

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**PROYECTO DE TITULACIÓN  
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN  
ESTUDIO DE GRABACIÓN Y SALA DE ENSAYO”**

**AUTOR: DAVID CARRIEL REYES**

**TUTOR: ING. EDGAR JIMÉNEZ BONILLA**

**GUAYAQUIL, MAYO DEL 2012**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a mi madre, padre y hermano quienes me han ayudado durante todo este tiempo dándome sus consejos y apoyo, a pesar de mis errores ellos siempre han estado guiando mi camino y nunca me han dejado de amar.

También se lo dedico a todos mis amigos de verdad los que me han brindado su apoyo, y en especial a Dios que ha sido mi mejor amigo, apoyo y guía como estudiante, hermano y amigo.

## **AGRADECIMIENTO**

A mis padres por ser mi soporte moral y económico, quienes siempre estuvieron a mi lado sin mirar condiciones, siempre me dieron lo mejor y ahora esto es una retribución hacia ellos.

Le agradezco a mi hermano que siempre estuvo a mi lado con sus consejos con su ayuda, gracias.

A mi Dios por darme todo lo que me has dado, por cuidar mi camino, por haber estado a mi lado en los momentos malos y buenos de mi vida, por ser la luz que siempre ha iluminado mi vida, a mi virgen de agua santa quien nos da llenado a mí y mi familia con sus bendiciones.

Mi más grande agradecimiento al Ing. Edgar Jiménez por su tiempo brindado en la tutoría y como profesor en las aulas de clase, el más grande de los reconocimientos para la persona que día a día con su vocación compartió sus experiencias y conocimientos.

## DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este tema de investigación “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO DE GRABACIÓN Y SALA DE ENSAYO**” y el patrimonio intelectual del mismo corresponden exclusivamente a su autor: David Carriel Reyes bajo la tutoría de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

---

David Carriel Reyes  
Autor

## INDICE GENERAL

### CAPITULO I DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1	Nombre de La Empresa	18
1.1.1	Logotipo de La Empresa	18
1.2	Resumen del Emprendedor	18
1.3	Idea del Servicio	18
1.4	Idea del Negocio	19
1.5	Tipo de Empresa	19
1.6	La Administración	19
1.7	Organigrama	20
1.8	Plan Estratégico	21
1.9	Objetivo Estratégicos	21
1.10	Objetivos Estratégicos Específicos	21
1.11	Foda de Carriel Sound	22

### CAPÍTULO II ESTUDIO DEL MERCADO

2.1	Demanda potencial de los servicios de grabación musical	24
2.2	La muestra, tamaño y potenciales demandantes.	25
2.2.1	Finalidad de la entrevista	25
2.2.2	Metodología de la entrevista	26
2.2.3	Resumen de la entrevista	26
2.2.4	Conclusión de la entrevista	27
2.2.5	Muestra	27
2.2.6	Diseño de la encuesta	29
2.2.7	La encuesta – servicio, opinión y evaluación de resultados	30
2.3	Proyección de la demanda	34
2.4	Factores condicionantes de la demanda futura	36
2.5	Oferta actual de Estudios de grabación	37
2.5.1	Proyección de la oferta	39
2.6	Determinación de la demanda insatisfecha	41
2.6.1	Determinación de la demanda que captará el proyecto	43
2.7	Diseño de la investigación	44
2.8	Grupo Focal que utiliza el Estudio de Grabación o Sala de Ensayo	44
2.8.1	Finalidad del Grupo Focal.	44
2.8.2	Metodología del Grupo Focal.	45
2.8.3	Resumen del Grupo Focal.	45
2.8.4	Conclusión del Grupo Focal.	48
2.9	Marketing Mix	48
2.9.1	Objetivos	48
2.9.2	Estrategia de marketing	49
2.10	Servicio	49
2.10.1	Característica del servicio.	49
2.10.2	Calidad del Servicio.	49

2.11	Promoción -----	50
2.11.1	Desarrollo de la Promoción-----	51
2.12	Plaza-----	53
2.13	Precio-----	53

**CAPITULO III  
ASPECTO TECNOLÓGICO**

3.1	Descripción del servicio del estudio de grabación y sala de ensayo-----	54
3.2	Proceso trabajo del estudio de grabación y sala de ensayo-----	54
3.2.1	Descripción del proceso de alquiler de sala de ensayo-----	55
3.2.2	Descripción del proceso de alquiler del estudio de grabación -----	55
3.3	Ubicación del estudio de grabación y sala de ensayo.-----	56
3.4	Capacidad del estudio de grabación y sala de ensayo. -----	57
3.5	Especificaciones del estudio de grabación y sala de ensayo.-----	63
3.6	Tecnología y del estudio de grabación y sala de ensayo.-----	66

**CAPITULO IV  
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

4.1.	Inversiones -----	68
4.1.1	Inversión Fija.-----	69
4.1.2	Capital de Operaciones o trabajo. -----	72
4.1.3.	Inversión Total.-----	74
4.2.	Financiamiento -----	74
4.3	Ingresos-----	75
4.4	Análisis de los Costos. -----	77
4.5	Gastos Administrativos -----	81
4.6	Gastos Financieros-----	82
4.7	Estado de Pérdidas y Ganancias. -----	83
4.8	Flujo de Caja. -----	85
4.9.	Determinación del Valor Presente Neto. -----	87
4.10.	Determinación de la Tasa Interna de rendimiento (TIR). -----	87
4.11.	Determinación del Tiempo de recuperación de la inversión. -----	88
4.12	Impacto del Proyecto -----	90

**CAPÍTULO V  
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1.	Conclusiones -----	91
5.2	Recomendaciones-----	91

## **Justification**

Ce projet vise les artistes lesquels recherchent une identité, en profitant des ressources sur lesquelles il compte le pays pour la création de nouveaux musiciens et projets d'enregistrement.

En outre, le manque de lieux accessibles économiquement que peut offrir l'artiste la possibilité d'enregistrer leurs albums, afin qu'ils puissent ainsi être commercialisés à l'intérieur de territoire équatorien et si possible sur le marché international.

On sait que l'artiste expression est l'une des manifestations de l'âme, en particulier de la création musicale depuis, comme nous le voyons c'est l'une des langues universelles qui nous relie avec les autres, c'est-à-dire la musique a été le premier secteur qui a été "globalisé".

Il n'existe aucune doute que le présent projet donnera aux jeunes musiciens qui souhaitent tester leur musique et art de manière professionnelle, et aussi nous pouvons donner l'aide nécessaire comme instruction, conseils, et la direction musicale.

## **Summary**

This project aims to the artists searching for an identity, using the resources available to the country for the creation of new musical projects and recordings.

The lack of cheap places that can offer to the artist the possibility to record their albums, in order to be marketed within Ecuadorian territory and if possible in the international market.

It is known that the artist's expression is one of the manifestations of the soul, especially the creation of music as an universal language that connects us with others, the music was the first sector which was "globalized".

No doubt this project will give young musicians who want to practice their music and art, to be handled in a professional manner, which will provide the necessary support such as training, consulting and musical direction.

## INTRODUCCIÓN

Uno de los grandes problemas en la sociedad ecuatoriana, es la piratería que se da a gran escala, aunque tenemos leyes que protegen la propiedad intelectual de las personas, no se puede dar a totalidad esto, ya que todos los niveles sociales practican esta actividad. Otro problema es el no tener lugares de expresión musical, los músicos solo toman su arte como un pasatiempo y se dedican a otras profesiones y así se va perdiendo nuestra identidad cultural en la musical.

La demanda para la grabación discográfica de buena calidad en el Ecuador, es muy amplia ya que la mayoría de nuestros músicos, cantantes y compositores se ven forzados a realizar sus trabajos fuera del país, en estudios de muy mala calidad o estudios caseros, también al no tener lugares para poder ensayar con tranquilidad y equipos adecuados hace que los artistas dejan de practicar y dejen olvidado este arte.

La posibilidad de ofrecer al artista ecuatoriano el proceso de producción y diseño de un proyecto discográfico de mejor calidad y de un costo más accesible, ayudaría a bajar los valores para su producción y así competir contra la piratería, o al menos podríamos bajar sus márgenes de ganancias, también con la creación de un lugar donde las personas puedan practicar y ensayar, sus tendencias musicales se estaría incentivando a que se dediquen a la música como una profesión y carrera.

Este proyecto busca dar una solución a los problemas que tienen los artistas musicales ecuatorianos, para que puedan realizar sus grabaciones y también a los grupos que quieran practicar su arte y musical.

El capital humano que se requiere para este proyecto debe estar en constante capacitación para el mejor manejo del estudio de grabación

o sala de ensayo y así permitir que crezca el negocio, ya que la depreciación de los equipos es rápida por el avance tecnológico al igual del deterioro de los equipos e instrumentos.

## **JUSTIFICACIÓN**

Este proyecto apunta a los artistas guayaquileños los cuales buscan una identidad, aprovechando los recursos con los que cuenta el país para la creación de nuevos proyectos musicales y discográficos. También la falta de lugares accesibles económicamente que puedan ofrecer al artista guayaquileño la posibilidad de plasmar sus trabajos discográficos, para que así, puedan ser comercializados dentro del territorio ecuatoriano y si es posible en el mercado internacional.

Se conoce que la expresión artista es una de las manifestaciones que tiene el alma, en especial la composición musical ya que como podemos ver es uno de los idiomas universales que nos conecta con los demás, es decir la música fue el primer sector el cual fue "Globalizado". Sin duda este proyecto dará a todos los músicos, cantantes y compositores que quieran ensayar su música y arte; a manejarla de una manera profesional, donde se le brindará el apoyo necesario tal como instrucción, asesoría y dirección musical.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Elaborar un proyecto para demostrar la factibilidad de la creación de un Estudio de Grabación y Sala de Ensayo el Norte de Guayaquil.

### **Objetivos específicos**

- Conocer la realidad del mercado discográfico en Guayaquil.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda.
- Determinar el estudio técnico para la ingeniería del proyecto.
- Determinar las inversiones y el financiamiento del proyecto.
- Determinar los costos e ingresos del proyecto.
- Determinar la evaluación financiera del proyecto.

## **MARCO REFERENCIAL**

Una compañía discográfica, es también conocida como sello discográfico, discográfica o disquera, es una empresa la cual se dedica a realizar grabaciones de música o canciones, así como su comercialización y distribución. Algunas de estas disqueras o sellos discográficos tienen sus propios estudios de grabación y músicos profesionales para así buscar el mejor sonido en la grabación de un disco como productores discográficos.

Estas casa disqueras se encargan también de producir y dirigir a artistas de cualquier género musical, lanzar nuevos cantantes, proporcionar lo necesario como: la producción y grabaciones de videoclips, CD, las promociones en las radios, realizar conciertos y

recientemente se están encargando de las descargas de canciones en sus páginas de Internet, entre otras cosas.

Constantemente las discográficas son compradas o absorbidas por otras más grandes como el caso de Jive Records quien fue comprado por Zomba Records, que a su vez fue absorbida por la gigante Sony BMG Music Entertainment. Actualmente, la industria discográfica está cambiando su modo de trabajo, debido a las descargas no autorizadas por Internet, implementando nuevos modos de venta y formas de contrato con los artistas (Wikipedia, 2011).

Las compañías discográficas, grandes y pequeñas, invierten alrededor de US\$ 5 billones al año en talentos musicales, apoyando un catalogo global de miles de artistas y típicamente gastando US\$ 1 millón para introducir exitosamente un artista pop en los grandes mercados. Las cifras están publicadas en reportes lanzados destacando el trabajo de las compañías multinacionales e independientes como las principales inversoras en las carreras de los artistas. Anticipos, gastos de grabación, marketing y promoción son los mayores rubros que las compañías gastan en artistas.

Hay más de 4.000 artistas en el catalogo combinado de las compañías multinacionales y muchos miles más en compañías independientes. Hay una continua re-inversión de las ventas derivadas de los artistas exitosos en búsqueda de nuevos talentos. Se estima que uno de cuatro de los artistas del catalogo de las compañías discográficas fue firmado en los últimos 12 meses.

Las compañías discográficas son las mayores inversoras en talento musical, gastando alrededor del 30% de sus ingresos por ventas – alrededor de US\$ 5 billones a nivel mundial – en desarrollar y marketear artistas. Esto incluye un estimado de 16% de ingresos por ventas que es gastado en trabajo de Artistas y Repertorio (A&R), proporción que significativamente excede la proporción de Investigación y Desarrollo

(R&D en ingles) gastado en prácticamente todas las otras industrias. En adición, los sellos pagan significativas sumas en regalías artísticas.

La música grabada tiene un efecto de “onda expansiva”, ayudando a generar un sector musical más amplio, incluyendo música en vivo, radio, publicidad y equipos de audio, estimado en US\$ 160 billones anuales. IFPI estima que más de dos millones de personas son empleados globalmente en esta amplia economía de la música (Chile, 2010).

En la región de América latina, existen pocas casas discográficas nacionales ya que las grandes compañías internacionales se han posicionado dentro del territorio andino, como lo son Sony BMG y Universal y son los principales productores y representantes de los artistas latinos.

En Ecuador la iniciativa del guayaquileño Luís Pino Yerovi, que en el año de 1946 ayudo al país a formar parte del grupo de países sudamericanos productores de discos grabados por artistas nacionales y reproducidos en su propio suelo. Propietario del emporio Musical, casa importadora de vitrolas<sup>1</sup> y discos de varias procedencias, Pino Yerovi, se unió al técnico norteamericano José Magen, quien lo asesoro en la instalación del primer estudio de grabación y en la adquisición de los equipos necesarios para este. La empresa fue inscrita en el Registro Mercantil con el nombre de IFESA<sup>2</sup>.

El primer disco de 78 rpm grabado, producido y comercializado en el Ecuador por IFESA, contenía en una de sus caras el pasillo “En la lejanías” música del compositor guayaquileño Carlos Rubira Infante y letra del Dr. Wenceslao Pareja, pero todo esto duro solo hasta los años 80 que fue considerado la época de oro de la producción musical ecuatoriana (Museo de la Musica Popular Guayaquileña, 2008).

---

<sup>1</sup> Vitrina musical

<sup>2</sup> Industria Fonográfica Ecuatoriana S.A

Después de esta época dorada el servicio dejó de presentarse de una manera apropiada, con equipo e instrumentos de calidad, ya que la mayoría de los lugares que ofrecen el servicio son estudios caseros o habitaciones con cierta adecuación y las personas están dejando de practicar su arte musical o no se preocupan de mejorar este arte con nuevas producciones.

Por este motivo se va a realizar un análisis del entorno Político o Legal, Económico, Social y Tecnológico de este nuevo proyecto.

## **ANÁLISIS PEST**

### **Análisis Legal**

Existen procedimientos legales de derechos de autor, duplicación de discos autorizados, diseño de portadas y contenido adecuado que están descritos en la ley donde se protege al artista ecuatoriano, una de las organizaciones es la IEPI que es el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual que protege los derechos de autor, también existe la FENARPE<sup>3</sup> y la SARIME<sup>4</sup>.

Pero la piratería y proyectos de bajo presupuestos hechos en estudios casero o cuartos acondicionados es un factor contra el cual se debe luchar, además se debe fomentar a los músicos y a organizaciones musicales a que graben o ensayen en lugares adecuados y después a los consumidores a contribuir con el apoyo a los artista nacionales a que adquieran producto original.

### **Análisis Económico**

La ciudad de Guayaquil es una de las ciudad con mayor desarrollo económico por lo que genero el 26.44% del PIB (BURO de Analisis

---

<sup>3</sup> Federación Nacional de Artistas Profesionales del Ecuador.

<sup>4</sup> Sociedad de Artistas Intérpretes y Músicos Ejecutantes del Ecuador.

Informativo, 2010)<sup>5</sup> en el 2010 lo que le ratifica a la cabeza de las provincias, su posición de centro comercial, se la ha denominada como *la capital económica del país* debido a la gran cantidad de empresas, fabricas y locales comerciales que existe en toda la ciudad, lo que la hace atractiva y estratégico para la inversión de nuevos negocios. Durante estos últimos años la economía ecuatoriana se ha mantenido estable, por lo que ha dado que el precio de alquiler de sala de ensayo o estudio de grabación no varié tanto en el 2006 los precios por el alquiler de una sala de ensayo estándar era de 6 dólares, ahora está en los 10 dólares y por proyecto discográfica en el 2006 se cobraba 2000 dólares ahora el precio está en 2300 dólares. Por lo que podemos ver una estabilidad en los precios de los servicios ofrecidos por las sala de ensayos o estudios de grabación.

### **Análisis Social**

La ciudad de Guayaquil se ha caracterizado por tener a los mejor expositores musicales como lo fue Julio Jaramillo Laurido, considerado como el ruiseñor de América, la música de Guayaquil es mas rítmica, por lo que uno de sus primeros grupos internacionales fue TRANZA que tenía un genero de pop rock y después Gerardo con su rap. También se tienen artistas de nivel internacional como lo fue en su época L.E.G.O nominada en los premio MTV del 2007 como mejor artista independiente.

Durante la última década la población preadolescente y adolescente en general han adquirido una afinación hacia el rock, punk, pop y otros géneros que no son ajenos a la nación, por lo que nos da un buena visión de que la población y aceptaría este tipo de servicio ya que la música es parte de las actividades sociales de los ciudadanos guayaquileños.

### **Aspecto Tecnológico**

---

<sup>5</sup> Producto Interno Bruto

Debido a los avances tecnológicos y el internet y la fácil adquisición de equipos e instrumentos musicales va a hacer fácil la instalación y adecuación de las salas de ensayos o estudios de grabación, pero de igual manera este avance tecnológico hace que los equipos e instrumentos queden obsoletos más rápido, pero esto no significa que no sirvan los equipos e instrumentos adquiridos antes van a servir para aumentar el stock de equipos y así hacer crecer el negocio y aumentar su capacidad de trabajo.

## **CAPITULO I**

### **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

#### **1.1 Nombre de la empresa**

El nombre del Estudio de Grabación será Carriel Sound.

##### **1.1.1 Logotipo de la Empresa**



#### **1.2 Resumen del Emprendedor**

La idea de la creación de un estudio de grabación y sala de ensayo es de David Carriel Reyes y Manuel Carriel Sánchez, en donde el señor Manuel Carriel Sánchez cuenta con 25 años de experiencia musical, por lo que su experiencia y reputación artística nos ha ayudado a la creación de esta idea y también nos va a ayudar a darnos a conocer de forma más rápida entre los músicos y artistas ecuatorianos.

#### **1.3 Idea del servicio**

El estudio de grabación y sala de ensayo CARRIEL SOUND ofrecerá el servicio de alquiler de sala de ensayo y de estudio de grabación a todos los músicos en general, para que puedan expresarse artísticamente y de una manera comfortable.

#### **1.4 Idea del negocio**

La sala de ensayo es el lugar ambientado con equipos de sonidos e instrumentos musicales para que los músicos puedan practicar su música, este servicio se lo va a alquilar por hora, la manera de pago va ser en efectivo y cancelado en su totalidad, en cambio los proyectos de grabación, es decir la grabación de un CD de música se pagara el 50% antes de la grabación y el otro 50% al finalizar el trabajo y se lo hará en efectivo.

#### **1.5 Tipo de empresa**

Para el inicio del negocio de CARRIEL SOUND se basará en un tipo de empresa unipersonal, que según la Superintendencia de Compañía la define como *“un emprendimiento empresarial que puede ser realizado de forma individual sin necesidad de constituir una sociedad, esta no posee persona jurídica y el titular de la empresa responde personal e ilimitadamente por las obligaciones de la misma”*

#### **1.6 La Administración**

El negocio va contar con el siguiente personal y sus funciones:

**Administrador del negocio:** El administrador debe ser una persona con al menos 2 años de experiencia en el negocio de la música, tener una instrucción musical profesional y saber trabajar bajo presión.

##### **Funciones:**

- Apertura del negocio
- Compra de equipos de sonido e instrumentos musicales.
- Pagos de sueldos.
- Pagos de arriendo de local.

- Pago de servicios básicos.
- Recaudar lo trabajado del día.
- Deposito de lo recaudado.
- Pagos de impuestos.
- Encargado del marketing del negocio.
- Cierre del negocio.

**Beneficios del Administrador:**

- Sueldo más beneficios de la ley.

## 1.7 Organigrama

### **Distribución de funciones y responsabilidades**

El estudio de grabación y sala de ensayo solo va a estar compuesta por el administrador como principal y el operador de la sala de control.

**Operador de la sala de control:** El operador de la sala de control debe tener al menos 2 años en puestos similares, tener conocimiento en computación y tener un estudio básico en música y debe trabajar bajo presión.

- Mantenimiento de equipos de sonido e instrumentos musicales.
- Organizar los horarios de alquiler de la sala de ensayo.
- Organizador de los horarios para proyecto de grabación.
- Cobro de alquiler de sala de ensayo.
- Cobro de los proyectos de grabación.

### **Beneficios del Operador de la sala de control:**

- Sueldo más benéficos de la ley.

### **1.8 Plan estratégico**

#### **Misión**

CARRIEL SOUND tiene como misión: ofrecer a los artistas nacionales un área para poder expresar su arte musical en un ambiente tranquilo, seguro, confortable y con asesoría profesional.

#### **Visión**

La visión de CARRIEL SOUND es convertirse en el mejor estudio de grabación y sala de ensayo de la ciudad de Guayaquil, integrando el servicio de representación a solistas o grupos musicales en un período de dos años, satisfaciendo así la demanda de los artistas y músicos nacionales.

### **1.9 Objetivo Estratégicos**

Mejorar el servicio de estudio de grabación y sala de ensayo para que el artista ecuatoriano pueda expresar su arte y que también puede vivir de este.

### **1.10 Objetivos Estratégicos Específicos**

- Promocionar eficientemente CARRIEL SOUND como centro de producción de artistas.
- Optimizar la calidad de servicios ofertados.

- Atraer a clientes para que inicien su carrera artística y musical.

### **1.11 FODA de CARRIEL SOUND**

#### **Fortalezas**

- Ambiente propicio para la creación artística.
- Único lugar con asesoramiento musical.
- Lugar de fácil acceso al público.
- Equipos modernos e instrumentos de buena calidad.

#### **Oportunidades**

- La participación en eventos artísticos ayudaría a la promoción de la imagen de CARRIEL SOUND.
- Aumentar el interés en el arte musical a las personas.
- Promocionar a los artistas nacionales.

#### **Debilidades**

- Falta marketing del mercado de alquiler de sala de ensayo o estudio de grabación.
- Falta de interés en iniciar una carrera artística.
- Servicio sustituto más barato.

#### **Amenazas**

- Institutos de enseñanza musical muy caros y selectos.
- Débil imagen del artista nacional.
- Escaso desarrollo de la conciencia artística nacional.
- Falta de interés en aprender a tocar un instrumento musical.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DEL MERCADO**

El alquiler de estudios de grabación, es un servicio que está vinculado al hacer musical en donde intervienen músicos y cantantes de manera individual (solista); o colectiva (conjuntos u orquestas); del Ecuador, pues es innegable que el uso de los estudios de grabación profesionales, ocupan un lugar importante en la industria de la música.

La prestación de servicios a través de estudios de grabación propios o alquilados a una empresa de este tipo, es una actividad empresarial que data desde hace mucho tiempo en el Ecuador con los consiguientes avances que la electrónica ha puesto a disposición de los que hoy son conocidos técnicamente como ingenieros de sonido y que por general son profesionales a tiempo temporal o a nivel de staff, los cuales de la misma forma realizan pago temporal (por horas); o por tiempo fijo, los mismos que pueden ser en tiempos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

En el Ecuador, actualmente a nivel de la Superintendencia de Compañías no existen mayores registros de empresas estipuladas como estudios de grabación, más bien lo que sí existe desde hace muchos años son las industrias fonográficas a toda escala de propiedad privada, mientras que los pequeños estudios de grabación se han asentado con fuerza promedialmente desde hace unos 20 años, en el que el debilitamiento de las industrias fonográficas ha ido cerrando este tipo de empresas.

Para tener una visión clara de cuál es el segmento de mercado que demanda estos servicios, es necesario realizar una investigación a los entes que se encargan de manejar, cuantificar a los autores,

compositores, arreglistas y cantantes domiciliados en Guayaquil, polo central de esta indagación, entre los que se tiene la Sociedad de Autores y Compositores del Ecuador (SAYCE); y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC.

La investigación de mercado se encuentra dividida en dos partes: la primera tiene la finalidad de recabar información sobre dueños de salas de ensayo o estudio de grabación y la segunda destinada a obtener información sobre el usuario de la sala de ensayo o estudio de grabación.

## **2.1 Demanda potencial de los servicios de grabación musical**

Los estudios de grabación por su infraestructura de equipos y personal, están estipulados por lo menos en la ciudad de Guayaquil como pequeñas empresas, pero a la hora de definir con claridad quién es el microempresario existe una lluvia de criterios que no siempre llega a un consenso. Por esto, el Proyecto Salto (Proyecto de Fortalecimiento de las Microfinanzas y reformas macroeconómicas), apoyado por USAID<sup>6</sup>, se encuentra transparentando esta información pues no existen estadísticas que definan con exactitud el universo de los estudios de grabación y salas de ensayo musical en el Ecuador.

Este tipo de negocios, promedialmente en el Ecuador se manejan con un máximo de 5 personas, por lo general es de peculiaridad familiar existiendo un músico o ingeniero de sonido quien administra y operativiza la empresa. El objetivo de este tipo de negocio es de producir bienes y servicios que van a satisfacer las necesidades de la industria de la música.

Basado en estos elementos se pueden definir y a la vez cuantificar los potenciales demandantes o grupo objetivo del proyecto (empresa de alquiler de estudios de grabación); con los grupos o sectores de mayor

---

<sup>6</sup> La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (United States Agency for International Development (USAID))

importancia dentro del quehacer musical, los cuales se los ha identificado para el último sexenio y que serían los que formen parte del futuro alquiler de un estudio de grabación para desarrollar sus labores productivas. Tal como se muestra en el cuadro No. 1.

### CUADRO No. 1

#### Guayaquil: Cantantes, Autores y Compositores que potencialmente demandan los servicios de estudios de grabaciones privados

AÑOS	MUSICOS PROFESIONALES	ESTUDIANTES DE CONSERVATORIOS	AUTORES Y COMPOSITORES	CONJUNTOS Y ORQUESTAS	TOTAL
2004	279	1.048	132	43	1.502
2005	303	1.103	139	46	1.590
2006	330	1.161	146	48	1.684
2007	358	1.222	154	50	1.784
2008	389	1.286	162	53	1.891
2009	423	1.354	171	56	2.003
2010	460	1.425	180	59	2.123
2011	500	1.500	189	62	2.251

Fuente: SAYCE e INEC

Elaboración: David Carriel Reyes

## 2.2 La muestra, tamaño y potenciales demandantes.

Bajo un criterio técnico es necesario realizar un análisis muestral para conocer cuál sería el segmento al que estaría dirigido la demanda de alquiler de estudios de grabación, se tiene por tanto que conocer a base de una muestra, y el tamaño de mercado al que está mayormente direccionado la demanda del servicio.

El empresario al cual se le realizó la entrevista fue a Xavier Reyes Garaicoa dueño de una sala de ensayo o estudio de grabación la entrevista fue realizada el 29 de octubre del presente año.

### 2.2.1 Finalidad de la entrevista

La finalidad de la entrevista es la investigación de saber más sobre el negocio recibiendo la información de un empresario que conoce el mercado al cual queremos alcanzar.

La idea nace de conocer la experiencia del dueño del negocio para saber cómo son sus inicios, que lo motivo a crear este negocio y como puedo mantenerse y ser reconocido por el mercado.

### **2.2.2 Metodología de la entrevista**

Se realizaron preguntas para saber cómo inicio el negocio y que acciones tomo para mantenerse en este, las preguntas se basaron en:

- ¿Cómo inicio su negocio?
- ¿Cuánto tiempo lleva?
- ¿Cuántas horas trabajas?
- ¿Qué opinan los usuarios del servicio?
- ¿Cuánto fue la inversión y como fue la recuperación?
- ¿Los instrumentos que utiliza?
- ¿La nueva tendencia del negocio?

### **2.2.3 Resumen de la entrevista**

El tiempo que tiene la sala de ensayo o estudio de grabación es de aproximadamente de un año y medio aunque demoró dos meses en armarlo, es decir, dar los detalles artísticos y técnicos como pintar, armar cableado instalar equipo, sacar permisos, etc. La horas de trabajo dependen de las bandas ya que hacen sus reservaciones con previo aviso, aunque cuando hacen proyectos de grabación generalmente se trabaja ocho horas entre grabando las canciones y haciendo el proceso de arreglo y masterización, cabe recalcar que el dueño casi siempre al finalizar estos proyecto termina casi sordo.

En estos momentos el dueño no está realizando ningún proyecto de grabación, solo se está dedicando al alquiler de las salas de ensayo ya que en estos meses son bajo, por lo general los meses que mas trabajo hay son los seis primeros meses del año de enero a junio. Según la

entrevista que nos dio el señor Francisco Reyes Garaicoa todos los usuarios de este estudio de grabación o sala de ensayo están conformes con el servicio ya que siempre vienen a pedirle el servicio y en ocasiones los grupos le piden que sea su representante, es decir hace de manager de los grupos.

La inversión que hizo el señor Francisco Reyes Garaicoa es de 5500 dólares la cual no fue mucha ya que el contaba con la mayoría de los equipos e instrumentos musicales, en adecuación de la sala de ensayo y estudio de grabación unos 2500 dólares, y comenta que se endeudo mucho ya que comenzó casi desde cero, pero hasta la fecha el negocio le es muy redituable ya que no solo utiliza los equipos para estudio de grabación sino también para sala de ensayo lo que hace que este siempre el negocio en constante movimiento, también nos dice que sus primeros clientes fueron sus amigos ya que tiene una trayectoria musical que lo respalda y lo hace conocido en el mundo artístico, lo que se le hizo fácil para hacerse conocido rápidamente por el mercado.

Un aspecto que vale resaltar en la entrevista es sobre los equipos de sonido e instrumentos musicales que utiliza ya que nos dice que si está conforme con sus equipos ya que cuando él va a visitar la competencia se da cuenta que tiene los mismos equipos y en algunas ocasiones se da cuenta de que tiene menos, pero eso no le importa ya que igual le saca mucho provecho a lo que tiene, y si tiene que comprar algo lo compra ya que es para el progreso del negocio.

El señor Francisco Reyes Garaicoa nos dice que él no cambiaría sus equipos e instrumentos ya que son de buena calidad, claro está que por esto no significa que no dejaría de renovar y comprar equipos, sino que seguiría aumentando sus herramientas de trabajo y así aumentar su producción.

También nos indica que el futuro de las sala de ensayo o estudio de grabación está teniendo una tendencia a ser disqueras ósea discográficas, ya que como lo comento al principio hay grupos que le han pedido que sea su manager.

#### **2.2.4 Conclusión de la entrevista**

- Primer servicio a ofrecer es el de estudio de grabación pero en temporadas bajas se lo utiliza como sala de ensayo.
- Gracias a su trayectoria musical mantiene una clientela la cual aparte de solicitar el servicio del negocio pide asesoramiento y representación.
- Los instrumentos musicales y equipos de sonidos son de la misma calidad que la de la competencia.
- No se reemplaza los equipos e instrumentos musicales, sino se compraran mas equipos de sonido e instrumentos musicales para mejorar el servicio.
- La inversión se recupera en un corto plazo y las ganancias son redituables.
- Tendencia a cambiar el tipo de negocio, una transición de sala de ensayo o estudio de grabación a una disquera profesional.

#### **2.2.5 Muestra**

El procedimiento para la determinación del tamaño de la muestra es mediante el uso del muestreo estratificado ya que vamos a hacer las encuestas afuera de las tres principales salas de ensayos o estudio de grabación que se encuentran dentro del sector norte-centro de mayor afluencia, la cantidad de encuestas será de 100 grupos divido de esta manera:

## Muestra de Salas de Ensayos y Estudio de Grabación.

<b>SALAS DE ENSAYOS O ESTUDIO DE GRABACIÓN</b>	<b>GRUPOS MUSICALES ENTREVISTADOS</b>
VIPPER	35
VISION DISTORCION	45
PMSTUDIO	20
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

Elaboración: David Carriel Reyes

Se tomo una muestra de 50 grupos de los cuales se dividió en la siguiente manera:

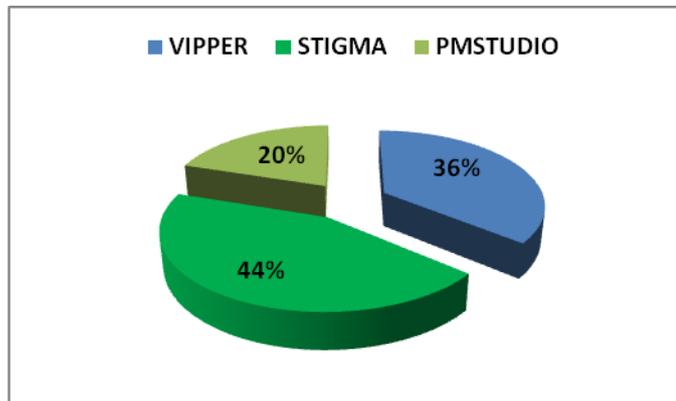
VIPPER	=	$(35*50)/100$	=	17.5	=	18	personas
entrevistadas							
STIGMA	=	$(45*50)/100$	=	22.5	=	22	personas
entrevistadas							
PMSTUDIO	=	$(20*50)/100$	=	10	=	10	personas
entrevistadas							

### 2.2.6 Diseño de la encuesta

Para la realización del cuestionario nos basamos en los objetivos planteados para la investigación, las encuestas contienen preguntas cerradas, abiertas y de opción múltiple.

## 2.2.7 La encuesta – servicio, opinión y evaluación de resultados

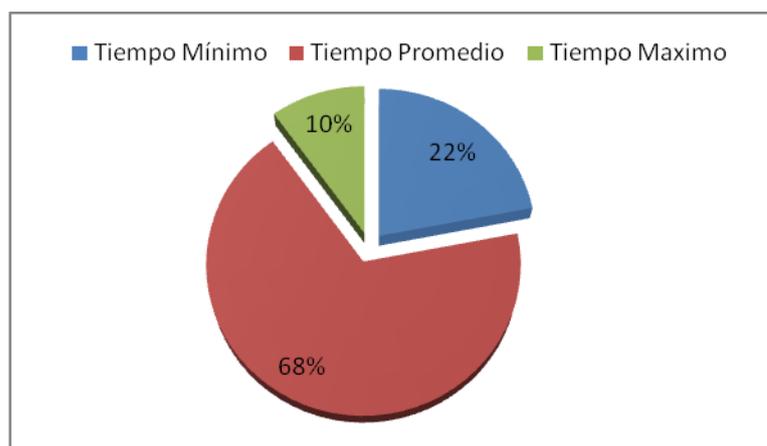
### Pregunta No. 1: Porcentaje de participación de los Estudios de Grabación y Sala de Ensayo



Elaboración: David Carriel Reyes

Se tomo en consideración las tres principales salas de ensayo o estudio de grabación de la ciudad de Guayaquil.

### Pregunta No. 2: Cual es el promedio de tiempo para sacar un producto final en un estudio de grabación



Elaboración: David Carriel Reyes

El tiempo promedio en sacar un producto final en un estudio de grabación fue de 62 horas que representa el 68%.

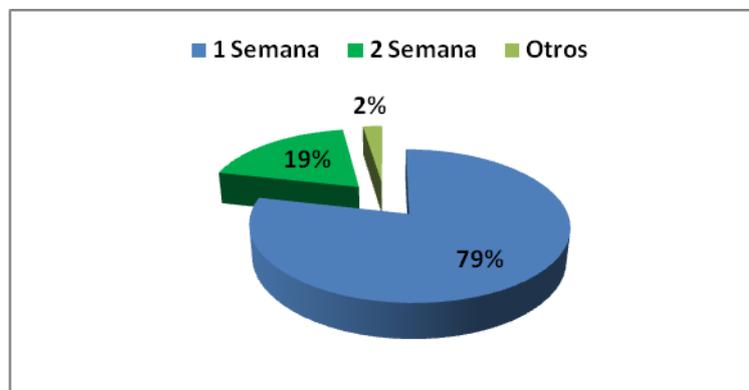
**Pregunta No. 3: Que edades más utilizan el servicio de Sala de Ensayo y Estudio de Grabación**



**Elaboración:** David Carriel Reyes

Las edades que más utilizan el servicio de sala de ensayo o estudio de grabación son los adolescentes que tienen entre 16 años a 20 años de edad con el 69% de afluencia.

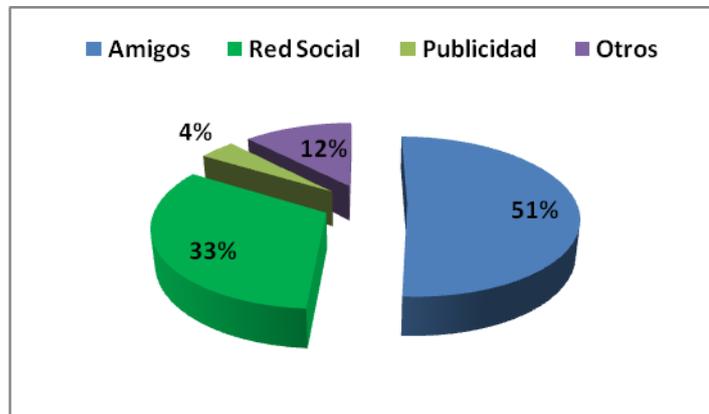
**Pregunta No. 4: Frecuencia de uso de la Sala de Ensayo o Estudio de Grabación**



**Elaboración:** David Carriel Reyes

Los grupos que utilizan el servicio de sala de ensayo o estudio de grabación en su mayoría lo utilizan una vez por semana con un 79%, pero también hay grupos que lo utilizan dos veces por semana con un 19%.

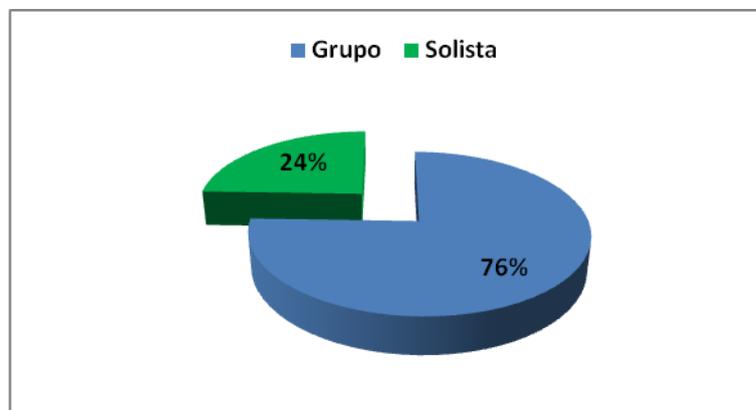
**Pregunta No. 5: Como se entero de esta la Sala de Ensayo o Estudio de Grabación**



**Elaboración:** David Carriel Reyes

El 51% de los usuarios o clientes de las salas de ensayo o estudio de grabación lo conocen por amigos y el 33% lo conocen debido a sus enlaces de redes sociales (FACEBOOK<sup>7</sup>).

**Pregunta No. 6: Solista o Grupos Musical**



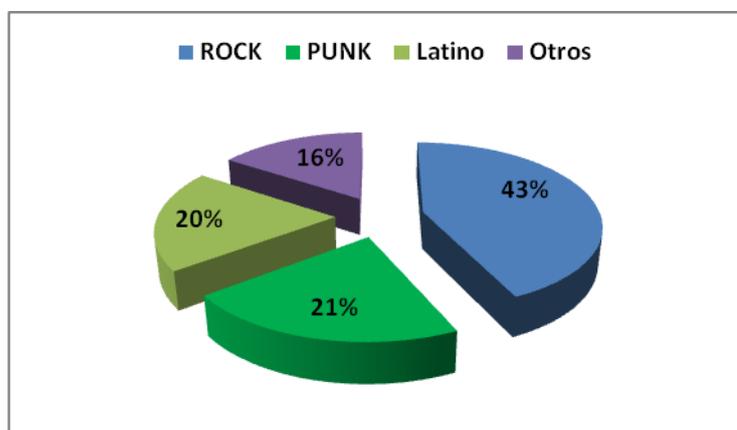
**Elaboración:** David Carriel Reyes

El 76% de las personas entrevistadas tienen un grupo o forman parte de un grupo musical de entre 4 a 5 integrantes.

---

<sup>7</sup> Red social

### Pregunta No. 7: La tendencia de los clientes de la Sala de Ensayo o Estudio de Grabación



**Elaboración:** David Carriel Reyes

La tendencia musical de los grupos en su mayoría es el género ROCK<sup>8</sup> con un 43% seguido por el PUNK<sup>9</sup> con un 21% y por último los ritmos latinos con un 20%.

### Pregunta No. 8: Preferencia de los clientes de la Sala de Ensayo o Estudio de Grabación

	7	6	5	4	3	2	1
Instrumento	36	12	3				1
Costo	10	23	13	3		1	
Atención	3	13	15	17	2		
Infraestructura	4	3	2	15	24	2	
Variedad de servicio	1		15	4	10	11	7
Limpieza				5	8	28	8
Accesibilidad		1	1	3	6	6	32

**Elaboración:** David Carriel Reyes

Habiendo establecido la demanda potencial de los sectores que solicitan los servicios de los estudios de grabación y con el sustento de la encuesta servicio, basado en la pregunta No. 2, que identifica cual es el promedio de tiempo para sacar un producto final en un estudio de grabación, un 68% de ese gran total de cantantes, compositores y

<sup>8</sup> Estilo de música.

<sup>9</sup> Estilo de música.

agrupaciones orquestales podrían de una u otra forma acceder a estos servicios en un tiempo promedio de 62 horas, con lo cual ya se puede cuantificar el periodo en términos de hora que demanda el conglomerado musical, con lo cual se puede ya desarrollar en términos de tiempo la utilización de este tipo de empresa, tal como se muestra en el cuadro No. 2.

**CUADRO No. 2**  
**Guayaquil: Cantantes, Autores y Compositores que demandan los servicios de estudios de grabaciones privados**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDANTES DEL SERVICIO</b>	<b>PORC. DE PARTICIPACIÓN ENC-SEV.</b>	<b>PROMEDIO DE CONSUMO TIEMPO DE GRABACIÓN (En horas)</b>	<b>TOTAL</b>
2004	1.502	1.021	62	63.312
2005	1.590	1.081	62	67.048
2006	1.684	1.145	62	71.016
2007	1.784	1.213	62	75.230
2008	1.891	1.286	62	79.708
2009	2.003	1.362	62	84.467
2010	2.123	1.444	62	89.525
2011	2.251	1.531	62	94.902

**Fuente:** Encuesta – Servicio, Pregunta No. 2

**Elaboración:** David Carriel Reyes

### **2.3 Proyección de la Demanda**

Al plan de negocios se le efectuó el pronóstico de este servicio, fundamentado en un esquema matemático que se ajusta a la representación de las cifras históricas del servicio de grabación en términos de horas necesarias por la demanda realizada, teniendo información del pasado octenio y aplicándolo a una ecuación lineal del tipo:  $Y=A+Bx$ , debido a que la directriz tiene una conducta sostenida durante los 8 años de datos históricos (El coeficiente de correlación para este procedimiento es el más próximo a 1); mediante el método de los mínimos cuadrados. (Ver cuadro No. 3)

**CUADRO No. 3**  
**Cálculo de la proyección de la demanda**  
**(Horas de grabación)**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA (Y)</b>	<b>X</b>	<b>x<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
2004	63.312	1	1	63.312
2005	67.048	2	4	134.096
2006	71.016	3	9	213.047
2007	75.230	4	16	300.921
2008	79.708	5	25	398.540
2009	84.467	6	36	506.800
2010	89.525	7	49	626.673
2011	94.902	8	64	759.217
<b>Σ</b>	<b>625.207</b>	<b>36</b>	<b>204</b>	<b>3.002.605</b>

$$A = \frac{\sum Y \cdot \sum (X^2) - \sum X \cdot \sum XY}{N \cdot \sum (X^2) - (\sum X)^2}$$

$$A = \frac{625.207(204) - 36 (3.002.605)}{8(204) - (36)^2}$$

$$A = 19.448.524 \div 336$$

$$A = 57.882,51$$

$$B = \frac{\sum (XY) - \sum X \cdot \sum Y}{N \cdot \sum (X^2) - (\sum X)^2}$$

$$B = \frac{8(723.561) - 36 (157.024)}{8(204) - (36)^2}$$

$$B = 1.513.375 \div 336$$

$$B = 4.504,09$$

$$Y = A + B (x)$$

$$Y = 28.351.753,5 + 4.504,09 ( 9 )$$

$$Y = \mathbf{98.419}$$
 (primer año de demanda futura)

De acuerdo con las cifras presentadas en el cuadro No. 4, para el año de 2012 la demanda inicial debería llegar a 98.419 horas de grabación, creciendo la demanda estimadas para este tipo de servicios en los años siguientes a una tasa promedio del 3,5% anual; para en el año 2021 alcanzar las 138.956 horas de grabación.

**CUADRO No. 4**  
**Proyección de la demanda futura**  
**(Horas de grabación)**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA FUTURA</b>
2012	98.419
2013	102.923
2014	107.428
2015	111.932
2016	116.436
2017	120.940
2018	125.444
2019	129.948
2020	134.452
2021	138.956

Fuente: Cuadro No. 3

Elaboración: David Carriel Reyes

$$r = \sqrt[n]{\frac{D_f}{D_o}} - 1$$

$D_f$  = Demanda final

$D_o$  = Demanda inicial

$n$  = Tiempo en años (periodo)

$r$  = Tasa de crecimiento

$$r = \left( \sqrt[10]{\frac{138.956}{98.419}} - 1 \right) * 100$$

$$r = 3,5\%$$

## 2.4 Factores condicionantes de la demanda futura

La demanda del servicio en estudios de grabación, su perpetuación como negocio y sus crecimiento paulatino, tal como lo indican las cifras de la proyección de horas de grabación potencial, considera algunos elementos tales como:

- a) Un conocimiento global de este tipo de negocios, por medio de una publicidad objetiva a través de medios escritos y televisión pagada.
- b) El costo del servicio juega un papel importante como un negocio privado que se ve altamente afectado por la piratería de la industria musical.
- c) Para poder realizar un servicio en un estudio de grabación, es indispensable la **Autorización del Servicio de Rentas Internas a través de la Legalización de un RUC**, la que se concede siempre que se cuente con el certificado de **Manifestación de Voluntad**, por escrito y legalizada ante notario.

## 2.5 Oferta actual de Estudios de grabación

Son aquellos negocios que ofrecen un servicio igual o casi igual al nuestro y que lo venden en el mismo mercado en el que estamos, es decir, buscan a los mismos clientes para ofrecerle lo mismo. En el mercado musical se encuentra gran variedad de estudios de grabación o salas de ensayos que son altamente demandados por el cliente o el artista musical, para esto existen varios negocios que permiten el acceso a los servicios de este tipo.

Analizando la oferta directa del servicio y de la investigación de campo realizada, específicamente en la ciudad de Guayaquil, existen 6 empresas dedicadas al alquiler de estudios de grabación para la actividad musical. Por ende, ésta empresa “Carriel Sound” pasaría a ser la séptima empresa localizada en el puerto principal que brinde este tipo de servicios: Ensayos, Grabación y Masterización de músicas y sonidos.

Los estudios de grabación o sala de ensayos que existen en el mercado con igual características tecnológicas y de igual capacidad a la

nuestra, serán las empresas consideradas como competencia, tal como se demuestra en el cuadro No. 5:

**CUADRO No. 5**  
**Guayaquil: Oferta actual de Estudios de Grabación**  
**(Año 2011)**

<b>Estudios de Grabación</b>	<b>Horarios de Atención</b>	<b>Capacidad Instalada (En horas de grabación anual)</b>
SUPERSÓNICO	9h-22h	4.224
VISIÓN DISTORSIÓN	10h-23h	3.590
PRORECORDS	12h-24h	3.303
PMSTUDIO	9h-24h	4.857
VIPPERS	10h-24h	3.769
BORKIS ENTERTAINMENT	10h-22h	3.410
<b>TOTAL</b>		<b>23.153</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** David Carriel Reyes

El comportamiento de los estudios de grabación instalados en la ciudad de Guayaquil y que con sus respectivas razones sociales funcionan oficialmente con datos registrados en la Superintendencia de Compañías y afiliados a la Cámara de Comercio, han ido creciendo paulatinamente en el tiempo; desde el año 2004, en donde apenas existían dos estudios de grabación de forma empresarial, hasta alcanzar en el año 2011, 6 negocios de esta índole dedicados a la grabación profesional musical. Es importante recalcar que en este estudio no se han tomado en cuenta las salas de grabación que se encuentran al margen de la ley o las denominadas caseras, que son equipos instalados en domicilios y que son utilizados para desarrollar grabaciones clandestinas.

En el cuadro No. 6, se presentan las cifras estadísticas del número de estudios de grabación privados y la oferta en horas de trabajo que están dispuestos a brindar al público como capacidad instalada, en la que se observa que el estudio de grabación PMSTUDIO es el más representativo en cuanto a horas de grabación, información que serviría para poder proyectar para los próximos 10 años (vida útil del proyecto); la disponibilidad que maneja la oferta actual de este tipo de negocio.

**CUADRO No. 6**  
**Guayaquil: Capacidad instalada de Estudios de Grabación**  
**(Periodo: 2004-2011)**

<b>AÑOS</b>	<b>ESTUDIOS DE GRABACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD DE GRABACIÓN EN HORAS</b>
2004	2	12.916
2005	2	14.039
2006	3	15.260
2007	3	16.587
2008	4	18.029
2009	6	19.597
2010	6	21.301
2011	6	23.153

**Fuente:** Investigación Directa y cuadro No. 5

**Elaboración:** David Carriel Reyes

### **Competencia indirecta**

Existen lo que es considerado como competencia indirecta, claro está que no se podrá contar con la misma calidad que brinda una sala de ensayo o estudio de grabación.

Debido a los programas que pueden ser descargados desde el Internet como PROTOOLS, CUBASE, ADOBE AUDITION y SONAR STUDIO o simplemente son adquiridos en cualquier local de venta de CD “piratas”, y ser instalados en una computadora; ya la persona comienza a realizar grabaciones, aunque estas son mediocres y no profesionales.

También una competencia indirecta son los ensayos que se realizan en las casa o los garajes de alguno de los integrantes del grupo, ya que por el hecho de ser gratis es uno de los mas preferidos, pero en el momentos de estos “ensayos caseros” viene las molestias causado por los ruidos emitidos por la banda debido a la falta de tecnología y no por no tener las instalaciones e instrumentos adecuados.

### 2.5.1 Proyección de la Oferta

La oferta futura de los servicios de estudios de grabación, obviamente estará en función de las necesidades que tendrían los músicos y compositores, iniciándose potencialmente con la provincia del Guayas y su centro de desarrollo económico como es Guayaquil, por ser el cantón donde se concentran la mayor cantidad de personas dedicadas a la música. En base a la tendencia histórica, correspondientes al periodo 2004 - 2011 (Cuadro No. 6) se proyectó la oferta futura, ajustando las cifras del pasado octenio a una ecuación lineal del tipo  $Y = a + bx$ , mediante el método estadístico de los mínimos cuadrados (regresión simple). Ver cuadro No. 7.

**CUADRO No. 7**  
**Guayaquil: Proyección estimada de la oferta futura de estudios de grabación**  
**(En horas de Grabación)**

**FORMULA: Of = A + B (x)**

AÑOS	PRODUCCIÓN (Y)	X	x <sup>2</sup>	XY
2004	12.916	1	1	12.916
2005	14.039	2	4	28.078
2006	15.260	3	9	45.780
2007	16.587	4	16	66.348
2008	18.029	5	25	90.145
2009	19.597	6	36	117.582
2010	21.301	7	49	149.107
2011	23.153	8	64	185.224
<b>Σ</b>	<b>140.882</b>	<b>36</b>	<b>204</b>	<b>695.180</b>

$$A = \frac{\sum Y \cdot \sum (X^2) - \sum X \cdot \sum XY}{N \cdot \sum (X^2) - (\sum X)^2}$$

$$A = \frac{140.882 - 36 (695.180)}{8(204) - (36)^2}$$

$$A = 3.713.448 / 336$$

$$A = 11.051,93$$

$$B = \frac{N \sum (XY) - \sum X \cdot \sum Y}{N \cdot \sum (X^2) - (\sum X)^2}$$

$$B = \frac{8(695.180) - 36(140.882)}{8(204) - (36)^2}$$

$$B = 489.688 / 336$$

$$B = 1.457,40$$

$$Y = A + B (x)$$

$$Y = 11.051,93 + 1.457,40 * 9$$

$$Y = 24.169$$

**Fuente:** Cuadro No. 9

**Elaboración:** David Carriel Reyes

Los resultados de las ofertas futuras de los estudios según el cuadro No. 8 en el año 2012, la oferta llegará a las 24.169 hora de grabación, disminuyendo a una tasa promedio del 4,4% anual, para obtener en el año 2021 una oferta de servicios de grabación y ensayo de 37.285 horas.

**CUADRO No. 8**  
**Proyección de la oferta futura de estudios de grabación**  
**(En horas de Grabación)**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA FUTURA</b>
2012	24.169
2013	25.626
2014	27.083
2015	28.541
2016	29.998
2017	31.456
2018	32.913
2019	34.370
2020	35.828
2021	37.285

**Fuente:** Cuadro No. 7

**Elaboración:** David Carriel Reyes

## **2.6 Determinación de la Demanda Insatisfecha: Oferta vs. Demanda**

Para efectuar el balance oferta-demanda se han tomado en cuenta las producciones posibles (Oferta), de servicios de grabación, consignada en el cuadro No. 8, así como la demanda potencial de servicios de grabación y ensayo de los estudios de grabación, como se pudo observar en el cuadro No. 4. Realizando una confrontación entre la oferta y la demanda futura del servicio de horas de estudio de grabación (ver cuadro No. 9); se presenta el déficit, en la última columna, la cual indica que si

no se orienta mayor cantidad de producción hacia los servicios de grabación musical, existirá una demanda insatisfecha que se irá incrementando a medida que la población aumenta a gusto o preferencia de demanda de este tipo de servicio.

Así para el año 2012, el déficit estimado será de 74.250 horas de grabación, el cual mantendrá un equilibrio en su aumento, debido al crecimiento que ha tenido este tipo de servicios en los últimos años, con lo que el modelo matemático para la oferta futura dictamina que existirá un crecimiento en la demanda insatisfecha hasta llegar al año 2021 a 101.671 horas de grabación, lo que significa que crecerá en el período 2012-2021 a una tasa promedio del 3,2%.

$$r = \sqrt[n]{\frac{D_f}{D_o}} - 1$$

$D_f$  = Demanda final insatisfecha  
 $D_o$  = Demanda inicial insatisfecha  
 $n$  = Tiempo en años (periodo)  
 $r$  = Tasa de crecimiento

$$r = \sqrt[10]{\frac{101.671}{74.250}} - 1$$

$$r = 3,2\%$$

**CUADRO No. 9**  
**Balance oferta-demanda de estudios de grabación**  
**(Horas de grabación)**

<b>AÑOS</b>	<b>Demanda Futura</b>	<b>Oferta Futura</b>	<b>Déficit</b>	<b>Part. de la empresa</b>
2012	98.419	24.169	74.250	8.910
2013	102.923	25.626	77.297	9.276
2014	107.428	27.083	80.345	9.641
2015	111.932	28.541	83.391	10.007
2016	116.436	29.998	86.438	10.373
2017	120.940	31.456	89.484	10.738
2018	125.444	32.913	92.531	11.104
2019	129.948	34.370	95.578	11.469
2020	134.452	35.828	98.624	11.835
2021	138.956	37.285	101.671	12.201

Fuente: Cuadro No. 4, 8

Elaboración: David Carriel Reyes

### **2.6.1 Determinación de la Demanda que captara el proyecto**

Dado el déficit de operación de estos servicios en la ciudad de Guayaquil, se cree que existe una real factibilidad de montar en el cantón, una nueva empresa de servicios de grabación y ensayo.

De manera que, como política técnica la empresa al inicio de su producción (año 2013) estaría en capacidad de captar un 12% de la demanda insatisfecha (9.276 horas de grabación); basado en la premisa de mercadeo que dice “que la participación de mercados (empresas); altamente competitivo como es el caso de servicios de estudios de grabación y ensayo, su participación debería estar en el momento que ingresa a dicho mercado en parámetros que van de un 0 al 15%; pero tomando en consideración de que si la tendencia es hacia el 0% el servicio a colocarse en el mercado con respecto a sus ingresos será más real (Kotlert, 2006).

## **2.7 Diseño de la investigación**

Para determinar los estimadores que serían más idóneos en el diseño de la investigación se recurrió a una investigación exploratoria que en primera instancia tuvo como finalidad la recolección de información mediante encuestas y entrevista realizada a uno de los administradores de una sala de ensayo y estudio de grabación, que permitieron definir el marco de referencia que nos permitirá identificar mejor éste tipo de mercado.

También se efectuó un grupo focal de unos de los grupos cliente de una sala de ensayo o estudio de grabación para conocer sus necesidades y si están conforme el servicio recibido.

Por último se realizo encuestas en tres diferentes estudios de grabación o salas de ensayos.

**Trabajo de campo:** procedimos con las encuestas durante los días martes, jueves, sábado y domingo, de la semana del 10 al 16 de octubre en dos horarios de 10.00 horas a 15.00 horas y de 18.00 horas a 24.00 horas en tres diferentes salas de ensayo ubicadas en el norte y centro de la ciudad.

## **2.8 Grupo Focal que utiliza el Estudio de Grabación o Sala de Ensayo**

El grupo a entrevistar es el grupo Seven Sign que llevan tocando ya más de 1 año junto, el grupo focal se lo realizo el 29 de octubre del presente año.

### **2.8.1 Finalidad del Grupo Focal.**

La finalidad del grupo focal es la investigación de la parte cualitativa para que de una idea de las preferencias y gustos de los clientes y una orientación con la parte de la investigación cuantitativa.

Además se partía del hecho de que nosotros necesitábamos primeramente tener una idea clara del mercado y de conocer si existía un nicho de mercado para así aventurarnos en una Investigación de tipo cuantitativa que nos corrobore si existe una demanda atractiva para nuestro proyecto y servicio a ofrecer

### **2.8.2 Metodología del Grupo Focal.**

Se realizaron preguntas en general al grupo focal para saber sus preferencias y gustos partiendo de preguntas como:

- ¿Cómo iniciaron su vida musical?
- ¿Desde cuándo comenzaron a tocar?
- ¿Qué tendencias musicales tienen?
- ¿Qué instrumentos toca?
- ¿En cuántos grupos musicales han tocado?
- ¿Qué experiencias han tenido en las sala de ensayo o estudio de grabación?
- ¿Cuánto están dispuestos a pagar por el servicio ofrecido?

### **2.8.3 Resumen del Grupo Focal.**

El grupo Seven Sign tiene menos de seis meses formado aunque sus integrantes llevan más de un año tocando junto en diferentes grupos, ellos comenzaron su vida musical desde muy temprana edad desde los 14 años aproximadamente, cada uno toca un instrumento diferente uno de sus integrantes Javier Vargas toca el bajo desde los 13 años de edad, el baterista desde que tiene memoria y su vocalista comenzó a cantar desde las 15 años en los grupos del colegios, sus tendencias musicales son canciones de los 80, rock en español e inglés, GLAM y Hard Rock.

Los integrantes han utilizado varios estudios de grabación o salas de ensayos, tanto como en el norte, centro o sur de la ciudad, pero en

todos estos lugares lo principal que ellos buscan es la comodidad ya que como dice uno de sus integrantes sin la comodidad no sale el “feeling”.

### **Grupo Focal**



Los integrantes del grupo también buscan la buena calidad de los instrumentos, ya que en muchas ocasiones se encuentran que los instrumentos están dañados o apunto de dañarse, unas de las anécdotas que cuenta uno de los integrantes es que un platillo del juego de la batería era una tapa de olla y que cuando pidió que se la cambien le dieron uno en mal estado, una vez a Javier Vargas mientras tocaba el bajo se le rompió una cuerda, y tuvo que esperar media hora para que le den otra, estos son varios inconveniente que presentan algunas sala de grabación o sala de ensayo en cuanto a instrumentos, ya que no hacen un mantenimiento a los equipos e instrumentos.

Otra experiencia de los estudios de grabación es que la persona encargada a veces no sabe el manejo de los equipos de la sala de control nos cuenta Javier Vargas que cuando estaba grabando un disco, el operador al iniciar la grabación marco mal el tiempo por lo que la grabación salió en descompás, y aunque se le comunico este error al encargado hizo caso omiso, por lo tanto los integrantes no pagaron la grabación del CD.

## Grupo Focal



Existen estudio de grabación o sala de ensayo que no se reservan el derecho de admisión ya que a veces van personas que no saben utilizar los instrumentos y dañan el lugar y molestan a las demás bandas ya que como hay grupos principiantes los molestan porque no saben qué hacer, aparte de que no existe una persona que conozco el servicio ya que solo están un operador que solo cobra y prende los equipos y no les ayuda o da una dirección musical para que hagan mejor su ensayo o grabación.

## Grupo Focal



En relación a los precios nos cuentan que todos tienen el mismo nivel entre 7 dólares la hora la sala de ensayo y 15 la grabación, pero si todos estos inconvenientes que presentan los otros estudios de grabación

o salas de ensayo podrían pagar 10 dólares la sala de ensayo y 15 la grabación.

#### **2.8.4 Conclusión del Grupo Focal.**

- Comodidad del estudio de grabación o sala de ensayo, para que el cliente se sienta tranquilo y pueda trabajar.
- Una persona que conozca el servicio y que sepa ofrecerlo dando una asesoría musical.
- Equipos e instrumentos de buena calidad para que no exista errores o inconvenientes al momento de grabar o ensayar.
- Exista mantenimientos en los equipos e instrumentos para que estén en buen estado, cuando los clientes lo soliciten.

#### **2.9 Marketing Mix**

Consiste en la búsqueda de una o más ventajas competitivas de la organización y la formulación y puesta en marcha de estrategias permitiendo crear o preservar sus ventajas, todo esto en función de sus objetivos y finalmente poder conseguir el posicionamiento deseado.

##### **2.9.1 Objetivos**

Los objetivos del plan de marketing son los siguientes:

- Captar el segmento potencial del mercado atrayéndolo con la promoción basada en sus expectativas sobre el servicio.
- Captar el segmento que se encuentra relativamente insatisfecho con el servicio que reciben de la competencia.
- Posicionarse en la ciudad de Guayaquil como el primer estudio de grabación o sala de ensayo en promocionar o representar grupos musicales nuevos.
- Recuperar la inversión inicial.

## **2.9.2 Estrategia de marketing**

Las estrategias de marketing que se tomaran en el negocio es primero tomar acciones de promociones y descuentos, para hacer conocer el servicio, hasta tener una base sólida o establecida de clientes que confíen en el negocio, aquí ya se espera que las estrategia establecidas den resultado o estén en camino de consolidarse para así saber que se ha llegado exitosamente a la gente el servicio.

## **2.10 Servicio**

La definición del servicio a ofrecer es el resultado del desarrollo de una estrategia empresarial y del diseño de la misma. Un correcto desglose de todos sus aspectos conllevan a satisfacer las necesidades requeridas y esperadas por el segmento consumidor y potencial, por lo cual los resultados del estudio de mercado son los puntos guías para otorgar el servicio ideal.

### **2.10.1 Característica del servicio.**

El estudio de grabación y sala de ensayo ofrecerá servicio del alquiler de la sala de ensayo lo que incluye equipos de sonido más los instrumentos musicales, al igual también dará el servicio de estudio de grabación en los horarios serán de lunes a viernes de 10 de la mañana hasta las 3 de la tarde y de 5 de la tarde hasta las 12 de la noche, los fines de semana serán de 10 de la mañana hasta las 2 de la tarde y de 4 de la tarde hasta las 12 de la noche.

### **2.10.2 Calidad del Servicio.**

En base a las encuestas realizadas, se va a contar con equipos de sonidos e instrumentos de buena calidad, se va a realizar mantenimientos a los equipos e instrumentos musicales, se mantendrá en stock cables de

sonido, baquetas y cuerdas de bajo y guitarra, y se contara con un operador en sala de control que conozco el servicio y sepa ofrecerlo.

Adicional a esto, se tendrá una sala de espera para que los clientes que llegan temprano tengan un lugar para esperar cómodamente.

Es siempre importante ofrecer un servicio adicional, por lo que se ayudara a los grupos o solista que mas destaquen ayudándolos promocionando su musical y brindando también el servicio de representante de musical.

## **2.11 Promoción**

Durante los días de menor afluencia tales como de lunes a miércoles, por el alquiler de una hora de la sala de ensayo se dará media hora más gratis, también se realizaran sorteo entre los grupos o solista de la sala de ensayo donde podrán grabar un demo totalmente gratis y los grupos con mayor potencial se les ayudaran promocionándolos y representándolos.

Se ofrecerá a un artista ecuatoriano la grabación de un demo totalmente gratis, para que así después del proyecto discográfico, se le entrevistara para que nos dé su opinión del servicio dado, esta entrevista se la subirá a nuestra página de FACEBOOK.

Los principales canales de distribución según las encuestas será crear un perfil en la página de FACEBOOK, ya que es una de las principales forma de promocionar un producto o servicio sin costo alguno, segundo será repartir volantes en los espectáculos musicales y a los clientes que utilizan el servicio.

Y por último se buscara anunciar el estudio de grabación y sala de ensayo por periódicos como El Universo, ya que es el mayor diario de la

ciudad sus costo por anuncio mensual es 42 dólares dos veces por semana.

### **2.11.1 Desarrollo de la Promoción**

Para el desarrollo de nuestro plan utilizaremos las herramientas propias de este negocio las cuales son los medios de comunicación estas son:

- Prensa
- Internet
- Eventos/Volantes

#### **Prensa:**

Colocar un anuncio de una página en blanco y negro en el diario EL Universo durante los días martes y jueves de cada semana durante seis meses comenzara desde Enero antes de iniciar el negocio para así ya crear una expectativa y que las personas conozcan nuestro servicio, después se harán publicaciones en el mes de Abril ya que al ser un mes antes del mes del día de la madre se harán promociones para las personas que quieran tener el servicio de estudio de grabación y puedan sacar su proyecto discográfico para el día de las madres, en el mes de Junio se harán las mismas promociones ya que comienzan las fiestas julianas, en el mes de Agosto se realizaran otra publicación del servicio con su respectiva promoción, al igual que en Octubre por las fiestas octubrinas.

#### **Internet:**

Como ya apuntamos anteriormente, abriremos nuestro perfil en la red social más utilizada FACEBOOK, la pagina en si no tiene costo alguno, pero el servicio de Internet es el valor a tomar en cuenta, CLARO ofrece este servicio de banda ancha.

**Eventos:**

Al ser esta forma de publicidad puntual se harán 15000 volantes que serán a color de tamaño oficio medio, los cuales serán repartidos tanto en eventos o show musicales y en colegios, también se repartirá un CD de muestra en el sindicato de músico de la producción discográfica que se le hizo al artista nacional para que así comprueben la calidad de trabajo ofrecido, esto se lo hará cada dos meses durante el año.

**Presupuesto Publicitario:**

Se utilizara el medio de promoción masiva "Internet" mediante redes sociales y páginas de musicales el cual no tiene costo, pero es servicio de Internet será anula de 360 dólares.

**Presupuesto de producción de Prensa:**

Será de 42 dólares por el anuncio que será dos veces por semana durante 1 mes, este anuncio se lo va a hacer pasando un mes lo que nos da un valor anual de 252 dólares anuales.

**Presupuesto Elaboración material:**

Se utilizaran volantes para repartir en los show, conciertos y colegios, las 15000 volantes tiene un costo de 660 dólares full color y tamaño medio oficio, estos volantes se harán cada dos meses los que no da un valor total de 3300 dólares también se va a repartir un CD gratis con la grabación hecha por el artista nacional invitado, en el sindicato de músicos de Guayaquil, la cantidad de CD de regalos es de 25 CD los cual van a tener un costo de 25 dólares lo que nos dará un total anual de 180 dólares.

## **2.12 Plaza**

El estudio de grabación o sala de ensayo estará localizado en el norte de la ciudad, en la ciudadela Guayacanes, es de fácil acceso ya que cuenta con vías principales donde pasan todas las líneas de transporte y también la metrovia, debido a que la mayoría de los cliente que utilizan el servicio que vamos a ofrecer son de las ciudadela Samanes, Vergeles, Alborada y Sauces va ser más fácil la introducción al mercado.

## **2.13 Precio**

Al establecer los precios tenemos que tomar en cuenta la demanda de los clientes y el precio de la competencia, en donde la investigación de mercado del precio de la competencia se encuentra a 10 dólares la hora para lo que es sala de ensayo y si desea hacer una grabación se cobra 15 dólares, según la demanda de los clientes según el grupo focal realizado estarían dispuesto a pagar hasta 15 dólares la hora por el alquiler de la sala de ensayo y 18 dólares la grabación.

Para la introducción al mercado nos fijaremos en un precio de 10 dólares la hora por el alquiler de la sala de ensayo si se desea la grabación será de 12 dólares, después de captar nuestra cartera de cliente y hacernos presente en el mercado, estableceremos como precio la hora por alquiler de sala de ensayo 12 dólares y por la grabación 15 dólares.

## CAPITULO III

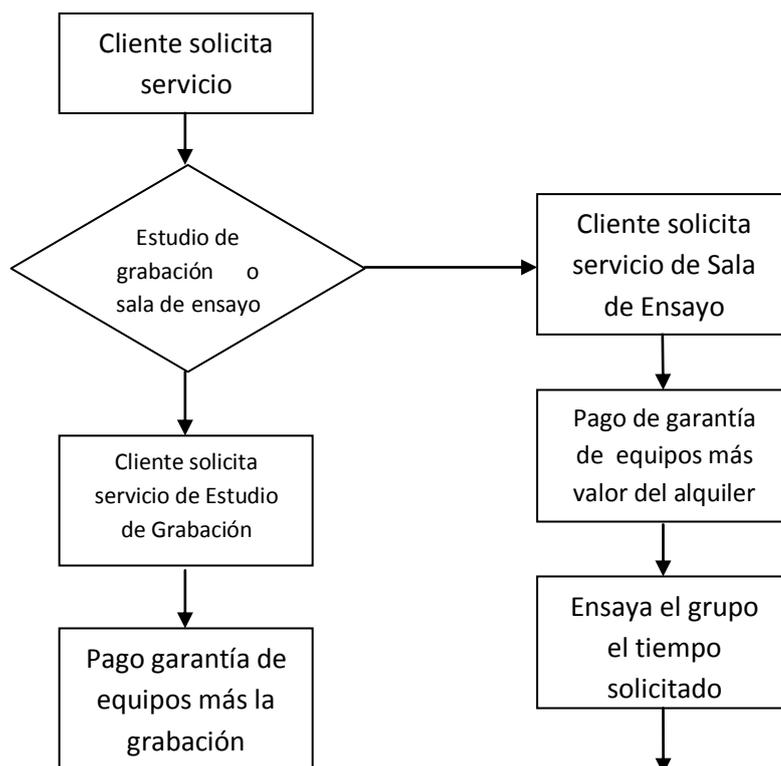
### ASPECTO TECNOLÓGICO

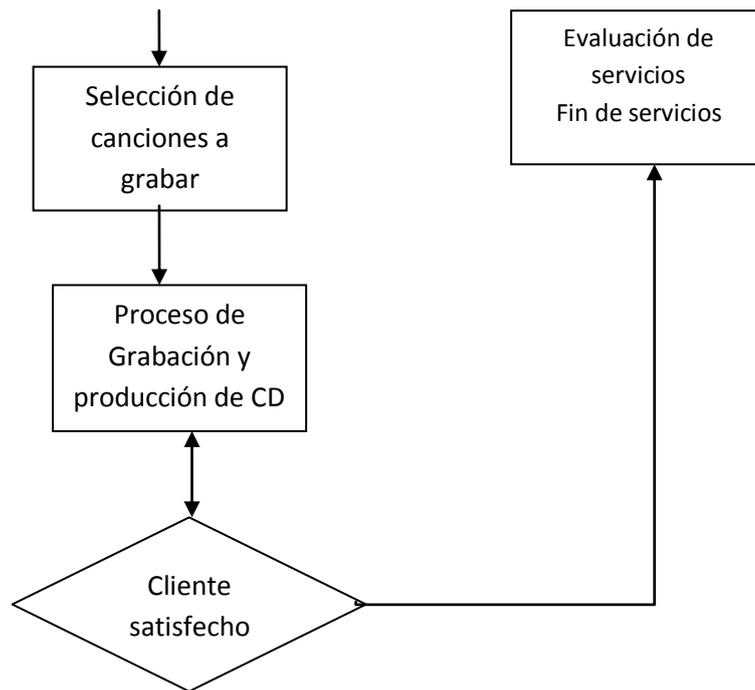
#### 3.1 Descripción del servicio del estudio de grabación y sala de ensayo

La principal actividad del negocio es el alquiler de la sala de ensayo el cual incluye equipos de sonido, instrumentos musicales y el espacio físico, el alquiler de la sala de ensayo va a ser por horas dependiendo de las necesidades del cliente, también se va a ofrecer el servicio de estudio de grabación el cual se incluye equipos de sonido, instrumentos musicales, el espacio físico, CDs y el asesoramiento y dirección musical del disco, este servicio se la va a realizar dependiendo del proyecto discográfico del cliente.

#### 3.2 Proceso trabajo del estudio de grabación y sala de ensayo

##### Proceso de Trabajo





**Elaboración:** David Carriel Reyes

### 3.2.1 Descripción del proceso de alquiler de sala de ensayo.

1. El cliente llama y solicita el servicio de sala de ensayo.
2. Se establece valor, fecha y hora del alquiler de la sala de ensayo.
3. Cliente paga una garantía en caso de daño o mal uso de los equipos e instrumentos musicales.
4. Cliente paga por adelantado el alquiler de la sala de ensayo.
5. Ensaya el grupo o solista el tiempo solicitado.
6. Se hace una evaluación del servicio prestado.
7. Fin del servicio.

### 3.2.2 Descripción del proceso del alquiler del estudio de grabación.

1. Llama cliente y solicita el servicio de estudio de grabación.
2. Cliente entrega al director musical el proyecto musical (lista de canciones a grabar).
3. Se establece valor y horario de grabación del proyecto discográfico.

4. Cliente paga una garantía en caso de daño o mal uso de los equipos e instrumentos musicales en efectivo.
5. Cliente paga el 50 % del proyecto discográfico por adelantado.
6. Se graba las canciones seleccionadas.
7. El director musical realiza el proceso de masterización y producción de CD.
8. Termina proceso de masterización y producción de CD.
9. Se entrega al cliente su CD da su aprobación del CD y se cancela el 50% restante.
10. Si no cumple las expectativas del cliente el CD se repite todo el proceso desde el paso 6.
11. Fin del servicio.

### 3.3 Ubicación del Estudio de Grabación y Sala de Ensayo.

Según el espacio físico y territorial el proyecto se encuentra en la Ciudad de Guayaquil en la parroquia Tarqui, específicamente en la ciudadela Guayacanes en la mz 224 v20, la sala se encuentra en una zona donde pasan todas las líneas de transporte incluyendo la Metrovía, lo que hace que sea de fácil acceso para los clientes.

#### Ubicación del Negocio



Fuente: GoogleMaps  
Elaboración: David Carriel Reyes

El lugar en el cual se va a instalar el Estudio de Grabación y Sala de Ensayo va a ser un departamento de 68 metros cuadrado en el cual se va a dividir en cuatro cuartos uno para sala de control, otro para el estudio de grabación, otro para la sala de ensayo y por ultimo una sala de espera; el departamento se encuentra con dos villas colindantes.

### **3.4 Capacidad del estudio de grabación y sala de ensayo.**

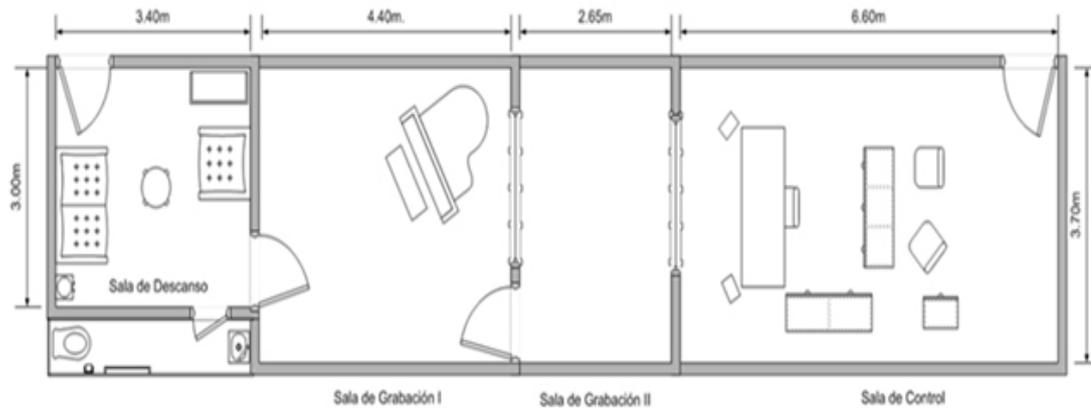
La sala de ensayo va a tener la capacidad de trabajar las 24 horas del día, lo que significa que tiene una máxima capacidad de trabajo de 720 horas mensuales por sala, como se cuenta con dos ambientes para la realización de la producción musical da un total mensual de 1440 horas mensuales, lo que da al año un total de 17280 horas al año..

#### **3.4.1 Diseño del estudio de grabación y sala de ensayo.**

La sala dispone de una ventana que da a la fachada delantera, orientación noreste con un pequeño baño. La ubicación de estos elementos inamovibles, junto con los condicionamientos acústicos, deberá también ser tomada en cuenta para la distribución de espacios.

Por las condiciones del entorno resulta evidente que el aislamiento del estudio de grabación y sala de ensayo deberá ser cuidado al máximo ya que los niveles de presión sonora en condiciones de trabajo podrían molestar al vecindario. Se considera necesario maximizar el área dedicada a la interpretación musical (estudio), ya que suelen grabar grupos cuyos miembros no pueden tocar aisladamente pues perderían naturalidad.

## Plano del Estudio de Grabación y Sala de Ensayo

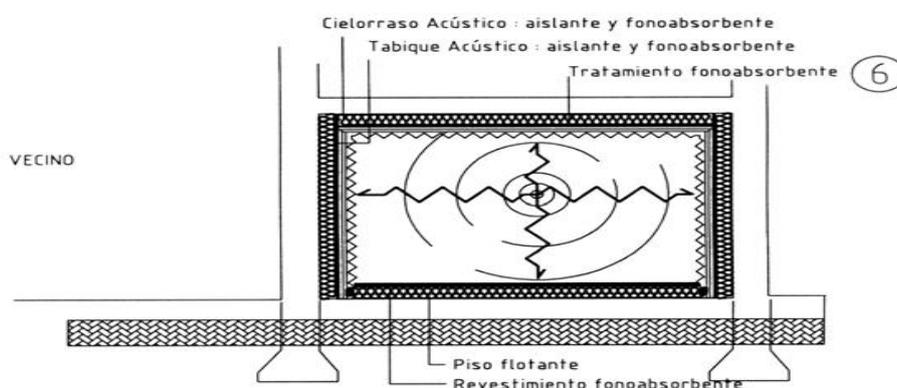


**Fuente:** El Especialista

**Elaboración:** David Carriel Reyes

Debido a la ubicación en una zona residencial y la necesidad de trabajar las 24 horas ininterrumpidas, se precisará un aislamiento con las villas así exigido por la OMS (Organización Mundial de la Salud) de 55dB por el día y los 45dB en la noche. De esta manera, los 45dB exigidos para paredes medias entre villas habrá que añadirle un extra de unos 35dB para así compensar un nivel medio, dándonos así aproximadamente unos 80dB, con esto se garantiza que picos de nivel de hasta 110dB queden sumergidos en el ruido de fondo de las estancias de las villas contiguas ( $110\text{dB} - 80\text{dB} = 30\text{dB}$  que es el nivel recomendado en dormitorios durante la noche y un nivel enmascarable por el ruido de fondo propio de a casa) se cuidará especialmente el aislamiento de la ventana que da al exterior en función de la distribución de espacios adoptada.

## Acondicionamiento Sonoro



Fuente: ISONAR Acústica  
Elaboración: David Carriel Reyes

Desde el punto de vista del ruido exterior no se va a tomar ninguna medida ni aislamiento especial porque no existe una vía principal ni tráfico pesado y las velocidades son muy reducidas por lo tanto no va existir ninguna clase de ruido que pueda afectar los ensayos y la calidad de las grabaciones.

Se tratara de implementar un revestimiento acústico aislante y fonoabsorbente, desvinculando las paredes de las villas colindantes, con una cámara de aire, en cuyo interior se alojará como material fonoabsorbente, lana de vidrio de 35 Kg de densidad más una capa de cartón de 3 mm de espesor, y todo esto cubierto de una alfombra.

## Adecuación del Local

Descripción	Cantidad	V/Unitario	Total
Alquiler de local	1	\$150	\$1800
Tela mineral metro	28 m2	\$35	\$980
Cartón Duro	28 m2	\$2,5	\$70
Tela mineral metro	34,6 m2	\$35	\$1211
Cartón Duro	34,6 m2	\$2,5	\$86,5
Alfombra	62,6 m2	\$18	\$1126,8
Acondicionador de Aires	1	\$1291	\$2582
<b>Total</b>			<b>\$7856.30</b>

Elaboración: David Carriel Reyes

### **3.4.2 Iluminación del estudio de grabación y sala de ensayo.**

Aquí se desea aprovechar en lo posible la luz natural que entra por la ventana de la fachada delantera. En cuanto a la iluminación artificial, se dotara de cambios de intensidad y de control zonal de ser posible remoto y manual para lograr un ambiente apropiado para la creación artística. Desde el punto de vista técnico se procurará buscar el sistema que ofrezca mínimo nivel de ruido tanto acústico como eléctrico.

### **3.4.3 Distribución de espacios del estudio de grabación y sala de ensayo.**

Para la distribución de espacios se han tenido en cuenta todos los criterios, más los criterios acústicos que impone el diseño de una sala de ensayo y estudio de grabación.

El área disponible se distribuye en 4 espacios bien diferenciados:

La sala de control tiene las paredes laterales y una frontal con ventana de vidrio donde está ubicado una sala técnica que contiene equipos electrónicos, también contiene los sistemas de protección, estabilización y sectorización eléctrica. Los equipos están ubicados en dos racks contruidos a medida y con doble acceso posterior y frontal, para facilitar tanto la manipulación desde el cuarto de control como el cableado posterior. Esta sala estará dotada de un sistema de refrigeración independiente con control de condensación para mantenerla refrigerada incluso en invierno.

La sala de grabación 1 en donde se encuentran los equipos musicales, además de los equipos de estabilización y sectorización eléctrica, este también contara con un sistema de climatización independiente a la de la sala de control.

La sala de grabación 2 también dispondrá equipos, pero solo para grabaciones individuales en donde máximo estarán dos personas debido al área asignado para este, esta sala compartirá el sistema de climatización de la sala 1 de grabación, cabe destacar que tanto la sala de grabación 1 y sala de grabación 2 estarán ubicadas enfrente de la sala de control, también los clientes podrán contar con una sala pequeña de espera.

#### **3.4.4 Costo de alquiler y permisos del estudio de grabación y sala de ensayo.**

El local donde se va a instalar el estudio de grabación y sala de ensayo se lo va a alquilar por un valor de 150 dólares mensuales incluido el servicio de agua potable durante un año calendario, en el cual se dará dos meses de garantía mas el mes por adelantado, la persona que nos va a arrendar el local es el señor Manuel Carriel Sánchez.

Para contar con los permisos necesarios es vital cumplir una serie de requisitos para obtenerlos previo a la respectiva solicitud de los mismos. Los organismos competentes y regulatorios para una sala de ensayo o estudio de grabación son el SRI, el Benemérito Cuerpo de Bomberos, y el Municipio de Guayaquil, los cuales otorgarán, luego de cumplir los debidos requerimientos, el Registro Único de Contribuyente, Permiso de Funcionamiento de los Bomberos, y el Permiso Municipal de Funcionamiento. Hay que mencionar que deben obtenerse en el mencionado orden debido a que se necesita la documentación del posterior para obtener cada permiso.

#### **3.4.5 Registro Único de contribuyente**

Como requisito principal, debe realizarse la obtención del RUC para personas naturales. Este documento se lo obtiene en las oficinas del

Servicio de Rentas Internas (SRI). El trámite no tiene costo alguno, se realiza en un solo día, y es necesario actualizarlo anualmente.

Nuestro negocio se establecerá como sociedad unipersonal. Los documentos necesarios para obtener dicho documento para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa se deben cumplir los siguientes requisitos: original y una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía y el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Consejo Nacional Electoral (CNE).

Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza su actividad económica se debe presentar el original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que se encuentren a nombre del sujeto pasivo: Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción y el contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción, legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato.

Una vez obtenido el RUC la empresa estará obligada a presentar la declaración anual de impuesto a la renta, la declaración mensual del impuesto al valor agregado y a llevar la contabilidad de la compañía (Superintendencia, 2011).

#### **3.4.6 Permiso de Funcionamiento de los Bomberos.**

Una vez emitida la orden de pago en uno de nuestros Centros de Atención al Usuario, se podrá cancelar dichos valores en cualquier agencia del Banco de Guayaquil, debiendo posteriormente regresar con el original y copia de la papeleta de depósito que acredita el pago a la ventanilla de información en la cual se le asignará un inspector. Una vez realizada la visita del funcionario deberá acercarse a nuestras ventanillas para que proceda a la elaboración y emisión de la Tasa por Servicios Contra Incendios correspondiente (Bomberos, 2011).

Los documentos necesarios para obtener el permiso son los siguientes: original y una copia del RUC actualizado, una copia de la escritura de la constitución de la empresa, una copia del nombramiento del representante legal de la compañía, copia a color de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa y la factura original de la compra de extintores de incendios. Estos extintores deberán ser recargados anualmente y la factura es indispensable para renovar el permiso. En caso de que una persona que no sea la representante legal proceda a realizar el trámite, deberá portar un poder notariado que autorice dicho trámite junto con una copia de su cédula de identidad (Bomberos, 2011).

### 3.4.7 Permiso Municipal de Funcionamiento

Como paso final es necesario obtener el permiso de funcionamiento de establecimiento. Este documento es emitido por el M.I. Municipio de Guayaquil. Esta tasa tiene un costo de \$32.00 y el trámite dura un promedio de 15 días laborables que corresponden a la inspección de la sala de ensayo o estudio de grabación por parte del personal del municipio. El permiso debe ser renovado anualmente (Municipio de Guayaquil, 2011).

### 3.5 Especificaciones del estudio de grabación y sala de ensayo.

Debido a que el proyecto va a ser un servicio los insumos a utilizar serán:

#### Detalle de Materias Primas

Descripción	Cantidad	V/Unitario (En dólares)	Total (En dólares)
CD	24 Torres	20	240
Caja de CD	24 Paquetes	69,98	839,76
Juego de cuerdas, baquetas, cables y plus	12 kits	50	300
<b>Total</b>			<b>1379,76</b>

\*Elaboración del Autor

También se va a utilizar la energía eléctrica, el promedio de consumo por hora va a ser (CNEL, Consumo de energía eléctrica, 2011):

- A/C                    7.03 Kw/h x 0.0786                    =            0.55 centavo hora.
- Equipos            0.8 Kw/h x 0.0786                    =            0.06 centavos hora.

Se va a requerir una persona de planta para que organice el horario del estudio de grabación y sala de ensayo, el cual también va a estar encargado del mantenimiento de equipos e instrumentos musicales:

**Detalle de la mano de obra de la empresa  
(En dólares)**

DENOMINACIÓN	No.	SUELDO INDIVIDUAL	13ro	14to	SUELDO	Vacación	Patronal	Total
ADMINISTRADOR	1	350	350	292	4200	350	496	5680
OPERADOR	1	280	280	292	3360	280	248	4460
GERENTE GENERAL	1	1.700	1.700	292	20.400	850	2.479	25.721
GERENTE DE VENTAS	1	780	780	292	9.360	390	1.137	11.959
CONTADOR	1	950	950	292	11.400	475	1.385	14.502
SECRETARIA	2	340	680	584	8.160	340	991	10.755
EJECUTIVOS DE CUENTAS	2	320	640	584	7.680	320	933	10.157
CONSERJE	1	300	300	292	3.600	150	437	4.779
GUARDIA	1	300	300	292	3.600	150	437	4.779

Elaboración: David Carriel Reyes

### 3.5.1 Normas del Estudio de Grabación y Sala de Ensayo.

#### 3.5.1.1 Normas Legales

El establecimiento debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a) El dueño del local es responsable por el funcionamiento.
- b) Mantener un encargado que registre y controle ingreso y salida de los clientes y que habilite el área de ensayo e instrumentos.

- c) Tener un libro de control donde se cuente con el horario de alquiler de sala de ensayo y estudio de grabación.
- d) La sala de ensayo de contar con:
  - Área de acceso y recepción.
  - Área de espera.
  - Cuarto de control y administración del local.
  - Espacio de ensayo.
  - Baños.
- e) Espacio de ocupación del área de ensayo es de una persona por cada metro cuadrado.
- f) Tener una placa con el nombre del negocio, y de la actividad del negocio.
- g) Contratar una póliza de seguro de responsabilidad civil contra terceros, para que cubra las emergencias del local.

### **3.5.1.2 Normas Internas**

Las normas internas del local son:

- a) Solo será posible el acceso al Estudio de Grabación y Sala de Ensayo previa reservación.
- b) Cada banda hará entrega de la sala diez minutos antes de la hora pactada y dejará la sala en perfecto orden.
- c) No se permite usar cables o instrumentos en mal estado.
- d) No se permite ingreso de mochilas, bolsas o fundas.
- e) Terminantemente prohibido fumar, comer o beber en las salas.
- f) No nos responsabilizamos por los artículos olvidados o perdidos.

- g) Nos reservamos el derecho de admisión.
- h) Prohibido acceso a la salas a personas ajenas a la banda.

### 3.6 Tecnología y del Estudio de Grabación y Sala de Ensayo.

#### Los equipos a utilizar en la sala de control.

Descripción	Cantidad	V/Unitario	Total
Un ordenador i5	1	\$1200	\$1200
Impresora	1	\$150	\$150
<b>Total</b>			<b>\$1350</b>

Elaboración: David Carriel Reyes

#### Los equipos a utilizar en la sala de ensayo o estudio de grabación.

Descripción	Cantidad	V/Unitario	Total
Amplificador BEHRINGER de bajo	1	\$267,85	\$267,85
Amplificador BETA3 de guitarra	1	\$380,35	\$380,35
Bajo DEAN eléctrico de 4 cuerdas	1	\$312,5	\$312,5
Guitarra IBAÑEZ eléctrica	1	\$344,64	\$344,64
Batería SPARKLE reforzada	1	\$475,89	\$475,89
Pedalera ZOOM de guitarra eléctrica	1	\$189,28	\$189,28
Órgano YAMAHA 5 octavas	1	\$339,28	\$339,28
Adaptador YAMAHA	1	\$13,39	\$13,39
Guitarra ESPAÑOLA	1	\$72,32	\$72,32
Pedestal ITALY AUDIO de órgano	1	\$71	\$71
Piano Korg	1	\$900	\$900
4 Micrófonos BEHRINGER	1	\$289,28	\$289,28
Monitores	2	\$60	\$120
Una consola BEHRINGER de 16CH	1	\$357,14	\$357,14
6 Cables KIRLIN PRO-DELUXE	1	\$64,26	\$64,26
<b>Total</b>			<b>\$2820,04</b>

Elaboración: David Carriel Reyes

Para la selección de estos equipos de sonidos e instrumentos musicales se tomo en cuenta la calidad y valor de estos en el mercado, en donde se los considera de muy buena calidad por su marca y categoría y su valor es accesible para la iniciación del negocio.

El tiempo de duración de los equipos de sonido e instrumentos musicales se lo va a tomar como referencia la garantía que nos de la casa comercial, es decir, de 2 años, aunque por el mantenimientos mas la calidad de los equipos e instrumentos se considera que su durabilidad será de 4 años.

## CAPITULO IV

### FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

#### 4.1. Inversiones

Las inversiones previas a la puesta en marcha del proyecto de estudio de grabación o sala de ensayo son de dos tipos:

**Inversión Fija:** que están sujetos a depreciación, la cual afectará el resultado de la evaluación por su efecto sobre el cálculo de los impuestos.

**Capital de trabajo:** constituye el conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinado.

Los valores de inversión inicial de la empresa serán financiados con 59,5% de recursos propios del dueño del estudio de grabación o sala de ensayo ya que no va a contar con inversionistas o socios ya que la empresa va a ser formado con el status de unipersonal, el otro 40,5% será financiado con un préstamo de la cooperativa del Banco del Pacifico, el cual va a ser a tres años con un porcentaje del 14,5% anual, el total de la inversión será de \$49.362.

El capital propio o recursos propios al inicio del proyecto será de \$29.362 que cubrirán rubros de equipos de sonidos e instrumentos como también de mano de obra durante los primeros tres meses de funcionamiento.

El capital prestado del proyecto será \$20.000 dólares el cual va a ser por un préstamo de la cooperativa del Banco del Pacifico, el cual financiara la tecnología equipos de oficina y de computo y personal que trabajará para la empresa. (Ver cuadro No. 10)

**CUADRO No. 10  
RESUMEN DE INVERSIONES**

DESCRIPCIÓN	VALOR (en dólares)	PARTICIPACIÓN (%)
I.- INVERSION FIJA	36.330	73,6
II.- CAPITAL DE OPERACIÓN	13.032	26,4
<b>TOTAL</b>	<b>49.362</b>	<b>100,0</b>
III.- FINANCIAMIENTO		
RECURSOS PROPIOS	29.362	59,5
PRESTAMOS	20.000	40,5
<b>TOTAL</b>	<b>49.362</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: Cuadro No. 11 y 12

ELABORACIÓN: David Carriel Reyes

#### 4.1.1 Inversión Fija.

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de equipos, accesorios, muebles, enseres, instalaciones y otros.

#### Equipos y Accesorios

En el cuadro No. 11 se encuentra la descripción de los equipos y accesorios que se van a utilizar en el estudio de grabación a colocarse totaliza una suma de \$17.435, más un 5% de imprevistos por gastos de instalación y montaje que suma \$872 da un gran total de \$18.307.

**CUADRO No. 11**  
**EQUIPOS Y ACCESORIOS**  
(Valor en dólares)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (Unidad)	V.Unitario (dólares)	V. Total (dólares)
<b><u>EQUIPO DE TECNOLOGÍA</u></b>			
Amplificador BEHRINGER de bajo	2	267,85	536
Amplificador BETA3 de guitarra	2	380,35	761
Bajo DEAN eléctrico de 4 cuerdas	4	312,5	1.250
Guitarra IBAÑEZ eléctrica	4	344,64	1.379
Batería SPARKLE reforzada	2	475,89	952
Pedalera ZOOM de guitarra eléctrica	5	189,28	946
Órgano YAMAHA 5 octavas	2	339,28	679
Adaptador YAMAHA	5	13,39	67
Guitarra ESPAÑOLA	2	72,32	145
Pedestal ITALY AUDIO de órgano	3	71	213
Piano Korg	2	900	1.800
Micrófonos BEHRINGER	10	289,28	2.893
Monitores	3	60	180
Una consola BEHRINGER de 16CH	2	357,14	714
Cables KIRLIN PRO-DELUXE	4	64,26	257
<b>ACCESORIOS PARA ESTUDIOS DE GRABACIÓN</b>			
Tela mineral metro	36	35	1.260
Carton Duro	36	2,5	90
Tela mineral metro	50	35	1.750
Carton Duro	50	2,5	125
Alfombra	80	18	1.440
	<b>SUMAN</b>		<b>17.435</b>
5% de gastos de instalación y montaje de los rubros anteriores.			872
	<b>TOTAL</b>		<b>18.307</b>

**FUENTE:** Empresas comercializadora de equipos de grabación

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

## Otros Activos

En el cuadro No. 11-A se presentan los rubros que constituyen otros activos cuya suma asciende a 16.293, que incluye los rubros de muebles y equipos de oficina, constitución de la sociedad, gastos de estudio del proyecto y otros activos.

**CUADRO No. 11-A  
OTROS ACTIVOS**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR (dólares)</b>
Muebles y Equipos de Oficina	11.227
Constitución de la Sociedad	880
Gastos de funcionamiento	707
Gastos de estudio del Proyecto	1.000
Gastos de puesta en marcha	349
Instalaciones Generales	850
Central telefónica	380
Instalaciones eléctricas	900
<b>TOTAL</b>	<b>16.293</b>

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

## Muebles y equipos de oficina

En el cuadro No. 11-B se detalla los muebles y equipos de oficina a adquirirse para la operación administrativa de la empresa a instalarse, se necesitarán escritorios tipos ejecutivos, sillón giratorio de yute, archivadores, maquinas calculadoras, equipo de computación y teléfonos, lo cual para el primer año bordearía una cantidad de \$ 11.227, como se demuestra a continuación:

**CUADRO No. 11-B  
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD (Unidad)</b>	<b>V.Unitario (dólares)</b>	<b>V. Total (dólares)</b>
- Escritorio tipo ejecutivo	2	250	500
- Sillón giratorio ejecutivo	2	150	300
- Escritorio y Sillón tipo Secretaria	2	200	400
- Sillas plásticas	5	11,00	55
- Sillas giratorias	8	75,00	600
- Archivador Metálico 4 cajones	2	280	560
- Teléfono multiFax	2	580	1.160
- Acondicionador de Aires	3	1.800	5.400
- Maquina calculadora	2	126	252
- Equipo de Computo ordenador i5	1	1.200	1.200
- Impresora	1	200	200
- Utiles de oficina	1	600	600
<b>TOTAL</b>			<b>11.227</b>

**FUENTE:** Empresas Comercializadoras de Equipos de Oficina

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

#### **4.1.2 Capital de Operaciones o trabajo.**

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa al instante.

Razón por la cual el estudio, análisis y administración del Capital de Trabajo son de gran importancia para la empresa por cuanto permite dirigir las actividades operativas de la misma, sin restricciones financieras permitiéndole a la empresa poder hacer frente a situaciones emergentes sin riesgo de un desastre financiero. Además el buen manejo del Capital de Trabajo posibilita el oportuno pago de las deudas u obligaciones

asegurando el crédito de las deudas. En efecto, desde el momento que se compran insumos o se pagan sueldos, se incurren en gastos a ser cubiertos por el Capital de Trabajo en tanto no se obtenga ingresos por la venta del producto final. Entonces el Capital de Trabajo debe financiar todos aquellos requerimientos que tiene el Proyecto para producir un bien o servicio final. Entre estos requerimientos se tiene:

Materiales Directos con la cantidad de \$820; Mano de Obra Directa con \$1.569; Carga Operacional con \$ 1.534, Gastos de Administración y ventas que requieran salidas de dinero en efectivo con \$ 9.110. La Inversión en Capital de Trabajo se diferencia de la Inversión fija y diferida, porque estas últimas pueden recuperarse a través de la depreciación y amortización diferida; por el contrario, el Capital de Trabajo no puede recuperarse por estos medios dada su naturaleza de circulante; pero puede resarcirse en su totalidad a la finalización del Proyecto. Ver cuadro No. 12

**CUADRO No. 12**  
**CAPITAL DE OPERACIÓN**  
**(Primer mes de operación)**

DESCRIPCIÓN	TIEMPO (Meses)	Valor (dólares)
Materiales Directos	2	820
Mano de obra Directa	1	1.569
Carga Operacional*	1	1.534
Gastos de Administración y Ventas	1	9.110
	<b>SUMAN</b>	<b>13.032</b>

\* Sin depreciación ni amortización

**FUENTE:** Cuadros No. 14, 15, 16

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

### **4.1.3 Inversión Total.**

La inversión son los recursos (sean estos materiales o financieros) necesarios para realizar el proyecto, en este caso la estudio de grabación o sala de ensayo; por lo tanto cuando se habla de la inversión en un proyecto, se está refiriendo a la cuantificación monetaria de todos los recursos que van a permitir la realización del proyecto. Por lo tanto cuando se va a determinar el monto de la inversión, es necesario identificar todos los recursos que se van a utilizar, establecer las cantidades y en función de dicha información realizar la cuantificación monetaria.

Este proyecto demanda una inversión de \$49.362, el cual estará dividido en inversión fija con \$36.330 que representa el 73.6% de la inversión total y un capital propio de \$13.032 con una participación del 26,4% del total de la inversión del proyecto. Ver cuadro No. 10

## **4.2 Financiamiento**

Entre las fuentes de financiamiento que se pueden utilizar para financiar un proyecto, pueden ser:

### **- Fuentes Internas**

Es el uso de recursos propios o autogenerados, así se tiene: el aporte de socios, utilidades no distribuidas, incorporar a nuevos socios, etc.

### **- Fuentes Externas**

Es el uso de recursos de terceros, es decir endeudamiento, así se tiene: préstamo bancario, crédito con proveedores, leasing, prestamistas, etc.

El proyecto de inversión se financia de la siguiente manera: 59,5% aporte de socios y el saldo es decir el 40,5% de la inversión a través de un préstamo bancario; la tasa nominal pasiva es del 14,7% con capitalización semestral.

### **4.3 Ingresos**

Los ingresos del proyecto se producen por servicios de grabación o ensayo. El alquiler de la sala de ensayo se la va realizar por horas lo cual daría por la capacidad máxima del lugar unas 352 horas mensuales, es decir se tendrá para el primer año un total de 470 horas para salas de ensayo, y 9.276 horas de estudio de grabación, las cuales irán subiendo para los próximos años, según como se maneja el plan de marketing realizando promoción y dando a conocer el servicio dentro del mercado musical. (Ver cuadro No. 13)

Al comenzar el proyecto se planea realizar como mínimo medio proyecto de grabación; durante el mes de abril se planea según la estrategia de marketing aumentar la producción en un 200% debido los artistas van a necesitar presentar su disco para los contratos de serenos del día de la madre que es en Mayo.

En el mes septiembre se planea tener un alza en la producción discográfica ya que el M.I. Municipio de Guayaquil para el mes de Octubre por las fiestas octubrinas realiza conciertos en toda la ciudad y para ser contratados los artistas deben presentar en un CD la música a presentar en los conciertos organizados, y en diciembre los músicos sacan su producción de sus mejores éxitos del año para promocionarlos y venderlos, lo cual nos da un alza en el alquiler de estudio de grabación.



**CUADRO No. 13**  
**INGRESOS POR SERVICIOS DE GRABACIÓN MUSICAL**

DESCRIPCIÓN	Horas	V.Unitario (dólares)	V. Total (dólares)
Alquiler Sala de Ensayo	470	9,82	4.615
Alquiler Estudio de Grabación	9.276	18,00	166.968
			<b>171.583</b>
Alquiler Sala de Ensayo	517	10,31	5.331
Alquiler Estudio de Grabación	10.204	18,90	192.848
			<b>198.179</b>
Alquiler Sala de Ensayo	620	10,83	6.717
Alquiler Estudio de Grabación	12.244	19,85	242.989
			<b>249.705</b>
Alquiler Sala de Ensayo	807	11,37	9.168
Alquiler Estudio de Grabación	15.918	20,84	331.679
			<b>340.848</b>
Alquiler Sala de Ensayo	1.048	11,94	12.515
Alquiler Estudio de Grabación	20.693	21,88	452.742
			<b>465.257</b>

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

#### 4.4 Análisis de los Costos.

En toda actividad productiva al ofrecer fabricar un producto o prestar un servicio (en este caso el estudio de grabación y ensayo) se generan costos, entendiéndose que los costos son desembolsos monetarios relacionados justamente con la prestación del servicio ya sea en forma directa o indirectamente. Los costos de operación para este proyecto para el primer año bordea la cantidad de \$44.014, mientras que para el segundo año aumenta a \$47.402 y para el tercer año sube a \$51.054, tal como se demuestra en el cuadro No. 14.

**CUADRO No. 14  
COSTOS DE PRODUCCIÓN**

<b>RUBRO</b>	<b>PRIMER AÑO (dólares)</b>	<b>SEGUNDO AÑO (dólares)</b>	<b>TERCER AÑO (dólares)</b>
MATERIALES DIRECTOS	4.919	5.263	5.632
MANO DE OBRA DIRECTA	18.826	20.332	21.958
CARGA OPERACIONAL			
a) Mano de obra indirecta	16.348	17.656	19.069
b) Materiales indirectos	450	482	515
c) Depreciación y amortización	1.866	1.996	2.136
d) Reparación y Mantenimiento	366	366	366
e) Seguros	275	294	314
f) Imprevistos	965	1.013	1.064
<b>TOTALES</b>	<b>44.014</b>	<b>47.402</b>	<b>51.054</b>

Total para Alquiler de sala de ensayo	1.184
Horas alquiladas	470
Costo por hora de alquiler de sala de ensayo	2,52

Total para Alquiler de Estudio de Grabación	42.830
Horas alquiladas	9.276
Costo por hora de alquiler de Estudio de Grabación	4,62

**FUENTE:** CUADROS No. 14-A, 14-B, 14-C  
**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

### **Costo de insumos o materiales directos**

Constituida por el valor monetario de los materiales directos o insumos que se consume en el proceso de producción.

El hecho de que el proyecto se base en un servicio no significa que no se requiera de materia prima directa o también denominado materiales directos. Se va a necesitar de materiales para ofrecer el servicio de la mejor manera, por lo tanto se necesitara CD, cajas de CD, KIT musicales, tal como se muestra en el cuadro No. 14-A.

**CUADRO No. 14-A  
MATERIALES DIRECTOS**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V.Unitario (dólares)</b>	<b>V. Total (dólares)</b>
CD (torres)	24	40,00	960
CAJAS DE CD (paquetes)	24	139,96	3.359
KIT CUERDAD, BAQUETAS, CABLES Y PLUS (kits)	12	50,00	600
		<b>TOTAL</b>	<b>4.919</b>

### **Costo de la mano de obra directa**

Relacionado con el personal que trabaja directamente con la operación del servicio de grabación y la remuneración que percibe por dicha actividad, lo cual totaliza para el primer año de operación se necesitarán 3 operarios de sonido y máster de la grabadora la cantidad de \$18.826. Ver cuadro No. 14-B.

**CUADRO No. 14-B  
MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>No.</b>	<b>SUELDO INDIVIDUAL (dólares)</b>	<b>13ro</b>	<b>14to</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>	<b>Vacación</b>	<b>Patronal 12,15%</b>	<b>Total</b>
Operadores de sonido y master	3	400	1.200	876	14.400	600	1.750	18.826
<b>TOTAL</b>								<b>18.826</b>

**Costo indirecto de operación**

Son aquellos recursos que participan indirectamente en la operación del servicio de grabación musical, así se tiene: Mano de obra indirecta, materiales indirectos, depreciación y amortización, reparación, mantenimiento, seguro, etc. lo que da un total de \$ 20.270 para el primer año de operación. (Ver cuadro No. 14-C)

**CUADRO No. 14-C  
PRIMER AÑO  
CARGA OPERACIONAL**

A. MANO DE OBRA INDIRECTA

DENOMINACION	No.	SUELDO INDIVIDUAL (dólares)	13ro	14to	SUELDO ANUAL	Vacación	Patronal 9,35%	Total
INGENIERO DE SONIDO	1	1.100	1.100	264	13.200	550	1.234	16.348
<b>SUMAN</b>								<b>16.348</b>
B. MATERIALES INDIRECTOS								
DENOMINACIÓN Útiles de limpieza								450
SUMAN								450
C. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN								
DENOMINACIÓN	COSTOS (dólares)	VIDA UTIL (Años)						
EQUIPOS Y ACCESORIOS	18.307	10						1.831
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	349	10						35
SUMAN								1.866
D. REPARACIÓN Y MANT.								
DENOMINACIÓN	VALOR	%						
EQUIPOS Y ACCESORIOS	18.307	2						366
SUMAN								366
E. SEGUROS								
DENOMINACIÓN	VALOR	%						
EQUIPOS Y ACCESORIOS	18.307	1,5						275
SUMAN								275
TOTAL PARCIAL								19.305
IMPREV. CARGA OPERACIONAL (5% Rubros anteriores)								965
<b>TOTAL</b>								<b>20.270</b>

FUENTE: E.E.E

ELABORACIÓN: David Carriel Reyes

#### 4.5 Gastos Administrativas

Estos gastos comprenden por ejemplo el sueldo del gerente general, gerente de ventas, contador, secretaria, vendedores, conserje, guardia, además de los rubros de depreciación y amortización, gastos de oficina, etc. que dan un gasto anual de \$109.318. Ver cuadro No. 15

**CUADRO No. 15  
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS**

<b>A. PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>								
DENOMINACIÓN	No.	SUELDO INDIVIDUAL (dólares)	13ro	14to	SUELDO ANUAL	Vacación	Patro-nal 12,15%	Total
GERENTE GENERAL	1	1.700	1.700	292	20.400	850	2.479	25.721
GERENTE DE VENTAS	1	780	780	292	9.360	390	1.137	11.959
CONTADOR	1	950	950	292	11.400	475	1.385	14.502
SECRETARIA	2	340	680	584	8.160	340	991	10.755
EJECUTIVOS DE CUENTAS	2	320	640	584	7.680	320	933	10.157
CONSERJE	1	300	300	292	3.600	150	437	4.779
GUARDIA	1	300	300	292	3.600	150	437	4.779
<b>SUMAN</b>								<b>82.653</b>
<b>B. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN</b>								
DENOMINACIÓN	COSTOS (dólares)	VIDA UTIL (Años)						
MUEBLES Y EQUIP.OFICINA	11.227	10						1.123
CONSTITUCIÓN DE LA SOC.	880	10						88
COSTO DE ESTUDIO	1.000	10						100
INSTALACIONES GENERALES	900	10						90
<b>SUMAN</b>								<b>1.401</b>
<b>C. GASTOS DE OFICINA</b>								
	MESES	COSTO MENSUAL						
Arriendo Local	12	800						9.600
Energía Eléctrica	12	480						5.760
Internet	12	75						900
<b>SUMAN</b>								<b>16.260</b>
<b>D. GASTOS DE PUBLICIDAD</b>								
Volantes								3.960
Anuncios								252
CD de muestras de producción								180
<b>SUMAN</b>								<b>4.392</b>
<b>SUBTOTAL</b>								<b>104.706</b>
IMPREV. (5% Rubros anteriores)								220
<b>TOTAL</b>								<b>109.318</b>

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

#### 4.6 Gastos Financieros

En el cuadro No. 16 se presentan los gastos financieros para el proyecto en mención, el cual para el primer año se tendrá un gasto de \$2.699, disminuyendo hasta alcanzar al tercer año la cantidad de \$838. En el cuadro No. 17 se puede observar la tabla de amortización del préstamo a tres años plazo, con una tasa de interés de 14,5% anual y una anualidad de \$4.228.

**CUADRO No. 16**  
**GASTOS FINANCIEROS**  
**(Cifras en dólares)**

<b>AÑOS OPERACIÓN</b>	<b>CARGA ANUAL</b>
1	2.699
2	1.833
3	838

ELABORACIÓN: David Carriel Reyes

**CUADRO No. 17**  
**TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO PROPUESTO**  
**(Cifras en dólares)**

**PRINCIPAL: \$ 20.000      INTERES : 14,50% ANUAL EN DÓLARES      PLAZO: 3 Años**

<b>AÑOS</b>	<b>SEMESTRES</b>	<b>PRINCIPAL AL INICIO SEMESTRE</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>INTERES Y AMORTIZACIÓN</b>	<b>PRINCIPAL AL FINAL SEMESTRE</b>
1	1	20.000	1.450	2.778	4.228	17.222
	2	17.222	1.249	2.980	4.228	14.242
	3	14.242	1.033	3.196	4.228	11.046
2	4	11.046	801	3.428	4.228	7.619
	5	7.619	552	3.676	4.228	3.943
3	6	3.943	286	3.943	4.228	-

ANUALIDAD = 4.228

**FUENTE:** Bancos Privados e Intermediarias Financieras

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

#### **4.7 Estado de Pérdidas y Ganancias.**

Este estado financiero permite determinar si la empresa en un periodo determinado obtendrá utilidades o pérdidas.

El Estado de Ganancias y Pérdidas, permite mostrar una relación clara y ordenada de los ingresos y egresos que se dan en un determinado periodo en la empresa. Este Estado Financiero admite analizar y verificar el comportamiento de las operaciones de ingresos y egresos y el efecto de estas en los resultados que pueden reflejarse en utilidad o pérdida.

A continuación se presenta el cuadro No. 18 comparativo de los 10 años de vida útil del proyecto, en el cual se puede apreciar que para el primer año se tendrá una utilidad neta de \$9.915 hasta llegar al año diez con una utilidad de \$162.070.

**CUADRO No. 18**  
**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
(Valor en dólares)

<b>RUBRO/AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
VENTAS NETAS	171.583	198.179	249.705	274.676	302.143	332.358	365.594	402.153	442.368	486.605
COSTOS DE PRODUCCIÓN	44.014	47.402	51.054	52.586	54.164	55.788	57.462	59.186	60.962	62.790
MARGEN BRUTO	127.569	150.777	198.651	222.090	247.980	276.569	308.131	342.967	381.407	423.815
GASTOS ADMINT.Y.VTAS	109.318	114.783	120.523	126.549	132.876	139.520	146.496	153.821	161.512	169.587
UTILIDAD OPERACIONAL	18.251	35.993	78.128	95.541	115.104	137.049	161.635	189.146	219.895	254.227
GASTOS FINANCIEROS	2.699	1.833	838	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD LIQUIDA	15.553	34.160	77.290	95.541	115.104	137.049	161.635	189.146	219.895	254.227
UTILIDAD 15% TRABAJ.	2.333	5.124	11.594	14.331	17.266	20.557	24.245	28.372	32.984	38.134
UTILIDAD ANTES IMP.	13.220	29.036	65.697	81.210	97.838	116.492	137.390	160.774	186.911	216.093
IMP. A LA RENTA 25%	3.305	7.259	16.424	20.302	24.460	29.123	34.348	40.194	46.728	54.023
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>9.915</b>	<b>21.777</b>	<b>49.272</b>	<b>60.907</b>	<b>73.379</b>	<b>87.369</b>	<b>103.043</b>	<b>120.581</b>	<b>140.183</b>	<b>162.070</b>

**RENTABILIDAD ANTES DEL IMP. A LA RENTA**

SOBRE LA INVERSION TOTAL (%)	221,46	232,53	244,16	256,37
SOBRE LAS VENTAS (%)	7,70	14,65	26,31	29,57
SOBRE EL CAPITAL SOCIAL (%)	372,31	390,93	410,47	431,00

FUENTE: CUADROS No. 14, 15, 16

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

#### **4.8 Balance Económico de Flujo de Caja.**

El flujo neto de caja es un estado financiero en el cual se registran los ingresos y egresos generados en un periodo determinado, es decir que el flujo neto de caja es el saldo entre los ingresos y egresos de un periodo definido.

Como se puede ver en el cuadro siguiente, el flujo de caja ha tenido una tendencia creciente tanto en ingresos como en egresos de operación, con saldos operativos que han crecido de \$9.915 a \$73.379, en el primer y quinto año de puesta en marcha del proyecto (ver cuadro No. 19).

**CUADRO No. 19  
FLUJO DE CAJA NETO  
(DÓLARES)**

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS POR VENTAS		171.583	198.179	249.705	274.676	302.143	332.358	365.594	402.153	442.368	486.605
COSTO DE OPERACIÓN		44.014	47.402	51.054	52.586	54.164	55.788	57.462	59.186	60.962	62.790
UTILIDAD BRUTA EN SERVICIOS		127.569	150.777	198.651	222.090	247.980	276.569	308.131	342.967	381.407	423.815
GASTOS DE ADMINIST. Y MERCADEO		109.318	114.783	120.523	126.549	132.876	139.520	146.496	153.821	161.512	169.587
UTILIDAD NETA EN OPERACIÓN		18.251	35.993	78.128	95.541	115.104	137.049	161.635	189.146	219.895	254.227
GASTOS FINANCIEROS (Interés)		2.699	1.833	838	-	-	-	-	-	-	-
U.N. ANTES DE IMPTOS Y PART.		15.553	34.160	77.290	95.541	115.104	137.049	161.635	189.146	219.895	254.227
15% UTILIDAD EMPLEADOS		2.333	5.124	11.594	14.331	17.266	20.557	24.245	28.372	32.984	38.134
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		13.220	29.036	65.697	81.210	97.838	116.492	137.390	160.774	186.911	216.093
25 % IMPUESTO A LA RENTA		3.305	7.259	16.424	20.302	24.460	29.123	34.348	40.194	46.728	54.023
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA		9.915	21.777	49.272	60.907	73.379	87.369	103.043	120.581	140.183	162.070
<b>FLUJO NETO EFECTIVO</b>	<b>-49.362</b>	<b>9.915</b>	<b>21.777</b>	<b>49.272</b>	<b>60.907</b>	<b>73.379</b>	<b>87.369</b>	<b>103.043</b>	<b>120.581</b>	<b>140.183</b>	<b>162.070</b>

INFLACIÓN ANUAL ACTUAL Y ESTIMADA	5,53%
TASA DE DESCUENTO	17,40%

TIR =	66,71%
VAN =	\$ 236.280,1

FUENTE: CUADROS No. 18

ELABORACIÓN: David Carriel Reyes

#### **4.9. Determinación del Valor Presente Neto.**

Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada. La inversión será aconsejable si su VAN es positivo, en el caso de un VAN negativo el proyecto se rechaza, porque no es rentable (generaría pérdidas).

Considerando que el proyecto arroja un VAN de \$236.208, se llega a la conclusión que es un proyecto rentable, si es ejecutado o puesto en marcha arrojará ganancias, por lo tanto debe ser aprobado. (Ver cuadro No. 19)

#### **4.10. Determinación de la Tasa Interna de rendimiento (TIR).**

Es la tasa de descuento a la cual el valor presente neto de una inversión es cero. Es un método comúnmente utilizado para valorar los proyectos de inversión.

La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.

La evaluación de los proyectos de inversión cuando se hace con base en la Tasa Interna de Retorno, toman como referencia la tasa de descuento. Si la Tasa Interna de Retorno es mayor que la tasa de descuento, el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la Tasa Interna de Retorno es menor

que la tasa de descuento, el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

En este proyecto los cálculos indican una TIR alrededor del 66,71%, (Ver cuadro No. 19) que resulta ser superior al costo de oportunidad del capital en nuestro país, por consiguiente invertir en este proyecto es recomendable.

Se toma en consideración que la tasa de mercado (TMAR); que suma la inflación, la cual según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) cerró en el año 2011 a un promedio del 5,53% y la tasa activa corporativa de crédito del banco prestamista, en este caso del Banco Privado promedia el 14,5%, esto daría un total del 20,03%, lo que es superior ya que el número de veces entre el TIR del proyecto y la tasa de mercado es 3,3 veces, por lo que se acepta de manera procedente las inversiones en la instalación.

#### **4.11. Determinación del Tiempo de recuperación de la inversión.**

El período de recuperación de la inversión, es el número de años que la organización tarda en recuperar la inversión en un determinado proyecto. Es utilizado para medir la viabilidad de un proyecto. El período de recuperación de la inversión basa sus fundamentos en la cantidad de tiempo que debe utilizarse, para recuperar la inversión, sin tener en cuenta los intereses. Es decir, que si un proyecto tiene un costo total y por su implementación se espera obtener un ingreso futuro, identifica el tiempo total en que se recuperará la inversión inicial.

Este método selecciona aquellos proyectos mutuamente excluyentes cuyos beneficios permiten recuperar más rápidamente la inversión, es decir, cuanto más corto sea el período de recuperación de la inversión mejor será el proyecto, o bien, la decisión de invertir se toma

comparando este período de recuperación con algún estándar predeterminado.

Es importante señalar que en la evaluación de cualquier proyecto de inversión se deben tomar en cuenta las erogaciones que se deben realizar por las tasas impositivas, es decir, siempre considerar el efecto fiscal. En el cuadro No. 20 se presenta el periodo de recuperación del proyecto, que será en el tercer año de puesta en marcha con el 164,02%

**CUADRO No. 20**  
**PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**  
**(Valor en dólares)**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>	<b>INVERSIÓN GENERAL</b>	<b>% DE RECUPERACIÓN</b>
1	9.915	9.915	49.362	20,09
2	21.777	31.692		64,20
3	49.272	80.964		164,02
4	60.907	141.872		
5	73.379	215.250		
6	87.369	302.619		
7	103.043	405.662		
8	120.581	526.242		
9	140.183	666.425		
10	162.070	828.495		

**FUENTE:** CUADROS No. 19

**ELABORACIÓN:** David Carriel Reyes

#### **4.12 Impacto del Proyecto**

El proyecto tiene como principal objetivo beneficiar a los artistas guayaquileños ofreciendo un lugar adecuado para la expresión musical, además de brindar una asesoría y dirección musical, la cual muchos músicos no la tienen o no es ofrecida en los estudios de grabación o salas de ensayo, dando así una nueva identidad a los músicos ecuatorianos y abriendo un mercado muy poco explotado que es la música, y así poder ofrecer artistas nacionales a un nivel internacional, como siempre lo ha hecho el Ecuador, además de generar empleo en la ciudad de Guayaquil y hacer conocer mejor su cultura y herencia musical.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1 Conclusiones

- Las grabaciones caseras no brindan la calidad que puede brindar un estudio profesional.
- Existe una demanda notoria en la ciudad de Guayaquil.
- La oferta del servicio es buenas pero no satisface a demanda de los clientes.
- Los artistas necesitan que empresas ofrezcan este servicio con una buena calidad, para poder producirlos en el mercado nacional e internacional.
- Los jóvenes necesitan un lugar donde puedan practicar su arte.
- La limitación de instrucción o información a los artistas no permite que evoluciones artísticamente y se olvide de este arte.
- CARRIEL SOUND implementara los servicios para la producción discográfica o lugar para sala de ensayo.
- Monopolio por empresas donde los artistas con trayectoria musical son los dueños y a su vez son los productores musicales.
- No hay censo de artistas musicales.
- Jóvenes sin dirección musical, ni lugar donde practicar este arte.
- La tecnología avanza más rápido y hace fácil el acceso a esta.

#### 5.2 Recomendaciones

- Realizar un estudio para así apoyar a este sector olvidado.
- Reconocer al artista ecuatoriano y aumentar la inversión en la industria discográfica.
- Crear más lugares para poder practicar este tipo de expresión artística con equipo e instrumentos adecuados.

- Dar pasó a la nueva generación de músicos ecuatorianos para que puedan hacer su producción discográfica y así tener no solo una carta de presentación sino varias y de buena calidad.
- Crear salas de ensayo y estudios de grabación más accesibles para los jóvenes y artistas ecuatorianos.
- Crear mejores políticas para que se priorice la producción nacional que en presentación como show o eventos artísticos se priorice la contratación nacional primero.

## Bibliografía

- Bomberos. (10 de Octubre de 2011). Benemérito Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Guayaquil. Recuperado el 10 de Octubre de 2011, de sitio Web del Benemérito Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Guayaquil: <http://www.bomberos.gov.ec>
- BURO de Analisis Informativo. (23 de Julio de 2010). Obtenido de [www.burodeanalisis.com](http://www.burodeanalisis.com)
- Chile, I. (09 de Marzo de 2010). IFPI Chile. Obtenido de IFPI Chile: <http://www.ifpichile.cl>
- CNEL. (2011). Consumo de energia electrica. Guayaquil.
- GITMAN, Lawrence (2003) Administración Financiera Tercera Edición, Pearson Educación. México
- Kotler, Ph. (2006). Dirección de Mercadotecnia, Prentice Hall, 8va. edición, México.
- Maluk, Omar Ing. (2002). Guía para la Presentación de Proyectos, Décimo tercera edición, Editorial de la ESPOL.
- Municipio de Guayaquil. (10 de Octubre de 2011). Recuperado el 10 de Octubre de 2011, de sitio Web del Municipio de Guayaquil: <http://www.guayaquil.gob.ec>
- Museo de la Musica Popular Guayaquileña. (2008). Obtenido de Museo de la Musica Popular Guayaquileña: <http://www.museojuliojaramillo.com>
- Nickerson, Clarenos B., 2000. Manual de Contabilidad, Tomo I, Editorial GriJalbo, Mexico.
- Superintendencia. (10 de Octubre de 2011). Superintendencia de Compañías del Ecuador. Recuperado el 10 de Octubre de 2011, de sitio Web de Superintendencia de Compañías del Ecuador: <http://www.supercias.gov.ec>
- Wikipedia. (30 de Noviembre de 2011). Obtenido de Wikipedia: [http://es.wikipedia.org/wiki/Casas\\_discogr%C3%A1ficas](http://es.wikipedia.org/wiki/Casas_discogr%C3%A1ficas)
- William, J Stanton, Michael J. Setzet, Bruce J. Walker. (2007). Fundamentos de Marketing. Décima edición. México

*Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*

*Carrera: **Gestión Empresarial Internacional***

*Tema:*

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO  
DE GRABACIÓN Y SALA DE ENSAYO**

*Previa a la obtención del título*

***Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional***

*Elaborado por:*

*David Manuel Carriel Reyes*

*Guayaquil, mayo 28 del 2012*

## CERTIFICACION

*Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el (los) Sr (es) David Manuel Carriel Reyes como requerimiento parcial para la obtención del título de **Ingeniero (a) en Gestión Empresarial Internacional***

*Guayaquil, mayo 28 del 2012*

---

***Ing. Edgar Jiménez***

*Director de Tesis*

*Revisado por*

---

***Ing. Cinthya Román***

***Revisor de Tesis***

*Responsable Académico*

---

***Dr. Alfredo Govea***

*Director de Carrera*

*Gestión Empresarial Internacional*

## **Gestión Empresarial Internacional**

### **DECLARACION DE RESPONSABILIDAD**

*David Manuel Carriel Reyes*

**DECLARO QUE:**

*El proyecto de grado denominado “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO DE GRABACIÓN Y SALA DE ENSAYO**”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pido de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.*

*En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.*

*Guayaquil, mayo 28 del 2012*

---

*David Manuel Carriel Reyes*

*C.I.: 0916913924*

## **Gestión Empresarial Internacional**

### *AUTORIZACION*

Yo, *David Manuel Carriel Reyes*

*Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación, en la biblioteca de la Institución del proyecto titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO DE GRABACIÓN Y SALA DE ENSAYO”** Cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.*

*Guayaquil, mayo 28 del 2012*

---

*David Manuel Carriel Reyes*

*C.I.: 0916913924*