{TOTAL ANUAL}{TOTAL FRECUENCIA}$$

$$UPA = \frac{7122}{313}$$

$$UPA = 23 \text{ Veces anuales}$$

Con el resultado obtenido de 23 veces anuales multiplicamos por la demanda efectiva del Cantón Catamayo para obtener la demanda efectiva en veces como se demuestra a continuación

Demanda Efectiva en Veces Anuales

Cuadro N°31

DEMANDA EFECTIVA EN VECES ANUALES			
Año	Demanda efectiva	Uso per cápita anual	Demanda efectiva en veces
2016	6.606	23	151.938
2017	6.681	23	153.663
2018	6.755	23	155.365
2019	6.826	23	156.998
2020	6.895	23	158.585

Fuente: uso per-cápita anual
Elaborado por: La Autora

Análisis de la Oferta

Dentro de la oferta se tomó como referencia las veces que se visita la sala de cine, como se pudo ver en la investigación de mercado realizado a los diferentes sectores del Cantón Catamayo no existe un cine con esas características por lo cual no tendría competencia. Cabe indicar que en el ciudad de Loja existe un cine el cual tiene sus proyecciones en 3D, 2D entre otras son de avanzada tecnología por lo cual se consideró que no tiene competencia con el cine que se va a implementar en este cantón.

Demanda Insatisfecha

Cuadro N°32

Año	Demanda Efectiva en veces	Demanda Insatisfecha
2016	151.938	151.938
2017	153.663	153.663
2018	155.365	155.365
2019	156.998	156.998
2020	158.585	158.585

Fuente: Cuadro 31
Elaborado por: La Autora

Análisis y estrategias de mercado para el servicio

Plan de Comercialización

Para realizar el plan de comercialización para el cine en el Cantón Catamayo, se tomará en consideración los cuatro elementos del mercado que son producto, precio, plaza y promoción,

Producto

En este caso el plan de comercialización se enfocará en “servicio” como objeto de transacción pues el cine ofrece películas a nivel internacional.

Servicio

El nuevo cine, ofrecerá al mercado de Catamayo los servicios de snack- bar, seguridad y estacionamiento así como también la variedad de películas que se

proyectarán como terror, comedia, drama, ficción entre otras y los horarios y además el día se podrá escoger a su preferencia para poder ver las películas y los clientes serán atendidos por un personal idóneo quienes les brindaran un buen servicio de calidad.

Terror



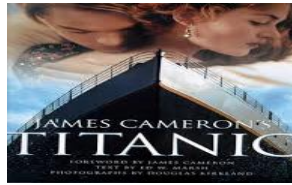
Es un género que se caracteriza por provocar sensación de miedo, es algo superficial que nos puede asustar en el momento. El cine terror se da la confusión de la imaginación y de la realidad.

Comedia



La comedia es una película con humor diseñadas para divertir y conseguir risa de la audiencia. Principalmente se caracteriza porque sus personajes se ven efrentados a las dificultades de la vida cotidiana haciendo reir a las personas motivados por sus propios defectos.

Drama



Es un género cinematográfico que trata situaciones, episodios o conflictos de la vida de los seres humanos, con un tono y una orientación más susceptible de inspirar tristeza y compasión que risa o gracia.

Ficción



El cine de ciencia de ficción es un género que utiliza representaciones imaginativas basadas en la ciencia de fenómenos imaginarios como extraterrestres, planetas alienígenos y viajes en el tiempo a menudo junto con elementos tecnológicos como naves espaciales futuristas, robots y otras tecnologías avanzadas.

Animación



El cine de animación se define como una técnica que sustituye la filmación de actores y escenarios por el uso de ilustraciones, muñecos articulados o imágenes computarizadas o cualquier otra cosas que la creatividad pueda imaginar hasta logará la sensación de movimiento.

Precio

Para el cálculo de ingresos probables en los proximos años, se tómo en cuenta el precio de las entradas en relacion a las peliculas normales, conciderando que nno pueden se mayor a las quqe cobran en los diferentes cines, estara ncaminado a ser cada vez más competitivo brindando mayor rentabilidad al cine. Por lo cual mantendrá el precio durante lo año de vida úti del proyecto.

Plaza y Distribución

Para la comercialización de los servicios se toma como referencia el canal de comercialización que frecuentemente se utiliza dentro de los cines y comprenden al canal en el que interviene productores-consumidores, en este caso no se está produciendo ningún producto pero se está ofertando el servicio al consumidor final. La utilizaciónón de este canal es característico, puesto que tradicionalmente el consumidor acude a sus instalaciones a informarse acerca del servicio que ofrece el cine.



Análisis de la Promoción y Publicidad

Si existe el cine, ahora es necesario que se haga conocer en el mercado, según la investigación los habitantes del Cantón Catamayo se informan a través de la televisión, radio, prensa e internet.

Estrategia

La publicidad se realizará por los siguientes medios: televisión, radio, prensa e internet. Distribuidas de la siguiente manera; a través de Multicanal por ser el producto visual, es decir que se debe comunicar a través de medios visuales. De la misma manera se utilizará la radio Boquerón por ser un medio más económico y que llega a muchas personas. Así mismo se realizarán publicaciones en el diario LA HORA, Y finalmente se realizará publicaciones diarias mediante redes sociales.

CUADRO Nº. 33

PUBLICIDAD	FACTOR	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Radio	Avisos	10	\$ 400.00	\$ 4,000.00
Medios Televisivos	Segundos	15	\$ 67.20	\$ 1,008.00
Prensa	Pagina	18	\$ 49.50	\$ 891.00
TOTAL				\$ 5,899.00

Fuente: Proformas Publicitarias en medios de mención
Elaborado por: La Autora

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico proporciona información competente a la autora, para cuantificar el monto de la inversión y costos de operación correspondiente al proyecto. De esta forma se pudo obtener información respecto del capital, talento humano y materiales en general necesarios para la operación comprenderá los siguientes aspectos:

- ✓ Realizar la localización del proyecto
- ✓ Tamaño del proyecto
- ✓ Hacer la distribución de la planta
- ✓ Ingeniería del proyecto

Localización de la Empresa

Dentro de la localización óptima será aquella que me permita obtener los beneficios máximos donde pueda determinar el lugar donde finalmente se ubicará el proyecto.

En cuanto a la localización del nuevo cine estará ubicado de forma macro y micro de la siguiente manera:

Macro Localización

El CinemaCatamayo estará ubicado en el Cantón Catamayo perteneciente a la provincia de Loja.

Título: Macro-localización del Cantón Catamayo
Grafico N°24



Factores de Localización

De acuerdo a las alternativas de instalación del cine tiene como referencia de incluir los siguientes factores para el micro-localización:

Disponibilidad de la mano de obra que en este caso el personal especializado son los moradores del Cantón.

Tener el terreno disponible para la construcción del cine que se encuentra ubicados Catamayo.

Instalar los servicios básicos que son agua, energía eléctrica, teléfono, internet éesto será colocado en el cine.

Accesibilidad de vías que se encuentran en perfecto estado y la disponibilidad de buses urbanos.

Micro-Localización

“CinemaCatamayo” de acuerdo a la micro-localización estará ubicado en la parroquia urbana San José, en el Cantón Catamayo, provincia de Loja, este sector es un lugar exacto donde existen todas las comodidades de servicio básicos y el lugar es amplio y de fácil acceso para los clientes.

Título: Micro-localización del CinemaCatamayo
Grafico N° 25



Tamaño del proyecto

Dentro del tamaño del proyecto se lo medirá de acuerdo a la capacidad instalada y utilizada.

Capacidad Instalada

Existen diferentes factores determinantes para establecer el tamaño óptimo y para este caso específico voy a referirme al estudio de mercado que

proporcione información proveniente a fuentes secundarias.

Para determinar la capacidad Instalada del CinemaCatamayo se tomará una parte de la demanda Insatisfecha. Tendrá dos salas que tiene la capacidad Total de 88 personas.

Las Horas por cada proyección serán de 3 horas. Tendrá un horario de atención de lunes a jueves desde 18h00 hasta 00h00 y viernes a domingo en los horarios de 12h00 hasta 00h00, esto quiere decir que el cine tendra 20 funciones en la semana por 2 salas nos dan 40 proyecciones, y se trabajara 360 días a los años laborables.

La capacidad de la sala es de 44 personas por 40 proyecciones dándonos igual a 1760 personas atendidas $(44 \times 40) = 1760$.

Estas 1760 personas atendidas por 52 semanas quedando un total de 91.520 sera la capacidad instalada en veces. De acuerdo a lo establecido a continuación se lo detalla.

Cuadro N°34

Año	Demanda Insatisfecha	Capacidad Instalada en veces	% que se cubre de la demanda Instalada
2016	151,938	91.520	60.24%
2017	153,663	91.520	59.56%
2018	155,365	91.520	58.91%
2019	156,998	91.520	58.29%
2020	158,585	91.520	57.71%

Fuente: Cuadro no 33
Elaborado por: La Autora

Capacidad Utilizada

El CinemaCatamayo utilizará dentro del primer año el 80% de su capacidad instalada ya que se está posesionándose dentro del mercado por lo cual la influencia de las personas no sera muy alta e ira incrementando un 10% al segundo es decir que cada año va seguir aumentando de acuerdo con la masiva viditas al cine y para los tres últimos años contara con un 100% de su capacidad es decir que el personal va estar pendiente del cliente en su respectivo tiempo.

Cuadro N°35

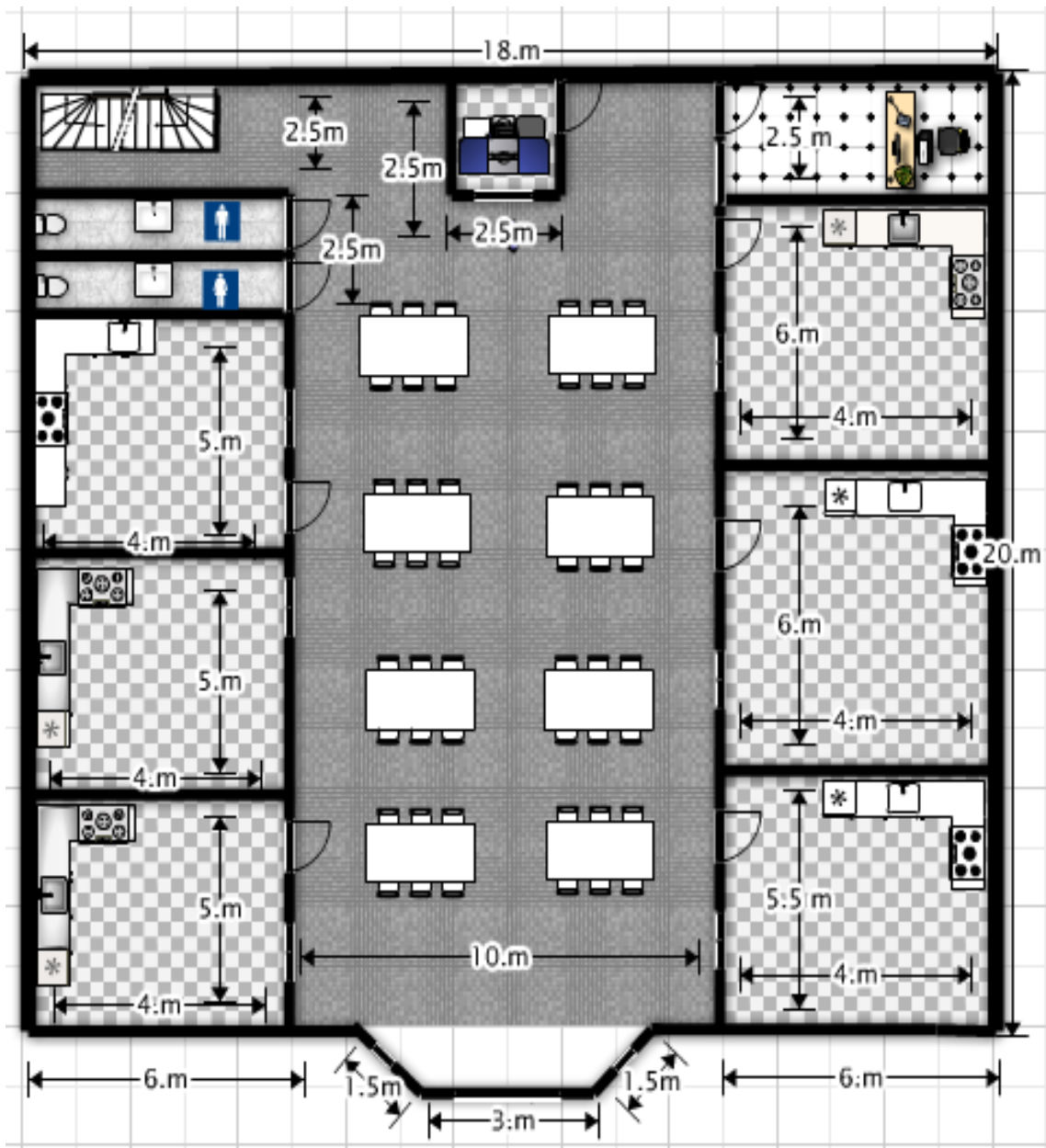
Año	Capacidad Instalada en Veces	Capacidad Instalada en veces	% que se cubre de la demanda Utilizada
2016	91.520	80%	73.216
2017	91.520	90%	82.368
2018	91.520	100%	91.520
2019	91.520	100%	91.520
2020	91.520	100%	91.520

Elaborado por: La Autora

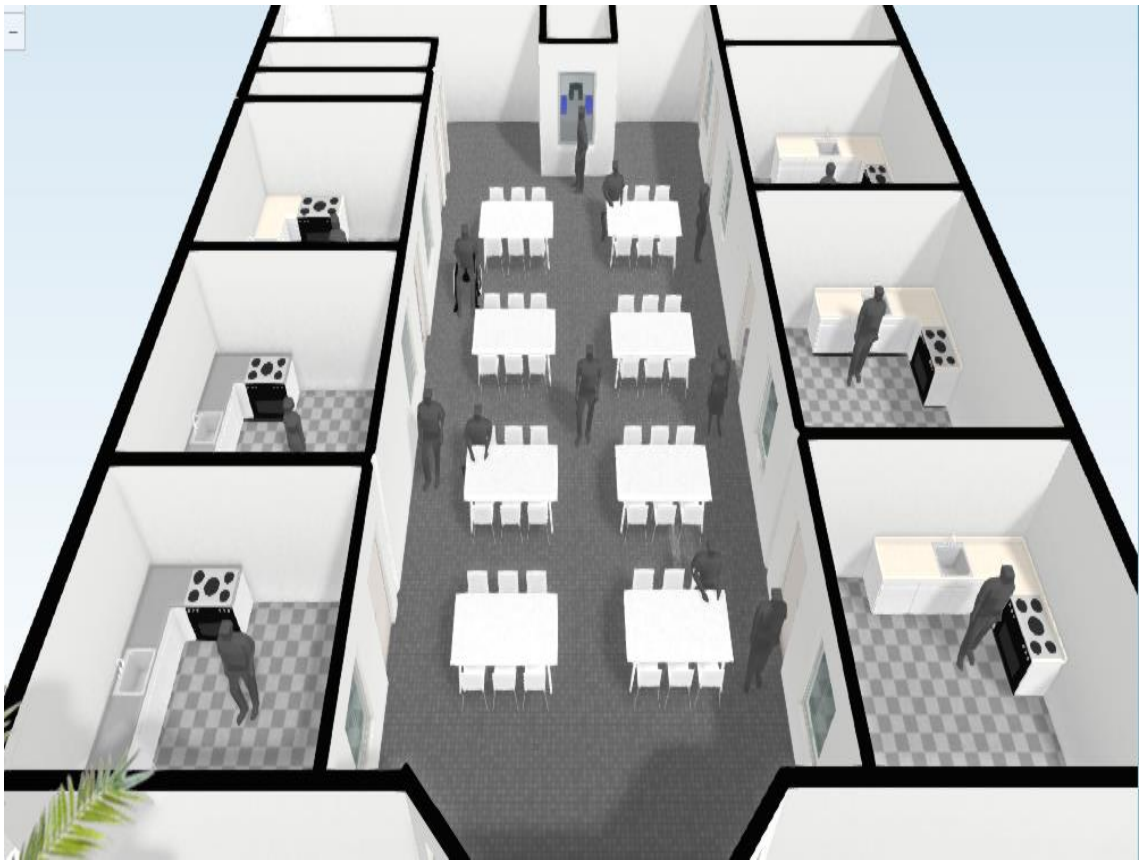
Distribución de la Planta

Se muestra el diseño del CinemaCatamayo contará con el área administrativa, la boletería, tendrá snack-bar, y las respectivas salas de cine donde se proyectará la película, en las siguientes hojas se mostrarán los planos de cada una de las áreas para que tenga una mejor visibilidad en cuanto a las medidas y divisiones.

PLANTA BAJA

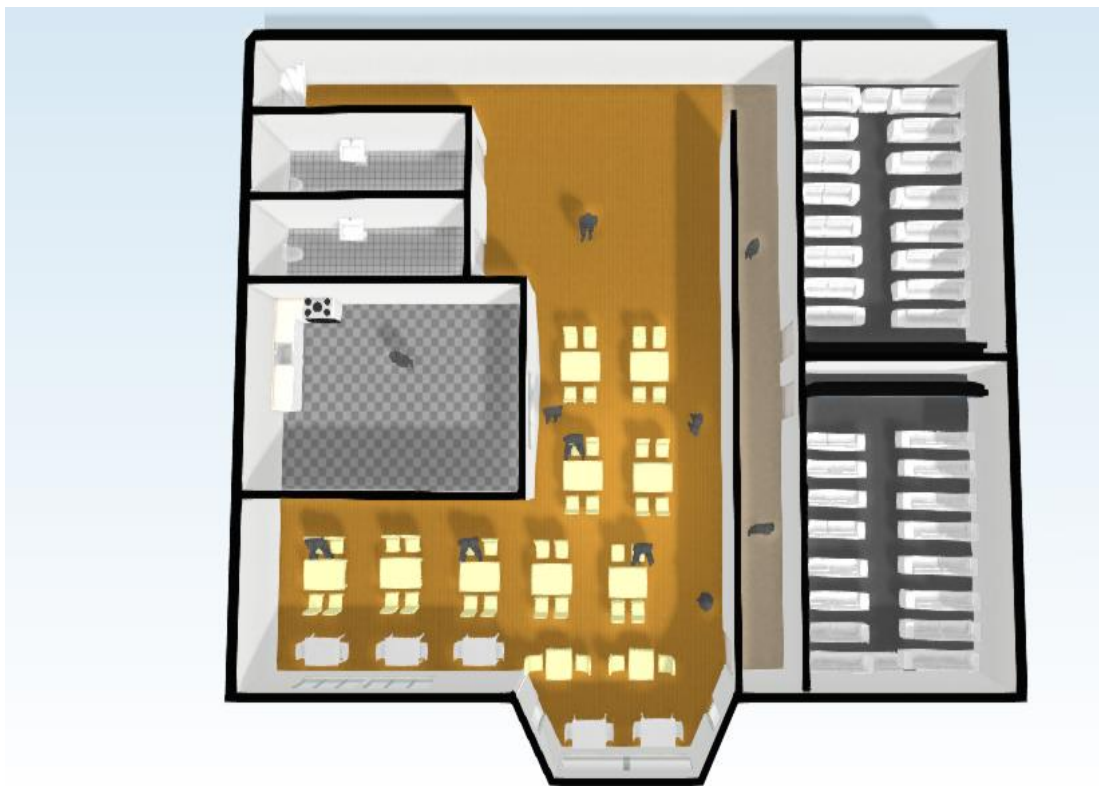
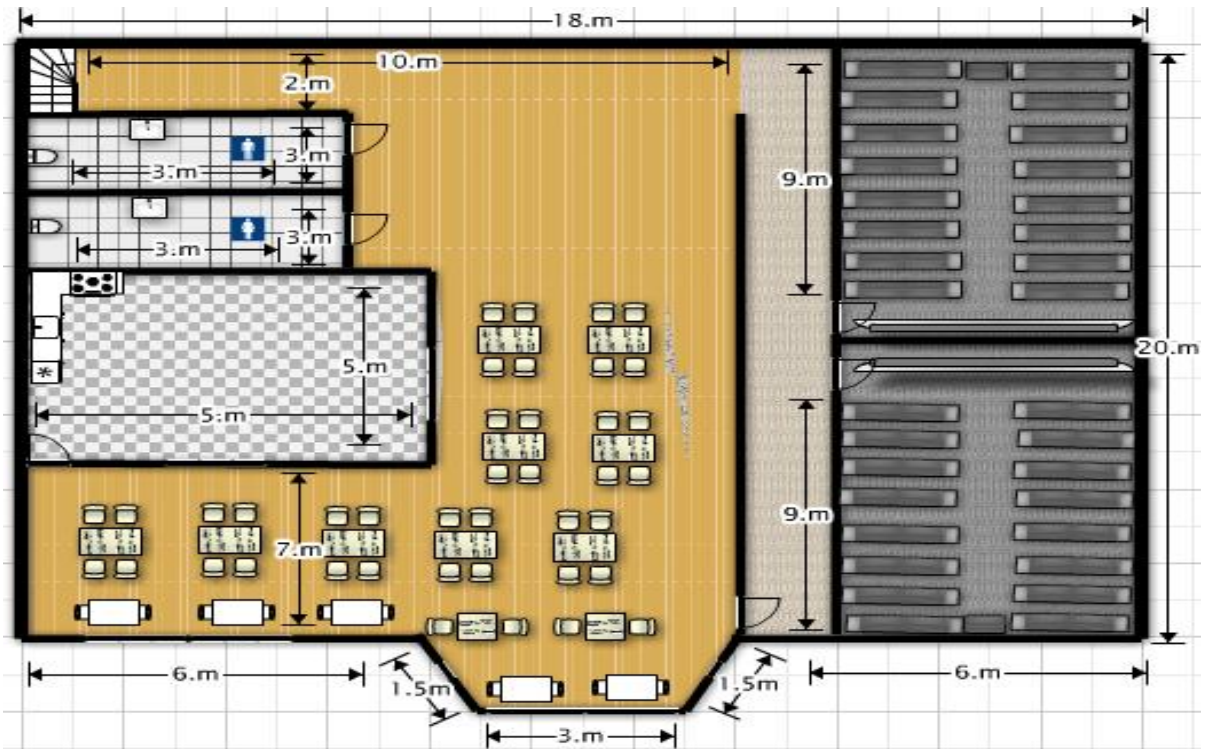


Elaborado por: Patricio Sarango

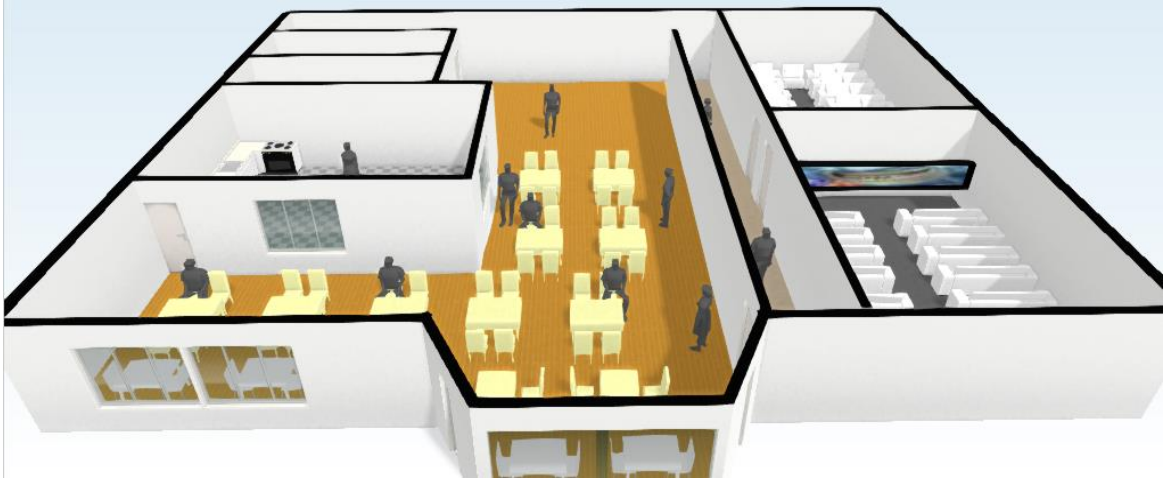


Elaborado por: Patricio Sarango

PLANTA ALTA



Elaborado por: Patricio Sarango



PARQUEADERO



Elaborado por: Patricio Sarango

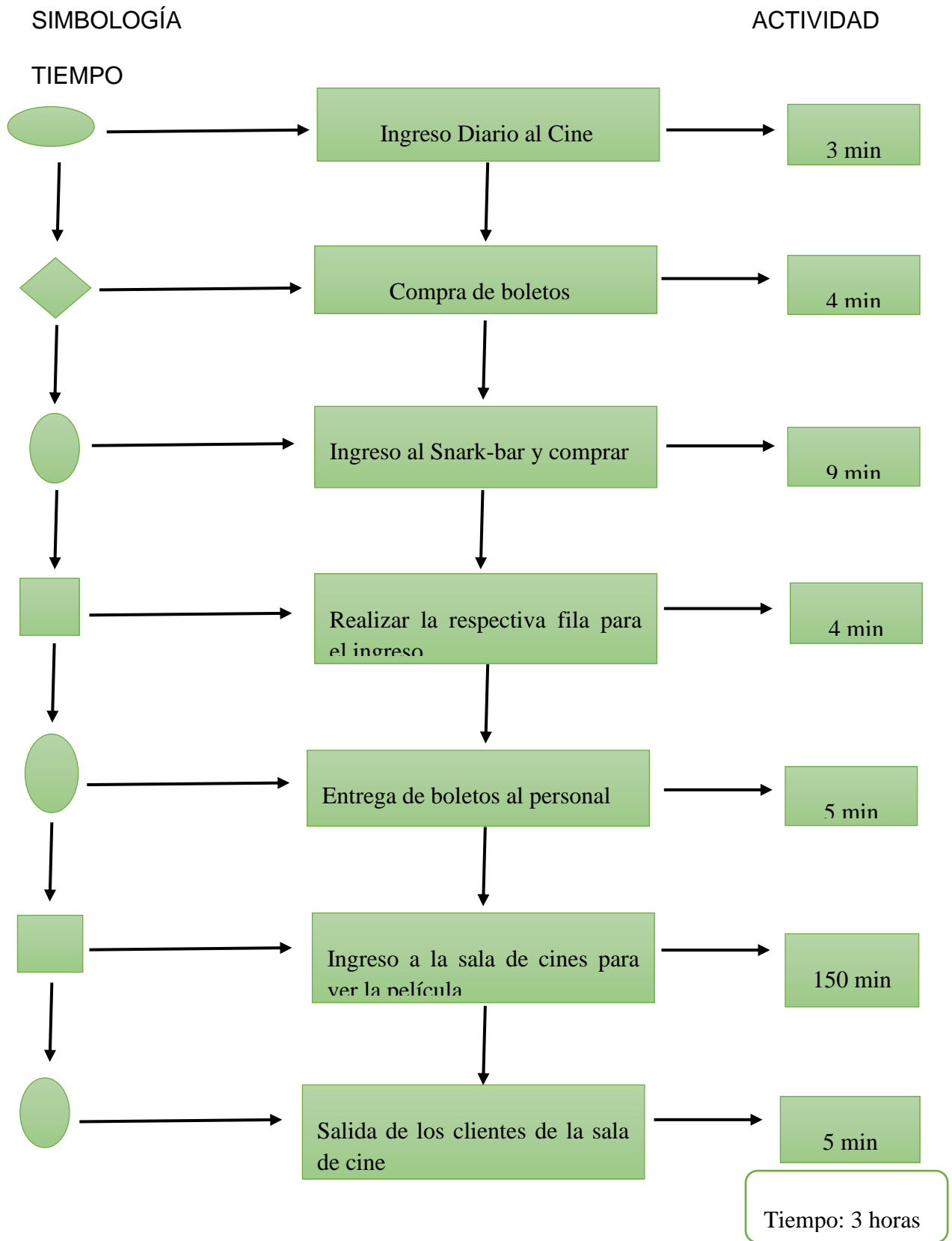
Ingeniería del Proyecto

Para prestar los servicios del “Cinemacatamayo” tendrá un lugar adecuado y las diferentes proyecciones serán variables y por otra parte el snack-bar que contará con personal adecuado que les brindará una buena calidad de atención a los clientes.

Proceso Descriptivo

- ✓ Ingreso diario por los clientes al cine
- ✓ El cliente luego pasa a realizar la respectiva fila para ir a la boletería a comprar los boletos para ver la película que él desea y en el horario que él prefiere.
- ✓ Después el cliente ingresa al snack-bar para realizar la compra de su comida de acuerdo a los combos ofrecidos.
- ✓ Luego el cliente hace la respectiva fila para poder entrar a la sala que corresponda.
- ✓ Los clientes al momento de que van ingresando a la sala van entregando el boleto a un respectivo empleado que estará en la entrada.
- ✓ Los clientes ingresan a la sala que le corresponde y pueden sentarse en los asientos que ellos prefieren para poder observar a gusto de la película que eligieron.
- ✓ Al finalizar la película saldrán por la respectiva puerta de salida.

FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE SERVICIOS DEL CINE



Elaborado por: **La autora**

Equipos e Implementación a Utilizar en la sala de Cine

Para desarrollar el proyecto se consideran los siguientes equipos para instalar el cine, se lo dividirá dentro del área operativa y administrativa.

Área Operativa

En este rubro no solo se incluye los proyectores sino la pantalla, la mezcladora de audio y video, los sistemas de altavoces para el sonido envolvente. También van incluidas las butacas que son un equipo indispensable para la sala de cine.

Proyector



Es el proyector de cine digital más brillante disponible e ideal para grandes teatros de pantalla, casas de post-producción, producciones de teatro multimedia y las instalaciones en 3D más exigentes. Con un diseño óptico único y procesamiento de imagen superior, ofrece imágenes nítidas y limpias con la saturación de color perfecto y espectacular videos.

Pantalla



Material de fibra de vidrio respaldado proporciona plenitud uniforme sobre la superficie de proyección realza el brillo, los colores y el contraste de la proyección, alta calidad de tela con micro cristales de 4 capas gabinete metálico auto retráctil color blanco - pantalla bordes negros construido en infrarrojos y radio frecuencia.

Mezclador



Roland VR-50HD, mezclador de audio y video todo en-uno con salida para web streaming y grabación.

El Roland VR-50HD integra un mezclador de audio, un mezclador de video, pantalla táctil multiviewer, y streaming USB video/audio en un dispositivo autónomo controlable por un único operador. Este producto único añade

capacidades HD a la popular gama de mezcladores todo en uno VR que incluye los Roland VR-5 y VR-3.

Vídeo

La parte de video del VR-50HD incluye un mezclador con doce entradas dirigidas a cuatro canales multiformato y también incluye un canal para imagen fija, logo o captura de un frame. Las entradas pueden ser 3G/HD/SD SDI, HDMI, RGB/componentes y compuesto. Las salidas incluyen conexiones USB y los buses Main y Aux en SDI, HDMI y RGB/Componentes. Un monitor externo HDMI puede ser usado como multiviewer si se desea.

La sección de audio es igualmente impresionante, con un mezclador digital de doce canales. Las entradas pueden ser mezclada desde las entradas analógicas así como del audio embebido en los cuatro SDIs o cuatro HDMI. El proceso de audio incluye ajustes audio-follow-video, así como puertas, compresión, EQ paramétrica, delay y reverb. Incluso incorpora capacidades de mastering en la salida master.

Altavoces



Sistema de altavoces de cine de 5.1 canales para habitaciones de gran tamaño

Módulo Acústicas auto amplificado con dos altavoces de alto rendimiento

Incluye un altavoz de canal central horizontal

Butaca



- ✓ Butaca modular compuesta de elementos totalmente intercambiables.
- ✓ Asiento de plegado automático extremadamente silencioso.
- ✓ Los laterales de las butacas extremo de fila son de tapicería.
- ✓ Tapizado mediante sistema Integral Form, sin costuras ni cosidos.
- ✓ Ergonomía: La colchoneta de respaldo está conformada anatómicamente, con apoyo lumbar y cabezal.

El asiento incorpora unos orificios en la parte posterior que permiten una adecuada absorción acústica cuando el asiento está levantado y sin uso.

El cine además deberá invertir en adecuaciones del local, muebles de oficina, equipos de computación y oficina.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Dentro del estudio organizacional se redactó la minuta de constitución del cine siguiendo un marco legal, minuta que será aprobada por las autoridades competentes de la ciudad de Loja de acuerdo a las leyes ecuatorianas vigentes.

Objetivos

- ✓ Reunir los diferentes requisitos en las diferentes instituciones para la constitución de la empresa.
- ✓ Realizar la minuta del cine
- ✓ Estructurar los organigramas funcionales de la empresa y con sus respectivos manuales de funciones.
- ✓ Elaborar la filosofía del cine que está constituido por la misión, visión, valores y el respectivo logotipo.

MARCO LEGAL

La nueva empresa se sujetará en la Constitución Política de la República del Ecuador y en la Ley de Compañías estará conformada por tres accionistas.

Razón Social

De acuerdo al Art. 93 de la Ley de Compañías, indica que debe estar conformado por un mínimo de dos y máximo de veinticinco socios, los mismos que responden por las obligaciones sociales, la constitución de la sociedad se

hará mediante escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquiere su personería jurídica

Capital Minimo

El capital social de la compañía es de cuarenta y dos mil dólares, dividido en cuarenta y dos mil participaciones de un dólar cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley.

Domicilio

Estará ubicada en el Barrio San José, del cantón Catamayo, de la Provincia de Loja.

Objeto Social

El ente social de la Compañía es la instalación y funcionamiento de una sala de cine que brindará los servicios de proyección de películas de carácter social, cultural.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Niveles Jerárquicos

El nuevo cine “CINEMACATAMAYO”, está conformado por los siguientes niveles jerárquicos:

Nivel Legislativo

Este es el nivel máximo de la dirección de la empresa, porque se destacan las políticas y reglamentos de la misma, este nivel lo conforma la Junta General de Socios.

Nivel Ejecutivo

Este nivel estará conformado por el Gerente o Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo, el nivel ejecutivo será el responsable de la gestión operativa de "CINEMACATAMAYO" y del dependerá el éxito o fracaso que tenga esta nueva empresa en el mercado.

Nivel Asesor

En nivel se encuentra el Asesor Jurídico el que orientará a los directivos de la empresa en situaciones de carácter laboral y además en las relaciones jurídicas de la empresa con otras organizaciones o clientes.

Nivel Auxiliar

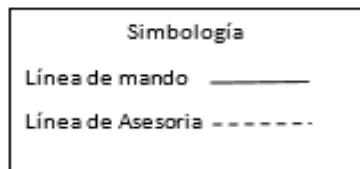
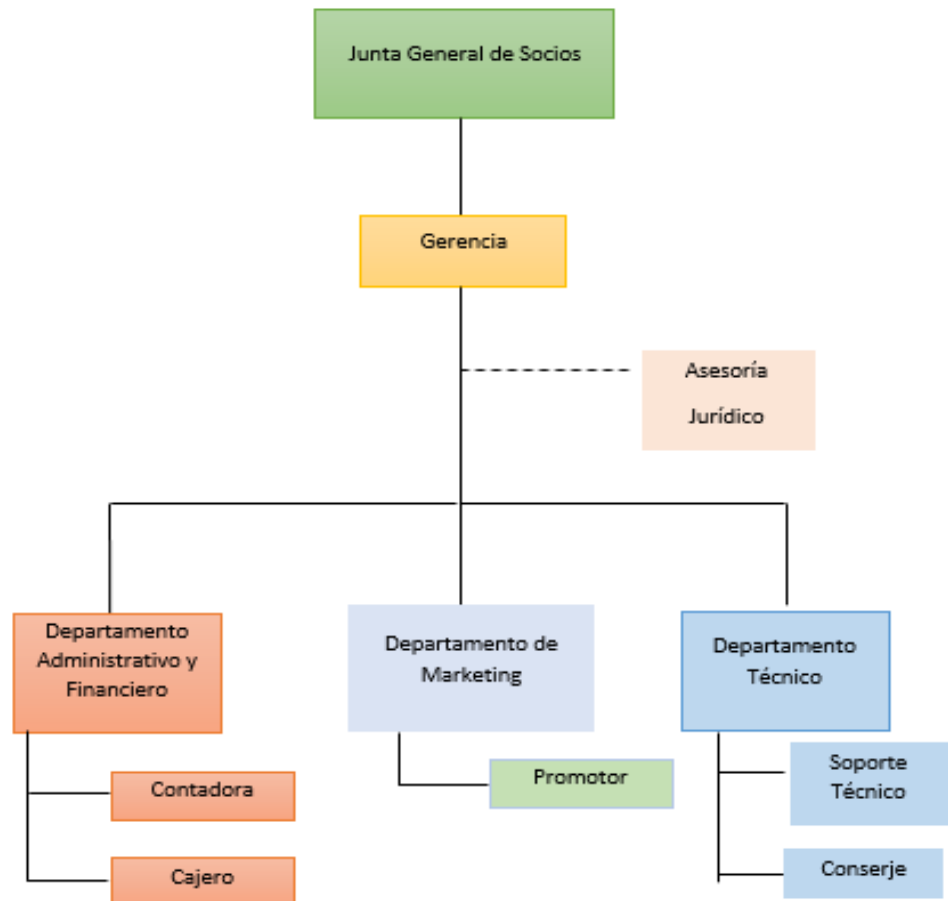
Este nivel esta conformado por la secretaria-contadora la misma que acatará las órdenes del gerente, atenderá a clientes y realizará la contabilidad de la empresa.

Nivel Operativo

Este nivel lo conformaran los profesionales especialistas que operen los equipos con tecnología de punta, porque son responsables de ejecutar las actividades operativas.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

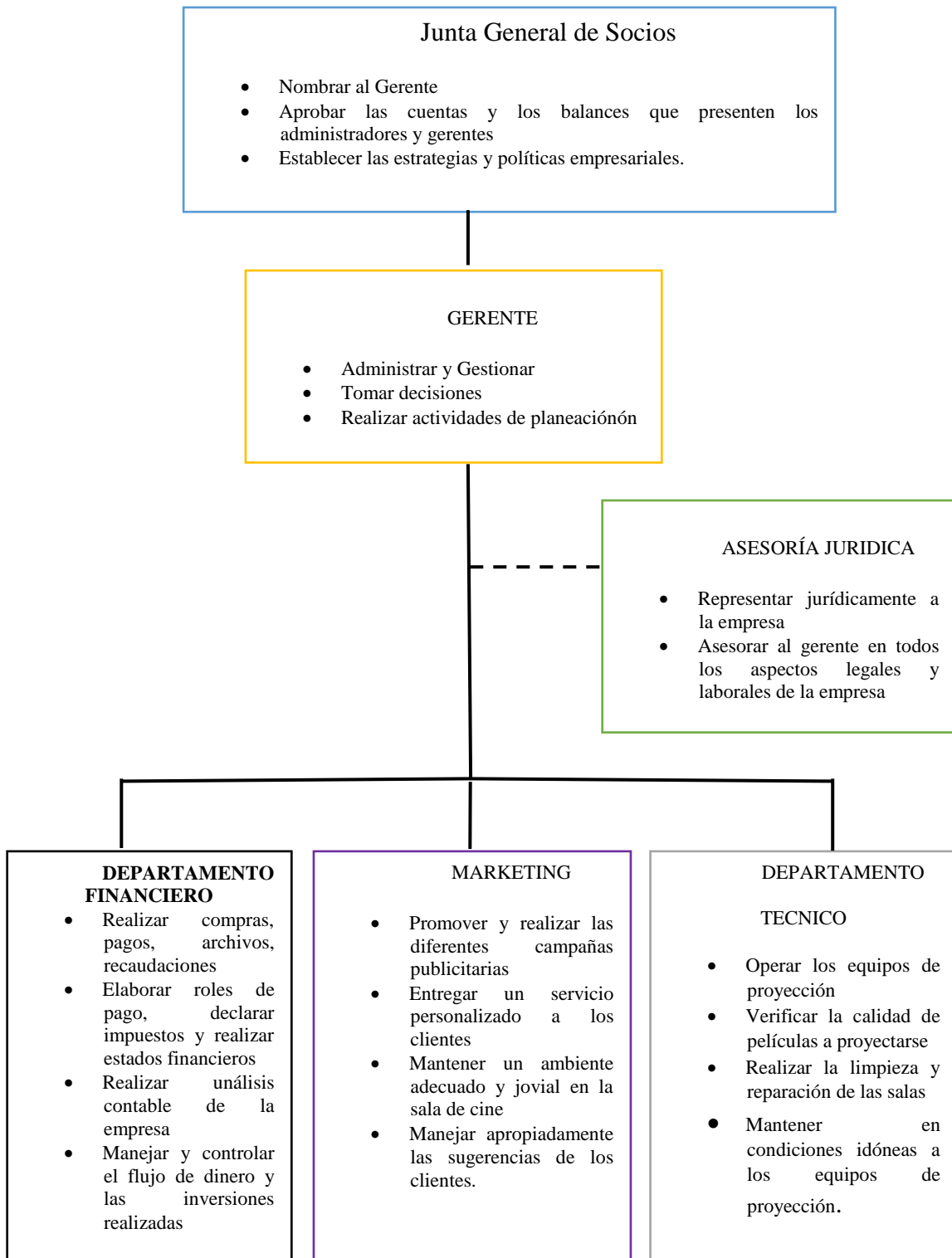
Grafico Nº 26



Elaborado: Por la Autora

Organigrama Funcional

Gráfico N°27



MANUAL DE FUNCIONES

Este instrumento facilitará la ubicación del personal, además de permitir claras delimitaciones en las funciones y responsabilidades dentro de su cargo.

MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE “CINEMACATAMAYO”
Código: 01
Título del puesto: Junta General de Accionistas
Descripción Genérica: <ul style="list-style-type: none">✓ Designar los directivos de la empresa
Funciones <ul style="list-style-type: none">✓ Tomar decisiones en función del bienestar del cine.✓ Elaborar y aprobar reglamentos internos✓ Determinar la forma de reinversión y reparto de utilidades
Requisitos para el cargo: <ul style="list-style-type: none">✓ Contar con capital mínimo requerido✓ Edad mayor de 25 años✓ Título profesional en cualquier campo
Perfil del cargo <ul style="list-style-type: none">✓ Responsable✓ Buena presencia✓ Trabajo en equipo
Experiencia: 2 años mínimo
Elaborado por: La Autora

**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE
"CINEMACATAMAYO"**

Código: 02

Título del puesto: Gerente General

Descripción Genérica:

- ✓ Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa.
- ✓ Verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Funciones

- ✓ Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente.
- ✓ Administrar las finanzas de la empresa, controlando, aprobando y autorizando documentos o pagos en efectivos o cheques.
- ✓ Planificar y decidir en la compra de más equipos o accesorios para la empresa
- ✓ Dirigir y supervisar al personal, para que cumplan con sus funciones y la empresa pueda alcanzar las metas propuestas.

Requisitos para el cargo:

- ✓ Carácter y personalidad para la toma de decisiones
- ✓ Edad mayor de 25 y 40 años
- ✓ Título profesional en Administración de empresas/ ciencias económicas o relacionadas

Perfil del cargo

- ✓ Responsable
- ✓ Buena presencia
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Tiempo completo

Experiencia: 4 años mínimo

Elaborado por: La Autora

**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE
"CINEMACATAMAYO"**

Código: 03

Título del puesto: Asesor Jurídico

Descripción Genérica:

- ✓ Representé legalmente a la empresa y actuar con responsabilidad en las tomas de decisiones.

Funciones

- ✓ Estudiar e informar expedientes de carácter técnico legal.
- ✓ Asesorar al Gerente en aspectos de su especialidad
- ✓ Patrocinar las acciones judicial en que se intervenga la empresa en los procedimientos judiciales o administrativos
- ✓ Efectuar el seguimiento de las acciones judiciales que se tramiten en los juzgados cautelando que las notificaciones judiciales sean receptadas oportunamente
- ✓ Participar en los comités de adquisiciones de la empresa

Requisitos para el cargo:

- ✓ Resolver problemas de carácter legal y laboral para la empresa
- ✓ Responsabilidad en su trabajo
- ✓ Edad mayor de 25 y 40 año

Perfil del cargo

- ✓ Responsable
- ✓ Buena presencia
- ✓ Trabajo en equipo

Experiencia: 2 años mínimo

Elaborado por: La Autora

**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE
“CINEMACATAMAYO”**

Código: 04

Título del puesto: Contadora

Descripción Genérica:

- ✓ Asistir de manera personal al gerente, con los aspectos relacionados de la oficina.
- ✓ Atención a los clientes
- ✓ Llevar la contabilidad de la empresa

Funciones

- ✓ Atender a los clientes y llamadas telefónicas
- ✓ Emitir facturas por los servicios realizados a los clientes.
- ✓ Recibir el efectivo o cheques que sea producto de la recaudación de fondos, por servicios prestados de la empresa. (Manejo de caja chica)
- ✓ Archivar de manera eficaz la documentación para en caso de ser requeridos se encuentren al instante.
- ✓ Realizar los pagos al personal que labora en el cine y hacer firmar rol de pagos al personal.
- ✓ Llevar la contabilidad de la empresa
- ✓ Ejecutar los estados financieros correspondientes al periodo
- ✓ Elaborar roles de pagos

Requisitos para el cargo:

- ✓ Responsabilidad en su trabajo
- ✓ Educación: Bachiller en secretariado y Título universitario de contadora

Perfil del cargo

- ✓ Responsable y comprometida con su trabajo
- ✓ Receptiva y servicial
- ✓ Excelente presencia

Elaborado por: **La Autora**

MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE “CINEMACATAMAYO”
Código: 05
Título del puesto: Cajera
<p>Descripción Genérica:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar la recaudación de los boletos por parte de los clientes de manera ágil y eficiente. ✓ Llevar la contabilidad de las entradas vendidas.
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atender en ventanilla. ✓ Atender las llamadas telefónicas ✓ Guardar la confiabilidad de la información que conozca. ✓ Realizar diariamente un informe sobre las ventas realizadas.
<p>Requisitos para el cargo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad en su trabajo ✓ Educación: título profesional universitario en Administración de empresas, Contabilidad
<p>Perfil del cargo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable y comprometida con su trabajo ✓ Trabajo en equipo ✓ Buen manejo en las relaciones interpersonales
Experiencia: 1 años mínimo

Elaborado por: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE “CINEMA CATAMAYO”

Código: 06

Título del puesto: Jefe de Marketing

Descripción Genérica:

- ✓ Desarrollar e implementar las estrategias de marketing a corto y largo plazo de una empresa

Funciones

- ✓ Realizar publicidad y propaganda
- ✓ Coordinar la distribución de afiches promocionando las películas que se van a proyectar
- ✓ Apertura de nuevos canales de mercado
- ✓ Investigar y analizar las actividades de publicidad y rendimiento de ventas de los competidores.

Requisitos para el cargo:

- ✓ Responsabilidad en su trabajo
- ✓ Educación: título profesional en Ingeniería Comercial
- ✓ Nivel básico de idioma inglés

Perfil del cargo

- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Creativo
- ✓ Excelente presencia
- ✓ Pensamientos estratégicos

Experiencia: 2 años mínimo

Elaborado por: La Autora

**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE
“CINEMACATAMAYO”**

Código: 07

Título del puesto: Soporte Técnico

Descripción Genérica:

- ✓ Supervisar de forma continua el funcionamiento de los equipos.
- ✓ Encargada de coordinar la reproducción de las películas en las horas indicadas.

Funciones

- ✓ Darle mantenimiento a los equipos
- ✓ Encargarse del encendido y apagado de los respectivos proyectores
- ✓ Inspeccionar que los ventiladores funcionen adecuadamente.

Requisitos para el cargo:

- ✓ Responsabilidad en su trabajo
- ✓ Conocimiento actualizados en informática
- ✓ Nivel básico de idioma inglés

Perfil del cargo

- ✓ Responsable y colaborador
- ✓ Saber como utilizar los equipos correctamente
- ✓ Comprometido con la empresa

Experiencia: 1 años mínimo

Elaborado por: La Autora

**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE
“CINEMACATAMAYO”**

Código: 08

Título del puesto: Conserje

Descripción Genérica:

- ✓ Realizar labores de limpieza en cada una de las salas, y mantener limpio el patio de comida

Funciones

- ✓ Realizar el aseo de las áreas asignadas de los muebles dentro de las salas.

Requisitos para el cargo:

- ✓ Responsabilidad en su trabajo

Perfil del cargo

- ✓ Responsable y colaborador
- ✓ Comprometido con la empresa

Experiencia: Ninguna

Elaborado por: La Autora

LA MISIÓN Y VISIÓN QUE TENDRÁ LA EMPRESA “CINEMACATAMAYO”

MISIÓN

Brindar al Cliente una experiencia única en entretenimiento ofreciendo una amplia variedad de películas, enfocándose siempre en satisfacer al máximo las expectativas de nuestros clientes.

VISIÓN

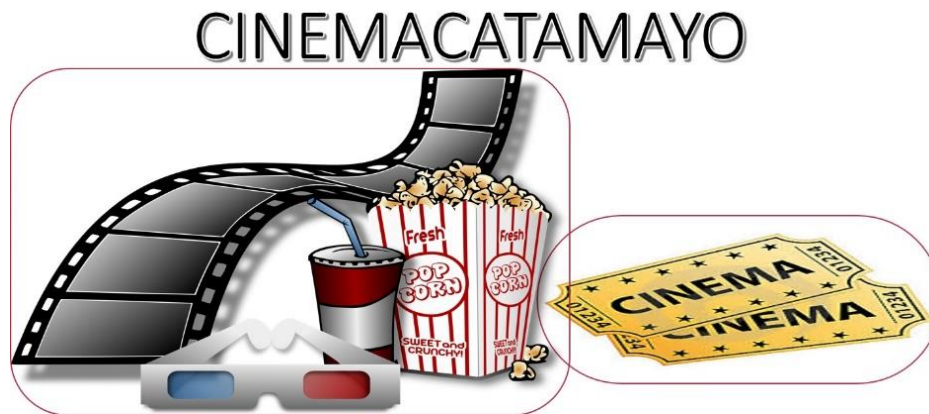
En el 2021 expandir nuestra posición en el mercado, siendo una de la primera y mejor opción de entretenimiento sano para las familias del Cantón Catamayo.

VALORES

- ✓ **Respeto:** Dar un buen trato a nuestros clientes y valorar a las personas que laboran en el cine.
- ✓ **Responsabilidad:** Cumplir con eficiencia y transparencia las expectativas de los clientes
- ✓ **Calidad:** Procurar realizar cada una de las actividades u operaciones del cine con excelencia y cuidar cada detalle que permita ofrecer un servicio de calidad.
- ✓ **Honestidad:** Ser transparente con nuestros clientes y colaboradores otorgando servicios de calidad.
- ✓ **Compromiso:** Ser permanentes y constantes con nuestras labores y obtener un mayor nivel de responsabilidad con lo que realicemos.

LOGOTIPO DE LA EMPRESA.

El cine tendrá el siguiente logotipo



Elaborado: Por la Autora

ESTUDIO FINANCIERO

Inversión

La inversión representa el monto necesario que necesitó para cubrir los gastos que por constitución de la empresa, estudio de factibilidad, permisos de funcionamiento se tienen que hacer, así mismo para comprar los bienes necesarios, y proteger las actividades administrativas y operativas. Entonces para poder conocer la inversión que se necesita es importante agrupar a las propiedades de la empresa en activos fijos, diferidos y circulantes.

Activos fijos

Son los bienes muebles que poseerá CINEMACATAMAYO S.A., para poder llevar acabo las actividades con normalidad, los activos fijos se desgastan o

deprecian durante una determinada vida útil, a continuación se da a conocer los bienes que posee la empresa.

Terreno.- Para la creación del cine es necesario la compra de un terreno para la construcción del cine por lo que se ha planificado la adquisición del mismo valorado por \$ 17.550. Adicionalmente el terreno toma revalorización por los años de vida útil del proyecto, con un incremento de 3.67% por año.

Cuadro N° 36			
Terreno			
DIMENSION	AREA	VALOR	V. TOTAL
18 X 15	270 m2	\$ 65,00	\$ 17.550,00
TOTAL			\$ 17.550,00

Fuente: Municipio de Catamayo
Elaborado: La Autora

Edificio.- Se refiere a la infraestructura con que será construida el cinemacatamayo, distinguiendo las partes correspondientes a oficinas y áreas netamente de proyección de las películas y que cuente con las facilidades necesarias, por ende está se determina el m2 de acuerdo con el asesoramiento de un profesional del área de la construcción por lo cual está valorado por \$ 46.800

Cuadro N° 37			
Edificio			
DIMENSION	AREA	VALOR	V. TOTAL
18 X 13	234 m2	\$ 200,00	\$ 46.800,00
TOTAL			\$ 46.800,00

Fuente: Arquitecto Dario Cueva
Elaborado: La Autora

Al momento de realizar la construcción se la realizará de 234 metros cuadrado lo que consta todas las adecuaciones de la instalación.

Maquinaria y equipo.- Está conformada por las cuentas para la producción del cinematamayo por un valor de \$ 44.494,22

Cuadro N° 38
Maquinaria y equipo

ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT-	V. TOTAL
Pantalla PM86-MANUAL	Unidad	2	\$ 1,937.94	\$ 3,875.88
Proyector Optoma (3400 lumines)	Unidad	2	\$ 820.00	\$ 1,640.00
Amplificadores tipo consola	Unidad	2	\$ 285.00	\$ 570.00
Cajas de 10 pulgadas	Unidad	8	\$ 98.00	\$ 784.00
Microfonos	Unidad	1	\$ 65.00	\$ 65.00
Led Letrero	Unidad	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Pedestales Pared	Unidad	10	\$ 19.00	\$ 190.00
Banco de Proyector	Unidad	5	\$ 30.00	\$ 150.00
Camguilera de 6 onzas	Unidad	1	\$ 1,339.29	\$ 1,339.29
Maquina para Hog Dog	Unidad	2	\$ 374.99	\$ 749.98
Maquina de jugo 2 tanques	Unidad	1	\$ 1,142.86	\$ 1,142.86
Vitrina Frigorifica	Unidad	1	\$ 820.00	\$ 820.00
Tv Led Smart Sansumg	Unidad	1	\$ 590.00	\$ 590.00
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO				\$ 12,167.01

Fuente: Anexo 10,13,16,21

Elaborado: La Autora

La información sobre la maquinaria y equipo se expone se la obtuvo de facturas proforma hechas a empresas de la ciudad de Loja, las cuales son encargadas de distribuir este tipo de equipo en la localidad.

Muebles y Enseres.- Comprende todo los bienes que necesita para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con las funciones para las cuales fueron diseñadas con un monto de \$ 32.032,00

Cuadro N°39
Muebles y enseres de oficina

ACTIVOS	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT-	V. TOTAL
Escritorio modelo 2 cuerpos	Unidad	2	\$ 200.00	\$ 400.00
Escritorio con estante	Unidad	1	\$ 140.00	\$ 140.00
Sillon gerencial	Unidad	1	\$ 180.00	\$ 180.00
Sillas tipo secretaria	Unidad	3	\$ 60.00	\$ 180.00
Sillas de espera	Unidad	2	\$ 370.00	\$ 740.00
Butacas para Cine	Unidad	90	\$ 306.00	\$ 27,540.00
Taburetes	Unidad	9	\$ 78.00	\$ 702.00
Mesas	Unidad	3	\$ 130.00	\$ 390.00
Cajoneras	Unidad	2	\$ 660.00	\$ 1,320.00
Estantes	Unidad	4	\$ 110.00	\$ 440.00
TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				\$ 32,032.00

Fuente: Anexo 14,17

Elaborado: La Autora

El equipo de oficina que se muestra fue cotizado por el almacén de nuestra ciudad y están también sujeto a depreciación, la cual se la mostrará más adelante.

Equipo de Oficina.- Incluye todas las cuentas correspondientes al equipo técnico que hará posible que las donaciones administrativas se cumplan eficientemente con un total de \$176.97

Cuadro N° 40
Equipo de oficina

EQUIPOS DE OFICINA	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT-	V. TOTAL
Calculdora Casio	Unidad	3	\$ 20.49	\$ 61.47
Telefono Panasonic	Unidad	2	\$ 57.75	\$ 115.50
TOTAL PLANTA Y EQUIPO				\$ 176.97

Fuente: Anexo 9,13

Elaborado: La Autora

El equipo de oficina que se muestra fue también cotizado en almacenes de nuestra localidad.

Equipos de Computación.- Son los equipos que necesita el cinemacatamayo para poder cumplir eficientemente con las funciones que deben hacer los empleados con un valor de \$1.956.71

Cuadro N° 41
Equipos de computo

EQUIPOS DE COMPUTO	Unidad	CANTIDAD	V. UNIT-	V. TOTAL
Computadoras	Unidad	1	\$ 497.83	\$ 497.83
Impresoras	Unidad	1	\$ 331.51	\$ 331.51
Computadoras	Unidad	1	\$ 829.00	\$ 829.00
Impresora Epson ticks	Unidad	1	\$ 298.37	\$ 298.37
TOTAL				\$ 1,956.71

Fuente: Anexo 11

Elaborado: La Autora

Además los equipos de computación se cotizaron en Master PC y se debe tomar en cuenta que la reinversión al cuarto año y se trabaja con una inflación del 3.67%.

Cuadro N° 42

VALOR DE LAS INVERSIONES FIJAS	
Terreno	US\$17,550.00
Edificio	US\$46,800.00
Maquinaria y equipo	US\$12,167.01
Muebles y enseres	US\$32,032.00
Equipos de oficina	US\$176.97
Equipos de computacion	US\$1,956.71
SUBTOTAL	US\$110,682.69
TOTAL	US\$110,682.69

Fuente: Cuadro N° 36, 37, 38, 39, 40,41

Elaborado por: La Autora

Activos diferidos

Los Activos Diferidos son los valores que se deben pagar antes del funcionamiento de la empresa pero son imprescindibles para su actividad. En este grupo, se clasifican los siguientes conceptos: la constitución de la empresa, permisos de funcionamiento, gastos de constitución marcas y patentes, estudio de proyecto, línea telefónica y el presupuesto.

Permiso de Funcionamiento. - En el municipio del cantón Catamayo hay que pagar un monto total de \$254.60 por permisos y documentación.

Gastos de Constitución.- Es un gasto que toda empresa debe realizarlo para establecer en forma legal en el cantón Catamayo, este desembolso para la empresa representa el \$1.767,04.

Estudio del Proyecto.- Son los gastos que comprende el estudio previo para poder implementar los proyectos con un costo de 1.493,00

Marcas y Patentes.- son los gastos que se realiza para la identificación de la empresa cuyo monto es de \$ 116,00.

Línea Telefónica.- Son los gastos concernientes a pago por compra de la línea telefónica, cuyo costo suma a un total de \$ 67.20.

Cuadro N° 43
Activos diferidos

ESPECIFICACIÓN	V. PARCIAL	V.TOTAL
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO		\$ 273.60
Bomberos	\$ 40.00	
Patente Municipal	\$ 100.00	
Derecho de agua	\$ 100.00	
EERSSA	\$ 33.60	
GASTOS DE CONSTITUCION		\$ 1,767.04
Minuta de Constitución Notariada	\$ 1,500.00	
Registro Mercantil	\$ 267.04	
ESTUDIO DEL PROYECTO		\$ 1,493.00
Presupuesto	\$ 1,493.00	
MARCAS Y PATENTES		\$ 116.00
Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual	\$ 116.00	
LINEA TELEFONICA		\$ 67.20
CNT	\$ 67.20	
TOTAL		\$ 3,716.84

Fuente: Municipio Catamayo,
Elaborado: La Autora

Activos circulantes.

Es el activo líquido que tendremos a la fecha de cierre, es decir que se convierte en dinero dentro del primero año. Son componentes del activo corriente Mano de Obra, Carga Fabril, Gastos Administrativos, Gastos de Ventas.

Mano de Obra Directa.- Este rubro está conformado por quienes intervienen directamente en la generación del servicio es decir con la apreciación de los equipos con un rubro de \$ 67.467,60

Cuadro N° 44
Mano De Obra Directa
Operarios

Denominación	Vendedor de ticks	Vendedor	Mantenimiento
Remuneración Unificada	\$ 414.00	\$ 424.00	\$ 451.00
Décimo Tercero	\$ 34.50	\$ 35.33	\$ 37.58
Décimo Cuarto	\$ 29.50	\$ 29.50	\$ 29.50
Vacaciones	\$ 17.25	\$ 17.67	\$ 18.79
Aporte Patronal 11.15%	\$ 46.16	\$ 47.28	\$ 50.29
Fondos de Reserva 8.33%	-	-	-
Aporte al SECAP 0.5%	\$ 2.07	\$ 2.12	\$ 2.26
TOTAL	\$ 543.48	\$ 555.90	\$ 589.42
Número de Personas	3	4	3
TOTAL MENSUAL	\$ 1,630.44	\$ 2,223.60	\$ 1,768.26
TOTAL ANUAL	\$ 19,565.28	\$ 26,683.20	\$ 21,219.12
TOTAL			\$ 67,467.60

Fuente: Ley del Régimen Tributario Interno y Sueldos Mínimos Sectoriales

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 45
Mano De Obra Directa
Operarios 2 Año

Denominación	Vendedor de ticks	Vendedor	Mantenimiento
Remuneración Unificada	\$ 414.00	\$ 424.00	\$ 451.00
Décimo Tercero	\$ 34.50	\$ 35.33	\$ 37.58
Décimo Cuarto	\$ 29.50	\$ 29.50	\$ 29.50
Vacaciones	\$ 17.25	\$ 17.67	\$ 18.79
Aporte Patronal 11.15%	\$ 46.16	\$ 47.28	\$ 50.29
Fondos de Reserva 8.33%	\$ 34.49	\$ 35.32	\$ 37.57
Aporte al SECAP 0.5%	\$ 2.07	\$ 2.12	\$ 2.26
TOTAL	\$ 577.97	\$ 591.22	\$ 626.99
Número de Personas	2	4	3
TOTAL MENSUAL	\$ 1,155.94	\$ 2,364.88	\$ 1,880.97
TOTAL ANUAL	\$ 13,871.28	\$ 28,378.56	\$ 22,571.64
SUBTOTAL			\$ 64,821.48
INFLACIÓN 4.11%			\$ 2,772.92
TOTAL			\$ 67,594.40

Fuente: Ley del Régimen Tributario Interno y Sueldos Mínimos Sectoriales
Elaborado: La Autora

La mano de obra directa está calculada en base a la tabla salarial del 2015 con su última regularización y además con la remuneración unificada como lo hace la mayoría de empresas

Cuadro N° 46

Proyección De La Mano De Obra Directa	
Año	Valor Anual
1	\$ 67,467.60
2	\$ 70,240.52
3	\$ 73,127.40
4	\$ 76,132.94
5	\$ 79,262.00

Fuente: Cuadro N°45
Elaborado: La Autora

La mano de obra directa para los años de vida útil del proyecto ha sido calculado a base a un promedio técnico de incremento de sueldos y salarios de años anteriores así el incremento sera del 4.11% de inflación salarial.

Carga Fabril.- Representan todos aquellos valores indirectos que no se pueden cargar es decir agua, energía eléctrica con costo de \$ 5.700,00

Cuadro N° 47
Proyección de la carga fabril

Especificación	Unidad	V/Unitario	Cantidad	V/ Mensual	V/ Anual
Agua	m ³	\$ 0.25	300	\$ 75.00	\$ 900.00
Energía Eléctrica	kw/h	\$ 0.20	2000	\$ 400.00	\$ 4,800.00
TOTAL					\$ 5,700.00

Fuente: Anexo 5, EERSSA, GAD Catamayo

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 48
Proyección de la carga fabril

Especificación	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
Agua 1.5%	\$ 900.00	\$ 913.50	\$ 927.20	\$ 941.11	\$ 955.23
Energía Eléctrica 1.5%	\$ 4,800.00	\$ 4,872.00	\$ 4,945.08	\$ 5,019.26	\$ 5,094.55

Fuente: Cuadro N°47

Elaborado: La Autora

Es necesario señalar que la proyección de la energía eléctrica es el 1.5% y gastos de agua potable están proyectadas con estos índices por información de las instituciones proveedoras de los servicios en estudio.

Reparación y Mantenimiento.- Están constituidos por los recursos necesarios para brindar a los activos de la empresa un adecuado mantenimiento.

Cuadro N° 49
REPARACION Y MANTENIMIENTO

DENOMINACION	VALOR	ALICUOTA ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Edificio	\$ 46,800.00	0.50%	\$ 234.00	\$ 2,808.00
Maquinaria y Equipo	12,167.01	1.00%	\$ 121.67	\$ 1,460.04
Muebles y Enseres	\$ 32,032.00	1.00%	\$ 320.32	\$ 3,843.84
Equipo de Computacion	\$ 1,956.71	1.00%	\$ 19.57	\$ 234.81
Equipo de Oficina	\$ 176.97	1.00%	\$ 1.77	\$ 21.24
TOTAL			\$ 697.33	\$ 8,367.92

Fuente: Cuadro N°49
Elaborado: La Autora

Cuadro N° 50
PROYECCIÓN DE REPARACION Y MANTENIMIENTO

AÑOS	PROYECCIÓN
1	\$ 8,367.92
2	\$ 8,675.03
3	\$ 8,993.40
4	\$ 9,323.46
5	\$ 9,665.63

Fuente: Cuadro N°49
Elaborado: La Autora

Gastos Administrativos.- Son los gastos necesarios para desarrollar las labores administrativas de la empresa las cuales tiene un monto de \$ 14.393,34

Cuadro N° 51

Sueldos y salarios

Denominación	Gerente	Secretaria- Contadora
Remuneración Unificada	\$ 370.53	\$ 367.03
Décimo Tercero	\$ 30.88	\$ 30.59
Décimo Cuarto	\$ 29.50	\$ 29.50
Vacaciones	\$ 15.44	\$ 15.29
Aporte Patronal 11.15%	\$ 41.31	\$ 40.92
Fondos de Reserva 8.33%	-	-
Aporte al IECE 0.5%	\$ 1.85	\$ 1.84
Aporte al CECAP 0.5%	\$ 1.85	\$ 1.84
TOTAL	\$ 491.37	\$ 487.00
Número de Personas	1	1
TOTAL MENSUAL	\$ 491.37	\$ 487.00
TOTAL ANUAL	\$ 5,896.39	\$ 5,844.03
TOTAL		\$ 11,740.42

Fuente: Sueldos Mínimos Sectoriales

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 52

Sueldos Y Salarios

Denominación	Gerente	Secretaria- Contadora
Remuneración Unificada	\$ 370.53	\$ 367.03
Décimo Tercero	\$ 30.88	\$ 30.59
Décimo Cuarto	\$ 29.50	\$ 29.50
Vacaciones	\$ 15.44	\$ 15.29
Aporte Patronal 11.15%	\$ 41.31	\$ 40.92
Fondos de Reserva 8.33%	\$ 30.88	\$ 30.59
Aporte al IECE 0.5%	\$ 1.85	\$ 1.84
Aporte al SETEC 0.5%	\$ 1.85	\$ 1.84
TOTAL	\$ 522.24	\$ 517.59
Número de Personas	1	1
TOTAL MENSUAL	\$ 522.24	\$ 517.59
TOTAL ANUAL	\$ 6,266.92	\$ 6,211.06
TOTAL		\$ 12,477.98

Fuente: Sueldos Mínimos Sectoriales

Elaborado: La Autora

Los gastos administrativos al personal están calculados en base a la tabla salarial del 2015 del 4.11% con su última regulación además con la remuneración unificada como lo hace la mayoría de empresas

Suministros de Oficina.- Están constituidos por todos aquellos materiales necesarios para llevar a cabo una eficiente gestión administrativa en la empresa dentro de ellos tenemos a continuación.

Cuadro N° 53
Suministros de oficina

Especificación	Unidad	V/ Unitario	C/Anual	V/Total
Papel Bond	Resma	\$ 3.30	10	\$ 33.00
Archivador	Unidad	\$ 1.70	20	\$ 34.00
Perforadora Rapesco	Unidad	\$ 3.60	8	\$ 28.80
Grapadora Rapesco	Unidad	\$ 3.56	8	\$ 28.48
Dispensador Eagle	Unidad	\$ 3.56	6	\$ 21.36
Esferos	Docena	\$ 5.58	3	\$ 16.74
Organizador de Escritorio	Unidad	\$ 4.73	4	\$ 18.92
Clips Alex	Caja	\$ 0.22	6	\$ 1.32
Lapiz	Docena	\$ 2.23	2	\$ 4.46
TOTAL				\$ 187.08

Fuente: Anexo 9

Elaborado: La Autora

Los suministros de oficina para los años de vida útil del proyectos ha sido calculada en base a un promedio de inflación del 3.67% que se han venido establecidos en proyectos de inversión.

Suministros de Limpieza.- Son de vital importancia puesto que constituye a mantener las instalaciones en óptimas condiciones de limpieza y de esta forma brindar a los clientes un servicio impecable y generar buena imagen.

Cuadro N° 54
Gastos generales de servicios

Gastos Generales	Unidad	V/ Unitario	C/Anual	V/Total
Detergente 5 KG	Unidad	\$ 14.20	10	\$ 142.00
Escobas	Unidad	\$ 2.76	6	\$ 16.56
Trapeadores Industriales	Unidad	\$ 15.00	5	\$ 75.00
Recogedores Plásticos	Unidad	\$ 1.50	5	\$ 7.50
Basureros Orgánicos	Unidad	\$ 48.00	5	\$ 240.00
Basureros con Tapa Vaivén	Unidad	\$ 3.51	3	\$ 10.53
Galones de desinfectante	Envase	\$ 4.75	20	\$ 95.00
Papel Higiénico	Paca	\$ 13.20	20	\$ 264.00
Litro de Jabón Líquido	Envase	\$ 4.00	15	\$ 60.00
Dispensador de Papel	Unidad	\$ 23.50	6	\$ 141.00
Paquetes de fundas 20x30	Rollo	\$ 1.50	40	\$ 60.00
Set de paños multiuso	Unidad	\$ 3.25	15	\$ 48.75
Par de Guantes	Paquete	\$ 1.60	15	\$ 24.00
Manos de oso	Unidad	\$ 2.50	5	\$ 12.50
Extintor	Unidad	\$ 18.00	3	\$ 54.00
Uniforme de Trabajo	Unidad	\$ 80.00	10	\$ 800.00
Botiquín	Unidad	\$ 15.00	1	\$ 15.00
TOTAL				\$ 2,065.84

Fuente: Anexo 15
Elaborado: La Autora

Cuadro N°53
Gastos administrativos totales

Especificación	Valor Total
Sueldo	\$ 11,740.42
Suministro de Oficina	\$ 187.08
Gastos Generales	\$ 2,065.84
Teléfono	\$ 400.00
TOTAL	\$ 14,393.34

Fuente: Cuadro N°52, 53, 54
Elaborado: La Autora

Cuadro N° 54

Proyección de los gastos administrativos

Año	Sueldo	Suministro	Teléfono	Gastos Generales	Total
1	\$ 11,740.42	\$ 187.08	\$ 400.00	\$ 2,065.84	\$ 14,393.34
2	\$ 12,990.83	\$ 193.95	\$ 414.68	\$ 2,141.66	\$ 15,741.11
3	\$ 13,467.59	\$ 201.06	\$ 429.90	\$ 2,220.26	\$ 16,318.81
4	\$ 13,961.85	\$ 208.44	\$ 445.68	\$ 2,301.74	\$ 16,917.71
5	\$ 14,474.25	\$ 216.09	\$ 462.03	\$ 2,386.21	\$ 17,538.59

Fuente: Cuadro N°53

Elaborado: La Autora

Gastos de Venta.- En este rubro se incluye los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que se realiza para asegurar la venta del servicio con un valor de \$ 5.899,00

Cuadro N° 55

Gastos de venta

Gastos de publicidad

Publicidad	Factor	Cantidad	Precio	Total
Radio	Avisos	10	\$ 400.00	\$ 4,000.00
Medios Televisivos	Segundos	15	\$ 67.20	\$ 1,008.00
Prensa	Pagina	18	\$ 49.50	\$ 891.00
TOTAL				\$ 5,899.00

Fuente: Cuadro N°55

Elaborado: La Autora

Cuadro N°56

Total gastos de venta

Especificación	Valor Anual
Publicidad	\$ 5,899.00
TOTAL	\$ 5,899.00

Fuente: Cuadro N°55

Elaborado: La Autora

Cuadro N°57
Proyección de los gastos de venta

Año	Publicidad	Total
1	\$ 5,899.00	\$ 5,899.00
2	\$ 6,115.49	\$ 6,115.49
3	\$ 6,339.93	\$ 6,339.93
4	\$ 6,572.61	\$ 6,572.61
5	\$ 6,813.82	\$ 6,813.82

Fuente: Cuadro N°56

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 58
Amortización del activo diferido

Año	Amortización
0	\$ 3,716.84
1	\$ 743.37
2	\$ 743.37
3	\$ 743.37
4	\$ 743.37
5	\$ 743.37

Fuente: Cuadro N°58

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 59
Valor de las inversiones circulantes

ESPECIFICACIÓN	VALOR TOTAL MENSUAL
Activo Fijo	\$ 110,682.69
Activo Diferido	\$ 3,716.84
Activo Circulante	\$ 7,788.33
TOTAL	\$ 122,187.86

Fuente: Cuadro N°42,43

Elaborado por: La Autora

FINANCIAMIENTO.

Realizado el estudio sobre las inversiones requeridas para el proyectos se tomó la decisión por parte de los socios invertir el 100% de su capital para el funcionamiento de la empresa.

Cuadro N° 60

Fuente Interna el 100%	122,187.86
Aporte de cada uno de los socios	40,729.29

ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

En todo proyectos es fundamental conocer cuánto va a costar brindar el servicio y que ingresos se tendrá, el esquema numérico que presenta el cine en función de los costos que significarán mantener la producción de las películas dada para cinco años y así como los ingresos.

PRESUPUESTO DE COSTOS

Los costos son todos los valores de los elementos que intervienen en la generación del producto, entre los elementos del costo está el costo primo, el costo indirecto, el gasto administrativo, el gasto de venta y el gasto financiero, como es necesario la proyección de los costos se hace necesario proyectar para los años 1, 2, 3, 4 y 5 utilizando la tasa de inflación del 3.67%, el 4.11% inflación salarial y 1.5% del servicio básico.

Cuadro N° 61

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEL SERVICIO	\$ 94,840.28	\$ 98,005.80	\$ 101,297.84	\$ 104,721.52	\$ 108,282.16
COSTO PRIMO	\$ 67,467.60	\$ 70,240.52	\$ 73,127.40	\$ 76,132.94	\$ 79,262.00
Mano de Obra Directa	\$ 67,467.60	\$ 70,240.52	\$ 73,127.40	\$ 76,132.94	\$ 79,262.00
CARGA FABRIL	\$ 27,372.68	\$ 27,765.28	\$ 28,170.44	\$ 28,588.58	\$ 29,020.16
Depreciacion de Edificios	\$ 8,892.00	\$ 8,892.00	\$ 8,892.00	\$ 8,892.00	\$ 8,892.00
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$ 1,095.03	\$ 1,095.03	\$ 1,095.03	\$ 1,095.03	\$ 1,095.03
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 2,882.88	\$ 2,882.88	\$ 2,882.88	\$ 2,882.88	\$ 2,882.88
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 434.85	\$ 434.85	\$ 434.85	\$ 434.85	\$ 434.85
Reparación y Mantenimiento	\$ 8,367.92	\$ 8,675.03	\$ 8,993.40	\$ 9,323.46	\$ 9,665.63
Agua Potable	\$ 900.00	\$ 913.50	\$ 927.20	\$ 941.11	\$ 955.23
Energía Eléctrica	\$ 4,800.00	\$ 4,872.00	\$ 4,945.08	\$ 5,019.26	\$ 5,094.55
COSTO DE OPERACIÓN	\$ 21,035.71	\$ 22,599.97	\$ 23,402.11	\$ 24,233.68	\$ 25,095.78
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 14,393.34	\$ 15,741.11	\$ 16,318.81	\$ 16,917.71	\$ 17,538.59
Sueldos y Salarios	\$ 11,740.42	\$ 12,990.83	\$ 13,467.59	\$ 13,961.85	\$ 14,474.25

Suministros de Oficina	\$ 187.08	\$ 193.95	\$ 201.06	\$ 208.44	\$ 216.09
Gastos generales	\$ 2,065.84	\$ 2,141.66	\$ 2,220.26	\$ 2,301.74	\$ 2,386.21
Teléfono	\$ 400.00	\$ 414.68	\$ 429.90	\$ 445.68	\$ 462.03
GASTOS DE VENTAS	\$ 5,899.00	\$ 6,115.49	\$ 6,339.93	\$ 6,572.61	\$ 6,813.82
Publicidad	\$ 5,899.00	\$ 6,115.49	\$ 6,339.93	\$ 6,572.61	\$ 6,813.82
GASTOS FINANCIEROS	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37
Amortización del Activo Diferido	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37
TOTAL	\$ 115,875.99	\$ 120,605.77	\$ 124,699.95	\$ 128,955.20	\$ 133,377.94

Fuente: CuadroNº44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58
Elaborado por: La Autora

COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Los costos fijos son aquellos desembolsos de dinero que se tienen que hacer sin importar que la empresa haya generado el producto o no, entre estos están: los sueldos y salarios, mano de obra directa, depreciaciones, teléfono, amortización de activo diferido e imprevisto.

En cambio los costos variables hay que cubrir sólo si la empresa genera el producto entre estos están: reparación y mantenimiento, agua potable, energía eléctrica, suministros de oficina, gastos generales e interés del préstamo.

Cuadro N°62
Costos fijos y variables para el primer año de vida útil
Año 1

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	\$ 67,467.60	\$ 27,372.68	\$ 94,840.28
COSTO PRIMO	\$ 67,467.60		
Mano de Obra Directa	\$ 67,467.60		
CARGA FABRIL	\$ 13,304.76	\$ 14,067.92	
Depreciación de Edificios	\$ 8,892.00		
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$ 1,095.03		
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 2,882.88		
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 434.85		
Reparación y Mantenimiento		\$ 8,367.92	
Agua Potable		\$ 900.00	
Energía Eléctrica		\$ 4,800.00	
COSTO DE OPERACIÓN	\$ 18,382.79	\$ 2,652.92	\$ 21,035.71
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 11,740.42	\$ 2,652.92	
Sueldos y Salarios	\$ 11,740.42		
Suministros de Oficina		\$ 187.08	
Gastos generales		\$ 2,065.84	
Teléfono		\$ 400.00	
GASTOS DE VENTAS	\$ 5,899.00		
Publicidad	\$ 5,899.00		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 743.37		
Amortización del Activo Diferido	\$ 743.37		
TOTAL	\$ 85,850.39	\$ 30,025.60	\$ 115,875.99

Fuente: Cuadro N°61

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 63
Costos fijos y variables para el segundo año de vida útil
Año 2

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	\$ 70,240.52	\$ 27,765.28	\$ 98,005.80
COSTO PRIMO	\$ 70,240.52		
Mano de Obra Directa	\$ 70,240.52		
CARGA FABRIL	\$ 13,304.76	\$ 14,460.53	
Depreciación de Edificios	\$ 8,892.00		
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$ 1,095.03		
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 2,882.88		
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 434.85		
Reparación y Mantenimiento		\$ 8,675.03	
Agua Potable		\$ 913.50	
Energía Eléctrica		\$ 4,872.00	
COSTO DE OPERACIÓN	\$ 19,849.69	\$ 2,750.28	\$ 22,599.97
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 12,990.83	\$ 2,750.28	
Sueldos y Salarios	\$ 12,990.83		
Suministros de Oficina		\$ 193.95	
Gastos generales		\$ 2,141.66	
Teléfono		\$ 414.68	
GASTOS DE VENTAS	\$ 6,115.49		
Publicidad	\$ 6,115.49		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 743.37		
Amortización del Activo Diferido	\$ 743.37		
TOTAL	\$ 90,090.21	\$ 30,515.56	\$ 120,605.77

Fuente: Cuadro N°61
 Elaborado por: La Autora

Cuadro N°64

Costos fijos y variables para el tercer año de vida útil**Año 3**

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	\$ 73,127.40	\$ 28,170.44	\$ 101,297.84
COSTO PRIMO	\$ 73,127.40		
Mano de Obra Directa	\$ 73,127.40		
CARGA FABRIL	\$ 13,304.76	\$ 14,865.68	
Depreciación de Edificios	\$ 8,892.00		
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$ 1,095.03		
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 2,882.88		
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 434.85		
Reparación y Mantenimiento		\$ 8,993.40	
Agua Potable		\$ 927.20	
Energía Eléctrica		\$ 4,945.08	
COSTO DE OPERACIÓN	\$ 20,550.89	\$ 2,851.22	\$ 23,402.11
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 13,467.59	\$ 2,851.22	
Sueldos y Salarios	\$ 13,467.59		
Suministros de Oficina		\$ 201.06	
Gastos generales		\$ 2,220.26	
Teléfono		\$ 429.90	
GASTOS DE VENTAS	\$ 6,339.93		
Publicidad	\$ 6,339.93		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 743.37		
Amortización del Activo Diferido	\$ 743.37		
TOTAL	\$ 93,678.29	\$ 31,021.66	\$ 124,699.95

Fuente: Cuadro N°61

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°65
Costos fijos y variables para el cuarto año de vida útil
Año 4

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	\$ 76,132.94	\$ 28,588.58	\$ 104,721.52
COSTO PRIMO	\$ 76,132.94		
Mano de Obra Directa	\$ 76,132.94		
CARGA FABRIL	\$ 13,304.76	\$ 15,283.82	
Depreciación de Edificios	\$ 8,892.00		
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$ 1,095.03		
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 2,882.88		
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 434.85		
Reparación y Mantenimiento		\$ 9,323.46	
Agua Potable		\$ 941.11	
Energía Eléctrica		\$ 5,019.26	
COSTO DE OPERACIÓN	\$ 21,277.83	\$ 2,955.86	\$ 24,233.68
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 13,961.85	\$ 2,955.86	
Sueldos y Salarios	\$ 13,961.85		
Suministros de Oficina		\$ 208.44	
Gastos generales		\$ 2,301.74	
Teléfono		\$ 445.68	
GASTOS DE VENTAS	\$ 6,572.61		
Publicidad	\$ 6,572.61		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 743.37		
Amortización del Activo Diferido	\$ 743.37		
TOTAL	\$ 97,410.77	\$ 31,544.44	\$ 128,955.20

Fuente: Cuadro N°61

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 66
Costos fijos y variables para el quinto año de vida útil
Año 5

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
COSTO DEL SERVICIO	\$ 79,262.00	\$ 29,020.16	\$ 108,282.16
COSTO PRIMO	\$ 79,262.00		
Mano de Obra Directa	\$ 79,262.00		
CARGA FABRIL	\$ 13,304.76	\$ 15,715.40	
Depreciación de Edificios	\$ 8,892.00		
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$ 1,095.03		
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 2,882.88		
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 434.85		
Reparación y Mantenimiento		\$ 9,665.63	
Agua Potable		\$ 955.23	
Energía Eléctrica		\$ 5,094.55	
COSTO DE OPERACIÓN	\$ 22,031.44	\$ 3,064.34	\$ 25,095.78
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 14,474.25	\$ 3,064.34	
Sueldos y Salarios	\$ 14,474.25		
Suministros de Oficina		\$ 216.09	
Gastos generales		\$ 2,386.21	
Teléfono		\$ 462.03	
GASTOS DE VENTAS	\$ 6,813.82		
Publicidad	\$ 6,813.82		
GASTOS FINANCIEROS	\$ 743.37		
Amortización del Activo Diferido	\$ 743.37		
TOTAL	\$ 101,293.45	\$ 32,084.49	\$ 133,377.94

Fuente: Cuadro N°61

Elaborado por: La Autora

Estructura de Ingreso

Para determinar los ingresos y costo unitario por las entradas al cine, se dividió el monto de costos totales entre el número de veces del servicio, así se tiene que para el primer año el costo por entrada será de \$1.62 en el primer año; costo que irá variando en el tiempo de vida útil del proyecto, debido a su aumento de participación de mercado, es decir cada año incrementará las veces que ingresan al cine y con base en ello los costos serán menores. Explicando la obtención de ingresos, el precio va variando esto se hace relación como los costos totales que se proyectaron de acuerdo a la inflación de 3.67% y el precio se lo calcula igual para el primer año cuesta \$ 1.90 esto se hace referencia al precio de la competencia, los ingresos serán de \$139.110,40 con un margen de utilidad del 20.05% y \$0.32 como margen de utilidad monetario. Este margen varía año a año debido al precio de venta al público.

Cuadro N°67

Estructura de ingresos para la vida útil del proyecto

AÑO	COSTOS TOTALES	NÚMERO DE VECES DEL SERVICIO	COSTO UNITARIO POR EL SERVICIO	MARGEN DE UTILIDAD MONETARIO	PVP	TOTAL DE INGRESOS PARA LA EMPRESA	MARGEN DE UTILIDAD PORCENTUAL%
1	\$ 115,875.99	\$ 73,216.00	\$ 1.58	\$ 0.32	\$ 1.90	\$ 139,110.40	20.05
2	\$ 120,605.77	\$ 82,368.00	\$ 1.46	\$ 0.51	\$ 1.97	\$ 162,242.72	34.52
3	\$ 124,699.95	\$ 91,520.00	\$ 1.36	\$ 0.68	\$ 2.04	\$ 186,885.59	49.87
4	\$ 128,955.20	\$ 91,520.00	\$ 1.41	\$ 0.71	\$ 2.12	\$ 193,744.29	50.24
5	\$ 133,377.94	\$ 91,520.00	\$ 1.46	\$ 0.74	\$ 2.19	\$ 200,854.70	50.59

Fuente: Cuadro N° 61

Elaborado por: La Autora

Estado de Pérdidas y Ganancias

Se reflejan las utilidades generados dentro de los 5 años de vida útil del proyecto, luego de ingresos por venta se obtiene la diferencia entre éstos y los costos y además el desembolsos legales que se indican en la siguiente tabla.

Cuadro N°68

Estado de pérdidas y ganancias

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 139,110.40	\$ 162,242.72	\$ 186,885.59	\$ 193,744.29	\$ 200,854.70
(-) Costos Totales	\$ 115,875.99	\$ 120,605.77	\$ 124,699.95	\$ 128,955.20	\$ 133,377.94
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 23,234.41	\$ 41,636.95	\$ 62,185.64	\$ 64,789.08	\$ 67,476.76
(-) 15% Tabajadores	\$ 3,485.16	\$ 6,245.54	\$ 9,327.85	\$ 9,718.36	\$ 10,121.51
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 19,749.25	\$ 35,391.41	\$ 52,857.79	\$ 55,070.72	\$ 57,355.25
(-) Impuesto a la Renta 22%	\$ 4,344.83	\$ 7,786.11	\$ 11,628.71	\$ 12,115.56	\$ 12,618.15
(=) Utilidad antes de Reserva	\$ 15,404.41	\$ 27,605.30	\$ 41,229.08	\$ 42,955.16	\$ 44,737.09
(-) Reserva 10%	\$ 1,540.44	\$ 2,760.53	\$ 4,122.91	\$ 4,295.52	\$ 4,473.71
(=) Utilidad Líquida	\$ 13,863.97	\$ 24,844.77	\$ 37,106.17	\$ 38,659.65	\$ 40,263.39

Fuente: Presupuestos N° 61,62

Elaborado por: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

a. EN FUNCIÓN A LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS TOTALES}{VENTAS TOTALES - COSTOS VARIABLES TOTAL} \times 100$$

$$PE = \frac{85.850,39}{139.110,40 - 30.025,60} \times 100$$

$$PE = 78.70\%$$

b. EN FUNCIÓN DE VENTAS

$$PE = \frac{Costo fijos totales}{1 - \frac{costo variable total}{ventas totales}}$$

$$PE = \frac{85.850,39}{1 - \frac{30.025,60}{139.110,40}}$$

$$PE = \$109.480,72$$

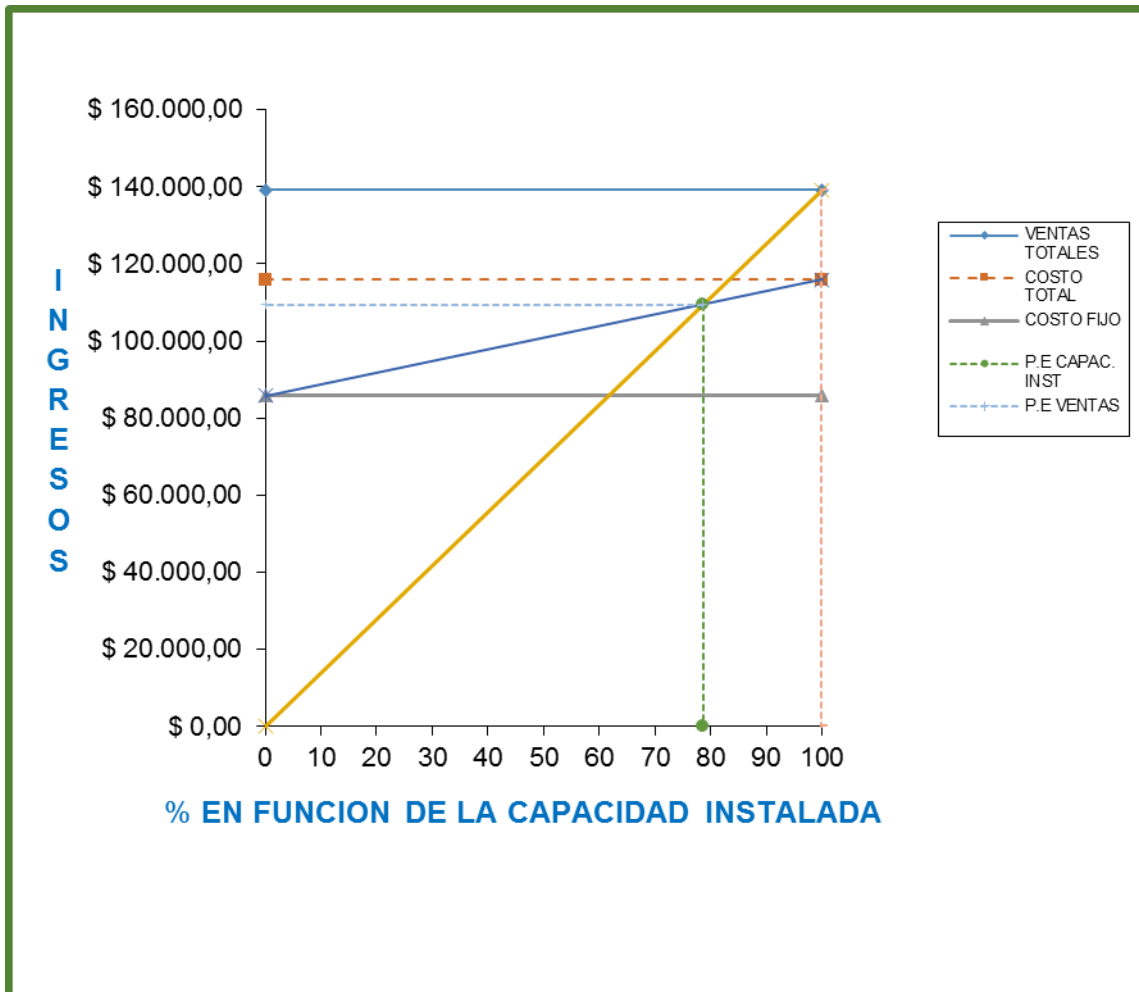
Análisis

Mediante el cálculo se conoció que la empresa podrá cubrir con sus costos totales (fijos y variables) cuando se utilice el 73.53% de su capacidad instalada.

La empresa debe alcanzar ingresos de \$102.288,05 para hacer frente a sus

costos totales, con lo que llegará a su punto de equilibrio, de allí en adelante los ingresos generados serán netamente libres para reinversiones internas o adquisiciones externas lo que el inversionista crea necesario para el cine.

Grafico N° 28



Fuente: Fórmulas del punto de equilibrio
Elaborado: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

Nos permite cuantificar y determinar los costos que requiere para poner en marcha el cine y los beneficios que se obtendrá como rentabilidad en los

periodos determinados para ello se elabora el flujo de caja como primer indicador para determinar la situación financiera.

FLUJO DE CAJA

Son las entradas y salidas de efectivo de la empresa durante la vida útil del proyecto. A continuación se expone tabla con los cálculos realizados.

Cuadro N° 69

FLUJO DE CAJA

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	\$ 139,110.40	\$ 162,242.72	\$ 186,885.59	\$ 193,744.29	\$ 200,854.70
Valor Residual					\$ 79,868.78
Revalorización del terreno					\$ 21,015.64
TOTAL DE INGRESOS	\$ 139,110.40	\$ 162,242.72	\$ 186,885.59	\$ 193,744.29	\$ 301,739.12
EGRESOS					
Costos del Servicio	\$ 94,840.28	\$ 98,005.80	\$ 101,297.84	\$ 104,721.52	\$ 108,282.16
Costos Administrativos	\$ 14,393.34	\$ 15,741.11	\$ 16,318.81	\$ 16,917.71	\$ 17,538.59
Gastos de Ventas	\$ 5,899.00	\$ 6,115.49	\$ 6,339.93	\$ 6,572.61	\$ 6,813.82
15% Utilidad a Trabajadores	\$ 3,485.16	\$ 6,245.54	\$ 9,327.85	\$ 9,718.36	\$ 10,121.51
22% Impuesto a la Renta	\$ 4,344.83	\$ 7,786.11	\$ 11,628.71	\$ 12,115.56	\$ 12,618.15
Reinversión en Computadoras				\$ 1,956.71	
TOTAL DE EGRESOS	\$ 122,962.62	\$ 133,894.06	\$ 144,913.14	\$ 152,002.47	\$ 155,374.24
Flujo de Caja	\$ 16,147.78	\$ 28,348.66	\$ 41,972.45	\$ 41,741.82	\$ 146,364.88
Depreciación Activo Fijo	\$ 13,304.76	\$ 13,304.76	\$ 13,304.76	\$ 13,304.76	\$ 13,304.76
Amortización Activo Diferido	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37	\$ 743.37
Flujo Neto de Caja	\$ 30,195.91	\$ 42,396.79	\$ 56,020.57	\$ 55,789.95	\$ 160,413.00

Fuente: Presupuestos N° 61, 68

Elaborado por: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto responde a la fijación del valor actual de un determinado número de flujo futuros.

La formula que se desarrollo , determinó el valor actual de los flujos netos futuros, estipulado en el flujo de caja, obtenidos estos resultados con la tasa que aplicamós mediante la TMAR que el 14.04% (este se lo calculo mediante la inflación, tasa pasiva y tasa de oportunidad)

Cuadro N° 70

AÑOS	FLUJO NETO	TASA ACTUALIZADA	VALOR ACTUALIZADO
1	\$ 30,195.91	0.8768853	\$ 26,478.35
2	\$ 42,396.79	0.7689278	\$ 32,600.07
3	\$ 56,020.57	0.6742615	\$ 37,772.51
4	\$ 55,789.95	0.5912500	\$ 32,985.81
5	\$ 160,413.00	0.5184584	\$ 83,167.48
TOTAL			\$ 213,004.22

Fuente: Presupuestos N° 42, 61

Elaborado por: La Autora

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$V.A.N = \textit{Sumatoria de flujo Neto Actualizado} - \textit{Inversión}$$

$$V.A.N = \$213.004,22 - \$ 122.187,86$$

$$V.A.N = \$ 90.816,36$$

Interpretación: El V.A.N nos indica que es mayor a cero por lo cual el resultado es favorable ya que el rendimiento es mayor, aún por encima de la tasa de oportunidad calculada por TMAR que es del 14.04%.

Relación Beneficio/ Costo

Cuadro N°71

AÑOS	COSTO ORIGINAL	FACTOR 14.04%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR 14.04%	INGRESO ACTUALIZADO
1	115875.99	0.876885303	101609.95	139110.40	0.8768853	121983.87
2	120605.77	0.768927835	92737.14	162242.72	0.76892784	124752.94
3	124699.95	0.674261518	84080.38	186885.59	0.67426152	126009.76
4	128955.20	0.591250016	76244.77	193744.29	0.59125002	114551.31
5	133377.94	0.51845845	69150.92	200854.70	0.51845845	104134.82
TOTAL			423823.15			591432.70

Fuente: Presupuestos N°42, 61

Elaborado por: La Autora

$$B/C = \text{Ingreso Actualizado} / \text{Costos Actualizados}$$

$$B/C = 591.432,70 / 423.823,15$$

$$B/C = 1.40$$

Análisis: Según el resultado obtenido la relación beneficio costo para el proyecto es mayor que uno (1.40) por lo tanto es financieramente aceptados lo que esto significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0.40 centavos de utilidad.

Tasa Interna de Retorno

Cuadro N° 72

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR	VAN 1	FACTOR	VAN 2
		34.00%		35.00%	
1	30195.91	0.7462687	22534.26	0.7407407	22367.34
2	42396.79	0.5569169	23611.49	0.5486968	23262.98
3	56020.57	0.4156096	23282.69	0.4064421	22769.12
4	55789.95	0.3101564	17303.61	0.3010682	16796.58
5	160413.00	0.2314600	37129.20	0.2230135	35774.27
TOTAL			123861.25		120970.29
			1673.39		-1217.57

Fuente: Presupuestos N° 42, 61
Elaborado por: La Autora

$$TIR = Tm + Dt * \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menos} - VAN_{mayor}} \right)$$

$$TIR = 34 + 1 * \left(\frac{1.673,39}{1.673,39 - (-1.217,57)} \right)$$

$$TIR = 34 + 1 * (0.57883482)$$

$$TIR = 34.58\%$$

Análisis

El resultado obtenido de la TIR es de 34.58% el mismo que es mayor que la tasa del costo de capital 14.04% lo que indica que el retorno en términos económicos del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad de dinero y además produce en rendimiento adicional moderado 34.58% por lo que es conveniente realizar el proyecto.

Periodo de Recuperación de Capital

Cuadro N° 73

PERIODO DE RECUPERACIÓN			
AÑO	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO
1	\$ 122,187.86	\$ 30,195.91	\$ 30,195.91
2		\$ 42,396.79	\$ 72,592.70
3		\$ 56,020.57	\$ 128,613.27
4		\$ 55,789.95	\$ 184,403.21
5		\$ 160,413.00	\$ 344,816.22
TOTAL	\$ 122,187.86	\$ 344,816.22	

Fuente: Presupuestos N° 42, 61
Elaborado por: La Autora

$$PRC = \text{Año que supera la Inversion} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversion}}$$

$$PRC = 5 + \frac{122.187,86 - 344.816,22}{160.413,00}$$

$$PRC = 3,61$$

$$PRC = 3 \text{ años} \quad \rightarrow$$

$$PRC = 7 \text{ meses} \quad \rightarrow \quad 0.61 \times 12 \text{ mese} = 7.32$$

$$PRC = 10 \text{ día} \quad 0.32 \times 30 \text{ días} = 10$$

Con el resultado obtenido se puede observar que el capital invertido recuperada en 3 año, 7 meses y 10 día.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para realizar el análisis de sensibilidad en los costos, se consideró un incremento del 10.4620%

Cuadro N°74

SENSIBILIDAD CON EL 10.4620% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS								
AÑO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL INCREMENTO	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIONES				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUAL 1	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUAL 2	VALOR ACTUAL
		10.4620%			14.00%		15.00%	
1	115875.99	127998.91	139110.40	11111.49	0.8771930	9746.92	0.8695652	9662.162
2	120605.77	133223.52	162242.72	29019.20	0.7694675	22329.33	0.7561437	21942.682
3	124699.95	137746.03	186885.59	49139.55	0.6749715	33167.80	0.6575162	32310.054
4	128955.20	142446.47	193744.29	51297.82	0.5920803	30372.43	0.5717532	29329.693
5	133377.94	147331.91	200854.70	53522.79	0.5193687	27798.06	0.4971767	26610.286
TOTAL				194090.84		123414.53		119854.877
						1226.67		-2332.982
INVERSION	122187.86	1%				POSITIVO		NEGATIVO
TIR ANTERIOR	34.579%							
TIR NUEVA	34.460%							

1) diferencia tir
0.00118

% porcentaje de variacion
0.3424

3) sensibilidad
0.99

Diferencia De Tir

$$\text{Dif Tir} = \text{Tir Proy} - \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Dif Tir} = 0.34579 - 0.34460$$

$$\text{Dif Tir} = 0.00118$$

Sensibilidad con el 10.4620% de disminución en los ingresos

Porcentaje De Variación

$$\% \text{ Var} = (\text{Dif Tir} / \text{Tir del proy}) * 100$$

$$\% \text{ Var} = (0.00118 / 0.34579) * 100$$

$$\% \text{ Var} = 0.342353149$$

Sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \% \text{ Var} / \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0.342353149 / 0.34460$$

$$\text{Sensibilidad} = 0.99$$

Análisis.- Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad se demuestra que el proyecto soporta hasta por 10.4620%. por lo cual podría exponerse a incrementos de costos por este porcentaje y no afectaría su operatividad en ningún aspecto, por lo tanto es factible realizarlo.

Análisis de Sensibilidad con un porcentaje de disminución en ingresos del 7.499%

Cuadro N°75

SENSIBILIDAD CON EL 7.499% DE DISMINUCION EN LOS INGRESOS								
AÑO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL DISMIINUCIÓN	FLUJO NETO	ACTUALIZACIONES			
					FACTOR ACTUAL 1	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUAL 2	VALOR ACTUAL
			7.499%		14.00%		15.00%	
1	115875.99	139110.40	128678.04	12802.05	0.87719298	11229.87	0.86956522	11132.22
2	120605.77	162242.72	150075.59	29469.82	0.76946753	22676.07	0.75614367	22283.41
3	124699.95	186885.59	172870.40	48170.45	0.67497152	32513.68	0.65751623	31672.85
4	128955.20	193744.29	179214.75	50259.54	0.59208028	29757.68	0.57175325	28736.06
5	133377.94	200854.70	185791.93	52413.99	0.51936866	27222.18	0.49717674	26059.01
TOTAL						123399.48		119883.55
						1211.62		-2304.30

INVERSION	122187.86	1%
TIR ANTERIOR	34.58%	
TIR NUEVA	34.46%	

1) diferencia tir	% porcentaje de variacion	sensibilidad
0.0012	0.34	0.99

Diferencia De Tir

$$\text{Dif Tir} = \text{Tir Proy} - \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Dif Tir} = 0.3458 - 0.3446$$

$$\text{Dif Tir} = 0.0012$$

Sensibilidad con el 7.499% de disminución en los ingresos

Porcentaje De Variación

$$\% \text{ Var} = (\text{Dif Tir} / \text{Tir del proy}) * 100$$

$$\% \text{ Var} = 0.0012 / 0.3458$$

$$\% \text{ Var} = 0.34$$

Sensibilidad

$$\text{Sensibilidad} = \% \text{ Var} / \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0.34 / 0,3446$$

$$\text{Sensibilidad} = 0.99$$

Análisis

Mediante los resultados obtenidos el índice del proyecto soporta disminución en ingresos de 7.499%, el proyecto podría exponerse a disminución de ingresos con el porcentaje obtenido y no afectaría su operatividad, demostrando mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

g) DISCUSIÓN

De los resultados a partir de la aplicación de las encuestas, se dividen en cuatro partes comprendidas en el Estudio de Factibilidad del proyecto en cuestión. Por lo cuál se disgregan a continuación

Estudio de Mercado; en donde se obtuvo la demanda potencial es del 85.34% de la población encuestada, posteriormente la demanda efectiva refleja el 96.01% y por ultimo la demanda efectiva que fue del 93.61% de las familias. El análisis de la oferta no se considero que tenia competencia ya que el cines que hay en la ciudad de Loja tiene las intalaciones mas amplias y con proyeccion de peliculas en 3D, 2D entre otras. Por lo que nuestro cine solo ofrecera peliculas normales.

Finalmente se obtuvo la demanda insatisfecha en 51.938 en el primer año, por lo cual es importante la creación del cine orientada a cubrir gran parte de esta demanda.

Estudio Técnico; De acuerdo con la ubicación idónea para el cine se fijo un lugar adecuado y que sea de facil acceso. El proyecto corresponde a la gran mayoría de demandantes insatisfecho gracias a su capacidad instalada y utilizada.

Para llegar a este nivel se requiere de activos comprendidos en recursos materiales y tecnológicos de última generacion que optimicen tiempo y costos y además del óptimo diseño de distribució del cine

Estudio Organizacional; Reúne los componentes legales pertinentes y acordes al tipo de actividad que realice la empresa. Entre ellos constan: la ley de compañías, además se realizó el organigrama estructural y funcional. El nombre de la empresa "CINEMACATAMAYO S.A", la filosofía corporativa que mediante la misión, visión, valores la empresa buscará competir de la mejor manera pensando siempre en brindar al cliente un producto de calidad.

Estudio Financiero; Comprende el monto de las inversiones fijas, circulantes y diferidas con un total de \$122.187,86 con las que se podrá en marcha el cine. La preparación del estado de pérdidas y ganancias señala utilidad neta \$ 13.863,97 en el primer año.

La evaluación Económica-Financiera, refleja resultados rentables a lo largo de cinco años de vida útil del proyecto. El VAN arroja un flujo actualizada de \$90.816,36 es decir que en los 5 años, la inversión arrojará ésta cantidad por encima del 14.04% de la tasa calculada mediante la TMAR. La relación Beneficio-Costo esta representada 1.40 veces, se obtiene \$ 0.40 de utilidades por dólar invertido. La TIR arroja el 34.58% de rendimiento de la inversión. Adicionalmente la recuperación de capital se da en 3 años 7 mese y 10 días. Y con respecto al análisis de sensibilidad la empresa podrá soportar incremento en sus costos hasta el 10.4620% y disminución de ingresos hasta en 7.499%. por esta y demás razones expresas anteriormente se considera el proyecto como una alternativa viable moderadamente rentable.

h) CONCLUSIONES

Después de haber realizado el estudio de mercado, el estudio técnico y administrativo, el estudio financiero y evaluación financiera de este trabajo investigativo se pudo concluir en lo siguiente:

- ✓ Mediante el Estudio de Mercado se determinó la oferta del cine que no tiene competencia ya que en la Ciudad de Loja si existe uno pero tiene sus proyecciones son en 4k, 3D, 2D y por lo cual no se considera competencia porque serán proyectadas en normal. Así mismo se obtuvo la demanda potencial se ubica 7.350 familias, la demanda real en 7.057 y la demanda efectiva en 6.606 familias dispuestas a asistir al cine, ésta última demanda se multiplicó por el per-capita de 23 veces anuales y se obtuvo una demanda efectiva en 151.938. Con ello se puede extraer la demanda insatisfecha del primer año que es 151.938 visitas al cine, con un precio de \$1.90 y será publicitado por los medios locales que tienen mayor acogidas acorde con los resultados de la encuesta que son; Multicanal, Diario la Hora y Radio Boquerón. Por un costo anual de \$5.899 lo cual tendría mayor acogida para hacer conocer el cine en Catamayo.
- ✓ El Estudio Técnico permitió identificar y poder determinar el lugar donde estará ubicado el cine, en la parroquia urbana San Jose del Cantón Catamayo. Dentro de lo que respecta al tamaño del proyecto, se concluye que tendrá capacidad instalada 91.520 y una capacidad utilizada de 73.216.

- ✓ Dentro del Estudio Organizacional: Legal y Administrativo, se identificó y recopiló información legal necesaria para la constitución y posterior funcionamiento de la empresa, entre ella se encuentra los aspectos legales generales como la Ley de Compañías. Además se estableció el organigrama estructural y funcional que está compuesto por la Junta General de Accionistas, Gerente General, Asesor Jurídico, Departamento Administrativo y Financiero, Departamento de Marketing y Departamento Técnico, las funciones competentes de los departamentos antes mencionados cumplirán con eficiencia y eficacia cada uno de los objetivos propuestos y se desarrolló la Filosofía del cine.
- ✓ En el Estudio Financiero se determinó el monto de los activos fijos, diferidos y circulantes, con los cuales se obtuvo un valor total de inversión \$122.187,86 . Además y como clasificación de los costos fijos y variables, se conoció el punto de equilibrio con el cine cubrirá con el total de sus costos, en el primer año, éste se ubica en \$109.480,72 en cuanto a nivel de ingresos, y con el 78.70% en lo que respecta a su capacidad instalada. con el Estado de Pérdidas y Ganancias en el primer año representa el \$13.863,97 lo cual refleja una utilidad líquida considerable para el cine.
- ✓ Dentro de los indicadores financieros, dentro de la evaluación económica-financiera se obtuvieron resultados positivos en cada indicador. El Valor Actual Neto se presenta en \$ 90.816,36, superando la tasa calculada por TMAR que es del 14.04%, la Tasa Interna de Retorno se presenta en 34.58% es decir que es rentable, lo mismo que la Relación

Beneficio- Costo que señala una utilidad de \$0.40 por cada dólar invertido y la Recuperación de Capital es de 3 años, 7 meses, 10 días. Y por ultimo se puso a prueba la sensibilidad del proyecto con un incremento en costos hasta 10.4620% y la disminución de ingresos en 7.499% lo cual el proyecto en cuestión reponde favorablemente.

i) RECOMENDACIONES

- ✓ De acuerdo con el mercado del cine en el cantón Catamayo tiene un nicho aún sin incursionar, como resultado de la presente investigación se recomienda el aprovechamiento de la demanda insatisfecha ya que en ese lugar no existe un lugar donde puedan asistir con sus familias a ver películas y además el precio por el cual se dispone para las entradas es de \$1.90 y es un precio adecuado y el servicio será de buena calidad.
- ✓ Además con el tiempo el cine incrementa su participación en el mercado y sea más rentabilidad y pueda hacer las proyecciones en 3"D", 2"D" con la finalidad de que las familias se sientan a gusto y nos generen más liquidez y poder ser competitivos como los demás cines.
- ✓ Cuidar los aspectos funcionales, con la finalidad de realizar cada función encomendada con la mayor eficiencia, siempre pensando en el desarrollo del cine y la satisfacción de los clientes. Respetar el aspecto legal en cada uno de sus cuerpos con el objeto de evitar eventuales problemas que dicta la ley ecuatoriana.
- ✓ Como observación dentro del estudio financiero, se recomienda que optimice un poco de costos para que genere un poco más de utilidad para los socios

j) Bibliografía

- ✓ Albuerne, J. (2009 de julio de 2009). *Albuerne arquitectos monterrey mexico auditorios*. Obtenido de albuernearquitectos.com:http://www.albuernearquitectos.com/wp-content/uploads/2014/01/Albuerne_Arquitectos_Monterrey_Mexico_Auditorios.pdf
- ✓ Altman, R. (29 de Abril de 2003). *generoscine teoría y géneros cinematográficos*. Obtenido de generalitat valenciana: <http://xlpv.cult.gva.es/files/generoscine.pdf>
- ✓ Arribas, r., & García, m. (05 de diciembre de 2012). *PFC_RAUL_ARRIBAS_PEREZ*. Obtenido de <http://oa.upm.es/> Archivo Digital UPM: http://oa.upm.es/14014/1/PFC_RAUL_ARRIBAS_PEREZ.pdf
- ✓ Aumont, J. (09 de noviembre de 2015). *Historia general del cine:wikipedia.org*. Obtenido de [wikipedia.org: es.wikipedia.org/wiki/Cine](http://es.wikipedia.org/wiki/Cine)
- ✓ Escaparatix. (14 de diciembre de 2014). *equipo necesario para montar una sala de cine*. Obtenido de escaparatix.es: www.escaparatix.es/informacion-comercio-o-servicios/equipo-necesario-para-montar-una-sala-de-cine.html
- ✓ [informacion-comercio-o-servicios/equipo-necesario-para-montar-una-sala-de-cine.html](http://www.escaparatix.es/informacion-comercio-o-servicios/equipo-necesario-para-montar-una-sala-de-cine.html). (08 de 12 de 2014). escaparatix.es/. Obtenido de

<http://www.escaparatix.es/informacion-comercio-o-servicios/equipo-necesario-para-montar-una-sala-de-cine.html>

- ✓ segmentacion-de-mercado-y-variables. (01 de 09 de 2013). *es.slideshare.net/fabysol*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/fabysol/segmentacion-de-mercado-y-variables>
- ✓ Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de proyectos. En G. Baca Urbina, *Evaluación de proyectos* (pág. 186). México: dr. Educacion.
- ✓ BACA Urbina, G. (2010). *EVALUACIONDE PROYECTOS ISBN 970-10 3001-X Cuarta Edicion*.
- ✓ MURRIA, S. (1991). *Estadística básica*.
- ✓ Parmerlee, d. (1998). Identificación de los mercados apropiados. En d. Parmerlee, *Identificación de los mercados apropiados* (pág. 15). España: García Juan S.A.
- ✓ *PFC_RAUL_ARRIBAS_PEREZ.pdf*. (06 de 09 de 2011). Obtenido de http://oa.upm.es/14014/1/PFC_RAUL_ARRIBAS_PEREZ.pdf
- ✓ Romero, D., Herrera, M., & Pallares, Z. (2005). Hacer empresa: Un reto. En R. Diego, H. Manuel, & P. Zoilo, *Hacer empresa: Un reto*. Bogotá: Nueva Empresa.
- ✓ Spiegel, M. R. (1991). *Estadística básica*".
- ✓ Ángeles, G. E. (2013). *Como Crear Y Hacer Funcionar Una Empresa*. Madrid: Esic Editorial.

- ✓ Antonio, G. C. (2009). Evaluación De La Rentabilidad De Proyectos De Inversión. Edicions De La Universitat De Lleida.
- ✓ César, M. G. (1999). Los Recursos Humanos Para La Pequeña Y Mediana Empresa. México: Universidad Iberoamericana.
- ✓ Cohen Ernesto, F. R. (2006). Evaluación De Proyectos Sociales. México: Siglo XXI Editores S.A.
- ✓ David, F. (2003). Conceptos De Administración Estratégica. México: Enrique Quintanar Duarte.
- ✓ David, P. (1998). Desarrollo Exitoso De Las Estrategias De Marketing. Barcelona: Ediciones Granica S.A.
- ✓ Eugenia, E. M. (2004). Proyectos De Inversión En Ingeniería. México: Limusa S.A.
- ✓ Héctor, F. A. (2006). Cómo Profundizar En El Análisis De Sus Costos Para Tomar Mejores Decisiones Empresariales. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- ✓ Jesús, M. O. (2013). Evaluación Financiera De Proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- ✓ José, Á. M. (2007). Introducción A La Contabilidad. México: Umbral Editorial S.A.

- ✓ José, M. M. (2005). Gestión De Proyectos: Identificación, Formulación, Evaluación Financiera, Económica, Social, Ambiental. Bogotá: Mm Editores.
- ✓ Juez Martel Pedro, M. M. (2007). Manual De Contabilidad Para Juristas. Madrid: Wolters Kluwer España, S.A.L.
- ✓ Luis, G. R. (2006). 10 Pasos Para Aumentar Su Rentabilidad. España: Ediciones Díaz De Santos S.A.
- ✓ Ramón, R. P. (2005). La Formulación Y La Evaluación De Proyectos. Costa Rica: Universidad Estatal A Distancia San José.
- ✓ Roberto, D. (2004). Fundamentos De Marketing: Teoría Y Experiencia. Buenos Aires (Argentina): Ediciones Granica S.A.
- ✓ Vértice, E. (2008). Marketing Promocional. España: Vértice S.L.

k) Anexos



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CINE EN ELCANTON CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA”

Proyecto de Tesis previo a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas.

AUTORA:

Mayra Alejandra Sanchez Avila

FICHA DE RESUMEN DEL PROYECTO APROBADO

Anexos 1



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ÁREA JURÍDICA SOCIAL ADMINISTRATIVA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Estimado Sr (a), el presente banco de preguntas esta formulado en base a la necesidad de conocer opciones, gustos, preferencias e información pertinente por parte de la población radicada en el cantón Catamayo. Datos necesarios para la elaboración de estudio de factibilidad para la creación de un cine. Por tal razón se solicita a usted de la manera más atenta y delicada colabore a su criterio, con las respuestas a las siguientes interrogantes.

1. ¿A usted y a su familia les gusta el cine?

SI () NO ()

Si su respuesta fue afirmativa, continúe con la siguiente pregunta. Caso contrario abandone la encuesta.

2. ¿Le gusta asistir a usted y a su familia a ver películas en salas de cines?

SI () NO ()

Si su respuesta fue afirmativa, continúe con la siguiente pregunta. Caso contrario abandone la encuesta.

3. ¿Cuántas veces al mes acude usted y su familia a una sala de cine?

a) 1-2 veces al mes ()

b) 3-4 veces al mes ()

c) 5-6 veces al mes ()

4. ¿Cuál es el precio que usted y su familia paga por una entrada a la sala de cine?

Opciones	Marque con (x)
2x1 día martes loco digital	
Entre \$6.50 y \$ 7.50	
Entre \$8.50 y \$ 9.50	
De 9.50 en adelante	

2x1 día martes loco 3d	
Entre \$7.25 y \$8.25	
Entre \$8.25 y \$9.25	
De \$9.25 en adelante	
Vermouth sábado y domingo	
digital	
Entre \$3.75 y \$4.75	
Entre \$4.75 y \$5.75	
De \$5.75 en adelante	
3d	
Entre \$7.25 y \$8.25	
Entre \$8.25 y \$9.25	
De \$9.25 en adelante	
2d	
Entre \$6.50 y \$7.50	
Entre \$7.50 y \$8.50	
De \$8.50 en adelante	
Lunes, Miércoles, Jueves y viernes	
Entre \$3.50 y \$5.50	
Entre \$5.50 y \$7.50	
De \$7.50 en adelante	

¿Cuál es el precio que usted y su familia gasta por el consumo de los Snacks es?

Opciones	Marque con (x)
Entre \$4.50 y \$7.50	
Entre \$7.50 y \$9.50	
Entre \$9.50 y \$11.50	

Entre \$11.50 y \$13.50	
De \$13.50 en adelante	

5. De acuerdo a su comodidad y la de su familia. ¿Dónde le gustaría la ubicación del cine?
- a) Centro (barrio 24 de Mayo) ()
 - b) Barrio María Auxiliadora ()
 - c) Otros especifique ()
-
6. ¿Qué tipo de película le gusta ver a usted y a su familia en el cine?
- a) Terror ()
 - b) Comedia ()
 - c) Drama ()
 - d) Ficción ()
 - e) Acción ()
 - f) Infantil ()
7. Si acude al cine usted y su familia ¿con cuantas personas asiste?
- a) 1 persona ()
 - b) 2 personas ()
 - c) 3 personas ()
 - d) 4 personas ()
8. ¿Qué día de la semana asistiría al cine usted y su familia?
- a) Lunes ()
 - b) Martes ()
 - c) Miércoles ()
 - d) Jueves ()
 - e) Viernes ()
 - f) Sábado ()
 - g) Domingo ()
9. ¿En qué horario asistiría usted y su familia a una sala de cine?
- a) 10h00 – 12h00 ()
 - b) 12h30 - 14h30 ()

c) 15h00 - 17h00 ()

d) 17h30 - 19h30 ()

e) 20h00 - 22h00 ()

10. ¿Qué servicios adicionales le gustaría a usted y su familia tenga una sala de cine?

a) Servicio de Snack-bar ()

b) Seguridad ()

c) Estacionamiento ()

11. ¿Si en el cantón Catamayo se creara una sala de cine estaría dispuesto a asistir usted y su familia?

SI () NO ()

12. ¿Por qué medios le gustaría a usted y su familia se haga publicidad?

a) Televisión

b) Radio

c) Prensa

d) Internet

13. ¿Si su respuesta en la pregunta anterior fue Televisión ¿qué canal local prefiere usted y su familia?

UV Televisión ()

Multicanal ()

14. ¿En qué horarios usted y su familia prefiere que se haga la publicidad?

Mañana () Tarde () Noche ()

15. Si su respuesta fue la radio en la pregunta 13 que emisora prefiere usted y su familia.

Súper Laser () Satelital () Sociedad () Boquerón ()

16. En qué horarios usted y su familia prefiere que se haga la publicidad?

Mañana () Tarde () Noche ()

17. Si su respuesta en la pregunta 13 fue Prensa ¿Usted y su familia Cuál prefiere?

La Hora () Crónica () Centinela ()

18. Si su respuesta en la pregunta 13 fue el internet ¿Cuál es de su preferencia para usted y su familia?

Páginas Web () Redes Sociales () Blogs ()

GRACIAS POR SU ATENCION

Anexos 2

FECHA	VALOR
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %
Diciembre-31-2013	2.70 %
Noviembre-30-2013	2.30 %
Octubre-31-2013	2.04 %
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %

Resultados Censo de Población

Provincias: Cantones:

2010

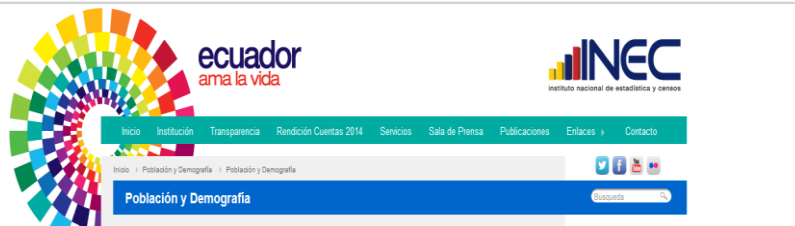
LOJA

CATAMAYO

Consultar

Total	30.638
Mujeres	15.412
Hombres	15.226

Anexo 3



Anexo 4

MODELO DE MINUTA DE CONSTITUCIÓN COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO: En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. -
Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: MAYRA ALEJANDRA SANCHEZ AVILA. JUANA DIOCELINA AVILA ROJAS. Y COSME XAVIER GALVEZ SANCHEZ; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, soltera la primera, viuda la segunda y soltero el último, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada "CINEMACATAMAYO".! la misma que se registrá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE. CINEMACATAMAYO CÍA. LTDA.

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTICULO UNO.- Domicilio, el Domicilio principal de la Compañía estará ubicada en el Barrio San José de la ciudad de Catamayo, del cantón

Catamayo, de la Provincia de Loja, y en otras agencias o sucursales en cualquier lugar del país, previa autorización de la Junta General de Socios.

ARTICULO DOS.- Objeto Social. El objeto social de la Compañía es la instalación y funcionamiento de una sala de cine que brindará los servicios de proyección de películas de carácter social, cultural, deportivas, que podrá hacerlo de acuerdo a las disposiciones dispuestas en la Sección Octava. Impuestos a los Espectáculos Públicos del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y descentralización vigente.

ARTICULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de cinco años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de cuarenta y dos mil dólares, dividido en cuarenta y dos mil participaciones de un dólares cada una,

que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTICULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente

y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de Igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTICULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades liquidadas y realizadas.

ARTICULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

- ✓ Elegir y ser elegido para los órganos de administración;
- ✓ A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:
- ✓ Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTICULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO DIECISEIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISIETE.- Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a

todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y. a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendría la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios:

Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;

Aprobar los reglamentos de la compañía:

Aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTICULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios:

Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;

Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTICULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;

Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula

de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se registrará por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, intervención o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía •CINEMACATAMAYO CIA. LTDA.* ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: la señora Mayra Alejandra Sanchez Avila diez mil participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de diez mil dólares; la señora diez mil participaciones, un dólar cada una, con un valor, con un valor total de diez mil dólares; y por último el señor Cosme Xavier Gálvez Sanchez con diez mil participaciones de un dólar cada una, con un valor total de diez mil

dólares. TOTAL: Treinta mil participaciones de un dólar cada una, que dan un total de TREINTA MIL PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco de Loja, Sucursal en Loja, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran a la señora Mayra Alejandra Sanchez Avila para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

REQUISITOS PARA LA CONSTITUCION DE LA EMPRESA

Requisitos de funcionamiento del Municipio

- ✓ Solicitud en papel valorado dirigida al Sr Comisario
- ✓ Copia de la cedula y certificado de votación
- ✓ Copia de la escritura o contrató de arrendamiento
- ✓ Certificado de no adeudar al municipio

Requisitos de permisos de funcionamiento por primera vez

- ✓ Fotocopia legible de la cedula de ciudadanía
- ✓ Fotocopia legible del RUC/RISE
- ✓ Fotocopia legible de la patente Municipal
- ✓ Permiso de funcionamiento de la comisaria de Higiene copia certificada
- ✓ Adjuntado croquis de ubicación y fotografías del local

Patente municipal

- ✓ Escritura de constitución
- ✓ Registro único de contribuyente
- ✓ Copia certificada del nombramiento del Representante legal.

Registro mercantil

- ✓ Escritura de constitución de la empresa
- ✓ Pago de la patente municipal

Requisitos para tramitar o renovar el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos

- ✓ Copia del pago que se realiza en la ventanilla No 2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Copia del Ruc actualizado.
- ✓ Comprar formulario "Solicitud de Inspección" en la ventanilla No 2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Extintor de 2 kilos de PQS. (Dependiendo del tipo de local).

- ✓ Certificado de Viabilidad, para negocios nuevos, otorgado por el Departamento de Regulación y Control Urbano del GAD Municipal.
- ✓ Adquirir adhesivo para colocar en el extintor.
- ✓ Permiso del año anterior.

REQUISITOS PARA OBTENER EL RUC

SOCIEDADES BAJO EL CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Inscripción:

- ✓ Formularios debidamente llenados y suscritos por el representante legal.
La impresión se la realiza únicamente a través del sitio web del servicio de Rentas Internas, www.sri.gob.ec.
- ✓ Formulario RUC – 01A cuando la dirección sea del establecimiento matriz.
- ✓ Formulario RUC – 01 B se lo presentará únicamente cuando la sociedad posea establecimientos adicionales a la matriz. Los formularios deben ser firmados por el representante legal.
- ✓ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública o constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil y en la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil y en la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Identificación del **Representante Legal**:

1. Ecuatorianos: presentación de la cédula de identidad y del certificado de votación del último proceso electoral.
 2. Extranjeros residentes: presentación de la cédula de identidad.
 3. Extranjeros no residentes: presentación del pasaporte (hojas de identificación y tipo de visa vigente) se acepta cualquier tipo de visa vigente excepto la 12 – y de transeúntes.
- ✓ Documentos otorgados por la Superintendencia de Compañías:
1. Original y copia, o copia certificada de la Hoja de Datos Generales de la Cía.
 2. Original y copia, o copia certificada de la Hoja de Socios o Accionistas de la Cía.
 3. Original y copia, o copia certificada del Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia Legal de la Cía.
- ✓ Verificación de los establecimientos donde se realiza la actividad económica: se solicita original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

CUANDO LOS DOCUMENTOS SE ENCUENTRAN A NOMBRE DE LA EMPRESA/REPRESENTANTE LEGAL/SOCIOS O ACCIONISTAS QUE CONSTEN EN EL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

- ✓ Planilla del servicio eléctrico,
- ✓ Planilla de consumo telefónico,
- ✓ Planilla de consumo de agua,
- ✓ Pago del Impuesto predial del año actual o del inmediatamente anterior a

la fecha de actualización.

- ✓ En casos especiales se podrá aceptar otro documento, que certifique la dirección del contribuyente.

CUANDO LOS DOCUMENTOS NO SE ENCUENTREN A NOMBRE DE LA EMPRESA/ REPRESENTANTE LEGAL/SOCIOS O ACCIONISTAS QUE CONSTEN EN EL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

- ✓ Contrato de arrendamiento vigente a la fecha de actualización.
- ✓ Carta de cesión gratuita del inmueble emitida por el propietario o el representante legal, adjuntando copia de la cédula del cedente y planilla del servicio básico actualizado.

La planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua debe corresponder a cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de actualización

Requisitos para el trámite realizado por terceras personas:

- ✓ Carta de autorización simple suscrita por el representante legal o liquidador de la sociedad, en la que solicite el respectivo trámite RUC.
- ✓ En esta autorización constara los apellidos y nombres completos de las dos personas, números de cédula, razón social de la sociedad y número de RUC.
- ✓ Presentación de la cédula de identidad / pasaporte y del certificado de votación del último proceso electoral de la tercera persona autorizada a realizar el trámite.

- ✓ Copia a color de la cédula de identidad / pasaporte y certificado de votación del último proceso electoral (cuando corresponda) del representante legal de la sociedad.

Anexo 5

Calculo del Consumo de KW/H

kw/h	Horas	Energía Electrica	Días	Total Kw/h	Semanas	Total	Proyecciones	Total	Salas	Total
0.33	18	5.95	7	41.65	4	166.6	6	1000	1	1000
0.33	18	5.95	7	41.65	4	166.6	6	1000	1	1000
Total										2000

Calculo del Consumo de Agua

Baños litros veces	Veces Diarias	Semanal	Litro anual	m3
6	62	2232	120528	120.528

Como se puede apreciar en los cuadros se realizó el respectivo cálculo de la energía en kw/h que consume el cine en el primer periodo y además el consumo de agua en m3 para poder realizar los cálculos respectivos y tener un valor real del consumo.

Anexo 6

Depreciaciones maquinaria y equipo

DENOMINACIÓN DE LOS ACTIVOS	VALOR HISTORICO (A)	VIDA UTIL (B)	DEPRECIACIÓN (C)	VALOR RESIDUAL (A/B)	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR/RESCATE
Maquinaria y Equipo	\$ 12,167.01	10	10%	\$ 1,216.70	\$ 1,095.03	\$ 6,691.86
SUBTOTAL					\$ 1,095.03	\$ 6,691.86
TOTAL						\$ 6,691.86


Depreciaciones

DENOMINACIÓN DE LOS ACTIVOS	VALOR HISTORICO (A)	VIDA UTIL (B)	DEPRECIACIÓN (C)	VALOR RESIDUAL (A/B)	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR/RESCATE
Edificio	\$ 46,800.00	5	5%	\$ 9,360.00	\$ 8,892.00	\$ 53,820.00
Muebles y Enseres	\$ 2,020.00	10	10%	\$ 202.00	\$ 181.80	\$ 1,111.00
Equipo de Computación	\$ 829.34	3	33.33%	\$ 276.45	\$ 184.31	\$ 276.45
SUBTOTAL					\$ 9,258.11	\$ 55,207.45
Reinversión de Equipo de Computación	\$ 829.34	3	33.33%	\$ 276.45	\$ 184.31	\$ 460.75
TOTAL					\$ 9,442.41	\$ 55,668.20


Fuente: Ley del Régimen Tributario Interno

Elaborado por: La autora

Anexo 8

 REPÚBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS <i>...le hace bien al país!</i>		INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO		ORIGINAL: SRI www.sri.gob.ec	
FORMULARIO RUC 01-A					
A.- IDENTIFICACIÓN					
01 RUC					
02 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL					
03 NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL					
Estimado Contribuyente, seleccione el trámite que va a realizar:					
<input type="checkbox"/> INSCRIPCIÓN * Si el trámite corresponde a inscripción deberá marcar con una X y llenar todo el formulario. * No es necesario marcar con una X todas las secciones			<input type="checkbox"/> ACTUALIZACIÓN * Si el trámite corresponde a Actualización, deberá marcar con una X adicionalmente en cada sección cuya información requiera actualizar y llenar todos los campos de dicha sección.		
<input type="checkbox"/> B.- RAZÓN SOCIAL - NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL (De conformidad a lo señalado en la sección A.- IDENTIFICACIÓN. Sólo marcar en caso de ACTUALIZACIÓN)					
<input type="checkbox"/> C.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD					
04 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES					
<input type="checkbox"/> D.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD (distinto a Constitución, cuando corresponda)					
05 ORIGEN (Escriba una opción)					
06 FUSIÓN 08 ESCISIÓN					
<input type="checkbox"/> E.- DATOS DEL CONTADOR					
07 RUC CONTADOR 09 NOMBRE DEL CONTADOR					
<input type="checkbox"/> F.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL					
10 APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL					
11 NACIONALIDAD		12 C.I. RUC O PASAPORTE		13 TIPO DE VISA (EXTRANJERO)	
14 PROVINCIA		15 CANTÓN			
16 PARROQUIA		17 CALLE			
18 NÚMERO		19 INTERSECCIÓN			
20 REFERENCIA					
21 TELÉFONO (CELULAR O CONVENCIONAL) 22 CORREO ELECTRÓNICO					
<input type="checkbox"/> G.- UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)					
23 PROVINCIA		24 CANTÓN		25 PARROQUIA	
26 CIUDADELA		27 BARRIO		28 CALLE	
29 INTERSECCIÓN		30 MANZANA		31 CONJUNTO	
32 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL		33 % DE OFICINA		34 % PISO	
35 CAMINO		36 CARRETERO		37 REFERENCIA UBICACIÓN	
<input type="checkbox"/> H.- MEDIOS DE CONTACTO DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)					
38 TELÉFONO 1		39 TELÉFONO 2		40 TELÉFONO 3	
41 CELULAR		42 APARTADO POSTAL		43 CORREO ELECTRÓNICO	
				44 FAX	
				45 SITIO WEB	
<input type="checkbox"/> I.- ACCIONIS/AS, SOCIOS, PARTICIPES O BENEFICIARIOS					
CÉDULA / RUC / PASAPORTE		Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social		NACIONALIDAD	
TIPO DE VISA		DOMICILIO TRIBUTARIO (PAIS O CIUDAD)		% PARTICIPACIÓN	
46		47		48	
49		50		51	
52		53		54	
<input type="checkbox"/> J.- ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
<input type="checkbox"/> K.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (MATRIZ) (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
El presente documento no puede ser presentado con ficheros o arremiaduras, caso contrario debe ser reemplazado por un formulario nuevo					
FIRMAS DE RESPONSABILIDAD					
Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ellos se desiven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).		AUTORIZACIÓN: Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____ para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.		FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO	

Anexo 9

 REPÚBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS <i>...le hace bien al país!</i>		INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LAS SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO		ORIGINAL: SRI www.sri.gob.ec	
A.- IDENTIFICACIÓN					
31 RUC _____ ESTABLECIMIENTO No. _____					
32 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL _____					
DATOS DEL ESTABLECIMIENTO					
33 APERTURA Deberá llenar todos los campos. * No es necesario marcar con una X todas las secciones. 33 ACTUALIZACIÓN Deberá marcar con una X la sección a actualizar y llenar la información. 33 CIERRE Deberá llenar solo la fecha de cese de actividades económicas (Campo 32).					
34 NOMBRE COMERCIAL _____					
DATOS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO					
35 PROVINCIA _____		36 CANTÓN _____		37 PARROQUIA _____	
38 CIUDADELA _____		39 BARRIO _____		40 CALLE _____	
41 INTERSECCIÓN _____		42 MANZANA _____		43 CONJUNTO _____	
44 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL _____		45 No. DE OFICINA _____		46 No. DE PISO _____	
47 CAMINO _____		48 REFERENCIA _____		49 CARRETERO _____	
50 No. _____		51 No. _____		52 No. _____	
MEDIOS DE CONTACTO DEL ESTABLECIMIENTO					
23 TELÉFONO 1 _____		24 TELÉFONO 2 _____		25 TELÉFONO 3 _____	
26 CELULAR _____		27 APARTADO POSTAL _____		28 CORREO ELECTRÓNICO _____	
29 SITIO WEB _____		30 FAX _____			
FECHA DE INICIO / CESE / REINICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS					
31 Fecha de inicio de actividades económicas		32 Fecha de cese de actividades económicas		33 Fecha de reinicio de actividades económicas	
31a	31b	31c	31d	31e	31f
32a	32b	32c	32d	32e	32f
34 ACTIVIDADES ECONÓMICAS (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
DATOS DEL ESTABLECIMIENTO					
35 APERTURA Deberá llenar todos los campos. * No es necesario marcar con una X todas las secciones. 35 ACTUALIZACIÓN Deberá marcar con una X la sección a actualizar y llenar la información. 35 CIERRE Deberá llenar solo la fecha de cese de actividades económicas (Campo X).					
36 NOMBRE COMERCIAL _____					
DATOS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO					
37 PROVINCIA _____		38 CANTÓN _____		39 PARROQUIA _____	
40 CIUDADELA _____		41 BARRIO _____		42 CALLE _____	
43 INTERSECCIÓN _____		44 MANZANA _____		45 CONJUNTO _____	
46 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL _____		47 No. DE OFICINA _____		48 No. DE PISO _____	
49 CAMINO _____		50 REFERENCIA _____		51 CARRETERO _____	
52 No. _____		53 No. _____		54 No. _____	
MEDIOS DE CONTACTO DEL ESTABLECIMIENTO					
23 TELÉFONO 1 _____		24 TELÉFONO 2 _____		25 TELÉFONO 3 _____	
26 CELULAR _____		27 APARTADO POSTAL _____		28 CORREO ELECTRÓNICO _____	
29 SITIO WEB _____		30 FAX _____			
FECHA DE INICIO / CESE / REINICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS					
31 Fecha de inicio de actividades económicas		32 Fecha de cese de actividades económicas		33 Fecha de reinicio de actividades económicas	
31a	31b	31c	31d	31e	31f
32a	32b	32c	32d	32e	32f
34 ACTIVIDADES ECONÓMICAS (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
DATOS DEL ESTABLECIMIENTO					
35 APERTURA Deberá llenar todos los campos. * No es necesario marcar con una X todas las secciones. 35 ACTUALIZACIÓN Deberá marcar con una X la sección a actualizar y llenar la información. 35 CIERRE Deberá llenar solo la fecha de cese de actividades económicas (Campo X).					
36 NOMBRE COMERCIAL _____					
DATOS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO					
37 PROVINCIA _____		38 CANTÓN _____		39 PARROQUIA _____	
40 CIUDADELA _____		41 BARRIO _____		42 CALLE _____	
43 INTERSECCIÓN _____		44 MANZANA _____		45 CONJUNTO _____	
46 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL _____		47 No. DE OFICINA _____		48 No. DE PISO _____	
49 CAMINO _____		50 REFERENCIA _____		51 CARRETERO _____	
52 No. _____		53 No. _____		54 No. _____	
MEDIOS DE CONTACTO DEL ESTABLECIMIENTO					
23 TELÉFONO 1 _____		24 TELÉFONO 2 _____		25 TELÉFONO 3 _____	
26 CELULAR _____		27 APARTADO POSTAL _____		28 CORREO ELECTRÓNICO _____	
29 SITIO WEB _____		30 FAX _____			
FECHA DE INICIO / CESE / REINICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS					
31 Fecha de inicio de actividades económicas		32 Fecha de cese de actividades económicas		33 Fecha de reinicio de actividades económicas	
31a	31b	31c	31d	31e	31f
32a	32b	32c	32d	32e	32f
34 ACTIVIDADES ECONÓMICAS (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
FIRMAS DE RESPONSABILIDAD					
Nota: Declara que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).		AUTORIZACIÓN: Autorizo al señor/a con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.		_____ FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO	

Anexo 10

PAPELERIA AGUILAR

Azuay 14-30 entre Bolivar y Sucre
2562671 2561156

FECHA: 25/06/2015

PROFORMA No. :0004123

CLIENTE: SANCHEZ AVILA MAYRA ALEJANDRA

RUC: 001

COD.	CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT	DESC.	P.TOTAL
0024768	2 *	CALCULADORA CASIO FX-570ES PLUS	20.4910	0.00	40.9820
0027875	6 *	ARCHIVADOR S/N-FENIX T/OF AM-AZ-RJ-VD-NG	1.6960	0.00	10.1760
0027374	2 *	PERFORADORA RAPESCO GRA. REF. DW-0312 NG-AZ	3.6050	0.00	7.2100
0028278	2 *	GRAPADORA RAPESCO GROUPER STAPLER REF. BY	3.5630	0.00	7.1260
0018630	2 *	DISPENSADOR EAGLE # 898L GRANDE	3.5630	0.00	7.1260
0015790	2 *	CAJA ESFERO BIC P. FINO AZUL X 24U.	5.5800	0.00	11.1600
0024637	1 *	ORGANIZADOR N° DL-1004B DE ESCRITORIO	4.7320	0.00	4.7320
0015502	2 *	CLIPS ALEX° 1.0mm 9-32 CAJA	0.2230	0.00	0.4460
0016278	1 *	CAJA LAPIZ MONGOL X 12 UNID.	2.2320	0.00	2.2320

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS



Firma Autorizada

SUBTOTAL 12%:	91.19
SUBTOTAL 0%:	0.00
I.V.A.:	10.94
TOTAL :	102.13



Anexo 12

master pc

MASTERPC CIA LTDA
 AZUAY 12-57 Y BERNARDO VALDIVIESO
 Dir Sucursal:
 Contribuyente especial Nro: 00290
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

R.U.C.: 1191732525001
 COTIZACIÓN Nro: 2907
 FECHA: 2015-06-25

CLIENTE: MAIRA ALEJANDRA SANCHEZ

CI/RUC: 1105592107

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant.	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
14351		1	COMPUTADOR MASTERPC GOLD DC 3.0GHZ ,4GBRAM,1TB HDD,DVDRW,LECTOR,MOUSE,WIFI,TECLADO no incluye MONITOR		409.86	68.31	341.55
14111		1	IMPRESORA EPSON MULTI L210		355.19	59.20	295.99
14938		1	MONITOR 18.5 AOC LED E970SWN		123.53	20.59	102.94

Dirección: Loja
 Teléfono: 20112080
 Email: ale.chinital9@gmail.com

OBSERVACIONES:

Tipo Pago: CONTADO pC
 Bodega: MASTERPC
 Vendedor: EDISON MACAS
 Técnico: silvana yaguana
 Usuario: FRANCO ANDRES MELGAR CALE

SUBTOTAL 12%:	0.00
SUBTOTAL 0%:	888.57
Subtotal:	888.57
TOTAL Recargo:	0.00
TOTAL Descuento:	148.10
Subtotal Neto:	740.48
ICE:	0.00
IVA 12%:	88.86
VALOR TOTAL:	829.33

Anexo 13

LIBRERIA Y DISTRIBUIDORA AGUILAR

Azuay 14-30 entre Bolivar y Sucre
2562671 2561156

FECHA: 25/06/2015 **PROFORMA No.** : 0003594
CLIENTE: SANCHEZ AVILA MAYRA ALEJANDRA
RUC: 001

COD.	CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT	DESC.	P.TOTAL
0023166	2	PAPEL BOON A4 DISPALASER 75 G X RESMILLA	3.3000	0.00	6.6000

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS


Firma Autorizada

SUBTOTAL 12%: 0.00
SUBTOTAL 0%: 6.60
I.V.A.: 0.00
TOTAL : 6.60

1102407374001
LIBRERIA
"AGUILAR DISTRIBUIDORES"
Azuay 14-30 y Bolivar taif. Godoy
Teléf: 2 561-156
LOJA - ECUARUNARI

Anexo 14



MARCIMEX
piensa en ti

CLIENTE



Fecha: 26-06-2015 e-mail: _____

Cliente: Mayra Sanchez Avila Telf: 242080

Dirección / Trabajo: _____

ARTÍCULO / MODELO	PVP.	CRÉDITO		
		ENTRADA	MESES	CUOTA
<u>Vitrina frigorífica.</u>	<u># 820.</u>			
<u>Tv Led smartv Samsung.</u>	<u># 590.</u>			
<u>Telf Panasonic.</u>	<u># 57,75</u>			
PRECIO FINAL:				

TARJETA DE CRÉDITO:

PLAN: Electivo

VENDEDOR: Marcela

TELF ALMACÉN: 0968045700

Preços sujeitos a alteração sem prévio aviso.
Nuestros precios incluyen IVA.

Anexo 16

MULTISERVICIOS ALEN CIA. LTDA. R.U.C. 1191719820001
 LIMPIEZA, MANTENIMIENTO, PINTURA, PROMERÍA, INSTALACIONES ELÉCTRICAS, ALBAÑILERÍA, CERRAJERÍA, CARPINTERÍA, JARDINERÍA, INSUMOS, MAQUINARIA Y MEDIANZA.
PROFORMA
Nº 000001538
 DIRECCIÓN: 18 de Noviembre 11-78 entre Mercadillo y Azuay
 TELFS.: 2588988 / 0993500634 / 0986780599 • Loja - Ecuador
 E-MAIL: multiserviciosalencialtda@hotmail.com

SR. (ES):
 Mayra Alejandra Sanchez
 R.U.C.I.: 1105592107 TELF.:
 DIA: 2 MES: 06 AÑO: 2015

DIREC.:
 Ciudad Alegría

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Detegente 5 kg	12,68	12,68
2	Escobas TR	2,46	4,92
2	Trapadores industriales	13,39	26,78
2	Recogedores plásticos	1,34	2,68
4	Bazurros orgánicos	42,86	171,44
3.	Bazurros con tapa vaiveri	3,13	9,39
2	Colonos de desinfectante	4,24	8,48
1	Paca papel higienico scott	11,79	11,79
2	Filtros jabon liquido con valvula	3,57	7,14
2	Dispensadores de Papel	20,98	41,96
2	Pap. de funda 20x30 negro (10c)	1,34	2,68
1	Set de paños multifuso (3c)	2,90	2,90
1	Par de guantes N° 8"	1,43	1,43
2	Manos de aso	2,23	4,46

IMPRESA CR12/12589452 • Emisión: 1401 - 1600 - FECHA: 06/2014

SUB TOTAL 12%	308,70
SUB TOTAL 0%	—
DESCUENTO	—
SUB TOTALS	308,70
I.V.A. 12%	37,04
VALOR TOTAL S-	345,74

FIRMA AUTORIZADA

ELECTRÓNICA JARAMILLO audio y video...

DIRECCIÓN: 18 de Noviembre s/n y Mercadillo Teléfonos: 2583349 * Celular: 0985333425 - 0982759952


Ofrece:
Amplificadores,
Consolas,
Luces,
Parlantes,
Cajas
Acusticas,
Radios para
Carros,
Pedestales,
y todo en
Accesorios
Eléctricos.

FECHA	Dia	Mes	Año	
	25	06	201	PROFORMA Nº 001031

SEÑORES: MAIRA - ALEXANDA SANCHEZ

RUC o C.I.: _____ TELEFONO: _____

DIRECCIÓN: Loja

CANT.	DESCRIPCION	V. UNIT.	TOTAL
2	Amplificador tipo consola 8 en. Microfono. con USB.SD. ceof 850.	285,00	570,00
8	cajas de 10 pulgada.	98,00	784,00
8	Pedestales para.	19,00	152,00
1	Par Microfono.	65,00	65,00
2	Proyector (3.400)lumin. optoma.	800,00	1.600,00
2	baca de proyector.	30,00	60,00
1	Led. Letrado. VGA. y HDMI.	250,00	250,00
Son: _____		SUBTOTAL \$	31521,00
_____ Dólares		DESCUENTO \$	_____
		IVA. 0 % \$	_____
		IVA. 12 % \$	_____
 FIRMA AUTORIZADA		FIRMA CLIENTE	TOTAL \$
			31521,00



MUEBLERÍA MARTITA

R.U.C. 1102584503001

Rueda Cañar Martita Odalia
 Dirección: 18 de Noviembre 11-57 y Azuay Telf.:2577-453
 LOJA - ECUADOR

PROFORMA

Nº 000000045

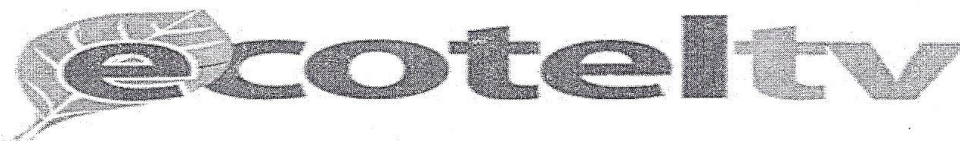
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

SEÑORES	<i>Quigna Alejandra Sanchez Amala</i>		
RUC o C.I.	<i>1105592107</i>	TELÉFONO	<i>2-112080</i>
DIRECCIÓN:	<i>Ciudad Alayra</i>		
DÍA	MES	AÑO	
<i>23</i>	<i>Junio</i>	<i>2015</i>	
Guía de Remisión Nº			

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Escritorios en L. modular de 2 cuerpos.	178,57	357,14
1	Escritorio con estante en melamina de 100x50x170.	125,00	125,00
1	Estante para libros de 2 puertas en melamina.	98,21	98,21
2	Sillas tipo secretaria giratorias en gresite color negro.	53,57	107,14
1	Sillon general en cuero con apoyo en el respaldo	160,71	160,71
Son: <i>Quocientos cincuenta</i> dólares		SUBTOTALS.	848,20
FIRMA ADECUADA		DESCUENTO \$	
FIRMA CLIENTE		I.V.A. 0%	
		I.V.A. 12%	101,80
		TOTALS.	950,00

ORIGINAL: ADQUIRENTE
 COPIA: EMISOR

Anexo 19



Loja, 19 de Mayo de 2015

Sr.

Imbrano.

Ciudad.-

De nuestra consideración:

La finalidad de la presente es de invitar a ustedes formar parte de nuestro Medio de Comunicación **Ecotel tv** e incorporarse al grupo de selectos auspiciantes para difundir el proyectos publicitarios que se difundirá en este medio de Comunicación **Ecotel tv**, tomando en cuenta de que la sintonía de ECOTEL TV en la región austral del país es mayoritaria.

Por ello ponemos a vuestra consideración la siguiente opción publicitaria, que esperamos sea considerada por usted.

PAQUETE PUBLICITARIO .

- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Primera Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 08H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 13H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 20H00.

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.600.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO .

- 16 spots publicitarios mensuales de segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
- 12 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.600.00 + IVA.

PQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 11H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 16H30
- 16 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
- 12 spots publicitarios mensuales de 40 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.

.VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.800.00 + IVA.

PQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 11H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 18H00
- 16 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
- 12 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Primera Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 08H00.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 13H30.
- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Deportivo 22 Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 20H00.

.VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.950.00 + IVA.

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Primera Emisión, que se transmite de lunes a viernes de 06H30 a 08H00.
- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Segunda Emisión, que se transmite de lunes a viernes de 12H30 a 13H30.
- 30 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración a ser difundidos en el PROGRAMACION GENERAL

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.1.200.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Emisión Estelar, que se transmite de lunes a viernes de 19H00 a 20H00.
- 22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Cuarta Emisión, que se transmite de lunes a viernes de 22H30 a 23H30.
- 30 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración a ser difundidos en PROGRAMACION GENERAL

VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD. 1.400.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO.

- 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Primera Emisión (1 spot diario) , que se transmite de lunes a viernes de 06H30 a 08H00.
 - 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Segunda Emisión (1 spot diario) , que se transmite de lunes a viernes de 12H30 a 13H30
 - 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Emisión Estelar (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 19H00 a 20H00.
 - 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Cuarta Emisión (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 22H30 a 23H30.
 - 60 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en programación general.
- VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD..2.500.00 + IVA**

Por la atención que se digne dar a la presente le anticipo mis sinceros agradecimientos y mis sentimientos de alta consideración y estima.

Atentamente,

Lcdo. David Guaycha Lcdo. Ramiro Cueva A.

COORDINACION DE ECOTEL TV.

Cel. 0939642705-2578971

davidbocebm@gmail.com

Anexo 21

The screenshot displays the Outlook.com interface. At the top, the navigation bar includes the Outlook logo, the text "Outlook.com", and several action buttons: "Nuevo", "Responder", "Eliminar", "Archivar", "Correo no deseado", "Limpiar", and a settings gear icon. Below the navigation bar, the email header shows the subject "Proforma Publicitaria" and the sender "CINEMACATAMAYO". The email body contains the following text:

RADIO BOQUERON 93.7 FM (bqradio@hotmail.com) [Agregar a contactos 11:37](#) **Acciones** ▼
Para: **Mayra Sanchez**

Estimada Señora Mayra Sanchez

Envío lo solicitado
Cuña comercial valor mensual 400,00 dolares
Total Cuñas diarias: 08
Horario rotativo.

Att.
Radio Boqueron 93.7 FM
24 de Mayo y Eloy Alfaro.
Tífn. 072677067- 676547-0993004715

Anexo 22



Tel: 011 47730018 /47747645 -Concepción Arenal 2339

EL SITIO MAS AMPLIO DE ARGENTINA
Showroom en Capital Federal

[Inicio](#)

[Información Envíos](#)

[Contacto](#)

[Instalación](#)

[Guias](#)

[Garantía](#)

[FAQS](#)

[Sitemap](#)

[Area de Clientes](#)

[Ver Carrito](#)

COTIZACION Nº: 0002-00000867

FECHA: 01-07-2015

VIGENCIA HASTA:

Cliente: CONSUMIDOR FINAL
 Dirección: CIUDAD DE BUENOS AIRES
 Ciudad: CAPITAL FEDERAL (CAP. FED.)
 Categoría IVA: CONS. FINAL
 Forma de Pago: CONTADO / TRANSFERENCIA BANCARIA
 Depósito: DE1 Depósito Oficina
 Vendedor: Cintia Ruiz

Producto	Descripción	Cantidad	Precio	Importe
PM86-MANUAL	PM86-MANUALPantalla Proyector	2	.282,97	2 .282,97
			T	4
			OTAL	.565,94

Anexo 23

TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CINE EN EL CANTON CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA

PROBLEMÁTICA

El cine constituye un elemento socio-cultural muy importante para un país, puesto que en él se reflejan y se transmiten miles de historias, personajes, que nos cuentan cómo es un pueblo, que similitudes o diferencias pueden tener con otros. Las variedades de los factores y la gran dependencia de los países en su mayoría en vías de desarrollo ocasionan que el consumo de los productos culturales de los Estados Unidos supere en muchos de los casos al de los productos propios.

En nuestro país el cine, se ha generado desde el siglo XX, pero cabe recalcar que en el año 2006 se publicó la ley de fomento del cine nacional y el 18 de octubre de 2006, el presidente Alfredo Palacio firmó el decreto ejecutivo N° 1969, mediante el cual se establecen las disposiciones para la creación, producción, distribución, comercialización, exhibición de películas y otras actividades que buscan fortalecer el desarrollo de la industria cinematográfica, atendiendo la integración y fomento de la misma.

El país ha estado vinculado estrechamente con el cine, desde la llegada de los cinematográficos hasta las primeras producciones. Los primeros géneros cinematográficos entre ellos tenemos la comedia, ciencia ficción, épico, cine

musical y otros (terror, drama, suspenso, fantasía, cine romántico. Melodrama). Desde sus inicios el cine ha estado en constante evolución y hoy en día encontramos películas no solo en formato de 35 mm ya podemos ver formatos de 3D y hasta 4D.

Por cual la industria cinematográfica en el Ecuador ha aumentado con el pasar de los años. Ahora es muy común sentarse en una sala de cine, acompañado de Hot Dogs, Nachos, Canguil y una Coca-Cola helada para disfrutar de los estrenos que realizan en Hollywood o en resto del mundo. Gracias a la distribución Cinematográfica que existe, las cuales proporcionan a Multicines y Cinemark las cintas de Universal Pictures, Century Fox, Culumbia Pictures, Sony Pictures Classics, entre otras.

La no existencia de cines en todas las provincias y por ende en sus cantones, es un entorno que ha venido afectando a nuestro país tanto en el ámbito económico y social, debido a que al existir en ciertos lugares establecidos como lo son Quito, Guayaquil, La Libertad, Milagro, Babahoyo, Portoviejo, Daule, Quevedo, Playas, Manta, Riobamba, Duran, Ambato, Latacunga, Cuenca, Machala, Riobamba, Santo domingo, y Loja, esto hace que las personas que pretendan disfrutar de la visión de alguna película en estos locales, deben trasladarse hasta estas provincias para poder satisfacer su gusto o preferencia.

Dentro de la Provincia de Quito existe una plaza de Cinemark y tres de Multicines, por lo cual se posesiona en segundo lugar con mayor número de cines con un 12.90% del total de cines existentes en Ecuador ubicados en los

sectores de: San Luis, 6 de diciembre y Quicentro Sur; Plaza de las Américas, y en Guayaquil que es la que posee una cantidad mayor tiene tres plazas de Cinemark y siete Multicines, obteniendo un 32.26%. Se encuentran en: Los Ceibos, Entre Ríos, Sur, San Marino, 9 de Octubre, El Dorado, Norte, City Mall, Mall del sol; y, Mall del Sur.

En nuestra Provincia de Loja solo existe un cine establecido en la ciudad, esto obliga a que los habitantes de otros cantones se trasladen a esta ciudad para embelesar su gusto por la industria cinematográfica, por ende ocasiona gastos en lo que es el transporte para poder llegar hasta la ciudad, lo factible seria que existiera un cine en su localidad o cerca de las mismas, lo que ahorraría tiempo, y dinero.

Por eso en el Cantón de Catamayo, carece de una industria cinematográfica en su localidad, existiendo simplemente propagandas en sus vías públicas, del Cine existente en la ciudad de Loja.

De los problemas antes mencionados se puede decir **¿Cómo afecta la inexistencia de un Proyecto de Factibilidad para la creación de un cine en el Cantón de Catamayo?**

JUSTIFICACIÓN

Académico

En cuanto a la investigación que se decide llevar a cabo, se justifica académicamente en torno a la aplicación de destrezas y conocimientos adquiridos durante el periodo de formación, dando lugar al desarrollo de

competencias tanto profesional como personal y permitiendo estas desenvolverse dentro de nuestro medio según los requerimientos actuales y logrando así la excelencia de servicios especializados, los cuales estén en interacción permanente con todos los actores y sectores sociales, para dar solución a los problemas del desarrollo socio económico.

Económica

En el ámbito económico se puede reconocer con una mayor eficiencia el por qué se elabora las empresas en distintas actividades, lo que se analizara su relación frente a la competencia, y a la operatividad de acuerdo a sus actividades, debido a que esto reflejara la eficiencia, eficacia, capacidad con la que debe contar una empresa para así cumplir con sus objetivos, lo que deberá llevar una buena administración de los recursos de la empresa. . De la misma manera también contribuye al desarrollo económico de la sociedad ya que ofrece sus servicios, lo cual genera posibles fuentes de trabajo para así mejorar un posible bienestar económico.

Social

Dado que el tema a investigar es para fomentar la cultura, la educación y de alguna manera ayudar a que los habitantes no se vean involucrados en actividades que no van con el desarrollo personal y de la población.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar el proyecto de factibilidad para la creación de un cine en el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja.

Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha mediante la aplicación de encuestas.

Efectuar un estudio técnico para determinar el tamaño y la localización del proyecto a través de las encuestas.

Realizar el estudio organizacional que determine la departamentalización la base legal necesaria para su constitución y su funcionamiento.

Efectuar el estudio económico-financiero para elaborar los estados financieros proyectados en función de la vida útil del proyecto, y la evaluación económica orientada a determinar la rentabilidad.

METODOLOGÍA

METODO CIENTIFICO

Este método se lo utilizara durante todo el proceso investigativo ya que el mismo me servirá para formular las respectivas conclusiones de tipo general de

crítica y autocrítica durante el las observaciones, trabajos de campo y todas las actividades que se haga en relación a investigación.

MÉTODO INDUCTIVO

Con el presente método se realizara las respectivas observaciones que se desarrollaran en la investigación en las áreas que me permitieron una materia de estudio y análisis del proyecto.

MÉTODO ANALÍTICO

Este método será utilizado, para el análisis de los contenidos teóricos-prácticos en la formulación y evaluación de proyectos lo que permitirá procesar adecuadamente la información obtenida en el trabajo de campo, y para arribar mediante la síntesis a las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

MÉTODO ESTADÍSTICO Y MATEMÁTICO

Mediante este método estadístico se utilizará para realizar la tabulación e interpretación gráfica de los resultados del estudio de mercado, así mismo en el cálculo de la proyección de la demanda y la oferta. El método matemático ayudara para hacer todos los cálculos de los estudios como, la sumatoria del tiempo de producción en el estudio técnico, al computar los requerimientos con sus respectivos precios para determinar la inversión y los presupuestos, al elaborar los estados financieros y en la evaluación financiera al hacer uso de las fórmulas del VAN, TIR

TÉCNICAS

OBSERVACIÓN

La observación me servirá para obtener el mayor número de datos, así mismo se agruparan aquí el uso de todos los sentidos, puesto que habrá hechos que no se los pueda describir a través de un diálogo pero si se podrá mirar y oír.

ENCUESTA

Se utilizará con el fin de obtener información para la realización del estudio de mercado en las familias del cantón Catamayo de la provincia de Loja, con la finalidad de conocer la aceptación que tienen la creación de un cine.

RECOPIACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Esta técnica me servirá para obtener información a través de libros, páginas de internet, artículos de revistas, periódicos para la realización del proyecto investigativo.

POBLACION Y MUESTRA

Población del Cantón Catamayo

CUADRO N^o 1

CENSO 2010	31.890
------------	--------

Fuente: INEC
Elaborado: La autora

POBLACION POR INTEGRANTES DE FAMILIA

$$NF = \frac{Pt}{4}$$

Donde:

Nf= Número de familias.

Pt= Población de cada año.

4= Integrantes por familia

$$2010 = 31.890 / 4 = 7.972$$

CUADRO N° 2

ÑO	Proyección de la Población del Cantón Catamayo
010	31.890
011	32.335
012	32.775
013	33.207
014	33.632
015	34.046
016	34.451
017	34.845
018	35.229
019	35.601
020	35.961

Fuente: INEC
Elaborado: La autora

CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$M = \frac{N}{1 + N * e^2}$$

En donde

M = Tamaño de la muestra

N= Población total

1 = Constante

e = Margen de erros (0.05)

$$M = \frac{8511}{1 + 8511 * (0.05)^2}$$

$$M = \frac{8511}{1 + 21.2775}$$

$$M = \frac{8215}{22.2775}$$

M = 382.04 Encuestas

Presupuesto Y Financiamiento.

Presupuesto

PRESUPUESTO	
INGRESOS	
Mayra Alejandra Sánchez Ávila	3000,00
Total De Ingresos	3000,00
EGRESOS	3000,00
Pasajes	100,00
Recopilación de información	150,00
Computadora	500,00
Calculadora	30,00
Impresiones	80,00
Fotocopias	30,00
Esferos, lápiz, borradores, etc.	3,00
Elaboración de disminución Layout	200,00
Impresión de Informe Final	180,00
Libros Bibliográficos	50,00
IMPREVISTOS	170,00
Total Egresos	1493,00

Elaborado por: La Autora

FINANCIAMIENTO:

El financiamiento en el transcurso de la elaboración del proyecto de tesis, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Banca y Finanzas se dará con fondos propios del Estudiante, Mayra Alejandra Sanchez Avila

INDICE

PORTADA	<i>i</i>
CERTIFICACION	<i>ii</i>
AUTORÍA	<i>iii</i>
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS	<i>iv</i>
DEDICATORIA	<i>v</i>
AGRADECIMIENTO	<i>vi</i>
a) TÍTULO	<i>1</i>
b) RESUMEN	<i>2</i>
c) INTRODUCCIÓN	<i>8</i>
d) REVISIÓN DE LITERATURA	<i>10</i>
e) MATERIALES Y MÉTODOS	<i>41</i>
f) RESULTADOS	<i>46</i>
Resultados de la encuesta aplicada a la población del cantón Catamayo	<i>46</i>
Estudio de Mercado	<i>70</i>
Estudio de la Demanda	<i>71</i>
Análisis de la Oferta	<i>75</i>
Plan de Comercialización	<i>76</i>
g) DISCUSIÓN	<i>148</i>

h) CONCLUSIONES	150
i) RECOMENDACIONES	153
j) BIBLIOGRAFÍA	154
k) ANEXOS	158
INDICE	216