



Escola Universitària  
Politécnica de Mataró

**Graduado en Medios Audiovisuales**

# **e-Music. Discográfica Online**

**Adrian Portero Nuñez**

**Josep Roure i Alcobé**

**Otoño 2009**

## **Resumen**

e-Music es una discográfica Online que ofrece un gran abanico de servicios musicales para satisfacer en todo lo necesario tanto a grupos musicales emergentes como a todo amante de la música en general.

Los servicios que ofrece son: grabación y edición de discos, management, publicidad y promoción, creación de videoclips y books fotográficos y venta de discos y temas individuales de los artistas a través de la web.

Con la contratación de alguno de los servicios de e-Music, los artistas tendrán la oportunidad de promocionarse y darse a conocer al mayor nombre de personas posible, gracias a la creación de una página web donde todo amante de la música puede acceder y disfrutar de las creaciones de los artistas.

## **Resum**

e-Music es una discogràfica Online que ofereix un ampli ventall de serveis musicals per complair en tot el necessari als nous grups emergents i als amants de la música en general.

Els serveis que ofereix son: gravació i edició de discs, management, publicitat i promoció, creació de videoclips i books fotogràfics i la venda de discs i temes individuals dels diferents artistes a través de la web.

Amb la contractació d'algun dels serveis de e-Music, els artistes tindran la oportunitat de fer promoció i donar-se a conèixer a un gran número de persones, gràcies a la creació d'una pàgina web on tot amant de la música hi te accés i pot gaudir de les noves creacions dels artistes.

## **Abstract**

e-Music is an Online record that offers a lot of musical services to musical emergent groups and every fanatic of music to satisfy all their musical needs.

Those services are: CD recordings, management, publicity and promotion, video creations and photographic books and CD and tracks sales across the e-Music's web.

if someone hires some e-Music service, is able to promote themselves and make themselves known to many people, by creating a website where every music lover has access and can enjoy the works of artists.

## **Agradecimientos**

Me gustaría agradecer la colaboración y soporte que he recibido en todo momento por parte de Yolanda Fernández, técnica pre-incubación de emprendedores (CUB), ya que me ha facilitado la realización del proyecto proporcionándome una herramienta Online que te ayuda a crear tu propio plan de empresa.

También agradecer el soporte recibido en todo momento por el tutor del proyecto, Josep Roure i Alcobé.



## **Introducción**

El siguiente proyecto define el plan de negocio para constituir una empresa. En este caso se trata de una discográfica Online que ofrece una amplia gama de servicios, todos ellos relacionados con el mundo de la música.

Este proyecto solo contempla el plan de negocio de constitución de una empresa y, por lo tanto, no incluye ni el diseño ni la funcionalidad de la página web desde donde se llevaría a cabo la actividad de la empresa.

La idea de crear una discográfica Online surge de la necesidad de crear un negocio donde se dé rendimiento al estudio de grabación propio del promotor de la empresa y se rentabilice el coste del mismo, además de la necesidad de ofrecer soluciones a todas aquellas personas que desean crear sus propias obras musicales y darlas a conocer a los amantes de la música.

1. Presentación	
1.1 Definición del negocio	
1.1.1 Actividad.....	1
1.1.2 Oportunidad de negocio.....	2
1.2 Descripción del equipo promotor	
1.2.1 Equipo.....	2
1.2.2 Formación y experiencia.....	3
2. Marketing	
2.1 Producto y servicio	
2.1.1 Descripción del producto y servicio.....	5
2.1.2 Necesidades.....	6
2.1.3 Aspectos diferenciales.....	7
2.1.4 Nuevos productos y servicios.....	8
2.2 Mercado	
2.2.1 Ámbito geográfico.....	8
2.2.2 Público objetivo.....	9
2.2.3 Situación del mercado.....	9
2.3 Competencia	
2.3.1 Descripción de la competencia.....	10
2.3.2 Comparación con la competencia.....	16
2.4 Precio	
2.4.1 Variables para la fijación del precio.....	17





2.4.2 Determinación del precio.....	18
2.5 Distribución	
2.5.1 Canales de distribución.....	20
2.6 Promoción	
2.6.1 Instrumentos de comunicación.....	22
2.7 Previsiones de ventas	
2.7.1 Previsiones de ventas mensuales.....	23
3. Producción	
3.1 Producción y prestación de servicios	
3.1.1 Proceso de elaboración.....	27
3.1.2 Tecnologías necesarias.....	28
3.1.3 Costes.....	30
4. Jurídico-fiscal	
4.1 Determinación de la forma jurídica	
4.1.1 Determinación de la forma jurídica.....	33
4.1.2 Pasos para la tramitación de la forma jurídica y el alta de la empresa.....	35
4.1.3 Coste.....	35
4.2 Permisos, licencias y documentación oficial	
4.2.1 Permisos y licencias.....	37
4.2.2 Documentación oficial.....	37



## 5. Valoración

### 5.1 Análisis de puntos fuertes y débiles

5.1.1 Puntos fuertes.....	39
5.1.2 Puntos débiles.....	39
5.1.3 Oportunidades.....	39
5.1.4 Amenazas.....	39
5.1.5 Estrategia de desarrollo del proyecto.....	40
Plan Económico-financiero.....	43

# 1. Presentación

## 1.1 Definición del negocio

### 1.1.1 Actividad

e-Music es una discográfica on-line que quiere promover la música en la gente joven y dar oportunidades a los artistas sin grandes recursos. El factor a destacar de e-Music es que ofrece un amplio abanico de servicios diferentes de los cuales pueden sacar provecho tanto los artistas que crean su propia música como los consumidores de música sin más.

Los servicios que ofrece e-Music están todos relacionados con la promoción de nuevos artistas pero pueden ser tan varios como: grabación y edición de discos, grabación de videoclips, management, publicidad y promoción de grupos y creación de books fotográficos. Además de los productos que ofrecemos a los usuarios de nuestra web como: discos de nuestros artistas, temas individuales de cada disco, vídeos realizados por los artistas, imágenes espectaculares de los músicos y toda la información que los seguidores de los artistas de e-Music necesitan para estar al día de las novedades que llevan a cabo.

La idea de crear este modelo de negocio surge de la necesidad de promover todos estos artistas que no disponen de recursos económicos o carecen de conocimientos para obtener maneras de adentrarse en el mundo de la música y así ser conocidos por el mayor nombre de personas posible.

El mercado esta monopolizado por las grandes discográficas y solo unos pocos tienen acceso a ellas. Así que e-Music quiere dar esa oportunidad a todas las personas a las que alguna vez han soñado en tener su propio grupo musical y triunfar en el mundo del espectáculo.

Por lo tanto, los servicios que e-Music ofrece van dirigidos a gente joven que empieza en el mundo de la música y no sabe como adentrarse en él. Grupos musicales de nuevos artistas que tengan ganas de trabajar y de darse a conocer para, ¿por qué no?, algún día, ser artistas reconocidos. En un principio e-Music se dirige a gente del territorio español aunque no se descarta la posibilidad de abrirse a nuevos territorios y así conseguir el mayor nombre de artistas posible.

### 1.1.2 Oportunidad de negocio

La oportunidad de negocio está centrada en las pocas oportunidades que ofrecen las grandes discográficas a nuevos artistas para darse a conocer en el mundo de la música. e-Music pretende dar esa oportunidad a todas aquellas personas que alguna vez han soñado con llegar a ser grandes artistas, reconocidos por la gente amante de la música.

e-Music, se centra en pequeños proyectos que lo único que pretenden es dar a conocer su trabajo a los demás y por los motivos que sean; económicos, formativos, etc., no tienen la oportunidad de llevarlos a cabo.

e-Music, por lo tanto, centra su oportunidad de negocio, en todos aquellos grupos emergentes y de gente joven que no saben cómo darse a conocer y encuentran en nuestra empresa la oportunidad que de otra forma no podrían obtener.

## 1.2 Descripción del equipo promotor

### 1.2.1 Equipo

El equipo promotor, en principio, estará formado únicamente por el creador de la empresa, Adrian Portero Nuñez, que será la persona que encargada de llevar a cabo todas las actividades que realiza la empresa e-Music. Aunque para la realización de según qué servicios será necesaria la colaboración de personas ajenas a la empresa que harán posible que e-Music pueda satisfacer a sus clientes con la mayor eficiencia posible.

Así que el emprendedor del proyecto es la persona encargada de diseñar la página web, mantenerla, realizar el seguimiento de los diferentes usuarios de la página, estar en constante contacto con las diferentes relaciones que se establecerán con la gente del mundo de la música, llevar a cabo tanto la grabación de discos y de videoclips como la realización de books fotográficos, en definitiva, se encarga de la total manutención de la empresa y así poder realizar todas las peticiones de sus clientes.

### 1.2.2 Formación y experiencia

La formación del promotor de la empresa está directamente relacionada con la actividad de la empresa.

El promotor dispone de conocimientos suficientes como para poder llevar a cabo todos los servicios que la empresa ofrece. Estos conocimientos han sido adquiridos en los estudios de Medios Audiovisuales que el promotor ha realizado.

En estos estudios se engloban todos los medios relacionados con los Audiovisuales pero, el promotor, se ha especializado en sonido y vídeo. Por lo tanto, es capaz de realizar el proceso de elaboración al completo de un disco, desde la grabación hasta la masterización de este. Y también es capaz de realizar un videoclip al completo, desde la toma de las imágenes hasta obtener el producto final después de haber sido editado.

También es capaz de encargarse de obtener el producto final en cuanto a los books fotográficos se refiere. Tiene conocimientos de fotografía suficientes como para poder realizarlo.

En los estudios cursados también ha obtenido conocimientos sobre diseño y maquetación web, así que también será el encargado de crear la página web y crear los distintos medios con los que promocionar la empresa como banners, flyers, carteles, etc.

También es la persona encargada de mantener el contacto con las diferentes personas del mundo de la música que proporcionarán a la empresa la oportunidad de que sus artistas puedan ir a actuar a distintos lugares.

Y por último, también será la persona encargada de mantener al día la página web, mantener el contacto con los diferentes clientes de la empresa y proporcionar todo aquello que sea necesario para que la gente que entra en la web satisfaga sus necesidades.



## 2. Marketing

### 2.1 Producto y servicio

#### 2.1.1 Descripción del producto y servicio

Los servicios que e-Music ofrece son:

- **Management:** e-Music se encargará de mantener contacto con diferentes salas de conciertos, promotores de festivales y organizadores de eventos para que los artistas pertenecientes a la empresa puedan asistir y realizar actuaciones para que la gente los conozca.
- **Publicidad y Promoción:** cuando un grupo contratado por e-Music consiga una actuación gracias a la empresa, esta se encargará de la posterior promoción y publicidad del evento para que el mayor número de personas tengan conocimiento de dicho evento y lograr que la asistencia al evento sea todo un logro para conseguir más adeptos al grupo. Esta publicidad tanto del evento como del grupo se hará, por un lado, con la empresa organizadora (si esta lo desea) y por otro, con la publicidad que e-Music hará del evento con sus propios medios, como pueden ser publicidad en la web, flyers, carteles, mails a los usuarios registrados en la web, etc.
- **Grabación y edición de discos:** Como discográfica propiamente, e-Music ofrece la posibilidad de grabar y editar un disco de música a sus clientes, para que estos los comercialicen a través de e-Music o simplemente lo quieran para uso personal. El precio de este servicio será reducido en comparación a otras discográficas gracias a los reducidos costes de estructura de la discográfica online.
- **Venta de discos y temas individuales:** En la página web de e-Music habrá un lugar donde cualquier persona que esté registrada en la página podrá adquirir un disco de música de nuestros artistas o un tema en concreto perteneciente a un disco. En referencia a la adquisición de un disco de música, este podrá ser descargado íntegramente desde la web o se podrá hacer llegar a casa de quién lo compra. Por



otro lado, los usuarios registrados en la página web de e-Music tendrán la posibilidad de descargar algún tema de un artista en concreto. La forma de pago tanto de los discos como de los temas individuales será vía Pay-Pal. e-Music pondrá a disposición de los usuarios registrados temas que podrán ser descargados gratuitamente. Los temas gratuitos serán aquellos temas que ya no formen parte de las novedades de nuestros grupos y, por lo tanto, aquellos que previamente han sido la novedad de la página y para poder ser reproducidos se ha tenido que pagar por ellos. Hay que decir que no obligaremos a nadie a descargar música sin haberla escuchado previamente, así que la página web de e-Music dispondrá de un reproductor multimedia donde los usuarios podrán escuchar fragmentos de todas y cada una de las canciones de nuestros artistas.

- Videoclips y books fotográficos: e-Music también ofrece la posibilidad de realizar un videoclip o un book fotográfico a sus clientes a precios económicos. Los videoclips serán de algún tema en concreto de nuestros artistas y serán expuestos tanto en nuestra página web como en otras páginas gratuitas que tienen miles de visitas diarias como Youtube. En cuanto a los books fotográficos serán realizados a todos aquellos artistas que lo deseen y lo quieran bien para promocionarse o simplemente para uso personal.

### 2.1.2 Necesidades

Las necesidades que cubre e-Music son las que puede tener todo amante de la música en general, tanto una persona que cuenta con un grupo de música y tiene la necesidad de contratar alguno de los servicios que e-Music le ofrece para realizarse como artista o simplemente cualquier persona consumidora de música que tiene la necesidad o curiosidad de conocer a nuevos artistas y conocer nueva música de su agrado.

Por lo tanto, e-Music ayuda a cubrir estas necesidades ofreciendo el mayor número de servicios que una empresa del mundo musical puede ofrecer. Cualquier artista, con unos recursos económicos suficientes como para poder contratar algún servicio de e-Music, lo único que ha de hacer es ponerse en contacto con nosotros, ya que tiene la seguridad de

saber que la empresa se encarga de que los propósitos del artista se lleven a cabo. Estos propósitos, e-Music entiende que son, en la mayoría de casos, dar a conocer su música y obtener unos acabados en los servicios con la mayor calidad posible.

Por otra parte, los que únicamente buscan conocer a nuevos músicos y nuevos estilos musicales, e-Music les garantiza que lo único que han de hacer es registrarse en la página web, ya que estarán constantemente informados de las nuevas tendencias y novedades que la empresa lleve a cabo.

La mayoría de las empresas de la competencia, o bien son sellos discográficos que únicamente informan a sus clientes de los precios y equipos que tienen a su alcance para realizar sus productos, o simplemente no cubren todas las necesidades que, por ejemplo, un artista puede tener, como pueden ser: grabar su propio disco, realizar su propio videoclip, actuar en diferentes salas de conciertos para que la gente les conozca, etc.

e-Music es más que una simple página web informativa de los servicios que tienen los clientes a su disposición, ya que cuenta con una parte donde cualquier usuario de la página puede conocer a los artistas que e-Music tiene contratados y disfrutar de su música y creaciones audiovisuales de varias maneras.

### 2.1.3 Aspectos diferenciales

Los aspectos más importantes a destacar de e-Music respecto a la competencia son los precios económicos que ofrece, la calidad que garantiza en todos sus servicios, la alta cualificación del personal que realiza los servicios, la variedad de servicios disponibles en una misma empresa y el trato personalizado que se hará de cada cliente.

### 2.1.4 Nuevos productos y servicios

e-Music pretende desarrollar nuevos servicios en un futuro para que nuestros clientes puedan satisfacer sus necesidades musicales al completo.

Estos servicios nuevos serían los de la creación y posterior venta online de material de merchandising; como gorras, chapas, camisetas, pósteres y todos aquellos artículos que sean propuestos por los artistas pertenecientes a la empresa y se les pueda dar una buena salida al mercado.

Y el otro servicio es el de crear una red social donde nuestros clientes puedan mantener una relación entre ellos y estar en constante contacto para estar informados de todas las novedades de nuestros artistas.

Las funciones principales de esta red son las de crear más adeptos a los diferentes artistas contratados por e-Music, mantener relación entre los diferentes artistas pertenecientes a la empresa, la colaboración entre diferentes personas relacionadas con el mundo de la música como managers, promotores y organizadores de eventos; en definitiva, para que toda aquella persona registrada en la página pueda expresarse libremente y mantener contacto con los demás usuarios.

La red social será creada cuando el nombre de clientes afiliados a la empresa sea bastante numeroso, ya que es lo principal para que una red social sea sostenible y los clientes realmente hagan un uso útil de ella.

## 2.2 Mercado

### 2.2.1 Ámbito geográfico

En un principio, e-Music, se centra en ofrecer sus servicios a personas del territorio español, puesto que en algunos de los servicios que e-Music ofrece (management, grabación y edición de discos, videoclips y books fotográficos) es necesario que, o bien los artistas acudan presencialmente al estudio de grabación, o bien acudan a salas de conciertos situadas en el territorio español que e-Music les proporciona.

Aunque cualquier persona del mundo que disponga de una conexión a Internet puede entrar en nuestra página web y conocer a nuestros artistas. Y una vez registrado podrá disponer de cualquier servicio que e-Music ofrece, como por ejemplo, descargar música, comprar discos y temas individuales, reproducir vídeos y ver fotografías de nuestros artistas, conocer la actualidad de los diferentes artistas, etc.

### 2.2.2 Público objetivo

Los productos y servicios que e-Music ofrece están destinados a todo tipo de personas amantes de la música, aunque hay que distinguir entre diferentes públicos:

- Artistas que contratan un servicio como grabación y edición del disco, management, videoclips y books fotográficos. Estos son músicos principalmente del territorio español, con una edad comprendida entre los 18 y los 40 años, aunque ninguna persona está descartada por su edad, con una renta, por lo general, media-baja e interesada en adentrarse en el mundo musical y obtener algún beneficio de él.
- Y por otro lado, cualquier persona del territorio español, amante de la música y con ganas de conocer a nuevos músicos, nuevas tendencias y con ganas de divertirse asistiendo a conciertos y a eventos.

Estas personas serán las que se registren en la página, compren discos, se descarguen música y estén informados de todas las novedades que los artistas de e-Music les ofrecen.

### 2.2.3 Situación del mercado

Es cierto que el mundo de la música no atraviesa su mejor momento, pero este mal momento está reflejado, sobretodo, en la distribución. Por eso, cada vez más, están apareciendo discográficas que enfocan su actividad en la red, dónde los usuarios tienen la libertad de satisfacer sus necesidades musicales de la manera que más les apetezca.

La aportación más atractiva de los sellos discográficos a la red es la relación que mantienen los usuarios con los artistas y la posibilidad de disfrutar de sus creaciones sin tener que estar pagando constantemente. Por lo tanto, los artistas, lo que buscan, es un sello discográfico capaz de promocionar su actividad en la mayor escala posible y hacer que el consumidor de música no sea un mero espectador sino alguien que colabora con estos para hacer que su música siga creciendo y cree más adeptos en cualquier lugar del mundo.

También hay que decir que uno de los mayores problemas que ofrece la distribución son los altos porcentajes que recibe cada persona por la que pasa el producto. Es decir, el producto final tiene un precio muy elevado para el consumidor a causa de los intereses que reciben todas las personas por las que pasa el producto, una vez sale del estudio hasta que llega al mercado. Y ese interés es el que no está dispuesto a pagar el consumidor final. Por lo tanto, los sellos discográficos online, están teniendo una gran aceptación entre los consumidores de música habituales ya que pueden disfrutar de ella a precios mucho más económicos y de maneras mucho más distintas y satisfactorias.

## 2.3 Competencia

### 2.3.1 Descripción de la competencia

A continuación se describe cual es la actividad que llevan a cabo distintas empresas de la competencia.

Las empresas detalladas son las más semejantes, a nivel de servicios ofrecidos, con la empresa e-Music.

#### **MAMAQUIEROSERARTISTA**

- Perfil:

Nombre: MAMAQUIEROSERARTISTA

Ubicación: Barcelona

Página web: [www.mamaquieroserartista.com](http://www.mamaquieroserartista.com)

- Aplicación del Marketing:

Producto/servicio: Estudio de grabación + Masterización, Videoclips, Diseño (fotografías y portadas), Alquiler de equipos, Producción musical, Clases, Servicio de Management y venta de discos.

Precios: Grabación del disco y masterización: 1.500€

Edición del disco: 1.000 copias a 1.500€

Venta de discos: de 10€ a 18€

- Publicidad/Promoción:

Página web

- Distribución:

Totalmente Online

- Clientes:

Alma letal, El juego de Rose, La última apuesta,...

### **CAPULLO RECORDS**

- Perfil:

Nombre: CAPULLO RECORDS

Ubicación: Verdú (Lleida)

Página web: <http://www.capullorerecords.com>

- Aplicación del Marketing:

Producto/servicio: Grabación/Edición de discos y Masterización

Precios: Grabación del disco: de 2.000€ a 2.500€

Edición del disco: 1.000 discos a 2.000€

Masterización: 1.000€

-

- Publicidad/Promoción:  
Material de merchandising y página web.
- Distribución:  
Los miembros de la discográfica también tienen un grupo musical y la distribución de los productos tiene lugar en las actuaciones.
- Clientes:  
Dolton, La Machine, Steoro, Naraina

### **VICIOUS RECORDS SL**

- Perfil:  
Nombre: VICIOUS RECORDS SL  
  
Ubicación: Barcelona  
  
Página web: <http://www.viciousbcn.com/>  
  
Teléfono: 932170780  
  
E-mail: [info@viciousbcn.com](mailto:info@viciousbcn.com)
- Aplicación del Marketing:  
  
Producto/servicio: Grabación de discos  
  
Margen comercial: Ventas del último año: 87.154,10 € Resultado: Negativo  
  
Precios:                      Grabación del disco y masterización: de 1.500€ a 3.500€
- Publicidad/Promoción:  
Online y radio.
- Distribución:  
Online.
- Clientes:  
Dani Flaco, Maike Lüdenbach, Rojas, Alejandro Martínez, Strazz.

## **UNIVERSAL MUSIC SPAIN S.L.**

- Perfil:

Nombre: UNIVERSAL MUSIC SPAIN S.L.

Ubicación: Madrid

Página web: <http://www.universalmusic.es/>

Teléfono: 917445582

E-mail: [info.valemusic@umusic.com](mailto:info.valemusic@umusic.com)

- Aplicación del Marketing

Producto/servicio: Grabación de discos, organización de eventos, servicios musicales en la web (descargas, venta de discos, etc.), Videoclips

Margen comercial: Ventas último año: 57.606.883,00 € Resultado:  
Negativo

- Publicidad/Promoción:

Online, radio, televisión, revistas y prensa.

- Distribución:

Online, tiendas de música y centros comerciales.

- Clientes:

Sergio Dalma, U2, Rihanna, Luis Fonsi, Chenoa, Metallica, Kate Ryan...

## **ESTUDIOS GIOTTO**

- Perfil:

Nombre: ESTUDIOS GIOTTO

Ubicación: Barcelona

Página web: <http://www.giottofilms.com/>

E-mail: [info@giottofilms.com](mailto:info@giottofilms.com)



- Aplicación del Marketing:

Producto/servicio: Videoclips, páginas web para promocionar artistas, books fotográficos.

Precios: Videoclips: de 2.000€ a 3.500€

Books fotográficos: de 150€ a 600€

- Publicidad/Promoción:

A través de páginas web o de blogs.

- Distribución:

En su propio local o a través de la web.

- Clientes:

Sopa de cabra, Gossos, Piercing, Slips, Rios de gloria, Mikel herzog, Azuquita...

### **MACADAMIA**

- Perfil:

Nombre: MACADAMIA PRODUCTORA DE VIDEOCLIPS

Ubicación: Barcelona

Página web: <http://www.actividadesmusicales.com/Musica/MACADAMIA-PRODUCTORA-VIDEOCLIPS-ofrecemos/Espana/id-Lbigdahfdbba.xsql>

Teléfono: 658 032 688

E-mail: macadamiaproducciones@hotmail.com

- Aplicación del Marketing:

Producto/servicio: Producción i realización de Videoclips musicales para artistas en lanzamiento.

Precio: Máxima creatividad a precios económicos (eslogan). A negociar.

- Publicidad/Promoción:  
A través de páginas web de anuncios clasificados.
- Distribución:  
En persona.
- Clientes:  
Grup balear, “The Redsuns”

### **WILD PUNK**

- Perfil:  
  
Nombre: WILD PUNK  
  
Ubicación: Granada  
  
Página web: <http://www.wildpunk.com/wildpunk.html>  
  
Teléfono: 958 250 249  
  
E-mail: [produccion@wildpunk.com](mailto:produccion@wildpunk.com)
- Aplicación del Marketing:  
  
Producto/servicio: Management, Grabación/Edición/Masterización.
- Publicidad/Promoción:  
  
Gabinete de prensa, organización de eventos, planning promocional en los medios de comunicación, ‘sponsors’ e intercambios publicitarios, seguimiento y atención de Acreditaciones, elaboración de elementos publicitarios.
- Distribución:  
  
Online o en persona.
- Clientes:  
  
SFDK, Macaco, Violadores del verso, Mala Rodríguez...

## **NAT TEAM MEDIA**

- Perfil:

Nombre: NAT TEAM MEDIA

Ubicación: Mataró

Página web: <http://www.natteammusic.com/discografica.htm>

Teléfono: 937907177

Email: [natteam@natteammusic.com](mailto:natteam@natteammusic.com)

- Aplicación del Marketing:

Producto/servicio: Grabación/Edición y Masterización de discos, Books fotográficos, videoclips, venta de discos y transcripción de partituras.

- Publicidad/Promoción:

A través de páginas web, notas de prensa y creaciones publicitarias para exteriores.

- Distribución:

Online o en persona y a través de tiendas.

- Clientes:

Alan García, Cryogen, Manuel Dopico, Mendigo...

### 2.3.2 Comparación con la competencia

Analizando la actividad de diferentes empresas del sector, se puede deducir que muy pocas ofrecen un abanico tan extenso de servicios como lo hace e-Music.

e-Music lo que pretende con esto es satisfacer al cliente en todas sus necesidades y hacer que no tenga que preocuparse por contactar con otras empresas del sector o realizar la búsqueda por el mismo de otros servicios que le podrían interesar una vez que ha iniciado su actividad musical.

Es verdad que hay empresas, que se consideran competencia directa, que ya están muy integradas en el sector y disponen de un gran dentro del mundo de la música. Así que es más fácil que un cliente contacte con ellas para contratar algún servicio.

Lo más destacable de la mayoría de las discográficas Online es que no incorporan un espacio en su página web donde, además de informar de cuáles son los servicios que ofrece, permita a los aficionados a la música conocer quiénes son los artistas con los que la empresa está trabajando y cuáles son sus nuevas creaciones. e-Music sí que incorpora este aspecto ya que considera que dar a conocer los trabajos de los artistas es la mejor manera de hacer crecer a la empresa.

En cuanto a los precios hay que decir que la mayoría de empresas ofrecen unos precios similares o mayores a los de e-Music y, por lo tanto, asequibles para grupos emergentes y de gente joven, que es el público objetivo deseado por las empresas del sector.

En definitiva, las mejores armas que tiene e-Music para competir con sus rivales directos son la total disposición de servicios que ofrece a un artista que quiere adentrarse de lleno en el mundo de la música y la oportunidad que ofrece la página web, donde puede acceder cualquier persona aficionada a la música, de dar a conocer a los artistas y todos sus trabajos.

## 2.4 Precio

### 2.4.1 Variables para la fijación del precio

Para determinar el precio de los servicios que e-Music ofrece se tienen en cuenta variables como el precio que ofrece la competencia, el precio que los clientes están dispuestos a pagar por estos servicios y el coste de producción, coste que se traduce, mayoritariamente, en las horas de trabajo.

Hay que decir que además se tiene en cuenta el margen de beneficio, aunque este no será muy elevado ya que e-Music pretende ofrecer precios económicos para sus clientes y así obtener el mayor número de artistas afiliados a nuestra empresa para que esta vaya siendo una empresa conocida en un período de tiempo relativamente corto.

e-Music no pretende competir tanto en calidad, sino en el precio, aunque damos al cliente la seguridad de que la calidad tanto del producto como de los servicios contratados es la mayor posible y damos garantías de que el cliente quedará satisfecho.

#### 2.4.2 Determinación del precio

- Grabación del disco: tanto la grabación del disco como la posterior edición de sonido y la masterización, hasta la entrega del disco finalizado tiene un precio de 2.500€ Precio que no variará por ninguno de los factores que podrían alterar el buen seguimiento de la realización de un disco, como podrían ser las horas de grabación. Al cliente se le entregarán 100 copias del disco con la posibilidad de dejar a e-Music 90 de las copias para que estas sean vendidas a través de la web.
- Realización videoclip: el videoclip ya finalizado tiene un precio de 2.000€ Al cliente se le entrega un dvd con el videoclip totalmente masterizado. e-Music hará la difusión del videoclip a través de la web propia y de otras webs de vídeos gratuitos para que el artista sea conocido por el mayor nombre de personas posible. Los posibles beneficios que e-Music pueda obtener por la difusión del videoclip serán entregados al artista del video sin el 10% que e-Music cobra por estas labores. Estos posibles beneficios podrían venir dados por la venta del videoclip a una web de pago, por el permiso de difusión del videoclip por la televisión, etc. Hay que decir que el cliente es libre de difundir su videoclip por donde quiera sin tener que aportar nada a e-Music por haberle prestado el servicio. En este precio se incluye el alquiler del local con croma, el kilometraje y todos los posibles costes que e-Music pueda tener para la realización del videoclip.

- Book fotográfico: el book fotográfico tiene unos precios de:

-10 fotos: 120€

-20 fotos: 200€

-30 fotos: 270€

Las fotos serán entregadas al cliente una vez estas estén totalmente finalizadas y listas para ser difundidas o simplemente para uso exclusivo del cliente. e-Music tendrá el derecho de utilizar estas fotografías para ser expuestas en la página web. Para los tres servicios anteriores no es necesario que el cliente pague nada por adelantado, solo será obligado a firmar un contrato donde se especifica que e-Music es la empresa que procederá a la obtención de estos productos para el cliente. Así que e-Music cobrará el precio íntegro del servicio una vez el producto finalizado sea entregado al cliente.

- Management: Por cada actuación que e-Music obtenga para su cliente, e-Music se lleva el 25% de las ganancias que el cliente recibe. Esta comisión para e-Music se justifica primero, por la obtención de la actuación, segundo, por la promoción que e-Music hace de la actuación a través de la web para dar a conocer a los demás clientes los grupos que forman parte de la empresa y, en último lugar, por la publicidad que e-Music hace conjuntamente con la sala de actuaciones o no del evento. Esto se conseguirá con carteles promocionales, con flyers y con la difusión del anuncio del evento a través de la radio. El beneficio de e-Music está especificado en un contrato que el cliente debe firmar antes de que realice la actuación que e-Music le ha obtenido. Así que una vez que el cliente cobre por su actuación deberá entregar el 25% a e-Music.
- Venta on-line de discos y temas individuales: Cada disco que e-Music vende a través de la web tiene un precio de 12€ donde un 30% es para e-Music y el resto para el artista. Este 30% incluye el envío del disco al cliente. Los clientes de e-Music tendrán la oportunidad de comprar temas individuales completos con una calidad exquisita a través de la web. Se puede escuchar un fragmento de estos temas que nuestros artistas han grabado, pero no descargarlos, así que la única

manera de hacerse con el tema será comprándolo a través de la web. Hay que decir que los temas que se ponen en venta son aquellos que forman parte de las novedades de e-Music y que, con el tiempo, pasarán a ser gratuitos para todos nuestros clientes. Los temas más novedosos estarán a la venta un período de 30 días y luego entrarán a formar parte de la lista de reproducción del reproductor que la web de e-Music pone a disposición de sus clientes. El precio de un tema individual es de 1€ con un beneficio de un 60% para e-Music. Estos servicios serán pagados por los clientes a través de Pay-Pal por su comodidad y por su seguridad.

## 2.5 Distribución

### 2.5.1 Canales de distribución

A continuación se explica como cualquier persona se pone en contacto con e-Music para contratar un servicio de los que ofrece o simplemente para navegar por la web y hacer uso de las utilidades que esta ofrece:

- **Management:** Los artistas que quieran contratar este servicio se pondrán en contacto con nosotros a través de la web o del teléfono de contacto. Una vez estudiado el caso y habiéndole explicado el funcionamiento al cliente se le pedirá material musical (canciones, maquetas, listado de actuaciones, etc.) para poder conocer su música. Esto se hace si el cliente solo ha contratado este servicio de e-Music y, por lo tanto, no se conoce su música ya que no hemos trabajado con ellos anteriormente. En el caso de que este sea el único servicio contratado por el cliente, e-Music asistirá a la primera actuación que la empresa consiga para el artista por tal de conseguir material como canciones, videos y fotografías para poder promocionar este artista a través de la web y comercializar con algunos de sus productos. De esta manera, la actuación será rentable tanto como para el artista como para e-Music. Por otro lado, la distribución de este servicio también está centrada en el constante contacto que e-Music mantendrá con las diferentes salas de actuaciones, con los organizadores de eventos, con managers, etc. para que sea un servicio eficaz tanto para los clientes como para la empresa.

- **Promoción y Publicidad:** Cuando un cliente contrata el servicio de management, automáticamente e-Music se pone en marcha para conseguir lo antes posible actuaciones donde actuarán nuestros artistas. Cuando esta actuación está confirmada, e-Music comienza el proceso de promoción y publicidad de este artista para que el mayor número de personas posible acudan a dicha actuación. Este servicio se hace conjuntamente con la sala de actuaciones o con el evento donde actuará el artista si esta está de acuerdo. Si no es así, e-Music se encarga igualmente de llevar a cabo este servicio con pósteres, flyers, difusión del evento a través de radio, prensa y de todos los medios que estén al alcance de e-Music. Evidentemente, estas actuaciones serán promocionadas a través de la web de e-Music y además, se les enviarán correos a nuestros usuarios para que tengan conocimiento de todas las novedades que la empresa lleva a cabo.
- **Grabación y edición de discos:** Los clientes que quieran contratar este servicio se pondrán en contacto con e-Music a través de la web. También se pueden poner en contacto a través del teléfono de contacto. e-Music les enviará un correo con el precio del servicio y donde se detallarán todos los aspectos que el cliente debe conocer para contratar un servicio como este. Estos aspectos son: el material o equipos disponibles en el estudio de grabación, los detalles de la estancia que deberían hacer para poder realizar la grabación, los detalles de la entrega del producto finalizado, en definitiva, persuadir al cliente para que contrate este servicio. Si el cliente acepta, lo único que tiene que hacer es hacer saber su decisión a e-Music y, posteriormente, se llegará a un acuerdo para determinar la fecha de inicio de la grabación. Una vez finalizado el disco e-Music se lo hará saber a su cliente y le informará de las diferentes opciones de las que dispone para poder comercializar su música. Los discos llegarán a casa del cliente a través del servicio de mensajería una vez e-Music haya cobrado el importe del servicio vía Pay-Pal (a través de la web), por transferencia bancaria o en efectivo (en este caso los discos son entregados en mano). Las personas que quieran disfrutar de la música de nuestros artistas lo único que tendrán que hacer es estar registradas en nuestra página web y comenzar a disfrutar.



- **Videoclips i Books fotográficos:** Las persona que quieran contratar este servicio, en la mayoría de casos, ya serán cliente de e-Music, así que lo único que han de hacer, es pedir información sobre estos servicios a través de la web o a través del teléfono de contacto. También puede solicitar este servicio cualquier persona, sin ser cliente de e-Music, de la misma manera que los clientes. El único aspecto diferencial es que e-Music le pedirá material musical en el caso de los videoclips para conocer al artista y determinar si es viable llevar a cabo este servicio. Para el servicio de los Books fotográficos no es necesario que e-Music tenga previo conocimiento del artista. Por otro lado, las personas que quieran ver estas realizaciones lo único que tendrán que hacer es estar registradas en nuestra página web y comenzar a disfrutar del material audiovisual que e-Music les ofrece.
- **Venta de discos y temas individuales:** Las persona que quieran hacer uso de este servicio que e-Music proporciona lo único que han de hacer es un simple registro en la página web de e-Music y comenzar a disfrutar de las ventajas que e-Music les ofrece. En todo momento, estas personas registradas, estarán informadas de las novedades que la empresa lleva a cabo ya que serán informadas a través del correo o a través de la página inicial de e-Music.

## 2.6 Promoción

### 2.6.1 Instrumentos de comunicación

e-Music se dará a conocer de varias formas. La principal será la publicidad que se hará a través de la web, gracias a la creación de banners y la inclusión de links en páginas web relacionadas con el sector musical.

Y como aspecto más relevante hay que destacar la "indexación" que se hará de la página para que obtenga un puesto privilegiado en los principales buscadores de páginas web, con "tags" destacables y habituales en las búsquedas más frecuentes y con importante contenido en la página que hará que los buscadores la encuentren fácilmente.

Otra forma será con la creación de flyers y carteles que serán repartidos y expuestos en salas de conciertos, en festivales y en lugares donde la gente aficionada a la música suele acudir.

Una forma muy interesante de promocionar e-Music es la de incluir notas de prensa en medios de comunicación local explicando las diferentes novedades de la empresa, el abanico de servicios que ofrece, los actos que se organizan, etc. Además se trata de publicidad sin coste.

Otra será con la propia promoción que, tanto los artistas contratados por e-Music, como los usuarios de la página web, harán de nuestros servicios. También con la difusión de material de nuestros artistas que e-Music hará a través de otras páginas web. Además se pretende incluir publicidad de la empresa en revistas especializadas en el mundo de la música.

Y por último, con la propia relación que e-Music establece con managers, promotores y organizadores de eventos que son las personas que hacen que alguno de los servicios de e-Music sea verdaderamente eficaz para nuestros clientes.

## 2.7 Previsiones de ventas

### 2.7.1 Previsiones de ventas mensuales

Las previsiones de ventas o de prestación de servicios se deducen a partir de la capacidad de producción de la empresa, las temporadas más habituales de contratación de servicios musicales y el bajo conocimiento inicial por parte de los clientes.

También hay que destacar que la venta de discos y temas individuales, la creación de books y videoclips y la obtención de actuaciones para nuestros artistas no se dará hasta que la empresa ya haya desarrollado cierta actividad empresarial. Por lo tanto las previsiones de ventas variarán mucho teniendo en cuenta lo aspectos antes mencionados y se prevé un incremento de ventas con el transcurso del tiempo y con la afiliación a la empresa de nuevos clientes.

A continuación se detalla la estimación de ventas por mes que la empresa debería asumir en cuanto la actividad de la empresa se estabilice.

Cada mes:

- 1 grabación de CD
- 1 videoclip
- 1 book fotográfico
- 1 actuación (25% para e-Music)
- 5 ventas de CD's (30% de 12€ para e-Music)
- 5 descargas de temas individuales (60% de 1€ para e-Music)

Esta estimación corresponde a un mes de la más alta capacidad de producción de la empresa y de una temporada buena en cuanto a actividad musical se refiere. Esto quiere decir que, aunque la empresa haya conseguido adquirir su nivel máximo de actividad, habrá temporadas donde estas previsiones no serán nada fiables y habrá que abstenerse a la poca demanda de los clientes.

Las previsiones de ventas mensuales establecidas anteriormente tendrán lugar cuando la actividad de la empresa se haya formalizado y la capacidad de producción sea la máxima a la que la empresa puede aspirar. La actividad de la empresa se estabilizará cuando, transcurrido un período de tiempo relativamente corto, sea lo suficientemente conocida por los clientes potenciales, queriendo decir que han surgido efecto las herramientas de promoción empleadas para dar a conocer la empresa. Por lo tanto, se estima que, transcurridos unos diez meses, los mecanismos empleados por la empresa para crear más adeptos hayan funcionado y se alcance el nivel máximo estimado de ventas por mes de trabajo.

Aunque, una empresa de servicios, siempre funciona bajo demanda y, por lo tanto, dependerá de las necesidades del cliente en todo momento.

Estos diez primeros meses, en los que aún no se alcanzan las previsiones de ventas estimadas, servirán para ir creciendo como empresa, ir conociendo más y mejor el mercado e intentar satisfacer al máximo a los clientes que vayan surgiendo ya que, dejar a un cliente satisfecho, es la mejor herramienta para la fidelización de clientes.



## 3. Producción

### 3.1 Producción y prestación de servicios

#### 3.1.1 Proceso de elaboración

Los pasos que cualquier persona debe seguir para ponerse en contacto con e-Music y contratar alguno de los servicios que ofrece son: o bien, ponerse en contacto con nosotros a través de la web, o bien, contactar con nosotros a través del teléfono de contacto. Hay que decir que estos datos los habrá adquirido previamente con la búsqueda de la página de e-Music a través de Internet, viendo alguno de los elementos de promoción utilizados por e-Music, como pósteres, flyers, carteles, notas de prensa o publicidad en revistas especializadas, manteniendo algún tipo de contacto con personas relacionadas con el mundo de la música, como managers, promotores u organizadores de eventos o con la promoción que los usuarios de e-Music pueden hacer de los servicios de la empresa si estos han quedado satisfechos.

Una vez que cualquier persona haya contactado con e-Music para pedir información de sus servicios o simplemente ha encontrado la página web de e-Music y quiere disponer de las ventajas que esta le ofrece, como escuchar y descargar música de nuevos artistas, comprar discos de diferentes músicos, estar informados de los diferentes eventos que los artistas de e-Music llevan a cabo, etc. se le pedirá que realice un simple registro para poder comenzar a disfrutar de estas ventajas.

El registro es gratuito y los únicos datos que se le piden al usuario son: nombre, sexo, edad, residencia y una dirección de correo electrónico.

Con estos datos, e-Music, tiene más que suficiente para poder conocer a sus usuarios y hacerles llegar toda la información de los movimientos de la empresa que esta cree que son interesantes para cada usuario. De esta manera cuando cualquier usuario de la empresa tenga la necesidad de contratar alguno de los servicios que e-Music ofrece lo único que tiene que hacer es comunicarlo y empezar a trabajar en el proyecto.

### 3.1.2 Tecnologías necesarias

A continuación se detallan cuales son las diferentes tecnologías, herramientas, maquinaria e infraestructuras que e-Music necesita para poder llevar a cabo los servicios que ofrece y, por lo tanto, cuales son los equipos que los clientes tienen a su alcance.

Para empezar es esencial y absolutamente necesario un ordenador potente ya que es la principal herramienta de trabajo de la empresa. Con este ordenador se lleva a cabo tanto el diseño, seguimiento y mantenimiento de la página web; como la prestación de servicios a nuestros clientes como pueden ser la grabación y edición de discos y la edición de videoclips y fotografías.

El ordenador está equipado con 2 pantallas planas Philips Brilliance 240SW9FS de 24 pulgadas cada una y una impresora HP Photosmart Premium C309-a.

El hardware de este ordenador está compuesto por: CPU Intel Core 2 Duo a 3,00 GHz, 4Gb de memoria RAM Corsair a 1066 Mhz, Placa base ASUS P5QC, tarjeta gráfica NVIDIA GeForce GTX 295, tarjeta de sonido MOTU PCI-express 424, disco duro de 700Gb y una grabadora LG CH08LS10.

El software está compuesto por: Sistema Operativo Windows 7 Ultimate de 32 bits, paquete Adobe CS4, Nuendo 4, Pro Tools 8, Nero 9 y paquete Office 2007.

Este ordenador está situado en la sala de control del estudio de grabación propio de e-Music.

El estudio de grabación es de 80m<sup>2</sup> y están distribuidos de la siguiente manera: sala principal de 20m<sup>2</sup>, sala de percusión de 8m<sup>2</sup>, sala de control de 15m<sup>2</sup>, oficina de 16m<sup>2</sup>, sala de descanso de 18m<sup>2</sup> y un lavabo de 3m<sup>2</sup>.

La sala principal, la sala de percusión y la sala de control están equipadas con suelo flotante, triple acristalamiento en peceras, techo acústico Ipakell y puertas dobles.

Los equipos disponibles en el estudio de grabación son:

Micrófonos: 2 Shure SM58, 4 Shure SM57, 2 AKG 414, 2 AKG C-391B, 2 Sennheiser MD 421, 1 AKG D112 y 1 Sennheiser e 609.

Mesa de mezclas Amek Angela II, RME ADI 8-DS, DigiDesign Digi002, Manley VoxBox, Amek/Neve PurePath CIB, 40 x Amek 210 Channel EQ, 40 x Amek Virtual Dynamics, Manley VoxBox, Amek/Neve PurePath CIB, DigiDesign Smack! LE, Aphex compellor 320A, Cableado: Neutrik y Mogami, Auriculares: Sony MD7506, AKG K 171, Sennheiser y Furman PL-8 Power Conditioner.

e.Music también cuenta con una videocámara profesional Sony HVR-HD1000E con micrófono de cañón y percha. Además de un trípode.

Los equipos, tecnologías e infraestructuras descritas anteriormente ya están disponibles y, por lo tanto, no suponen una inversión para la empresa.

Con lo que e-Music no cuenta y es necesario para poner en marcha el negocio y, en consecuencia, supone una inversión inicial es:

Una Cámara fotográfica Canon EOS 1000D + OBJETIVO EF-S 18-55 F/3.5-5.6 + TARJETA MEMÓRIA DE 2GB.

Un Disco duro IOMEGA SELECT 1TB USB 2.0.

Y todo un seguido de material complementario y a la vez necesario para poder realizar al completo los servicios que la empresa ofrece.

Este material es: DVD-R 4,7 GB Prodye Línea Profesional 100-Pack, CD-R 80 Min/700 MB Prodye Línea Profesional 100-Pack, Prodye Exclusive Slimline Box para 1 CD bandeja negra 50 Unidades, DVD-Envoltorios Amaray 14 mm negro 50 Unidades, papel PREMIUM PLUS PHOTO GLOSSY 280G/M2 A4 50 hojas, Papel fotográfico A4 230 gramos paquete de 20 hojas, pack 5 VERBATIM MINI DV 60 minutos y cartuchos de tinta para HP Photosmart Premium C309-a.

Además de todo el material, equipos, maquinaria e infraestructuras descritas anteriormente es necesaria la contratación de unos servicios adicionales para la empresa para poder realizar con éxito su actividad.



Estos servicios son: Telefónica Dúo kit ADSL 10 Mb, Vodafone Tarifa Plana 24h y el Hosting corporativo de Windows para tener un sitio en Internet donde poder almacenar la página de e-Music.

### 3.1.3 Costes

Los costes de todas estas tecnologías, maquinaria, equipos, infraestructuras y servicios que son necesarios para poner en marcha la empresa están reflejados en el plan económico-financiero que se incluye más adelante, pero, a continuación, se especifica cuál es el precio de cada uno de los productos y servicios que e-Music requiere para iniciar su actividad.

En primer lugar se detalla el precio de los equipos con los que e-Music ya cuenta y, por lo tanto, no suponen una inversión para la empresa.

Ordenador con sus componentes (pantallas e impresora) y el hardware: 2.450€

El software del ordenador tiene un precio de: 1.300€

Construir las infraestructuras que componen el estudio de grabación tiene un precio de: 5.000€ más 1.000€ de mobiliario disponible en el estudio.

Todos los equipos disponibles en el estudio de grabación tienen un precio de: 5.600€

La videocámara profesional más sus componentes tiene un precio de: 1.300€

Los equipos, materiales y servicios que se detallan a continuación son los que suponen una inversión para la empresa ya que todavía no están adquiridos.

La cámara fotográfica más sus componentes tiene un precio de: 380€

El disco duro externo tiene un precio de: 70€

El pack de DVD's más los envoltorios tiene un precio de: 50€

El pack de CD's más las bandejas tiene un precio de: 33,50€

El papel fotográfico de 230 gramos tiene un precio de: 3,50€X 5.

El papel fotográfico de 280 gramos tiene un precio de: 24€X 4.

Los cartuchos de tinta tienen un precio de: 12€X 4.

El posible alquiler de un estudio de 70m<sup>2</sup> con croma para la realización de videoclips tiene un precio de: 50€/día.

La contratación del Telefónica Dúo kit ADSL 10 Mb tiene un precio de: 44,90€/mes.

La contratación del Vodafone Tarifa Plana 24h tiene un precio de: 34,68€/mes.

Los gastos de agua y luz en el estudio de grabación suponen: 45€/mes.

Y la contratación del hosting corporativo de Windows tiene un precio de: 153€/año.



## 4. Jurídico-fiscal

### 4.1 Determinación de la forma jurídica

#### 4.1.1 Determinación de la forma jurídica

La forma jurídica escogida para la empresa es la de autónomo o empresario individual, ya que no es necesario aportar un mínimo de capital inicial, el número de socios es de uno, es decir, el único promotor de la empresa y la responsabilidad es ilimitada.

El autónomo o empresario individual es la persona física que realiza en nombre propio y como titular de una empresa, una actividad comercial, industrial o profesional. Esta figura implica el control total de la empresa por parte del propietario, que dirige personalmente su gestión y responde de las deudas contraídas frente a terceros con todos sus bienes (responsabilidad ilimitada), tanto empresariales como personales, sin perjuicio de que algunos bienes mínimos sean inembargables.

Es necesario ser mayor de edad, tener libre disposición de sus bienes y ejercer, por cuenta propia y de forma habitual, una actividad empresarial. Se presume que lo es el titular de un establecimiento abierto al público como propietario, arrendatario, usufructuario u otro concepto análogo.

También incluye al cónyuge y parientes hasta el segundo grado inclusive que trabajen con él, salvo prueba en contrario que demuestre su condición de asalariados.

La elección de esta forma jurídica está justificada por motivos fiscales y de simplicidad en la constitución y obligaciones formales, si bien hay que tener presente el alto riesgo que conlleva si se va a hacer una fuerte inversión.

Tributa a través del IRPF, debiendo hacer las declaraciones trimestrales del IRPF e IVA. Además, se debe pagar mensualmente las cuotas a la seguridad social.

Se trata de un Régimen compatible con el Régimen General, por lo que un trabajador puede estar dado de alta en los dos. Una de las mayores dudas con respecto a este régimen está en las diferencias que presenta frente al Régimen General en relación con las prestaciones de la Seguridad Social.

Las diferencias fundamentales son:

- El autónomo no tiene derecho a la prestación por desempleo
- En lo referente a protección por enfermedad común o accidente no laboral (motivos de baja laboral no relacionados directamente con el trabajo), los autónomos tienen derecho a cobrar la baja de la Seguridad Social a partir del cuarto día, igual que una persona asalariada. Anteriormente, las personas que trabajaban por cuenta propia percibían esta prestación a partir del decimoquinto día de la baja.
- En el caso de accidente de trabajo y enfermedad profesional (que tienen relación directa con el desempeño del trabajo) el derecho del autónomo a cobrar la baja empieza, como en el caso de los asalariados, al día siguiente. Esta es una nueva prestación para el colectivo de autónomos, que accede a ella por primera vez. El acceso es voluntario y es condición indispensable que la persona se haya acogido a la cobertura, también voluntaria, de la prestación por incapacidad temporal.
- No cabe la Jubilación anticipada antes de los 65 años (salvo que haya cotizaciones a otros regímenes o en situaciones especiales).

### 4.1.2 Pasos para la tramitación de la forma jurídica y el alta de la empresa

A continuación se resumen los trámites obligatorios para establecer la forma jurídica y dar de alta la empresa:

- Alta en la Declaración Censal (modelo 036)
- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas (en el mismo modelo 036 anterior)
- Alta en el Régimen de Autónomos
- Solicitud del Libro de Visitas

### 4.1.3 Coste

El autónomo tiene que pagar unas cuotas a la seguridad social, que dependen de la base de cotización que tenga.

La base de cotización es como el sueldo base en función del que se cotiza a la seguridad social. Cuanto mayor sueldo base, mayor será la tasa que se pague a la seguridad social. En la práctica, casi todos los trabajadores autónomos eligen pagar el mínimo (que está sobre los 210 euros al mes), poniéndose el mínimo como base de cotización.

Aparte de la base de cotización, las cuotas de los trabajadores autónomos tienen algunos descuentos y bonificaciones que pueden aplicarse dependiendo de nuestro perfil. Por ejemplo, un autónomo de menos de 30 años de edad, tiene alguna bonificación. También si llevas menos de 2 años dado de alta como autónomo tienes derecho a alguna reducción en la cuota.

El autónomo tiene la obligación de realizar declaraciones trimestrales a hacienda.

En esas declaraciones se incluye una cuenta de gastos y ganancias para calcular el IVA que ha recaudado a cuenta de hacienda menos el IVA que ha soportado con la compra de productos o servicios ligados a su actividad económica.

Por poner un ejemplo, si el autónomo ha facturado 3000 euros y ha cobrado un 16% de IVA, significa que ha recaudado (16% de 3000) 480 euros en IVA a las empresas. Por otra parte, si ha comprado productos por valor de 1000 euros y esos productos venían grabados con un 16% de IVA, quiere decir que ha pagado (16% de 1000) 160 euros de IVA. Entonces, al hacer la declaración trimestral, debería pagar  $480 - 160 = 320$  euros de IVA a hacienda.

Por su parte, las empresas para las que ha trabajado deben haberle retenido un IRPF en cada una de sus facturas. Las empresas ingresan ese IRPF en nombre del autónomo a hacienda. Al final del año, el autónomo tiene que hacer su declaración de la renta. En ella se calculan los beneficios del ejercicio, contabilizando los ingresos menos los gastos que ha tenido. El autónomo cotiza sobre un 20% de los beneficios del año.

Entonces, el resultado de la declaración anual en hacienda es del 20% de los beneficios menos la suma de los importes que las empresas han realizado a su cuenta en concepto de IRPF.

Un autónomo puede emitir facturas con su nombre, dirección de casa y DNI. En lugar del CIF que utilizan las empresas, los autónomos facturan con el DNI o NIF.

El autónomo tiene que cargar un IVA a cualquier empresa o profesional al que emita la factura. El IVA suele ser un 16%, aunque dependiendo de la actividad este porcentaje puede cambiar.

Aparte de cargar el IVA, el autónomo debe descontar un porcentaje (habitualmente el 15%) de la factura en concepto de IRPF. El IRPF es el impuesto de la renta de las personas físicas. Este impuesto lo retienen las empresas a las que el autónomo factura y estas empresas lo deben ingresar en hacienda en sus declaraciones.

Por ejemplo, si un autónomo tiene que hacer una factura por 1000 euros por la realización de una página web, en realidad facturará:

1000 euros + IVA (16%)- IRPF (15%) = 1000 + 160 - 150 = 1010 euros.

Los primeros 6 meses el autónomo tiene derecho a que sólo se le retenga el 7% del IRPF, pero para ello tiene que informar a la empresa y posiblemente presentarle algún papel que certifique que lleva menos de 6 meses dado de alta.

## 4.2 Permisos, licencias y documentación oficial

### 4.2.1 Permisos y licencias

- Licencia de actividades e instalaciones (Apertura)

Es una licencia municipal que acredita la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable

- Todo editor que pretenda distribuir discos a través de la web y quiera tener todos los derechos del mismo junto con los autores, debe hacerse socio de la SGAE.

### 4.4.2 Documentación oficial

La documentación oficial necesaria para la licencia de actividades e instalaciones es: Impreso normalizado, Alta en el IAE, Contrato de arrendamiento o escritura de propiedad del local, NIF del solicitante o escritura de sociedad y CIF, Memoria descriptiva de la actividad y del local, Planos de planta y sección del local, Plano o croquis de la situación del local y Presupuesto de las instalaciones.

Esta documentación debe entregarse en el Ayuntamiento o en la Junta Municipal del Distrito antes de la iniciación de la actividad empresarial.



Para hacerse socio de la SGAE como editor es necesario: Fotocopia del alta del I.A.E (epígrafe 476.9) del año actual y Fotocopia del DNI del gerente, apoderado o propietario.

Documentación de las obras a entregar en el momento de solicitar el ingreso.

Además de un único pago de 15€

## 5. Valoración

### 5.1 Análisis de puntos fuertes y débiles

#### 5.1.1 Puntos fuertes

- Conocimientos propios
- Poca inversión
- Bajo coste
- Gran variedad de modalidades y servicios

#### 5.1.2 Puntos débiles

- Búsqueda de clientes
- Poca experiencia
- Poco renombre
- Búsqueda de colaboradores (salas de conciertos, managers de grupos, etc.)

#### 5.1.3 Oportunidades

- Innovación en el servicio
- Mercado Online
- Relación con empresas del sector: promotores, organizadores de festivales, etc.

#### 5.1.4 Amenazas

- Mercado saturado
- Servicio musical a la baja
- Dependencia de la demanda

### 5.1.5 Estrategia de desarrollo del proyecto

Para reforzar los puntos fuertes de la empresa, e-Music se centrará en conseguir una mayor calidad en el servicio a medida que la demanda vaya siendo mayor. Esto se consigue gracias a las encuestas que se pasarán a los clientes de la empresa para saber cual ha estado su nivel de satisfacción y, así, procurar de ofrecerle mejores resultados en un futuro.

La baja inversión inicial, gracias a la disponibilidad de la mayoría de equipos e infraestructuras, no supone una financiación para la empresa y, por lo tanto, las ganancias de la empresa, que se dan gracias al bajo coste de producción, se dedicarán a invertir en nuevos equipos y en tecnología.

Y la gran variedad de servicios que ofrecemos creemos que es el punto más importante a destacar, ya que esto ayudará a que los clientes contraten más de un servicio de la empresa en el caso que lo necesiten y esta consiga mayores beneficios a la vez que más adeptos al movimiento social que e-Music propone.

La oportunidad que presenta el modelo de negocio de la empresa de mantener contacto con personas relacionadas con el mundo de la música, ayudará a que e-Music tenga más oportunidades de negocio en el mercado y que, poco a poco, vaya siendo una empresa conocida dentro del mundo musical.

El mercado Online también nos proporciona la oportunidad de crecer como empresa, ya que sin él, no sería posible conseguir el volumen de producción estimado y la búsqueda de clientes sería mucho más complicada.

A medida que la empresa vaya creciendo, la experiencia y el conocimiento por parte del cliente será mayor, pero hasta llegar a alcanzar estas premisas, e-Music se tienen que centrar en ofrecer la total disposición de los servicios y conseguir la mayor eficiencia posible.

e-Music también pondrá muchos esfuerzos en conseguir el mayor número de relaciones con empresas del sector ya que estas serán las que ayudarán al crecimiento de la empresa, además de la oportunidad de poder ofrecer al completo y con garantías de éxito todos los servicios que e-Music ofrece.

Hablar de un mercado saturado en el mundo de la música es una evidencia, ya que los artistas no están dispuestos a que los sellos discográficos se queden con gran parte del beneficio de sus creaciones, por eso e-Music confía en crear nuevos clientes ya que la empresa no busca crear grandes beneficios, sino dar a conocer nuevos músicos y artistas.

Aunque es evidente que una empresa musical, y más si se trata de servicios musicales, dependerá en todo momento de la demanda de los clientes y aquí es donde la empresa tiene que poner todos sus esfuerzos para que esta demanda aumente en función de los resultados ofrecidos.



A continuación se añaden los presupuestos que constan dentro del plan económico-financiero del proyecto empresarial.

El modelo de plan económico-financiero ha estado facilitado por la Incubadora (Empresas de Base Tecnológica de Mataró) gracias a su programa Plan de Empresa Online. Esto explica que algunas celdas no estén completas y estén de más, ya que este plan económico-financiero es un modelo utilizable por cualquier persona para la creación de todo tipo de proyecto de empresa.

En el apartado 1.3 Productos y servicios, aparecen tres columnas para poder especificar tres líneas de productos diferentes. En mi caso, he juntado todas las líneas de productos en una sola columna y he hecho un promedio de todas ellas.

**APARTADO 1 PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO**

**1 INVERSIONES**

AÑO INICIAL	2010				
MES INICIAL	6				
COMPRA DE EXISTENCIAS INICIAL	JUNIO	16%	7%	4%	Exento
		0	0	0	0
<b>GASTOS AMORTIZABLES</b>		<b>261</b>			
Gastos de constitución		0			
Gastos de 1r establecimiento		261			
Otros gastos amortizables		0			
<b>INVERSIONES INMATERIALES</b>		<b>1.300</b>			
Propiedad industrial (patentes y marcas)		0			
Derechos de traspaso		0			
Aplicaciones informáticas		1.300			
<b>INVERSIONES MATERIALES</b>		<b>15.800</b>			
Terrenos		0			
Construcciones		0			
Maquinaria		8.530			
Otras instalaciones		5.000			
	Con proyecto	0			
	Sin proyecto	5.000			
Mobiliario		1.000			
Equipos procesos información		1.270			
Elementos de transporte		0			
Otro inmovilizado material		0			
<b>FIANZAS Y DEPÓSITOS A LARGO PLAZO</b>		<b>0</b>			
Fianzas a largo plazo		0			
Depósitos a largo plazo		0			
<b>TOTAL</b>		<b>17.361</b>			

**2 FINANCIACIÓN**

Recursos propios	25.000			
Capitalización	0	Interés	Periodos	Carencia
Préstamo	0	3,00%	5	0
<b>TOTAL FINANCIACION</b>	<b>25.000</b>			

**3 PRODUCTOS Y SERVICIOS**

LINIAS DE PRODUCTO	PREVISIÓN DE VENTAS (En Euros)		
	A	B	C
MARGEN VARIABLE EN %	90%	100%	100%
JUNIO	-	-	-
JULIO	2.500	-	-
AGOSTO	-	-	-
SEPTIEMBRE	2.700	-	-
OCTUBRE	3.000	-	-
NOVIEMBRE	2.500	-	-
DICIEMBRE	320	-	-
ENERO	-	-	-
FEBRERO	2.500	-	-
MARZO	4.800	-	-
ABRIL	4.800	-	-
MAYO	4.800	-	-
TOTAL VENTAS PRIMER AÑO	27.920	-	-
INCREMENTO 2º AÑO EN %	20%	20%	20%
INCREMENTO 3º AÑO EN %	35%	20%	20%

GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS	FORMAS DE COBRO Y PAGO			
	CONTADO	30	60	
COBRO	100%	100%	0%	0%
PAGO	100%	100%	0%	0%

**4 COSTES NO IMPUTABLES AL PRODUCTO / SERVICIO**

	MENSUALES	
ALQUILERES	0	
REPARACIONES	30	
SERVICIOS PROF. INDEPENDIENTES	0	
TRANSPORTES	0	
PRIMAS DE SEGUROS	0	
SUMINISTROS		
	Agua	10
	Gas	0
	Electricidad	35
	Combustible	60
	Teléfono, fax e internet	80
GASTOS DIVERSOS		
	Gestoría	0

Oficina	10
Manutención	0
Varios	13
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>50</b>
<b>INCREMENTO COSTES NO IMPUTABLES</b>	
SEGUNDO AÑO	3%
TERCER AÑO	3%

<b>5 PROMOTOR</b>		
	<b>Promotor 1</b>	<b>Promotor 2</b>
Mes inicial de liquidación	<b>JUNIO</b>	<b>JUNIO</b>
Mes inicial de pago	<b>JUNIO</b>	<b>JUNIO</b>
Sueldo bruto fijo mensual	<b>1500</b>	<b>0</b>
BASE COTIZACIÓN S. S.	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
TIPO DE COTIZACIÓN	<b>29,8%</b>	<b>29,8%</b>
TIPO RETENCIÓN IRPF	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>

<b>6 PERSONAL</b>		
	<b>Categoría A</b>	<b>Categoría B</b>
Número de trabajadores	<b>0</b>	<b>0</b>
Mes inicial de pago	<b>JUNIO</b>	<b>JUNIO</b>
Sueldos brutos	<b>0</b>	<b>0</b>
NÚMERO DE PAGAS	<b>14</b>	<b>14</b>
TIPOS DE COTIZACIÓN		
Empresa	<b>32,29%</b>	<b>32,29%</b>
Trabajador	<b>6,40%</b>	<b>6,40%</b>
TIPO RETENCIÓN IRPF	<b>0%</b>	<b>0%</b>



**7 FISCALIDAD**

**Índice**

**ELIGE EL SISTEMA POR EL CUAL TRIBUTARÁS** **1**

- 1. IRPF
- 2. IS

**Elige sistema IRPF** **2**

- 1. Módulos IRPF
- 2. Estimación Directa

**Régimen del IVA** **2**

- 2. Régimen General
- 3. Recargo de Equivalencia



## Plan inversiones y financiación

	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
<b>GASTOS AMORTIZABLES</b>	<b>261,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Gastos de constitución	0,00	0,00	0,00
Gastos de 1r establecimiento	261,00	0,00	0,00
Otros gastos amortizables	0,00	0,00	0,00
<b>INVERSIONES INMATERIALES</b>	<b>1.300,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Propiedad industrial (patentes y marcas)	0,00	0,00	0,00
Derechos de traspaso	0,00	0,00	0,00
Aplicaciones informáticas	1.300,00	0,00	0,00
Derechos s/ bienes en rég. de arrend. fin.	0,00	0,00	0,00
<b>INVERSIONES MATERIALES</b>	<b>15.800,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Terrenos	0,00	0,00	0,00
Construcciones	0,00	0,00	0,00
Maquinaria	8.530,00	0,00	0,00
Otras instalaciones	5.000,00	0,00	0,00
Mobiliario	1.000,00	0,00	0,00
Equipos procesos información	1.270,00	0,00	0,00
Elementos de transporte	0,00	0,00	0,00
Otro inmovilizado material	0,00	0,00	0,00
<b>FIANZAS Y DEPÓSITOS A LARGO PLAZO</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Fianzas a largo plazo	0,00	0,00	0,00
Depósitos a largo plazo	0,00	0,00	0,00
<b>EXISTENCIAS</b>	<b>0,00</b>		
<b>PROVISIÓN DE FONDOS</b>	<b>7.639,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>25.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
<b>Recursos propios</b>	<b>25.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Capital Social	25.000,00	0,00	0,00
Aportaciones de los socios	0,00	0,00	0,00
<b>Créditos o préstamos</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Proveedores de inmovilizado (leasing)	0,00	0,00	0,00
Capitalización	0,00	0,00	0,00
Subvención	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>25.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Máxima necesidad de financiación (dinero que necesitamos para abrir y mantenernos)	20.528,76
Mes en que se produce	ENERO
Cubierta con financiación a largo	25.000,00
Cubierta con financiación a corto (máxima disponibilidad de la poliza de crédito)	0,00

## Resultados anuales

	PRIMER EJERCICIO		SEGUNDO EJERCICIO		TERCER EJERCICIO	
	IMPORTE	%	IMPORTE	%	IMPORTE	%
<b>INGRESOS</b>						
Ventas/Prestación de servicios	27.920,00	100,0%	33.504,00	100,0%	43.276,00	100,0%
Subvenciones a la explotación	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>27.920,00</b>	<b>100,0%</b>	<b>33.504,00</b>	<b>100,0%</b>	<b>43.276,00</b>	<b>100,0%</b>
<b>GASTOS</b>						
Compras/Trabajos de otras empresas	2.792,00	10,0%	3.350,40	10,0%	4.327,60	10,0%
Variación de existencias	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Servicios externos	3.456,00	12,4%	3.559,68	10,6%	3.666,47	8,5%
Tributos	258,11	0,9%	1.242,49	3,7%	3.002,59	6,9%
Gastos de personal	18.000,00	64,5%	18.000,00	53,7%	18.000,00	41,6%
Gastos financieros	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Amortizaciones	2.381,47	8,5%	2.381,47	7,1%	2.268,97	5,2%
Provisiones	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>26.887,57</b>	<b>96,3%</b>	<b>28.534,04</b>	<b>85,2%</b>	<b>31.265,63</b>	<b>72,2%</b>
<b>RESULTADO</b>	<b>1.032,43</b>	<b>3,7%</b>	<b>4.969,96</b>	<b>14,8%</b>	<b>12.010,37</b>	<b>27,8%</b>

## Cuenta de resultados por meses

PRIMER EJERCICIO		Índice							
Núm.	Cuenta	MES					Total		
		JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	Importe	%
	INGRESOS								
70	Ventas/Prestación de servicios	0,00	2.500,00	0,00	2.700,00	3.000,00	2.500,00	10.700,00	100,00%
74	Subvenciones a la explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>0,00</b>	<b>2.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.700,00</b>	<b>3.000,00</b>	<b>2.500,00</b>	<b>10.700,00</b>	<b>100,00%</b>
	GASTOS								
60	Compras/Trabajos de otras empresas	0,00	250,00	0,00	270,00	300,00	250,00	1.070,00	10,00%
61	Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
62	Servicios externos	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	1.728,00	16,15%
63	Tributos	21,51	21,51	21,51	21,51	21,51	21,51	129,05	1,21%
64	Gastos de personal	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	9.000,00	84,11%
66	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
68	Amortizaciones	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	1.190,73	11,13%
69	Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.007,96</b>	<b>2.257,96</b>	<b>2.007,96</b>	<b>2.277,96</b>	<b>2.307,96</b>	<b>2.257,96</b>	<b>13.117,79</b>	<b>122,60%</b>
	<b>RESULTADO</b>	<b>-2.007,96</b>	<b>242,04</b>	<b>-2.007,96</b>	<b>422,04</b>	<b>692,04</b>	<b>242,04</b>	<b>-2.417,79</b>	<b>-22,60%</b>

Núm.	Cuenta	MES					Total		
		DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	Importe	%
	INGRESOS								
70	Ventas/Prestación de servicios	320,00	0,00	2.500,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	27.920,00	100,00%
74	Subvenciones a la explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>320,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.500,00</b>	<b>4.800,00</b>	<b>4.800,00</b>	<b>4.800,00</b>	<b>27.920,00</b>	<b>100,00%</b>
	GASTOS								
60	Compras/Trabajos de otras empresas	32,00	0,00	250,00	480,00	480,00	480,00	2.792,00	10,00%
61	Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
62	Servicios externos	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	3.456,00	12,38%
63	Tributos	21,51	21,51	21,51	21,51	21,51	21,51	258,11	0,92%
64	Gastos de personal	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	18.000,00	64,47%
66	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
68	Amortizaciones	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	2.381,47	8,53%
69	Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.039,96</b>	<b>2.007,96</b>	<b>2.257,96</b>	<b>2.487,96</b>	<b>2.487,96</b>	<b>2.487,96</b>	<b>26.887,57</b>	<b>96,30%</b>
	<b>RESULTADO</b>	<b>-1.719,96</b>	<b>-2.007,96</b>	<b>242,04</b>	<b>2.312,04</b>	<b>2.312,04</b>	<b>2.312,04</b>	<b>1.032,43</b>	<b>3,70%</b>

## Cuenta de resultados por meses

		SEGUNDO EJERCICIO							
Núm.	Cuenta	MES						Total	
		JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	Importe	%
	INGRESOS								
70	Ventas/Prestación de servicios	465,33	2.965,33	465,33	3.165,33	3.465,33	2.965,33	13.492,00	100,00%
74	Subvenciones a la explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>465,33</b>	<b>2.965,33</b>	<b>465,33</b>	<b>3.165,33</b>	<b>3.465,33</b>	<b>2.965,33</b>	<b>13.492,00</b>	<b>100,00%</b>
	GASTOS								
60	Compras/Trabajos de otras empresas	46,53	296,53	46,53	316,53	346,53	296,53	1.349,20	10,00%
61	Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
62	Servicios externos	296,64	296,64	296,64	296,64	296,64	296,64	1.779,84	13,19%
63	Tributos	103,54	103,54	103,54	103,54	103,54	103,54	621,25	4,60%
64	Gastos de personal	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	9.000,00	66,71%
66	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
68	Amortizaciones	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	1.190,73	8,83%
69	Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.145,17</b>	<b>2.395,17</b>	<b>2.145,17</b>	<b>2.415,17</b>	<b>2.445,17</b>	<b>2.395,17</b>	<b>13.941,02</b>	<b>103,33%</b>
	<b>RESULTADO</b>	<b>-1.679,84</b>	<b>570,16</b>	<b>-1.679,84</b>	<b>750,16</b>	<b>1.020,16</b>	<b>570,16</b>	<b>-449,02</b>	<b>-3,33%</b>

Núm.	Cuenta	MES						Total	
		DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	Importe	%
	INGRESOS								
70	Ventas/Prestación de servicios	785,33	465,33	2.965,33	5.265,33	5.265,33	5.265,33	33.504,00	100,00%
74	Subvenciones a la explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>785,33</b>	<b>465,33</b>	<b>2.965,33</b>	<b>5.265,33</b>	<b>5.265,33</b>	<b>5.265,33</b>	<b>33.504,00</b>	<b>100,00%</b>
	GASTOS								
60	Compras/Trabajos de otras empresas	78,53	46,53	296,53	526,53	526,53	526,53	3.350,40	10,00%
61	Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
62	Servicios externos	296,64	296,64	296,64	296,64	296,64	296,64	3.559,68	10,62%
63	Tributos	103,54	103,54	103,54	103,54	103,54	103,54	1.242,49	3,71%
64	Gastos de personal	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	18.000,00	53,72%
66	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
68	Amortizaciones	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	198,46	2.381,47	7,11%
69	Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.177,17</b>	<b>2.145,17</b>	<b>2.395,17</b>	<b>2.625,17</b>	<b>2.625,17</b>	<b>2.625,17</b>	<b>28.534,04</b>	<b>85,17%</b>
	<b>RESULTADO</b>	<b>-1.391,84</b>	<b>-1.679,84</b>	<b>570,16</b>	<b>2.640,16</b>	<b>2.640,16</b>	<b>2.640,16</b>	<b>4.969,96</b>	<b>14,83%</b>

## Cuenta de resultados por meses

		TERCER EJERCICIO							
		MES						Total	
Núm.	Cuenta	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	Importe	%
INGRESOS									
70	Ventas/Prestación de servicios	1.279,67	3.779,67	1.279,67	3.979,67	4.279,67	3.779,67	18.378,00	100,00%
74	Subvenciones a la explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.279,67</b>	<b>3.779,67</b>	<b>1.279,67</b>	<b>3.979,67</b>	<b>4.279,67</b>	<b>3.779,67</b>	<b>18.378,00</b>	<b>100,00%</b>
GASTOS									
60	Compras/Trabajos de otras empresas	127,97	377,97	127,97	397,97	427,97	377,97	1.837,80	10,00%
61	Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
62	Servicios externos	305,54	305,54	305,54	305,54	305,54	305,54	1.833,24	9,98%
63	Tributos	250,22	250,22	250,22	250,22	250,22	250,22	1.501,30	8,17%
64	Gastos de personal	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	9.000,00	48,97%
66	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
68	Amortizaciones	189,08	189,08	189,08	189,08	189,08	189,08	1.134,48	6,17%
69	Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.372,80</b>	<b>2.622,80</b>	<b>2.372,80</b>	<b>2.642,80</b>	<b>2.672,80</b>	<b>2.622,80</b>	<b>15.306,81</b>	<b>83,29%</b>
	<b>RESULTADO</b>	<b>-1.093,14</b>	<b>1.156,86</b>	<b>-1.093,14</b>	<b>1.336,86</b>	<b>1.606,86</b>	<b>1.156,86</b>	<b>3.071,19</b>	<b>16,71%</b>

		MES						Total	
Núm.	Cuenta	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	Importe	%
INGRESOS									
70	Ventas/Prestación de servicios	1.599,67	1.279,67	3.779,67	6.079,67	6.079,67	6.079,67	43.276,00	100,00%
74	Subvenciones a la explotación	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
75	Otros Ingresos							0,00	0,00%
76	Ingresos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.599,67</b>	<b>1.279,67</b>	<b>3.779,67</b>	<b>6.079,67</b>	<b>6.079,67</b>	<b>6.079,67</b>	<b>43.276,00</b>	<b>100,00%</b>
GASTOS									
60	Compras/Trabajos de otras empresas	159,97	127,97	377,97	607,97	607,97	607,97	4.327,60	10,00%
61	Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
62	Servicios externos	305,54	305,54	305,54	305,54	305,54	305,54	3.666,47	8,47%
63	Tributos	250,22	250,22	250,22	250,22	250,22	250,22	3.002,59	6,94%
64	Gastos de personal	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	18.000,00	41,59%
66	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
68	Amortizaciones	189,08	189,08	189,08	189,08	189,08	189,08	2.268,97	5,24%
69	Provisiones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>2.404,80</b>	<b>2.372,80</b>	<b>2.622,80</b>	<b>2.852,80</b>	<b>2.852,80</b>	<b>2.852,80</b>	<b>31.265,63</b>	<b>72,25%</b>
	<b>RESULTADO</b>	<b>-805,14</b>	<b>-1.093,14</b>	<b>1.156,86</b>	<b>3.226,86</b>	<b>3.226,86</b>	<b>3.226,86</b>	<b>12.010,37</b>	<b>27,75%</b>

## Plan de tesorería

	PRIMER EJERCICIO	SEGUNDO EJERCICIO	TERCER EJERCICIO
<b>COBROS</b>			
<b>Ingresos</b>	27.920,00	33.504,00	43.276,00
<b>IVA cobrado</b>	4.467,20	5.360,64	6.924,16
<b>Financiación</b>	17.361,00	0,00	0,00
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>49.748,20</b>	<b>38.864,64</b>	<b>50.200,16</b>
<b>PAGOS</b>			
<b>Compras y trabajos de otros</b>	<b>2.792,00</b>	<b>3.350,40</b>	<b>4.327,60</b>
<b>Servicios externos</b>	<b>3.456,00</b>	<b>3.559,68</b>	<b>3.666,47</b>
Alquileres	0,00	0,00	0,00
Reparaciones	360,00	370,80	381,92
Servicios de profesionales	0,00	0,00	0,00
Comisiones	0,00	0,00	0,00
Transporte de existencias	0,00	0,00	0,00
Seguros	0,00	0,00	0,00
Servicios bancarios	0,00	0,00	0,00
Publicidad	600,00	618,00	636,54
Suministros	2.220,00	2.286,60	2.355,20
Gastos varios	276,00	284,28	292,81
<b>Gastos de personal</b>	<b>18.000,00</b>	<b>18.000,00</b>	<b>18.000,00</b>
Retribuciones (neto)	18.000,00	18.000,00	18.000,00
Seguridad Social	0,00	0,00	0,00
<b>Hacienda Pública</b>	<b>0,00</b>	<b>403,12</b>	<b>2.709,24</b>
Impuesto de actividades económicas	0,00	0,00	0,00
Retenciones IRPF	0,00	0,00	0,00
Pagos a cuenta IRPF	0,00	403,12	2.709,24
<b>Inversiones</b>	<b>14.966,38</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Gastos financieros (intereses)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Devolución préstamos y leasing</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>IVA pagado</b>	<b>3.394,30</b>	<b>1.105,61</b>	<b>1.279,05</b>
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>42.608,68</b>	<b>26.418,81</b>	<b>29.982,36</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>7.639,00</b>	<b>14.778,52</b>	<b>23.317,92</b>
<b>COBROS - PAGOS</b>	<b>7.139,52</b>	<b>12.445,83</b>	<b>20.217,80</b>
<b>LIQUIDACIÓN IVA</b>	<b>0,00</b>	<b>3.906,44</b>	<b>5.413,43</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>14.778,52</b>	<b>23.317,92</b>	<b>38.122,28</b>
<b>DISPOSICIÓN LÍNEA DE CRÉDITO</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>DEVOLUCIÓN LÍNEA DE CRÉDITO</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>CRÉDITO PENDIENTE DEVOLUCIÓN</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>









## Balance de situación

ACTIVO		MES	AÑO 2011		AÑO 2012		AÑO 2013	
Núm.	Cuenta	MAYO	Importe	%	Importe	%	Importe	%
	<b>INMOVILIZADO</b>		<b>12.584,91</b>	<b>45,99%</b>	<b>10.203,45</b>	<b>30,44%</b>	<b>7.934,48</b>	<b>17,23%</b>
	<b>GASTOS AMORTIZABLES</b>		<b>112,50</b>	<b>0,41%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
20	Gastos de constitución		112,50	0,41%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>INVERSIONES INMATERIALES</b>		<b>840,52</b>	<b>3,07%</b>	<b>560,34</b>	<b>1,67%</b>	<b>280,17</b>	<b>0,61%</b>
212	Propiedad industrial (patentes y marcas)		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
214	Derechos de traspaso		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
215	Aplicaciones informáticas		1.120,69	4,10%	1.120,69	3,34%	1.120,69	2,43%
217	Derechos s/ bienes en rég. de arrend. fin.		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
281	Amort. Acum. Inmov. Inmaterial		-280,17	-1,02%	-560,34	-1,67%	-840,52	-1,82%
	<b>INVERSIONES MATERIALES</b>		<b>11.631,90</b>	<b>42,51%</b>	<b>9.643,10</b>	<b>28,77%</b>	<b>7.654,31</b>	<b>16,62%</b>
220	Terrenos		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
221	Construcciones		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
223	Maquinaria		7.353,45	26,87%	7.353,45	21,94%	7.353,45	15,97%
225	Otras instalaciones		4.310,34	15,75%	4.310,34	12,86%	4.310,34	9,36%
226	Mobiliario		862,07	3,15%	862,07	2,57%	862,07	1,87%
227	Equipos procesos información		1.094,83	4,00%	1.094,83	3,27%	1.094,83	2,38%
228	Elementos de transporte		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
229	Otro inmovilizado material		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
282	Amort. Acum. Inmov. Material		-1.988,79	-7,27%	-3.977,59	-11,87%	-5.966,38	-12,95%
	<b>FIANZAS Y DEPÓSITOS A LARGO PLAZO</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
260	Fianzas a largo plazo		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
261	Depósitos a largo plazo		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>GASTOS A DISTRIBUIR</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
272	Intereses Leasing		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>EXISTENCIAS</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
3	Existencias		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>DEUDORES</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
407	Anticipos a proveedores		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
430	Clientes		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
431	Efectos a cobrar		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
440	Deudores diversos		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
460	Anticipos remuneraciones		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
470	Hacienda Pública deudora		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
490	Provisiones por insolvencias		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>INVERSIONES FINANCIERAS TEMPORALES</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
54	Otras inversiones financieras temporales		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>CUENTAS FINANCIERAS</b>		<b>14.778,52</b>	<b>54,01%</b>	<b>23.317,92</b>	<b>69,56%</b>	<b>38.122,28</b>	<b>82,77%</b>
553	Cuentas corrientes con socios		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
57	Tesorería		14.778,52	54,01%	23.317,92	69,56%	38.122,28	82,77%
	<b>AJUSTES POR PERIODIFICACIÓN</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
480	Gastos anticipados		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>SUMA ACTIVO</b>		<b>27.363,43</b>		<b>33.521,36</b>		<b>46.056,77</b>	

PASIVO		MES	AÑO 2011		AÑO 2012		AÑO 2013	
Núm.	Cuenta	MAYO	Importe	%	Importe	%	Importe	%
	<b>NO EXIGIBLE</b>		<b>26.032,43</b>	<b>95,14%</b>	<b>31.002,39</b>	<b>92,49%</b>	<b>43.012,76</b>	<b>93,39%</b>
100	Capital social		25.000,00	91,36%	25.000,00	74,58%	25.000,00	54,28%
112-117	Reservas		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
120	Remanente		0,00	0,00%	1.032,43	3,08%	6.002,39	13,03%
121	Resultado negativo de ejercicios anteriores		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
129	Pérdidas y ganancias		1.032,43	3,77%	4.969,96	14,83%	12.010,37	26,08%
130	Subvenciones oficiales de capital		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>EXIGIBLE A LARGO PLAZO</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
170	Deudas a largo plazo con ent. de crédito		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
173	Proveedores a largo plazo		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
174	Efectos a pagar a largo plazo		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>EXIGIBLE A CORTO PLAZO</b>		<b>1.331,01</b>	<b>4,86%</b>	<b>2.518,97</b>	<b>7,51%</b>	<b>3.044,00</b>	<b>6,61%</b>
400	Proveedores		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
410	Acreedores		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
437	Anticipos de clientes		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
465	Remuneraciones pendientes de pago		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
475	Hacienda pública acreedora		1.331,01	4,86%	2.518,97	7,51%	3.044,00	6,61%
	HP acreedora por IS		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	HP acreedora por IRPF		258,11	0,94%	1.097,48	3,27%	1.390,83	3,02%
	HP acreedora por IVA		1.072,90	3,92%	1.421,49	4,24%	1.653,17	3,59%
476	Organismos Seg. Social acreedores		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	Personal		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	Promotores		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
520	Deudas a corto con ent. de crédito		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
523	Proveedores de inmovilizado a corto		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
553	Cuentas corrientes con socios		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
	<b>SUMA PASIVO</b>		<b>27.363,43</b>		<b>33.521,36</b>		<b>46.056,77</b>	

# Punto de equilibrio

PRIMER EJERCICIO	Índice
------------------	--------

Ventas de mercancías	0,00
<b>INGRESOS MENSUALES</b>	<b>2.326,67</b>

<b>COSTES FIJOS MENSUALES</b>	
ALQUILERES	0,00
REPARACIONES	30,00
SERV. PROF. IND.	0,00
TRANSPORTES	0,00
PRIMAS DE SEGUROS	0,00
PUBLICIDAD	50,00
SUMINISTROS	185,00
Agua	10,00
Gas	0,00
Electricidad	35,00
Combustible	60,00
Teléfono, fax e Internet	80,00
<b>GASTOS DIVERSOS</b>	<b>23,00</b>
Gestoría	0,00
Oficina	10,00
Manutención	0,00
Varios	13,00
<b>TRIBUTOS</b>	<b>21,51</b>
<b>PERSONAL</b>	<b>1.500,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>
<b>AMORTIZACIONES</b>	<b>198,46</b>
<b>TOTAL COSTES FIJOS</b>	<b>2.007,96</b>

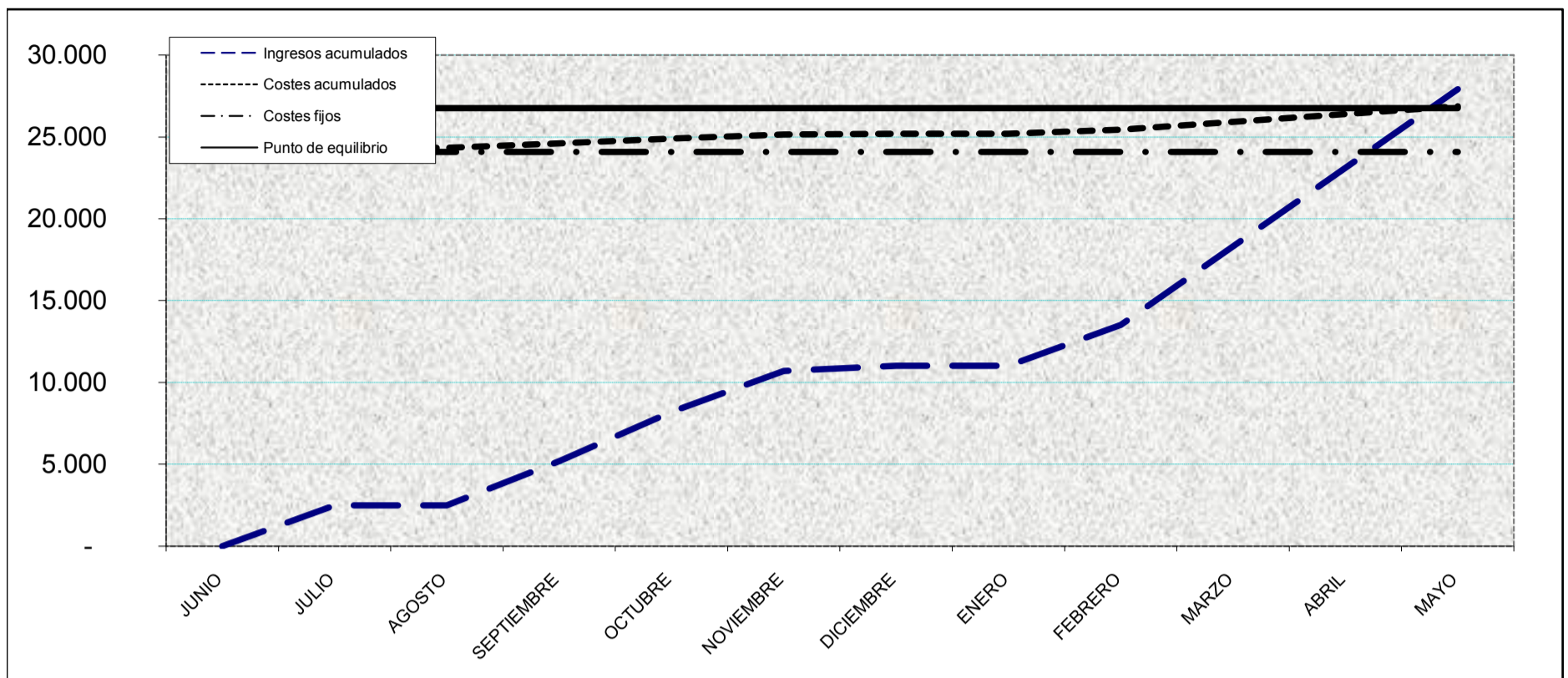
		Mínimo	Máximo
<b>MARGEN COMERCIAL</b>	<b>90,00%</b>	90,00%	90,00%
		Máximo	Mínimo
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>2.231,07</b>	2.231,07	2.231,07

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO/INGRESOS PREVISTOS</b>	<b>95,89%</b>
---	---------------

SERVICIOS / PRODUCTOS	PRECIO	INGRESOS MENSUALES POTENCIALES			INGRESOS PUNTO DE EQUILIBRIO	
		UNIDADES	IMPORTE	%	UNIDADES	IMPORTE
A	2.326,67	1	2.326,67	100,00%	1,0	2.231
<b>TOTAL SERVICIOS</b>			2.326,67	100,00%		2.231,07



# Punto de equilibrio



# Punto de equilibrio

## SEGUNDO EJERCICIO

<b>INGRESOS MENSUALES</b>	<b>2.792,00</b>
---------------------------	-----------------

<b>COSTES FIJOS MENSUALES</b>	
ALQUILERES	0,00
REPARACIONES	30,90
SERV. PROF. IND.	0,00
TRANSPORTES	0,00
PRIMAS DE SEGUROS	0,00
PUBLICIDAD	51,50
SUMINISTROS	190,55
Agua	10,30
Gas	0,00
Electricidad	36,05
Combustible	61,80
Teléfono, fax e Internet	82,40
<b>GASTOS DIVERSOS</b>	<b>23,69</b>
Gestoría	0,00
Oficina	10,30
Manutención	0,00
Varios	13,39
<b>TRIBUTOS</b>	<b>103,54</b>
<b>PERSONAL</b>	<b>1.500,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>
<b>AMORTIZACIONES</b>	<b>198,46</b>
<b>TOTAL COSTES FIJOS</b>	<b>2.098,64</b>

<b>MARGEN COMERCIAL</b>	<b>90,00%</b>
-------------------------	---------------

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>2.331,82</b>
----------------------------	-----------------

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO/INGRESOS PREVISTOS</b>	<b>83,52%</b>
---	---------------

	PRECIO	INGRESOS MENSUALES POTENCIALES			INGRESOS PUNTO DE EQUILIBRIO	
		UNIDADES	IMPORTE	%	UNIDADES	IMPORTE
<b>SERVICIOS / PRODUCTOS</b>						
A	2.326,67	1	2.326,67	100,00%	1,0	2.332
<b>TOTAL SERVICIOS</b>			2.326,67	100,00%		2.331,82

# Punto de equilibrio

TERCER EJERCICIO

**INGRESOS MENSUALES** 3.606,33

COSTES FIJOS MENSUALES	
ALQUILERES	0,00
REPARACIONES	31,83
SERV. PROF. IND.	0,00
TRANSPORTES	0,00
PRIMAS DE SEGUROS	0,00
PUBLICIDAD	53,05
SUMINISTROS	196,27
Agua	10,61
Gas	0,00
Electricidad	37,13
Combustible	63,65
Teléfono, fax e Internet	84,87
<b>GASTOS DIVERSOS</b>	<b>24,40</b>
Gestoría	0,00
Oficina	10,61
Manutención	0,00
Varios	13,79
<b>TRIBUTOS</b>	<b>250,22</b>
<b>PERSONAL</b>	<b>1.500,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>0,00</b>
<b>AMORTIZACIONES</b>	<b>189,08</b>
<b>TOTAL COSTES FIJOS</b>	<b>2.244,84</b>

**MARGEN COMERCIAL** 90,00%

**PUNTO DE EQUILIBRIO** 2.494,26

**PUNTO DE EQUILIBRIO/INGRESOS PREVISTOS** 69,16%

	PRECIO	INGRESOS MENSUALES POTENCIALES			INGRESOS PUNTO DE EQUILIBRIO	
		UNIDADES	IMPORTE	%	UNIDADES	IMPORTE
<b>SERVICIOS / PRODUCTOS</b>						
A	2.326,67	1	2.326,67	100,00%	1,1	2.494
<b>TOTAL SERVICIOS</b>			2.326,67	100,00%		2.494,26



## Análisis básico

Cuentas de explotación		Índice		
	AÑO 1 Importe	AÑO 2 Importe	AÑO 3 Importe	
Ingresos	27.920,00	33.504,00	43.276,00	
Costes Variables	2.792,00	3.350,40	4.327,60	
Margen Bruto	25.128,00	30.153,60	38.948,40	
Margen comercial	90,0%	90,0%	90,0%	
Costes Fijos	24.095,57	25.183,64	26.938,03	
Margen Neto (BAT)	1.032,43	4.969,96	12.010,37	
Cash-Flow	7.139,52	8.539,40	14.804,37	
Inversiones	17.361,00	0,00	0,00	
Rendimiento de la inversión	5,95%			
Rendimiento de los fondos	3,84%	17,42%	38,41%	
Rentabilidad de los ingresos	3,70%	14,83%	27,75%	
Punto de equilibrio	26.772,86	27.981,82	29.931,14	
Pay-Back	3			
TIR	39,5%			
VAN	13.075			
Tasa de actualización (i)	3,8%			

SUPUESTO 1	AÑO	1
------------	-----	---

	VARIACIÓN DE LOS INGRESOS				
	-10%	-5%	0%	5%	10%
Ingresos	25.128,00	26.524,00	27.920,00	29.316,00	30.712,00
Costes variables	2.512,80	2.652,40	2.792,00	2.931,60	3.071,20
Margen Bruto	22.615,20	23.871,60	25.128,00	26.384,40	27.640,80
Costes fijos	24.095,57	24.095,57	24.095,57	24.095,57	24.095,57
Resultado	-1.480,37	-223,97	1.032,43	2.288,83	3.545,23
Rentabilidad de los ingresos	-5,89%	-0,84%	3,70%	7,81%	11,54%
Rentabilidad de la inversión	-5,56%	-0,84%	3,84%	8,47%	13,05%

SUPUESTO 2
------------

	VARIACIÓN DE LOS COSTES FIJOS				
	0%	5%	10%	15%	20%
Ingresos	27.920	27.920	27.920	27.920	27.920
Costes variables	2.792,00	2.792,00	2.792,00	2.792,00	2.792,00
Margen Bruto	25.128,00	25.128,00	25.128,00	25.128,00	25.128,00
Costes fijos	24.095,57	25.300,35	26.505,13	27.709,91	28.914,69
Resultado	1.032,43	-172,35	-1.377,13	-2.581,91	-3.786,69
Rentabilidad de los ingresos	3,70%	-0,62%	-4,93%	-9,25%	-13,56%
Rentabilidad de la inversión	3,84%	-0,61%	-4,70%	-8,46%	-11,94%

SUPUESTO 3
------------

	VARIACIÓN DE LOS COSTES VARIABLES				
	0%	5%	10%	15%	20%
Porcentaje sobre los ingresos	10%	11%	11%	12%	12%
Ingresos	27.920,00	27.920,00	27.920,00	27.920,00	27.920,00
Costes variables	2.792,00	2.931,60	3.071,20	3.210,80	3.350,40
Margen Bruto	25.128,00	24.988,40	24.848,80	24.709,20	24.569,60
Costes fijos	24.095,57	24.095,57	24.095,57	24.095,57	24.095,57
Resultado	1.032,43	892,83	753,23	613,63	474,03
Rentabilidad de los ingresos	3,70%	3,20%	2,70%	2,20%	1,70%
Rentabilidad de la inversión	3,84%	3,30%	2,77%	2,25%	1,73%

## Ratios

RELACIONES BÁSICAS	Índice		
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
FONDO DE MANIOBRA	13.447,51	20.798,94	35.078,28
COEFICIENTE DE LIQUIDEZ	11,10	9,26	12,52
ACID-TEST	11,10	9,26	12,52
RENTABILIDAD DE LOS INGRESOS	2,40%	9,64%	18,04%
ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS	1,02	1,00	0,94
RENTABILIDAD DE LOS FONDOS PROPIOS	2,58%	10,42%	18,15%
COSTE LABORAL / COSTE TOTAL	66,95%	63,08%	57,57%
COSTE FINANCIERO / COSTE TOTAL	0,00%	0,00%	0,00%
AUTONOMÍA FINANCIERA	19,56	12,31	14,13
EVOLUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIO		20,00%	29,17%

ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COEFICIENTE DE LIQUIDEZ	11,10	9,26	12,52
COEFICIENTE DE TESORERÍA	1,00	1,00	1,00
ACID-TEST	11,10	9,26	12,52
RATIO DE TESORERÍA	11,10	9,26	12,52
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	0,00	0,00	0,00
FONDO DE MANIOBRA	13.447,51	20.798,94	35.078,28

COEFICIENTES DE ROTACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ROTACIÓN CUENTAS A COBRAR	0,00	0,00	0,00
ROTACIÓN EXISTENCIAS	0,00	0,00	0,00
ROTACIÓN CUENTAS A PAGAR	0,00	0,00	0,00
PERIODO MEDIO DE COBRO	0,00	0,00	0,00
PERIODO MEDIO DE VENTA	0,00	0,00	0,00
PERIODO MEDIO DE PAGO	0,00	0,00	0,00
PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN ECONÓMICA	0,00	0,00	0,00
PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN FINANCIERA	0,00	0,00	0,00

ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL Y DE LA SOLVENCIA A LARGO PLAZO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COSTE FINANCIERO NOMINAL	0,00	0,00	0,00
TIPO IMPOSITIVO	30,0%	30,0%	30,0%
COSTE FINANCIERO EFECTIVO	0,00	0,00	0,00
RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	2,45%	9,64%	16,95%
RENTABILIDAD DE LOS FONDOS PROPIOS	2,58%	10,42%	18,15%
DIFERENCIA	0,13%	0,78%	1,20%
ÍNDICE DE APALANCAMIENTO FINANCIERO	1,05	1,08	1,07
RATIO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO	1,05	1,08	1,07

RATIOS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	0,05	0,08	0,07
AUTONOMÍA FINANCIERA	19,56	12,31	14,13
RELACIÓN DEUDAS A LARGO PLAZO CON FONDOS PROPIOS	0,00	0,00	0,00
RELACIÓN DEUDAS A CORTO PLAZO CON DEUDA TOTAL	1,00	1,00	1,00

RATIOS DE COBERTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INMOVILIZADO / FONDOS PROPIOS	0,48	0,33	0,18
INMOVILIZADO MAT. NETO / DEUDAS A LARGO	0,00	0,00	0,00
DEUDA TOTAL / (INMOV. MAT. NETO + COMP. COBRAR)	0,05	0,08	0,07
COBERTURA DE GASTOS FINAN. CON BENEFICIOS	0,00	0,00	0,00
COBERTURA DE REEMBOLSO DE LA DEUDA	0,00	0,00	0,00
COBERTURA DE GASTOS FINAN. CON TESORERÍA	0,00	0,00	0,00

## Ratios

### ANÁLISIS DEL RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN Y DE LA UTILIZACIÓN DE ACTIVOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INVERSIÓN = ACTIVO TOTAL	2,45%	9,64%	16,95%
INVERSIÓN = CAPITALS PERMANENTES	2,58%	10,42%	18,15%
INVERSIÓN = FONDOS PROPIOS	2,58%	10,42%	18,15%

### DESEGREGATION DE DU PONT

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RENTABILIDAD DE LOS INGRESOS	2,40%	9,64%	18,04%
ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS	1,02	1,00	0,94
RATIO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO	1,05	1,08	1,07
EFICIENCIA OPERATIVA DE LA EMPRESA	0,04	0,15	0,28
GESTIÓN FISCAL DE LA EMPRESA	70,0%	70,0%	70,0%

RENTABILIDAD DE LOS FONDOS PROPIOS	2,58%	10,42%	18,15%
------------------------------------	-------	--------	--------

### ANÁLISIS DE LA UTILIZACIÓN DE LOS ACTIVOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
TESORERÍA	1,89	1,44	1,14
CUENTAS A COBRAR	0,00	0,00	0,00
EXISTENCIAS	0,00	0,00	0,00
INMOVILIZADO	2,22	3,28	5,45
CUENTAS A PAGAR	0,00	0,00	0,00
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS FONDOS PROPIOS	2,58%	10,42%	18,15%

### CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ANALÍTICA

INGRESOS	27.920,00	33.504,00	43.276,00
COSTES VARIABLES (PROPORCIONALES)	2.792,00	3.350,40	4.327,60
MARGEN BRUTO	25.128,00	30.153,60	38.948,40
COSTES FIJOS (DE ESTRUCTURA)	24.095,57	25.183,64	26.938,03
BAIT	1.032,43	4.969,96	12.010,37
RESULTADO FINANCIERO	0,00	0,00	0,00
BAT	1.032,43	4.969,96	12.010,37
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	361,35	1.739,49	4.203,63
RESULTADOS NETOS	671,08	3.230,48	7.806,74

## **Bibliografía**

[www.laincubadora.cat](http://www.laincubadora.cat)

[www.mamaquieroserartista.com](http://www.mamaquieroserartista.com)

[www.capullorerecords.com](http://www.capullorerecords.com)

[www.viciousbcn.com](http://www.viciousbcn.com)

[www.universalmusic.es](http://www.universalmusic.es)

[www.giottofilms.com](http://www.giottofilms.com)

[www.actividadesmusicales.com/Musica/MACADAMIA-PRODUCTORA-VIDEOCLIPS-ofrecemos/Espana/id-Lbigdahfdbba.xsql](http://www.actividadesmusicales.com/Musica/MACADAMIA-PRODUCTORA-VIDEOCLIPS-ofrecemos/Espana/id-Lbigdahfdbba.xsql)

[www.wildpunk.com/wildpunk.html](http://www.wildpunk.com/wildpunk.html)

[www.natteammusic.com/discografica.htm](http://www.natteammusic.com/discografica.htm)

<http://www.pixmania.com/es/es/1281012/art/canon/eos-1000d.html>

<http://www.pixmania.com/es/es/2725103/art/iomega/disco-duro-externo-deskto.html>

<http://www.dvdbarato.net/b2c/>

[http://www.telefonica.es/on/onTOFichaProducto/0,,v\\_segmento%2BAHOG%2Bv\\_idioma%2Bes%2Bv\\_producto%2B60777%2Bv\\_correspondencia%2BAHOG%2Bpag%2B02%2Bv\\_procede%2BIN01%2Bov%2BIN012000,00.html](http://www.telefonica.es/on/onTOFichaProducto/0,,v_segmento%2BAHOG%2Bv_idioma%2Bes%2Bv_producto%2B60777%2Bv_correspondencia%2BAHOG%2Bpag%2B02%2Bv_procede%2BIN01%2Bov%2BIN012000,00.html)

[http://www.vodafone.es/particulares/tarifas/planes\\_voz/tarifas-planas/plana24h/](http://www.vodafone.es/particulares/tarifas/planes_voz/tarifas-planas/plana24h/)

[http://www.nominalia.com/hosting/hosting\\_business\\_windows.html](http://www.nominalia.com/hosting/hosting_business_windows.html)

<http://www.crear-empresas.com/autonomocarac.htm>

<http://www.crear-empresas.com/autonomotram.htm>

<http://www.desarrolloweb.com/articulos/2114.php>

[http://www.sgae.es/tipology/est/item/es/25\\_24.html](http://www.sgae.es/tipology/est/item/es/25_24.html)

