



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS"

DISEÑO DE UN PROYECTO PARA UNA ORGANIZACIÓN
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

ROCÍO MUÑOZ NIEVES
CÉSAR FLORES COMPADRE

ASESOR:
DR. RAÚL MEJÍA ESTAÑOL

MÉXICO, D.F. 2004





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Dedicatorias

A mis Padres

Eva Nieves Ávila
Hilario Muñoz Sánchez

A mis Hermanas

Mónica Muñoz Nieves
María del Carmen Muñoz Nieves

A mis Abuelitos

Lupita Ávila García
Matías Nieves Rodríguez
Carmelita Sánchez Rodríguez
Bernardo Muñoz Leal

Al Hombre de mi Vida

César Flores Compadre

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.
NOMBRE: Muñoz Nieves Rosio
FECHA: 10-03-04
FIRMA: [Firma]
Flores Compadre César

Agradecimientos

"Dios forma parte de nuestras vidas y se encuentra presente siempre"

Gracias Papá por todo tu apoyo y compañía durante toda mi vida.
Mamita Preciosa te agradezco de corazón todo el amor que me has dado, apoyo,
comprensión, consejos y por darme todo de ti.

Gracias por hacerme como soy, te quiero demasiado.

"Tanto esfuerzo ha valido la pena".

Carmelita y Moni: No le puedo pedir más a Dios, me las mando para iluminar mi vida,
recuerden que las quiero mucho y que juntas siempre vamos a salir adelante.

"Maniguis para toda la vida".

Agradezco de corazón la compañía de mis abuelitos, son parte esencial en mi familia, es muy
hermoso tenerlos a mi lado y lo más importante seguir disfrutándolos. Abuelita Lupita
gracias por tanto amor, la quiero mucho.

"El amor es un sabio sentimiento"

Profesor Raúl Mejía Estañol gracias por formar parte de este proyecto, por todo su
tiempo de enseñanza y asesoría.

"Siempre el aprendizaje se ve reflejado en los alumnos"

Y para finalizar la persona más importante en mi vida, gracias amor por llegar a mi lado,
por enseñarme el significado del amor que va de la mano con tu apoyo, cariño, confianza,
respeto, admiración, comprensión y honestidad. Gracias por todo este tiempo maravilloso.

¡Juntos Empezando nuevos proyectos y siempre en búsqueda del éxito!

"Te Amo de Mil maneras Diferentes"

Dedicatorias

◆ A mis Padres

Ma. Del Lourdes Compadre Reyes
José Luis Flores Rivera

◆ A mi Hermano

José Luis Flores Compadre

◆ A mis Abuelitos

Ma. Del Carmen Reyes Sagastibelza †
César Compadre Andrés †
Martha Rivera de Flores
José Flores Rodríguez

◆ A la Universidad Nacional Autónoma de México

◆ Al amor de mi vida

Rocío Muñoz Nieves

Agradecimientos

A mis Padres por su apoyo, consejos, educación, valores, y amor que me han otorgado, que sin ellos este sueño no hubiera podido realizarse. Gracias con todo mi corazón.

Al Dr. Raúl Mejía Estañol por su sabiduría transmitida durante sus clases, y asesoría, por su tiempo y consejos, muchas gracias.

A mi razón de existir, a mi socia, a mi compañera, a mi colega, al amor de mi vida por todo el amor, paciencia, consejos y apoyo entregado en estos dos maravillosos años que estoy seguro es el inicio de una hermosa vida que nos espera juntos y gracias por creen en mi, en este y todos los proyectos que hemos desarrollado y puesto en marcha, Gracias Mi Amor ¡Te Amo Muchísimo!

A Dios Por todo lo que me ha dado en la vida

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

ÍNDICE

Pág.

INTRODUCCIÓN	1
---------------------------	----------

CAPÍTULO 1: LA EMPRESA

1. Antecedentes de la Empresa	3
2. Misión.....	3
3. Visión.....	3
4. Filosofía Empresarial	4
5. Valores.....	4
6. Descripción del servicio.....	4
7. Antecedentes del cine videohome.....	5

CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO

1. Servicio Inicial.....	8
2. Objetivos de la investigación de mercado	8
3. Perfil del consumidor final.....	9
4. Segmentación del mercado meta.....	10
5. Investigación de Mercado	
a. Cuestionario.....	11
b. Graficación e interpretación de datos.....	13
c. Informe de resultados.....	17
6. Competencia y su análisis.....	18
7. Mezcla de Mercadotecnia.....	19
a. Producto.....	19
1. Marca.....	19
2. Etiqueta.....	19
3. Envase.....	19
4. Empaque.....	19
5. Embalaje.....	19

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

b. Precio.....	20
c. Promoción.....	20
d. Plaza.....	20
e. Servicio.....	20
8. Imagen corporativa.....	21
a. Nombre de la Empresa.....	21
b. Marca.....	21
c. Logotipo.....	21
d. Slogan.....	22
e. Mascota.....	22

CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO

1. Proceso Productivo.....	24
a. Proceso productivo.....	24
b. Insumos.....	25

CAPITULO 4: ESTUDIO ADMINISTRATIVO

1. Planeación Estratégica	
a. Fortalezas.....	27
b. Oportunidades.....	27
c. Debilidades.....	27
d. Amenazas.....	27
2. Objetivos	
a. Estratégicos.....	28
b. Metas.....	28
4. Organigrama.....	29
a. Descripción de puestos.....	31
b. Reglamento interno.....	39

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

CAPÍTULO 5: ESTUDIO LEGAL

1. Selección del tipo de sociedad mercantil.....	45
2. Contrato de compraventa de derechos de las películas.....	47
3. Formatos de derechos de autor.....	52

CAPÍTULO 6: ESTUDIO FINANCIERO

1. Punto de Equilibrio.....	57
2. Pronóstico de ventas.....	58
3. Costo unitario de Producción.....	59
4. Inversión inicial.....	59
5. Estados financieros	60
6. Fuente de financiamiento.....	68

CONCLUSIONES.....	82
--------------------------	-----------

BIBLIOGRAFÍA.....	83
--------------------------	-----------

ANEXOS.....	85
--------------------	-----------



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

INTRODUCCIÓN

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es elaborar un Plan de Negocios para la creación de una empresa distribuidora de películas mexicanas y surge la idea por la falta de difusión y apoyo al cine a nivel videohome (películas que no llegan a las salas cinematográficas) y consideramos al cine mexicano, como medio de expresión artística, el cual refleja el estado de la sociedad que lo produce.

Por lo cual se esta dispuesto a formar parte de todos aquellos, quienes se han atrevido a apostar a favor de una industria cinematográfica.

Para quienes nos gusta el cine mexicano, no podemos menos que desear que este inicio de siglo, sea un inicio más que un fin. El inicio de otro siglo con sus épocas de oro, sus altibajos, sus ilusiones y desilusiones, sus fracasos y triunfos.

El mejor regalo que le podemos dar a este cine es, sin lugar a dudas, tenerlo para siempre en nuestra cultura como parte esencial de aquello que nos define como mexicanos.

El siguiente Plan de Negocios para la creación de una empresa distribuidora de películas se divide en: La Empresa, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio Legal, Estudio Financiero y Anexos a través de las cuales se pretende demostrar la viabilidad y rentabilidad de una empresa distribuidora de películas mexicanas.

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

LA EMPRESA

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

La idea de constituir una Empresa en el giro de las películas o videogramas surge por la falta de apoyo que se le da al cine mexicano en el país y por el agrado que se tiene por este entretenimiento, se considera que para crear o formar parte de una empresa se debe estar identificado con ella, y convencido que todo lo que se va hacer es por decisión propia y para crecer profesionalmente, por tal razón se desea realizar el siguiente trabajo en base a un Plan de Negocios, generado también por el deseo de emprender un propio negocio, auto emplearse y lo más importante generar empleos (consejos de los Profesores de la Facultad) y ahora consejo de dos futuros Licenciados en Administración.

MISIÓN

Somos una Empresa mexicana dedicada a la distribución de películas mexicanas a nivel nacional con el objetivo de satisfacer las necesidades de entretenimiento y diversión de hombres y mujeres que tengan de quince a setenta años y así poder contribuir al desarrollo del cine mexicano del país.

VISIÓN

Llegar a convertirnos en una de las principales empresas dedicada a la distribución de películas, ser reconocida por las ventas a nivel nacional, contando con suficientes distribuidores y así llegar a todos los consumidores finales con un excelente servicio.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

La principal filosofía; es dar lo mejor de uno mismo y de la Empresa, trabajar siempre con honestidad y buscar el beneficio tanto de los integrantes de Video Distribuciones CEYRO como el de los clientes.

VALORES

En la empresa los valores se consideran fundamentales para el desarrollo competitivo y organizacional entre los que destacan:

Honestidad
Integridad
Responsabilidad
Fidelidad
Confianza

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El servicio que se proporcionará es la distribución de películas mexicanas en formato de DVD y VHS que se venderán a distribuidores, los cuales se encuentran ubicados en el interior de la República mexicana, los distribuidores venderán las películas al video club y así los consumidores finales podrán rentar o comprar el servicio.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

ANTECEDENTES DE LAS PELÍCULAS VIDEOHOME EN MÉXICO

El éxito internacional de cineastas como Arturo Ripstein, Alfonso Arau, Alfonso Cuarón y María Novaro alentó la esperanza de que, por primera vez en la historia, la cinematografía pudiera sobrevivir dignamente a pesar de los embates de la crisis económica. Este optimismo no es compartido por todos los que participan, directa o indirectamente, en la creación cinematográfica en México. Para María Novaro, directora de *Danzón* (1991) y *El jardín del edén* (1994), la situación futura de la producción nacional de cine se vislumbra difícil:

"En 1995 solamente se produjeron dos largometrajes con apoyo del Instituto Mexicano de Cinematografía (IMCINE), contra 16 en 1991. Los criterios de selección han cambiado y el apoyo financiero es menor al de hace algunos años." (Novaro, 1996).

La reducción del financiamiento al cine se ha extendido a las entidades privadas que recientemente habían comenzado a variar sus esquemas de producción para apoyar a filmes de buena calidad. Fundada en 1978 como filial de la poderosa empresa de medios de comunicación denominada Televisa y con un prestigio poco menos que inexistente, Televisine inició en 1994 una política destinada a producir cine de mayor calidad, con mayores recursos, sin por ello eliminar los proyectos económicamente rentables, Televisine ha cambiado recientemente de administración y es muy probable que esto afecte a las políticas establecidas anteriormente.

El éxito internacional de las películas mexicanas se ha convertido paradójicamente en un "arma de dos filos" para el futuro de la cinematografía nacional. Luego del enorme éxito internacional de "Como agua para chocolate" (1992), su director Alfonso Arau inició una exitosa carrera como realizador en la industria hollywoodense. El razonable éxito económico de su primera producción norteamericana "Un paseo por las nubes" (*A Walk in the Clouds*, 1995) le garantizó un lugar en la industria de aquel país y su consecuente ausencia del cine mexicano.

La misma situación se repite con Alfonso Cuarón, director de "Sólo con tu pareja" (1991) y con el cine-fotógrafo Emmanuel Lubezki, quienes han tratado de combinar, con grandes dificultades, sus carreras en ambas naciones.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

El caso más antiguo de esta ola emigrante lo representa Luis Mandoki, director de la medianamente exitosa "Motel" (1983), quien desde 1987 ha desarrollado su carrera en los Estados Unidos.

Otro aspecto preocupante es la ausencia de nuevos rostros en el panorama cinematográfico mexicano. A pesar de la aparición de nuevos directores como Roberto Sneider (*Dos crímenes*, 1995) y Juan Carlos de Llaca (*En el aire*, 1995) el grueso de la producción nacional ha estado en manos de las generaciones surgidas en los setentas y ochentas (María Novaro, Busi Cortés, José Luis García Agraz, Carlos Carrera, Luis Estrada y Gabriel Retes, entre otros). El cineasta mexicano más prolífico y apreciado por la crítica internacional en los últimos años, Arturo Ripstein, inició su carrera en 1965, y el director de la aclamada "El callejón de los milagros" (1995), Jorge Fons, tiene casi treinta años en la industria.

Los actores de cine se cuentan con los dedos de la mano. No hay película mexicana reciente que no incluya alguno o varios de los siguientes nombres: María Rojo, Blanca Guerra, Demián Bichir, Bruno Bichir, Gabriela Roel, José Carlos Ruiz, Delia Casanova, Luis Felipe Tovar, Alberto Estrella, Gina Morett, Patricia Reyes Spíndola, Alonso Echánove, Margarita Isabel o Luisa Huertas. Si bien es un reparto amplio, las posibilidades de combinación son finitas

El cine mexicano ha logrado un lugar muy importante entre las cinematografías de mayor influencia en el mundo. Ha creado estilos, géneros, estrellas e imágenes que se han quedado para siempre en la pantalla interna de la imaginación.



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

ESTUDIO DE MERCADO

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

SERVICIO INICIAL

El servicio que ofrece Video Distribuciones CEYRO es la distribución de películas mexicanas al interior de la República Mexicana a nivel video club.

La distribución será a través de distribuidores que se encuentran ubicados en la República Mexicana y ellos venderán las películas al video club y así se llegará a los consumidores finales que son las personas que tienen preferencia a rentar películas o en su caso comprarlas, se tiene planeado el primer año de operaciones lanzar un estreno mensual, en el segundo año se contemplarán dos estrenos por mes con sus respectivos precios y promociones.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

- Conocer la preferencia del segmento de mercado meta (distribuidores) en cuanto a la compra de películas de video home.
- Analizar si el segmento de mercado es el correcto para el lanzamiento del servicio.
- Conocer que porcentajes de distribuidores están dispuestos a pagar por el servicio a ofrecer.
- Obtener información para realizar o tener nuevas propuestas y así realizar el lanzamiento del servicio oportunamente.
- Identificar posibles distribuidores y las zonas de la República Mexicana en donde se pueden distribuir las películas mexicanas.
- Diseñar promociones y publicidad de acuerdo a lo que demandan los distribuidores del país.

POBLACIÓN A ESTUDIAR

A través de la Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica y de Videogramas (CANACINE) se proporcionó una lista de los principales distribuidores del país (31 distribuidores) de películas mexicanas y gracias a esta información se realizará la investigación de mercado para obtener datos reales con relación a la distribución de las películas mexicanas actuales en el país.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.**PERFIL DEL CONSUMIDOR FINAL**

- Hombres y Mujeres de 15 a 60 años.
- Nivel socioeconómico C, D y D+
- Personas que les guste el entretenimiento en casa (video home)
- Personas que vivan en el DF e interior de la República
- Personas con ingresos mayores de \$4,000 pesos.
- Personas que les gusten rentar o comprar películas mexicanas.

CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR FINAL DE ACUERDO A SU NIVEL SOCIOECONÓMICO

Está enfocado a los niveles socioeconómicos C, D y D+ ya que estos tres niveles cuentan con las características necesarias para comprar o rentar películas mexicanas y disfrutarlas en su hogar.

En el nivel C se encuentran personas con un nivel de vida medio, en donde el Padre de familia tiene un nivel educativo medio superior, son pequeños comerciantes, empleados de gobierno, vendedores, técnicos y obreros calificados. Los hogares de estas personas son casas o departamentos propios o rentados. Los artículos que tienen en algunos casos pueden llegar a un automóvil para toda la familia y casi nunca está asegurado contra siniestros, cuentan con algunas comodidades como un aparato telefónico, equipo modular, televisión, videocassettera y DVD

Dentro de los principales pasatiempos destacan el cine, los parques públicos y eventos musicales.

Sus ingresos mensuales son de \$6,400 a \$19,200 pesos.

En el nivel D+ a las personas que se encuentran en este nivel, se consideran con ingresos o nivel de vida ligeramente por debajo del nivel medio, es decir, es el nivel bajo que se encuentra en mejores condiciones.

El Padre de familia cuenta en promedio con un nivel educativo de secundaria o primaria completa. Dentro de las ocupaciones se encuentran taxistas, comerciantes fijos o ambulantes, mensajeros y cobradores.

Los hogares de las personas que pertenecen a este nivel son, en su mayoría rentan el inmueble. En estos hogares usualmente no poseen automóvil propio, utilizando los medios de transporte público para desplazarse.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

Cuentan con un aparato telefónico, un televisor a color, un equipo modular austero y la mitad de los hogares tienen videocassettera.

Generalmente las personas de este nivel asisten a eventos organizados por la delegación y/o gobierno, también utilizan los servicios deportivos y los parques públicos.

Sus ingresos mensuales son de \$4,000 a \$6,400 pesos

El nivel D está compuesto por personas con un nivel de vida austero y de bajos ingresos.

El Padre de Familia de estos hogares cuenta en promedio con un nivel educativo de primaria, tienen actividades tales como obreros, empleados de mantenimiento, empleados de mostrador, chóferes públicos y maquiladores.

Los hogares son inmuebles rentados. La mitad de estos hogares o menos tienen videocassettera y/o calentador de agua. Estas casas o departamentos son en su mayoría de interés social o de rentas congeladas.

Las personas de este nivel suelen desplazarse por medio de transporte público, la mayoría de los hogares cuentan con televisión y equipo modular austero.

Sus pasatiempos o diversiones son los parques públicos o fiestas que organizan en sus casas.

Su ingreso mensual es de \$1,600 a \$4,000 pesos.

Apuntes de Mercadotecnia Profesor Ruiloba

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO META

Para la investigación de mercado se va a tomar como mercado meta a los mayoristas que distribuyen las películas al interior de la República a nivel video club.

En la metodología para obtener la información se llevará a cabo un censo, debido a que la Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica y Videogramas proporcionó una lista de treinta y un distribuidores del interior de la República que se dedican a la distribución de películas mexicanas.

Por tal motivo, se aplicará el cuestionario a través de llamadas telefónicas con los treinta y un distribuidores y poder asegurar obtener datos confiables.

A continuación se presenta el cuestionario que se aplicará a los distribuidores que forman parte del censo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

OBJETIVO: IDENTIFICAR LAS PREFERENCIAS Y SUGERENCIAS DE LOS POSIBLES DISTRIBUIDORES DE PELÍCULAS MEXICANAS EN EL INTERIOR DE LA REPÚBLICA.

ESTADO: Nombre:

1. ¿Distribuye usted o su empresa películas mexicanas?

- A. Sí
- B. No

2. ¿En dónde distribuye estas películas?

- A. Video Club
- B. Mercado

3. ¿Cuántas películas distribuye por título en su territorio o zona?

- A. 25 Películas
- B. 50 Películas
- C. 100 Películas
- D. Más de 100 Películas

4. ¿A qué precio vende usted estas películas?

- A. \$120 pesos
- B. \$135 pesos
- C. \$180 pesos

5. ¿Qué es lo que necesita para distribuir películas videohome mexicanas?

- A. Nombre atractivo de la película
- B. Promociones y regalos
- C. Actores reconocidos

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

6.- ¿Cuáles de los siguientes factores influyen en la compra de una película?

- A. Portada
- B. Actores
- C. Marca
- D. Precio
- E. Nombre

7.- ¿En estos momentos cuántas marcas de películas maneja en su distribución?

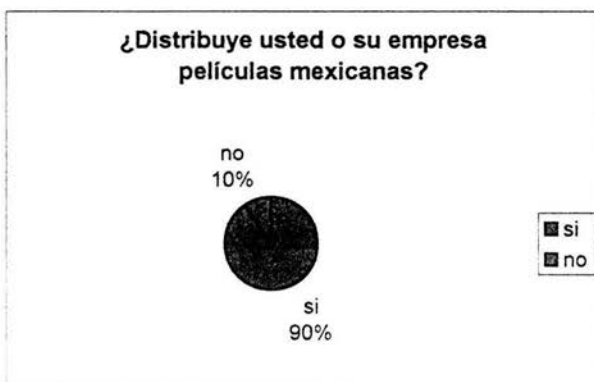
- A. Una marca
- B. Tres marcas
- C. Más de cinco marcas

8.- ¿Cuáles son?

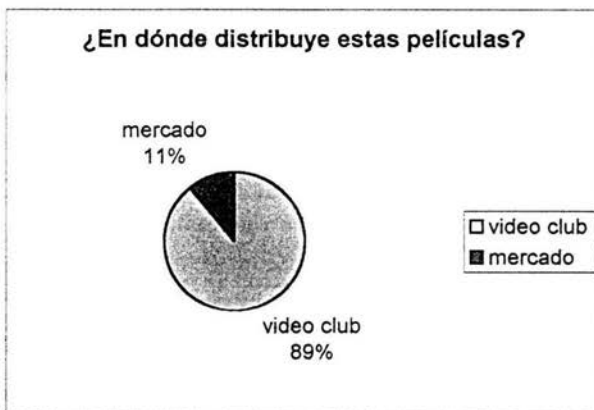
- A. Pelimex
- B. Gringo Mex
- C. Baja Films
- D. Herradura Films
- E. Razamex
- F. Otro

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

GRAFICACIÓN E INTERPRETACIÓN DE DATOS



Esta pregunta sirvió para depurar el censo de 31 distribuidores a 28 (90%) ya que tres de ellos (10%) ya no se dedican a este giro.

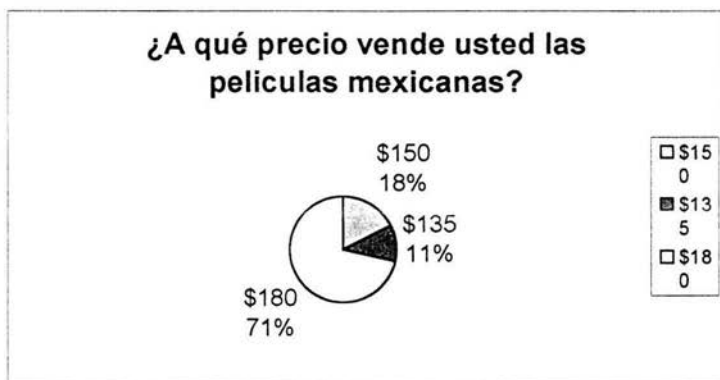


El 89% de los distribuidores venden sus películas a nivel video club ya que tienen mayor facilidad en acudir a ellos y venderles el producto y el 11% se dedican a distribuir en los mercados. Con lo anterior se puede confirmar que los consumidores finales compran o rentan sus películas en el video club.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

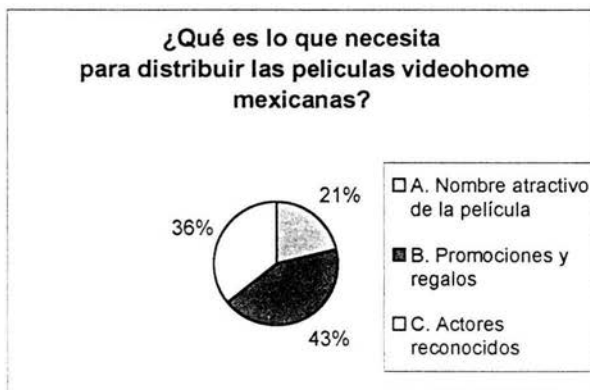


De la información a esta pregunta se obtuvo que el 36% de los distribuidores tienen una capacidad de distribución de 100 películas por título, mientras el 32% distribuye más de 100 películas, el 25% de los distribuidores reparten 50 películas y la minoría de ellos que son el 7% distribuyen solamente 25 películas, con esto se puede comprobar que la mayoría de los distribuidores compran 100 o más películas por título.



El 71% de los distribuidores vende las películas en el video club o mercados a un precio de \$180 pesos, el 18% las venden a un precio de \$150 pesos y el 11% las venden a \$135 pesos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

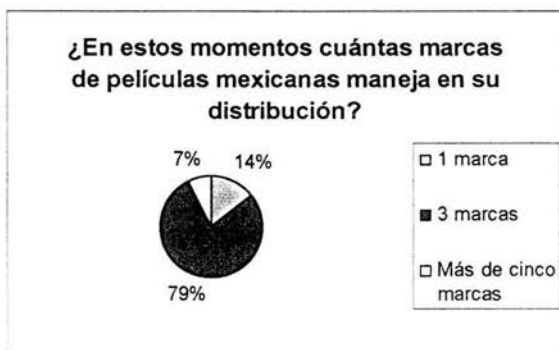


Con la anterior pregunta se obtiene que el 43% de los distribuidores lo que necesitan para poder vender es que se les den promociones y regalos, el 36% requiere que los actores que participan en las películas sean actores reconocidos y el 21% necesita vender un nombre atractivo de la película.

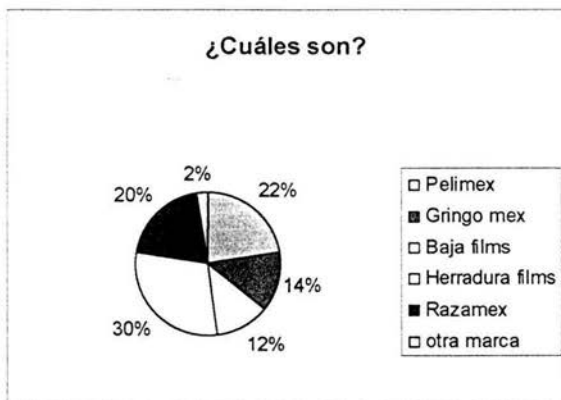


Los factores que tienen mayor influencia en la compra de la película son el 29% actores importantes, el 21% influye la marca, el 18% la portada y el precio y el 14% el título de la película.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.



El 79% maneja tres marcas, el 14% una marca y el 7% vende películas de cinco marcas.



El mayor porcentaje de ellos (30%) distribuye Herradura Films, el 22% maneja la marca de Pelimex, el 20% distribuye Razamex, mientras el 14% maneja Gringo mex y tan sólo el 2% distribuye otra marca, las cuales son marcas descontinuadas que sólo venden títulos que ya tienen tiempo que salieron al mercado.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

INFORME DE RESULTADOS

En la realización de la investigación de mercado se efectuó un censo que estaba conformado por treinta y un distribuidores del interior de la República de los cuales se les aplicó el cuestionario vía telefónica, se obtuvo la información que actualmente operan sólo 28 distribuidores en su carácter de dueño y respondieron a las preguntas de manera clara y amable.

A través del censo que se llevó a cabo se percibió que los distribuidores son la parte más importante para que el servicio llegue a los consumidores finales, por medio de ellos y de la buena relación que se mantenga.

Los resultados que se obtuvieron son que el 89% de los distribuidores venden sus películas a nivel videoclub, además el 68% de los distribuidores tienen una capacidad de distribución de 100 o más películas por título, las cuales el 71% de los distribuidores las venden a \$180 pesos al video club y lo que necesitan para distribuir las películas videohome mexicanas es que las películas que se estrenen deben tener la participación de actores reconocidos; además de promociones y regalos.

Los factores con mayor influencia en la compra de una película son: el nombre de la película y su marca.

En el mercado hay tres marcas principales que manejan los distribuidores que son: Pelimex, Herradura Films y Razamex

Por esa razón se desea proponer opciones para la publicidad y promoción de las películas de Video Distribuciones CEYRO en el interior de la República, desde regalos como son los artículos promocionales, el diseño de postales, posters, anuncios en periódicos a nivel estado, espacios publicitarios y promociones en cuanto a volumen de compra. Todo lo anterior se detallará en la estrategia a seguir.



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

COMPETENCIA Y SU ANÁLISIS

Para poder realizar el estudio de la competencia se va analizar a la marca Herradura Films, que en la investigación de mercado obtuvo el 30% de distribución en toda la República mexicana, la cual pertenece a la empresa Distrivisa, la más importante que se dedica a la distribución de películas en el país, Dicha empresa en el mes de Julio adquirió la marca Pelimex, la cual en la investigación de mercado ocupa el segundo lugar en la distribución con un porcentaje del 22% después de Herradura Films.

La Empresa Distrivisa tiene ya diez años en el mercado de la distribución, actualmente cuenta con página en Internet en donde da a conocer los títulos de sus películas y los próximos estrenos.

En su Menú, Distrivisa maneja catálogo de películas mexicanas tanto en formato VHS Y DVD, tiene películas subtituladas, cortometrajes de años pasados y uno que otro título de películas infantiles.

También a través de la página se pueden realizar pedidos, pues tienen un formato para llenar; en donde la persona que quiere realizar el pedido debe especificar la cantidad que desea adquirir, el formato de su preferencia (VHS y DVD) y el importe total.

Para poder realizar una compra se tiene que hacer un pedido mínimo de \$ 1,000 pesos para poder ser nuevo cliente y Distrivisa paga el flete al interior de la república.

En cuanto a las promociones y publicidad, Distrivisa maneja lo que son los posters gigantes que se colocan en las entradas del video club como publicidad de los nuevos títulos y para que la gente los identifique.

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Servicio: Distribución de Películas mexicanas

Etiqueta: Se coloca en el videocassette o DVD, la cual contiene la marca de la empresa (Santa Fe Films), la dirección y nombre de la empresa, el nombre de la película, actores principales, duración de la película, clasificación de acuerdo a la Secretaría de Gobernación, número de lote, código de barras y advertencias. (ver ejemplo de etiqueta en anexo número 1 y 3)

En el caso de etiquetas también se utilizan lo que son las portadillas para el formato DVD en donde también se tienen las características de la etiqueta, solamente lo que cambia es el tamaño. (Ver ejemplo de portadilla en anexo número 4)

Envase: El estuche de plástico protege y guarda el cassette, el estuche permite la aplicación de la etiqueta, por lo general es de color negro.

Empaque: Es una caja de cartón que contiene las fotografías de los actores de la película o la escena más importante de la película. (ver ejemplo de empaque en anexo número 2)

Embalaje: Es una caja con 50 películas en su interior.

Precio: Es de \$120 pesos (formato VHS Y DVD)

Distribución: A través de 28 Distribuidores que se localizan en el interior de la República. Algunas de las ciudades de la República donde se ubican son: Mexicali, Chihuahua, Ciudad Victoria, Monterrey, San Luis Potosí, Guanajuato, Guadalajara, Michoacán, Mazatlán, Acapulco, Puebla, Veracruz, Oaxaca, Tabasco, Tuxtla Gutiérrez y Mérida.

Estos están divididos en 16 ciudades que comprenden y abarcan toda la República mexicana ya que en algunas ciudades se encuentra más de un distribuidor en la misma ciudad debido al tamaño de la población o territorio a manejar como ejemplo la Ciudad de México con una población alta tiene cinco distribuidores y en Mexicali donde se encuentran dos distribuidores, porque atienden toda la Península de Baja California.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

ESTRATEGIA A SEGUIR

Promoción: A través de la promoción se va informar a los consumidores del servicio, de los nuevos estrenos, nuevas promociones de cada mes de acuerdo a las necesidades y demandas del mercado.

La promoción principal estará en base a los obsequios (artículos promocionales), como: gorras, playeras, llaveros, encendedores, plumas, destapadores, que se les otorgará a los clientes por la compra de una cantidad mínima establecida por a Empresa.

También como parte de la promoción se desea participar en las ferias que organiza la Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica y Videograma, consideramos que el más importante es el: Festival Nacional de Video y Cine (se celebra en el mes de Noviembre en la ciudad de México), es toda una semana de darse a conocer en un centro de convenciones, en donde se renta el stand y se tiene la gran oportunidad de estar cerca de los clientes, darles a conocer tus títulos, regalar promocionales, postales y te permiten vender al menudeo durante toda la semana.

Publicidad: Estará hecha en base a los anuncios en medios impresos como periódicos, con distribución nacional y local, se van a imprimir póster gigantes(ver anexo 5), postales con la síntesis de la película, catalogo con todas las películas que pertenecen a la FAA marca.

También por medio de una pagina en Internet, se puede dar a conocer la empresa y en donde se tendrá siempre actualizada con los nuevos estrenos y promociones en línea.

Plaza: Las 16 zonas que atiende cada uno de los 28 distribuidores para que el servicio sea accesible y llegue a los consumidores finales.

Servicio: Los estrenos se lanzarán de manera mensual en donde se darán a conocer desde un mes antes para que los distribuidores la comiencen a promover entre sus clientes. Las entregas de los títulos serán de manera puntual conforme a la fecha de su estreno, no habrá retrasos.

Se atenderá personalmente a los clientes o vía telefónica y sus pedidos serán respetados sin preocupación de inexistencias.

Todas las películas en cuanto a la producción y grabación serán de alta calidad.



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

IMAGEN CORPORATIVA

El nombre de la Empresa es "Video Distribuciones CEYRO" y se debe a que el giro son los videogramas o videohome y el nombre surge de: Centro de Entretenimiento y Reproducciones Originales; ya que se piensa entretener a los consumidores con películas originales y se considera que lo más importante es que la gente ubique a la Empresa con solo escuchar su nombre.

Las siguientes palabras son clave dentro de la Empresa.

Calidad
Excelencia
Y
Responsabilidad
Originalidad

MARCA DE LA EMPRESA

Como se sabe la marca debe ser fácil de recordar y la intención es que el público lo recuerde, por tal razón la marca es SANTA FE FILMS para que la relacionen con el lugar donde se ubica la Empresa que será en la zona de Santa Fe.

LOGOTIPO Y SU JUSTIFICACIÓN



Los colores que se utilizaron en el logotipo son colores de estilo rústico café, las letras están rodeadas de una cinta de película para que identifiquen el giro de la Empresa que son películas mexicanas.

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

SLOGANS

- Entretenimiento con Santa Fé Films tendrás... y de tu casa no saldrás.
- Las películas te gustan y mexicanas mejor...pide nuestros estrenos hoy.
- Compra o renta películas de Santa Fé Films y siempre tendrás acción y diversión.

MASCOTA

Se tiene como mascota de la Empresa un cactus, que forma parte del logotipo, es un cactus interactivo, que va enfocado a llamar la atención del público consumidor.

Se llama **"PEPE PELÍCULAS"**





VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

ESTUDIO TÉCNICO

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELICULAS.**PROCESO PRODUCTIVO**

1. Comprar los derechos de autor de una película.
2. Firmar el contrato de compra. (Ver Estudio Legal)
3. Registrar el contrato de compra de los derechos de la película, ante Indautor de la Secretaría de Educación Pública. (ver en Estudio Legal)
4. Obtener el Permiso de RTC ante la Secretaria de Gobernación para distribuir la película.
5. Recibir el Master Betacam y Fotografías de la película.
6. El departamento de Diseño y Arte realiza el diseño de la caja de cartón para el formato VHS de la película, las etiquetas, portadillas para el formato DVD y el diseño de los posters gigantes (ver anexo 1,2,4 y 5).
7. Mandar a imprimir los posters, las etiquetas, portadillas y cajas para guardar los VHS, con la impresión del nombre de la película y actores.
8. Comprar Videocassette VHS y Estuche de plástico.
9. Dar a conocer el nombre de la película, actores y la fecha del próximo estreno a todos los distribuidores del interior de la República.
10. El departamento de Distribución realiza los pedidos a través de llamadas telefónicas o vía mail.
11. El Master Betacam se envía a la Empresa duplicadora junto con el cassette VHS, el estuche, etiquetas y portadillas.
12. La Empresa duplicadora graba el cassette, lo etiqueta y lo empaca.
13. La Empresa duplicadora manda las películas ya empaçadas a las instalaciones de Video Distribuciones CEYRO.
14. El Master Betacam se envía a la duplicadora de DVD, junto con la portadillas, la empresa duplicadora proporciona DVD y los estuches. También la duplicadora de DVD realiza el trabajo de impresión del nombre de la película en el DVD.
15. La Empresa duplicadora graba la película en el DVD, lo etiqueta y lo empaca.
16. La Empresa duplicadora manda los DVD ya empacados a las instalaciones de Video Distribuciones CEYRO.
17. Se lleva a cabo la distribución de las películas VHS y DVD a los 28 distribuidores del interior de la República Mexicana de acuerdo al pedido que los distribuidores hayan hecho y todo esto se realiza a través del servicio de paquetería.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.**INSUMOS**

1. Etiquetas en adhesivo, en impresión a cuatro tintas, tamaño 21.8*16.8 cm. Con barniz de maquina y suaje con el nombre de la película del mes.
2. Cajas de Películas en cartulina sulfatada de 16 puntos, impresión a cuatro tintas, tamaño 25.2*31.9 cm, con hot stamping, realce, barniz uv y folio y el título de la película.
3. Posters y Portadillas, en couche 2 caras, impresión a cuatro tintas, tamaño 67.6* 93 cm, con barniz uv y con el título de la película.
4. Master betacam
5. Videocassette virgen formato VHS T-110
6. DVD
7. Estuche plástico para VHS
8. Estuche de plástico para DVD



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

FORTALEZAS

- La Empresa cuenta con un Plan de Negocios.
- Tener un Directorio de clientes potenciales.
- Se tienen Proveedores que ofrecen un precio competitivo.

OPORTUNIDADES

- Apoyo de FIDECINE (fondo de inversión y estímulo al cine)
- Mercado con mucha demanda y pocos oferentes.
- Escasa Promoción y Publicidad por parte de la competencia.

DEBILIDADES

- Falta de Capital.
- Poca experiencia en el giro de la distribución.
- No contar con un número suficiente de títulos inicialmente, para formar un catálogo de películas.

AMENAZAS

- Competencia con mayor experiencia.
- Inestabilidad política y económica en el país.
- Posible privatización de IMCINE.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

OBJETIVOS GENERALES

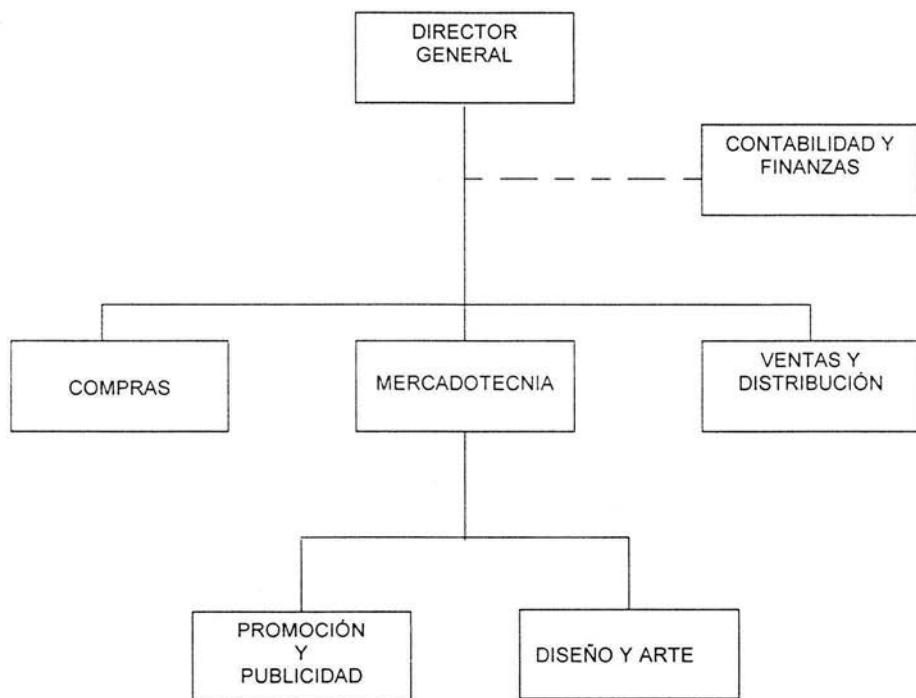
- Distribuir dos estrenos mensuales a partir del segundo año de operaciones.
- Lanzar una campaña agresiva de promoción y publicidad permanente durante el primer año de actividades.
- Tener tres derechos de títulos comprados, tres meses antes de su lanzamiento.
- Llegar a ser la segunda empresa más importante distribuidora de películas mexicanas a nivel nacional en tres años.

METAS

- Vender más de dos mil quinientas películas al mes.
- Comprar cada mes un tipo de artículo promocional diferente.
- Lanzar un estreno con actores diferentes cada mes.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

ORGANIGRAMA DE VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

ESTRUCTURA ORGÁNICA

1.0 Director General

1.1 Staff de Contabilidad y Finanzas

1.2 Gerente de Compras

1.3 Gerente de Ventas y Distribución

1.4 Gerente de Mercadotecnia

1.4.1 Departamento de Publicidad y Promoción

1.4.2 Departamento de Diseño y Arte

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

A. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Puesto: Director General

Número de Plazas: 1

Clave: A001

Tipo de Contratación: Permanente

B. RELACIONES DE AUTORIDAD

Subordinados Directos:

Gerente de Compras, Gerente de Ventas y Distribución y Gerente de Mercadotecnia.

C. PROPÓSITO DEL PUESTO

Coordinar las diferentes áreas de toda la organización en cuanto a la optimización de recursos y la obtención de beneficios para la Empresa.

D. RESPONSABILIDAD

- Dirigir y vigilar las áreas funcionales de la Empresa.

E. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Organizar juntas quincenales con los Gerentes de cada área para asignar actividades y verificar resultados.
- Realizar negociaciones con los productores de las películas.
- Comprar derechos de títulos de películas.
- Autorizar Presupuestos.
- Asignar fechas para los estrenos de las películas.
- Determinar sueldos y salarios.
- Autorizar descuentos por volumen a los distribuidores en la compra de películas.
- Toma de decisiones administrativas y de inversiones.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

F. COMUNICACIÓN

Este puesto debe mantener comunicación descendente con los Gerentes de la Empresa, también emplea lo que es la comunicación externa con el outsourcing que se tiene en el área de Contabilidad y Finanzas.

G. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

1. Conocimientos: Licenciatura en Administración y Maestría.
2. Experiencia: En el área de la Cinematografía y conocimiento de la distribución del mercado de películas mexicanas.
3. Iniciativa: Constante, persona con visión, ser un verdadero líder.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

A. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Puesto: Gerente de Compras

Número de Plazas: 1

Clave: B001

Tipo de Contratación: Permanente.

B. RELACIONES DE AUTORIDAD

Jefe inmediato: Director General

Subordinados Directos: Ninguno

C. PROPÓSITO DEL PUESTO

Diseño, control y operación de la logística así como el control de calidad de las películas.

D. FUNCIONES GENERALES

- Elaborar presupuestos para la adquisición de materia prima.
- Adquirir lista de proveedores y tenerla actualizada.
- Elaborar contratos para la compra de los derechos de las películas.
- Abastecer a la Empresa del material requerido para su operación.
- Dar propuestas acerca de la calidad de los insumos.

E. FUNCIONES ESPECIFICAS

- Acudir a comprar el material solicitado.
- Una mes antes de cada estreno debe de tener toda la materia prima.
- Verificar las entradas y salidas del almacén así como su mantenimiento.
- Revisar la calidad del empaque de la película.
- Enviar al área de Ventas y Distribución la película.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

F. COMUNICACIÓN

En este puesto la comunicación que se emplea es de manera ascendente con el Director General y horizontal con los Gerentes del área de Ventas y Distribución y el Gerente de mercadotecnia.

G. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

1. Conocimientos: Licenciatura en Administración.
2. Experiencia: conocimientos en el área de compras y abastecimientos y en la adquisición de materiales.
3. Iniciativa: constante en dar propuestas para la compra de insumos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

A. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Puesto: Gerente de Mercadotecnia

Número de Plazas: 1

Clave: C001

Tipo de Contratación: Permanente.

B. RELACIONES DE AUTORIDAD

Jefe inmediato: Director General

Subordinados Directos: Departamento de Promoción y Publicidad y el Departamento de Diseño y Arte.

C. PROPÓSITO DEL PUESTO

Analizar el mercado externo, examinar las características de los consumidores, de la competencia y los medios para promocionar y publicitar la marca de la Empresa.

D. FUNCIONES GENERALES

- a. Investigación de mercados.
- b. Generación de ideas publicitarias.
- c. Publicidad
- d. Promociones

E. FUNCIONES ESPECIFICAS

- a. Diseño de empaque.
- b. Diseño de etiquetas.
- c. Diseño de posters, portadillas, caja de cartón para VHS.
- d. Implantación de campañas publicitarias.
- e. Creación de las portadas de las películas.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

F. COMUNICACIÓN

En este puesto la comunicación que se emplea es de manera ascendente con el Director General y horizontal con los Gerentes del área de Ventas y Distribución y el Gerente de Compras.

G. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

1. Conocimientos: Licenciatura en Administración con especialidad en Mercadotecnia.
2. Experiencia: conocimientos en el área de Mercadotecnia, principalmente en el área de Promoción y Publicidad.
3. Iniciativa: Toma de decisiones en Publicidad, Promoción, Diseño y Arte.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

A. IDENTIFICACIÓN

Nombre del Puesto: Gerente de Ventas y Distribución

Número de Plazas: 1

Clave: D001

Tipo de Contratación: Permanente.

B. RELACIONES DE AUTORIDAD

Jefe inmediato: Director General

Subordinados Directos: Ninguno

C. PROPÓSITO DEL PUESTO

Diseño de los sistemas de venta, distribución y atención al cliente.

D. FUNCIONES GENERALES

- a. Proceso de ventas
- b. Pronóstico de ventas
- c. Distribución y puntos de venta.
- d. Asesoría al cliente
- e. Exposiciones
- f. Fijación de precios

E. FUNCIONES ESPECIFICAS

- a. Levantamiento de pedidos a los veintiocho distribuidores.
- b. Enviar pedidos al interior de la República.
- c. Planear ventas para las exposiciones anuales.
- d. Realización de inventarios.
- e. Control del almacén.
- f. Medición de la satisfacción del cliente.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

F. COMUNICACIÓN

En este puesto la comunicación que se emplea es de manera ascendente con el Director General y horizontal con los Gerentes del área de Compras y el Gerente de mercadotecnia.

G. ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

4. Conocimientos: Licenciatura en Administración y especialidad en ventas y distribución.
5. Experiencia: conocimientos en el área de venta de películas y su distribución.
6. Iniciativa: constante en dar propuestas para incrementar las ventas y satisfacer al cliente.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

REGLAMENTO INTERNO

HORAS DE ENTRADA Y SALIDA DE LOS TRABAJADORES Y PERIODO DE
DESCANSO

Artículo 1º. - La jornada laboral constará de un turno matutino de las 9 hrs. A las 18 hrs.

Artículo 2º. - En el turno, el empleado tendrá derecho a una hora de descanso para tomar sus alimentos.

Artículo 3º. - Los empleados dispondrán de un lapso de tolerancia de diez minutos para registrar su asistencia diariamente, transcurrido este lapso y hasta veinte minutos posteriores a la hora de entrada, se considerará como un retardo y treinta minutos después de la hora de entrada, no se permitirá laborar al empleado.

LUGAR Y MOMENTO EN QUE DEBEN COMENZAR Y TERMINAR LAS
JORNADAS DE TRABAJO

Artículo 4º.- Las jornadas laborales se realizarán de lunes a sábado.

Artículo 5º.- El lugar de trabajo serán las instalaciones de la empresa en donde se contrató al empleado.

Artículo 6º.- Todos los empleados terminarán su jornada en las instalaciones de la empresa, registrando diariamente su salida.

**DÍAS Y HORAS DESTINADOS AL MANTENIMIENTO DEL LUGAR DE
TRABAJO**

Artículo 7º.- La limpieza general de la empresa se realizará el día domingo, que es el día general de descanso para los empleados, ésta se llevará a cabo de las 8 a las 15 hrs.

DÍAS Y LUGARES DE PAGO

Artículo 8º.- Los días quince y treinta de cada mes se realizará el pago correspondiente a los empleados en las oficinas administrativas de la empresa, en caso de caer éstos días en no laborales, se recorrerá al día laboral siguiente.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

RIESGOS DE TRABAJO

Artículo 10. - Los accidentes de trabajo que ocurran en el desempeño del trabajo o aquellas enfermedades a las que están expuestos los empleados se considerarán como riesgos de trabajo.

Artículo 11. - En los lugares de trabajo deberá haber avisos en caso de existir algún riesgo de trabajo, así como en todas las instalaciones del club habrá botiquines, números de emergencia y alarmas para atender de inmediato el percance.

Artículo 12. - Los productos químicos o herramientas de trabajo que se utilicen para la limpieza, mantenimiento o funcionamiento de la empresa, deberán siempre estar en un lugar previamente establecido para estos productos así como deberán tener en el exterior, un distintivo que identifique el producto del que se trata.

Artículo 13. - En cada área de trabajo deberá haber más de un empleado para auxiliarse unos con otros en caso de sufrir algún percance.

Artículo 14. - En las paredes estarán colocados letreros de lo que se debe hacer en caso de sismo o incendio, así como de los riesgos de trabajo de cada una de las áreas en que se labora.

Artículo 15. - En cada botiquín habrá un manual de primeros auxilios para atender cualquier percance.

Artículo 16. - Aquellos trabajadores que en el ejercicio de sus labores manejen materiales peligrosos, deberán siempre usar los utensilios necesarios para su protección.

Artículo 17. - En caso de accidentes de trabajo en el desempeño de sus actividades laborales, los empleados recibirán atención médica inmediata a cuenta de la empresa, otorgándoseles permisos para ausentarse mientras se recuperan.

Artículo 18. - No se considerarán riesgos de trabajo si el accidente ocurre encontrándose el empleado en estado de ebriedad o bajo la influencia de algún narcótico o droga, salvo que exista prescripción médica; o los que sean ocasionados intencionalmente o por intento de suicidio.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.LABORES INSALUBRES PELIGROSAS QUE NO DEBEN HACER MENORES DE
EDAD Y PROTECCIÓN PARA MUJERES EMBARAZADAS

Artículo 20. - En ningún caso las mujeres embarazadas podrán realizar trabajos forzados en los que se ponga en riesgo su salud y la del producto. Tendrán un periodo de seis semanas antes y seis semanas después de la fecha del parto como incapacidad, percibiendo su sueldo íntegro; durante el periodo de lactancia gozarán de dos periodos de treinta minutos cada uno para alimentar a sus hijos.

TIEMPO Y FORMA EN QUE LOS TRABAJADORES DEBEN SOMETERSE A LOS
EXÁMENES MÉDICOS

Artículo 21. - Todos los empleados deberán presentar su examen médico general al entrar a trabajar y posteriormente en un periodo máximo de seis meses. Para realizar este trámite, deberán dar aviso a sus jefes, los cuales deberán otorgarles el permiso.

Estos trámites se solicitarán los meses de enero y julio de cada año, y de no presentarlo podrá ser una causa de suspensión o despido del trabajador.

PERMISOS Y LICENCIAS

Artículo 22. - Los permisos para los empleados podrán ser de dos formas: con goce y sin goce de sueldo.

- a) Con goce de sueldo será por enfermedad o incapacidad previamente autorizada por el jefe.
- b) Por muerte de un familiar directo o cónyuge.
- c) Por cualquier otra circunstancia que amerite el goce de sueldo. Esta deberá ser comprobada y autorizada por escrito.

Los permisos sin goce de sueldo serán los siguientes:

- a) Por cuestiones personales no comprobadas.

Artículo 23. - Las licencias sólo se otorgarán con goce de sueldo a las mujeres embarazadas próximas al parto y tendrán derecho a seis semanas antes y seis después de la fecha del parto.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

Artículo 24. - Las licencias sin goce de sueldo podrán ser de seis meses hasta un año, dependiendo del motivo y del tiempo del empleado laborando en la empresa. Estas licencias se solicitarán por escrito para que puedan ser autorizadas por los jefes y firmadas por ambas partes. El tiempo de duración de las licencias lo determinarán los jefes en relación que ha tenido el empleado dentro de la empresa.

DISPOSICIONES DISCIPLINARIAS Y PROCEDIMIENTOS PARA SU APLICACIÓN

Artículo 25. - Las sanciones a los empleados se dividen en:

- a) Amonestación verbal
- b) Notas malas
- c) Suspensión temporal hasta por ocho días sin goce de sueldo
- d) Despido o baja

Artículo 26. - La amonestación verbal se entiende como la llamada de atención hacia los empleados, esta se dará por:

- a) Mala conducta
- b) Cuando no asista a capacitación para su desarrollo
- c) Cuando no cuide o conserve en buen estado los muebles, máquinas o útiles que se le proporcionan
- d) Cuando no trate con cortesía a los clientes
- e) Cuando atienda asuntos ajenos a sus labores
- f) Cuando maneje impropiaemente los documentos

Artículo 27. - se aplicará nota mala al empleado cuando:

- a) Cuando incurra en tres retardos o uno grave
- b) Cuando se niegue a someterse a exámenes médicos
- c) Cuando halla tenido de 10 a 15 faltas discontinuas e injustificadas en un año
- d) Cuando se niegue a usar ropa y equipo de trabajo necesarios
- e) Cuando abandone sus labores dentro de la jornada de trabajo sin autorización
- f) Cuando falte por segunda vez injustificadamente

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

Artículo 28. - El empleado será acreedor a suspensión por:

- a) Tres días: cuando cambie de puesto con otro empleado
- b) Tres días: cuando realice cualquier acto de comercio dentro de la empresa
- c) Cinco días: cuando firme por otro empleado la lista de asistencia
- d) Ocho días: cuando permita que personas no autorizadas entren en lugares restringidos

Artículo 29. - Se hará acreedor el empleado a la terminación de su contrato por los siguientes motivos:

- a) Cuando maneje deshonestamente los documentos y valores que se le encomienden.
- b) Cuando ejecute actos que pongan en peligro su seguridad o la de los demás
- c) Cuando incurra en faltas de probidad u honradez durante las labores.
- d) Cuando acumule veinticuatro faltas discontinuas e injustificadas o treinta y cinco notas malas durante el año.

Este reglamento será proporcionado a todos los empleados que formen parte de la empresa de Video Distribuciones CEYRO y anualmente se realizará una revisión al mismo para que se encuentre actualizado.



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

ESTUDIO LEGAL

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS**TIPO DE SOCIEDAD MERCANTIL****SOCIEDAD ANÓNIMA**

Es la que existe bajo una denominación y se compone de socios cuya responsabilidad se limita al pago de sus obligaciones. La denominación se forma libremente, pero debe ser diferente a la de cualquier otra sociedad, el nombre debe ir seguido de las palabras " Sociedad Anónima " o de su abreviatura " S.A. "

SOCIEDAD DE CAPITAL VARIABLE

En este tipo de sociedades el capital social (las aportaciones de los socios será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por la admisión de nuevos, y de disminución por retiro parcial, sin más formalidades. A la razón social o denominación propia del tipo de sociedades se añadirán siempre las palabras " Capital Variable " o su abreviatura " C.V."

OBLIGACIONES OFICIALES

Todo establecimiento mercantil, de servicios o de una pequeña o micro industria deben cumplir con los reglamentos establecidos por la ley para garantizar las condiciones de higiene, seguridad y servicio en el lugar donde se encuentren ubicados.

De esta manera las autoridades comprueban que las actividades que se llevan a cabo en la empresa se ajustan a la normatividad y garantizan la seguridad y salud de los habitantes.

Los tramites a realizar se clasifican de la siguiente manera:

1. **FEDERALES:** Son de carácter nacional, es decir, se realizan independientemente del estado o ciudad en que se ubique la empresa.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
 DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

TRAMITE	DEPENDENCIA
a. Acta Constitutiva	Notario Público
b. Visto Bueno de Razón Social	SRE
c. Registro Público de la Propiedad	Notario Público
d. Alta de RRC como persona moral	SHCP
e. Afores	Cualquier Inst. Bancaria
f. Registro Patronal	INFONAVIT
g. Registro por trabajador	INFONAVIT
i. Registro Patronal	IMSS
i. Registro Individual por Trabajador	IMSS
j. Registro por Trabajador (RFC)	SHCP
k. Manifestación Estadística	INEGI
l. Licencia Sanitaria (dependiendo de la naturaleza del proyecto)	Secretaria de Salud
m. Registro en el SIEM	SIEM
n. Registro en Cámara (correspondiente)	Cámara (correspondiente)

2. **ESTATALES:** Son obligatorios de acuerdo al Estado en donde se encuentre el establecimiento, debido a que cada entidad tiene su propia reglamentación para dar de alta un negocio.

TRAMITES A SEGUIR PARA LA APERTURA DE EMPRESAS NO RIESGOSAS

TRAMITES	CERTIFICADO DE ZONACIÓN	DECLARACIÓN DE APERTURA	REGISTRO DE FUENTES FIJAS Y DE DESCARGA DE AGUAS RESIDUALES.
NORMATIVIDAD	Efectos de silencio: no se prevé.	Efectos del silencio: Toda vez que sólo se recaba un acuse ante la delegación, no llega a existir el silencio administrativo.	Efectos del silencio: Por tratarse de un registro no se prevé efecto a este respecto.
PLAZO	7 DÍAS HÁBILES		

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA DE DERECHOS CON RESERVA DE DOMINIO DE LA PELICULA "X", QUE CELEBRAN POR UNA PARTE EL PRODUCTOR, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "EL VENDEDOR" , COMPARECIENDO POR LA OTRA PARTE, LA EMPRESA DENOMINADA VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO, S.A. DE C.V., REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR SU DIRECTOR GENERAL, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "EL COMPRADOR" , INSTRUMENTO QUE SE REGIRA BAJO LAS SIGUIENTES:

DECLARACIONES

I.- Declaran "EL VENDEDOR" señor :

- a) Que es una persona física que por su propio derecho y con la capacidad jurídica y económica para celebrar el presente contrato privado de compra-venta con reserva de dominio.
- b) Que dentro de sus actividades se encuentra la producción de películas en 16 (dieciséis) y 35 (treinta y cinco) milímetros.
- c) Que es propietario de los derechos mundiales de la película "X" con la participación de ..., la cual se encuentran debidamente registradas ante las Autoridades Mexicanas.
- d) Que es su deseo vender a "EL COMPRADOR" los derechos de la película descrita en el inciso marcado con la letra "c" que antecede, en los términos y condiciones que se indican en el presente contrato.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

II.- Declara "EL COMPRADOR", a través de su Director General

- a) Que es una sociedad constituida conforme a las leyes mexicanas tal y como consta en la escritura número _____, tirada ante la fe del notario público número _____ de la ciudad de _____, LIC. _____, en la cual se hizo constar la Constitución de la Sociedad Anónima denominada Video Distribuciones CEYRO S.A. DE C.V., documental pública que se encuentra registrada ante el Registro Público de la Propiedad y de Comercio de esta ciudad, bajo el número de folio mercantil _____, y en donde se acredita plenamente su personalidad como Director General y Apoderado de la misma al Lic. _____.
- b) Que es su deseo adquirir de "EL VENDEDOR" los derechos de la película descrita en el inciso marcado con la letra "c" de la declaración I de éste instrumento.
- c) Que tiene la capacidad jurídica y económica para celebrar el presente contrato.
- d) Con base en las anteriores declaraciones, las partes formulan las siguientes:

CLAUSULAS:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.

"EL VENDEDOR" enajena con reserva de domicilio a "EL COMPRADOR" los derechos y la titularidad de las películas _____ con la actuación estelar de _____, para explotarla en Videograma Doméstico y DVD, en la República Mexicana. Por un periodo de 5 años a partir de la firma de este contrato.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

SEGUNDA. PRECIO.

El precio de la compraventa de los derechos de la película referida es fijado de común acuerdo entre las partes en la cantidad de \$ _____ (_____ MIL PESOS 00/100 M.N.) más I.V.A.

TERCERA. FORMA DE PAGO.

Las películas mencionadas objeto de este contrato serán liquidadas de la siguiente forma:

1. La cantidad de \$ _____ (pesos 00/100) a la firma del presente contrato, el cual funge como recibo más amplio que en derecho proceda, y que sirve como anticipo por la compra de las mismas.
2. La cantidad de \$ _____ (pesos 00/100 M.N.) a la entrega del master betacam del título _____, el cual se entregará a mas tardar el _____ de 2005.
3. La cantidad de \$ _____ (pesos 00/100 MN) a la entrega del master betacam del título _____, el cual se entregará a mas tardar el _____ de 2005.

CUARTA. ENTREGA Y POSESION.

Se conviene expresamente que "EL VENDEDOR" dará a "EL COMPRADOR" a la firma del presente contrato un original de la película en Betacam, así como los originales de fotografía de la misma.

QUINTA.- TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD Y RESERVA DE DOMINIO.

"EL VENDEDOR" se obliga a transmitir la propiedad de los derechos de la película objeto del presente contrato a "EL COMPRADOR".

Asimismo, "EL COMPRADOR" acepta que "EL VENDEDOR" se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado en su totalidad.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS**SEXTA. PENA CONVENCIONAL.**

Ambas partes de común acuerdo determinan que exista una pena convencional respecto de la operación de compra-venta para el caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones contraídas en él mismo, la cual consistirá en la cantidad de \$ _____ (PESOS 00/100 M.N.), en el entendido de que para el caso de ser **"EL VENDEDOR"** la que incumpla reembolsará todo lo pagado hasta el momento a **"EL COMPRADOR"**, más la cantidad aquí estipulada, para el caso de que el incumplimiento fuera por parte de **"EL COMPRADOR"** tendrá que pagar la cantidad aquí estipulada a **"EL VENDEDOR"** más la cantidad que ya haya pagado del precio, en un lapso no mayor de ocho días naturales contados a partir de la recepción de la carta de rescisión, que se haga conforme a la cláusula séptima del presente contrato.

SÉPTIMA. VICIOS DE LA VOLUNTAD Y PACTO COMISORIO EXPRESO.

Ambas partes manifiestan que en el presente contrato no existe error, dolo, mala fe, ni ningún otro vicio de la voluntad; que el precio es el justo y real y que ninguna se enriquece a expensas de la otra.

Tanto **"EL VENDEDOR"** como **"EL COMPRADOR"** celebran respecto de éste contrato el pacto comisorio expreso para el supuesto caso de que cualquiera de los contratantes no cumpliera con lo acordado en el presente instrumento, la parte afectada tendrá el legítimo derecho de exigir el cumplimiento o rescisión de la presente compra-venta según le convenga con el solo aviso que se dará por escrito mediante carta razonada y firmada de recibida en el domicilio de **"EL VENDEDOR"** o de **"EL COMPRADOR"** según sea el caso específico.

OCTAVA. AVISOS.

Todos los avisos que las partes deseen o deban darse de conformidad con este contrato, se enviarán por escrito, mediante correo certificado con el acuse de recibo o por cualquier otro que asegure que la parte interesada recibirá el aviso que se trate en su respectivo domicilio.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Para los efectos anteriores, las partes señalan los siguientes domicilios convencionales:

"EL VENDEDOR" el ubicado en la calle de _____.

"EL COMPRADOR" el ubicado en la calle de _____.

NOVENA. JURISDICCIÓN.

Para todo lo relativo a la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de los Tribunales del Fuero Común de la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando clara y terminantemente al fuero que por razón de domicilio presente o futuro les pudiera corresponder.

Se firma el presente instrumento por duplicado, en la Ciudad de México, Distrito Federal, el día _____.

"EL VENDEDOR"

"EL COMPRADOR"

**VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO, S.A. DE C.V.
A TRAVES DE SU DIRECTOR GENERAL**

"TESTIGO"

"TESTIGO"

REGISTRO PÚBLICO DEL DERECHO DE AUTOR

SOLICITUD DE REGISTRO DE OBRA

RPDA-01

En caso de videograma, fonograma, edición de libro o características gráficas y distintivas, llenar la solicitud específica.

DEBERÁ LLENAR A MAQUINA O CON LETRA DE MOLDE
LEGIBLE, SIN TACHADURAS O ENMENDADURAS



DATOS DEL AUTOR

COLABORADOR

Nombre:	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre
Fecha de nacimiento:	Día	Mes	Año
Lugar de nacimiento:			
Nacionalidad:	% y tipo de Participación:		%
R.F.C.:	-	-	-
Correo electrónico:	*		
Teléfonos:	*	Fax:	*
Domicilio Particular:	Calle		
No Exterior	No Interior	Colonia:	
Delegación / Municipio:			C.P.:
País:	Entidad Federativa:		

EN CASO DE SER MAS DE UN AUTOR O COLABORADOR SOLICITAR LA HOJA ADJUNTA RPDA-01-A1

¿El Titular es el mismo Autor? Si Omita los datos del Titular de la obra

DATOS GENERALES DEL TITULAR DE LA OBRA

Nombre:	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre
Fecha de nacimiento:	Día	Mes	Año
Lugar de nacimiento:			
Nacionalidad:	% y tipo de Participación:		%
R.F.C.:	-	-	-
Correo electrónico:	*		
Teléfonos:	*	Fax:	*
Domicilio Particular:	Calle		
No Exterior	No Interior	Colonia:	
Delegación / Municipio:			C.P.:
País:	Entidad Federativa:		

EN CASO DE SER MAS DE UN TITULAR SOLICITAR LA FORMA RPDA-01-A1

REPRESENTANTE LEGAL

Nombre:	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre
Persona para recibir notificaciones (gestor):	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombre
¿A Quién Representa?:			
Teléfonos:	*	Fax:	*
Correo electrónico:	*	R.F.C.:	- -
Domicilio Legal:	Calle		
Colonia:	No Exterior	No Interior	
Delegación / Municipio:			
C.P.:	País:	Entidad Federativa:	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN

Homoclave: **SGOB-03-005**

Nombre del trámite: Autorización para comercialización incluidas la venta o renta, y/o exhibición pública de películas en formato de videograma.

Dependencia u organismo: Secretaría de Gobernación

Unidad administrativa responsable del trámite: Dirección General de Gobierno

Dirección de la unidad administrativa responsable: Roma 41, interior Planta Baja
Colonia: Juárez
Código postal: 06600, México, D.F.

Otras oficinas en donde se puede realizar el trámite: Representaciones de la Subsecretaría de Gobierno en la Secretaría de Gobernación

Datos del responsable del trámite para consultas o quejas

Nombre del responsable: Emilio Cárdenas Elorduy

Cargo: Director de cinematografía

Correo electrónico: ecardenas@segob.gob.mx

Dirección y teléfonos: Roma 41, interior Planta Baja
Colonia: Juárez
Código postal: 06600, México, D.F.
Teléfono(s):
5140 80 10
5140 81 00

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Fax: 5140 80 05

Horarios de
atención al
público

Horarios de atención
De 9:00 a 15:00 horas, de lunes a viernes

Quejas y denuncias

En caso de que tenga algún problema en la atención a su trámite, puede usted presentar su queja o denuncia en:

Órgano Interno
de Control :

Hamburgo No. 135 Mezanine
Colonia: Col. Juárez
Código postal: 06600, México, Distrito Federal
Teléfono(s): 52.09.88.00300300
52.09.88.09
Fax: (55) 52099001
Horarios de atención al público: De 09:00 a 17:00 horas, de
lunes a viernes.

SFP:

SACTEL:
En el Distrito Federal: 3003-2000
En el interior de la República: 01 800 00 14 800
Desde Estados Unidos o Canadá : 1 888 594-3372
Correo electrónico: sactel@funcionpublica.gob.mx

Esta ficha es para un trámite de obligación

¿ Qué efectos tendría la eliminación de este trámite ?

Reformación de la Ley Federal de Cinematografía y Reglamento, Menor recaudación de Impuestos, Los distribuidores se registrarían por si solos sin ninguna limitación.

Fundamento jurídico que da origen al trámite

Artículo. 24, 25 y 42 Fracc. I y II , Ley Federal de Cinematografía. (publicado(a) en el Diario Oficial de la Federación el 29/12/92)

Artículo 7 Fracc. I y II, Reglamento de la Ley Federal de Cinematografía (publicado(a) en el Diario Oficial de la Federación el 29/03/01)

Artículo 16, 17, 19, 21 y 22, Reglamento de la Ley Federal de Cinematografía (publicado(a) en el Diario Oficial de la Federación el 29/03/01)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

(publicado(a) en el Diario Oficial de la Federación el 29/03/01)

Casos en los que se debe presentar el trámite

¿Quién? Distribuidores, comercializadores y productores de películas

Si al término del plazo máximo de respuesta, la autoridad no ha respondido, se entenderá que la solicitud fue resuelta en sentido negativo.

La autoridad cuenta con un plazo máximo de 5 días hábiles para requerirle al particular la información faltante.

Vigencia del trámite

Tipo de resolución: autorización

Vigencia: No aplica

Criterios de resolución del trámite

Anexar todos los documentos que se le solicitan para realizar el trámite

Información adicional

En caso de que existan modificaciones al Poder Notarial del Representante Legal que promueve a nombre de las distribuidoras y/o comercializadoras, y los productores y el Acta Constitutiva en el caso de personas morales, se presentará para cotejo los documentos originales en ventanilla y deberán entregar copia fotostática a la Dirección General de Radio, Televisión y Cinematografía o a la Dirección de Cinematografía



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

ESTUDIO FINANCIERO

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
 DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$Q_{EQ} = \frac{CF}{P_v - C_u}$$

Sustitución:

$$Q_{EQ} = \frac{32000}{120 - 62.33}$$

$$Q_{EQ} = 555 \text{ PELÍCULAS MENSUALES}$$

$$V_{EQ} = \frac{CF}{1 - \frac{C_u}{P_v}}$$

Sustitución :

$$V_{EQ} = \frac{32,000}{1 - \frac{62.33}{120}}$$

$$= \$66,585.74$$

El Punto de Equilibrio es de \$ 66,585.74 pesos entre \$120 son 555 películas mensuales

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
 DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

PRONOSTICO DE VENTAS					
LIST DISTRIBUIDORES	CANTIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	
No	VHS	DVD			
1	ANTONIO TORRES	55	15	\$ 120.00	\$ 8,400.00
2	IGNACIO VARGAS	140	25	\$ 120.00	\$ 19,800.00
3	ARTURO DE MURO	150	0	\$ 120.00	\$ 18,000.00
4	ELIZABETH MARTINEZ	55	15	\$ 120.00	\$ 8,400.00
5	RUBEN ARELLANO	60	20	\$ 120.00	\$ 9,600.00
6	MANUEL MEDINA	30	10	\$ 120.00	\$ 4,800.00
7	ENRIQUE VAZQUEZ	20	10	\$ 120.00	\$ 3,600.00
8	JAIME SANCHEZ	40	10	\$ 120.00	\$ 6,000.00
9	MA CONCEPCION AVILA ROMERO	50	50	\$ 120.00	\$ 12,000.00
10	ALICIA DURON	40	10	\$ 120.00	\$ 6,000.00
11	FERNANDO TREVIÑO NL	120	90	\$ 120.00	\$ 25,200.00
12	FER TREV (MANUEL PED) SLP	50	25	\$ 120.00	\$ 9,000.00
13	FER TREV (JESUS MTZ) LEON	30	30	\$ 120.00	\$ 7,200.00
14	ROSA MARIA BORRAS	100	100	\$ 120.00	\$ 24,000.00
15	JORGE LUIS NAVARRO	35	25	\$ 120.00	\$ 7,200.00
16	FCO AGUILAR	180	120	\$ 120.00	\$ 36,000.00
17	FCO AGUILAR (MINATITLAN)	30	10	\$ 120.00	\$ 4,800.00
18	JUAN PABLO AGUIRRE	85	15	\$ 120.00	\$ 12,000.00
19	BALTAZAR PEÑA	65	15	\$ 120.00	\$ 9,600.00
20	AGUSTIN CRUZ	35	0	\$ 120.00	\$ 4,200.00
21	JAVIER BARRAZA	40	20	\$ 120.00	\$ 7,200.00
22	ENRIQUE RIVERA	60	30	\$ 120.00	\$ 10,800.00
23	SERGIO MARINES	30	15	\$ 120.00	\$ 5,400.00
24	FCO GONZALEZ	150	30	\$ 120.00	\$ 21,600.00
25	RAUL GOMEZ	70	25	\$ 120.00	\$ 11,400.00
26	JULIO ESCOBAR	80	40	\$ 120.00	\$ 14,400.00
27	JUAN FCO CASTAÑEDA	90	20	\$ 120.00	\$ 13,200.00
28	GARCAM	50	15	\$ 120.00	\$ 7,800.00
	VENTAS	1940	790	\$ 120.00	\$ 327,600.00
	MENOS DEVOLUCIONES 20%	388	158	\$ 120.00	\$ 65,520.00
	VENTAS NETAS	1552	632	\$ 120.00	\$262,080.00

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

COSTO DE PRODUCCIÓN POR TÍTULO MENSUAL	
VOLUMEN DE PRODUCCION 3000 PELICULAS (2000VHS Y 1000DVD)	
DERECHOS DE AUTOR	\$ 75,000.00
IMPRESA (CAJAS, ETIQUETAS, POSTERS)	\$ 25,000.00
REPLICA DVD (SERIGRAFIA, DVD, ESTUCHE Y EMPACADO)	\$ 25,000.00
REPLICA VHS (CASSETTE, ESTUCHE, GRABADO ETIQUETADO Y ENCELOFANADO)	\$ 25,000.00
PROMOCIONAL	\$ 5,000.00
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN MENSUAL	\$ 155,000.00
GASTOS DE OPERACIÓN	
GASTOS DE ENVÍO	\$ 5,000.00
RENTA	\$ 4,000.00
LUZ	\$ 1,000.00
TELÉFONO	\$ 3,000.00
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 15,000.00
OTROS GASTOS	\$ 4,000.00
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 32,000.00
TOTAL GASTOS	\$ 187,000.00
COSTO UNITARIO	\$ 62.33

ESTADO DE RESULTADOS POR TÍTULO MENSUAL	
VENTAS	\$262,080.00
COSTO DE PRODUCCIÓN	<u>\$155,000.00</u>
UTILIDAD BRUTA	\$107,080.00
GASTOS DE OPERACIÓN	<u>\$ 32,000.00</u>
TOTAL DE GASTOS	\$ 32,000.00
UTILIDAD DEL MES	<u>\$ 75,080.00</u>

La inversión inicial mínima requerida para iniciar operaciones es el costo de producción de tres títulos: \$600,000

*cifra redondeada



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO

Estado de Resultados del 1 de Enero de 2005 al 31 de Diciembre de 2005

	Ventas	\$ 3,144,960.00	
Menos	Costo de Ventas	\$ 1,860,000.00	
	Utilidad Bruta	\$ 1,284,960.00	
	Gastos de Operación	\$ 384,000.00	
	Gastos de Administración		
	Utilidad en Operación	\$ 900,960.00	
Mas/Menos	Gastos y Productos Financieros	0	
	Productos Financieros	0	
	Gastos Financieros		0
	Utilidad después de G y P Financieros	\$ 900,960.00	
Mas/Menos	Otros Gastos y Productos	0	
	Otros Gastos	0	
	Otros Productos	0	
	Otros Gastos Netos		0
	Utilidad antes de Impuestos		900960

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO

Estado de Resultados del 1 de Enero de 2006 al 31 de Diciembre de 2006

	Ventas	\$ 6,289,920.00	
Menos	Costo de Ventas	\$ 3,720,000.00	
	Utilidad Bruta	\$ 2,569,920.00	
	Gastos de Operación	\$ 768,000.00	
	Gastos de Administración		
	Utilidad en Operación	\$ 1,801,920.00	
Mas/Menos	Gastos y Productos Financieros	0	
	Productos Financieros	0	
	Gastos Financieros		0
	Utilidad después de G y P Financieros	\$ 1,801,920.00	
Mas/Menos	Otros Gastos y Productos	0	
	Otros Gastos	0	
	Otros Productos	0	
	Otros Gastos Netos		0
	Utilidad antes de Impuestos		\$1,801,920.00

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS.

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO
Estado de Resultados del 1 de Enero de 2007 al 31 de Diciembre de 2007

	Ventas	\$ 5,906,912.00	
Menos	Costo de Ventas	\$ 4,092,000.00	
	Utilidad Bruta	\$ 2,826,912.00	
	Gastos de Operación	\$ 844,800.00	
	Gastos de Administración		
	Utilidad en Operación	\$ 1,982,112.00	
Mas/Menos	Gastos y Productos Financieros	0	
	Productos Financieros	0	
	Gastos Financieros		0
	Utilidad después de G y P Financieros	\$ 1,982,112.00	
Mas/Menos	Otros Gastos y Productos	0	
	Otros Gastos	0	
	Otros Productos	0	
	Otros Gastos Netos		0
	Utilidad antes de Impuestos	\$ 1,982,112.00	165176

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO
Estado de Resultados del 1 de Enero de 2008 al 31 de Diciembre de 2008

	Ventas	\$ 6,497,603.20	
Menos	Costo de Ventas	\$ 4,501,200.00	
	Utilidad Bruta	\$ 3,109,603.20	
	Gastos de Operación	\$ 9,292,800.00	
	Gastos de Administración		
	Utilidad en Operación	\$ 2,180,323.20	
Mas/Menos	Gastos y Productos Financieros	0	
	Productos Financieros	0	
	Gastos Financieros		0
	Utilidad después de G y P Financieros	\$2,180,323.20	
Mas/Menos	Otros Gastos y Productos	0	
	Otros Gastos	0	
	Otros Productos	0	
	Otros Gastos Netos		0
	Utilidad antes de Impuestos	\$2,180,323.20	

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO

Estado de Resultados del 1 de Enero de 2009 al 31 de Diciembre de 2009

	Ventas	\$ 7,147,363.52	
Menos	Costo de Ventas	\$ 4,951,320.00	
	Utilidad Bruta	\$ 3,420,563.52	
	Gastos de Operación	\$10,222,080.00	
	Gastos de Administración		
	Utilidad en Operación	\$ 2,398,355.52	
Mas / menos	Gastos y Productos Financieros	0	
	Productos Financieros	0	
	Gastos Financieros		0
	Utilidad después de G y P Financieros	\$ 2,398,355.52	
Mas / menos	Otros Gastos y Productos	0	
	Otros Gastos	0	
	Otros Productos	0	
	Otros Gastos Netos		0
	Utilidad antes de Impuestos	\$ 2,398,355.52	

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO
Balance General al 31 de Diciembre de 2005

ACTIVO			Pasivo		
CIRCULANTE			Corto Plazo		
	Caja	4,500		Proveedores	16000
	Banco	160,000		Documentos por pagar	9000
	Clientes	103000		Acreedores Diversos	8040
	Almacén	630000			
	Rentas pagadas por Anticipado	12000	Suma del Pasivo A CP		33040
	Papelería	4500			
	Publicidad y Propaganda	15000	CAPITAL		
				Capital Social	137,000
				Utilidad del Ejercicio	900960
	Suma del Activo Circulante	929000			
				SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	1037960
	No Circulante				
	Mob yEquipo de Oficina	117,000			
	Equipo de Computo	20,000			
	Gastos de Instalación	5,000			
		142000			
	SUMA TOTAL DEL ACTIVO	1071000		SUMA DEL PASIVO MAS CAPITAL	1071000



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO
Balance General al 31 de Diciembre de 2006

ACTIVO		Pasivo	
CIRCULANTE		Corto Plazo	
Caja	9,000	Proveedores	32000
Banco	320,000	Documentos por pagar	18000
Clientes	206000	Acreeedores Diversos	16080
Almacén	1260000		
Rentas pagadas por Anticipado	24000	Suma del Pasivo A CP	66080
Papelería	9000		
Publicidad y Propaganda	30000	CAPITAL	
Suma del Activo Circulante	1858000	Capital Social	274,000
		Utilidad del Ejercicio	1801920
No Circulante		SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2,075,920
Mob yEquipo de Oficina	234,000		
Equipo de Computo	40,000		
Gastos de Instalación	10,000		
	284000		
SUMA TOTAL DEL ACTIVO	2142000	SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2142000



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS
EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO
Balance General al 31 de Diciembre de 2007

ACTIVO		Pasivo	
CIRCULANTE		Corto Plazo	
Caja	9,900	Proveedores	35200
Banco	352,000	Documentos por pagar	19800
Clientes	226600	Acreedores Diversos	17688
Almacén	1386000		
Rentas pagadas por Anticipado	26400	Suma del Pasivo A CP	72688
Papelería	9900		
Publicidad y Propaganda	33000	CAPITAL	
Suma del Activo Circulante	2043800	Capital Social	301,400
9		Utilidad del Ejercicio	1982112
No Circulante			
Mob y Equipo de Oficina	257,400	SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2283512
Equipo de Computo	44,000		
Gastos de Instalación	11,000		
	312400		
SUMA TOTAL DEL ACTIVO	2356200	SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2356200



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO
Balance General al 31 de Diciembre de 2008

ACTIVO		Pasivo	
CIRCULANTE		Corto Plazo	
Caja	10,890	Proveedores	38720
Banco	387,200	Documentos por pagar	21780
Clientes	249260	Acreedores Diversos	19456.8
Almacén	1524600		
Rentas pagadas por Anticipado	29040	Suma del Pasivo A CP	79956.8
Papelería	10890		
Publicidad y Propaganda	36300	CAPITAL	
Suma del Activo Circulante	2248180	Capital Social	331,540
		Utilidad del Ejercicio	2180323.2
No Circulante			
Mob y Equipo de Oficina	283,140	SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2511863.2
Equipo de Computo	48,400		
Gastos de Instalación	12,100		
	343640		
SUMA TOTAL DEL ACTIVO	2591820	SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2591820



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

EMPRESA: VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO
Balance General al 31 de Diciembre de 2009

ACTIVO		Pasivo	
CIRCULANTE		Corto Plazo	
Caja	11,979	Proveedores	42592
Banco	425,920	Documentos por pagar	23958
Clientes	274186	Acreedores Diversos	21402.48
Almacén	1677060		
Rentas pagadas por Anticipado	31944	Suma del Pasivo A CP	87952.48
Papelería	11979		
Publicidad y Propaganda	39930	CAPITAL	
Suma del Activo Circulante	2472998	Capital Social	364,694
		Utilidad del Ejercicio	2398355.5
No Circulante		SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2763049.5
Mob y Equipo de Oficina	311,454		
Equipo de Computo	53,240		
Gastos de Instalación	13,310		
	378004		
SUMA TOTAL DEL ACTIVO	2851002	SUMA DEL PASIVO MÁS CAPITAL	2851002

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS**FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

El fideicomiso denominado Fondo de Inversión y Estímulos al Cine (FIDEICINE) está encaminado al fomento y promoción permanentes de la industria cinematográfica nacional, con perspectivas de recuperación financiera.

Su patrimonio se integra con las aportaciones del FIDEICOMITENTE; los recursos que anualmente señale el Presupuesto de Egresos de la Federación; las aportaciones que efectúen los sectores público, privado y social, cuya actividad habitual o transitoria sea la creación, realización, producción, **distribución**, exhibición, comercialización, fomento, rescate y preservación de películas cinematográficas; las donaciones a título gratuito de personas físicas o morales, mismas que serán deducibles de impuestos, en términos de Ley; los productos y rendimientos que se obtengan por la inversión de los fondos líquidos del patrimonio fideicomitado que realice el fiduciario; el producto de los derechos que se generen por los servicios en materia de cinematografía conforme a la Ley Federal de Derechos, en su artículo 19-C, Fracción III, recursos que deben sujetarse a lo dispuesto en los artículos 1 y 4 del Código Fiscal de la Federación; las sanciones pecuniarias administrativas que se apliquen con motivo de la Ley Federal de Cinematografía, recursos que deben sujetarse a lo dispuesto a los artículos 1 y 4 del Código Fiscal de la Federación, y en general, todo tipo de bienes y derechos que se adquieran, reciban o incorporen al patrimonio del FIDEICINE.

Fondo de Inversión y Estímulos al Cine.

Es un fideicomiso sectorizado en la Secretaría de Educación Pública, cuya misión es el fomento y promoción permanentes de la industria cinematográfica nacional, que permita brindar un sistema de apoyos financieros, de garantía, de estímulos e inversiones en beneficio de los productores, **distribuidores**, comercializadores y exhibidores de películas nacionales.

Definiciones.

Para efectos de estas Reglas se entiende por:

LEY: Ley Federal de Cinematografía.

REGLAMENTO: Reglamento de la Ley Federal de Cinematografía.

FIDEICOMITENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público como fideicomitente único de conformidad con lo establecido en el artículo 36 de la Ley Federal de Cinematografía.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

FIDUCIARIA: Nacional Financiera, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo.

CONTRATO: Instrumento constitutivo del Fideicomiso denominado Fondo de Inversión y Estímulos al Cine, celebrado el 8 de agosto de 2001 entre el FIDEICOMITENTE y la FIDUCIARIA.

FIDECINE: Fondo de Inversión y Estímulos al Cine.

COMITE TECNICO: Cuerpo colegiado integrado por siete miembros propietarios de los sectores público, social y privado, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 37 de la Ley Federal de Cinematografía y 56 de su Reglamento.

SUJETOS DE APOYO: Personas físicas y/o morales mexicanas dedicadas a una o a varias de las actividades cinematográficas, incluidas las de producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas, que soliciten los apoyos financieros previstos en el CONTRATO.

CAPITAL DE RIESGO: Aportaciones en efectivo que realizará FIDECINE al proyecto que presente un SUJETO DE APOYO, conforme a las Reglas de Operación, a cambio de una participación en dicho proyecto. Dichas aportaciones y participaciones de FIDECINE serán normadas de acuerdo al contrato de coproducción respectivo.

CRÉDITO: Transferencias de efectivo que hará FIDECINE a un SUJETO DE APOYO, conforme a las Reglas de Operación, las cuales deberán ser devueltas al término de un plazo determinado, y causarán intereses durante dicho plazo. Los créditos otorgados serán normados por el contrato de crédito respectivo.

GARANTÍAS: Aval que otorgará FIDECINE, conforme a las Reglas de Operación, a favor de un SUJETO DE APOYO, para asegurar a su o sus acreedores el pago de un crédito otorgado. El aval que otorgue FIDECINE podrá ser quirografario o a través de un depósito en efectivo que otorgue confianza al acreedor. La garantía que otorgue FIDECINE tendrá un costo, y se regulará por el contrato de garantía respectivo.

CAPITAL DE TRABAJO: Recursos necesarios para hacer frente a las obligaciones de corto plazo de algún proyecto en particular. FIDECINE podrá otorgar Capital de Riesgo, Crédito o Garantías, para que los SUJETOS DE APOYO puedan cubrir sus necesidades de Capital de Trabajo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

ESTÍMULOS: Premios en efectivo, o en participaciones adicionales, para los **SUJETOS DE APOYO**, en sus propios proyectos, conforme a las Reglas de Operación, que podrán ser otorgados por FIDECINE de sus propios recursos y de sus propias participaciones en cada proyecto, en aquellos casos en que los **SUJETOS DE APOYO** hayan cumplido con diversas metas y objetivos establecidos por el **COMITÉ TÉCNICO** para cada caso.

PARTES RELACIONADAS: Se considera que dos o más personas físicas o morales están relacionadas, cuando una persona o grupo de personas participa(n) de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra.

SUJETOS DE APOYO.

Serán las personas físicas y/o morales mexicanas dedicadas a una o a varias de las actividades cinematográficas, incluidas las de producción, **distribución**, comercialización y exhibición de películas cinematográficas nacionales, que soliciten el apoyo financiero del FIDECINE, de acuerdo a lo previsto en las presentes Reglas, entendiéndose con este término aquellas a que se refiere el artículo 7 de la LEY.

Los promotores o productores, como **SUJETOS DE APOYO**, podrán presentar los proyectos que consideren pertinentes.

Para la obtención de un nuevo apoyo económico, los **SUJETOS DE APOYO** además de comprobar la correcta aplicación de los recursos del proyecto anteriormente aprobado, acreditarán nuevamente la solvencia económica para concluirlo en las fechas comprometidas.

Los apoyos a recibir por cualquier **SUJETO DE APOYO** en un año calendario determinado, no podrán superar el 10% (diez por ciento) del patrimonio del FIDECINE.

Tipos de apoyo y operaciones.

Los tipos de apoyo que el FIDECINE otorgue, podrán ser vía:

- a) Capital de riesgo;
- b) Crédito y Garantías, y
- c) Estímulos.

Sólo podrá otorgarse un apoyo financiero a los **SUJETOS DE APOYO** mediante cualquiera de las modalidades establecidas en este apartado, de conformidad con los requerimientos del proyecto y con base en el cumplimiento de los requisitos y criterios de selección.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Requisitos para la Distribución

- 1.- Entregar debidamente requisitada la hoja de registro que el FIDECINE proporcionará en sus oficinas ubicadas en Insurgentes Sur 674, 2º. Piso, Colonia del Valle, Delegación Benito Juárez, Código Postal 03100, México, Distrito Federal.
- 2.- Acreditación de nacionalidad del SUJETO DE APOYO.
- 3.- Resumen ejecutivo (máximo tres cuartillas) que comprende:
 - a) Currículum del SUJETO DE APOYO.
 - b) Descripción del proyecto.
 - c) Costo del proyecto.
 - d) Monto solicitado.
 - e) Fuentes de financiamiento.
 - f) Potencial de recuperación.
 - g) Virtudes del proyecto.
- 4.- Definición del proyecto por parte del SUJETO DE APOYO (una cuartilla máximo).
- 5.- Plan de lanzamiento de la película:
 - a) Fecha tentativa de exhibición.
 - b) Número de copias.
 - c) Inversión publicitaria.
- 6.- Presupuesto que incluya:
 - a) Resumen.
 - b) Desglose.
 - c) Flujo de efectivo.
- 7.- Esquema financiero que incluya:
 - a) Aportación del SUJETO DE APOYO.
 - b) Apoyo solicitado a FIDECINE.
 - c) Otros financiamientos.
 - d) Apoyos o aportaciones en especie.
- 8.- Expectativa de ingresos por ventana y por territorio.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

9.- Declaratoria de partes relacionadas con el SUJETO DE APOYO (familiares consanguíneos y/o políticos y/o compañías afiliadas involucradas en el proyecto y áreas en las que participen).

Legales:

- 1.- Documentación que acredite los derechos para distribuir la obra en México.
- 2.- Autorización para exhibición comercial que otorga la Dirección General de Radio, Televisión y Cinematografía de la Secretaría de Gobernación.
- 3.- Manifestación de estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
- 4.- Estados financieros por lo menos de un año anterior a la fecha de solicitud del crédito.

Los proyectos que no incluyan la documentación solicitada, no serán recibidos.

Criterios de Selección.

Para el otorgamiento de los apoyos financieros el COMITE TECNICO tomará en cuenta los criterios generales siguientes:

Distribución:

- Sustentabilidad y congruencia del proyecto.
- Viabilidad comercial y financiera.
- Solvencia económica del SUJETO DE APOYO.
- Historial del SUJETO DE APOYO en FIDECINE, en su caso.
- Trayectoria profesional del SUJETO DE APOYO.
- Aportación directa del SUJETO DE APOYO, de acuerdo con sus posibilidades.

Otorgamiento de apoyos.

Los apoyos que otorgue el FIDECINE vía capital de riesgo, crédito y garantías, que impliquen viabilidad y/o rentabilidad financiera, serán de hasta \$8'000,000.00 (OCHO MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.) o del 49% (cuarenta y nueve por ciento) del flujo de efectivo del proyecto.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

La tasa aplicable en estos casos será de CETES a 28 (veintiocho) días menos 2 (dos) puntos sobre saldos insolutos, no acumulable, misma que será revisada cuando el COMITÉ TÉCNICO lo considere necesario.

Todos los apoyos serán en los términos y bajo la forma jurídica que autorice e instruya el COMITE TECNICO.

Recuperación y temporalidad.

a) Tratándose de capital de riesgo, EL FIDECINE tendrá la titularidad del porcentaje que le corresponda a su participación en la producción del proyecto cinematográfico, respecto de los derechos de producción y patrimoniales sobre los mismos;

b) En los proyectos de inversión y/o rehabilitación, EL FIDECINE tendrá los derechos en proporción a los apoyos otorgados;

c) En los casos de crédito y garantías, EL FIDECINE tendrá la titularidad del porcentaje que corresponda en la inversión de que se traten, proporcional a los apoyos otorgados;

d) Para supervisar la correcta aplicación y recuperabilidad del capital de riesgo, crédito y garantías que se otorguen, EL FIDECINE tendrá el derecho de nombrar supervisores externos o revisores;

e) En todos los casos, la recuperación de los apoyos tendrá como fuente de pago preferente los rendimientos que se generen por la explotación comercial de la película y de los proyectos de inversión y/o rehabilitación, en su caso;

f) En caso de que no se generen rendimientos, se hará efectiva la garantía otorgada por el SUJETO DE APOYO;

g) La conclusión de los proyectos no deberá exceder del plazo establecido en el contrato, sin exceder de dos años, y

h) En cuanto a la recuperación de los apoyos otorgados, se estará a lo que se establezca en el contrato, sin exceder de 7 años.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Mecánica de la operación

El FIDECINE publicará regularmente, en diversos diarios de circulación nacional, una Invitación Abierta a las personas físicas y morales (SUJETOS DE APOYO), de nacionalidad mexicana, a presentar proyectos cinematográficos de largometraje susceptibles de otorgamiento de apoyo financiero a su producción.

Publicada la Invitación, los SUJETOS DE APOYO deberán acudir a las oficinas del FIDECINE, ubicadas en Insurgentes Sur 674, 2º Piso, Colonia del Valle, Delegación Benito Juárez, Código Postal 03100, en México, Distrito Federal, para obtener el formato "Hoja de Registro" para elaborar el proyecto a presentar.

Los SUJETOS DE APOYO deberán entregar la hoja de registro debidamente requisitada y una carpeta que contenga el material referido en los puntos I, II y III de la Invitación, en su caso, al Secretario Ejecutivo del FIDECINE, en sus oficinas ubicadas en Avenida de los Insurgentes Sur número 674, 2º Piso, Colonia del Valle, Delegación Benito Juárez, Código Postal 03100, México, Distrito Federal, teléfono 54 48 53 86, Correo Electrónico: fidecine@imcine.gob.mx
Sólo los proyectos que cumplan con todos los requisitos establecidos en la Invitación, en su caso, serán sometidos a consideración del Comité Técnico del FIDECINE, y su fallo será inapelable.

El Secretario Ejecutivo se encargará de informar a los SUJETOS DE APOYO, verbalmente, las decisiones del COMITÉ TÉCNICO.

Aprobado el proyecto, el COMITE TECNICO emite un acuerdo en el que determina el tipo y monto de apoyo a otorgar.

Se formaliza el contrato en el que se establece objeto, vigencia, términos y condiciones del apoyo, así como sanciones y penas, en caso de incumplimiento por parte del SUJETO DE APOYO. Se define el mecanismo de evaluación y seguimiento de los proyectos aprobados, mismos que dará seguimiento el Secretario Ejecutivo para informar al COMITE TECNICO.

Compromisos de los SUJETOS DE APOYO.

Dentro del contrato que cada SUJETO DE APOYO firma con el FIDECINE, se establece: objeto, vigencia y demás términos y condiciones para el SUJETO DE APOYO.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Capital de riesgo.

El SUJETO DE APOYO, deberá:

I. Destinar el apoyo otorgado por EL FIDECINE, únicamente para el fin establecido en la solicitud de apoyo y ratificado en el contrato que al efecto se celebre;

II. Realizar el proyecto de acuerdo con la documentación entregada y las condiciones aprobadas por el COMITE TECNICO del FIDECINE;

III. En el caso de producción cinematográfica, entregar un reporte semanal de producción que contenga el avance del plan de trabajo, los costos y el material gastado durante el rodaje; al final del rodaje, entregar un reporte de costos;

IV. Llevar libros y registros de contabilidad de los gastos erogados e ingresos percibidos en la realización del proyecto, y ponerlos a disposición del Secretario Ejecutivo del FIDECINE para su revisión;

V. Contratar un seguro de cobertura suficiente para cubrir los riesgos inherentes a la realización del proyecto, así como para hacer frente a responsabilidades por daños a terceros, y entregar copia de la póliza de seguro contratada por proyecto;

y

VI. Establecer en los contratos que celebre con terceros, el reconocimiento de los derechos adquiridos por el FIDECINE.

Además de los requisitos señalados en los puntos anteriores, tratándose de producción de películas, el SUJETO DE APOYO deberá realizarlas de conformidad con las condiciones aprobadas por el COMITE TECNICO del FIDECINE, como son, entre otras:

VII. El guión cinematográfico, ruta crítica, plan de rodaje, y presupuesto definitivo sobre el que se establecerán los convenios o contratos que el COMITE TECNICO determine;

VIII. Realizar las operaciones necesarias para llevar a cabo la producción de la película en el tiempo y dentro del presupuesto convenidos;

IX. Asumir frente a terceros las responsabilidades que se deriven de la producción de la película;

X. Cubrir todos y cada uno de los impuestos, derechos, cargas y contribuciones fiscales, tanto locales como federales que haya generado o se generen con motivo del contrato que celebre con el FIDECINE para la producción de la película, en términos del artículo 1° del Código Fiscal de la Federación, la Ley del Impuesto Sobre la Renta y demás disposiciones aplicables, relevando al FIDECINE de cualquier obligación a ese respecto;

XI. Liberar de cualquier obligación o carga fiscal los materiales cinematográficos de la película y los derechos derivados de ésta que fueren gravados fiscalmente o por acciones de terceros, debiendo proporcionar los comprobantes, debidamente cotejados con los originales, mediante los cuales acredite tales circunstancias, de serle requeridos por el Secretario Ejecutivo del FIDECINE;

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

XII Llevar a cabo la contratación del personal técnico, artístico y manual que se requiera para la producción de la película, asumiendo las responsabilidades que se deriven del mismo (civiles, penales, laborales, etc.);

XIII. Incluir créditos en pantalla para los coproductores en caracteres de igual forma y tamaño, así como en las fichas técnicas y en toda la publicidad y propaganda, conforme a sus porcentajes de participación; tratándose de organismos del Estado y del FIDECINE, se estará a lo que se disponga en el contrato que a ese respecto se celebre.

XVII. Obtener previamente de las partes la autorización para el otorgamiento y/o cesión de derechos de distribución de la película a terceros, respetando los porcentajes de producción correspondientes;

XVIII. Permitir que el FIDECINE nombre a un productor delegado que vigile la producción de la película hasta su total conclusión y a que designe revisores externos que supervisen la correcta aplicación del capital de riesgo, a costa y cargo del mismo. El productor delegado será pagado por el productor;

XIX. Concluir la producción de la película en el plazo establecido en el contrato de producción respectivo, y de no hacerlo:

1. Contará con un plazo adicional de un mes para terminar el rodaje, y de tres meses para concluir la película cuando se encuentre en procesos de postproducción, transcurrido el cual sin haber cumplido con la condición, el COMITE TECNICO, de acuerdo con un análisis que al respecto realice, reemplazará al SUJETO DE APOYO y tomará la decisión de concluir la película, quedando en propiedad de FIDECINE los derechos de la película que correspondan al SUJETO DE APOYO.

2. Sin perjuicio de lo anterior, al efectuarse la conciliación de los estados de cuenta, el SUJETO DE APOYO deberá reintegrar al FIDECINE las cantidades recibidas y no aplicadas a la producción de la película, con el consiguiente pago de los intereses que se generen por la aplicación de dos veces la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), que publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, hasta la reintegración total de los recursos otorgados, computados a partir de la fecha de entrega de la administración correspondiente, la cual será acumulativa.

XX. Por retraso en la entrega de materiales y documentos señalados en la fracción XIV, conforme a la fecha establecida en el contrato o su prórroga, en caso de haberla, al SUJETO DE APOYO se le aplicará una vez la TIIE sobre el monto del apoyo, convertida en puntos porcentuales sobre la titularidad de la película, por cada mes de retraso, misma que será acumulativa; y

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELICULAS

XXI. En caso de que el SUJETO DE APOYO solicite un incremento al capital de riesgo autorizado, sin exceder el monto o porcentaje estipulados en el punto 2.14 de estas Reglas, deberá acompañar a su solicitud la parte proporcional que conforme a su porcentaje de participación le corresponda, quedando a juicio del Comité Técnico decidir al respecto.

Crédito y Garantías.

El SUJETO DE APOYO deberá:

I. Utilizar el crédito y/o garantía otorgados únicamente para el fin establecido en la solicitud de apoyo y ratificado en el contrato que al efecto se celebre.

II. Abstenerse de solicitar incrementos al crédito y/o garantía autorizados por variaciones en el presupuesto, comprometiéndose a NO modificar el porcentaje de apoyo del FIDECINE establecido en el instrumento jurídico que se celebre.

III. Realizar el proyecto de acuerdo con la documentación entregada y las condiciones aprobadas por el COMITÉ TÉCNICO del FIDECINE.

IV. Establecer en los contratos que celebre con terceros el reconocimiento de las obligaciones adquiridas por el SUJETO DE APOYO con el FIDECINE, así como los posibles derechos que el FIDECINE tenga sobre los proyectos a realizar.

V. Disponer del importe del crédito y/o aplicar la garantía otorgada de acuerdo con lo establecido en el contrato que al efecto se suscriba, garantizando el importe del mismo mediante la suscripción de pagarés a la orden del FIDECINE, cuyos vencimientos no podrán ser mayores al plazo establecido en el contrato.

VI. El SUJETO DE APOYO realizará una aportación al FIDECINE del 0.25% (cero punto veinticinco por ciento), pagadera en efectivo, al momento de efectuar cualquier disposición sobre el monto de ésta; asimismo, realizará una aportación hasta del 2% (dos por ciento) en proporción al riesgo y al monto solicitado, acumulativa a partir de la fecha de suscripción de los pagarés que documenten las disposiciones mediante extensión de garantías o avales.

Las personas físicas que representen como mínimo el 51% (cincuenta y uno por ciento) de la tenencia accionaria del SUJETO DE APOYO, se obligarán a suscribir en lo personal, como avalistas, por lo menos el 10% (diez por ciento) del saldo insoluto del crédito o del pagaré o pagarés que documenten las disposiciones del mismo, en proporción a su participación accionaria en el capital social del SUJETO DE APOYO.

VII. Pagar las disposiciones del crédito y/o el importe de la garantía con los ingresos que se generen por la explotación comercial del proyecto, en la forma siguiente:

1. Destinar el 85% de todos los ingresos netos que se generen en favor del SUJETO DE APOYO por la explotación comercial del proyecto para pagar el importe del crédito y/o el monto de la garantía otorgada, hasta cubrir la totalidad del apoyo, en su caso.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

2. Contar con un plazo hasta de 5 (cinco) años para cubrir el crédito y/o liberar la garantía, computado a partir del inicio de la explotación comercial del proyecto; vencido el plazo sin haberse cubierto la totalidad del mismo, el saldo vencido será exigible de inmediato.

3. Notificar al FIDECINE por escrito o por cualquier medio que las partes acuerden, cuando menos con cinco días hábiles de anticipación, la fecha y el importe de los pagos al capital que realicen; en caso de no hacerlo con la referida antelación, el FIDECINE aplicará los recursos recibidos con fecha valor del día hábil siguiente.

4. Todas las sumas que el SUJETO DE APOYO entregue al FIDECINE serán aplicadas para satisfacer el importe de gastos, honorarios, aportaciones, intereses moratorios, intereses ordinarios, y el remanente a capital, en ese orden.

VIII. Pagar intereses por las cantidades que disponga con cargo al crédito y/o derivado de la garantía otorgada, los cuales se calcularán sobre los saldos insolutos, utilizando el procedimiento de días naturales transcurridos con divisor 360. Dichos intereses deberán ser cubiertos a la tasa de CETES a 28 (veintiocho) días menos 2 (dos) puntos, no acumulable y sobre saldos insolutos.

IX. Permitir que el FIDECINE nombre a un delegado que vigile la realización del proyecto, hasta su total conclusión, y a que designe revisores externos que supervisen la correcta aplicación del crédito y/o de la garantía otorgada, a costa y cargo del SUJETO DE APOYO.

X. Garantizar el cumplimiento de sus obligaciones con el porcentaje de su participación en el proyecto de que se trate, mismo que será transmitido al FIDECINE en caso de incumplimiento hasta donde alcance a cubrir; no obstante, el COMITÉ TÉCNICO podrá solicitar al SUJETO DE APOYO otro tipo de garantías cuando advierta que su porcentaje de participación resulte notoriamente insuficiente para cubrir la obligación contraída.

XI. En caso de incurrir en mora en el pago de cualquier abono, pagar intereses moratorios al FIDECINE sobre las sumas vencidas a la tasa de CETES a 28 (veintiocho) días multiplicado por dos. Los intereses moratorios se calcularán a partir de la fecha en que el SUJETO DE APOYO debió realizar el pago y hasta la fecha en que el FIDECINE reciba el pago de las sumas vencidas, utilizando el procedimiento de días naturales transcurridos con divisor de 360.

XII. En caso de que el SUJETO DE APOYO no liquide al FIDECINE oportunamente cualquier cantidad correspondiente a intereses, a propuesta de éste el FIDECINE capitalizará los intereses vencidos no cubiertos hasta su total liquidación, notificando al SUJETO DE APOYO por escrito los importes capitalizados.

XIII. En los casos de producción cinematográfica, son aplicables las fracciones III, IV y V del capítulo de Capital de riesgo del punto 2.17 de las presentes Reglas.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Estímulos

El FIDECINE otorgará estímulos a los SUJETOS DE APOYO en casos especiales que lo ameriten, previo análisis y aprobación del COMITÉ TÉCNICO, de conformidad con los mecanismos que al efecto sean establecidos.

Coordinación con otras instituciones.

El FIDECINE en ningún caso otorgará apoyos cuando el SUJETO DE APOYO haya recibido fondos del fideicomiso denominado Fondo para la Producción Cinematográfica de Calidad (FOPROCINE).

La coordinación con otras instituciones se dará en el ámbito operativo, principalmente en las actividades que desarrolla el FIDECINE.

2.19 Seguimiento.

El Secretario Ejecutivo será el responsable del seguimiento de los acuerdos del COMITÉ TÉCNICO, y dentro de los diez días hábiles siguientes al de las sesiones deberá remitir un ejemplar de las actas con firmas autógrafas a la Contraloría Interna en el IMCINE y a la FIDUCIARIA, y a esta última un informe sobre los apoyos otorgados por el COMITE TECNICO. A los auditores externos, los informes que éstos soliciten.

Indicadores de gestión y evaluación

Denominación Descripción

Apoyo a la distribución de películas = distribución de películas apoyadas por FIDECINE

propuestas de distribución presentadas a FIDECINE

Recuperación de la inversión realizada para distribución de películas = ingresos recuperados por FIDECINE por película apoyada para distribución inversión de FIDECINE por película apoyada para distribución

Recursos económicos del FIDECINE aplicados por actividad

b) = distribución de películas / total de recursos aplicados para apoyo de los proyectos

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Contraloría Social.

El órgano interno de control en el IMCINE vigilará el uso, manejo y destino de los recursos que sean ministrados por el FIDECINE conforme a los fines establecidos en el contrato constitutivo y en las presentes Reglas de Operación.

Los SUJETOS DE APOYO o cualquier persona de la sociedad que desee presentar una sugerencia, duda o queja sobre los apoyos que brinda el FIDECINE, pueden acudir directamente a las oficinas de la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM), ubicadas en Avenida de los Insurgentes Sur 1735, Col. Guadalupe Inn, C.P. 01020. México, D.F., o a la oficina del titular de la Contraloría Interna en el IMCINE, sita en Avenida de los Insurgentes Sur número 674, 3er piso, Colonia del Valle, Delegación Benito Juárez, C.P. 06760, México, D.F.

Asimismo, se encuentra a disposición de los SUJETOS DE APOYO, las 24 horas del día, durante los 365 días del año, el Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía (SACTEL), en el Distrito Federal y área metropolitana al teléfono 54 80 20 00, y en el interior del país al 01 800 0014 800.



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

CONCLUSIONES

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS**CONCLUSIONES**

Por medio del presente trabajo se llega a la conclusión que es un proyecto viable y rentable, ya que se demuestra en sus diferentes estudios como:

- En el Estudio de Mercado se obtuvo que existe un mercado potencial de veintiocho distribuidores, que se encuentran ubicados en dieciséis ciudades principales que abarcan la distribución total de la República mexicana que en su conjunto manejan el volumen de 2800 películas por título manifestado en el pronóstico de ventas,
- En el Estudio Técnico se da a conocer el proceso productivo, desde comprar los derechos de autor de una película hasta llevar a cabo la distribución de la película al interior de la República.
- En el Estudio Administrativo se presenta la estructura orgánica de la Empresa conformada por tres áreas principales: Compras que se dedica a la adquisición de los derechos de la película, así como todos los insumos para que se lleve a cabo el proceso productivo, Mercadotecnia que es el área creativa de la Empresa ya que de esta área surgen las estrategias de promoción y publicidad además de crear el arte y diseño de las películas y por último Ventas y Distribución considerada como el área de operación y logística. Cabe mencionar que la Contabilidad de la Empresa se llevará por medio de un área staff.
- En el Estudio Legal se dan a conocer el formato del contrato de compra de los derechos de autor de una película y formatos de registro de contrato ante la Secretaría de Educación Pública y requisitos legales para la constitución de la Empresa.
- En el Estudio Financiero se demuestra la viabilidad financiera, ya que se da a conocer que al inversión mínima requerida es de \$600,000 y que en el primer año de operaciones se obtienen utilidades de \$900,000 pesos. El Punto de Equilibrio es de 555 películas mensuales que es igual a \$66,600 pesos y para finalizar este estudio se da a conocer una principal fuente de financiamiento (FIDECINE) que es un fideicomiso denominado Fondo de Inversión y Estímulos al Cine en el cual calificamos como sujetos de apoyo al ser una empresa distribuidora de películas, otorgando apoyos hasta de \$8,000,000 (ocho millones de pesos) con una tasa aplicable de CETES a 28 días menos dos puntos sobre saldos insolutos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS**BIBLIOGRAFÍA**

- KOTLER, Philip, "DIRECCIÓN DE LA MERCADOTECNIA", séptima edición, Editorial Prentice-Hall, México, 1993.
- SALAZÁR, Pott Lucio, "ESTUDIO DE MERCADO".
- C.N., Parkinson, et al, "MANUAL BÁSICO DE MERCADOTECNIA", primera edición, Editorial DIANA, México, 1994.
- GONZÁLEZ, Ramírez Héctor Javier, "MANUAL PARA ELABORAR EL PLAN DE NEGOCIOS", Versión 98: Programa Emprendedores UNAM, México, 1997.
- HERNÁNDEZ y Rodríguez Sergio, "INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN" Primera edición, Editorial Mc Graw Hill, México 1994
- ARROYO, Muñoz Carlos, "EL RINCÓN DE LAS VENTAS: Mercado Meta y Segmentación", REVISTA: Adminístrate Hoy, No. 10, febrero de 1995, Grupo GAFCA - ECASA, Publicación Mensual.
- Ley Federal de Cinematografía
- Reglamento de la Ley Federal de Cinematografía
- Fondo de Inversión y Estímulos al Cine

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- www.sep.gob.mx
- www.distrivisa.com.mx
- www.se.gob.mx
- www.imcine.org.mx
- www.condorpictures.com



VIDEO DISTRIBUCIONES CEYRO S.A. DE C.V.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

ANEXOS

MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Anexo 1



MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

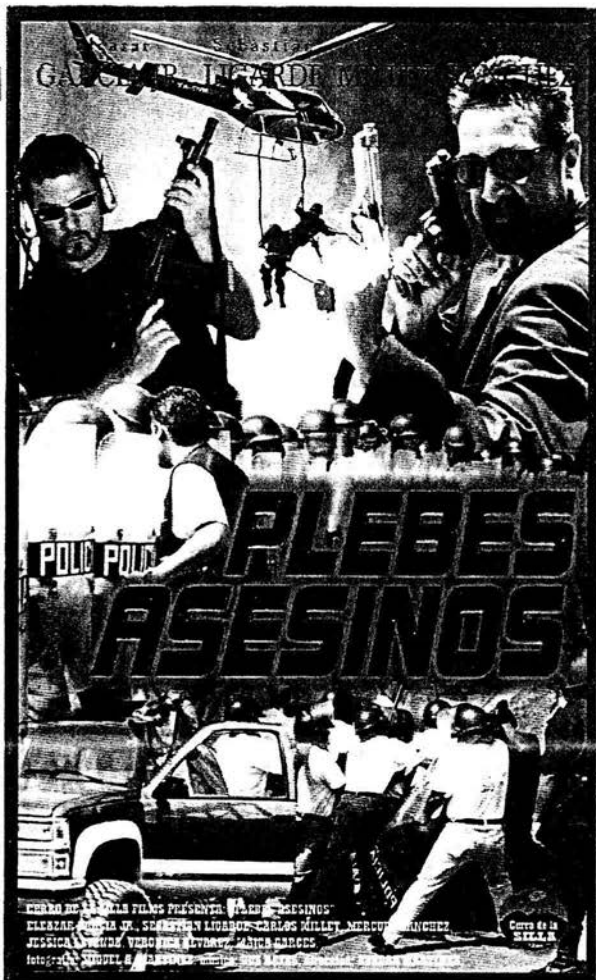
Anexo 2

SONESTASU SEETA

RTC
REGISTRADO SENERMACY



PLEBES ASESINOS



MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

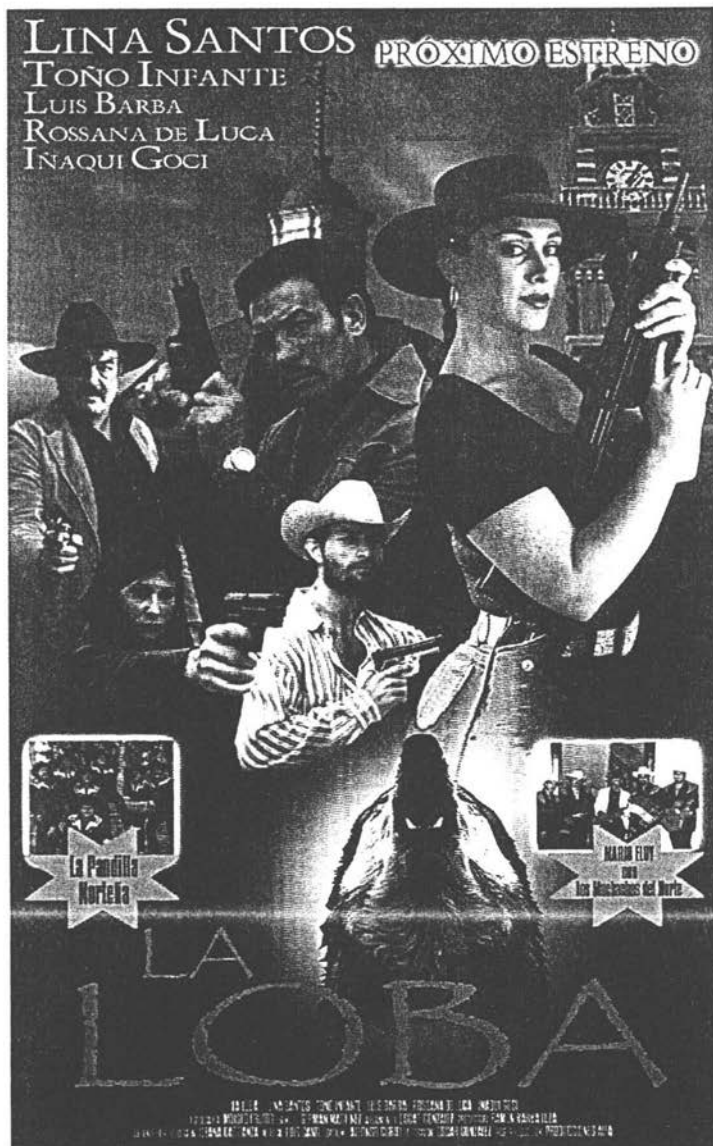
Anexo 3



MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PELÍCULAS

Anexo 5



MUÑOZ NIEVES ROCÍO
FLORES COMPADRE CÉSAR