

Plan de negocios:

Mayo Producciones Empresa Audiovisual en la ciudad de Villavicencio

Presentado por:

Natalia Zamudio Barrera

Israel Santiago Beltrán Murillo

Director Metodológico

Juan Manuel Bernate Martínez

Director Disciplinar

Lorena Catherine Ramos Lasso

Escuela de Derecho y Ciencias Sociales
Programa de Comunicación Social y Periodismo
Corporación Universitaria del Meta
2022

Dedicatoria

Dedicamos este gran logro a Dios y a nuestra familia, pues sin ellos no hubiese sido posible la realización de esta investigación, dedicamos con todo nuestro corazón a nuestros padres quienes siempre creyeron en que podríamos llevar a cabo este trabajo, sin sus consejos y motivaciones no hubiésemos podido continuar en este gran desafío que significó desde el principio escoger la tesis como método de grado.

Agradecimientos

Agradecemos profundamente a Dios primeramente quien nos dio la sabiduría, la ciencia y la inteligencia para poder desarrollar nuestro plan de negocios de la manera indicada con la mayor motivación, a nuestros padres y familia quienes fueron nuestro motor para sacar adelante este proyecto y estuvieron siempre apoyándonos en momentos que quisimos desfallecer. Agradecemos a nuestros profesores y tutores quienes hicieron acompañamiento durante esta investigación, al profesor Luis Alberto Cárdenas quien creyó y nos apoyó desde el primer momento con su experiencia y conocimiento. También damos gracias a nuestros directores Juan Manuel Bernate y Lorena Ramos Lasso quienes nos guiaron en la construcción final de este documento y que nos brindaron la información pertinente para culminar satisfactoriamente esta investigación. Nuestros más sinceros agradecimientos a Edwin Andrés Ospina Londoño quien fue una persona clave e importante para asesorarnos en temas que eran de nuestro desconocimiento, con su apoyo y dedicación se fortaleció gran parte de este trabajo. Y a todas las personas que de alguna u otra forma apoyaron para que el Plan de negocios Mayo Producciones fuera posible.

Contenido

Lista de Tablas	7
Lista de figuras.....	7
Lista de Anexos	8
Glosario.....	9
Resumen Ejecutivo	11
1. Estudio de Negocio	13
1.1 Situación del Entorno Económico	13
1.2. El Problema a Solucionar	14
2.Modelo de Negocio.....	16
2.1. Segmento de Mercado	16
2.2. Propuesta de Valor.....	16
2.2.1 ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?.....	17
2.2.2 ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?	18
2.2.3 ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?	18
2.3. Canales.....	18
2.4. Relación con los Clientes.....	18
2.5. Fuente de Ingresos	19
2.6. Recursos Clave	19
2.7. Actividades Clave	19

2.8. Asociaciones Clave.....	20
3 Análisis de Mercado	21
3.1. Análisis del Sector	21
3.2. Producto o Servicio.....	23
3.3. Clientes	23
3.4 Competencia	24
3.5. Muestra Poblacional	25
3.6. Plan de ventas	25
3.6.1. Tácticas Relacionadas con el Producto o Servicio	25
3.6.2. Estrategia de Precio	27
4. Presentación del Producto.....	28
4.1. Especificaciones Técnicas	28
4.2. Imagen Corporativa	31
5. Estudio Financiero	36
5.1. Presupuesto.....	36
5.2. Proyección de Ingresos	38
5.3. Proyección de Costos.....	39
5.4. Proyección de Gastos.....	41
7. Lineamientos de la Empresa	44
7.1. Organigrama	44

7.2. Roles y Funciones del Equipo de Trabajo	44
8. Alcances y Limitaciones	47
8.1. Normatividad Empresarial	47
8.2. Constitución Empresa y Aspectos Legales	50
8.3. Normatividad Laboral.....	50
8.4 Enfoque Social	51
9. Conclusiones	52
10. Referencias Bibliográficas	69
11. Anexos	73

Lista de Tablas

Tabla 1 Tácticas Relacionadas con el Producto o Servicio	25
Tabla 2 Plan de compras.....	36
Tabla 3 Valores de ingresos.....	388
Tabla 4 Proyección de ingresos	38
Tabla 5 Ingresos brutos.....	39
Tabla 6 Proyección de costos.....	41
Tabla 7 Proyección de gastos.....	44
Tabla 8 Activos.....	47
Tabla 9 Roles, perfiles y funciones	44
Tabla 10 Normograma	47

Lista de figuras

Ilustración 1 Imagotipo	31
Ilustración 2 Isologo	32
Ilustración 3 Paleta de color.....	33
Ilustración 4 uso aplicado de la imagen corporativa.....	34
Ilustración 5 Uso aplicado de la imagen corporativa 2.....	34
Ilustración 6 Uso aplicado de la imagen corporativa 3.....	35
Ilustración 7 Cronograma de Gant.....	43
Ilustración 8 Organigrama	44

Lista de Gráficas

Gráfica 1 Necesidad de servicio	54
Gráfica 2 Características demandadas	55
Gráfica 3 Percepción sobre la inversión como limitante de crecimiento	56
Gráfica 4 Top of mind oferta comercial	57
Gráfica 5 Redes sociales como facilitadoras de difusión	58
Gráfica 6 Medio de preferencia	59
Gráfica 7 Canales de consulta oferta vigente.....	60
Gráfica 8 Factores para la elección de la oferta.....	61
Gráfica 9 Conocimiento de referentes de inversión.....	62
Gráfica 10 Rango de inversión considerado	63
Gráfica 11 Limitantes en la decisión de inversión.....	64
Gráfica 12 Preferencia de canal de contacto.....	65
Gráfica 13 Posicionamiento de productoras locales	66
Gráfica 14 Percepción sobre la constitución de la empresa.....	67
Gráfica 15 Relación cliente proveedor	68

Glosario

Mipymes: es el acrónimo para "micros, pequeñas y medianas empresas" que pueden llegar a ser empresas industriales, mercantiles o de algún otro rubro, tienen como características que son empresas con un número reducido de trabajadores y empleados y está limitada económicamente en cuanto ingresos genera.

Engagement: puede definirse como el nivel de compromiso que tienen los consumidores y usuarios con una marca, y esto va más allá de la compra de sus productos o servicios.

Entre otras cosas, engloba interacción constante, confianza e, incluso, empatizar con los valores, percepciones y mensajes de la misma. Esto se traduce en relaciones duraderas, sustentables y profundas, basadas en experiencias de compra cargadas de sensibilidad.

Canvas: Es una herramienta para el análisis de ideas de negocio, desarrollada por el consultor suizo Alexander Osterwalder, en el 2004, en su tesis doctoral. Es un método que describe de manera lógica la forma en que las organizaciones crean, entregan y capturan valor. Canvas es un lienzo que permite la rápida evaluación de una idea.

Comunity manager: un community manager es sobre todo un dinamizador de comunidades y los ojos y los oídos de la empresa en Internet, debe saber crear vínculos afectivos y humanizar la marca para poder llegar a los usuarios/consumidores, pero también debe estar atento para que otros (usuarios o la competencia) no destruyan la imagen de marca o el prestigio de la organización.

Tics: Las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicaciones) son las tecnologías que se necesitan para la gestión y transformación de la información, y muy en particular el uso de ordenadores y programas que permiten crear, modificar, almacenar, proteger y recuperar esa información. Las TICs, como elemento esencial de la Sociedad de la Información

habilitan la capacidad universal de acceder y contribuir a la información, las ideas y el conocimiento.

Spot: Se denomina spot a un pequeño espacio dedicado a la publicidad que puede aparecer en los medios de comunicación visual, el spot se encuentra compuesto tanto por una parte visual y la otra auditiva. Es una de las herramientas más utilizadas y que mayor eficacia tiene para que un producto o marca en específico sea dado a conocer al público, además de que contribuye en gran medida a convencer al consumidor a querer adquirir el mismo.

Flayers: Un flyer publicitario o también conocido como folleto publicitario es uno de los clásicos del marketing y la publicidad. El flyer contiene un mensaje con el fin de transmitir, vender o promocionar un producto o servicio por parte de empresas, pequeños negocios o incluso organizadores de eventos.

Resumen Ejecutivo

Las redes sociales se han convertido hoy día en la nueva herramienta para ser parte de la era digital, las tecnologías de la información y la comunicación son ahora la forma más fácil y eficaz para que las personas puedan comunicarse, conectarse desde cualquier parte del mundo, vender e incluso comprar o adquirir cualquier tipo de servicio casi que, al instante, lo que permite que cada día más negocios deseen ser parte de las nuevas dinámicas de transformación social, es por ello que se hizo necesario como objetivo principal crear empresas poderosas que suplan las necesidades de los ahora internautas, a través del emprendimiento Mayo Producciones, el cual busca identificar las necesidades comunes de los pequeños y medianos empresarios para así mismo satisfacerlas, esto se logró por medio de una metodología descriptiva- cualitativa, en donde se hizo una recopilación de datos por medio de entrevistas a los principales actores como lo son los emprendedores, así mismo por medio de consultas bibliográficas para conocer qué tan importante es el sector audiovisual en la economía naranja, como resultado se obtuvo que la mayor parte de las empresas en la ciudad de Villavicencio buscan un lugar con un futuro prometedor en donde por medio de la creación de contenido para las redes sociales les da un espacio para hacerse notar, por lo tanto, se logra un acercamiento para obtener una principal conclusión de lo importante y poderosa que se puede convertir una empresa con herramientas como lo son los nuevos contenidos audiovisuales.

Palabras Clave: Empresa, Producción audiovisual, Publicidad, Redes sociales, Rentabilidad.

Abstract

Social networks have become today the new tool to be part of the digital age, information and communication technologies are now the easiest and most effective way for people to communicate, connect from anywhere in the world , sell and even buy or acquire any type of service almost instantly, which allows more and more businesses to wish to be part of the new dynamics of social transformation, which is why it became necessary as a main objective to create powerful companies that meet the needs of now Internet users, through the ‘Mayo Producciones’ venture, which seeks to identify the common needs of small and medium-sized entrepreneurs in order to satisfy them, this was modified through a descriptive-qualitative methodology, where a data collection through interviews with the main actors such as entrepreneurs, as well as through Bibliographical inquiries to know how important the audiovisual sector is in the orange economy, as a result it was obtained that most of the companies in the city of Villavicencio are looking for a place with a promising future where through the creation of content for social networks give them a space to be noticed, therefore, an approach is achieved to obtain a main conclusion of how important and powerful a company can become with tools such as new audiovisual content.

Key words: Business, Audiovisual Production, Advertising, Social media, Cost effectiveness.

1. Estudio de Negocio

1.1 Situación del Entorno Económico

Villavicencio es una ciudad en la cual el mercado de la producción audiovisual está en crecimiento, y es liderado por población juvenil, Vásquez menciona que, “la población juvenil entre los 18 y 34 años son el grupo con más interés en ser emprendedores” (2016, Pág.9) por consiguiente es necesario encontrar iniciativas que apoyen y fortalezcan la creación de pymes en la ciudad.

Por medio de encuestas se logró evidenciar que los pequeños y medianos empresarios de Villavicencio no conocen productoras audiovisuales que les brinde un servicio de calidad, lo que significa que para Mayo Producciones es una oportunidad para ser parte del mercado y conformarse como una empresa sólida en la ciudad.

Por esta razón es necesario que Mayo Producciones se formalice legalmente, debido a que para las empresas encuestadas es importante que la productora esté constituida legalmente para los contratos que se necesiten ya sea en empresas públicas o privadas, y así mismo contribuir en la industria audiovisual y realizar acciones para fortalecer la economía, aumentar el recurso humano, apoyar iniciativas y generar empleo.

De tal manera que, Mayo Producciones es una empresa nueva que busca otorgarle siempre a las personas una calidad de experiencia y funcionalidad de los productos audiovisuales; sin embargo, es necesario que la empresa se forme legalmente, que esté registrada para que así mismo pueda prestar sus servicios de la manera correcta y además entrar a participar en el mercado de la producción audiovisual enfocada en vídeos publicitarios que aporten al crecimiento de empresas en la nueva era digital.

Según lo expuesto anteriormente es importante añadir que según el informe del Ministerio de Trabajo y promoción de empleo (MTPE) el 6.1 % del sector transporte, almacenamiento y comunicaciones se encuentra de manera informal y solo el 3,7% de manera formal (2012, Pág. 8).

Por medio de este plan de negocios, Mayo Producciones busca ingresar al sector audiovisual y así expandir la capacidad de prestación del servicio a otras empresas en la ciudad y de tal forma contribuir en su crecimiento.

1.2. El Problema a Solucionar

El problema identificado es la falta de información por parte de las Mipymes acerca del servicio de producción audiovisual con respecto al no conocimiento de la existencia de productoras audiovisuales en la ciudad, además de no tener idea de los costos de este servicio y la importancia que tiene en adquirir dicha prestación del servicio con empresas registradas formalmente.

La necesidad de formalizar esta empresa es para mostrar la importancia que tiene invertir en alternativas para la monetización de nuevos negocios; de modo que, la finalidad de este proyecto es lograr el posicionamiento de la empresa Mayo Producciones en el mercado de la producción audiovisual ofreciéndole a los usuarios una oportunidad de invertir en algo diferente como lo son los videos publicitarios que generen un *engagement* y sobre todo brindarle al interesado nuevos e innovadores métodos que le aporten en su empresa.

De acuerdo a las encuestas realizadas a las Mipymes emergentes y emprendedores se identificó la factibilidad de la idea de negocio y se llegó a las siguientes conclusiones:

La mayoría de empresarios no conocen productoras audiovisuales porque no se han ofertado y mucho menos se ha promocionado en gran manera para abarcar la gran cantidad de demanda en la ciudad. Por otro lado, las Mipymes consideran que necesitan alguna empresa que les brinde este servicio de producción audiovisual para mejorar la imagen de su marca.

Gran parte de los entrevistados consideran que no invertir en producción audiovisual es un limitante para crecer como marca, debido a que piensan que es importante la realización de estos videos funcionales para que se les facilite la difusión y promoción en redes sociales.

Para los empresarios y emprendedores es importante que la empresa que les brinde el servicio de producción audiovisual esté registrada formalmente.

Los entrevistados en su gran mayoría tienen un concepto equivocado de producción audiovisual, confundiéndolo con el rol de un community manager creando así en su mente que la producción audiovisual es el manejo de redes sociales.

En ese orden de ideas Mayo producciones tiene claro la importancia que tiene formalizar la empresa para ofrecerles a los clientes un servicio garantizado desde una empresa sólida y responsable en la región con la realización de este plan de negocios y sobre todo entrar en el mercado para darse a conocer a los futuros potenciales clientes que están dispuestos a adquirir este servicio garantizándole a las personas el estándar de calidad y funcionalidad en los videos y al mismo tiempo generar confianza y seguridad en los consumidores.

2. Modelo de Negocio

Mayo Producciones es una empresa que prestará servicios de videografía y publicidad a los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Villavicencio, es un servicio caracterizado por satisfacer las necesidades a las Mipymes que deseen expandir su marca a través de los servicios de publicidad, imagen y producción audiovisual que esta empresa brindará a los clientes. Este modelo de negocio se llevará a cabo siguiendo la metodología canvas de acuerdo a la ‘Generación de modelos de negocio’ que describen Osterwalder y Pigneur.

2.1. Segmento de Mercado

El público objetivo de Mayo Producciones es todas las Mipymes de la ciudad de Villavicencio que estén en el proceso de darse a conocer, empresas de la región que necesitan una asesoría para transmitir de manera adecuada y llamativa por medio de piezas audiovisuales de su producto o servicio.

2.2. Propuesta de Valor

La propuesta de valor de Mayo Producciones radica en crear vídeos publicitarios funcionales y de calidad para las Mipymes de la región generando una experiencia en todos los momentos de la elaboración del vídeo, pero sobre todo en la capacidad de producir videos publicitarios cinematográficos al alcance de los clientes que quieran mejorar su imagen en las redes sociales invirtiendo en productos audiovisuales.

Por tal razón, este emprendimiento quiere ser un apoyo más para las empresas llaneras, aportando de una manera en la que por medio de la asesoría de la identidad visual se logren posicionar no solo Mayo Producciones sino que también muchas empresas inicialmente a nivel regional, además de eso Mayo Producciones cuenta con estándares de calidad altos lo que facilita a las personas confiar en el servicio prestado debido a que esta empresa tiene equipos

especializados como drones, cámaras de video, iluminación profesional, sonorización y personal técnico especializado, y completamente necesarios para la realización de una buena producción audiovisual.

Para ser más específicos basados en la metodología canvas se responderán tres preguntas claves para poder determinar una propuesta de valor de una manera más exacta:

2.2.1 ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

El valor diferencial de Mayo Producciones es poder potenciar cada emprendimiento desde un punto de vista cinematográfico lograr resaltar cada emprendimiento como único, ‘tu emprendimiento hecho película’ esta es la propuesta de valor con la que Mayo Producciones llegará a los empresarios, demostrando que a través de una cámara y una producción elaborada se puede vender al estilo Hollywood, por ende es necesario aclarar que Mayo Producciones no busca mostrar productos o servicios en los vídeos producidos, sino que pretende revelar desde la cotidianidad de las personas la transformación de una historia con sentimiento, emoción, creatividad, calidad con la que muchos de los espectadores se sentirán identificados generando comunidad y fidelización de los clientes a una marca.

Además de esto, Mayo Producciones busca posicionarse basándose en el acceso de los clientes a servicios de producción audiovisual; teniendo en cuenta qué clientes y mercados va atender de acuerdo a la atención del servicio y estrategias basadas en el precio, en donde hoy día el ‘low cost’ o bajo precio ha hecho alertar a la competencia y así mismo llama la atención de los clientes al poder adquirir un servicio de calidad, pero a un precio factible y de acuerdo a su necesidad. Este tipo de servicio es llamativo para pequeñas y medianas empresas que tengan todo el interés de crecer y mejorar su imagen, por lo tanto, esto es lo que nos diferencia, esta productora ofrece este servicio al alcance de muchos emprendedores que quieran evolucionar.

2.2.2 ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?

Mayo Producciones ofrece la creación del contenido digital de acuerdo a una estrategia previamente evaluada para poder llamar la atención de los clientes y potenciales clientes a través de contenidos audiovisuales creados especialmente para potenciar e innovar en las plataformas digitales o más conocidas como TICS.

2.2.3 ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?

Mayo Producciones satisface la necesidad de los emprendedores por medio de la producción de vídeos publicitarios que reflejen la esencia de la marca, y así facilitar el posicionamiento de la empresa por medio de estos Spots.

2.3. Canales

A partir de la encuesta aplicada a los pequeños y medianos empresarios, se determina que las empresas cuando buscan una productora audiovisual para realizar vídeos publicitarios lo hacen principalmente por medio de las redes sociales. Es por esto que el plan de negocios Mayo Producciones fortalecerá desde su inicio estas plataformas digitales, creando fidelidad entre las Mipymes y esta empresa, siendo este el primer canal de comunicación con clientes y potenciales clientes.

2.4. Relación con los Clientes

Mayo producciones tendrá una relación directa con sus clientes, teniendo en cuenta que en las encuestas realizadas se evidenció que para la mayoría de personas era importante recibir una asesoría personal, por lo tanto, el primer acercamiento de la empresa con sus clientes será de manera presencial y como segunda opción se realizará una asesoría virtual para así mismo reflejar a los pequeños y medianos empresarios que son importantes para esta marca.

2.5. Fuente de Ingresos

La fuente de ingresos de este plan de negocios se dará por el flujo de caja que ingrese de los clientes, en este caso pequeños y medianos emprendedores que vean importante invertir en las redes sociales y sobre todo en la producción audiovisual. La fuente de ingresos a la que Mayo Producciones le está apostando es a la creación de contenidos audiovisuales como vídeos publicitarios para las empresas.

2.6. Recursos Clave

Los recursos principales de Mayo Producciones son los recursos físicos y los recursos humanos. Dentro de los recursos físicos están los equipos que se utilizan para grabar, iluminar, y decorar y los recursos humanos es el personal que se encarga de operar los equipos y apoyar para que la producción se realice según lo planeado.

2.7. Actividades Clave

- Se elaborarán campañas de reconocimiento de marca para dar a conocer sobre todo en redes sociales a Mayo Producciones, con la publicación de contenido realizado a diferentes empresas.
- Se publicarán vídeos de datos importantes que enseñe un manejo básico de cámaras y cómo poder hacer vídeos para redes sociales.
- Se educará a los clientes sobre nuevas formas de promocionar su emprendimiento de una manera mucho más creativa.
- Se realizarán estrategias de venta otorgando descuentos a los clientes para que conozcan la calidad del servicio.

2.8. Asociaciones Clave

Dentro de este plan de negocios Mayo Producciones aspira crear alianzas comerciales con empresas prestadoras de servicio que sean afines y de apoyo para el crecimiento de ambas marcas, como, por ejemplo:

- Empresas de publicidad
- Alianzas con el sector de turismo
- Empresas que brinden el servicio de alquiler de transporte
- Empresas de maquillaje
- Fotógrafos

3 Análisis de Mercado

3.1. Análisis del Sector

La industria de producción audiovisual, es un sector que actualmente es muy visto y apetecido por emprendedores que buscan por medio de la comunicación visual ganar un espacio para dar a conocer sus habilidades como posibles productores, editores, o realizadores audiovisuales, es por esto que también, las Mipymes encuentran en estas iniciativas una oportunidad para crecer como empresa en un nuevo espacio y sobretodo lograr un reconocimiento en un público específico; para luego obtener un posicionamiento en redes sociales o plataformas digitales, que si bien es cierto es allí donde hoy en día se busca por medio de estos contenidos audiovisuales llegar a miles de personas.

Según el Instituto departamental de cultura del Meta “el consumo de productos cinematográficos en los últimos veinte años se ha fortalecido, además se ha creado un movimiento regional de cinematografía donde jóvenes, artistas, docentes e investigadores han encontrado en el cine un lenguaje para registrar, proponer, y cuestionar historias en el departamento”. (sf. Párr.7)

De acuerdo a como se menciona en el Instituto de Cultura del Meta, existe ahora una nueva generación de personas en la región que están dedicadas y se encuentran realizando estudios profesionales de cine, arte y comunicación con el objetivo de proponer nuevas ideas en el sector audiovisual y así promover la cultura del arte en el departamento a través de estas nuevas alternativas, lo que demuestra que la producción audiovisual en el departamento si es importante y además que el movimiento audiovisual es amplio y diverso.

Según estudios de la CSCEN (Cuenta Satélite de Cultura y Economía Naranja) los proyectos audiovisuales para el año 2019 generaron 45.774 puestos de trabajo lo que representa

un incremento del 9% en el sector audiovisual a diferencia del año 2018; esto nos lleva a deducir el importante crecimiento que ha tenido la producción audiovisual en la industria (2020, Pág. 24)

En Villavicencio, existen diferentes empresas dedicadas a la producción audiovisual, algunas registradas en la sección denominada actividades de producción de películas cinematográficas, vídeos, programas, anuncios comerciales de televisión, esta sección según la DIAN está relacionada con la producción y distribución de información y productos culturales; dentro de esta actividad comercial incluye otras actividades como lo son la edición, trasmisión, telecomunicaciones y las tecnologías de la información, que a través de las diferentes plataformas crearán contenidos de información valioso para las empresas fortaleciendo la imagen y publicidad de las organizaciones.

Es importante mencionar que, dentro de las empresas registradas bajo esa actividad comercial solamente se encuentran 15, sin embargo, bajo la modalidad informal también se encuentran trabajando otras empresas por lo tanto, Mayo producciones al realizar un estudio de su posible competencia, ha evidenciado que, es importante ser parte de este sector audiovisual por la gran demanda que existe en el mercado, teniendo en cuenta que con la encuesta realizada a los empresarios de la ciudad, se logró analizar que el 72,2 % de empresas no conocen una productora audiovisual que les brinde este servicio, sin embargo, Mayo Producciones considera que es de gran importancia ser parte del sector formal para así mismo garantizar a los clientes una mejor prestación de servicios logrando confianza y seguridad para las personas que decidan ser parte de este plan de negocios.

3.2. Producto o Servicio

El catálogo de Mayo Producciones cuenta con 4 servicios según la necesidad de los emprendedores.

El primero se denomina como ‘spot publicitario’, que consiste en una elaboración creativa y llamativa dependiendo del emprendimiento, el objetivo de este spot consiste en cautivar de manera innovadora a los clientes, y así mismo mostrar la marca con el fin de lograr una recordación positiva en el público objetivo.

El segundo se denomina ‘perfil profesional’, que consiste en la producción de un vídeo que busca resaltar las habilidades profesionales de una persona de manera creativa con el fin de darse a conocer, es muy común que este servicio sea para artistas o para personas independientes que tengan un servicio en especial.

El tercero tiene como nombre ‘spot explicativo’, que trata acerca de una muestra llamativa de un producto determinado y aplica para productos específicos que el cliente quiera dar a conocer, o algún producto nuevo que se esté lanzando al mercado, la característica fundamental de este spot es que se muestra más a detalle un producto en particular.

El cuarto servicio es mucho más actualizado y consiste en pequeños vídeos para redes sociales que vayan mostrando a través de tendencias un producto o servicio que se quiera dar a conocer. La característica fundamental es que es un vídeo no mayor de 30 segundos, interactivo y en formato vertical.

3.3. Clientes

Los clientes y potenciales clientes de la empresa Mayo Producciones son todas las Mipymes de la ciudad de Villavicencio que cuenten con redes sociales, ya que se evidenció a través de la encuesta realizada que el 91,8 % de los empresarios necesitan una empresa que les brinde

este servicio de producción audiovisual para mejorar la imagen de su negocio, por lo tanto, es una oportunidad para que Mayo Producciones ingrese en el mercado teniendo en cuenta que la mayoría de ellos no conocen a ninguna productora audiovisual.

3.4 Competencia

Se realizó una búsqueda en el RUES (Registro Único Empresarial) para determinar cuántas empresas se encontraban registradas bajo la actividad comercial 5911 denominada actividades de producción de películas cinematográficas, videos, programas, anuncios y comerciales de televisión, en donde se encontraron 15 empresas bajo esta modalidad en Villavicencio, las cuales son: Buenaventura S.A.S, Bola de fuego, Chamorro Tv, Darío films, Pana Films, Rosadorado S.A.S, Tops Internacional, Colombia Record S.A.S, CV Audiovisuales, FSL Comunicaciones, La Cruz Producciones, Arteveproducciones, Jarlin Nixon y NV Producciones.

De las principales empresas que son competencia directa de Mayo Producciones se identificó que no se encuentran completamente activas en el mercado y al mismo tiempo están dedicadas también a otras actividades, Por consiguiente, de las 15 empresas se obtuvo información de tarifas y características del servicio que prestan, se evidenció que no todas las empresas tienen el mismo enfoque de Mayo Producciones y muchas otras se encuentran desactualizadas en cuanto a las necesidades de los clientes y sobre todo, se encuentra una deficiencia en la atención para prestar el servicio, de igual forma se logra evidenciar que las empresas no se encuentran en el mercado digital, es decir, no atraen a sus clientes por medio de plataformas digitales como Instagram o Facebook haciendo que esto se convierta en una oportunidad para que Mayo Producciones pueda alcanzar un mayor nivel de oferta y sobre todo llegar a público más amplio, debido a que teniendo en cuenta la encuesta que se realizó, el 68,9% de las empresas no conoce

ninguna productora audiovisual en la ciudad que les pueda brindar un servicio confiable para ayudarlos a crecer como marca.

3.5. Muestra Poblacional

El método para la recolección de los datos, fue por medio de la encuesta, de las cuales, de los diferentes tipos de encuesta, se escogieron la personal y vía correo electrónico, por medio de esta encuesta, se realizó una variedad de preguntas a los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Villavicencio, concernientes a conocimientos, motivaciones, preferencias en el sector de la industria de producción audiovisual.

Tamaño de la población: Pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Villavicencio

Unidad de muestra:

- Zona barrio la Esperanza en Villavicencio: Boutiques, peluquerías, tiendas de ropa deportiva, spa, institutos de música, heladerías.
- Zona centro de Villavicencio: Serviplotter, batidos del campo, Lamour.
- Zona barrio el Buque en Villavicencio: Veterinarias, peluquerías, boutiques, restaurantes, pastelerías, spa, tiendas tecnológicas.

Tiempo: 07 al 11 de febrero de 2022

3.6. Plan de ventas

3.6.1. Tácticas Relacionadas con el Producto o Servicio

Tabla 1 Tácticas Relacionadas con el Producto o Servicio

Estrategias	Táctica 1	Táctica 2	Táctica 3
Introducción al mercado	Por medio de la publicación de un video en las redes de Mayo	Se invitará a los posibles clientes a comentar en un vídeo en específico, las razones por las cuales Mayo Producciones les	Se utilizarán medios de comunicación tales como: Digitales: (redes sociales y página web propia) e

	Producciones se dará a conocer la empresa anunciando las ofertas del servicio.	debería realizar un vídeo publicitario, se elegirán los tres mejores comentarios para la elaboración de la producción audiovisual completamente gratis, esto con el fin de crear interacción y que los clientes conozcan la calidad del servicio que Mayo Producciones les ofrece.	impresos: (flyers, tarjetas de presentación y brochure) para promover los servicios de la empresa.
Crear en los clientes la necesidad de adquirir el servicio	Mostrarles a los clientes los proyectos audiovisuales realizados a diferentes empresas en la región.	Realizar visitas a las empresas de Villavicencio, con el fin de mostrar la importancia de crear buen contenido para las redes sociales, para esto se realizarán presentaciones prácticas que muestren la diferencia de una empresa que si invierte en producción audiovisual y otra que no lo hace.	Informar a las personas la importancia que tiene ingresar al mundo digital por medio de piezas gráficas y audiovisuales, que muestren los beneficios que obtienen al invertir en creación de contenido audiovisual.
Constante mejoramiento del servicio	Fortalecer el equipo de trabajo de Mayo Producciones con capacitaciones, cursos y seminarios para brindar un servicio de calidad.	Mejorar constantemente las herramientas de trabajo como cámaras, computadores, trípodes, entre otros, garantizándole así a los usuarios un mejor servicio.	Hacer estudios con los clientes sobre la satisfacción de los servicios, brindarles herramientas como encuestas de satisfacción y opciones de mejora.
Ofrecer servicios adicionales a los clientes	Realizar constantes encuestas, para recibir sugerencias y mejorar la calidad de la empresa.	Hacer estudios e investigación en el mercado para saber qué servicios adicionales se les puede brindar.	Crear diferentes paquetes de servicio para así ofrecerle a los clientes variedad de acuerdo a su necesidad.

Marketing y publicidad	Vender la imagen de Mayo Producciones con el diseño de piezas graficas promocionales que den a conocer el servicio.	Mostrar a las personas por medio de piezas audiovisuales llamativas e innovadoras los servicios que ofrece Mayo Producciones.	Se diseñarán videos cortos de 15 o 30 segundos para publicitar en redes sociales, para así lograr mayor alcance y que las personas conozcan la empresa y los servicios que ofrece.
------------------------	---	---	--

Fuente: Elaboración Propia

3.6.2. Estrategia de Precio

De acuerdo al estudio de mercado que se realizó, se evidenció que el rango de precios en el sector audiovisual oscila entre \$400.000 y \$2'000.000, dependiendo el tipo de video que se requiera, es por esta razón que Mayo Producciones tiene entre sus servicios diferentes paquetes de acuerdo a la necesidad que requiera el cliente con un rango entre los \$800.000 y \$1'500.000, teniendo en cuenta que Mayo es una empresa joven pero que aun así está a nivel de empresas ya posicionadas en la región que cobran es por su reconocimiento y claramente experiencia en el sector.

Los precios estándar que maneja Mayo Producciones actualmente podrían variar por factores como:

- Inversión de equipos nuevos y más especializados.
- Incremento anual por políticas de la empresa de acuerdo a que se tiene mayor adquisición y experiencia.
- Mayor inversión en tiempo y creación como logística, vestuarios, personajes y escenarios para la grabación de un video.

4. Presentación del Producto

4.1. Especificaciones Técnicas

La entrega final de los productos audiovisuales se realizará dependiendo de lo acordado con el cliente teniendo en cuenta que existen diferentes formatos en el que se pueda enviar el archivo final cualquiera de los diferentes formatos se entrega de manera física por medio de una memoria USB y en digital a través de un correo electrónico en una carpeta drive para mantener la calidad:

El primero es en formato horizontal de calidad full HD con dimensiones de 1920 x 1080 y relación de aspectos 16:9 en tipo H-264.

El segundo es en formato vertical ideal para las historias en las redes sociales, de calidad full HD con dimensiones de 1080 x 1920 y relación de aspectos 9:16 en tipo H-264.

El tercero es en formato cuadrado ideal para redes sociales, de calidad full HD con dimensiones de 1080 x 1080 y relación de aspectos 9:9 en tipo H-264.

Mayo Producciones cuenta con un proceso riguroso al momento de la elaboración de sus vídeo publicitarios, sin embargo, siempre está dispuesto a escuchar las necesidades de los clientes, por ende se ha definido un flujo de trabajo que es fundamental para poder lograr el resultado que las empresas esperan obtener, este flujo de trabajo garantizará el éxito y será un plus que permitirá a Mayo Producciones conocer las necesidades fundamentales de la empresa y a partir de allí empezar a construir la idea para después materializarla en una producción audiovisual que logre el objetivo esperado. Es por esto que es necesario determina el flujo de trabajo a seguir, teniendo en cuenta a la productora ubicada en España Pacific Films con más de 9 años de experiencia a nivel internacional y sus 3 fases 'preproducción, producción y

posproducción` (2022) se ha definido el flujo de trabajo de Mayo Producciones en 6 fases fundamentales:

1. El primer filtro al momento de contratar con una empresa, es la visita al lugar de trabajo, analizar las instalaciones del emprendimiento, esto si cuenta con una sede física, por el contrario, si es una empresa que tiene ventas online y no tienen un punto físico de venta, se realiza un análisis del movimiento constante que tenga en las redes sociales, alcance que posee por publicación, cantidad de reacciones y comentarios. La reunión permitirá conocer las metas y objetivos que tiene la marca, y determinar qué es lo que verdaderamente necesita, dentro de las opciones que normalmente las empresas necesitan son: vender un producto determinado, dar a conocer la marca, tanto ubicación como otras variables, dar a conocer los servicios, entre otras opciones.

2. Después de investigar y escuchar al cliente se procederá a elaborar la idea creativa teniendo en cuenta todo lo que el cliente espera y lo que verdaderamente necesita para poder impactar en el mercado, esta segunda fase consiste en la elaboración de un guion, dónde especifique la historia que se va a contar detalle a detalle y se pueda definir el género cinematográfico a utilizar, según el instituto Europeo de periodismo y comunicación se dividen en tres grandes géneros, (Géneros por estilo, por formato y según la ambientación). (2020)

El primero de ellos consiste en definir el estilo de la producción si se va a realizar enfocado en la acción, aventura, comedia, ficción, Drama entre otros, el segundo es el formato en el cuál Mayo Producciones se caracteriza por formato 2D y el tercero es la ambientación que se le proporcionará al vídeo según la necesidad, una vez definido el género se procederá a establecer los personajes, vestuario, diálogos, ubicaciones, tiempos estimados de rodaje y edición, elementos u objetos importantes para ambientar la

escenografía y lo más importante . Esta fase es determinante porque después de tener clara la idea creativa con todo lo que incluye se procede a la elaboración de la cotización con todo lo que implica la grabación y subcontratación de actores, locaciones y demás personas que garanticen un resultado óptimo para la empresa.

3. Una vez determinado el presupuesto se realizará un contrato dónde se registre tanto como lo que Mayo Producciones se compromete a cumplir como la responsabilidad que el cliente debe asumir, en este contrato se especificará los equipos que Mayo Producciones va a disponer para la grabación, la fecha de entrega estimada, contratiempos por mal clima, enfermedad u otra variable que pueda atrasar la entrega del material, también estará por escrito la suma total de lo que costará el producto final y fechas de pago.

4. La fase 4 es la fase de producción, es el momento donde se materializa la idea, puede durar varios días o semanas dependiendo la complejidad de cada escena, la producción que Mayo Producciones ofrece a los clientes es una elaboración de alta calidad, con equipos especializados, y personal capacitado en sus diferentes funciones, por ejemplo, el diseñador de sonido, producción de arte, fotografía, maquilladores, artistas, actores, camarógrafos, iluminación, entre otros. La producción básicamente es lo que garantizará que el proceso de posproducción sea elaborado correctamente, asegurándose que cada escena filmada quede perfectamente. En esta fase es determinante las condiciones climáticas, dependiendo de lo que se quiera transmitir y todo factor influirá en el resultado final.

5. La fase 5 se determina la posproducción, una vez finalizada la producción se revisará todo el material grabado para dar comienzo a la construcción final del vídeo, este es un proceso arduo que consiste en armar la historia como se había plasmado en la fase de preproducción o idea creativa, este proceso se realiza a través de programas de edición

profesionales que permiten agregar ese plus que se necesita, este proceso consiste en: Ordenar cronológicamente la historia, ajustar el audio de los personajes, recolectar sonidos que ayuden a ambientar más la historia, agregar colorimetría a la escena, añadir animaciones si se necesitan, agregar efectos y transiciones según la producción lo requiera, realizar pruebas pilotos hasta lograr exportar el resultado final.

6. Fase 6 entrega del material: Según el Instituto Europeo de Periodismo y Comunicación se establece que existen diferentes formatos de vídeo entre ellos MP4, FLV, MOV, WMV y AVI. (2020) Después de investigar los diferentes formatos de vídeo que existen, la entrega que Mayo Producciones ofrece es un vídeo en formato MP4 digital ideal para contenidos digitales y online, en formato H-264, esta entrega se realizará de manera digital por medios de correo electrónico o drive y de manera personal en un evento de lanzamiento organizado por Mayo Producciones dónde se invitará a los empresarios, emprendedores y colaboradores de la marca para que puedan disfrutar del resultado final en pantalla, esto con el fin de hacer partícipes a cada una de las personas que hicieron parte del proyecto.

4.2. Imagen Corporativa

- Nombre: Mayo Producciones.

Este nombre nace de la idea de crear recordación en las personas al ser el mismo nombre de un mes, esto por motivo de que esta empresa inicio en pandemia en momento de crisis y las personas vieron en esta marca una oportunidad de plasmar los mejores momentos en tiempos tan difíciles.

- Eslogan: “Revela lo Inesperado”
- Imagotipo:

Ilustración 1 Imagotipo



Fuente: Elaboración Propia

El marco que se encuentra en cada extremo de la tipografía representa los puntos de enfoque que se ven en una cámara fotográfica cuando detecta un rostro, el círculo que forma la 'O' es un lente con un diafragma abierto esto con la intención de transmitir a las personas la profesionalidad y calidad del trabajo.

➤ Isologo:

Ilustración 2 Isologo



Fuente: Elaboración Propia

El isologo es una versión simplificada del imagotipo de Mayo Producciones, se utiliza para ocasiones específicas como marca de agua para atribuir la propiedad y los derechos de autor de la empresa y se utiliza en la esquina inferior derecha.

➤ **Color:**

Ilustración 3 Paleta de color



Fuente: Elaboración Propia

Los colores utilizados son el blanco y negro puro como colores principales, dichos colores fueron escogidos porque el negro con código (R0G0B0) representa la elegancia, el poder, y el prestigio que Mayo Producciones quiere transmitir a sus clientes, el blanco con código (R255G255B255) simboliza la honestidad, pureza y confianza que se quiere brindar a los clientes, el ocre con código (R179G132B51) significa la persistencia y fidelidad de la empresa con sus clientes y su calidez de brindar un servicio especial, y finalmente el azul con código (R0G115B152) interpreta la seguridad que queremos inspirar a los clientes y el profesionalismo y la integridad con la que se hace cada uno de los proyectos audiovisuales.

- Tipografía:
 - Perpetua
 - Perpetua Titling MT
 - Regular y Bold
- Usos de la imagen corporativa:

Ilustración 4 uso aplicado de la imagen corporativa



Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 5 Uso aplicado de la imagen corporativa 2



Fuente: Elaboración Propia

Ilustración 6 Uso aplicado de la imagen corporativa 3



Fuente: Elaboración Propia

5. Estudio Financiero

5.1. Presupuesto

Los documentos de soporte para el estudio financiero son:

Presupuesto y/o requerimientos de inversión y capital de trabajo.

Tabla 2 Plan de compras

Plan de compras adquisición elementos MAYO				
Cuenta	Producto	Precio unitario	Cant.	Precio
15	Disco duro 1 Tera	\$ 230.000	10	\$ 2.300.000
15	Cámara Sony	\$ 6.709.899	1	\$ 6.709.899
15	Cámara full frame	\$ 6.499.000	1	\$ 6.499.000
15	Flash externos	\$ 500.000	3	\$ 1.500.000
15	Luces continuas video	\$ 400.000	5	\$ 2.000.000
15	Trípodes para luces	\$ 120.000	5	\$ 600.000
15	Trípodes cámaras	\$ 150.000	2	\$ 300.000
15	Softbox (Sombrillas iluminación)	\$ 270.000	5	\$ 1.350.000
15	Memorias SD 128 GB	\$ 81.000	10	\$ 810.000
15	Computador mesa	\$ 3.431.000	2	\$ 6.862.000
15	Teléfono celular	\$ 891.000	1	\$ 891.000
15	Sillas ergonómicas	\$ 299.000	2	\$ 598.000
15	Monitores cámara	\$ 1.350.000	2	\$ 2.700.000
15	Estabilizador cámara pesada	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000
15	Micrófonos inalámbricos	\$ 450.000	4	\$ 1.800.000
			Subtotal	\$ 37.919.899

Fuente: Elaboración Propia

La importancia en una organización referente a la proyección de un plan de compras, conlleva al planeamiento de los recursos que son necesarios, con el fin de ser suplidas cada una de las necesidades y de esa manera tener la oportunidad de ofrecer un servicio que ofrezca los estándares de calidad que se requieren en el área de la producción audiovisual.

Sin embargo, cabe aclarar que Mayo Producciones, al ser un emprendimiento, se contaría con un capital inicial que permitirá ofrecer el servicio, pero así mismo, en el proceso de lograr mayor reconocimiento e ingresos, se tendrá la oportunidad de ir adquiriendo mayores elementos.

Al referirnos al capital inicial dado por los socios, provienen de recursos propios, sin obtener al momento ningún tipo de apalancamiento financiero, teniendo en cuenta que se está conociendo el mercado.

Cada uno de los elementos relacionados en el plan de compras, son un apoyo que irá de la mano con la creatividad de los creadores de Mayo Producciones, donde el aporte de sus conocimientos, conllevará al reconocimiento de las empresas que sean contratados.

En la actualidad nuestro país, le ha dado gran relevancia a todo lo que compete al desarrollo empresarial y cultural, mediante la industria creativa, nuevos medios y software de contenidos.

Según Ángela Garzón de Estudio Legal Hernández:

“En Colombia este modelo se encuentra regulado por la Ley 1834 de 2017 y varios decretos reglamentarios como lo son el Decreto 1935 de 2018, Decreto 2120 de 2018, la Ley 1955 de 2019 y la Ley 2010 de 2019.”

Con el desarrollo de una normatividad enfocada en el apoyo a la creatividad, donde el país está apuntando a una transformación a nivel social y económico, permitiendo con ello dar a conocer la riqueza con la que cuenta Colombia.

Es por ello el alcance generado por las empresas que hacen parte de la economía naranja y la trascendencia que toma las empresas enfocadas en las artes, la cultura, medios audiovisuales, logrando con ello mayor participación de la población en general.

5.2. Proyección de Ingresos

Tabla 3 Valores de ingresos

ITEM	Valor unitario
Spot Publicitario	\$1.500.000
Perfil profesional	\$ 800.000
Spot explicativo	\$1.200.000

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4 Proyección de ingresos mes a mes

Proyección de ingresos MAYO Producciones													
Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Subtotal
Spot Publicitario	\$6.000.000	\$3.000.000	\$4.500.000	\$3.000.000	\$7.500.000	\$4.500.000	\$7.500.000	\$3.000.000	\$6.000.000	\$7.500.000	\$4.500.000	\$9.000.000	\$ 66.000.000
Perfil profesional	\$2.400.000	\$4.000.000	\$1.600.000	\$4.800.000	\$2.400.000	\$1.600.000	\$ 800.000	\$4.000.000	\$1.600.000	\$3.200.000	\$4.000.000	\$3.200.000	\$ 33.600.000
Spot explicativo	\$3.600.000	\$4.800.000	\$2.400.000	\$1.200.000	\$2.400.000	\$6.000.000	\$2.400.000	\$4.800.000	\$2.400.000	\$6.000.000	\$1.200.000	\$2.400.000	\$ 39.600.000
												Total	\$139.200.000

Fuente: Elaboración Propia

Teniendo en cuenta el mercado actual de medios audiovisuales y los precios que son ofrecidos en la actualidad como apoyo para respaldar la venta de productos ofrecidos por Mayo Producciones,

La industria audiovisual en la actualidad está generando un impacto de gran magnitud, donde el gobierno ha provisto de un apoyo que permita la generación de empleo y la diversidad de

beneficios administrativos y tributarios que pueden las empresas, entre las cuales se encuentra Mayo Producciones, acceder.

Por lo tanto, los ingresos que se tienen proyectados, permitirán a la empresa fortalecerse y ser robusta económicamente, logrando de esa manera aumentar sus activos y de ser necesario acceder a la posibilidad de acceso a créditos financieros, con bajas tasas de interés.

Respecto a los beneficios tributarios, de los cuales se ha dado referencia, tal como la exención de renta por cierta cantidad de tiempo.

Entre los programas de beneficios que se pueden llevar a cabo, se encuentra los programas de fomento y las fuentes de financiación.

Así mismo dependiendo de la cantidad de ingresos que reciba la empresa, deberá de generar empleos con permanencia, de acuerdo a lo descrito:

Tabla 5 Ingresos brutos

Ingresos brutos (UVT) en el respectivo año fiscal		Empleos por rango
Desde	Hasta	
0	6.000	3
6.001	15.000	4
15.001	30.000	5
30.001	65.000	7
65.001	80.000	8

Imagen: Empleos por rangos, de acuerdo a ingresos de la organización.

Fuente: Estudio legal Hernández Abogados & Asociados

5.3. Proyección de Costos

Para tratar un poco el tema de costos, debemos de tener en cuenta, que la empresa de estudio, tiene como base la prestación de servicio, de allí parte el hecho de verificar los costos que

la misma conlleva, permitiendo de esa manera una información mucho más coherente con el servicio que se presta.

Mayo Producciones proyecto un total de costos aproximados de \$ 3.438.000, los cuales permitirán cumplir a cabalidad con la función para la cual fue creada la empresa; así mismo cabe aclarar que se presenta tantos costos directos como indirectos.

Es importante tener en cuenta que de acuerdo como esté creciendo la empresa, los costos se pueden ir modificando para que de esa manera pueda mejorar la estrategia con la cual la organización está siendo guiada.

De esta manera, los costos totales de este tipo de empresas están representados por el valor de:

- La compra del servicio básico.
- Los insumos necesarios.
- La mano de obra o del conocimiento.
- Más el valor de otros recursos utilizados en la prestación del servicio.

Tabla 6 Proyección de costos

Proyección de costos MAYO Producciones			
Costos Directos			
Requerido	Cantidad	Valor	Subtotal
Camarografo	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
Asistente iluminación	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Pago licencia edición de videos	1	\$ 50.000	\$ 50.000
		Total	\$ 3.050.000
Costos indirectos			
Requerido	Cantidad	Valor	Subtotal
Combustible	10	\$ 9.800	\$ 98.000
Mantenimiento o equipo de cámara	1	\$ 80.000	\$ 80.000
Viáticos	2	\$ 100.000	\$ 200.000
		Total	\$ 378.000

Fuente: Elaboración Propia

5.4. Proyección de Gastos

Tabla 7 Proyección de gastos

Proyección de gastos MAYO Producciones			
Gastos			
Requerido	Cantidad	Valor	Subtotal
Pago servicios públicos	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Alquiler de locaciones	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Publicidad en redes sociales	1	\$ 50.000	\$ 50.000
Mantenimiento PPE	1	\$ 45.000	\$ 45.000
		Total	\$ 345.000

Fuente: Elaboración Propia

Con respecto a los gastos, es importante recordar que no generan ningún tipo de ingreso para la empresa, es más, en cierta manera podemos decir que terminan disminuyendo el valor de los activos adquiridos por la empresa.

Por lo tanto, son los consumos que se realizan, los cuales son necesarios para llevar a cabo la misión de la empresa.

Por lo tanto, de acuerdo al estudio realizado se proyecta unos gastos de aproximadamente \$195.000; sin embargo, se aclara que, de acuerdo a los servicios ofrecidos, el valor inicial puede variar, ya que se pueden presentar imprevistos que conlleva a la adquisición de elementos que terminan por generar un gasto para la organización.

5.5 Activos Mayo Producciones

Tabla 8 Activos

Activos Mayo Producciones			
Cantidad	Equipos	Valor	Subtotal
2	Computadores portátiles (ACER-ASUS)	\$ 2.639.000	\$ 5.278.000
1	Computador de mesa (HP)	\$ 3.100.000	\$ 3.100.000
2	Cámaras profesionales Canon	\$ 3.800.000	\$ 7.600.000
1	Estabilizador Ronin SC DJI	\$ 1.841.000	\$ 1.841.000
1	Octabox Triopo para flash	\$ 320.000	\$ 320.000
1	Flash Externo Godox	\$ 830.000	\$ 830.000
2	Discos Duro 1 Tera	\$ 229.000	\$ 458.000
1	Dron DJI Mini Se	\$ 1.949.000	\$ 1.949.000
1	Kit de luces profesional de video	\$ 549.900	\$ 549.900
2	Luces led para fotografía	\$ 369.000	\$ 738.000
1	Tripode de cámara	\$ 230.000	\$ 230.000
1	Micrófono inalámbrico profesional	\$ 580.000	\$ 580.000
3	Memorias SD 64 GB	\$ 79.900	\$ 239.700
2	Maletas profesionales de fotografía	\$ 130.000	\$ 260.000
		TOTAL	\$ 23.973.600

Fuente: Elaboración Propia

Actualmente estos son los activos con los que cuenta Mayo Producciones, para brindarle a las personas un servicio de calidad y sobre todo con equipos que son completamente profesionales y necesarios para realizar una producción audiovisual.

6. Cronograma

La recolección de la información para esta investigación o plan de negocios se realizó a diferentes empresarios y emprendedores de la ciudad de Villavicencio, en sectores específicamente del barrio la esperanza y centro de la ciudad, el instrumento fue aplicado del 07 al 11 de febrero.

Ilustración 7 Cronograma de Gant

Actividades	CRONOGRAMA										
	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	
Responsables:	Natalia Zamudio Barrera - Israel Santiago Beltrán Murillo										
Directores:	Juan Manuel Bernate - Lorena Ramos Lasso										
Análisis de la situación	■										
Recolección de Información		■	■	■	■						
Aplicación del instrumento (Encuesta)					■	■	■				
Análisis de resultados						■	■				
Ejecución del proyecto						■	■	■			
Entrega								■			
Inicio de emprendimiento									■		
Legalización (Recepción de documentos)										■	
Campaña de expectativa (Publicidad)											■

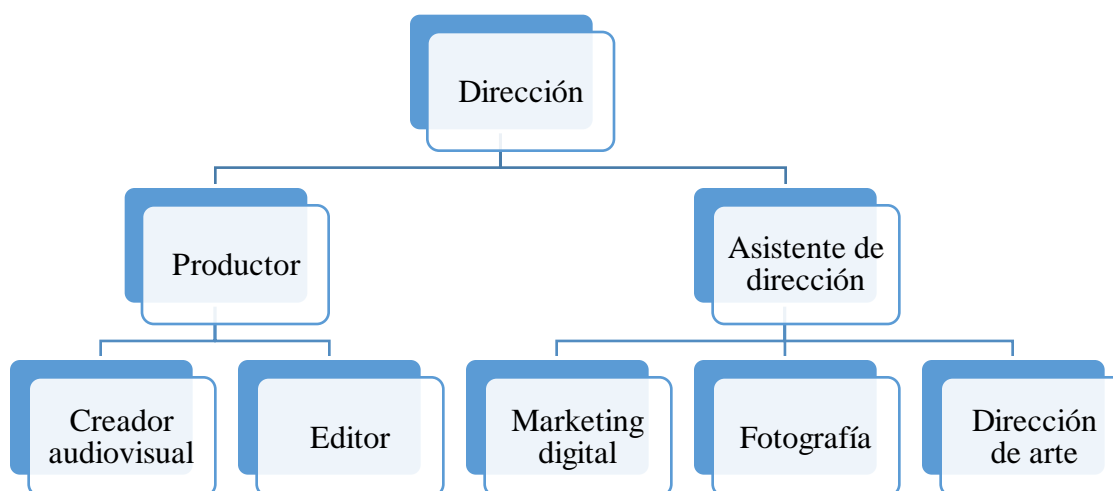
Fuente: Elaboración Propia

7. Lineamientos de la Empresa

7.1. Organigrama

En base al conocimiento de la información principal de la administración se procedió a realizar la separación de cada área indicando una estructura sólida concreta, es por eso que Mayo Producciones se ha basado en un emprendimiento de dos personas y se ha dividido y estructurado de la siguiente manera:

Ilustración 8 Organigrama



Fuente: Elaboración Propia

7.2. Roles y Funciones del Equipo de Trabajo

Tabla 9 Roles, perfiles y funciones

Cargo o Rol	Perfil (Estudios y experiencia)	Función
Dirección	Estudios en comunicación social y periodismo con experiencia en producción audiovisual, creación de guion, fotografía y publicidad.	Es quien toma las decisiones finales de la empresa, desde allí se decide las inversiones más importantes de la empresa, y así mismo se decide el personal a contratar, también es el último

		filtro de la aprobación de los vídeos.
Productor	Estudios en producción audiovisual, cine y publicidad, con experiencia en manejo de cámaras y edición profesional.	Es el encargado de que un proyecto se lleve a cabo, es quién dirige a los actores, la iluminación, determina en qué momento se lleva a cabo el vídeo y en qué momento se detiene. El éxito o el fracaso de un vídeo tiene mucho que ver con el productor
Departamento de Creación Audiovisual y Edición	Realizador audiovisual, manejo de programas de edición avanzada.	La función de ese departamento es supervisar el material grabado, en el momento se debe tener conocimiento avanzado y técnico para luego pasar por un proceso de edición hasta obtener el resultado final, este departamento es el que materializa la idea en un video para determinada empresa.
Camarógrafos e Iluminación.	Manejo de cámaras, principios de fotografía, y especialista en iluminación.	Este departamento es el encargado de manejar las cámaras en el momento de la grabación, así mismo como de iluminar el lugar, y de controlar la luz para generar las sensaciones que se quieren transmitir.
Departamento Creativo	Comunicación Social y Periodismo, literatura.	Es el departamento dónde nacen las ideas, y así mismo se deben plasmar por escritas, es el departamento creativo, que crea historias entorno a las campañas publicitarias. Se deben redactar los guiones y exponerlos al equipo de trabajo.
Dirección de arte, Escenografía y Fotografía.	Fotografía, diseño de interiores	Este departamento es determinante en los procesos comunicativos que se llevan a cabo en el vídeo, debe ser muy detallista y analizar cada elemento de la escena, ayudando a la buena ejecución de cada toma. También es la persona que se relaciona con los actores para asesorarlos en posturas, tono de voz y expresión corporal. La dirección de arte es un departamento fundamental para

		que el productor pueda llevar a cabo la toma como se pensó desde el inicio. También deben cuidar los detalles de cada toma, y asegurarse que el vídeo salga estético.
Actores	Actuación.	Son aquellos que figuran en los videos, se denominan como la imagen de la empresa, puesto que son ellos los que las personas los va a conocer, deben ser actores que transmitan emociones y sensaciones.
Asistente de Dirección	Marketing Digital, fotografía y comunicación.	Este rol cumple la función de lograr un movimiento constante en redes sociales, de publicación de reels, historias y contenido en general de las redes sociales que Mayo maneja que son Facebook e Instagram, también debe tener un concepto de fotografía para la realización de fotografías para alimentar los canales de redes sociales de buena calidad, también es la persona encargada de realizar los detrás de cámaras para publicar en su respectivo momento.

Fuente: Elaboración propia

8. Alcances y Limitaciones

8.1. Normatividad Empresarial

Bajo la ley que rige el territorio colombiano “La constitución Política de Colombia en el artículo 333 establece la libertad económica y considera la empresa como la base para el desarrollo. Teniendo en cuenta el concepto de creación de empresa para el Estado colombiano y la importancia que es para la ley cumplir los lineamientos esenciales para la elaboración de emprendimiento este plan de negocio contemplará la formalización legal de Mayo Producciones bajo los parámetros de la ley en función de su formalización, para ello es necesario comprender las leyes que amparan a las personas naturales al momento de crear empresa, para ello se realizó un normograma con las siguientes características:

Tabla 10 Normograma

No.	Tipo de Documento	Número	Fecha de Emisión	Descripción	Entidad Emisora
1	Constitución		1991	La libre competencia es una situación en donde cualquier persona o empresa es libre de participar en una determinada actividad económica ya sea como vendedor o como comprador. Cuando existe libre competencia, las empresas o personas son libres de entrar o salir de un mercado. (Art. 333)	Congreso de la república
2	Ley	1014	2006	Busca fomentar la cultura del emprendimiento, promoviendo el espíritu emprendedor entre los estudiantes, egresados y público en general y hacer de estas personas	Congreso de la República
3	Ley	1915	2018	Disposiciones relativas al derecho de autor y los derechos conexos	Congreso de la República

No.	Tipo de Documento	Número	Fecha de Emisión	Descripción	Entidad Emisora
4	Ley	590	2000	Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas”	Congreso de la República
5	Ley	1286	2009	Por medio de esta ley se busca desarrollar los derechos y deberes de los ciudadanos en Materia al desarrollo del conocimiento científico, del desarrollo tecnológico y de la innovación.	Congreso de la República
6	Ley	344	1956	Por medio de esta Ley se adoptan medidas tendientes a racionalizar y disminuir el gasto público, garantizar su financiamiento y reasignar recursos hacia sectores deficitarios de la actividad estatal, como condición fundamental para mantener el equilibrio financiero y garantizar el cumplimiento de los principios de economía	Congreso de la República
7	Ley	1556	2012	Ampliación ley, extensión a géneros audiovisuales, deducción del 165% en renta para proyectos de economía creativa	Congreso de la República
8	Decreto	624	1989	Conjunto de normas que regulan la mayoría de los aspectos formales y sustanciales del recaudo de impuestos en Colombia	Presidencia

No.	Tipo de Documento	Número	Fecha de Emisión	Descripción	Entidad Emisora
9	Ley	2010	2019	El artículo 235-2 del Estatuto Tributario –ET– (modificado por el artículo 91 de la Ley 2010 de 2019) establece las rentas consideradas como exentas por el año gravable 2020. Para el caso de las empresas de economía naranja, se indica que los incentivos tributarios sobre las rentas provenientes del desarrollo de industrias de valor agregado tecnológico y actividades creativas tendrán un término de siete (7) años, siempre que dichas sociedades cumplan los requisitos establecidos por la ley	Congreso de la República
10	Ley	2010	2019	Adicionalmente, la norma señala que las sociedades deben estar constituidas e iniciar actividades económicas antes del 31 de diciembre de 2021, y sus actividades deben encontrarse dentro de la lista que califica para optar por este incentivo.	Congreso de la República
11	Decreto	1625	2016	Incorpora las modificaciones introducidas al Decreto Único Reglamentario del Sector Tributario a partir de la fecha de su expedición.	Presidencia

1.

2. **Nota:** Elaboración propia a partir de consultas de normatividad de Colombia.

8.2. Constitución Empresa y Aspectos Legales

La empresa Mayo Producciones se constituye como una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, estará registrada formalmente bajo la actividad comercial denominada ante la DIAN actividades de distribución de películas cinematográficas, vídeos, programas y anuncios comerciales de Televisión con código CIU 5911.

Los entes que autorizan el registro de la información de esta sociedad, son la alcaldía municipal de Villavicencio y la Cámara de Comercio que otorgan el número de identificación tributaria NIT con el cual se tiene la autorización legal para realizar compra, ventas y cualquier tipo de papeleo a nombre de la empresa y pagar los respectivos impuestos ante la DIAN.

8.3. Normatividad Laboral

Mayo Producciones generará empleo en la región, promoviendo oportunidades de trabajo digno y en condiciones sanas, es por esto que se realizará la contratación de personas externas que hagan parte de los procesos de creación y producción que son necesarios para crear un buen producto. En algunas producciones se necesitará más personal que en otras, dependiendo del tamaño de la producción a realizar según la empresa contratante. En ocasiones se requiere un sólo camarógrafo, pero en otros momentos se puede necesitar un equipo mucho más especializado y dividido en diferentes funciones como lo son iluminación, dirección de arte, maquillaje, camarógrafos, personas encargadas del sonido y actores.

Cuando se requiera de un equipo más grande se realizará la contratación por medio de prestación de servicios por una actividad específica, para poder cumplir aún más con las expectativas de los clientes. Mayo Producciones también podrá subcontratar empresas que se dediquen a la decoración u otros servicios que se relacionen con la marca.

8.4 Enfoque Social

Mayo Producciones es una empresa comprometida con el arraigo y desarrollo de la región que busca enaltecer la cultura llanera por medio de estrategias académicas, promoviendo el turismo en toda la región por medio de producciones audiovisuales que reflejen las razones por la cual se puede visitar el departamento. Mayo Producciones también busca apoyar colegios de escasos recursos con el fin de dar a conocer a los niños lo que es una cámara fotográfica y como pueden sacar las mejores fotos por medio de ella. Esta empresa busca enseñar que siempre es buen día para sonreír ante una cámara y que el mundo puede ser más emocionante si se ve a través de ella.

9. Conclusiones

La pregunta planteada ¿Cómo hacer que Mayo Producciones tenga una propuesta de valor rentable? Se responde plenamente en el transcurso de la investigación, pues en ella se determina la propuesta de valor con la que va a impactar en el mercado de la producción audiovisual, determinándose así por medio de un estudio financiero, análisis de mercado y herramientas como la metodología Canvas estos elementos son la esencia que hace del plan de negocios una herramienta poderosa y rentable.

Este plan de negocios completa la viabilidad necesaria para estar en el mercado compitiendo con las empresas de producción audiovisual, esto se demuestra por medio de encuestas realizadas al público objetivo que son pequeños y medianos emprendedores de la ciudad de Villavicencio que arrojaron resultados favorables para este emprendimiento.

En Villavicencio los empresarios consideran importante la formalización de la empresa que les va a prestar el servicio, sin embargo, se encontró que hay un gran porcentaje de emprendedores que consideran aún más importante que la empresa tenga una buena reputación y un portafolio llamativo que capte la atención del cliente, y sobre todo que al finalizar, el producto sea un vídeo funcional para la marca.

En el sector audiovisual se encuentra bastante desconocimiento por parte de los empresarios de la ciudad, pues ignoran el trabajo que realiza una productora audiovisual y es asociado con manejo de redes sociales, además se tiene un concepto erróneo de la verdadera esencia de la producción audiovisual, lo que favorece en gran parte a Mayo Producciones para poder esclarecer este tipo de sesgos comerciales.

Por medio de estrategias comunicativas, se puede culturizar a las personas para que logren conocer distintas empresas de producción audiovisual y que reconozcan la diferencia de una

productora a un manejo de redes sociales, pero, sobre todo que conozcan por medio de estas estrategias, la imagen corporativa, reputación y los servicios que ofrece Mayo Producciones y que catalogan a esta empresa como una marca de calidad y con capacidades, una de las estrategias a utilizar es que Mayo Producciones reúna a todas la productoras de la ciudad de Villavicencio en una feria empresarial para dar a conocer las diferentes marcas y variedad de servicios que existen en el sector audiovisual, este espacio logrará que Mayo Producciones una empresa joven impacte en el mercado y se de a conocer.

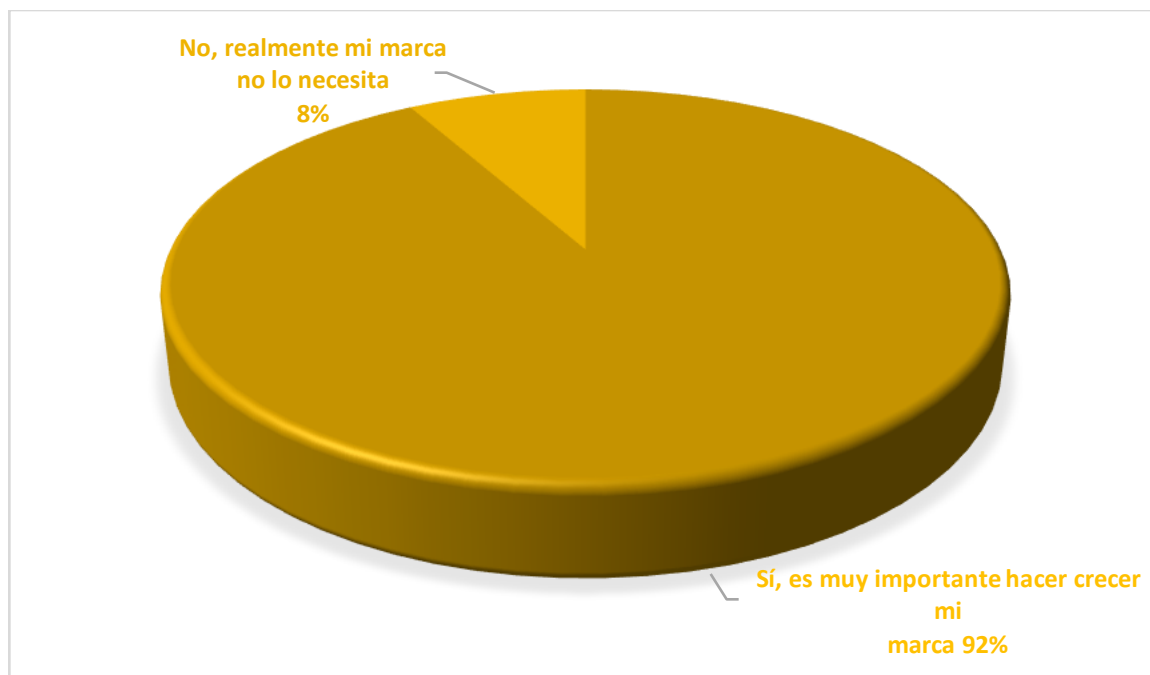
Así mismo también en su mayoría las personas no conocen productoras audiovisuales, aunque en Villavicencio estén 15 productoras audiovisuales registradas formalmente, los empresarios aseguran no haber escuchado ninguna de ellas, lo que se puede concluir que Mayo tiene un reto de poder darse a conocer en aquellas empresas las cuales nunca han contado con el servicio de productoras audiovisuales.

Para lograr que las personas conozcan a Mayo Producciones, primeramente, es necesario realizar la legalización de la marca que le proporcionará a los clientes una garantía del servicio contratado por ser una empresa seria y responsable, posteriormente iniciar campañas de expectativa por medio de vídeos difundidos en redes sociales y principales cines de la ciudad, que pretendan generar recordación en las personas despertando la curiosidad de los emprendedores y empresarios al encontrarse con una nueva marca que a través de emociones generadas se posicionará con el nombre Mayo Producciones para obtener objetivos de notoriedad y comunicar los servicios de la marca, finalmente teniendo estos pasos hechos la empresa puede darles una garantía a los clientes del servicio prestado, además de generar confianza en las personas que no conocen la empresa.

Los resultados de la encuesta son los siguientes:

A la pregunta 1 ¿Considera que necesita alguna empresa que le brinde el servicio de producción audiovisual para mejorar la imagen de su negocio?

Gráfica 1 Necesidad de servicio

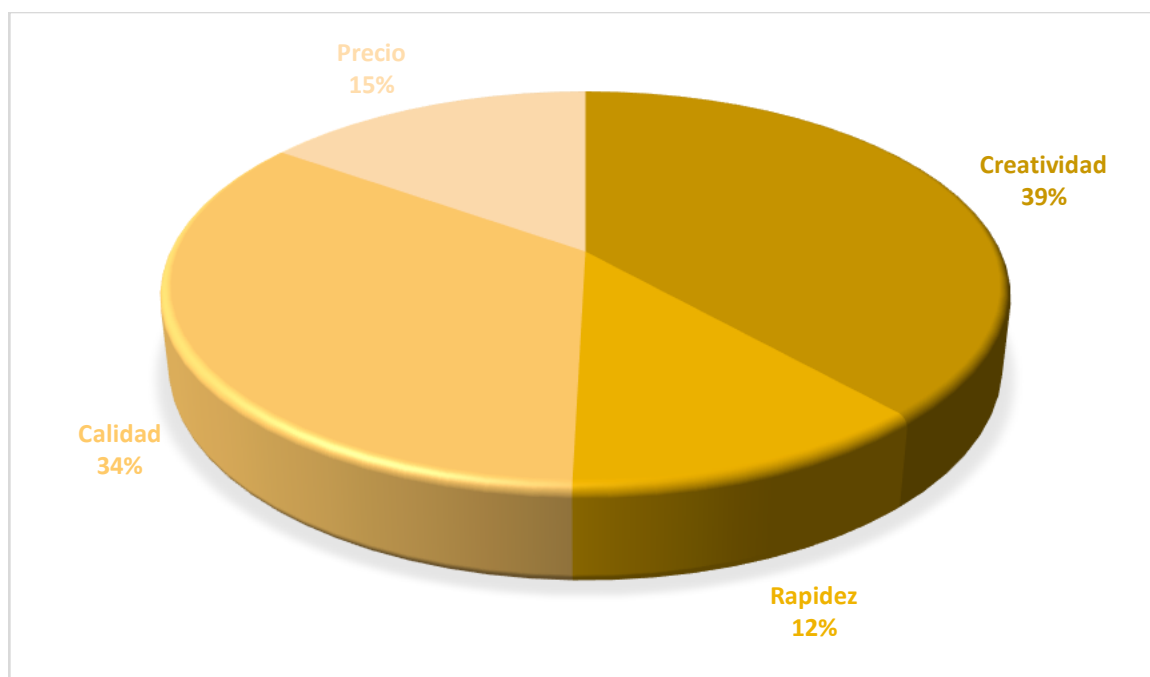


Fuente: Elaboración propia

Se evidencia que los empresarios consideran que sí necesitan una empresa que les brinde este servicio de producción audiovisual, el 92% dice que sí es muy importante hacer crecer su marca por medio de estos productos.

Las Mipymes a la pregunta ¿Cuáles son las características que tiene en cuenta para adquirir un servicio audiovisual? Respondieron:

Gráfica 2 Características demandadas

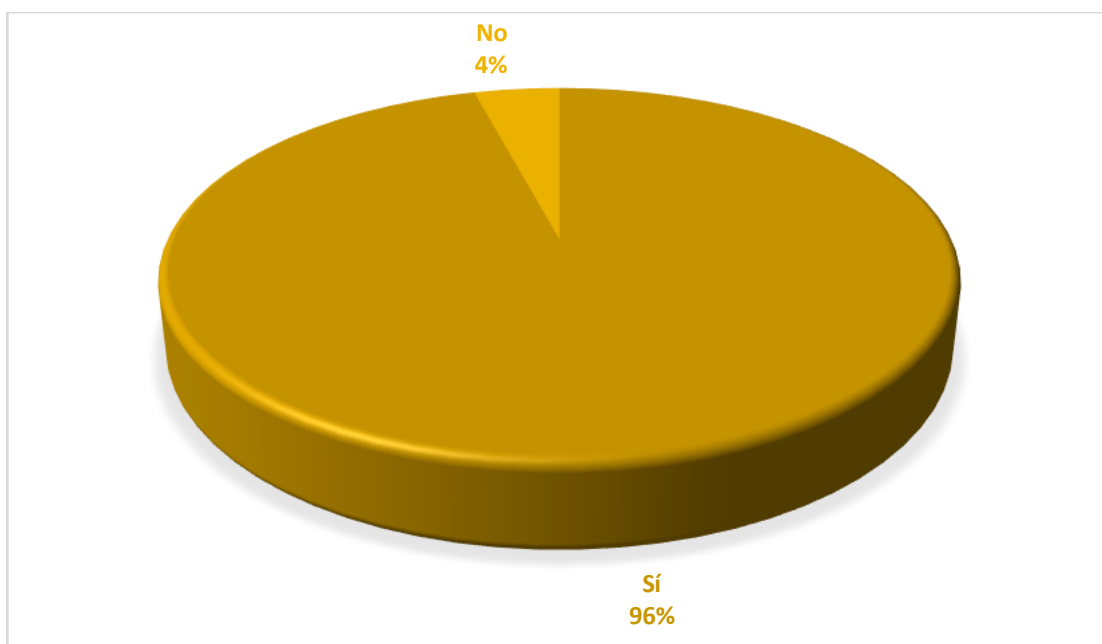


Fuente: Elaboración propia

Se evidencia que los empresarios prefieren la creatividad y la calidad, por encima del precio al momento de contratar un servicio de producción audiovisual, lo que significa una oportunidad de ingresar al mercado para Mayo Producciones.

A la pregunta 3 ¿Cree usted que no invertir en producción audiovisual para su empresa es un limitante para crecer como marca?

Gráfica 3 Percepción sobre la inversión como limitante de crecimiento

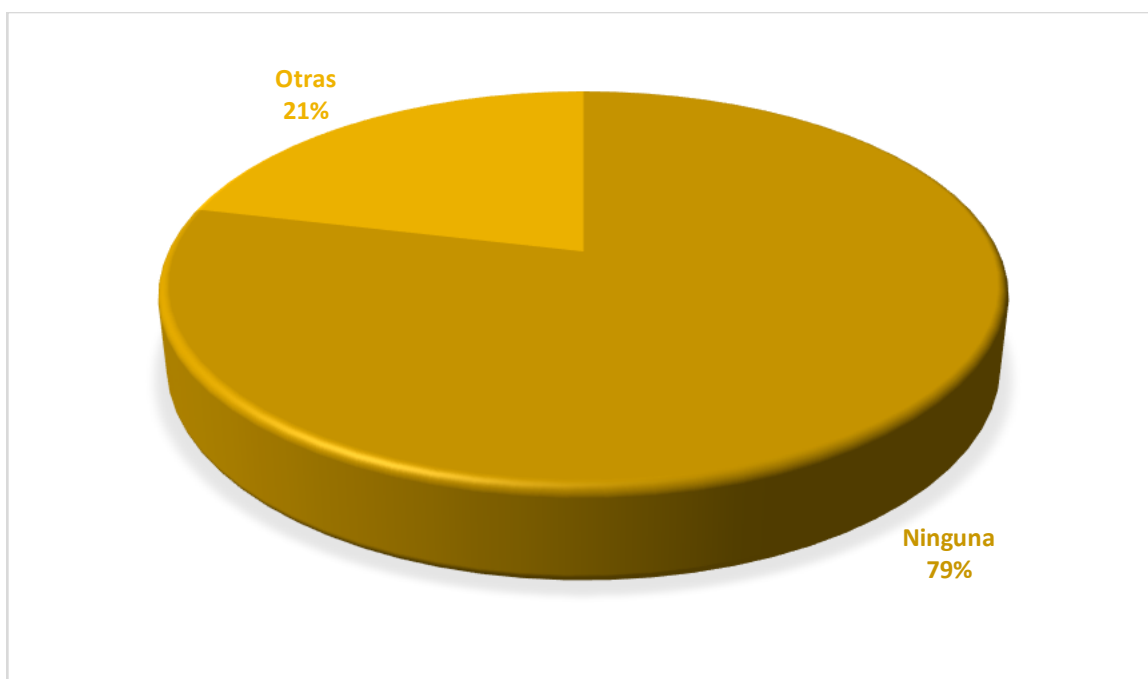


Fuente: Elaboración propia

Se demuestra que para el 96% de los empresarios encuestados no invertir en producción audiovisual se convierte en un limitante para crecer como marca, lo cual significa que es importante la creación de una empresa que les brinde este servicio.

Los empresarios a la pregunta ¿Cuáles productoras audiovisuales en Villavicencio usted conoce? Respondieron:

Gráfica 4 Top of mind oferta comercial

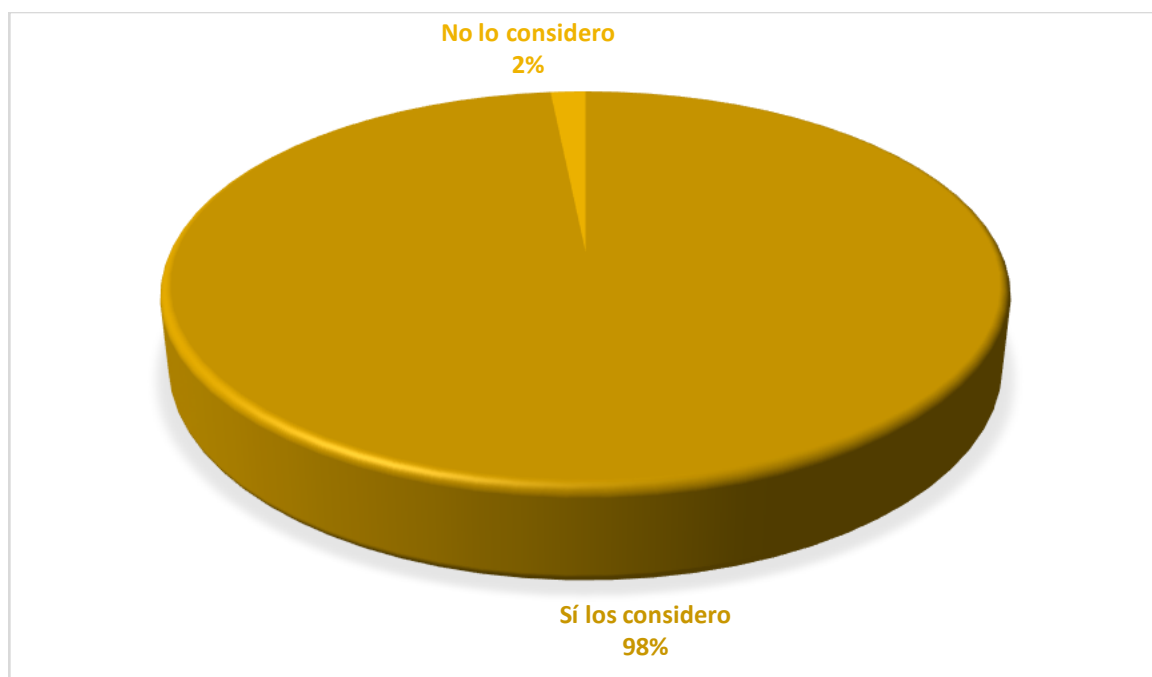


Fuente: Elaboración propia

Se analiza que la mayor parte de los empresarios no conoce ninguna empresa de producción audiovisual en la ciudad de Villavicencio, y solo el 21% conoce algunas empresas como lo son CV Audiovisuales, Visual Group, NV Producciones y La Cruz Producciones, por lo tanto, se infiere que, las Mipymes no tienen presente el sector audiovisual.

A la pregunta 5, ¿Considera usted que las redes sociales han facilitado la difusión y promoción de los videos publicitarios? Los empresarios respondieron:

Gráfica 5 Redes sociales como facilitadoras de difusión

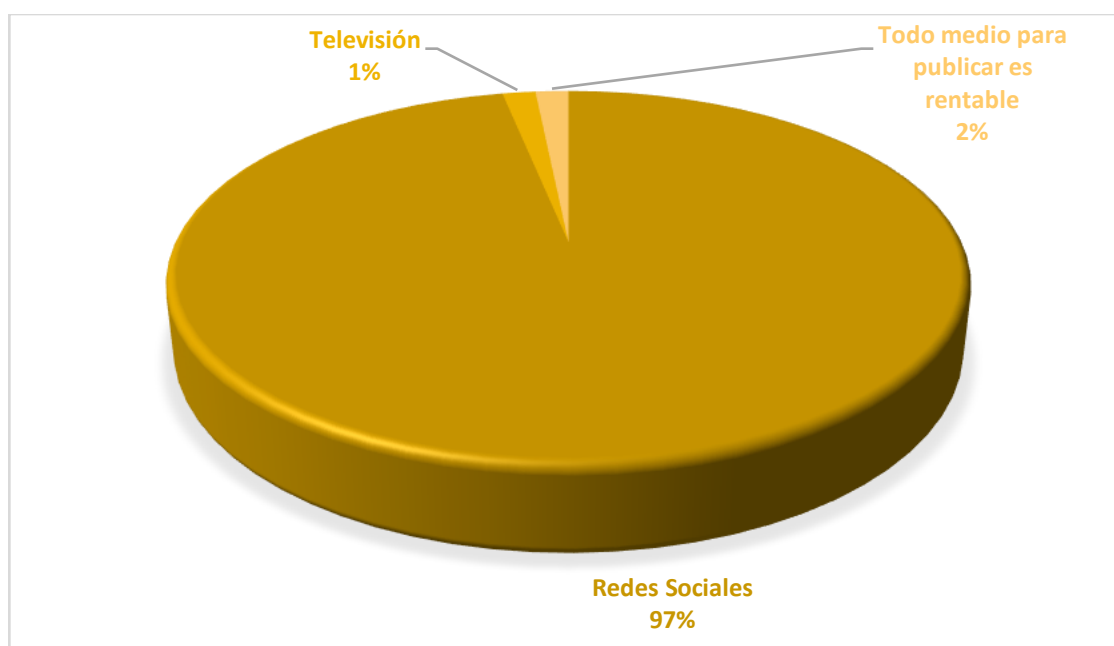


Fuente: Elaboración propia

Se observa que para las Mipymes las redes sociales han facilitado la difusión de videos publicitarios y que estas plataformas les permite a promocionar de una manera más sencilla, por lo tanto, esto fortalece la creación y producción de videos para así satisfacer esta necesidad.

Así responden los empresarios a la pregunta, ¿Dónde le gustaría publicar sus vídeos promocionales?

Gráfica 6 Medio de preferencia

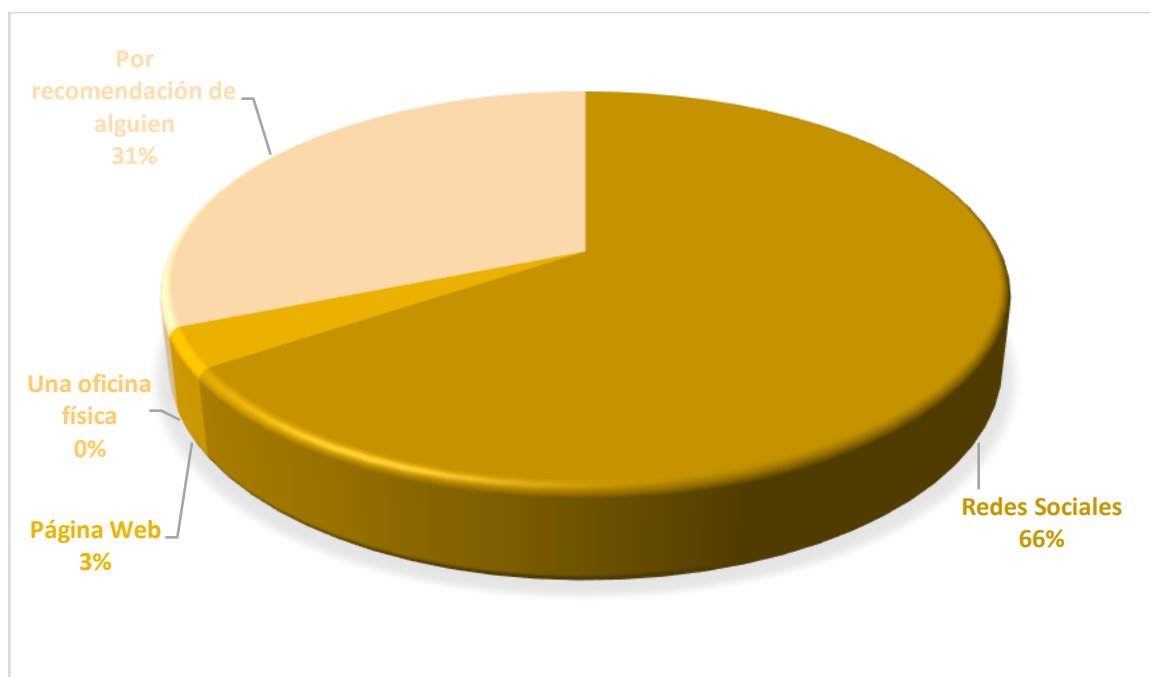


Fuente: Elaboración propia

Se puede analizar que para la mayor parte de los empresarios encuestados las redes sociales son el medio favorito para publicar sus videos promocionales lo cual es favorable para esta empresa debido a que la creación de estos videos está dirigida principalmente para este medio.

A la pregunta numero 7 Si usted necesita en este momento para su empresa un servicio de producción audiovisual, ¿Dónde lo buscaría?

Gráfica 7 Canales de consulta oferta vigente

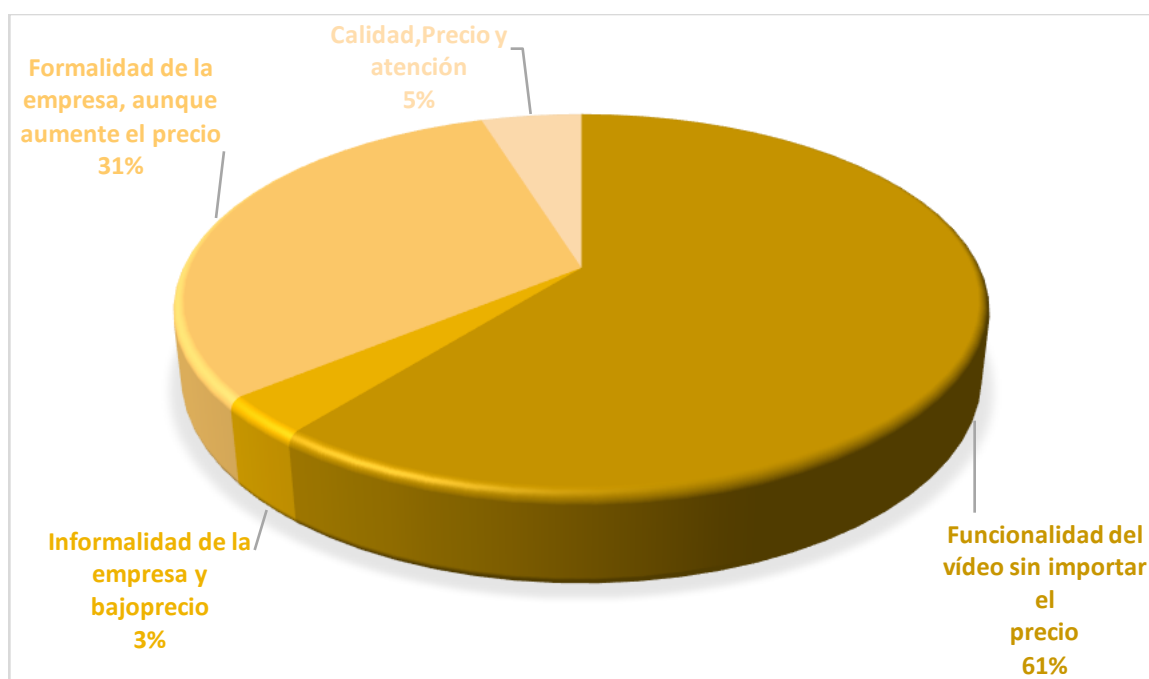


Fuente: Elaboración propia

Se observa que las personas al momento de necesitar a una empresa que les preste el servicio de producción audiovisual irían inmediatamente a buscarlo en redes sociales debido a que para ellos allí es más rápido y así mismo ven la calidad del trabajo, seguido de eso también adquirirían este servicio por recomendación del alguien.

Los empresarios responden a la pregunta 8 ¿Qué factores tiene en cuenta al momento de elegir un servicio de producción audiovisual para su empresa? De esta manera:

Gráfica 8 Factores para la elección de la oferta



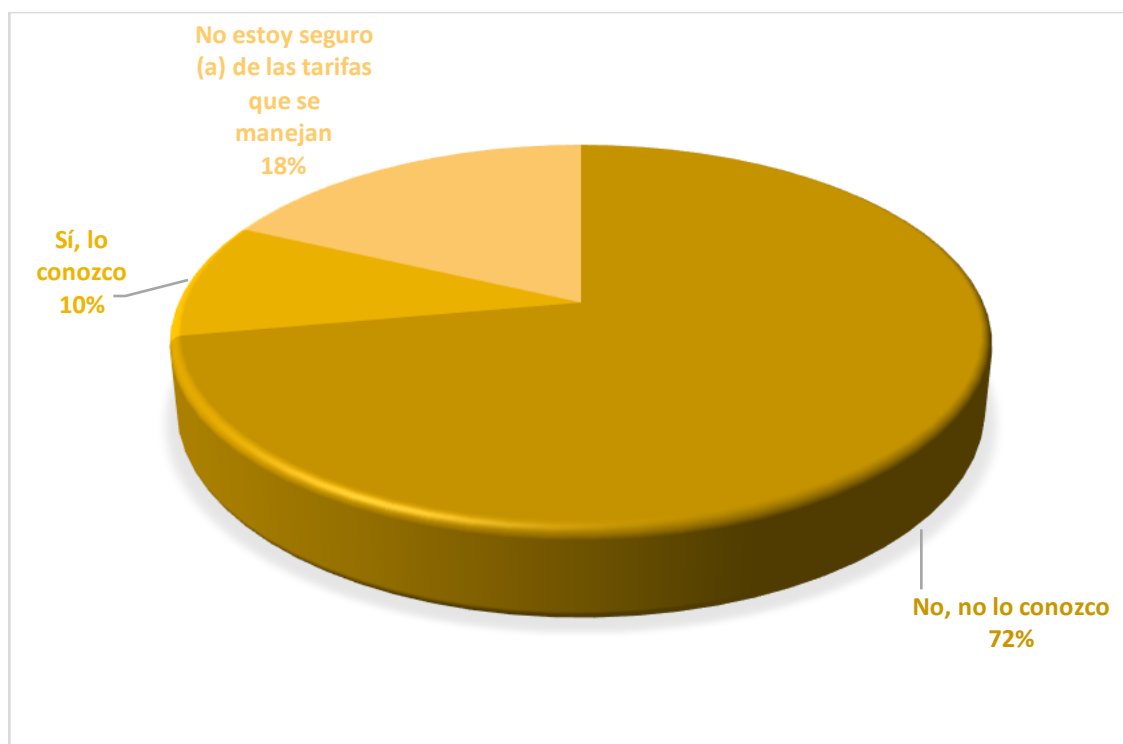
Fuente: Elaboración propia

Se evidencia que para los empresarios un video funcional es más importante incluso teniendo en cuenta que puede variar en su precio, por otro lado, una empresa legalmente formada es para ellos más confiable, se analiza entonces que este factor está por encima de un bajo precio y una empresa informal.

¿Conoce usted cuál es el presupuesto que maneja actualmente una empresa para brindar el servicio de producción audiovisual en Villavicencio? Así respondieron las Mipymes a esta pregunta:

La mayor parte de los empresarios no conocen las tarifas que maneja una productora audiovisual, por lo tanto, de esto se puede analizar que, como no tienen una idea de estos precios y tampoco un referente de productoras no invierten en esta actividad sin embargo si se identificó que estas mismas empresas están interesadas en invertir en producciones audiovisuales.

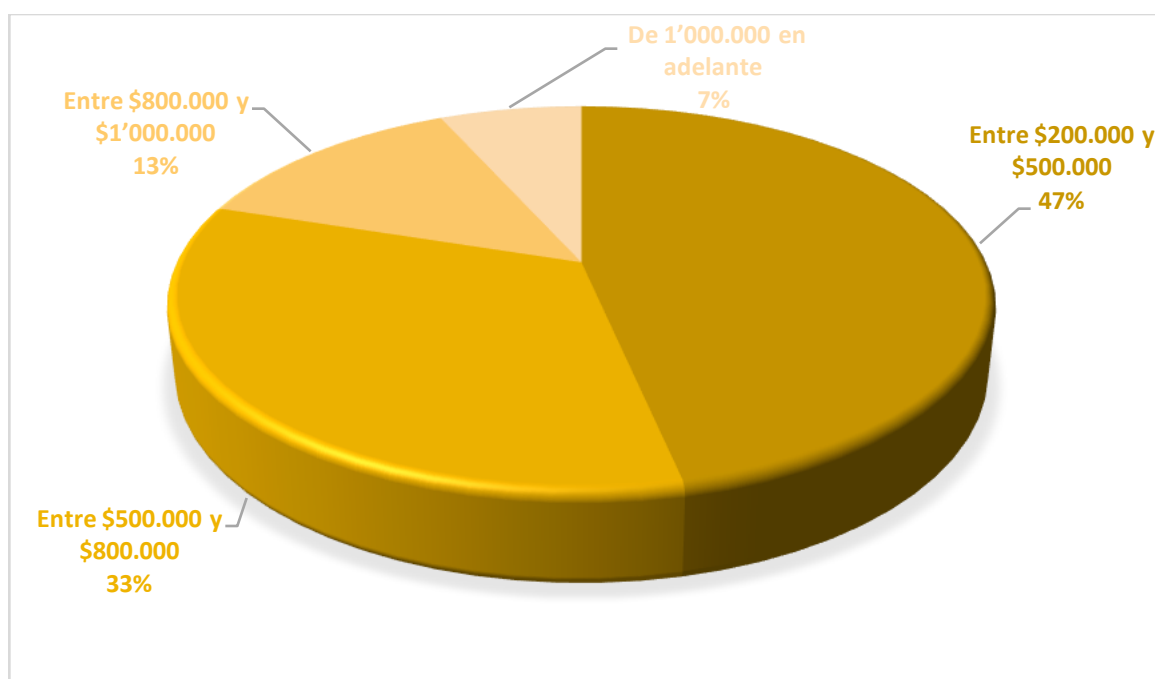
Gráfica 9 Conocimiento de referentes de inversión



Fuente: Elaboración propia

A la pregunta ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por la realización de un video publicitario funcional para su empresa? Respondieron:

Gráfica 10 Rango de inversión considerado

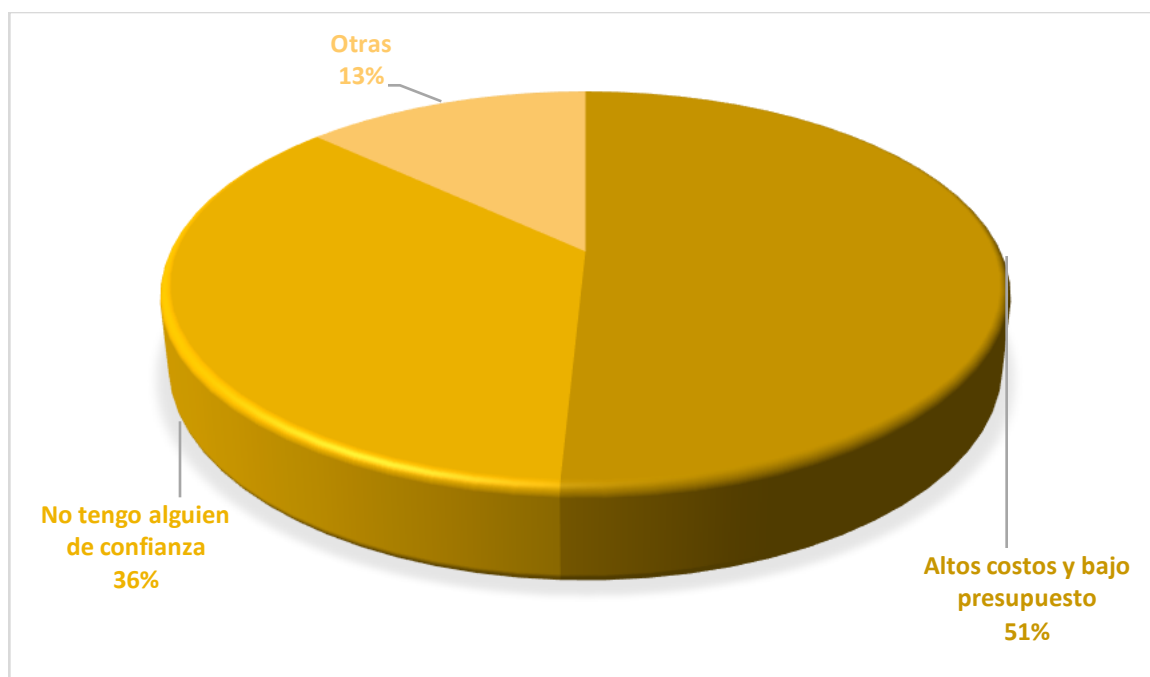


Fuente: Elaboración propia

Se evidencia que las personas no conocen el valor que puede llegar a tener una producción audiovisual, y es por esto que los empresarios responden a esta pregunta que la tarifa a la que estarían dispuestos a pagar está dentro del rango de \$200.000 a \$1'000.000.

A la pregunta ¿Cuál es la mayor limitante para que usted no tome la decisión de invertir en nuevas formas de mostrar su marca, en este caso por medio de productos audiovisuales? Los empresarios responden que:

Gráfica 11 Limitantes en la decisión de inversión

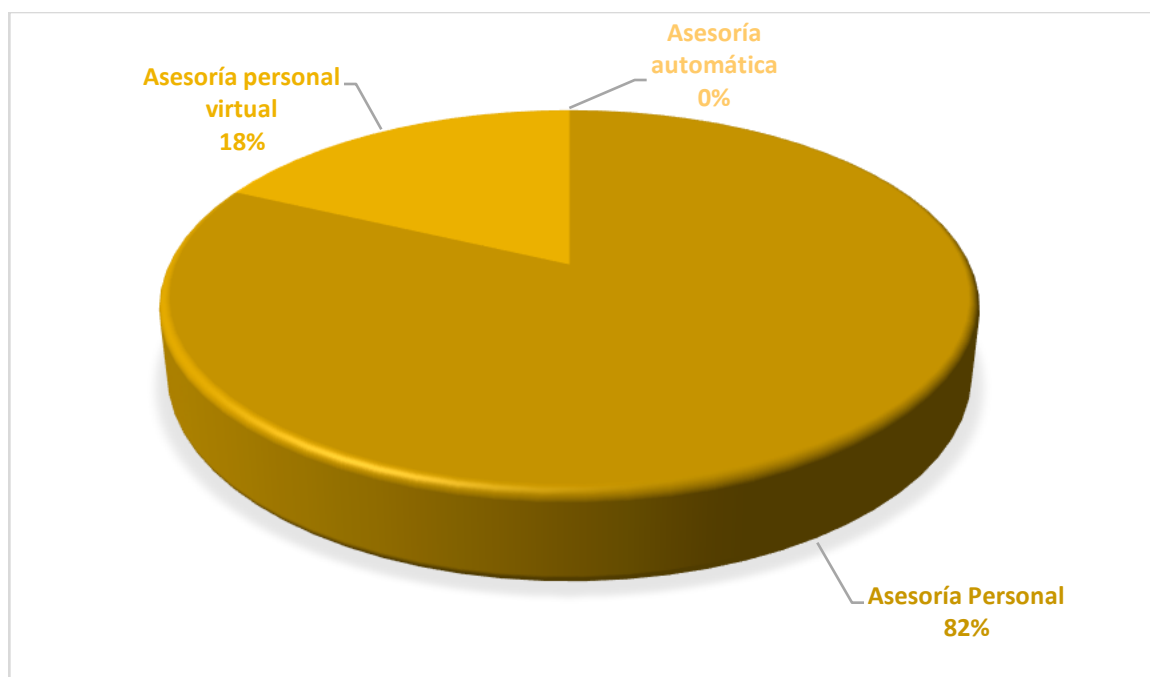


Fuente: Elaboración propia

Se evidencia que para las Mipymes la mayor limitante para invertir en producción audiovisual son los altos costos y el bajo presupuesto que tienen para esta actividad, sin embargo de acuerdo a la pregunta anterior también se evidenció que no conocían estas tarifas, por lo tanto se infiere que este no es un impedimento para invertir, la verdadera limitante que se encontró y algunos emprendedores mencionaban cuando se realizó esta encuesta es que las empresas productoras tienen poca exposición lo que significa que no abarcan toda la demanda de público para ofrecer estos servicios.

A la pregunta, usted como cliente ¿Qué tipo de comunicación prefiere por parte de una productora audiovisual? Los empresarios respondieron:

Gráfica 12 Preferencia de canal de contacto

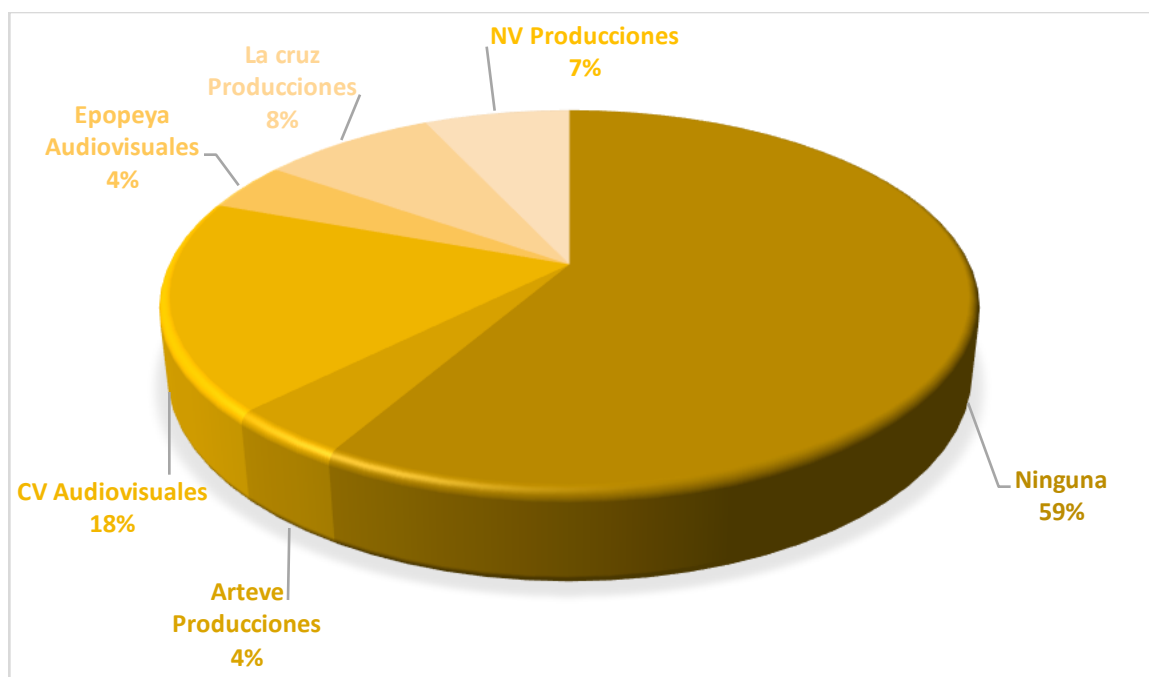


Fuente: Elaboración propia

Se identificó que las personas prefieren al momento de contratar a una productora audiovisual en este caso Mayo Producciones, una asesoría personal, para las Mipymes es importante conocer quien será la persona quien esté a cargo de la imagen de su empresa y además recibir toda la información clara acerca de lo que se va a realizar.

A la pregunta ¿Cuál de estas empresas de producción audiovisual usted conoce? Los empresarios respondieron que:

Gráfica 13 Posicionamiento de productoras locales

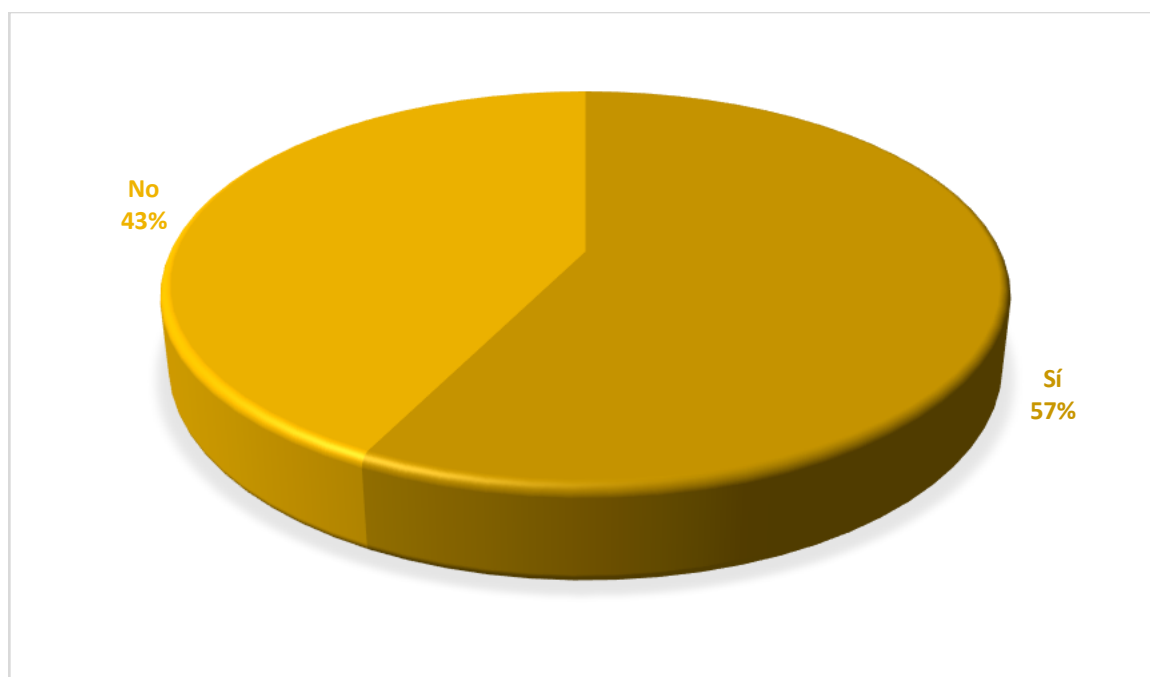


Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de los empresarios respondieron a esta pregunta que no conocían a ninguna empresa productora audiovisual, de esto se evidencia que este sector audiovisual, aunque existe no es muy conocido por las Mipymes, sin embargo, para otro grupo de emprendedores algunas empresas si eran conocidas y ratificaban la importancia que tiene contratar estos servicios audiovisuales.

Los empresarios y emprendedores de la ciudad a la pregunta si alguna de las anteriores empresas mencionadas no estuviera registrada formalmente ante la Cámara de Comercio, ¿influiría en su decisión de adquirir el servicio? Respondieron que:

Gráfica 14 Percepción sobre la constitución de la empresa

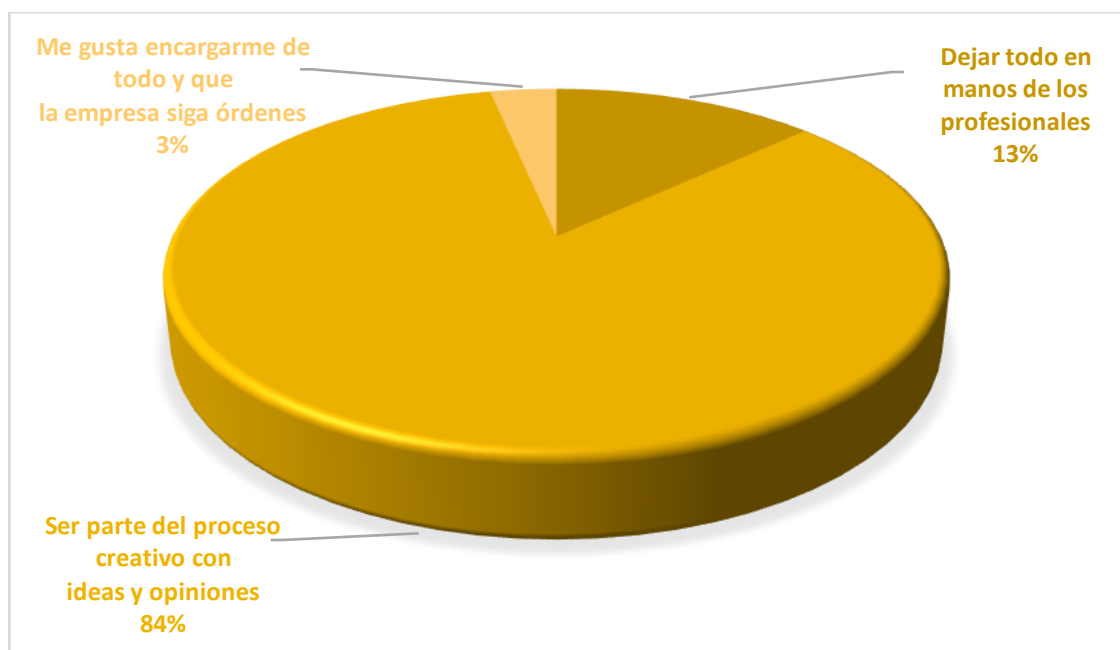


Fuente: Elaboración propia

Se analizó que para la mayor parte de los empresarios es importante contratar los servicios de una empresa que esté formalmente registrada ante Cámara de Comercio debido a que esto les da una garantía del trabajo y así mismo les genera confianza la empresa.

A la pregunta 15, cuando usted contrata un servicio de producción audiovisual ¿Qué prefiere? Los empresarios respondieron:

Gráfica 15 Relación cliente proveedor



Fuente: Elaboración propia

Se evidencio que para la mayor parte de los empresarios y emprendedores es importante ser parte del proceso creativo con ideas y opiniones al momento de realizar una producción audiovisual como videos promocionales de sus marcas o productos.

10. Referencias Bibliográficas

- Ale. (2008). Investigación de mercados. Capítulo 3. Recuperado de: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/contreras_c_av/capitulo3.pdf
- Buitrago,F y Duque, I (2013) *La economía naranja una oportunidad infinita*. Punto aparte. Recuperado de: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-Econom%C3%ADa-Naranja-Una-oportunidad-infinita.pdf>
- Cobos, Tania Lucía (2011). y surge el community manager. Razón y Palabra, (75),fecha de Consulta 21 de Marzo de 2022, Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199518706051>
- Cobo Romani, J. C. (2011). El concepto de tecnologías de la información. Benchmarking sobre las definiciones de las TIC en la sociedad del conocimiento. ZER: Revista De Estudios De Comunicación. Komunikazio Ikasketen Aldizkaria, 14(27). <https://doi.org/10.1387/zer.2636>
- Cámara de Comercio de Villavicencio (sf) Creación de empresas. Recuperado el 12 de mayo de 2022, de: <https://www.ccv.org.co/es/crea-su-empresa-PG47>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE (2020),Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral>
- Érico Mafra, (2020) Engagement: guía completa del concepto y por qué es clave en tu Marketing, Recuperado de: <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-engagement/#:~:text=Engagement%20es%20un%20t%C3%A9rmino%20original,comunicaciones%20que%20producen%20entre%20s%C3%AD>
- Equipo Alegra (2021) ¿Cómo crear una empresa en Colombia? Recuperado de: <https://escuela-emprendedores.alegra.com/crear-empresa/pasos-crear-empresa-colombia/>

- Ferreira Herrera, D. C. (2016). El modelo CANVAS en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & Desarrollo*, 23(107).
<https://doi.org/10.16925/co.v23i107.1252>
- Fernández, F & García, C (2009). Producción cinematográfica del proyecto al producto, Recuperado de:
<https://acortar.link/6F8JOE>
- Garzón,A. (2020) *Beneficios de la economía naranja en Colombia*. Estudio legal Hernández, Recuperado de: <https://estudiolegalthernandez.com/derecho-corporativo/beneficios-de-la-economia-naranja-en-colombia/>
- Herrera Calvo, H. 2015. El apoyo a las Mipymes. Caso Vivencial Licenciatura. Administración de Negocios Internacionales. Departamento de Administración de Negocios Internacionales, Escuela de Negocios y Economía, Universidad de las Américas Puebla. Mayo. Recuperado de:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/herrera_c_h/resumen.pdf
- Ideas de negocios. (sf) *Ejemplos de plan de negocio*. Ideas de negocio. Recuperado de:
<https://www.100negocios.com/como-hacer-un-plan-de-negocios-rapido>
- Instituto Europeo de Periodismo y Comunicación (2021) Los 5 formatos de video que debes conocer. Recuperado de: <https://ieperiodismo.com/5-formatos-video/>
- Instituto de Cultura del Meta (sf) *Cinematografía y audiovisuales*. Recuperado de:
<https://culturameta.gov.co/cinematografiayaudiovisuales>
- Instituto Europeo de Periodismo y Comunicación (2021) Los géneros cinematográficos que debes conocer, Recuperado de: <https://ieperiodismo.com/generos-cinematograficos/>

Maheva Polo. (2018). ¿Qué es un flyer publicitario y cómo se hace? Recuperado de:

<https://desygner.com/es/blog/que-es-un-flyer-publicitario/>

Martínez, J. (19 de marzo de 2021). ¿Qué está pasando con la economía naranja? *Bancoldex*.

Recuperado de: <https://www.bancoldex.com/es/blog/2021-economia-creativa>

Ministerio de trabajo y Promoción de empleo MTPE (2012) Plan local de empleo en la ciudad de

Villavicencio –Meta, Recuperado de:

[file:///C:/Users/ACER/Downloads/Plan%20Local%20de%20Empleo%20de%20Villavicencio%202012%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ACER/Downloads/Plan%20Local%20de%20Empleo%20de%20Villavicencio%202012%20(1).pdf)

Osterwalder, A y Pigneur, Y (2015) Generación de modelos de negocio. Recuperado de:

<https://cecma.com.ar/wp-content/uploads/2019/04/generacion-de-modelos-de-negocio.pdf>

Pacific Films (2022) Pasos para hacer un videoclip, Recuperado de:

<https://www.pacificfilms.es/?p=6134>

Redacción. (Última edición: 8 de marzo del 2021). Definición de Spot. Recuperado de:

<https://conceptodefinicion.de/spot/> Consultado el 23 de febrero del 2022

Rodríguez E (2014) El Modelo de Negocio como base del éxito empresarial: una revisión

teórica, Recuperado de: <https://acortar.link/51ChYg>

Registro Único Empresarial y Social (2022) Consulta empresarial o social. Recuperado de:

<https://www.rues.org.co/>

Starup Guide (2019) El análisis de mercado definición y ejemplos, Recuperado de:

<https://www.ionos.es/startupguide/gestion/que-es-el-analisis-de-mercado/>

Sage (sf) Valor diferencial. En diccionario empresarial. Recuperado en: 13 de mayo de 2022,

de: <https://www.sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/valor->

[diferencial/#::~text=El%20t%C3%A9rmino%20E2%80%9Cvalor%20diferencial%20E2%80%9D%20est%C3%A1,la%20estrategia%20competitiva%20que%20desarrolles](#)

Tecnologías de la información y las comunicaciones Tic- Tac (2020) Producción de contenido audiovisual en Colombia, Recuperado de: <https://www.ccit.org.co/wp-content/uploads/colombia-audiovisual.pdf>

UNIR. (2021) *¿Cuáles son los tipos de riesgos financieros de una empresa?* La Universidad en Internet. Recuperado de: <https://ecuador.unir.net/actualidad-unir/tipos-riesgos-financieros/>

11. Anexos

1. ¿Considera que necesita alguna empresa que le brinde el servicio de producción audiovisual para mejorar la imagen de su negocio?

- A. Sí, es muy importante para hacer crecer mi marca
- B. No, realmente mi marca no lo necesita

2. ¿Cuáles son las características que tiene en cuenta para adquirir un servicio audiovisual?

- A. Precio
- B. Calidad
- C. Rapidez
- D. Creatividad

3. ¿Cree usted que no invertir en producción audiovisual para su empresa es un limitante para crecer como marca?

- A. Sí
- B. No

4. ¿Cuáles productoras audiovisuales en Villavicencio usted conoce?

Pregunta abierta: _____

5. ¿Considera usted que las redes sociales han facilitado la difusión y promoción de los videos publicitarios?

- A. Sí lo considero

B. No lo considero

6. ¿Dónde le gustaría publicar sus vídeos promocionales?

A. Televisión, aunque sea mayor el costo

B. Redes sociales (Instagram y Facebook)

C. YouTube

D. Otra: _____

7. Si usted necesita en este momento para su empresa un servicio de producción audiovisual, ¿Dónde lo buscaría?

A. Redes sociales (Facebook, Instagram, otras)

B. Página web

C. Una oficina física

D. Por recomendación de alguien

8. ¿Qué factores tiene en cuenta al momento de elegir un servicio de producción audiovisual para su empresa?

A. Funcionalidad del vídeo sin importar el precio

B. Informalidad de la empresa y bajo precio

C. Formalidad de la empresa, aunque aumente el precio

9. ¿Conoce usted cuál es el presupuesto que maneja actualmente una empresa para brindar el servicio de producción audiovisual en Villavicencio?

- A. No, no lo conozco
- B. Sí lo conozco
- C. No estoy seguro (a) de las tarifas que se manejan, pero si tengo una idea de los costos

10. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por la realización de un video publicitario funcional para su empresa?

- D. A. Entre \$200.000 y \$500.000
- E. B. Entre \$500.000 y \$800.000
- F. C. Entre \$800.000 y \$1'000.000
- G. D. De 1'000.000 en adelante
- H. Otro _____

11. ¿Cuál es la mayor limitante para que usted no tome la decisión de invertir en nuevas formas de mostrar su marca, en este caso por medio de productos audiovisuales?

- A. Altos costos y bajo presupuesto
- B. No tengo alguien de confianza
- C. No considero importante la producción audiovisual
- D. Otra: _____

12. Usted como cliente ¿qué tipo de comunicación prefiere por parte de una productora audiovisual?

- A. Asesoría personal
- B. Asesoría personal virtual
- C. Asesoría automática

13. ¿Cuál de estas empresas de producción audiovisual usted conoce?

- A. NV Producciones
- B. Arteve Producciones
- C. CV Audiovisuales
- D. Epopeya Audiovisuales
- E. La cruz Producciones
- F. Otras: _____

14. Si alguna de las anteriores empresas mencionadas no estuviera registrada formalmente ante la Cámara de Comercio, ¿influiría en su decisión de adquirir el servicio?

- A. Sí, para mi es importante
- B. No le veo ningún problema

15. Cuando usted contrata un servicio de producción audiovisual ¿Qué prefiere?

- A. Dejar todo en manos de los profesionales
- B. Ser parte del proceso creativo con ideas y opiniones
- C. Me gusta encargarme de todo y que la empresa siga órdenes