



UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

DECANATO DE POSGRADO

TRABAJO FINAL POR OPTAR POR EL TÍTULO DE

MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

**IMPACTO ECONÓMICO OCASIONADO POR LA PANDEMIA DEL COVID-19
EN LA INDUSTRIA DEL ESPECTÁCULO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA.**

SUSTENTANTE:

YANICE VALENTINA TEJADA HERNÁNDEZ

2019-1337

ASESORA:

DRA. IARA V. TEJADA

SANTO DOMINGO, REPÚBLICA DOMINICANA.

ABRIL 2021

RESUMEN

Este trabajo cumple como objetivo central diseñar un modelo de negocio y financiero que permita mitigar los efectos del confinamiento en la industria de la música, donde cumpla en proponer alternativas y mecanismos eficaces sobre promover una mejor cultura dentro del medio de espectáculo, siendo una investigación que ejerce una acciones que permiten fortalecer el vínculo de las organizaciones y entidades que trabajan dentro del mercado dominicano en la realización de eventos y actividades y así disminuir la perdida y reducción de este sector, lo cual se ha visto afectada ante el cierre de actividades provenientes ante el COVID 19, se hace énfasis en definir un modelo de negocios que sea capaz de ofrecer una nueva perceptiva sobre contar con nuevas acciones que aumenten el nivel de rentabilidad y capacidad de cada uno de los agentes que intervienen en este sector. Sin embargo, la realización del análisis del impacto económico proveniente ante el COVID 19 en disponer de un modelo de negocios dentro del periodo del 2021, permite ejercer una correcta realización de los recursos y los parámetros exigidos ante la ley dominicano para prevenir el COVID 19, de tal forma genera que cada uno de los aspectos señalados sean enfocados en ofrecer respuestas concretas.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO 1: LOS ELEMENTOS DEL MERCADO Y FINANCIEROS DENTRO DE UN MODELO DE NEGOCIO SOBRE LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA MÚSICA	14
1.1 Modelo de negocio	15
1.2 Ventajas del plan de negocio	17
1.3 Fundamentos del plan de un modelo de negocio.....	18
1.4 Bases administrativas para la creación un modelo de negocio	22
Análisis del mercado	22
Análisis técnico.....	24
Análisis financiero	24
1.4 Segmento del mercado meta sobre la expansión de la industria de la música	26
1.3.1 Segmento demográfico	27
Sexo.....	27
Edad	27
Ingresos	27
1.3.2 Segmento psicográfico.....	27
1.3.3 Segmento conductual.....	28
1.3.1 Descripción de los consumidores dentro de la industria del espectáculo.....	29
CAPÍTULO 2: LA INDUSTRIA DEL ESPECTÁCULO.....	30
2.1 Antecedentes de la industria del espectáculo en la República Dominicana	31
2.2. Historia de las industrias del espectáculo en la República Dominicana	34
2.3. Principales Industrias del espectáculo en la República Dominicana.....	36
2.4. Ventajas y desventajas de las industrias del espectáculo	38
2.5. Estructura de las industrias del espectáculo.....	41

2.6. Importancia de las industrias del espectáculo	43
2.7. Función de las industrias del espectáculo en la República Dominicana.....	46
2.8. Análisis actual del mercado dentro de un modelo de negocio sobre la expansión de la industria de la música	49
2.9 Análisis de la investigación del mercado dentro de un modelo de negocio sobre la expansión de la industria del espectáculo	52
2.10. Análisis FODA	56
FORTALEZAS	56
OPORTUNIDADES.....	56
DEBILIDADES	56
AMENAZAS	56
2.11. Análisis del modelo técnico de negocio sobre la expansión de la industria de la música 57	
CAPÍTULO 3: MODELO DE NEGOCIO SOBRE LAS INDUSTRIAS DEL ESPECTÁCULO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA.....	60
3.1 Plan de Acción sobre la reapertura de la industria del Espectáculo en República Dominicana	61
3.2 Descripción inicial	70
3.3 Análisis del presupuesto	70
3.4 Presupuesto de los equipos y maquinarias	71
3.5 Resumen de la inversión	71
3.6 Costos operativos	72
3.7 Gastos administrativos	72
3.8 Legalización del proyecto.....	73
3.9 Punto de equilibrio	73
3.10 Proyección de ventas	75
3.11 Balanza general	76

3.11 Balanza de resultados	76
3.11 VPN	77
3.12 Razón de beneficio.....	77
3.13 Tasa interna de retorno	77

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. OBJETIVO 1: PLANIFICAR DE TRES A CUATRO EVENTOS MENSUALES PARA ORGANIZAR LAS ACTIVIDADES CONFORME A UN MEJOR TIEMPO REQUERIDO	63
TABLA 2. OBJETIVO 2: DISPONER DE MEDIDOR DE TEMPERATURA Y MANITAS LIMPIAS EN LA ENTRADA DE CADA ACTIVIDAD U EVENTO.....	64
TABLA 3. OBJETIVO 3: ESTABLECER PUNTOS ESPECÍFICOS DENTRO DE CADA UNA DE LAS FUNCIONES, EVENTOS Y ACTIVIDADES SOCIALES A FIN DE SEPARAR LAS PERSONAS.	65
TABLA 4. OBJETIVO 4: ESTABLECER REUNIONES CON CADA UNO DE LOS INTEGRANTES QUE TRABAJAN EN LAS ACTIVIDADES SOCIALES, CULTURALES Y DEPORTIVAS A FIN DE MEJORAR EL DESARROLLO DE ESTE.....	66
TABLA 5. OBJETIVO 5: ESTABLECER CAMPAÑAS QUE INCENTIVEN A LAS PERSONAS A INGRESAR A LA INDUSTRIA DEL ESPECTÁCULO	67
TABLA 6. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	71
TABLA 7. RESUMEN DE LA INVERSIÓN.....	71
TABLA 8. COSTOS OPERATIVOS	72
TABLA 9. GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	72
TABLA 10. ACTIVOS FIJOS NECESARIOS.....	73
TABLA 11. PROYECCIÓN DE VENTAS	75
TABLA 12. BALANZA GENERAL	76
TABLA 13. BALANZA DE RESULTADOS.....	77

AGRADECIMIENTOS

A Dios por ser mi Guía, permitirme tener y disfrutar de mi Familia.

A mi madre Sunilda Hernández por siempre estar ahí para mí, por tus enseñanzas y todo tu apoyo.

A mis grandes amores mis hij@s, Waleska, Niceuri y Starlyn, quienes son mi mayor bendición.

A mi Esposo Amauris Germosén, por todo tu amor y el apoyo brindado, gracias por estar presente en todo momento.

A mis hermanos: Ivelisse Tejada, Príamo Tejada, Altagracia Tejada, Pedro Luis Tejada, Juan Carlos Tejada, quienes siempre me han brindado su apoyo.

A mis queridos compañeros, Lady Matos, Diana Mojica, Miguel Benjamín Garnet, y Melvin Rodríguez, quienes desde el primer día estuvieron acompañándome en este hermoso recorrido, gracias por aguantar mi intensidad y frenarme cuando debían, por cada momento compartido, gracias del alma por todos sus aportes fueron vitales para la culminación de este proyecto.

A mis Amigos: Ruth Frías, Yinette Rodríguez, Hermanas que la vida me regalo, **Yohanny Sánchez y Eduardo Martínez**, por todo su apoyo gracias por siempre estar, los quiero.

A todos los Maestros por toda su entrega y brindarnos sus conocimientos.

A mi asesora Iara Tejada gracias por todo sus aportes y paciencia en todo este tiempo.

Yanice V. Tejada Hernandez

DEDICATORIA

A mi Dios por haberme permitido cumplir esta y cada una de las metas sin tropiezos.

A mi padre Nazario Tejada que, aunque no está con nosotros sé que estaría muy orgulloso.

A mi madre Sunilda Hernández por siempre estar ahí para mí, por tu inmenso amor y todo el apoyo que siempre me has brindado, por esa bendición que cada día me acompaña, te amo mami.

A mis grandes amores mis hij@s, Waleska, Niceuri y Starlyn quienes son mi mayor bendición, el motor que me mueve mis días tenerlos a ustedes en mi vida es más que una motivación para seguir alcanzando cada objetivo trazado los amo.

A mi Esposo Amauris Germosén, por acompañarme en este y cada trayecto de mi vida, por ser mi soporte y compañero de vida.

A mis hermanos: Ivelisse Tejada, Príamo Tejada, Altagracia Tejada, Pedro Luis Tejada, Juan Carlos Tejada. Por siempre estar para mí los amos.

A mis suegr@s: Angel Germosén y Dulce María Barrera, por darme su amor como a una hija más.

A todos mis cuñados: todos y cada uno de ustedes forman parte muy importante de mi vida los quiero.

Yanice V. Tejada Hernandez

INTRODUCCIÓN

El mercado dominicano ha experimentado una serie de cambios sucesivos ante la presencia de la crisis producida ante el COVID 19, ya que se han registrado una inestabilidad económica que ha desequilibrado el cierre total sobre las actividades en los distintos sectores del país, debido que la ocurrencia de medidas como es el caso del distanciamiento social ha generado que no se acumulen personas en los lugares públicos. Es por eso por lo que el sector industrial ha sido fuertemente golpeado, debido que es un ámbito que reúne gran cantidad de personas en vista que las medidas otorgadas por el gobierno prohíben el cumulo de personas ante los cambios que enfrenta el comercio.

De tal forma, la presente situación actual conlleva que las organizaciones que se dedican al desarrollo de eventos y actividades públicas cierren las puertas al público, donde el fuerte impacto económico que ha conllevado un nuevo comportamiento que deben de asumir las organizaciones en función de promover una mejor respuesta sobre la participación de cada uno de los agentes que intervienen dentro del mismo proceso.

Con relación a la situación actual sobre el impacto que cuenta el sector de espectáculo sobre la actividades y eventos asumen una serie de lineamientos que son enfocados en cuidar y preservar la seguridad del público, donde la industria del espectáculo ha tenido que asumir las restricciones que han sido dispuestas para reducir la presencia de casos positivos ante el COVID 19, puesto que ha afectado de forma directa la rentabilidad y la capacidad sobre cada uno de los organismos que actúan de forma directa sobre la realización de los lugares de entretenimiento.

Por su parte, esta situación es un indicador de que el mercado mundial enfrenta una de las afecciones que ha impactado todos los sectores, donde la imposición de medidas ha generado que se efectúen lineamientos que preserven el cuidado con relación a fomentar una mejor cultura sobre el público, pero que cada uno de los mecanismos son llevados a cabo para

ofrecer una respuesta que cumpla con basar cada lineamiento ante las leyes y regulaciones que dispone el mercado dominicano.

Por medio del objeto central de la investigación que se han propuesto dentro de la propuesta de un modelo de negocio y financiero que permita mitigar los efectos del confinamiento en la industria de la música ante la situación actual sobre el periodo del 2021, donde cumple como objetivos específicos mediante describiremos cada uno de los elementos del mercado y financieros dentro de un modelo de negocio sobre la expansión de la industria de la música, analizamos la situación financiera de la industria de la música en República Dominicana que permita un modelo de negocios para el impulso de la industria de la música y se valorara las implicaciones financieras del modelo de negocio propuesto dentro de los obstáculos que han incidido dentro de la expansión de la industria del espectáculo.

Es de suma importancia realizar esta investigación, ya que la industria del espectáculo es uno de los sectores que cuenta con una gran cantidad de personas para llevar a cabo cada una de las actividades y eventos, donde ha contado con una evolución muy favorable en los últimos periodos, siendo un aspecto que se ha visto amenazado ante la presencia del COVID 19, siendo un ámbito que ha realizado una serie de esfuerzos en mejorar los escenarios de trabajo en cuestión de fomentar un buen clima organizacional ante cada una de las restricciones que han tenido lugar.

El objetivo de la investigación cumple en basar cada uno de los esfuerzos en detallar un plan de negocio que genere reducir la presencia de los efectos sobre el COVID 19, donde se han expuesto una serie de alternativas contenidas en contribuir alternativas que mejoren el ámbito de espectáculo sobre mitigar cada uno de los efectos en la búsqueda de propiciar una mejor reorganización sobre estrategias que permita asegurar una sostenibilidad para aumentar la rentabilidad del sector.

En la actualidad el sector de la industria del espectáculo se ha visto muy afectada ante cada uno de los cambios que han sido producidos por el COVID 19, donde la realización de la investigación cumple en generar un modelo que contribuya una mejor alternativa sobre reabrir este sector de forma que se

cumplan cada uno de los protocolos que se han establecido dentro del mercado dominicano en el periodo del 2021.

Por medio del análisis sobre el impacto económico de la presencia del COVID 19 sobre la industria del espectáculo permite definir cada uno de los aspectos y elementos que han tenido presencia y ocurrencia sobre el desarrollo del sector dentro del mercado, debido que permite detallar y conocer los aspectos que han tenido una fuerte presencia en cuestión del análisis económica ante la rápida expansión del virus en referencia de conocer los parámetros usados y el desglose de medidas que han sido de fuerte imposición para controlar y asegurar un mejor nivel de equilibrio sobre la manipulación del virus dentro de este sector.

La investigación se realizará dentro del mercado dominicano y se aplicará para ofrecer un modelo que cumpla con promover un mejor enfoque sobre adicionar un cumplimiento de procesos y procedimientos que disminuyan los efectos del COVID 19, puesto que contribuya a que las organizaciones cuenten con un mejor rendimiento en la función de sus operaciones.

Nuestra investigación tendrá el apoyo del Método inductivo y deductivo que permite una realización clara y precisa sobre el escenario en cuestión de determinar que cada uno de los elementos que intervienen de forma directa cuenten con un grado de actividad ante los diversos escenarios que puede incidir en el tema.

Además del método analítico y sintético que cuenta con proveer un desarrollo sostenible sobre a obtención de datos que corresponden en ofrecer un contenido del tema que encuentre datos que sean factibles sobre la investigación en cuestión de determinar cada una de las partes que cuenten con un nivel elevado de datos acordes a la industria del espectáculo.

Por medio de las técnicas de investigación que serán atribuidas sobre el uso de la encuesta, la entrevista y la recopilación documental serán de apoyo directo sobre el funcionamiento del tema en relación de contar con los medios exactos para acudir al desarrollo de la información sobre obtener un mejor alcance en función de promover que cada uno de los datos correspondan de forma directa y esencial en promover un mejor vinculo sobre los temas

referidos hacia la presencia del COVID 19 en el mercado dominicano.

La actuación de un modelo de negocio permite ofrecer un mejor idea sobre el desarrollo de la industria de la música ante las implicaciones que han surgido ante el COVID 19, lo cual describir cada uno de los elementos que son relevantes sobre el apoyo financiero ante la situación actual que servirá como medio para incluir un modelo de negocio que cumpla con crear nuevas alternativas y tácticas para incentivar la apertura de este medio a través de un plan que cuente con cada una de las características puntuales para un mejor alcance sobre el mercado.

De tal forma, la investigación centra sus lineamientos en proponer un plan de negocios que cuenten con las estrategias que sirvan para contar con los medios ideales para asegurar un mejor crecimiento sobre el desarrollo del sector de espectáculo a fin de mejorar la cultura organizacional ante la realidad que presentan la pandemia del COVID 19. Asimismo, la distribución de la investigación cuenta en integrar un desarrollo de subtemas que son diseñados en contener la información referente sobre mejorar la situación actual de la industria del espectáculo, donde se dividen en tres capítulos como son:

El capítulo I cuenta con describir cada uno de los elementos del mercado y financieros dentro de un modelo de negocio sobre la expansión de la industria de la música, donde busca de caracterizar cada uno de los aspectos que ejercen una ocurrencia sobre las especificaciones de un modelo de negocio y sobre las implicaciones del mercado dominicano ante la forma actual sobre la industria del espectáculo.

El capítulo II Analiza la situación financiera de la industria de la música en República Dominicana que permita un modelo de negocios para el impulso de la industria de la música, lo cual permite desglosar cada una de las consideraciones que interviene sobre la industria del espectáculo en función de promover un mejor espacio que cumpla en asegurar adicionar toda la información concerniente al tema.

El capítulo III Valora las implicaciones financieras del modelo de negocio propuesto dentro de los obstáculos que han incidido dentro de la expansión de la industria del espectáculo, donde ejerce un detalle sobre la composición del modelo de negocio sobre generar contener cada uno de los elementos que radican de forma directa sobre una correcta respuesta ante la mejora de la industria del espectáculo ante nuevas alternativas.

Finalmente, el desarrollo de un modelo de negocio permite una alternativa eficaz y eficiente sobre contener cada uno de los aspectos que son relevantes sobre la mejora de la industria del espectáculo, siendo un aspecto de suma importancia ante disminuir las pérdidas que permitan un alcance sostenible en ofrecer un plan que sea basado en las necesidades de este sector y que cumpla con cada una de las necesidades a fin de proveer un buen cumplimiento sobre las disposiciones que se han exigido dentro del mercado.

**CAPÍTULO 1: LOS ELEMENTOS DEL MERCADO Y
FINANCIEROS DENTRO DE UN MODELO DE NEGOCIO SOBRE
LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA MÚSICA**

CAPÍTULO 1: LOS ELEMENTOS DEL MERCADO Y FINANCIEROS DENTRO DE UN MODELO DE NEGOCIO SOBRE LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA MÚSICA

El capítulo que veremos a continuación no presenta informaciones relevantes sobre los elementos que debe contener un modelo de negocio dirigido al mercado de las industrias de espectáculo, para que se utiliza, las principales ventajas y desventajas entre otros puntos importantes.

1.1 Modelo de negocio

Por medio de un modelo de negocio cumple en ejercer el desarrollo de un documento escrito en el cual de forma precisa y clara contiene cada uno de los requerimientos que son fundamentales sobre el proceso de planeación, ya que incluye una serie de acciones que contribuye cada uno de los lineamientos que son asociados en el cumplimiento de objetivos para ser alcanzados en función de permitir que cada una de las actividades sean basadas sobre la composición de un documento que atribuya que cada uno de los requerimientos sean basados en su creación (Thomsen, 2009).

La composición de un modelo de negocio permite contar con una de las medidas que son orientadas en favorecer el cumplimiento correspondiente sobre el marco de actividad en favor de integrar un contenido que sea redactado en relación de promover una mejor iniciativa sobre el desarrollo de la información ante cada uno de los datos que son atribuidos sobre el desarrollo de la organización. Asimismo, “el modelo de negocio es una propuesta en el cual establece un análisis en proponer una idea ante una nueva operación sobre medidas que permiten un mejor impacto sobre el mercado” (Pedraza, 2014).

El modelo de negocio establece una serie de partes que son contenidos y atribuidos antes diversos emprendedores o inversionistas que permiten ejercer una buena generación sobre el nivel de rentabilidad en cuanto al grado de cercanía sobre la expansión del mercado. No obstante, el modelo de

negocio se enfoca en una carta de presentación que debe contener todo empresario, de tal forma cuenta con una serie de socios que indican un grado de iniciativas que permiten evaluar en función de cada uno de los aspectos de medición sobre la magnitud de factibilidad sobre su implementación (Mir, 2019).

El modelo de negocio es una alternativa que permite efectuar una redacción en un documento, ya que es contenido ante una serie de disposiciones que son orientadas en crear una organización sobre la búsqueda de satisfacer las necesidades del mercado, donde cuenta con un procedimiento investigativo en el cual permite una determinación de resultados de manera precisa y clara en que cada una de las áreas son atribuidas para fomentar una mejor cultura organizacional, que permita alcanzar un objetivo ante cada indicador dentro del modelo de negocios.

El modelo de negocio es un diseño sobre el establecimiento de objetivos y misiones que son enfocadas en adicionar medidas que permitan un mejor nivel de efectividad sobre el proceso de toma de decisiones, donde mejore el grado de adecuar diversas alternativas que sean basadas en fomentar una mejor cultura organizacional sobre el alcance de los resultados, puesto que la planeación es un proceso continuo que permite el establecimiento de la fijación de metas que son atribuidas en procedimientos eficaces (Cabrerizo, 2009).

El modelo de negocio permite contener cada una de las partes que ponen en función una organización o una idea, donde es un documento que permite disponer de cada uno de los requerimientos que son orientados en nuevas prácticas que permiten una mejor ejecución de alternativas que permiten una interacción que atribuye un mejor grado de efectividad sobre el mercado, donde cada uno de los elementos componen:

- Mejor actividad sobre el desarrollo de la organización
- Definir el mercado en el cual se enfoca
- Nuevas estrategias sobre la penetración del mercado
- Establecimiento de nuevas medidas de control
- Identificar la competencia
- Establecimiento de los objetivos y medios sobre sus finalidades
- Fomentar un mejor uso de los recursos financieros sobre el desarrollo

del funcionamiento de la empresa

- Gestión de instalaciones y control del personal

A través de los indicadores que permiten establecer un mejor control sobre la ejecución de los procedimientos en relación de atribuir una dirección que cumpla en generar un nombre y dirección sobre la organización genera una crear una presentación sobre el grado del emprendedor en cumplimiento de especificar una breve descripción sobre cada una de las partes que intervienen en la organización, lo cual es conveniente en función de promover un mejor espacio sobre el establecimiento de los agentes que inciden sobre el funcionamiento de la empresa en el cual contiene cada uno de los aspectos que son relativos sobre expresar de forma sistemática partes del proyecto (Stettinius, 2015).

Dentro de las especificaciones que incurren sobre la aplicación de un modelo de negocio genera un grado de efectividad sobre el desarrollo de cada una de las partes en relación de atender a las necesidades del mercado en cuanto a cada uno de los ambientes externos, donde cumple en favorecer los productos o servicios que se definen en cuanto a las características o compromisos sobre el grado de efectividad en cuanto a la segmentación del mercado en el cual va dirigido.

Por medio del modelo de negocio enfocado a la industria del espectáculo permite contener una mejor idea sobre el funcionamiento de las actividades que son relacionadas con el grado de efectividad en cuanto a proponer un mejor escenario de trabajo que cumpla en adecuar un sistema que favorezca el grado de compromiso de cada uno de los agentes que intervienen en la organización. Sin embargo, el desarrollo del modelo de negocio cuenta con favorecer el compromiso de atender a cada una de las necesidades el mercado en cumplimiento con el marco de los objetivos.

1.2 Ventajas del plan de negocio

El establecimiento de un plan de negocio establece una elaboración en ofrecer una serie de alternativas que aseguren un enfoque integro sobre adicionar al mercado el desarrollo de una idea que cumpla con las necesidades

específicas, donde busca obtener una mejor posición sobre un punto estratégico que cumpla con el objeto del cliente en virtud de atender el grado de efectividad sobre cada uno de los elementos que cuentan con una intervención en el proceso de mejorar los productos y servicios, siendo un aspecto que genera a la organización una nueva cultura orientada en la satisfacción del cliente (Florez, 2015).

Dentro de las características que se pueden asegurar en el desarrollo del plan estratégico cuenta con elementos como son:

- ✓ Permite ser ejecutada ante los directivos de la organización.
- ✓ Cuenta con un marco de referencia que asegura un buen desarrollo en la organización.
- ✓ Fomenta un alto nivel en cada uno de los niveles con respecto al tipo de plan.
- ✓ Cumple una proyección de periodos que son generados a lo largo del tiempo en dirección de contener un buen elemento diferenciador.
- ✓ Sus lineamientos son eficaces.
- ✓ Cuenta con una ubicación que debe ser orientada dentro de la satisfacción de cada uno de los clientes.
- ✓ Permite una economía creciente.
- ✓ Cuenta con proveer nuevas expectativas en el desarrollo comercial.
- ✓ Genera que cada uno de los procesos sean a través de un análisis que cumpla con cada una de las áreas.

1.3 Fundamentos del plan de un modelo de negocio

A través del modelo de negocios sobre el cumplimiento de proveer una mejor alternativa sobre cada uno de los medios en el cual se enfoca la determinación sobre el funcionamiento de las operaciones que se desean atribuir en ejecución sobre el establecimiento del marco de objetivos, lo cual son fijados en fomentar una mejor cultura basada en proveer un nivel de rentabilidad que cumpla en asegurar un desarrollo sobre la actividad que contribuya que fomenten un marco de actividad que sea basado en brindar un soporte que sea capaz de favorecer el cumplimiento de las metas (Muniz, 2010).

El proceso que incluye el modelo de negocio sobre el establecimiento de las medidas que tienen lugar sobre la cercanía directa en función de promover un mejor marco de actividad ante el modelo de negocio consta de asegurar que cada una de las partes cuenten con un incremento del nivel de productividad que sea basado sobre cada uno de los aspectos determinantes dentro del modelo de negocio, puesto que el modelo de negocio es una alternativa que genera una serie de pasos que son enfocados en asegurar que la estructura incremente el potencial directo sobre las evaluaciones que se pueden presentar ante su desarrollo (García E. , 2014).

De tal forma, el establecimiento de nuevas misiones, objetivos y principios favorece determinar nuevas oportunidades y amenazas sobre las fuerzas internas y externas de la organización, puesto que permite determinar las debilidades que pueden incidir sobre el largo plazo, debido que cada una de las estrategias son orientadas en permitir un mejor grado de atención sobre el establecimiento de las medidas (George A, 2003).

A través de la generación de beneficios que incluye sobre el modelo de negocios permite contar con una serie de procedimientos que son basados en acudir al control directo sobre generar un mejor proceso de toma de decisiones en cuestión de atribuir un alcance sostenible sobre las causas y consecuencias sobre el fomento de un marco de operaciones que correspondan de forma directa sobre las necesidades del mercado.

A través de las exigencias que contiene el modelo de negocios sobre la identificación adecuada sobre el logro de oportunidades y destrezas en cuestión de promover un mejor futuro incide sobre el soporte de asegurar que la organización cuente con un mejor alcance en la determinación de expandir cada una de las oportunidades y fortalezas hacia reducir eventos negativos que se lleven a cabo dentro de la ejecución del trabajo (Koontz, 2000).

El modelo de negocio atribuye un mejor rendimiento sobre la base de acudir al desglose de actividades que sean basadas en promover una mejor actividad económica, donde el establecimiento del intercambio comercial cuente con una producción y consumo sobre el marco de actividad que permite

una correspondencia de atribuciones que sean basadas en permitir un grado de efectividad sobre las medidas y disposiciones tomadas ante tener una mejor consecución de metas que sean otorgadas sobre el desarrollo de acudir al grado de efectividad en cada uno de los requisitos que atribuyan un mejor nivel de sostenibilidad dentro de la organización (Gaspar, 2010).

De acuerdo con las valoraciones que se pueden destacar dentro del modelo de negocio cuenta con una implicación que radica en:

1. Viabilidad técnica: permite evaluar y determinar el grado de efectividad sobre el desarrollo de una consecución de datos que sean basados en promover un mejor espacio sobre el nivel de efectividad ante el modelo de negocio.
2. Viabilidad estratégica: permite el desglose de cada una de las ventajas que se desarrollan sobre el aspecto competitivo en cuestión de promover un mejor esfuerzo sobre el éxito en la implementación del mercado ante cada una de las exigencias de este.
3. Viabilidad financiera: permite contar con un grado de efectividad sobre los grados de eficacia en relación de promover un mejor espacio que cuente con proveer que cada uno de los recursos, liquidez y rentabilidad cuenten con una favorable aplicación sobre cada uno de los elementos que radican de forma directa sobre la composición del modelo de negocio en cuestión del estado económico y financiero.

El modelo de negocios establece una descripción sobre el grado de efectividad en el cual dispone de un nivel de actividad que conlleva una planificación sobre lo que se desea operar y desarrollar dentro del mercado, debido que la elaboración del modelo de negocio sobre el ámbito en la industria del espectáculo permite contar con una nueva iniciativa sobre cada una de las medidas que se desean mejorar hacia contener aspectos que sean acorde a las necesidades del mercado (Zorita, 2016).

El modelo de negocios permite una mejor recolección de las variables que cuentan con referencia en evidenciar un grado de efectividad sobre cada una de las experiencias sobre el panorama general, de tal manera contribuye un mejor esquema sobre el desarrollo del modelo de negocio que atribuya una mejor ordenación sobre cada uno de los elementos que son referentes a la posición del emprendedor y cada uno de los agentes que intervienen en el mismo (Naveros, 2017).

La integración del modelo de negocios asume una serie de aspectos que son llevados a cabo dentro de indicadores como son:

- ✓ Fortalecimiento en la realización de visiones
- ✓ Genera una mejor ampliación de conocimientos y aprendizajes
- ✓ Favorece el marco sobre el proceso de toma de decisiones en dirección de nuevas disposiciones comerciales
- ✓ Integra nuevas iniciativas laborales
- ✓ Genera pruebas
- ✓ Es un soporte clave sobre fomentar nuevas atribuciones sobre los colaboradores.

El modelo de negocio aplicado a la industria del espectáculo ante la presencia del covid-19 permite contar con una serie de atribuciones que son basadas en asegurar una mejor determinación sobre el grado de efectuar una actividad que conlleve un mejor desarrollo, debido que cada uno de los requerimientos permiten fortalecer el ciclo de vida del negocio en contar con nuevas atribuciones que sean basadas en fomentar un mejor grado sobre el nivel de actividad en cada una de las áreas que dispone la organización (Friend, 2018).

A través de las nuevas iniciativas de mejoras integradas sobre el modelo de negocio asume un mejor liderazgo en promover un espacio que cumpla con fomentar una nueva cultura basada en satisfacer cada una de las necesidades del público, ya que a pesar de la situación actual pretende incorporar una nueva iniciativa que fomente un mejor clima laboral en que el público reciba lo que busca acorde a las restricciones que se han destacado dentro del mercado dominicano en vista de la pandemia.

1.4 Bases administrativas para la creación un modelo de negocio

Dentro de las bases administrativas que comprende un mejor desarrollo sobre el modelo de negocio asume un nivel de actividad que es considerado esencial sobre la integración de cada uno de los procesos que son destinados sobre la reorganización de un modelo de negocio, lo cual conlleve una ejecución de factores que inciden de forma directa ante proveer un mejor rendimiento en medir el grado de efectividad sobre el nivel de aceptación sobre la expansión del modelo de negocio.

El modelo de negocio dentro de la industria del espectáculo permite evidenciar un mejor nivel de actividad sobre cada una de las áreas que son requeridas para permitir un mejor desarrollo sobre los requerimientos que son destinados en promover un mejor clima competitivo ante la vista de las situaciones que se presentan en el mercado dominicano, ya que pretende proponer un manual que cumpla en asegurar un mejor nivel de rentabilidad, donde el logro de las metas sean basadas en asegurar un mejor propósito sobre el proyecto, de tal manera cada una de las áreas son orientadas sobre el estudio del mercado, técnico y financiero (Perez, 2017).

Análisis del mercado

El análisis del mercado cuenta con una mejor determinación sobre la composición de diversos elementos que inciden de manera directa sobre una intervención sobre el establecimiento de productos y servicios que son ligados en favorecer el grado de actuación ante cumplir de manera directa con la base sólida de asegurar que el consumidor cumpla con cada una de las exigencias dentro del mercado, donde las características de la población son predominantes ante las variantes de la oferta, ventas, precios y competencias sobre la generación de productos y servicios que son relativos sobre la prestación de los productos y servicios (Zamarreño, 2013).

El análisis del mercado desglosa que la realización de la investigación cuente con un contenido que permita determinar que cada uno de los elementos conlleve un mejor grado en la segmentación del mercado, puesto

que los elementos que atribuye un mejor compromiso por parte del cliente en conllevar una serie de atribuciones que son basadas en las necesidades ante la generación de productos y servicios que corresponden de forma directa sobre fortalecer el nivel de factibilidad sobre el desarrollo económico (Zorita, 2015).

El aspecto elemental que constituye sobre el mercado implica una mejor determinación sobre la prestación de los bienes y servicios que conlleva una mejor atribución sobre el análisis del mercado, puesto que genera un grado de efectividad ante las cualidades propias del consumidor, debido que puede variar en función del nivel de estudio, nivel de ingresos, lugar, estilo de vida y ámbito en el lugar se encuentra. Sin embargo, las atribuciones que son contenidas sobre la generación de valor radican en aspectos comparativos como son oferta, precios y comportamiento del consumidor.

Por medio de la determinación en apoyo del análisis FODA permite evidenciar una medida directa sobre la determinación de las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades que permite un mejor logro sobre el modelo de negocio, ya que atribuye una serie de ideas que son basadas dentro de las características que generan un grado de evaluación sobre el nivel de inversión en la empresa. Asimismo, el análisis FODA es un recurso que permite determinar cada uno de los indicadores que radican sobre el nivel de posición dentro de la organización, de tal forma que su análisis efectúa resultados directos.

El nivel de la competencia es un elemento que radica en crear mucho valor para la organización, debido que genera un papel esencial sobre la organización en vista de evaluar la cantidad de volúmenes que se efectúan sobre la proyección de ventas en función de promover un mejor alcance sobre el estudio de mercado y sobre las especificaciones que son asociadas en el desarrollo de la competencia en la generación de los productos y servicios ofrecidos en el mercado.

El valor diferenciador sobre el papel de las organizaciones radica en mejorar el papel de actuación sobre la generación de valor ante cada una de las operaciones que son sometidas en cumplimiento del cliente, debido que

permite adecuar un valor agregado sobre el desempeño de la organización ante los productos y servicios en función del diseño, imagen, tamaño y entrega del servicio. Asimismo, la organización permite una ejecución de procedimientos que busca superar las expectativas de la competencia en relación de asegurar una mejor determinación sobre promover mejores estándares de calidad (Lawrence, 2015).

Análisis técnico

El análisis técnico permite contar con cada uno de los procesos que son atribuidos en función de promover un mejor espacio sobre cada uno de los requerimientos ante los ajustes que son enfocados sobre la disposición dentro del mercado, debido que cumple con una influencia sobre las razones financieras en detallar un mejor desglose ante los puntos débiles y fuertes que inciden sobre el negocio, de tal manera cuenta con una tendencia que puede conllevar aspectos que son relevantes sobre el aspecto financiero.

El análisis técnico implica que las operaciones conlleven una estructura, conformación, requerimientos y operaciones que son basadas en asegurar un mejor compromiso sobre el grado de actividad ante los procesos sobre el mercado, ya que son de sumo valor ante cada una de las aportaciones que se dirigen sobre la forma de pago en los proveedores (García, 2015).

El análisis técnico implica establecer que cada una de las acciones que son atribuidas sobre la composición del producto o servicio cumpla con un control sobre los requerimientos que son enfocados en asegurar que cuenten con el sumo interés ante la materia prima, personal, proveedores y localización, puesto que son partes que permiten un valor sobre el grado de efectividad ante el diseño del modelo de negocio sobre la capacidad y el tamaño que debe tener dentro del mercado (Nogales, 2015).

Análisis financiero

El análisis financiero consta de un detalle que permite ejecutar los gastos e ingresos que son referidos sobre el aspecto financiero, humano y económico en evaluar que cada uno de los métodos son enfocados en asegurar un mejor detalle de los aspectos de la inversión en establecer que cuenten con un desglose del costo que sea de manera directa o indirecta, ya

que cada uno de los costos asumen un valor estipulado en cumplir con las exigencias del marco de actividad, donde permita asegurar un grado de evaluación económica que sea orientada sobre los costos de maquinaria, costos de mano de obra y costos de materia prima.

El análisis financiero cuenta con una integración de aspectos que son basados en tener un valor que radique en mejorar el espacio financiero, donde conlleva involucrar a las personas, máquinas y materias primas en función de permitir un mejor nivel de rentabilidad ante el tamaño, localización, distribución y control de las tareas,

A través del control en cuestión de la organización del negocio permite una mejor ejecución de indicadores que fortalecen el estudio técnico, donde implica un grado de actividad que es basado en asegurar un mejor nivel de corresponder sobre el compromiso del personal y sobre cada uno de los pasos que son atribuidos en la estructura ante cada una de las necesidades sobre la organización.

De acuerdo con cada una de las actividades que incluye el modelo de negocio cumple en efectuar una transformación sobre la generación del producto o servicio en el cual permite que los recursos sean llevados a cabo de forma eficiente y eficaz ante disponer de nuevos requerimientos que permitan asegurar que los procesos se lleven a cabo de manera adecuada, lo cual permita asegurar un mejor control administrativo ante cada una de las disposiciones que son ejercidas en promover un mejor soporte sobre las leyes y requerimientos dentro del mercado (Lavalle, 2016).

El desarrollo del modelo de negocio provee nuevas alternativas para asegurar un mejor desenvolvimiento dentro del mercado del espectáculo, donde cumpla en favorecer el logro del bien común y que sea acorde a las necesidades del mercado, puesto que ha evidenciado una serie de situaciones que sido en cuestión del COVID 19, lo cual la propuesta del modelo de negocio es una nueva perceptiva que genera un nuevo escenario sobre el rendimiento y la capacidad de este sector.

1.4 Segmento del mercado meta sobre la expansión de la industria de la música

Los organismos que se registran dentro del mercado dominicano en la industria del espectáculo cuentan con atender a cada una de las necesidades que predominan dentro del mismo, lo cual asegura un mejor rendimiento en proveer a los consumidores eventos que sean con relación a las exigencias y tendencias en cuestión de promover una planificación de acciones que sean efectivas y eficaces sobre las percepciones y expectativas bajo los estándares de calidad y seguridad nacional.

El mercado dominicano cuenta con una favorable integración de agentes que ejercen un arduo trabajo sobre el fomento de la industria del espectáculo, debido que los conciertos, actividades deportivas, culturales, folklóricas, carnaval, cine, restaurantes y teatro cuenta con una soporte íntegro y eficaz en función de promover un espacio que cumpla con uno de los requerimientos seguros bajo las normas de calidad en protección sobre cada uno de los consumidores.

El mercado dominicano es muy dinámico y activo en cuanto a la adquisición de eventos, ya que la adquisición de estos eventos constituye una necesidad de entretenimiento que todo consumidor en su realidad debe adquirir, el consumidor dominicano compra por medio de los factores que observa, ya sea por su estilo o precio. Existen diversas empresas que se insertado en el mercado con la misma finalidad de fomentar actividades que permitan integrar a cada una de las personas en los diversos espacios.

En el desarrollo de la actividad en la industria del espectáculo se desarrollan empresas que promocionan sus actividades a través de restaurantes, gimnasios, colmados, supermercado y otros negocios que mantienen un sector muy activo en el flujo de personas que rodean la zona. El mercado del espectáculo se encuentra en un crecimiento favorable, ya que se ha encargado de crear un ambiente divertido sobre la percepción y mentalidad de cada uno de los consumidores.

1.3.1 Segmento demográfico

El segmento demográfico está compuesto por el análisis de estos aspectos específicos que detalla la composición dentro del mercado meta para dividirse en los aspectos en función de las cualidades que debe de tener el consumidor en torno al perfil que se desea llegar:

Sexo

La prestación de los productos ofrecidos al mercado será ofrecida cualquier persona que tenga la necesidad de divertirse.

Edad

La edad proyectada es superior a los 18 años, ya que a esta edad muchas personas ya trabajan ejercen una actividad económica para poder satisfacer una necesidad.

Ingresos

No importa el nivel de ingresos o estilo de vida que tenga la persona, ya que puede de una forma u otra adquirir los servicios dentro de las diversas organizaciones que trabajan en fomento de asegurar un mejor clima laboral a través de los diferentes medios.

1.3.2 Segmento psicográfico

El análisis psicográfico dentro del mercado se encarga hacer referencia a la clase social que se enfocara la empresa incluyendo su estilo de vida, características de personalidad, donde se incluyen las variables de motivación y estilos de vida en base a sus comportamientos y actitudes. Los niveles de intervalo hacen énfasis con las distintas clasificaciones que proyecta el individuo y que se toman en cuenta ante el producto.

La población objetiva es el conjunto de tendencias que busca conocer la magnitud de las características que muestran el cliente en cuanto a los eventos y actividades sociales. El segmento seleccionado se busca es cumplir con las necesidades de los clientes en sus diferentes estilos de músicas. El factor de la clase social tiene una suma influencia en el desarrollo del crecimiento del servicio del espectáculo, ya que, por medio de la calidad, innovación y la confianza se busca llamar la atención y el vínculo del cliente con respecto al mismo.

Las tendencias motivacionales que muestran en el comprador dominicano es que en sus casos es impulsivo, que compra según lo que ve y lo que suena en el mercado, debido a su promoción o su lanzamiento. El estilo de vida que vive los consumidores del segmento media- media alta es que trabajan para satisfacer necesidades y para sobrevivir que en sus casos se basan en créditos para poder adquirir un servicio, siendo un punto a favor de la empresa en la búsqueda de clientes que opten por adquirir sus productos en la organización.

1.3.3 Segmento conductual

El segmento conductual tiene una cierta referencia con el análisis pictográfico, pero este hace referencia al comportamiento que ejerce el consumidor en el mercado, ya que el cliente es muy factor que las empresas no pueden manejar por sus cambios de decisiones que pueden asumir frente a la compra de un servicio. Las nuevas tendencias que ofrece el mercado son innovadoras en función de promover espacios públicos que llamen la atención del cliente.

El perfil de la población tiene mucha cercanía con la tecnología, porque los clientes de hoy en día se mantienen interconectados y por estos sitios mantienen una cercanía con las diversas promociones que se pueden encontrar en medio de su búsqueda constante que realizan a diario, lo cual permite que la publicidad sea un medio que asegure una cercanía con el cliente y que proporcione un mayor crecimiento del mercado.

1.3.1 Descripción de los consumidores dentro de la industria del espectáculo

En la República Dominicana, el comportamiento del consumidor viene ligado al conjunto de creencias y hábitos que han cosechado durante años lo que ha permitido que el crecimiento de la mentalidad del consumidor está en proceso de evolución, porque con la integración de las nuevas tecnologías y los nuevos avances de la globalización ha permitido un impacto en la sociedad, lo que ha ocasionado que las personas se adapten a los nuevos cambios que se han producido de forma paulatinamente.

Los consumidores pueden dividirse en dos grupos como son consumidores de lujo son aquellos que compran el artículo de acuerdo con lo que buscan para cubrir necesidades de obtener un artículo por el valor de marca que tiene y los consumidores promedios son todos aquellos clientes que tienen la posibilidad de adquirir un bien o servicio.

CAPÍTULO 2: LA INDUSTRIA DEL ESPECTÁCULO.

CAPÍTULO 2: LA INDUSTRIA DEL ESPECTÁCULO

En el presente capítulo que se presenta a continuación nos detalla todo lo relevante a las industrias del espectáculo de la República Dominicana desde sus antecedentes hasta los diferentes segmentos de mercados, estos diferentes aportes han servido de gran ayuda a la investigación.

2.1 Antecedentes de la industria del espectáculo en la República Dominicana

De acuerdo con el desarrollo de la sociedad del entretenimiento sobre el marco de los aspectos políticos y económicos que han incidido sobre una forma directa en cumplimiento con cada una de las variables que tuvieron ocurrencia sobre la segunda guerra mundial, donde el capitalismo post industrial y el fin de la guerra fría sobre los cambios sucesivos que han desarrollado una cierta gama de cambios ante la era posmoderna, siendo un tipo de sociedad que es asociada sobre el periodo que se denomina como el siglo XXI como el año de los locos, debido que la sociedad empezó a obtener una mejor calidad sobre la industria del espectáculo en el mercado mundial.

El mercado desde el periodo del 1950 contó con una serie de cambios que se prolongaron hacia el año del 1980, donde la sociedad experimentó una fase sobre el capitalismo que conllevó una nueva estrategia sobre la globalización en vista de adicionar una amplia gama de aspectos que fueron relevantes sobre la consolidación de dos historias y dramas caídas como la del Muro de Berlín, el 9 de noviembre de 1989, y la de las Torres Gemelas, el 11 de septiembre del 2001.

La sociedad del entretenimiento cuenta con propiciar un gran aspecto e relevancia sobre el indicador de atender a una serie de bases teóricas que son edificadas en promover un mejor escenario en virtud de presenciar un fuerte nivel de rentabilidad ante disponer de una mejora que sirva para evidenciar un

grado de actividad sobre la situación actual ante los diversos cambios que se generaron en el mercado dominicano sobre el desarrollo progresista, democrático y liberadora, debido que se fortalecieron una resolución de aspectos que eran en favor de los ciudadanos ante los diversos espacios y opciones hedonistas para su creación.

Otras de las perceptivas que tuvieron incidencia sobre el nivel de efectividad sobre el marco de la industria del espectáculo radica sobre los aspectos contemporáneo ante los movimientos y flujos, siendo un aspecto de gran soporte desde la presencia de los centros del escenario ante la ocupación de las tecnologías, donde generaron un grado permitir que el escenario contara con un buen nivel de producción sobre la comunicación. Sin embargo, la era de la información y el entretenimiento fue un elemento característico sobre la época de los medios de producción ante los desalojos desde su lugar central ante los medios de comunicación y sobre las relaciones de producción.

La rápida expansión sobre la industria del espectáculo en cada uno de los países del mercado mundial ha generado que diversos pensadores tuvieran diversas iniciativas sobre mejorar el nivel de rentabilidad sobre el advenimiento de la globalización económica, la sociedad mediática y el entretenimiento en cuestión de la invasión sobre un grupo humano que eran basado en un modelo cultural del imperio, que tuvieron una innovación tecnológica ante mejores niveles de calidad, pero con una nueva especie sobre el evidencia el ser humano que contaba con un desarrollo sobre la comercialización, la velocidad y la espectacularidad.

Un aspecto que predominó sobre la realidad, del aburrimiento y la falta de sentido ante la incorporación de ofrecer un mejor sentido sobre el miedo del espectáculo predominó en favor de incrementar un mejor nivel en asegurar que cada uno de los aspectos sean basados en propiciar una mejor ejecución sobre indicadores que cumplan en otorgar un mejor grado sobre la incidencia de fenómenos que sean basados sobre un mejor sentido dentro de cada uno de los indicadores que han generado un grado de efectividad en el mercado mundial.

La masiva expansión sobre el entrenamiento de los bienes y servicios sobre la presencia del concepto ante nuevas atribuciones que han sido asignadas sobre promover un bienestar psíquico que cumpla con mejores debates de ofertas o desacuerdos que generen una mejor comprensión sobre satisfacer las necesidades de cada una de las personas. Asimismo, la ocurrencia del a industria cultural ha generado que cada uno de los elementos asuman componentes sobre la industria de la cultura y la recreación, que desde el aporte de los estudiosos han colaborado sobre la generación de bienes y servicios culturales sobre la producción, ventas y ante el valor añadido.

La industria del entretenimiento ha asegurado que cada una de las instituciones y empresas que han intervenido sobre el alcance de promover una mejor ejecución de acciones sobre el marco de actividad ante asegurar una mejor perceptiva sobre generar un valor que permita una mejor concesión de atribuciones que sean enfocadas en permitir un mejor marco de actividad ante la industria del esparcimiento o sobre las industrias recreativas.

La evidencia de la cultura y la recreación permite que cada una de las actividades que han sido fomentadas sobre este sector ha generado un factor diferenciador sobre la generación de bienes y servicios ante el cumplimiento de acciones que han contribuido en un campo que permite identificar de manera genérica las industrias, culturas, la comunicación y el entretenimiento. Sin embargo, la división productiva sobre el trabajo conlleva una serie de beneficios que ha generado un marco de reflexión sobre la posición que han desempeñado las empresas en relación sobre el marco de actividad ante la producción de la cultura.

Con el paso del tiempo y el desarrollo de la globalización se han destacado una serie de factores que han generado un grado de ocurrencia sobre el incremento del sector industria en el espectáculo, debido que la secuencia de cambios son atribuidos en fomentar un mejor clima laboral que

conlleve que cada una de la organizaciones y entidades cuenten con un mejor desenvolvimiento dentro del mercado y que permita presenciar un nivel de actividad que sea capaz de asegurar que cada uno de los lineamientos sean basados en un enfoque eficiente y eficaz.

2.2. Historia de las industrias del espectáculo en la República Dominicana

La presencia de la industria del espectáculo aparece en puerto plata el 27 de agosto del 1900, donde el teatro curiel sirvió como eje central para contar con un espacio que atribuyo un mejor alcance sobre el aspecto cinematográfico, donde los hermanos Lumiere tuvieron la iniciativa de asegurar un mejor desarrollo sobre la realización de viajes y disposiciones que aseguro un mejor nivel de comprensión sobre la industria.

De tal forma cada una de las manifestaciones que obtuvieron un grado de evidencia sobre las filmaciones del cine y sobre la presencia de teatros fueron basadas con un alto entusiasmo sobre comedias con tintes ingenuas que eran tituladas con nombres que llamaban la atención de las personas, puesto que la historia de las obras era basada en personas enamoradas, donde obligaba a ejercer una trama para que el padre pueda aceptarlo. Sin embargo, cada una de las obras fue difundida con el paso del tiempo a cada uno de los pueblos dentro del territorio dominicano en función de asegurar una mejor comprensión sobre este sector.

El desarrollo de la expansión de la industria del espectáculo ha contado con una ardua expansión, donde el mismo obtuvo su incidencia sobre el teatro de san Felipe de Puerto Plata sobre los inicios del siglo XX, lo cual conto con una apreciación de mostrar la primera película dominicana que fue vinculada sobre el territorio dominicano, puesto que el desarrollo de esta obra no está contemplado con participantes dominicanos, pero fue rodada en el mercado dominicano. Sin embargo, en el 1922 se desarrolló una nueva producción sobre un documental en el cual fue vinculado sobre la leyenda de la virgen de la Altagracia, debido que esta película fue llevada a cabo sobre atribuir una

nueva forma de propiciar un mejor desarrollo sobre el nivel de actividad ante cada uno de los participantes que intervienen sobre el marco de actividad ante el cumplimiento de procesos.

La presencia del primer filme sobre el campo dominicano sobre un noticiario que contó con un rodaje en el 1930 atribuyo una nueva iniciativa sobre el desenvolvimiento sobre el presidente Leónidas Trujillo, puesto que el cine y el medio de espectáculo era basado sobre medios de comunicación masivo ante un instrumento que contemplo una nueva mirada sobre la base ideológica, de tal motivo para el periodo del 1930 se ejercieron una serie de disposiciones que fueron asociadas sobre documentos internos dentro del mercado dominicano en función de evidenciar la forma del gobierno de Trujillo, pero en el 1953 el cineasta Rafael Sánchez adiciono trece documentales sobre el régimen en apoyo de los medios.

Con el paso del tiempo el desarrollo sostenible sobre la industria del espectáculo obtuvo un mejor rendimiento en función de promover un mejor espacio en visualización sobre cada una de las personas que intervienen en cuestión de asegurar que cumpla con las necesidades globales, donde la actuación de personas destacadas dentro de los medios de comunicación han generado un cierto nivel de alcance en promover un mero espacio que cumpla en asegurar que cada una de las disposiciones sean basadas en asegurar que cumplan con promover una mejor cultura.

Los procedimientos adquiridos sobre el marco de la industria del espectáculo en la época actual han generado un incremento sobre la participación de personas que han ejercido un cambio sobre el mercado, debido que se han insertado una serie de atribuciones que han mejorado la perceptiva y horizontes que son vinculados en asegurar un mejor desarrollo dentro de cada uno de los parámetros señalados dentro de la ejecución de procesos. Sin embargo, el papel de las organizaciones busca mejorar el rendimiento de las acciones que ejercen un mejor medio en función de promover un espacio competitivo bajo los estándares de calidad y seguridad sobre satisfacer las necesidades de los clientes.

2.3. Principales Industrias del espectáculo en la República Dominicana

Dentro de los últimos periodos registrados en el mercado dominicano sobre las principales industrias del espectáculo se han destacado una serie de personas que han obtenido un desempeño y un valor agregado sobre el funcionamiento y exigencia frente al extraordinario trabajo que han ejercido dentro de cada una de las exigencias del mercado, donde son empresarios artísticos que han montado una serie de eventos que cumplen en satisfacer las necesidades del mercado a través de estrellas nacionales y extranjeras que han ejercido un control directo sobre la generación de valor sobre cada uno de los medios obtenidos en función de mejorar el escenario artístico.

El amplio rendimiento y valor que ha generado el crecimiento sostenible sobre la industria del espectáculo en apoyo de personas muy destacadas en cumplimiento con mejorar el desempeño sobre el grado de efectividad en disponer de un escenario que cumpla con proveer necesidades y atribuciones que han consolidado una buena ejecución de directrices sobre un trabajo con calidad y responsabilidad que sea basado en una carta de presentación que cumpla con cada uno de los estándares que exige el mercado.

Por medio del registro de cada una de las personas que cuenta el mercado dominicano, donde cumple con personas destacadas que hace función a incrementar el papel de la industria del espectáculo, lo cual con una personalidad que ha estampado su trabajo como una insignia en apoyo al arte dominicano. Sin embargo, las atribuciones y requerimientos que han obtenido un arduo trabajo han fomentado una nueva perceptiva sobre el alcance de mejorar el perfil dominicano ante la ocurrencia de atender a las necesidades del mercado y que contribuya en un mejor espacio nacional.

Dentro de los personajes que cuentan con un buen rendimiento sobre la industria del espectáculo en que han ejercido un control adecuado en propiciar

un control y ejecución de parámetros que ha permitido un grado de efectividad sobre mejorar los niveles de credibilidad en el desarrollo de la industria del espectáculo se destacan:

Saymon Diaz: El concierto de Alejandro Fernández marcó su regreso en marzo pasado luego de un año sabático. Estuvo involucrado en la comercialización del tour de One Direction en Latinoamérica y actualmente está concentrado en la exitosa gira internacional de Romeo, de la que está a cargo en Latinoamérica. Ha producido directamente dos espectáculos con el ex Aventura en el Poliedro de Caracas, a casa llena; uno en Aruba, y otros dos en Medellín y Bogotá. En agenda están: Cali y Pereira (Colombia 28 y 29 de noviembre), Nicaragua (4 de diciembre), Guatemala (6 de diciembre), Santiago y Santo Domingo (República Dominicana, 14 y 20 de diciembre).

Pablo Pou: Como cada año, la lista de estrellas que trae al país es interminable. David Guetta, Calvin Harris, Alejandro Sanz, Marc Anthony (Cancún y Guatemala), Yandell, Afrojack and Friends, Bon Jovi (Riviera Maya), Julio Iglesias, Enrique Iglesias, Gente de Zona, Descemer y Michael Bolton, entre otros, han llegado de su mano. Ha producido los espectáculos Barbarella, Black Is Back (Deadman5) y tiene en agenda en Hard Rock Hotel, a Marco Antonio Solís y Ana Gabriel (29 de noviembre); a T-Pain (9 de noviembre) y Electric Paradise (Tiesto, Martin Garrix, Steve Aoki y Blasterjaxx, Otto Knows y Jay Hardway, entre otros), el 26 de diciembre.

César Suárez Pizano: César Suárez es un productor de prestigio. Su variada cartelera cada año contempla espectáculos de calidad incuestionable, como los montajes que ha realizado este año, desde que presentó la impresionante producción Forever Tango, una propuesta con 20 años en cartelera en los principales escenarios del mundo. Presentándose en Broadway en 1997, 1998, 2004 y 2013. Otra de sus importantes propuestas lo fue el Ballet Clásico de Praga, la actuación de los cantautores colombianos Jorge Celedón y Santiago Cruz, el dúo de música cristiana de fama internacional Tercer Cielo y la inolvidable despedida de Paloma San Basilio.

César Suárez: La base de su trabajo este año ha sido apostar tanto a artistas locales como a extranjeros. Su primer éxito fue con dos funciones a casa llena en el “25 aniversario” de Julio Sabala, el tour de “Rosario & Lolita Flores”; además, reunió a Reik, Jesse & Joy y Jencarlos Canela, y con “La Dinastía Rosario” honró la música dominicana. Por si fuera poco, dejó su estampa de buen productor con el after party del Soberano 2014, y contrató a varios artistas internacionales que participaron en la ceremonia de entrega de este galardón de Acroarte, y en el Festival Presidente. El 13 de noviembre redondea con el grupo Ilegales en Hard Rock Café.

Luis Medrano: Cuando se vaya a escribir la historia de las figuras que más apoyo les han brindado a los cantantes dominicanos, el nombre del empresario Luis Medrano es merecedor de innumerables páginas. Sus proyectos van dirigidos a fortalecer el espectáculo nacional y a respaldar renglones como el turismo. “Una sonrisa para los turistas” y el “MegaMerengue World Tour” fueron sus principales plataformas este año, llevando alegría a todos los pueblos. Además, se le reconoce como el titán de las fiestas patronales.

2.4. Ventajas y desventajas de las industrias del espectáculo

De acuerdo con cada una de las atribuciones que han tenido lugar sobre el desarrollo de la industria del espectáculo se pueden apreciar una serie de cambios que ha beneficiado el incremento del sector en función de cumplir con cada uno de los requerimientos que ha generado un buen rendimiento sobre la mejora de consideraciones que ejercen un control sobre disponer de una mejor ejecución de alternativas que han colaborado una ejecución de mejoras sobre este sector.

Dentro de las ventajas se pueden destacar:

- La transformación de la industria del ocio y el entretenimiento ante las nuevas tecnologías que han generado un fuerte indicador sobre la presencia de cambios que han obtenido un buen desarrollo sobre la expansión de la globalización, donde el uso de las TIC ha generado una mejor comprensión sobre cada uno de los medios sometidos.
- Las posibilidades que han ofrecido el ordenador, el internet, las consolas de juego, los móviles y otros dispositivos digitales que han generado un buen desarrollo sobre el medio de innovación tecnológica sobre disponer de un mejor espacio.
- El crecimiento del mercado ha permitido que las personas cuenten con una perspectiva diferente ante la forma de entretenerse, debido que ha permitido un mejor desarrollo sobre las entidades y organismos que se han situado en promover un lugar que cumpla con cada una de las necesidades de servir como medio directo para ejercer un mejor grado de actividad sobre el mercado.
- La industria del entretenimiento se encuentra en una masiva expansión en función del aumento de las innovaciones tecnológicas, lo cual han ejercido una serie de transformaciones que han permitido un grado de actividad que han favorecido el cumplimiento de los procesos.
- Las estrategias que se han incorporado dentro del mercado han favorecido la comercialización de eventos y actividades que han contribuido en un mejor estilo de liderazgo sobre adicionar una serie de apoyos que han atendido a cumplir con las expectativas de los consumidores.
- La presencia de diversos organismos y entidades han ejercido una serie de cambios que han mejorado la mirada de promover una mejor cultura dentro del mercado en velar que cada una de las actividades cumplan con espacios que sean factibles y seguros ante la calidad y seguridad de los consumidores.
- Las disposiciones que rigen cada una de las leyes dominicanas ante la responsabilidad que tienen los ministerios y organismos en asumir un nuevo liderazgo sobre pautar medidas que sean acordes a las

exigencias nacionales e internacionales sobre la ejecución de procesos que atiendan a las necesidades del mercado.

- La industria del espectáculo cuenta con un buen manejo de información a través de cada uno de los medios que han ejercido un control y una seguridad acorde a las tendencias del mercado, donde cada uno de los consumidores se mantienen informados ante las exigencias sobre el establecimiento de funciones y eventos que sirven como medio directo para ejercer un buen desarrollo en el mercado.
- La industria del espectáculo cuenta con procedimientos y políticas que son establecidas para asegurar un mejor logro de los objetivos, debido que son obtenidas en permitir que atribuya que cada una de las necesidades sean satisfechas hacia la mejora continua y bajo estándares de calidad y seguridad nacional.
- La industria del espectáculo promueve una cultura de entretenimiento en dar al público lo que busca a través de eventos con figuras artísticas que sean capaces de generar un buen vinculo nacional y sobre disponer de una serie de acciones que integre una mejor ejecución de los procedimientos y medios nacionales.
- La industria del espectáculo comercializa cada uno de los eventos y actividades sociales a cada uno de los puntos del mercado dominicano, donde cada uno de los clientes pueden disponer de lugares específicos para satisfacer cada una de las necesidades sin tener que desplazarse hacia otra provincia para poder ver un artista.
- La industria del espectáculo cuenta con una programación de eventos que avisa al público con tiempo de antelación cada una de las actividades que serán registradas en función de promover un mejor espacio que permita un logro y nivel de rentabilidad en satisfacer cada una de las necesidades del público en general, permitiendo que cada uno de los clientes cuente con la información correspondiente a dicha actividad.

Dentro de las desventajas que han generado un nivel de actividad directo sobre la ejecución de los procedimientos y atribuciones que son vinculadas en la industria del espectáculo se pueden tener en cuenta algunas situaciones que han tenido lugar sobre su funcionamiento como son:

- La industria del espectáculo ha sido afectada ante la presencia del COVID 19, donde se han establecido una serie de cambios que ha generado un desequilibrio sobre las operaciones y actividades que son ejercidas dentro del mercado dominicano, debido que el sector del espectáculo ha sido muy afectado ante el cierre sobre la programación de actividades y eventos que ha sido cancelados.
- La industria del espectáculo ha tenido una presencia sobre la falta de inversión en actividades, donde ha registrado un desnivel sobre la generación de aspectos que han sido vinculados en propiciar una devolución del dinero que había sido programado sobre el calendario de actividades que estaban prevista para el 2020 y 2021.
- El personal del sector de espectáculo se ha visto sin empleo, ya que cada una de las personas que trabajan en este medio han quedado fuera de sus retribuciones ante el cierre de las actividades y los eventos.

2.5. Estructura de las industrias del espectáculo

Según la ley 41-00 que instituye el Sistema nacional de cultura, este se encuentra integrado por las siguientes entidades:

- **Consejo Nacional de Cultura:** responsable de diseñar las políticas y planes de desarrollo culturales estatales. es decir, es el máximo organismo decisorio en materia de política cultural. Junto al Ministerio de cultura, es el responsable de la definición \ orientación de las políticas culturales, así como de la coordinación de las instituciones, públicas y privadas, responsables de las actividades y acciones culturales.
- **Ministerio de Cultura (MINC):** Encargado de formular y dirigir la política cultural “de forma participativa, inclusiva y diversa, salvaguardando el patrimonio cultural y las manifestaciones creativas a fin de preservar la

identidad nacional, y además garantizar los derechos culturales del pueblo dominicano.

Entre las instituciones de este campo se encuentran:

- Teatro nacional Eduardo Brito
- Gran teatro del Cibao
- Ballet clásico nacional
- Escuela nacional de artes visuales
- Escuela nacional de arte dramático
- Conservatorio nacional de música
- Comisión nacional dominicana para la Unesco
- Dirección general de cine
- Centro nacional de artesanía
- Biblioteca nacional Pedro Henríquez Ureña

Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (MESCyT):

Participa activamente de la implementación de la política cultural, mediante el diseño de los programas de formación de los profesionales de las ICC, el otorgamiento de becas de especialización y la promoción de acuerdos interinstitucionales entre las entidades de educación superior, domésticas e internacionales.

Ministerio de Turismo. Además de su tradicional participación en industrias como la artesanía, la gastronomía y el entretenimiento, incursiona cada vez más en el ámbito con el desarrollo del turismo cultural. En la actualidad, proyectos como la ruta de los ingenios, promueven este tipo de turismo, tan importante para dar a conocer la riqueza y diversidad cultural de la República Dominicana.

2.6. Importancia de las industrias del espectáculo

El valor que radica sobre el desarrollo de la industria del espectáculo sobre el mercado dominicano emplea un recurso de mucho prestigio sobre la ejecución de procedimientos y requerimientos que son destinados en función de conllevar una serie de cambios que son basados en reflejar un buen nivel de actividad sobre el cumplimiento de las operaciones y eventos que registra cada año hacia la visita de artistas y programas sociales sobre el mismo.

De acuerdo con el desarrollo masivo que ha generado la industria del espectáculo se ha registrado que su presencia en la mentalidad humana sobre el desempeño de los diversos aspectos que han tenido ocurrencia sobre el bienestar de crear espacios que cumplan en asegurar que las personas adapten nuevos comportamientos que sean regidos hacia el control de proveer un mejor alcance sobre atribuir acciones que propicien un mejor nivel de actividad sobre mejorar el mercado.

Existen diversos organismos y entidades que se han incorporado en el mercado con la finalidad de asegurar una mejor alternativa sobre el incremento de la capacidad de asegurar que los clientes cuenten con un buen desarrollo sobre los eventos y medios que sirven como medio para promover una mejor cultura sobre el bienestar social en función de un espacio que cumpla con los estándares de calidad y seguridad dentro del mercado. Sin embargo, el desarrollo de los medios sociales ha generado que día tras día se adicionen organismos que radiquen en obtener una mejor actividad enfocada en asegurar que sea hacia el logro de los objetivos y sobre el bien común.

El apoyo de los ministerios y las entidades que guardan respaldo con el desarrollo de la industria del espectáculo son enfocados en obtener un mejor nivel de rentabilidad sobre el apoyo de mecanismos que son basados en promover una mejor cultura organizacional sobre el mercado dominicano. Sin embargo, el establecimiento de políticas y reglamentos son basados en asegurar una mejor rentabilidad económica que evidencia un medio que sea capaz de funcionar de forma adecuada sobre el otorgamiento de una mejora

que sea efectiva.

La industria del espectáculo ha generado un buen compromiso sobre el desarrollo de los niveles de rentabilidad y compromiso sobre el alcance de mejorar el espacio social, donde es orientado en asegurar que cada actividad sea basada en proveer un mejor nivel de rentabilidad y que el desempeño obtenido mejore el nivel de actividad sobre la forma de trabajar y de cumplir con cada uno de los requerimientos definidos sobre el espacio de trabajo en virtud del valor que ha radicado sobre el mercado.

Con el paso del tiempo se han establecido una serie de cambios que han evidenciado un buen desarrollo sobre el papel que tienen los organismos sobre mejorar el espacio de los aspectos sociales que radica en mejorar un buen nivel de actividad que han atribuido un establecimiento de medidas que se han acrecentado en relación de propiciar un mejor nivel de actividad ante las disposiciones de la ley dominicana que se ejercen sobre el dominio del sector del espectáculo.

El mercado dominicano se ha convertido en uno de los escenarios que ha evidenciado que la inversión que se ha ejercido dentro del mercado dominicano cuenta con una buena producción extranjera sobre cada una de las gestiones que se han atribuido en función de mejorar los espacios y aspectos que han servido como canal directo sobre la entrega de obras y tramas que se han establecido dentro del mismo. Adicionalmente, el cine es uno de los vehículos que ha servido como muestra de evidenciar los conceptos culturales ante destacar personas importantes que ejercen una actividad dentro de los diversos sectores.

Por medio del cine y los eventos de espectáculos se han incentivado un buen estímulo sobre el sistema tributario sobre la inversión ante la cinematografía nacional, debido que se han reflejado una serie de frutos que han incidido sobre la posición de aspectos actuales y futuros que han generado una buena comprensión sobre el desarrollo del mercado. Asimismo, las diversas atribuciones que ha ejercido el mercado dominicano cuentan con

proveer un mejor alcance sobre generar un espacio que cumpla en fomentar una incidencia de aspectos que han fomentado cambios sobre el desarrollo de incentivar hacia el mercado exterior la industria del espectáculo.

A pesar que las entidades han ejercido cambios sobre el mercado dominicano, donde se han otorgado una incidencia de factores que han acrecentado sobre el medio y mecanismo sobre fomentar un mejor nivel de actividad, pero el desarrollo de la industria del espectáculo ha contribuido en mejoras que se ha registrado sobre el mercado, donde se han fortalecido con el paso del tiempo y que ha contribuido de forma directa con un canal que ha permitido una mejor ejecución sobre los procedimientos y disposiciones regidas ante la ley.

La situación de actual sobre el impacto del COVID 19 sobre el sector de la industria del espectáculo ha generado una cierta evidencia de irregularidades que ha permitido que un desequilibrio directo sobre la ejecución de las actividades y eventos que se habían mantenido con regularidad, puesto que la presencia del COVID ha disminuido la inversión y oportunidades de mejora sobre el desarrollo de la industria del espectáculo en relación de proveer un mejor nivel de actividad ante cada uno de los medios que han servido como alternativa prevista sobre generar un grado de actividad sólida.

El masivo cambio de vida que experimenta el COVID 19 sobre el mercado dominicano ha desencadenado una serie de problemas que ha disminuido el nivel de rentabilidad y capacidad del mercado dominicano, donde la consecuencia de irregularidades se ha visto predominante sobre generar un descontrol sobre el nivel de credibilidad ante el desarrollo del mercado del espectáculo. Sin embargo, el sector del espectáculo genera un buen grado de actividad sobre el cual ha regido procedimientos que han sido basados sobre el aumento de la capacidad nacional.

2.7. Función de las industrias del espectáculo en la República Dominicana

De acuerdo con el reglamento No. 824 establece cada uno de los procedimientos y requerimientos que debe seguir cada una de las organizaciones en función de mejorar el escenario sobre los eventos y actividades sociales que rigen dentro del mercado dominicano ante cada una de las entidades que propician un desenvolvimiento que cumpla con mejorar los espacios públicos y asumir un compromiso que sea basado en asegurar una mayor rentabilidad, donde ley establece que:

Art. 1.- La Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía es un organismo dependiente de la Dirección General de Correos y Telecomunicaciones. Está integrada por cinco (5) miembros: Un Presidente, un vicepresidente y tres (3) Vocales, asistidos por un secretario sin voz ni voto.

Art. 2.- La Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía tiene su asiento en la ciudad de Santo Domingo de Guzmán y tiene como propósito evitar que en la República Dominicana se lleven a cabo espectáculos públicos y emisiones radiofónicas que ofendan la moral, las buenas costumbres, las relaciones con países amigos y en general que puedan ser perjudiciales a los principios y normas del pueblo dominicano.

Art. 3.- En cada capital de Provincia, habrá una Subcomisión de Espectáculos Públicos y Radiofonía, compuesta por el Gobernador Provincial, quien la presidirá; el Síndico Municipal, el jefe del puesto de la Policía Nacional y el Inspector de Instrucción Pública, asistidos del secretario de la Gobernación, sin voz ni voto.

Art. 4.- La Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, dictará cuantas medidas de orden y organización sean necesarias para la vigencia y funcionamiento de todos los espectáculos públicos y emisiones radiofónicas. Párrafo. - El funcionamiento de la Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, estará regido por el presente Reglamento

y sus acuerdos y resoluciones serán adoptados por mayoría de votos. Art. 5.- La Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía dictará cualquier medida de organización que no esté prevista en este Reglamento, lo cual deberá informar a la Dirección General de Correos y Telecomunicaciones.

Art. 6.- Las decisiones de la Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, podrán ser objeto de apelación ante una Junta de Revisión presidida por un Subsecretario de Estado de Educación, Bellas Artes y Cultos, e integrada además por un Subsecretario de Estado de Salud Pública y Asistencia Social, ambos seleccionados por los Secretarios de Estado respectivos; por el Presidente del Ayuntamiento del Distrito Nacional o a falta de éste por el Vicepresidente de dicho organismo; el Jefe de la Policía Nacional o en su defecto el oficial de alta graduación que éste designe; el Director General de Correos y Telecomunicaciones; el Director General de Bellas Artes y el Vicario General de la Arquidiócesis de Santo Domingo. Actuará como secretario exoficio, la persona que desempeñe el cargo de Consultor Jurídico de la Secretaría de Educación, Bellas Artes y Cultos.

Art. 7.- Para el mejor cumplimiento de sus funciones, la Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, contará con Inspectores de Espectáculos Públicos para el Distrito Nacional y en todas las Provincias del país. Párrafo. - En las Provincias los Inspectores estarán bajo la jurisdicción de la Subcomisión de cada Provincia.

Art. 8.- La Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, antes de conceder permiso para espectáculos público o emisiones radiofónicas, deberá cerciorarse de que los sitios donde se vayan a efectuar los mismos, reúnen las condiciones necesarias de seguridad e higiene.

Art. 9.- Todo miembro de la Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, tiene calidad para suspender los espectáculos públicos y emisiones radiofónicas cuando compruebe que se ha violado alguna de las disposiciones contenidas en este Reglamento.

Art. 10.- Los miembros de la Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, los miembros de las Subcomisiones Provinciales y los Inspectores designados tendrán libre acceso a todos los espectáculos públicos.

Art. 11.- La Comisión someterá a la acción de la justicia, a los que infrinjan este Reglamento o cualquier otra disposición legal confiada a su vigilancia.

Art. 12.- La Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía, rendirá trimestralmente un informe a la Dirección General de Correos y Telecomunicaciones, de las actividades realizadas en el territorio nacional. Los casos graves y urgentes serán informados a la mayor brevedad.

Art. 13.- Los edificios, locales y sitios, y en general aquellos lugares, donde se celebren espectáculos públicos quedan sometidos a los preceptos del presente Reglamento, sin perjuicio de las disposiciones contenidas en el Código de Salud Pública.

Art. 14.- Toda empresa que presente espectáculos está obligada a participar a la Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía en Santo Domingo o a la Subcomisión Provincial, su instalación, funcionamiento si se tratare de cine, capacidad, nombre y apellido completo de su director o Administrador, y clase de espectáculo a que se dedica.

Art. 15.- No podrá celebrarse ningún espectáculo público, sea cual fuere su naturaleza, sin permiso expedido por la Comisión Nacional de Espectáculos Públicos y Radiofonía o por la Subcomisión Provincial correspondiente. Además, deben estar sujetos a las disposiciones de la ley de policía y de cualquier otra ley.

Art. 16.- Por espectáculo público se entiende: Todo acto o reunión que tienda a proporcionar el recreo o solaz del público. Bajo tal denominación se comprenderán todos los actos que puedan celebrarse en los teatros, salones de cines, stadiums, salas de conciertos, circos y en general en todo edificio o

lugar a que tenga acceso el público mediante el pago de una entrada.

Art. 19.- La comunicación entre las salas de espectáculos, de teatros, de cines y conciertos y los vestíbulos respectivos se mantendrá siempre libres de obstáculos, a fin de que en los casos de incendio o de otros accidentes, el público pueda salir con facilidad lo más pronto posible.

Art. 20.- En todas las salas de espectáculos públicos, teatros, circos, stadiums, se exigirá a los administradores o directores uniformar a los empleados que están en contacto con el público, incluyendo acomodadores y porteros, de uno y otro sexo, con indicación en el uniforme del cargo que desempeña. Igualmente se exigirá a todas las personas del servicio general o directivo de la sala de espectáculos, cuando actúe en público ir correctamente vestidas.

2.8. Análisis actual del mercado dentro de un modelo de negocio sobre la expansión de la industria de la música

El mercado dominicano cuenta con un desarrollo del estilo que asume una serie de cambios que se han establecido sobre la actuación del mercado de la industria de la música, debido que el estilo contemporáneo ha generado una implicación que ha sido llamada en cuestión del tipo de consumidor en el cual se vincula las características dominicanas, siendo un aspecto que ha generado cada una de las condiciones que fortalece el rendimiento sobre el marco de actividad sobre la actividad en la cual se dedica. Sin embargo, el comportamiento del consumidor se ve visto sumergido sobre diversas condiciones óptimas que son atribuidas sobre el precio, tamaño y estilo que radica un factor esencial en la mentalidad de los clientes.

A pesar de que cada una de las consideraciones que tienen ligar sobre la incidencia de los elementos que intervienen sobre los factores que permiten una intervención sobre la determinación de atribuciones que son enfocadas en

elementos que son asociados sobre el diseño y calidad ante el nivel de perceptiva que tienen cada uno de los clientes. Asimismo, la demanda de las actividades del sector artístico crea un elemento directo sobre la generación de valor sobre el consumidor, lo cual crea un factor masivo ante las diversas conductas que debe de tener sobre el involucramiento sobre la fidelización de las actividades que radica en la apariencia física, innovación y estilo que son ejercidos sobre el ámbito de los espectáculos.

De acuerdo con la participación de los clientes cuentan con un grado de seguridad sobre el nivel de actividad que registran sobre la evidencia de los precios y acciones que son enfocadas sobre cada una de las acciones que son propuestas dentro del sector de espectáculo, lo cual cuenta con proveer una buena demanda sobre favorecer de acciones que son sometidas ante llenar las expectativas del consumidor.

En vista de la fuerte expansión del COVID 19 sobre el territorio dominicano ha generado un desequilibrio sobre cada una de las actividades que eran entregada al público de forma constante y que ha sido evidenciada ante un nuevo estilo de vida que ha conllevado que el mercado dominicano cuente con un retroceso del sector, donde las presentaciones de artistas reconocidos del medio ha obtenido una disminución de la actividad, lo que la agenda que estaba diseñada para el periodo del 2020 no obtuvo su desarrollo de forma favorable.

De acuerdo con la masiva expansión de la pandemia del COVID 19 se presentaron una cierta dificultad para las con presentaciones de artistas de alto calibre como Luis Miguel, José Luis Perales, Bad Bunny y Daddy Yankee, y el evento The Paradise en Cap Cana para los amantes de la música electrónica. La agenda de espectáculos pretendía superarse con Soda Stereo, Chayanne y Gwen Stefani, como parte de los artistas que pisarían tierra dominicana este año.

El desarrollo de la pandemia en el mercado dominicano ha causado una serie de cambios sobre el estilo de vida y el desarrollo de los diversos sectores dentro del mercado dominicano, donde se han tomado una serie de medidas que han tenido lugar en vista de promover alternativas que reduzcan la presencia de casos que sean causados por el mismo, donde la industria del espectáculo se ha visto muy afectada ante el cierre de presentaciones y actividades en el cual muchos empleados dependen del mismo.

Desde el inicio de la pandemia dentro del mes de marzo del 2020m se ha cerrado al público eventos y actividades que han generado una buena aceptación dentro del mercado y que provee entrenamiento y disfrute de artistas ante muchos dominicanos en cada uno de los puntos del país. Sin embargo, se han tomado restricciones que ha afectado la forma de hacer negocios que ha conllevado que los productores de espectáculos estén con las manos atadas en vista de generar los pagos de los artistas o patrocinadores por empresas.

El fuerte impacto del COVID 19 ante la economía dominicana ha obtenido un fuerte desarrollo en la industria del espectáculo, lo cual no permite actividades que sean abiertas ni que contengan gran cantidad de personas sobre el nivel de credibilidad del sector, siendo una situación que afecta primero a los productores más prolíficos del país y que conlleva que los principales artistas tengan que rechazar los conciertos y actividades públicas. No obstante, el panorama es desolador y asegura que una decadencia sobre el sector de espectáculo, debido que ha generado la restricción de muchas actividades.

Muchas de las actividades que año tras año se celebran y causan una alegría para el dominicano ha tenido que cambiarse, debido al COVID 19 en el cual las festividades, conciertos, eventos deportivos, culturales, carnavales y celebraciones de fiestas patronales se han tenido que prohibir para evitar el incremento del COVID 19 en el mercado dominicano y que no aumente la presencia de casos, provocando muertes.

A pesar de que han las cancelaciones y suspensiones de los eventos que habían sido propuesto se han rechazado ha generado un alto desequilibrio el cual permite muchas acciones sean prohibidas para evitar las aglomeraciones de personas, siendo un factor que ha conllevado a cambiar el estilo de vida de las personas y que ha fomentado un nuevo nivel de vida que es forjado ante la situación actual para evitar el aumento de los casos dentro del país.

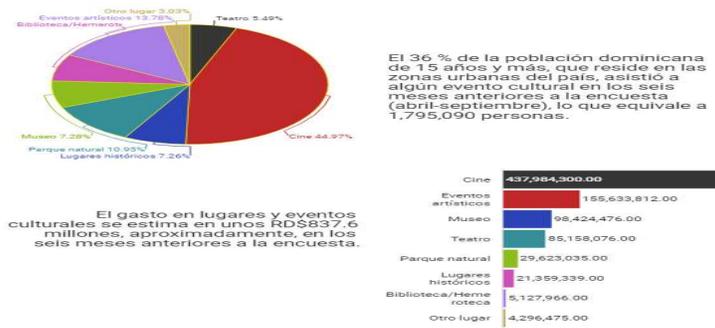
2.9 Análisis de la investigación del mercado dentro de un modelo de negocio sobre la expansión de la industria del espectáculo

El mercado dominicano cuenta con una buena participación sobre el desarrollo de la industria del espectáculo, donde en periodos anteriores se han atribuido una serie de alternativas y cambios que permite que cada uno de los eventos y actividades sean generadas de forma coordinada y acorde a las necesidades de los clientes, lo cual permite que el consumidor dominicano cuente con cada uno de los elementos que radican un fuerte indicador sobre asegurar que cada actividad cumpla con proveer el entrenamiento que sea acorde a las nuevas tendencias.

La participación de los productos sobre el sector de los espectáculos ejerce un aspecto considerable, ya que son los encargan de proveer los artistas para el desarrollo de las actividades en planificar cada uno de los eventos que son agendados para asegurar un mejor desarrollo de la actividad comercial, lo cual cumpla con proveer que el mercado dominicano cumpla con asegurar un mejor nivel de rentabilidad nacional. Sin embargo, el fuerte impacto sobre el COVID 19 ha generado que los objetivos y metas del ámbito de los espectáculos sean enfocados en otro horizonte en función de proveer un cambio de patrones que ha permitido un desequilibrio.

De acuerdo con cifras de la última Encuesta Nacional de Consumo Cultural de la República Dominicana, realizada en 2014 por el Banco Central, el gasto en lugares y eventos culturales ascendía en ese entonces a RD\$837.6

millones de pesos, aproximadamente (Pujol, 2020).



(Libre)

Del total gastado, 52 % correspondió al cine, 19 % a eventos artísticos, 12 % a visitas a los museos y 10 % a teatros. El restante 7 % se repartió entre parques nacionales, lugares históricos, bibliotecas u otro lugar, lo cual se ha evidenciado que el sector del espectáculo ha generado un nivel de actividad que ha permitido un desequilibrio sobre el movimiento, donde ha conllevado que los bailarines, maquillistas, peluqueros, diseñadores, fotógrafos se vean afectado ante la pérdida del trabajo ante la presencia de la pandemia.

El sector de la industria del espectáculo contaba con una adecuada participación sobre la percepción y expectativa de los dominicanos, ya que la planificación de actividades y eventos con artistas reconocidos en cada uno de los diversos tipos de música ha permitido muchos beneficios sobre este campo, pero la presente crisis del entretenimiento ante la pandemia ha generado la desaparición de la identidad nacional, el folclor, el merengue, la bachata y la fusión de manifestación tengan que basarse en los medios virtuales para no perder el sentido a la música.

Aunque resuenan más los grandes espectáculos en espacios como el Teatro Nacional, Bellas Artes, Estadio Olímpico, el Palacio de los Deportes, Estadio Quisqueya, Anfiteatro de Puerto Plata o Altos de Chavón, los pueblos son igualmente afectados. Sin embargo, la razón es que las tradiciones religiosas y culturales, como las fiestas patronales, tienen el complemento de las presentaciones artísticas en los parques de las ciudades.

El sector de los espectáculo cuenta con una amplia integración de personas que vive de esto como sonido, luces, tarima, fuegos artificiales, bailarines, artistas, no tienen de dónde producir para pagar lo que debían, donde el cierre de las actividades y eventos ha conllevado que todo el dinero invertido en actividades que estaban programadas para el 2020 tengan que devolverse o se el este pagando al banco, además de los pagos de luz, agua, local y teléfono ante la falta de ingresos para abastecer cada una de las necesidades internas.

Ante la presencia del COVID 19 ha conllevado un efecto que ha afectado de forma total y que no ha permitido el crecimiento sobre la realización del negocio físico de manera rentable, puesto que las actividades que estaban programadas para el 2020 ha conllevado una fuerte reducción sobre satisfacer esta necesidad y de recibir ingresos ante el cierre de las actividades.

A pesar de que el 2019 el sector de espectáculo obtuvo un buen rendimiento en el mercado en el 2020 se ha considerado que la industria del espectáculo y la música atraviesa por la peor crisis en su historia y que proyecta un crecimiento lento, donde indica una desaparición del 70% sobre los estamentos e individualidades. Sin embargo, el movimiento de la música sobre la industria del espectáculo ha funcionado como centrifuga en el cual permite producir una evasión impositiva muy elevada, debido que el sector del cine ha sido amparado ante una ley que garantiza incentivos.

De acuerdo con los datos del Banco Central datos económicos sobre el aporte de las actividades culturales al Producto Interno Bruto (PIB), pero al cierre de este reportaje no se había recibido el informe. Sin embargo, D'Oleo sostiene que números del ente estatal cuantifican que la Cultura aportó el 1.5 % del PIB (unos RD\$7,200 millones), de los que RD\$4,000 millones corresponden al cine, una cifra superior a la que estima mueve la industria musical.

Según (Pujol, 2020) indica que “Los indicadores a medir son, entre otros, publicidad, derechos de autor, negocios editoriales y musicales, radio, televisión, lugares de diversión y colaterales de la industria musical, los cuales no tienen la consistencia necesaria para deducir números creíbles, y solo un bajo porcentaje de lo producido por esos indicadores pueden considerarse como aportes al Producto Interno Bruto del país”

Las restricciones que se ejercido sobre el mercado mundial y nacional ante la pandemia del COVID 19 ha generado una serie de efectos negativos directamente sobre las sectores y organismos, donde la industria del entrenamiento ha generado una alta densidad sobre acudir en espacios cerrados como son el cine, restaurantes y bares. Adicionalmente, la industria del espectáculo genera fuentes de empleos e ingresos en muchos hogares en el cual permite obtener más de 5 millones de empleos a nivel nacional.

De acuerdo con los cambios de hábitos que han tenido ocurrencia sobre el desarrollo de las actividades ha propiciado una crisis sanitaria que ha afectado de forma drástica sobre las finanzas en los hogares, debido que las empresas de entrenamiento cuentan con una oportunidad de capturar una gran cantidad sobre los consumidores de forma que cumpla en asegurar un mejor nivel de rentabilidad, pero al estimación sobre la reactivación del sector de la industria se indica que conllevara meses, ya que no existe una medida eficaz que permite un mejor alcance sobre mejorar el escenario de la industria.

Además, las organizaciones y entidades han tenido que basar sus operaciones y actividades ante las medidas sanitarias regidas por la OMS en el cual permita mejorar el escenario de trabajo en cuestión de asegura que cada uno de los consumidores reciban un mejor bienestar evitando la aglomeración de personas en evitar el aumento de los casos provocados por el virus. Asimismo, las fuertes políticas ejercidas en los mercados ha permitido que los sectores tengan que tomar otras iniciativas en asegurar un mejor nivel de desempeño en función de impulsar cada tipo de actividad en base a las nuevas modalidades que se desarrollan en el mismo.

2.10. Análisis FODA

A través del análisis FODA cuenta con proveer un detalle sobre cada una de las consideraciones en función de la expansión de la industria del espectáculo sobre el mercado dominicano ante cada una de las disposiciones que permitan una mejor ejecución sobre los procedimientos, como son:

FORTALEZAS

- Contar con un personal capacitado
- Calidad e innovación en los eventos
- Fácil acceso para la contratación de artistas
- Fácil adaptación a las nuevas tendencias del espectáculo exterior
- Existencia del potencial innovador

OPORTUNIDADES

- Contribuir a una cultura que incentive a las personas al entretenimiento sano.
- Incentivar a nuevos mecanismos de dar a conocer el sector del espectáculo
- Ampliar el sector del espectáculo hacia otras regiones del mercado dominicano

DEBILIDADES

- Falta de las alianzas estratégicas para mejorar la industria del espectáculo
- No cuentan con un apoyo del gobierno
- Falta de conocimiento para afrontar la situación actual

AMENAZAS

- Presencia del COVID 19
- Falta de recursos para invertir en la industria del espectáculo
- Incremento sobre las tasas de inflación
- Inestabilidad en el mercado

2.11. Análisis del modelo técnico de negocio sobre la expansión de la industria de la música

La industria del espectáculo ha sido uno de los sectores que ha ejercido un fuerte impacto sobre el desarrollo de la pandemia en relación al COVID 19, donde el rápido avance ha permitido cerrar las puertas sobre la presencia de eventos y actividades que estaban planificadas dentro del periodo del 2020, provocando un desequilibrio sobre el rendimiento de las operaciones y dirección otorgadas por los productores, lo cual decidieron devolver el dinero que se había invertido ante cada una de las actividades.

La pandemia del COVID 19 ha provocado una serie de nuevos modos de vida que ha generado que la población muestre un grado de temor para salir a las calles, donde cada una de las restricciones que se han ejercido sobre el mercado es en función de disminuir la ocurrencia de casos que afecten la situación del país, donde diversos organismos se han insertado en el mercado a fin de crear alternativas que generen un distanciamiento social y un marco de actividad que cumpla en proveer un mejor desarrollo sobre el nuevo estilo de vida.

A pesar de que la industria del espectáculo ha sido fuertemente golpeada, ya que no cuenta con alternativas ni acciones que permita dar una salida sobre la situación actual, siendo un indicador que ha generado un estancamiento para el pago de muchas exigencias que compone este sector, donde existen muchas personas que viven del mismo y que se han visto afectado. Sin embargo, las restricciones y el distanciamiento social son aspectos que ha integrado mucha relevancia sobre el país, debido que son de las principales acciones que se propuesto para la disminución de casos.

La propuesta de un plan de negocios sobre integrar posibles mejoras en la industria del espectáculo permite idear una idea clara y dinámica en contener las acciones y estrategias que contribuya en otorgar un mejor escenario y una mejor reactivación de los medios, debido que la poca actividad de este sector ha generado una serie de situaciones internas ante no poder cubrir las

necesidades existentes, siendo un problema que ha conllevado afectar a todos los agentes dentro del mismo campo.

Por su parte, al disponer de un plan de negocios sobre la industria del espectáculo permite abrir los espacios de entretenimiento o recreación, como cines, teatros, gimnasios, eventos artísticos, deportivos y culturales. Así como marchas, mítines y caravanas, plazas comerciales, juegos de azar y el sector hotelero, entre otros, pero que sean establecidas bajo las normas sanitarias y disposiciones sobre los requerimientos que han tenido lugar ante la presencia del COVID 19 sin que afecte el crecimiento de los casos.

Sin lugar a duda, la industria del entretenimiento es una de las más afectadas. Por su naturaleza, se desarrolla con grupos grandes de personas y es lo que menos se quiere en estos momentos, donde se debe de estar conscientes de que tocará ser de las últimas fases para abrir, lo cual la recuperación se tomará mucho tiempo, debido que debe abarcar nuevas maneras de hacer el trabajo desde implica más creatividad en todos los ámbitos y de preservar la seguridad y calidad de vida de los consumidores de este sector.

De acuerdo con la propuesta de contener un esquema de acciones y procedimientos que contribuyan en crear un ambiente más dinámico y amplio sobre el rendimiento de las actividades que involucra el personal externo con cada uno de los clientes es conveniente definir un plan de negocios que asegure nuevas oportunidades de mejorar el sector de los espectáculos en función de crear seguridad y tranquilidad a cada una de las partes.

La iniciativa de integrar un plan de negocios es un modelo que contribuye en mejorar la situación actual frente al COVID 19 en la reactivación de los espacios públicos y medios artísticos, donde asuma un nuevo escenario en mejorar el cumplimiento de las actividades en función de crear parámetros y estrategias que ofrezcan una seguridad y mejorar calidad de vida sobre cada una de las personas que disfrutan de este sector.

A pesar que el mercado dominicano cuenta con una amplia gama de recursos y herramientas que han generado un valor agregado para difundir y expandir este sector hacia cada uno de los lugares del mercado dominicano ha permitido

un desarrollo en periodos anteriores ante el gran volúmenes de espectadores que dan una buena respuesta sobre los eventos y actividades sociales, pero ante la situación actual se deben de integrar una serie de nuevas disposiciones que permitan disminuir la presencia de personas físicas sobre los eventos de forma que no incremente los casos.

CAPÍTULO 3: MODELO DE NEGOCIO SOBRE LAS INDUSTRIAS DEL ESPECTÁCULO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

CAPÍTULO 3: MODELO DE NEGOCIO SOBRE LAS INDUSTRIAS DEL ESPECTÁCULO EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

En el presente capítulo se detalla cómo funcionara el modelo de negocio que se plantea en la investigación, los diferentes procesos financieros, y las estrategias que pretenden utilizar el desarrollo del plan de acción asume un nuevo compromiso que evidencia un contenido satisfactorio sobre la ejecución de las actividades en cuestión de promover una mejor cultura ante la presencia del COVID 19 sobre permita que las personas asumen una nueva percepción ante el cumplimiento de exigencias que son contenidas en registrar que establezcan un marco de actividad que incremente la exigencia de este sector.

3.1 Plan de Acción sobre la reapertura de la industria del Espectáculo en República Dominicana

Por medio del plan de acción sirve como medio eficaz en promover una mejor cultura organización que sea basada en cada una de las restricciones y acciones que tienen ocurrencia sobre la expansión de COVID 19 en el mercado dominicano, donde se determinan una serie de estrategias y tácticas que son conforme en una reapertura de la industria del espectáculo en gestionar una alternativa que cumpla con favorecer el escenario del espectáculo sobre los diversos lineamientos que han tenido presencia sobre la pandemia.

De tal forma, el plan de marketing es una alternativa que permite establecer una serie de lineamientos que son enfocados en asegurar un alcance sobre el nivel de aceptación sobre el desempeño del personal, siendo un recurso que generar una mejor idea sobre cada uno de los parámetros que son involucrados en fomentar una mejor relación entre el público y cada una de las actividades sociales en integrar cada una de las alternativas que son factibles sobre el medio del espectáculo y sobre permitir una mayor interacción con el público, donde sirva como indicador para generar un adecuado modo motivacional sobre la presencia de aspectos que son establecidos sobre las necesidades actuales entre cada uno de los agentes.

Por medio de la integración de indicadores permite gestionar que cada uno de los eventos y actividades sociales cuenten con una coordinación que cumpla con los estándares de seguridad y calidad en función de promover un mejor clima organizacional que sean hacia el logro del bien común y sobre incrementar la rentabilidad y productividad sobre el medio del espectáculo. Sin embargo, el aumento de la capacidad laboral permite que cada uno de los agentes cuente con los recursos adecuados para contribuir a un mejor clima.

La integración de estrategias es medio eficaz en dirigir cada uno de los esfuerzos de la organización hacia una mayor cultura organizacional sobre establecer un espacio que contribuya con satisfacer las necesidades de los clientes y sobre todo contar con las medidas y disposiciones necesarias para cumplir con los protocolos sanitarios que deben de incidir sobre un mejor ambiente y sobre un nivel que cumpla con evidenciar un mayor bienestar.

El mercado dominicano cuenta con una serie de restricciones que ha generado que el cierre de funciones y eventos, donde la expansión del COVID 19 ha presenciado una serie de cambios sucesivos que ha asociado un mayor interés en atender con cada una de las necesidades de los clientes, donde permita un mejor control sobre el grado de actividad en evidenciar que cada una de las medidas sean llevadas a cabo de forma coordinada y eficaz ante acciones que fortalecen e incrementen la calidad laboral sobre la industria del espectáculo.

Las especificaciones que cuenta el plan de marketing son enfocadas en fomentar una nueva cultura organizacional sobre la industria del espectáculo en cuestión de mejorar la presencia de eventos y actividades sociales en cuidar y preservar el bienestar sobre la seguridad de los ciudadanos en función de promover un espacio que genere un mejor clima ante la expansión del COVID 19.

Dentro de las estrategias y tácticas que se establecen sobre el mercado de la industria del espectáculo cuentan con unas disposiciones que generan un mejor compromiso sobre atender a cada uno de los requerimientos que

disponen un mejor desarrollo, donde se establecen:

Tabla 1. Objetivo 1: planificar de tres a cuatro eventos mensuales para organizar las actividades conforme a un mejor tiempo requerido

Indicador	Fomentar actividades recreativas
Estrategia:	Por medio de la planificación de actividades sociales en el cual fomente un mejor contenido sobre las actividades sociales, conciertos, teatros, restaurantes y otras actividades en puntos culturales.
Táctica:	<ol style="list-style-type: none">1. Organizar los eventos y actividades sociales de dos a tres por mes en función de establecer medidas que incentiven las comunicaciones con el público.2. Disponer de una calendarización sobre gestionar un mayor alcance sobre mejorar el nivel de rentabilidad sobre el público, donde permita que cada uno de los clientes puedan disfrutar de cada evento en el tiempo estimado.3. Coordinar el tiempo de apertura y cierre que sea eficaz en función de mejorar el nivel de actividad sobre contar con una planificación adecuada en cada actividad social.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 2. Objetivo 2: disponer de medidor de temperatura y manitas limpias en la entrada de cada actividad u evento

Indicador	Fomentar un clima de seguridad sobre cada individuo
Estrategia	<p>Por medio de la integración de recursos en la entrada de las actividades sociales genera una mejor comprensión sobre la seguridad de cada de las actividades en función de mejorar el funcionamiento de las actividades y que sean basadas en un mejor desarrollo de este.</p>
Táctica:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Al momento en que ingresan las personas a los eventos o actividades sociales como son conciertos, cines, teatros, restaurante u otra actividad social deben contar con una evaluación de temperatura e ingreso de manitas limpias en el cual permita determinar si pueden ingresar sobre la actividad. 2. El establecimiento de las actividades debe de disponer de personas en puntos específicos que sirvan para dar manitas limpias a las personas que lo requieran dentro de la función.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3. Objetivo 3: Establecer puntos específicos dentro de cada una de las funciones, eventos y actividades sociales a fin de separar las personas.

Indicador	Fomentar una seguridad sobre el establecimiento de las actividades.
Estrategia	Cultivar una actividad, función y teatro que cumpla con los estándares de seguridad para separar las personas una de las otras en cuestión de asegurar un mejor cuidado sobre el fortalecer las relaciones sociales con el fin de incrementar una calidad sobre mejorar la industria del espectáculo.
Tática:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los conciertos, cines, actividades sociales y culturales deben de disponer con una cantidad de personas mínimas para su reapertura, donde se irá mejorando en cuestión del avance que se desarrolle en el mercado. 2. Los restaurantes, cines y teatros deben disponer de un asiento por separado de una persona de la otra, donde solo se permiten 4 personas por mesa para asegurar un mejor bienestar. 3. Adecuar espacios que cumplan con promover un mejor bienestar

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4. Objetivo 4: Establecer reuniones con cada uno de los integrantes que trabajan en las actividades sociales, culturales y deportivas a fin de mejorar el desarrollo de este.

Indicador	Crear vínculos que refuercen las relaciones sobre las actividades en la industria del espectáculo.
Estrategia	Ejercer reuniones con cada uno de los integrantes de las áreas sociales, deportivas y culturales en establecer acciones y medidas que cumplan en generar constantes mejoras que sirvan para mejorar la industria del espectáculo.
Táctica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Agendar reuniones cada 2 semanas en función de evaluar el grado de efectividad sobre la presencia de los clientes sobre cada una de las actividades. 2. Contar con alternativas y planes que refuercen el nivel de efectividad sobre establecer un vínculo que cumpla con atender a cada una de las necesidades de los consumidores.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5. Objetivo 5: Establecer campañas que incentiven a las personas a ingresar a la industria del espectáculo

Indicador	Incentivar a las personas sobre la reapertura de la industria del espectáculo
Estrategia:	A través de campañas y eventos de informaciones sobre incentivar a las personas sobre las actividades sociales, culturales y deportivas contribuyen en que cuenten con los conocimientos sobre brindar una mejor actividad sobre las disposiciones del mercado.
Táctica:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con anuncios en los medios tradicionales que sirvan como medio directo para evidenciar un mejor contenido sobre propiciar que las personas muestren interés sobre la industria del espectáculo. 2. Disponer de publicidad a través de los medios digitales que permita una interacción sobre mejorar el alcance de información que permite un mejor desenvolvimiento sobre el desarrollo eventos y actividades sociales.

Fuente: Elaboración Propia

Por medio de cada una de las estrategias que son establecidas dentro del plan de acción sobre la reapertura de la industria del espectáculo cuenta con evidenciar un buen desarrollo sobre cada una de las influenciadas que inciden sobre el mercado de la industria del espectáculo, debido que cada una de las tácticas y estrategias sirven para ofrecer un soporte que favorece el cumplimiento sobre el desempeño de las organizaciones. Sin embargo, la participación de cada uno de los integrantes atribuye un funcionamiento que mejora el escenario de las actividades hacia el logro de las metas.

Sin embargo, es necesario llevar a cabo un marco de resultados que sean orientados en favorecer el alcance sobre los resultados que son obtenidos en presenciar un mejor desarrollo sobre cada uno de los procesos hacia la mejora del bien común y sobre asegurar que satisfaga las necesidades del mercado.

El valor que implica el aumento del grado productivo ejerce un control sobre cada una de las atribuciones que enfoca la determinación de evidenciar un mejor control ante generar una cultura organizacional sobre decisiones que establezcan un proceso coordinado y que dirija cada uno de los esfuerzos de manera eficiente y eficaz, puesto que las acciones mejoran le grado de efectividad ante la participación de cada uno de los agentes y sobre el logro del bien común.

Por medio del establecimiento de la medidas y estrategias asegura un marco de actividad que es basado en fomentar una cultura organizacional que es basada en mantener de forma correcta la industria del espectáculo, debido que cada una de las medidas son ligadas a los requerimientos sanitarios que han sido emitidos para disminuir la presencia del COVID 19, donde el contenido del plan de acción es basado en asegurar que cumpla con promover un mejor alcance interno sobre aumentar el crecimiento de este sector.

La integración de estrategias y tácticas implica un nuevo marco de actividad en el cual dispone que cada uno de los agentes cuente con un mejoramiento que sea basado en permitir que cumplan con disponer de un aumento de la satisfacción sobre la percepción del público y el desarrollo de las actividades que funcionen de forma efectiva sobre cada una de las actividades hacia modular la efectividad de los requerimientos que son dispuestos sobre el mercado.

El valor sobre el plan de acción es un medio eficaz en ejercer un mecanismo que cumpla con cada uno de los requerimientos que sean efectivos sobre disponer de alternativas que fomenten un mejor manejo sobre las interacciones que integre un marco de actividad que sea acorde a los

requerimientos. Sin embargo, el papel de los organizadores de eventos cumple en evidenciar un mecanismo que sea eficiente y eficaz sobre disponer de un cumplimiento que promueva una alternativa que sea acorde a las necesidades del mercado y que mejoren el ámbito sobre la presencia de nuevos esquemas de trabajo.

El plan de acción permite una nueva idea en fijar los medios eficaces sobre fomentar una nueva cultura en el mercado en vista que sea acorde a la situación actual y a los esquemas que han tenido relevancia sobre el desarrollo de las actividades en el cual tienen lugar con la presencia de personas. Adicionalmente, las actividades sociales, deportivas y culturales reúnen un gran número de personas en el cual se ha visto obligada a reducir el grado de participación de las personas, siendo un medio es muy demandante y que ha promovido un indicador de asegurar un mejor contenido sobre el desarrollo de las actividades que son establecidas en este sector.

A través del estudio del tema pretende ofrecer una mejor idea sobre las alternativas que tienen vigor en presencia un manejo directo sobre el desarrollo de actividades que sean enfocadas en asegurar que el mercado de la industria del espectáculo cuente con un buen desarrollo y contenido de sus funciones, donde acreciente las pérdidas que se reflejan ante mejoras que adicionen un mejor valor y que cumpla en promover un escenario competitivo, dinámico y seguro ante cada una de las personas que visiten los eventos.

La creación de nuestro modelo de negocio para las industrias de espectáculo se basa en diferentes actividades que ayudaran a este sector.

Las diferentes actividades son:

Creación de diferentes grupos. Creando diferentes grupos, una vez estos grupos hechos se podrá darle una actividad específica, es decir un grupo para cine, para teatro, etc.

Atracción de personas. Una vez creado los grupos se procede a hacer campañas para atraer a las personas a dichos grupos.

Organizar diferentes eventos. En este punto se harán eventos invitando el público para llamar de esta forma la atención del público.

Presentaciones de eventos. Luego de que los eventos estén organizados se procede a presentar los diferentes grupos uno por día para que cada público pueda ir al que más le guste.

Los diferentes grupos que se crearán serán:

Grupos de teatro, Grupos de danza, Grupos de cine, Grupos de arte etc.

3.2 Descripción inicial

En el análisis económico financiero veremos los procesos financieros que se estarán llevando a cabo para alcanzar los objetivos propuestos a lo largo del proyecto. De esta manera, el análisis financiero que se expondrá a continuación permitirá conocer la factibilidad del proyecto. Se hará uso de algunos indicadores que permitirán evaluar la implementación del proyecto.

3.3 Análisis del presupuesto

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

Los activos fijos son los activos tangibles, son aquellas inversiones como: terreno, maquinaria, equipos, que son sujetos a depreciaciones. A continuación, se detallan los siguientes activos para la poner en marcha el modelo de negocio sobre las industrias del espectáculo.

En esta parte contiene la determinación del proyecto sobre la viabilidad de los presupuestos financieros para la realización del plan de negocio orientado a las industrias del espectáculo.

3.4 Presupuesto de los equipos y maquinarias

Una de la parte más importante que debe tener nuestros negocios es los requerimientos de equipos. Por lo que le mostraremos en la tabla siguiente los equipos que vamos a necesitar y el costo de cada uno para obtenerlo.

Tabla 6. Presupuesto de inversión.

Maquinaria y equipos	Montos RD\$
Teléfono Panasonic	RD\$ 3,700
Central telefónica	RD\$ 2,900
Modem Wifi	RD\$ 2,880
Sony Vaio Laptop	RD\$ 48, 000
Planta eléctrica	RD\$30,000
Inversor	RD\$ 25,000
Cafetera eléctrica	RD\$ 3,700
Nevera ejecutiva	RD\$ 9,000
Aire acondicionado	RD\$ 33,000
Impresora HP	RD\$ 8,000
TOTAL	RD\$ 166,180

Fuente Elaboración Propia.

3.5 Resumen de la inversión

Para el inicio de las operaciones de la empresa se realizará una inversión de RD\$7, 500,000.00 en total de los cuales RD\$4, 000,000.00 corresponden al aporte de los socios y RD\$3, 500,000.00 como un crédito bancario al banco popular. La inversión necesaria para la creación de esta empresa se encuentra resumida de la siguiente manera:

Tabla 7. Resumen de la inversión.

Fuente del Capital	Valor de la Inversión	Porcentaje
Capital de Inversionista	RD\$4,000,000.00	53%
Crédito bancario del banco popular	RD\$3,500,000.00	47%
Total	RD\$7,500,000.00	100%

Fuente Elaboración Propia.

Para la inversión, la empresa cuenta con recursos propios, correspondientes al 53% del total de la inversión, el 47% se financiará mediante un crédito con una tasa de interés del 12.20% a 15 años, plazo con cuotas de RD\$35,430.00.

3.6 Costos operativos

La inversión intangible para la creación de un modelo de negocio en las empresas de industrias del espectáculo, en santo domingo oriental, está constituida de la siguiente manera:

Tabla 8. Costos Operativos

Inversión Intangible	Valor RD\$
Gastos contrato de alquiler.	RD\$ 1,500.00
Gastos ONAPI.	RD\$ 4,755.00
Gastos ministerio de industria y comercio	RD\$ 2,500.00
Gastos de servicios de abogado.	RD\$ 17,000.00
Total	<u>RD\$ 25,755.00</u>

Fuente Elaboración Propia

3.7 Gastos administrativos

Tabla 9. Gastos administrativos.

No.	DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
1	ALQUILER DE LOCAL	\$ 35,000.00	\$ 420,000.00
2	TELEFONO, INTERNET Y CABLE	\$ 3,000.00	\$ 36,000.00
3	LUZ	\$ 8,000.00	\$ 96,000.00
4	INSUMO DE OFICINA	\$ 3,000.00	\$ 36,000.00
5	AGUA	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00
6	GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 150,000.00	\$ 1,800,000.00
Total		\$ 201,000.00	\$ 2,412,000.00
Costos variables	Materia prima	\$ 35,200.00	\$ 422,400.00
Total		<u>\$ 236,200.00</u>	<u>\$ 2,834,400.00</u>

Fuente Elaboración Propia.

3.8 Legalización del proyecto

Para llevar a cabo este modelo de negocio vamos a necesitar diferentes activos fijos, los mismos serán necesarios para el funcionamiento y no se destinan a la venta.

Tabla 10. Activos fijos necesarios

Descripción	Valor RD\$
Equipos eléctricos	RD\$ 91,650
Muebles y enceres de oficina	RD\$ 55,000
Equipo de computación	RD\$ 27,500
Equipo de oficina	RD\$ 25,950
Total	RD\$ 200,100

Fuente Elaboración Propia.

3.9 Punto de equilibrio

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables.

Se tomó el 10% de los costos Fijos (RD\$201,000.00 10% = **RD\$20,100.00**).

Con un 10% de los costos variables (RD\$35,200 10%=**RD\$3,520.00**).

Costo total de producción = 10 servicios			
Costo total de producción =	CF (Costos fijos) + CV (costos variables)	RD\$20,100.00 + RD\$3,520.00 =	TOTAL RD\$23,620.00

Costo Unitario = 10 servicios		
CTP (Costo total de producción)	=	RD\$23,620.00
CUP (Capacidad unitaria de producción)		10 mesas

Costo Variable unitario = 10 servicios

CV (Costo variable) =	RD\$3,520.00	TOTAL
		RD\$352.00
CUP (Capacidad unitaria de producción)	10 mesas	

Costo Fijo unitario = 10 servicios

CF (Costo fijo) =	RD\$20,100.00	TOTAL
		RD\$2,010.00
CUP (Capacidad unitaria de producción)	10 mesas	

Precio de venta = 10 servicios

PV= PL (PRECIO DE LISTA+ %MB (Margen beneficio	Precio de lista	+	Margen de beneficio 40%	TOTAL
de	RD\$3,543.00		RD\$1,417.00	RD\$4,960.00

Precio de Lista= 10 servicios

PL= Cu+ %MB	Costo unitario+ % Margen de beneficio	RD\$2,362.00+	TOTAL
		RD\$1181.00 (50%)	RD\$3,543.00

Punto de equilibrio = 10 servicios

PQ=	CFU	RD\$2,010.00	RD\$2,010.00	TOTAL
	PL-CVU	RD\$3,543.00 - RD\$ 352	RD\$3191.00	0.62989658

PUNTO DE EQUILIBRIO DEN UNIDADES

PE en unidades = unidades producidas * PE

PE en unidades = 10* 0.6298965841429

PE en unidades = **6.298965841429**

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO

PE en dinero = PL*PE en unidades

PE en dinero = RD\$**3,543.00*** **6.298965841429**

PE en dinero = RD\$ **22,317.235976182947**

PUNTO DE EQUILIBRIO EN BENEFICIO

PEB = unidades a vender - Punto de equilibrio en unidades* Precio de lista

PEB = 10 - **6.298965841429*** RD\$**3,543.00**

PEB = **13,112.764023817053**

TASA INTERNA DE RETORNO

TIR = inversión inicial/ PEB

TIR = RD\$ **13,112.764023817053** / RD\$**299,286.00** TIR = **4.3**

3.10 Proyección de ventas

El siguiente cuadro muestra la proyección de ventas a tres años de los ingresos por ventas a los diversos tipos de servicios que pretenden elaborar la empresa dentro del plan de negocio.

Tabla 11. Proyección de ventas

Presupuesto de ingresos			
Productos	Año 1	Año 2	Año 3
Servicio 1	300,000.00	400,000.00	350,000.00
Servicio 2	450,000.00	325,000.00	375,000.00
Servicio 3	375,000.00	400,000.00	425,000.00
Servicio 4	250,000.00	100,000.00	275,000.00
Total de Ventas	<u>1,375,000.00</u>	<u>1,225,000.00</u>	<u>1,425,000.00</u>

Fuente Elaboración Propia.

3.11 Balanza general

Es el estado financiero de una empresa en un tiempo determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos, (lo que la organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (patrimonio neto).

Tabla 12. Balanza general

INDUSTRIAS DEL ESPECTACULO	
BALANCE GENERAL	
AL 31 DE DICIEMBRE 2021	
ACTIVOS	
CAJA	200,000.00
Maquinarias y equipo	153,806.00
Equipos de oficina	47,880.00
Equipos electrónicos	97,600.00
TOTAL, DE ACTIVOS CORRIENTES Y NO CORRIENTES	499,286.00
Depreciación acumulada	44,892.00
TOTAL, DE ACTIVOS	454,394.00
PASIVOS Y CAPITAL	
Aporte de los socios	300,000.00
Préstamo banco popular	154,394.00
TOTAL, DE PASIVO Y CAPITAL	454,394.00

3.11 Balanza de resultados

Un estado de resultados es un registro de información financiera pertinente a cada empresa, presentada de manera fácil y estructurada. En el presente estado se muestra una serie de partidas reconocidas de forma estandarizada y que asocia uno o varios aspectos financieros del negocio, siempre y cuando estos sean: fiables, imparciales y accesibles.

Tabla 13. Balanza de resultados.

INDUSTRIAS DEL ESPECTACULO	
ESTADO DE RESULTADO	
AL 31 DE DICIEMBRE 2021	
INGRESOS	
VENTAS	6,000.000.00
INGRESOS FINANCIEROS	1,200.000.00
TOTAL, DE INGRESOS	<u>7,200.000.00</u>
COSTOS	
COSTOS FINANCIEROS	800,000.00
TOTAL, DE COSTOS	<u>8,000,000.00</u>
UTILIDAD BRUTA	<u>6,400,000.00</u>
GASTOS DE VENTA	150,000.00
GASTOS ADMINISTRATIVO	1,800,000.00
OTROS GASTOS	100,000.00
TOTAL, DE GASTO	<u>2,050,000.00</u>
UTILIDAD NETA	<u>4,350,000.00</u>

3.11 VPN

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO

PE en dinero = PL*PE en unidades

PE en dinero = RD\$3,543.00* 6.298965841429

PE en dinero = RD\$ 22,317.235976182947

3.12 Razón de beneficio

PUNTO DE EQUILIBRIO EN BENEFICIO

PEB = unidades a vender - Punto de equilibrio en unidades* Precio de lista

PEB = 10 - 6.298965841429* RD\$3,543.00

PEB = 13,112.764023817053

3.13 Tasa interna de retorno

TASA INTERNA DE RETORNO

TIR = inversión inicial/ PEB

TIR = RD\$ 13,112.764023817053 / RD\$299,286.00 TIR = 4.3

CONCLUSIONES

El modelo de negocio permite contener cada una de las partes que ponen en función una organización o una idea, donde es un documento que permite disponer de cada uno de los requerimientos que son orientados en nuevas prácticas que permiten una mejor ejecución de alternativas que permiten una interacción que atribuye un mejor grado de efectividad sobre el mercado, donde cada uno del elemento componen:

- Mejor actividad sobre el desarrollo de la organización
- Definir el mercado en el cual se enfoca
- Nuevas estrategias sobre la penetración del mercado
- Establecimiento de nuevas medidas de control
- Identificar la competencia
- Establecimiento de los objetivos y medios sobre sus finalidades

El desarrollo del plan de acción asume un nuevo compromiso que evidencia un contenido satisfactorio sobre la ejecución de las actividades en cuestión de promover una mejor cultura ante la presencia del COVID 19 sobre permita que las personas asumen una nueva percepción ante el cumplimiento de exigencias que son contenidas en registrar que establezcan un marco de actividad que incremente la exigencia de este sector. Sin embargo, es necesario llevar a cabo un marco de resultados que sean orientados en favorecer el alcance sobre los resultados que son obtenidos en presenciar un mejor desarrollo sobre cada uno de los procesos hacia la mejora del bien común y sobre asegurar que satisfaga las necesidades del mercado.

El valor que implica el aumento del grado productivo ejerce un control sobre cada una de las atribuciones que enfoca la determinación de evidenciar un mejor control ante generar una cultura organizacional sobre decisiones que establezcan un proceso coordinado y que dirija cada uno de los esfuerzos de manera eficiente y eficaz, puesto que las acciones mejoran le grado de efectividad ante la participación de cada uno de los agentes y sobre el logro del bien común.

El análisis psicográfico dentro del mercado se encarga hacer referencia a la clase social que se enfocara la empresa incluyendo su estilo de vida, características de personalidad, donde se incluyen las variables de motivación y estilos de vida en base a sus comportamientos y actitudes. Los niveles de intervalo hacen énfasis con las distintas clasificaciones que proyecta el individuo y que se toman en cuenta ante el producto.

La población objetiva es el conjunto de tendencias que busca conocer la magnitud de las características que muestran el cliente en cuanto a los eventos y actividades sociales. El segmento seleccionado se busca es cumplir con las necesidades del cliente en sus diferentes estilos de músicas. El factor de la clase social tiene una suma influencia en el desarrollo del crecimiento del servicio del espectáculo, ya que, por medio de la calidad, innovación y la confianza se busca llamar la atención y el vínculo del cliente con respecto al mismo.

Las tendencias motivacionales que muestran en el comprador dominicano es que en sus casos es impulsivo, que compra según lo que ve y lo que suena en el mercado, debido a su promoción o su lanzamiento. El estilo de vida que vie los consumidores del segmento media- media alta es que trabajan para satisfacer necesidades y para sobrevivir que en sus casos se basan en créditos para poder adquirir un servicio, siendo un punto a favor de la empresa en la búsqueda de clientes que opten por adquirir sus productos en la organización.

Dentro de las bases administrativas que comprende un mejor desarrollo sobre el modelo de negocio asume un nivel de actividad que es considerado esencial sobre la integración de cada uno de los procesos que son destinados sobre la reorganización de un modelo de negocio, lo cual conlleve una ejecución de factores que inciden de forma directa ante proveer un mejor rendimiento en medir el grado de efectividad sobre el nivel de aceptación sobre la expansión del modelo de negocio.

La integración de estrategias es medio eficaz en dirigir cada uno de los esfuerzos de la organización hacia una mayor cultura organizacional sobre

establecer un espacio que contribuya con satisfacer las necesidades de los clientes y sobre todo contar con las medidas y disposiciones necesarias para cumplir con los protocolos sanitarios que deben de incidir sobre un mejor ambiente y sobre un nivel que cumpla con evidenciar un mayor bienestar.

El mercado dominicano cuenta con una serie de restricciones que ha generado que el cierre de funciones y eventos, donde la expansión del COVID 19 ha presenciado una serie de cambios sucesivos que ha asociado un mayor interés en atender con cada una de las necesidades de los clientes, donde permita un mejor control sobre el grado de actividad en evidenciar que cada una de las medidas sean llevadas a cabo de forma coordinada y eficaz ante acciones que fortalecen e incrementen la calidad laboral sobre la industria del espectáculo.

Las especificaciones que cuenta el plan de marketing son enfocadas en fomentar una nueva cultura organizacional sobre la industria del espectáculo en cuestión de mejorar la presencia de eventos y actividades sociales en cuidar y preservar el bienestar sobre la seguridad de los ciudadanos en función de promover un espacio que genere un mejor clima ante la expansión del COVID 19. Aunque resuenan más los grandes espectáculos en espacios como el Teatro Nacional, Bellas Artes, Estadio Olímpico, el Palacio de los Deportes, Estadio Quisqueya, Anfiteatro de Puerto Plata o Altos de Chavón, los pueblos son igualmente afectados. Sin embargo, la razón es que las tradiciones religiosas y culturales, como las fiestas patronales, tienen el complemento de las presentaciones artísticas en los parques de las ciudades.

El sector de los espectáculo cuenta con una amplia integración de personas que vive de esto como sonido, luces, tarima, fuegos artificiales, bailarines, artistas, no tienen de dónde producir para pagar lo que debían, donde el cierre de las actividades y eventos ha conllevado que todo el dinero invertido en actividades que estaban programadas para el 2020 tengan que devolverse o se el este pagando al banco, además de los pagos de luz, agua, local y teléfono ante la falta de ingresos para abastecer cada una de las necesidades internas.

RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos en la investigación se sugieren las siguientes recomendaciones:

Hacer que el plan del modelo de negocio funcione de la manera correcta, sea eficiente, y eficaz.

Implementar cursos o talleres de capacitación para que las diferentes organizaciones del espectáculo estén capacitadas con la implementación del modelo de negocio.

A la organización donde se realizó la investigación, se recomienda realizar constantes monitoreo, lo cual con lleva a los empleados reconocidos y responsables dentro de la organización, alcanzar las metas establecidas y que se sientan satisfechos con los programas de promoción o plan de carrera.

A los jefes y gerentes de la organización, crear y ejecutar programas para mantener al recurso humano potencializado, así obtener resultados y alcanzar las metas.

Se recomienda al departamento de desarrollo organizacional ejecutar un programa de actividades para que se les reconozcan sus logros y esfuerzo.

A Recursos Humanos se les recomienda crear planes donde se fomente el trabajo en equipo, responsabilidad y promoción logrando que los empleados se puedan sentir seguros y estable.

Al departamento de Recursos Humanos, se recomienda analizar las causas sobre el índice de bienestar laboral que presenta el personal, para alcanzar un nivel óptimo de bienestar laboral.

Una herramienta que muestra el resultado de la productividad son las actividades de desempeño, en donde es necesario incluir la evaluación de las del modelo de negocio implementado en la investigación.

Se sugiere que se definan los indicadores para cada una de las actividades propuestas en modelo de negocio, a fin de verificar la efectividad en la implementación de cada una de las actividades propuestas. De esta manera se determina y evalúa la eficacia del programa, generando como resultado posibilidades de mejora: Por las características de las actividades propuestas, la medición de estos indicadores debe hacerse en lo posible con una periodicidad trimestral.

La integración de estrategias y tácticas implica un nuevo marco de actividad en el cual dispone que cada uno de los agentes cuente con un mejoramiento que sea basado en permitir que cumplan con disponer de un aumento de la satisfacción sobre la percepción del público y el desarrollo de las actividades que funcionen de forma efectiva sobre cada una de las actividades hacia modular la efectividad de los requerimientos que son dispuestos sobre el mercado.

Las especificaciones que cuenta el plan de marketing son enfocadas en fomentar una nueva cultura organizacional sobre la industria del espectáculo en cuestión de mejorar la presencia de eventos y actividades sociales en cuidar y preservar el bienestar sobre la seguridad de los ciudadanos en función de promover un espacio que genere un mejor clima ante la expansión del COVID 19.

Bibliografía

- Cabrerizo, M. d. (2009). *Plan de Negocio* . España : Ecoe Edicion .
- Florez, J. A. (2015). *Plan de Negocio para pequeñas empresas* . España : Mas Edicion .
- Friend, G. (2018). *Como diseñar un plan de negocios* . España : Mas Edicion .
- Garcia, E. (2014). *Marketing y plan de negocio de la microempresa* . España : Profit Editorial .
- Garcia, V. M. (2015). *Analisis Financiero: Un enfoque integral* .
- Gaspar, J. (2010). *El plan de continuidad de negocios* . España : Ecoe Edicion .
- George A, S. (2003). *planificacion estrategica. Lo que Todo Director debe Sabe*.
- Koontz, H. H. (2000). *administracion una perspectiva global. 11 EDICION* .
- Lavalle, A. (2016). *Analisis financiero* . España : Mas Editorial .
- Lawrence, G. (2015). *Fundamentos de Inversiones* . España : Esic Editorial .
- Libre, D. (s.f.).
- Libre, D. (s.f.).
- Mir, J. (2019). *Como crear un plan de negocio util y creible* . España : Ecoe Edicion .

- Muniz, L. (2010). *Guia practica para mejorar un plan de negocio* . España : Mas Edicion .
- Naveros, J. (2017). *Plan de Negocios* . España : Ecoe Edicion .
- Nogales, I. (2015). *Manual de Analisis tecnico de los mercados* . España : Esic Editorial .
- Pedraza, O. H. (2014). *Modelo del Plan de Negocios para microempresas*. España : Mas Edicion .
- Perez, F. (2017). *Manuel, marketing y plan de negocio de la microempresa* . España : Esic Editorial .
- Pujol, D. (2020). *La caida estrepitosa del entretenimiento por la pandemia* .
Obtenido de <https://www.diariolibre.com/afondo/la-caida-estrepitosa-del-entretenimiento-por-la-pandemia-DB21028658>
- Stettinius, W. (2015). *Plan de Negocio: Como diseñarlo e implementarlo* . España : Profit Editorial .
- Thomsen, M. (2009). *El plan de negocios dinamico* . España : Ecoe Edicion .
- Zamarreño, G. (2013). *Analisis del mercados*. España : Profit Editorial.
- Zorita, E. (2015). *Plan de negocios* .
- Zorita, E. (2016). *El plan de negocio* . España : Mas Edicion .