



PLAN DE EMPRESA

*RAICES: Audiovisual • Cultura •
Diseño*

JUNTA DE EXTREMADURA

Plan de Empresa Autoempleo

Datos del Proyecto

Nombre del proyecto empresarial	RAICES: Audiovisual • Cultura • Diseño
Ciudad	Plasencia (Cáceres)
Promotor/a/es	David García Ferreiro
CNAE	J5915 - Actividades de producción cinematográfica y de vídeo
IAE	19611 - PRODUCCION PELICULAS CINEMATOGRAFICAS
Forma jurídica	Empresario/a individual (Autónomo/a)

Persona Emprendedora

David García Ferreiro, diciembre 1991.

Nace y crece en la localidad cacereña de Plasencia. Cursó sus estudios de Ingeniería Forestal y del Medio Natural en el Centro Universitario de Plasencia, y tras eso decidió comenzar un master de cine documental en LENS Escuela de Artes Visuales en colaboración con la Universidad Europea Miguel de Cervantes.

Gracias a estas dos formaciones (cine e ingeniería forestal), está involucrado en la gestión del desarrollo del medio rural a través del arte. Ha trabajado durante varios años en diferentes asociaciones del norte de Extremadura, generando a través de herramientas artísticas tales como el teatro, el vídeo o la fotografía procesos de creación colectiva y de concienciación con el entorno rural.

Formación reglada.

2017. Máster en Cine Documental en LENS Escuela de Artes Visuales.

2017. Graduado en Ingeniería Forestal por la Universidad de Extremadura.

Idiomas.

Castellano (Nativo).

Inglés (Nivel B2 por la Escuela Oficial de Idiomas).

Portugués (Nivel A2 por la Escuela Oficial de Idiomas).

Otra formación.

2017. Curso de guía del Parque Nacional de Monfragüe impartido por el CENEAM.

2015. Curso de realización de video con DSLR impartido en EFTI (Escuela Internacional de Fotografía y Cine).

2014. Curso internacional "Team Up for Global Health · Media workshop" realizado en Bielefeld (Alemania).

Experiencia profesional

2016. Gestor cultural y creador de proyectos de la asociación cultural La Colectiva Errante.

2016 - Actualidad. Presidente y gestor cultural de la asociación cultural Imago Bubo · Rural Colectivo.

2014 - Actualidad. Impartición de cursos y talleres vinculados con la fotografía, al cine y al arte vinculado al mundo rural.

Habilidades personales.

Mirada desde un punto de vista artístico a la hora de realizar el trabajo.

Cooperación y generación de sentimiento de grupo a la hora de trabajar con más personas.

Capacidad de escucha.

[Descargar currículum completo.](#)

Descripción de la Actividad

Productos y Servicios

Características

Actividad principal.

Producción de películas y videos (IAE 19611)

- Los servicios prestados serán los de creación de videos promocionales, videos de eventos, grabación de jornadas y congresos, etc.
- Todo video será grabado desde una óptica artística y unas características visuales desde el punto de vista de un documentalista.
- Una vez realizado el video este será entregado al cliente de la forma que el desee (memoria externa, transferencia on-line, formato físico DVD, etc.).
- La tecnología empleada será una serie de elementos videográficos formados por dos cámaras de video profesional, diferentes ópticas para estas, microfonía, iluminación, trípodes y otros elementos para la realización de video.

Otras actividades.

Servicios fotográficos (IAE 19731)

- Los servicios prestados serán los de fotografía, a través de los cuales se pretende recoger a través de un objetivo todo lo que ocurra ante los ojos. Fotografías de eventos, jornadas, congresos, etc.
- La fotografía que se realiza pretende ser minimalista, fijarse en los detalles de lo que ocurre, y tratar de captarlos a través de la cámara para que el cliente pueda tener el mejor recuerdo.
- Una vez realizadas y editadas las fotografías, estas serán entregadas al cliente de la forma que el desee (memoria externa, transferencia on-line, formato físico CD, etc.).
- La tecnología empleada será la de una cámara fotográfica profesional, iluminación si esta fuese necesaria, trípodes y sistemas de apoyo de la cámara, etc.

Doblaje, montaje de películas (IAE 19612)

- El servicio que se pretende ofrecer es el de montaje y edición de películas.
- El montaje es la reescritura del guión, sentarse una vez se han grabado los diferentes planos, realizar un análisis de los mismos, y tratar de darles una continuidad fílmica en la pantalla.
- Se empleará siempre los últimos programas de edición y montaje de video que existan en el mercado. Actualmente trabajamos a través del paquete de adobe, utilizando principalmente los programas Adobe Premiere CC, Adobe Audition CC y Adobe After Effects CC.

Actividades anexas artes gráficas (IAE 1475)

- El servicio prestado será el que gire en torno al diseño gráfico, como puede ser el generar diseños de cartelería, logotipos, imagen gráfica de una empresa, etc.
- Una vez realizadas y editadas los diseños, estos serán entregados al cliente de la forma que el desee (memoria externa, transferencia on-line, formato físico CD, etc.). También si el cliente lo desea el producto puede ser enviado a imprenta y recibirlo impreso por correo postal.
- Se empleará siempre los últimos programas de edición y grafismo que existan en el mercado. Actualmente trabajamos con Adobe Photoshop CC Adobe Illustrator CC.

Edición de periódicos y revistas (IAE 14762)

- A corto medio plazo se pretende llegar a la edición y comercialización de una revista trimestral a través de la cual se transmita inquietudes vinculadas con el arte, la cultura tradicional, la creación en el mundo rural, etc. Además de esto, se pretende crear una línea editorial de pequeñas publicaciones..

Servicios de publicidad, relaciones públicas, etc. (IAE 1844)

- Hoy en día el mundo de la publicidad ha cambiado de manera veloz, llegando hasta un tipo de publicidad que se mueve principalmente a través de lo visual y de las redes sociales. Muchas veces es necesario el contratar un "Community Manager" el cual se encargue exclusivamente de este trabajo. Se pretende ofrecer un servicio de acompañamiento en las campañas publicitarias apoyándolas con imágenes y contenido de alta calidad, además de un manejo completo de todas las redes sociales a aquellos clientes que lo soliciten.
- Se realizarán trabajos de publicaciones en redes sociales diarias, semanales o mensuales en función del tipo de red social que el cliente decida utilizar.
- Este trabajo se llevará a cabo en redes sociales masivas tales como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, y un largo etcétera.

Exhibición de películas (IAE 19631; IAE 19632; IAE 19634)

- Dentro de los proyectos de gestión cultural que se realizarán, se incluye la exhibición de películas ya sea en formato de cine de verano, cineforum, etc. Dinamizando las sesiones y aprendiendo una mirada diferente acerca del cine y del lenguaje cinematográfico.
- Para estas proyecciones siempre se contará mínimo con una pantalla de proyección de 4x3 metros y un proyector de más de 2500 lúmenes para asegurar una buena calidad de video, y con sonido estéreo para poder potenciar el sonido máximo de la reproducción.

Formación (IAE 19339)

- La formación es una de las actividades más cuidadas, tratando de transmitir de una forma directa, amena y especial toda la sabiduría del cine, la fotografía y el arte en general. El objetivo es llegar a lograr impartir formación en diferentes espacios con una cantidad de participantes heterogénea.
- La formación principalmente será desarrollada mediante una metodología participativa, en la que el "profesor" pasa a ser un mediador y todas las personas participantes serán quienes creen y debatan los contenidos de la formación.

Gestión cultural (IAE 19669)

- La gestión cultural y el papel del gestor/a cultural es un papel que se esta volviendo fundamental de cara a la organización de eventos, proyectos o actividades de carácter cultural. Desde la gestión cultural que se pretende hacer es una gestión enfocada a actividades vinculadas al territorio rural, al arte, a la naturaleza, y a todas las expresiones posibles a través de las técnicas audiovisuales. El objetivo es intentar llegar a generar de manera continuada la creación y gestión de eventos culturales, proyectos culturales vinculados a lo audiovisual, etc.

Aspectos Diferenciales

General...

Ofrecemos servicios con un perfil altamente especializado en diferentes sectores y en continuo reciclaje, con un trato cercano, colaborador y directo.

En cuanto a video y fotografía...

Los servicios que se ofrecen se caracterizan por ser servicios que estarán siempre vinculados al medio rural o pequeñas ciudades, con una mirada de conocimiento del lugar en el que se desarrollan los proyectos. Además de esto, el hecho de poseer un Master en Cine Documental, genera otro tipo de mirada, más allá de lo comercial, con un análisis exhaustivo del proyecto que se pretende filmar o fotografiar. Junto a lo anteriormente comentado, cabe destacar la visión artística del producto, con una mirada a los pequeños detalles, a lo íntimo.

En cuanto a cultura...

En cuanto a la gestión cultural y la creación de proyectos culturales y creativos, se pretende llevar a cabo a través de la colaboración con el cliente, generando todos los contenidos a través del diálogo y del establecimiento de una relación directa y continuada. Esto lo que genera es un sentimiento de pertenencia al proyecto por nuestra parte, y la sensación de ser un equipo trabajando en una misma línea de creación.

En cuanto a publicaciones...

En toda la provincia de Cáceres son escasas las publicaciones que combinen contenidos respecto al arte contemporáneo audiovisual, a la cultura en el mundo rural, o a los eventos culturales. Es por eso que se considera necesaria la creación de este proyecto, la creación de un documento de difusión de la realidad cultural en el mundo rural.

Cobertura de Necesidades

Nos encontramos en una zona en la que la creación de contenido audiovisual, la gestión cultural, los proyectos culturales y la formación en torno a estos temas únicamente se encuentran cubiertos por pequeñas asociaciones sin ánimo de lucro. Es por ello por lo que se considera que es necesaria la profesionalización del sector y generar una oferta profesional en cuanto a los siguientes puntos se refieren:

- Creación de videos y fotografías promocionales y de eventos varios (congresos, jornadas, actividades culturales, etc.).
- Publicidad contemporánea, centrada en el movimiento actual de las redes sociales y diferentes formatos de páginas web.
- Formación en torno a los medios audiovisuales y la creación de proyectos.
- Aprendizaje a través del lenguaje cinematográfico.
- Creación de proyectos culturales vinculados a zonas rurales, zonas a las que la cultura más actual es de más difícil acceso.

Propiedad Industrial

El nombre comercial del proyecto que se pretende llevar a cabo es el siguiente: "**RAICES** *audiovisual • cultura • diseño*". Este nombre se registrará y se comenzarán a comercializar servicios y productos a través de el.

Análisis de Mercado

Características del mercado

1. Características del mercado.

El sector audiovisual y de la gestión cultural es un mercado en el que la prestación de los servicios y presentación de los productos es muy variada, por lo tanto se puede definir una línea propia a la hora de realizar el trabajo.

Existe una alta competencia debido a que nos encontramos ante un mercado bastante maduro y con un corto recorrido pero de una evolución exponencial y por lo tanto ha crecido mucho en poco tiempo. Si lo analizamos a nivel global existen una alta cantidad de entidades dentro de este mercado, por lo que el moverse a nivel global es más difícil. Si nos centramos en el nivel local/regional en el que pretendemos movernos nos encontramos con que es un mercado maduro pero con poca oferta para la demanda existente, por lo tanto es un nicho de mercado bastante vacío en el entorno en el que pretendemos movernos.

2. Área geográfica y tamaño del mercado.

El área geográfica en el que se va a ofertar los servicios son la provincia de Cáceres y de Badajoz principalmente, aunque se centrará el mercado en todas aquellas comarcas de la provincia de Cáceres, centrándose en clientes como pueden ser pequeñas empresas y consultorías, grupos de acción local y de desarrollo de las diferentes mancomunidades existentes, y personas físicas interesadas en los servicios.

Además de estas dos mencionadas anteriormente, también se tendrán en cuenta ciertas zonas de la provincia de Salamanca, Ávila y Toledo, comarcas colindantes con la provincia de Cáceres, lugar del domicilio del proyecto. Esto se debe a la similitud de características del territorio.

3. Evolución de mercado.

Según el informe publicado por la Fundación Atresmedia en abril de 2016 dentro del sector audiovisual, el empleo que más crecerá será el de "creación de contenido". Acorde a este estudio en el "Top10" de las profesiones que generarán más empleo del que generan actualmente se encuentran las de "Edición de video" y "Edición de audio", elementos que pretendemos realizar.

Además de estos datos se ha observado que, desde hace un largo periodo de tiempo, ha ido incrementando la tendencia a la creación de redes de comunicación y publicidad a través de los medios audiovisuales, especialmente la fotografía y el video, y esto es una tendencia que va a la alza. Esto quiere decir que nos movemos en una sociedad principalmente visual, rodeada de imágenes.

Si nos centramos en analizar la evolución de mercado en el área geográfica delimitada anteriormente vemos que son pocas las empresas que se dedican a ofertar los servicios que pretendemos dar, pero la demanda es alta como se analizará más adelante.

Hemos analizado hasta ahora la evolución de mercado en cuanto a lo audiovisual se refiere, a través de lo cual podemos englobar video, fotografía, diseño gráfico..., pero también hemos de centrarnos en la gestión cultural, que será otra de las ramas que se toquen a través de este proyecto empresarial. Viendo la presentación "Mercado laboral y gestión cultural" de Rubén Gutiérrez del Castillo de la Fundación Autor, se puede ver que a nivel nacional el empleo de la gestión cultural está viéndose incrementado, especialmente en el rango de edad de entre 25 y 49 años. Este incremento se debe a la profesionalización del sector, por lo que hoy en día, a la hora de organizar cualquier proyecto o actividad cultural, siempre se tiene en cuenta la existencia de un gestor cultural.

Extremadura se podría considerar "avanzada", debido a que cuenta con una Asociación de Gestores Culturales, a través de los cuales se puede obtener información sobre futuras ofertas de empleo o trabajos a realizar, actividades culturales, formación, etc.

Análisis del Entorno

Exigencias legales.

El entorno donde se encuentran los potenciales clientes de los servicios que se van a prestar tienen unas características peculiares, al estar centrados nuestros servicios en un medio rural. Por norma general, en cuanto a video se refiere, no suele existir problemas legales a la hora de manejar una cámara en este tipo de entornos (a no ser que sean espacios protegidos por legislaciones medioambientales) exceptuando el caso de manejo de dron, para el cual a corto-medio plazo por los intereses económicos y tecnológicos de este proyecto sería necesario obtener.

La mayor exigencia legal de cara a ciertas actividades culturales que se pretenden realizar, como puede ser el caso de visitas y/o rutas guiadas desde un punto de vista etnocultural, es que es necesaria la obtención de un título de guía oficial amparado por la legislación para poder realizar esa actividad, título que concede la Junta de Extremadura bianualmente.

Condiciones administrativas.

La Comunidad Autónoma de Extremadura es una comunidad que está comenzando a crecer audiovisualmente gracias a entidades como la Fundación Extremeña de Cine, la Filmoteca de Extremadura, o la reciente creación de la Consejería de Cultura. Desde estas administraciones se realiza un apoyo continuo a los proyectos culturales vinculados a lo audiovisual y, concretamente, publican anualmente ayudas para producción de largometrajes, cortometrajes y creación de guiones.

Este apoyo económico y logístico, todo amparado bajo "#ExtremaduraAudiovisual" es prácticamente el único apoyo a tener en cuenta que llega desde la administración pública en cuanto a materia audiovisual se refiere.

Junto a esto, también existe la principal ayuda que sustentará este proyecto empresarial inicialmente, la cual es la ayuda de autoempleo, teniendo en cuenta el hecho de estar dentro del rango de edad "joven". Añadir además las bonificaciones de la nueva ley de autónomos, la cual permite inicialmente poder comenzar con unas condiciones económicas menores.

Condiciones económicas.

El arranque del presente proyecto empresarial que se pretende llevar a cabo a partir del mes de enero de 2018 se pone en marcha debido a varios análisis del medio económico actual, entre los que caben destacar:

- Modificación de la ley que regula los autónomos la cual mejora las bonificaciones iniciales para nuevos autónomos.
- Salida de crisis y repunte de la economía.
- Incremento de contrataciones para llevar a cabo proyectos audiovisuales en la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- Contacto con nuevos posibles clientes.

Condiciones sociales y culturales.

Nos encontramos en la ciudad de Plasencia, punto neurálgico de todo el norte de Extremadura, una de las zonas rurales de montaña de la Comunidad Autónoma de Extremadura. En toda esta zona está habiendo un ligero descenso de la población, pero a su vez está comenzando a llegar gente de grandes ciudades cercanas, destacando la llegada de personas que hasta ahora vivían en Madrid y actualmente han decidido fijar su domicilio y emprender en pequeños pueblos de esta zona, destacando las comarcas de la Sierra de Gata y de La Vera.

Todo este movimiento de emigrantes propios de Extremadura que marchan a grandes ciudades, y de inmigrantes de grandes ciudades que vienen a Extremadura están generando un cambio en el tejido social y cultural, con otras formas de apreciar los servicios culturales alternativos o los servicios audiovisuales de una manera más artística. Estas personas que están llegando son potenciales clientes de los servicios que se

pretenden ofrecer.

Situación tecnológica.

El mercado en el mundo audiovisual no para de crecer, cada vez aparecen nuevos elementos que facilitan la tarea del cámara, pero que cada vez tienen un mayor precio y por lo tanto es más difícil el tener el poder adquisitivo para obtenerlos. El mundo audiovisual requiere de una continua inversión que se ha de realizar, por lo que requiere de un gran contacto con redes en las que mantenerse al tanto de las actividades comerciales.

Análisis de la Demanda

Bien es cierto que los servicios que se van a prestar no son servicios dirigidos a cualquier personas, sino a personas que piensen en promocionarse, en gestionar eventos, etc. Esto reduce nuestro **público objetivo** a pequeñas y medianas empresas, asociaciones, consultorías de eventos, gestores culturales, grupos de desarrollo, grupos de acción local y ayuntamientos.

Si **segmentamos** esta demanda en quién, qué, cómo, dónde, por qué, y lo más importante "cuanto" podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- *¿Quién?* Dirigido a pequeñas y medianas empresas, asociaciones, consultorías de eventos, gestores culturales, grupos de desarrollo, grupos de acción local, ayuntamientos y diferentes entidades públicas.
- *¿Qué?* Por norma general suelen ser pequeños videos promocionales o videos-memoria de diferentes eventos realizados.
- *¿Cómo?* Si hablamos de entidades privadas estas comprarán a través de ponerse en contacto con quien oferta el producto, en este caso nosotros. Si hablamos de entidades públicas suele funcionar todo a través de licitación pública.
- *¿Dónde?* En cuanto a video se refiere este comercio puede surgir en cualquier lugar, debido a que es un servicio digital y puede darse en cualquier lugar. En cuanto a proyectos y gestión cultural esta es probable que surja en el Norte de Extremadura. No existe establecimiento físico en el cual "comprar" los productos y servicios ofrecidos.
- *¿Por qué?* Necesidad de promocionar a través de redes, televisión o cualquier medio audiovisual, y dar voz al producto, evento, espacio en el que se realiza el video.
- *¿Cuánto?* Viendo el funcionamiento de mercado pueden surgir la compra de uno-dos videos promocionales/documentales al mes, lo cual ya, quitando gastos varios, arroja un saldo positivo.

Análisis de la Competencia

La mayoría de la competencia que podemos encontrar está especializada sobre todo en fotografía y video de bodas, bautizos y comuniones, un nicho de mercado que inicialmente no se encuentra entre los intereses de nuestro proyecto. A pesar de eso se tendrá en cuenta por si fuese necesario entrar en ese nicho de mercado.

Además de estas empresas especializadas en fotografía y video de bodas, bautizos y comuniones, existen dos empresas con un amplio mercado en la región como son La Nave Nodriza, centrados en videos de productos y eventos (nicho de mercado en el que si nos moveremos), y 1080 Lineas, centrados en video documental sobre todo de naturaleza (nicho de mercado en el que también existe la posibilidad de movernos). Por lo tanto, estos dos proyectos se considerarán la principal competencia de este proyecto.

A continuación se desglosan algunos de los detalles de la competencia que encontramos más cercana y activa:

Listado de competencia.

- Alfonso Cáceres Fotografía.
- Palma Fotografía.
- dj.Foto Estudio Foto Creativo.
- Foto Video Alcalá.
- La Nave Nodriza.
- 1080 Lineas.

Productos y servicios de la competencia.

- Fotografía artística.

- Fotografía y video de bodas, bautizos y comuniones.
- Fotografía de carnet.
- Video documental de naturaleza.
- Video de productos y eventos.

Precio de la competencia.

El precio medio de la competencia es de 20 €/hora en sesiones de fotografía y de 60 €/hora en tiempo de filmación.

Tipo de clientes de la competencia.

Especialmente personas interesadas en fotografía y video de bodas.

Estrategias de la competencia.

- Publicidad a través de redes sociales.
- Publicidad a través de cartelera y vallas publicitarias en la ciudad.

Debilidades de mi competencia.

Prácticamente todos los proyectos clasificados como competencia ya tienen un listado de clientes fijos, y algunos de los clientes a los que pretendemos dirigirnos no se encuentran entre los clientes de la competencia. Por lo que inicialmente tendremos que centrarnos en aquellos clientes que no tienen quienes les ofrezcan los servicios que pretendemos ofrecer.

Marketing y Comercialización

Establecimiento de Precios

Se han establecido los precios en función de diferentes parámetros, por lo que el listado de precios de posibles trabajos serán los siguientes:

Video.

Filmación y edición de un video promocional/resumen de evento 1-5 minutos sin sonido directo.

- Si el rodaje se realiza en 1 día: 200 €
- Si el rodaje se realiza en 2 días: 350 €.
- Si el rodaje se realiza en más de 2 días: 350 € + 100 €/día.

Filmación de video (por hora).

- Se calcularán 50 €/hora de rodaje.

Edición de video (por hora).

- Se calcularán 25 €/hora de montaje.

Fotografía.

Precio en función del número de fotografías.

- 1-20 fotografías: 200 €
- 21-40 fotografías: 350 €
- 41-60 fotografías: 500 €
- >60 fotografías: 500 € + 5€/fotografía.

Precio en función del número de horas.

- Se calcularán 35 €/hora de fotografía.

Otro tipo de trabajos (gestión cultural, publicaciones, formación, etc.).

Se acordarán los precios con el cliente en función de la cantidad de trabajo, demanda, etc.

Desplazamientos

El desplazamiento no tendrá ningún coste para el cliente si este se encuentra en un radio de 50 km del centro de actividad de la empresa.

El desplazamiento supondrá un coste para el cliente, si el desarrollo del trabajo supone un recorrido que supere los 50 km del centro de actividad de la empresa. En este caso, se contemplará un coste de 0,19 € por km, calculados desde el centro de actividad al lugar de desarrollo.

Canales de Distribución

Se pretende llevar a cabo una campaña de marketing a través de internet, principalmente creando una página web con todo el contenido de los productos ofertados y además llevar una campaña activa a través de las diferentes redes sociales.

La campaña en redes sociales que se pretende realizar consiste en la publicación de todos los trabajos que se realicen para los diferentes clientes para así mostrar a los posibles clientes el tipo de trabajo que se realiza. Además de esto se compartirán artículos y contenidos de interés para aquellos que sigan el proyecto a través de las redes sociales.

En cuanto a la distribución y comercialización de los productos se pretende llevar a cabo a través de estos dos siguientes canales de distribución:

- **Canal corto.** La prestación de servicios a la hora de realizar videos, gestionar proyectos culturales, etc. será siempre muy estrecha, con venta directa de los productos y reuniones con el cliente para la realización de todos los productos y servicios solicitados.
- **Venta a través de internet.** En cuanto al a venta de internet se refiere, se adaptan bien productos de diseño gráfico como cartelería, dípticos, etc. Los cuales pueden trabajarse con el cliente vía on-line sin necesidad de encuentros físicos con el cliente.

Comunicación y Promoción

La estrategia de comunicación y promoción del proyecto empresarial que se va a poner en marcha se va a llevar a cabo de diferentes maneras, a continuación se explican cuales serán estas.

Comunicación corporativa.

El proyecto empresarial que se va a poner en marcha iniciará una campaña a través de redes sociales para dar a conocer los servicios que se ofrecen.

El proyecto empresarial tendrá el nombre de "**RAICES**" y llevará incluido como subtítulo las palabras " *audiovisual • cultura • diseño*", las cuales dan unas breves pinceladas de los servicios que se pretenden prestar a través de este proyecto. La imagen corporativa del proyecto será diseñada una vez esta esté en marcha, trabajando con un diseñador gráfico cercano.

Comunicación interna.

Inicialmente este proyecto empresarial supone únicamente la implicación de una persona (David García Ferreiro), pero habrá actividades en las que será necesaria la contratación de otras personas o la formación de equipos de trabajo mayores. Para esto será muy necesario generar una comunicación interna de manera física (reuniones, encuentros, etc.) y también a través de mensajería instantánea o correo electrónico.

Comunicación externa.

Como bien se ha indicado anteriormente, la comunicación externa se llevará principalmente a través de diferentes redes sociales, centrándose principalmente en Facebook, Twitter e Instagram, redes que permiten lanzar mensajes y que además son muy visuales, lo cual interesa al presente proyecto.

De cara a la captación de clientela se lanzarán campañas de promoción y además se irá a visitar a posibles clientes, como pueden ser grupos de acción local de las diferentes mancomunidades, ayuntamientos, etc. Además de esto se trabajará con un *marketing indirecto*, es decir, los actuales clientes serán los que recomienden los servicios prestados a nuevos posibles clientes.

Además de prestar atención a los nuevos posibles clientes, es necesario cuidar a la clientela fija, esto se puede llevar a cabo ofreciendo servicios especiales, tratando de acordar precios en función de las condiciones económicas de estos clientes, etc.

Además, también se llevarán a cabo otras dos formas de comunicación externas complementarias a las ya descritas, las cuales son:

- *Marketing relacional.* Se asistirá a reuniones, congresos y diferentes eventos para dar a conocer la marca creada, los servicios que se ofrecen, y crear contactos para establecer posibles relaciones con clientes o colaboradores a la hora de prestar servicios.
- *Creación de página web.* Crear una página web en la cual se puedan visualizar los diferentes servicios prestados y las distintas opiniones de antiguos clientes.

Recursos Técnicos

Infraestructuras e Instalaciones

El proyecto empresarial no tendrá una ubicación física específica debido a que el tipo de productos que se ofrece es la de servicios. Es por ello que el trabajo se podrá realizar en cualquier lugar que el cliente lo demande.

Es por ello por lo que la sede tendrá lugar en Plasencia, debido a la proximidad con diferentes núcleos de población y zonas. Destacar de Plasencia los siguientes puntos:

- Comunicación con el norte a través de la A66 (Autovía Ruta de la Plata).
- Comunicación con Cáceres a través de la A66 (45 minutos).
- Comunicación con Mérida a través de la A66 (1'5 horas).
- Comunicación con Navalmoral de la Mata a través de la EX-A1.
- Comunicación con Madrid a través de la A5 (2'5 horas).
- Cercanía con diferentes comarcas del Norte de Extremadura en la que no existe alta competencia en los servicios prestados.

Equipamiento necesario

Gran parte del equipo necesario para poner en marcha este proyecto ya existe en propiedad, por lo que la inversión inicial es de 0€. El equipo del que se dispone es del siguiente:

- Cámara Nikon D7200.
- Cámara Canon 1100D.
- Tripode.
- Ópticas para reflex (35 mm, 50 mm, 18-50 mm, 55-200 mm, 35-85 mm).
- Micrófono lavalier 20 - 20.000 Hz.
- Micrófono ambiente 20 - 12.000 Hz.
- MacBook Pro 13".
- Adobe Premier CC, Adobe Photoshop CC, Adobe Audition CC, Adobe Illustrator CC.

Con estos elementos iniciales ya es posible comenzar a prestar servicios y obtener diferentes beneficios, con los cuales se podrán obtener nuevos materiales y aumentar el equipo del que se dispone. Los materiales a adquirir a medio plazo para mejorar los servicios prestados, los cuales tienen un coste aproximado de 5000€ en total, son los siguientes:

- Grabadora de sonido Tascam MK-II.
- Estabilizador DjiRonin.
- Slider.
- Tripode cabezal fluido.
- Drone Dji.

Proceso Productivo

El proceso de la prestación de servicios que se van a ofertar varían en función del servicio que prestemos. A continuación se detallan cual es el proceso habitual de prestación de los diferentes servicios.

Video.

Existirán reuniones iniciales con el cliente, a través de las cuales se diseñará el video que se pretende realizar, tratando temas como de qué va a ser el video, duración, tempo, para qué se quiere el video, ejemplos de videos que al cliente le gustan, ejemplos de video de otros servicios que hayamos prestado, etc. Tras esta reunión se procederá al rodaje del video siempre en contacto directo con el cliente.

Una vez rodado el video, comenzará la fase de edición y montaje del mismo. A través de esta fase trabajaremos sobre todo el material grabado para crear esa idea trabajada inicialmente en las primeras reuniones. Se

enseñará un primer borrador al cliente y sobre este borrador se trabajará para llegar al resultado final.

Por último, una vez esté terminado el video, el cliente recibirá el producto final en el formato que desee (wetransfer, pendrive, CD, DVD...) finalizando así el servicio.

Fotografía.

Seguirá un proceso similar al de prestación de servicios en cuanto a video se refiere. Se producirá una reunión inicial con el cliente tratando de concretar que tipos de fotografías quiere, punto en el que se deberán realizar, y concretar algunos ejemplos de fotografías que al cliente le gusten.

Tras esto se producirá la jornada de realizar las fotografías, la posterior edición y por último la entrega al cliente en el formato que desee.

Diseño.

En cuanto al diseño se trabajará en todo el proceso de una manera conjunta para el cliente, ya sea en cuanto a cartelería, la creación de un logo, la creación de una página web o aquello que el cliente desee. De esta manera se establecerá un flujo de trabajo continuado y siempre el cliente podrá ir viendo los resultados sobre los que se trabajan.

Gestión cultural.

Este proceso de gestión cultural dependerá de donde vengan los servicios prestados, si surgen directamente del presente proyecto emprendedor se presentarán los programas culturales a diferentes entidades o colectivos que estén interesados en ellos para tratar de ponerlos en marcha en su espacio, localidad, región etc.

En el caso de que el proceso de gestión cultural sea contratado, siempre se trabajará con reuniones previas al evento/jornada/congreso con el cliente, tratando de establecer todos los detalles (escenografía, personas que intervendrán o actuarán, etc.).

Formación.

La formación suele ser un servicio que sale directamente del presente proyecto y se oferta a diferentes espacios. Esta formación suele estar adaptada y especializada a los lugares donde se va a realizar, teniendo conciencia de si se trabaja con jóvenes, adultos, talleres intergeneracionales, etc.

Esta formación siempre está impartida desde una metodología muy práctica, aprendiendo a través del manejo de la cámara y/o el ordenador.

Recursos Humanos

Estructura organizativa de la empresa

El actual proyecto empresarial únicamente contempla a una persona en forma jurídica de autónomo. Por lo que inicialmente no existirá una estructura organizativa de la empresa.

En el caso de que el volumen de trabajo creciese y se generase la necesidad de incrementar el personal, los departamentos en los que se dividirían la empresa serían:

- Departamento de video.
- Departamento de fotografía.
- Departamento de publicidad y redes sociales.
- Departamento de gestión y administración.

Descripción de los puestos de trabajo

Existirá un único puesto de trabajo el cual se encargará tanto de realización de video y fotografía como de edición de las mismas, gestión de proyectos culturales, formación, publicidad y redes sociales, etc.

Departamento de video.

Desde este departamento se encargarán tanto del rodaje de tomas como del montaje posterior. Si existe más de una persona dentro de este departamento, se tratará de generar diálogos de cara a la realización de videos acorde a los principios del proyecto empresarial.

Departamento de fotografía.

Desde este departamento se encargarán de fotografía, iluminación y edición de las mismas. Si existe más de una persona dentro de este departamento, al igual que en el departamento de video, se tratará de generar diálogos de cara a la realización de las fotografías acorde a los principios del proyecto empresarial.

Departamento de publicidad y redes sociales.

En este departamento se llevarán principalmente la página web del proyecto y las redes sociales (Facebook, Twitter e Instagram principalmente).

Departamento de gestión y administración.

En el proceso inicial del presente proyecto empresarial, la gestión y administración del proyecto será subcontratada a alguna gestoría de la localidad (Plasencia). Tras haber arrancado con el proyecto, y cuando exista una cartera de clientes más o menos fija, podré centrarme en la gestión y administración del proyecto empresarial a la vez que desarrollo otras funciones.

Gestión de los recursos humanos

Como bien se ha indicado anteriormente el equipo de trabajo estará formado por una única persona, siendo esta persona la que se encargará de realizar todos los trabajos, con un salario determinado en el apartado "GASTOS DE PERSONAL" del Plan Económico, el cual está cifrado en 500 € mensuales.

En el caso de contratación de terceras personas, lo más importante a tener en cuenta sería que estuviesen en sintonía con el proyecto que se esté desarrollando (ya sea de video, fotografía, diseño, etc.), pero más importante aún que estuviesen en sintonía con el proyecto empresarial global, considerando las siguientes características:

- Experiencia previa o formación en la actividad que vaya a desarrollar.
- Compartir mirada y objetivos con el equipo de trabajo.
- Compartir vínculo con el mundo rural, tal y como el proyecto empresarial global precisa.
- Otras características que la función a desempeñar precise.

En cuanto a la contratación si esta se diese, el salario y la modalidad de contrato estará definida con un acuerdo

con el o los trabajadores.

Forma Jurídica

El presente proyecto empresarial se constituirá con forma jurídica de **Empresario individual (Autónomo)** debido a que el trabajo que se va a realizar puede ser realizado únicamente por una persona. De cara a la decisión de ser autónomo, se han considerado las diferentes ventajas y desventajas que esto puede tener.

Ventajas de ser autónomo:

- Es la manera más rápida, sencilla y económica de dar de alta un negocio.
- Se mantienen el control total y la gestión de la empresa.
- No es necesario un proceso previo de constitución.
- Es la forma que requiere menos gestiones y trámites legales, lo que abarata los costes de asesoramiento.

Desventajas de ser autónomo:

- No existe diferencia entre el patrimonio empresarial y el personal, respondiendo con sus bienes presentes y futuros ante las deudas con terceros.
- Si los beneficios son bastante altos se paga más impuestos que con una sociedad. A partir de unos 45.000 euros de beneficios anuales compensa crear una sociedad.
- Las sociedades suelen ofrecer una imagen más profesional ante las entidades financieras y los distintos agentes del mercado: clientes, administración, proveedores.
- No puede contratarse a familiares de hasta segundo grado de consanguinidad, sino que tienen que darse de alta también como autónomos.

Obligaciones de ser autónomo.

Este proyecto se inscribirá dentro del "Régimen de Estimación Directa Simplificada", con las obligaciones que esto requiere:

- Libro fiscal de ventas e ingresos.
- Libro fiscal de compras y gastos.
- Registro de bienes de inversión.

Además de esto, acorde a los epígrafes del IAE en los que se dará de alta el presente proyecto empresarial, se ha de presentar trimestralmente los siguientes contenidos:

- Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Impuesto de Renta sobre las Personas Físicas.

Y, mensualmente, se deberá pagar la cuota de autónomos en la Seguridad Social.

Análisis DAFO

Análisis DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de material tecnológico actualizado como por ejemplo drones, sliders, y demás elementos para rodaje. - Ubicación en espacios rurales, por lo que no existe una gran cantidad de clientela disponible. 	<ul style="list-style-type: none"> - Globalización; los servicios prestados en la zona que se pretende trabajar pueden ser cubierto por empresas que no se ubiquen en la zona de trabajo. - Competencia; existencia de otros proyectos empresariales vinculados al mundo audiovisual y cultural. - Nuevas empresas; aparición en un futuro de posibles proyectos empresariales que se centren en los servicios que se pretenden ofertar. - La falta de consideración de "cultura" como un bien necesario en entornos rurales.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Trabajo vinculado a entornos rurales, por lo que se especializa en vincularse con clientes que estén realizando proyectos en entornos rurales. - Experiencia tanto laboral como en formación en los cambios de audiovisual, forestal, agrícola y cultural. - Actualización en torno a trabajos en redes sociales y promoción online de otras empresas. - Conocimiento del mercado a nivel nacional y contactos con otros proyectos empresariales similares en otras zonas del estado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Incremento de negocio en cuanto a lo audiovisual se refiere, debido a la gran existencia de plataformas que se están centrando en las características visuales. - Posibilidad de generar redes de trabajo en el exterior de la Comunidad Autónoma de Extremadura. - Vínculo con escuelas formativas a través de las cuales puede surgir la oportunidad de impartir formación en un futuro. - Existencia de la asociación de gestores culturales de Extremadura, en la cual se pretende ingresar para mayor posibilidad de ofertas de trabajo.

Análisis CAME

CORREGIR DEBILIDADES	AFRONTAR LAS AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Adquisición a corto-medio plazo gracias a ayudas y beneficios obtenidos de nuevos materiales. - Tratar de fijar clientela en el entorno de trabajo del proyecto empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tratar de promover las diferencias y promover las ventajas del servicio prestado por este proyecto empresarial. - Continuar actualizándonos de manera diaria tanto en tecnología como formación en los campos que trabajamos. - Incrementar la calidad de servicios ofrecidos para afrontar la aparición de nuevos proyectos empresariales. - Generar un nuevo discurso en torno a la cultura como un bien necesario para los entornos rurales y para evitar la despoblación.
MANTENER LAS FORTALEZAS	EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Incrementar la vinculación con entornos rurales y proyectos rurales, para seguir conociendo formas de trabajo y visión del mundo rural desde otras perspectivas. - Continuar formándonos dentro de los campos que se pretenden cubrir con este proyecto empresarial, actualizándonos en todas las nuevas tendencias que surjan. - Incrementar la red de contactos ya existente para posibles ofertas laborales en zonas externas a la zona delimitada de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer vínculos con plataformas audiovisuales a través de las cuales vender productos y servicios. - Fortalecimiento de las redes de trabajo con otros lugares y otros proyectos empresariales similares al propio. - Afianzar el vínculo con escuelas formativas y aprovechar este para impartir formación. - Asociarse a la Asociación de Gestores Culturales de Extremadura de cara a establecer nuevos vínculos laborales y empresariales.

Plan de Acción

Plan de Acción

ACCIÓN	INICIO	FIN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Creación De Plan De Empresa.	13/11/17	07/12/17												25
Creación De Logotipo Del Proyecto Empresarial.	27/11/17	15/12/17												19
Creación De Página Web Y Redes Sociales.	01/12/17	31/12/17												31
Alta Como Autónomo.	02/01/18	02/01/18	1											
Contratación Servicios De Gestoría.	02/01/18	02/01/18	1											
Solicitud De Ayuda Autoempleo.	02/01/18	31/01/18	30											
Campaña Publicitaria Inicial.	02/01/18	02/03/18	60											
Registro De Marca Del Proyecto Empresarial.	01/02/18	01/02/18	1											

A continuación se enumeran las diferentes acciones que se realizarán para la puesta en marcha del presente proyecto empresarial.

Plan comercial.

- Creación de logotipo (27 de noviembre - 15 de diciembre de 2017). Para esto se trabajará con una persona externa al presente proyecto empresarial para la creación de la imagen de cara a la venta al público.
- Apertura de redes sociales (1 de diciembre - 31 de diciembre de 2017). Apertura de estas para comenzar a difundir y publicitar el proyecto empresarial que se pone en marcha.
- Creación de página web (1 de diciembre - 31 de diciembre de 2017). En la página web aparecerán todos los servicios prestados y trabajos anteriormente realizados en otros proyectos.
- Campaña publicitaria inicial (2 de enero - 2 de marzo de 2018). Publicidad sobre los servicios que se comenzarán a prestar y de la calidad, características y precio de los mismos.

Plan económico-financiero.

- Solicitud de ayuda de autoempleo (2 de enero - 31 de enero de 2018). Solicitud de esta ayuda inicial de 7500 € a través del punto de acompañamiento empresarial de Plasencia.
- Contratación de servicios de gestoría (2 de enero de 2018). Contratación de estos servicios para la gestión de las facturas y obligaciones fiscales de autónomos.
- Inversión inicial: La derivada de los gastos que generen el hecho de estar dado de alta como trabajador autónomo y de los gastos que se generen a través de la gestoría. El resto de inversión será de 0€, debido a que ya contamos con el material necesario para comenzar a prestar servicios.
- Inversiones a corto-medio plazo: Adquisición de nuevo equipo para continuar creciendo en los servicios prestados.
- Inversiones a largo plazo: Posibilidad de alquiler de local para nuevas funciones y posibilidades que se den en los servicios prestados.

Plan de legalización de actividades jurídico.

- Registro de marca (1 de febrero de 2018). Registro de la marca bajo la que se pretende trabajar y comercializar los servicios ofrecidos.
- Alta como trabajador autónomo (2 de enero de 2018).

Plan de legalización de actividades fiscal.

- Alta en el censo de actividades económicas (2 de enero de 2018).
- Liquidación de impuestos IVA e IRPF (Trimestralmente). Estas liquidaciones serán realizadas de manera trimestral y anual, y estará gestionado por la gestoría a la cual se le contraten estos servicios.

Plan de legalización de actividades laboral.

- Creación de plan de empresa (13 de noviembre - 7 de diciembre de 2018). Creación de plan de empresa en el que se está trabajando actualmente de cara a definir todo lo que gira en torno al presente proyecto empresarial.

Resumen Ejecutivo

Nombre del proyecto, fecha prevista de inicio, tipo de sociedad

Nombre del proyecto: Raices: Audiovisual · Cultura · Diseño.

Fecha prevista de inicio: 2 de enero de 2018.

Forma jurídica: Empresario Individual (Autónomo).

Breve resumen del proyecto, descripción de la idea, sus características, necesidades que cubre y valores diferenciales

El proyecto **RAICES** pretende ser un proyecto de trabajo a través del arte audiovisual, el diseño y la gestión cultural, un proyecto vinculado al mundo rural.

A través de este proyecto, a corto plazo, se pretende poner en marcha la prestación de servicios en torno al mundo audiovisual (fotografía y video), diseño gráfico y gestión cultural, una prestación de servicios vinculados exclusivamente a zonas rurales en las cuales puede existir la falta de estos. Además se pretende revalorizar con este los proyectos culturales en entornos rurales, los cuales están despoblándose, tratando de mostrar como proyectos como este se pueden desarrollar en pequeñas localidades.

Presentación de las personas que forman el equipo emprendedor, enumerando los éxitos conseguidos en su andadura empresarial

David García Ferreiro, diciembre 1991.

Nace y crece en la localidad cacereña de Plasencia. Cursó sus estudios de Ingeniería Forestal y del Medio Natural en el Centro Universitario de Plasencia, y tras eso decidió comenzar un master de cine documental en LENS Escuela de Artes Visuales en colaboración con la Universidad Europea Miguel de Cervantes.

Gracias a estas dos formaciones (cine e ingeniería forestal), está involucrado en la gestión del desarrollo del medio rural a través del arte. Ha trabajado durante varios años en diferentes asociaciones del norte de Extremadura, generando a través de herramientas artísticas tales como el teatro, el vídeo o la fotografía procesos de creación colectiva y de concienciación con el entorno rural.

Modelo de negocio, descripción de los diferentes productos o servicios y cómo se van a generar ingresos con cada uno de ellos

El modelo de proyecto que se pone en marcha se establece bajo la forma jurídica de *autónomo*, y los servicios que se van a ofrecer son los siguientes:

Producción de películas y videos.

Los servicios prestados serán los de creación de videos promocionales, videos de eventos, grabación de jornadas y congresos, etc.

Servicios fotográficos.

Los servicios prestados serán los de fotografía de eventos, jornadas, congresos, productos, etc.

Diseño gráfico.

Generar diseños de cartelería, logotipos, imagen gráfica de una empresa, etc.

Edición de periódicos y revistas.

A corto medio plazo se pretende llegar a la edición y comercialización de una revista trimestral a través de la cual se transmita inquietudes vinculadas con el arte, la cultura tradicional, la creación en el mundo rural, etc.

Servicios de publicidad, relaciones públicas, etc.

Se realizarán trabajos de publicaciones en redes sociales diarias, semanales o mensuales en función del tipo de red social que el cliente decida utilizar.

Formación.

La formación es una de las actividades más cuidadas, tratando de transmitir de una forma directa, amena y especial toda la sabiduría del cine, la fotografía y el arte en general.

Gestión cultural.

Desde la gestión cultural que se pretende hacer es una gestión enfocada a actividades vinculadas al territorio rural, al arte, a la naturaleza, y a todas las expresiones posibles a través de las técnicas audiovisuales.

El mercado, la competencia y factores de éxito

El sector audiovisual y de la gestión cultural es un mercado en el que la prestación de los servicios y presentación de los productos es muy variada, por lo tanto se puede definir una línea propia a la hora de realizar el trabajo.

Existe una alta competencia debido a que nos encontramos ante un mercado bastante maduro y con un corto recorrido pero de una evolución exponencial y por lo tanto ha crecido mucho en poco tiempo. Si lo analizamos a nivel global existen una alta cantidad de entidades dentro de este mercado, por lo que el moverse a nivel global es más difícil. Si nos centramos en el nivel local/regional en el que pretendemos movernos nos encontramos con que es un mercado maduro pero con poca oferta para la demanda existente, por lo tanto es un nicho de mercado bastante vacío en el entorno en el que pretendemos movernos.

Los factores de éxito que harán que se destaque dentro de este mercado en el que pretendemos movernos son los siguientes:

- Trabajo vinculado a entornos rurales, por lo que se especializa en vincularse con clientes que estén realizando proyectos en entornos rurales.
- Experiencia tanto laboral como en formación en los cambios de audiovisual, forestal, agrícola y cultural.
- Actualización en torno a trabajos en redes sociales y promoción online de otras empresas.
- Conocimiento del mercado a nivel nacional y contactos con otros proyectos empresariales similares en otras zonas del estado.
- Posibilidad de generar redes de trabajo en el exterior de la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- Vínculo con escuelas formativas a través de las cuales puede surgir la oportunidad de impartir formación en un futuro.
- Existencia de la asociación de gestores culturales de Extremadura, en la cual se pretende ingresar para mayor posibilidad de ofertas de trabajo.

Recursos necesarios para iniciar la actividad (técnicos y humanos)

Recursos técnicos necesarios para iniciar la actividad.

Para iniciar la actividad del presente proyecto empresarial son necesarios gran cantidad de recursos técnicos, debido a que se estará trabajando sobre todo con material audiovisual (cámaras, microfonía, iluminación, etc.). La ventaja de este proyecto empresarial es que se cuenta con gran parte del material necesario.

Algunos de los recursos técnicos con los que se iniciará la actividad son los siguientes:

- Cámara Nikon D7200.
- Cámara Canon 1100D.
- Tripode.
- Ópticas para reflex (35 mm, 50 mm, 18-50 mm, 55-200 mm, 35-85 mm).
- Micrófono lavalier 20 - 20.000 Hz.
- Micrófono ambiente 20 - 12.000 Hz.
- MacBook Pro 13".
- Adobe Premier CC, Adobe Photoshop CC, Adobe Audition CC, Adobe Illustrator CC.

Recursos humanos necesarios para iniciar la actividad.

El actual proyecto empresarial únicamente contempla a una persona en forma jurídica de autónomo. Por lo que inicialmente no existirá una estructura organizativa de la empresa.

En el caso de que el volumen de trabajo creciese y se generase la necesidad de incrementar el personal, los departamentos en los que se dividirían la empresa serían:

- Departamento de video.
- Departamento de fotografía.
- Departamento de publicidad y redes sociales.
- Departamento de gestión y administración.

Necesidades de financiación, recursos que aporta, resultados esperados

La financiación que necesita este proyecto de manera inicial será la derivada de los gastos que generen el hecho de estar dado de alta como trabajador autónomo y de los gastos que se generen a través de la gestoría. El resto de inversión será de 0€, debido a que ya contamos con el material necesario para comenzar a prestar servicios.

Una vez arranque el proyecto, se esperan obtener resultados debido a las conexiones establecidas con administraciones públicas, empresas privadas, personas físicas que demanden de los servicios prestados, y por lo tanto se espera que el proyecto sea auto sostenible.

Conclusiones generales del proyecto

Bien es cierto que el presente proyecto empresarial que se va a comenzar a desarrollar es un proyecto que está muy en boga actualmente, debido a que vivimos en una sociedad altamente audiovisual, y existen grandes proyectos empresariales especializados en la imagen y en el sector cultural.

A pesar de esto, nuestro proyecto presenta ciertas peculiaridades, especialmente el hecho de apostar por desarrollarse en entornos rurales, lo cual es posible que sea una gran fortaleza para este. Si a esto le sumamos el hecho de comenzar a apostar por establecer la cultura y el cine como un elemento necesario y generar esa necesidad, si esto se consigue, el proyecto se convertirá en una experiencia de éxito.

Plan Económico Financiero Año 1

Inversión Inicial

Inmovilizado Material

CONCEPTO	ADQ. A EMPRESAS	ADQ. A PARTICULARES	APORTACIÓN EN ESPECIE
Maquinaria	0,00 €	0,00 €	800,00 €
Equipamiento	0,00 €	0,00 €	755,00 €
Mobiliario	0,00 €	0,00 €	275,00 €
Utillaje	0,00 €	0,00 €	160,00 €
Vehículos de transporte	0,00 €	0,00 €	3.000,00 €
Equipos informáticos	0,00 €	0,00 €	1.350,00 €
Total	0,00 €	0,00 €	6.340,00 €

Inmovilizado Inmaterial

CONCEPTO	ADQ. A EMPRESAS	ADQ. A PARTICULARES	APORTACIÓN EN ESPECIE
Marca, Nombre Comercial	124,12 €	0,00 €	0,00 €
Total	124,12 €	0,00 €	0,00 €

Activo Corriente

CONCEPTO	ADQ. A EMPRESAS	ADQ. A PARTICULARES	APORTACIÓN EN ESPECIE
Total	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Resumen

Inmovilizado Material: 6.340,00 €

Inmovilizado Inmaterial: 124,12 €

Activo no Corriente Total: 6.464,12 €

Existencias Iniciales: 0,00 €

Tesorería inicial para puesta en marcha: 0,00 €

IVA Soportado: 0,00 €

Impuesto de Transmisiones y Actos Jurídicos (ITPYADJ): 0,00 €

Activo Corriente Total: 0,00 €

Necesidades Totales Inversión Inicial: 6.464,12 €

Pago de Inversiones

CONCEPTO	TOTAL PAGOS	IMPORTE TOTAL	MES 0 (%)	MES 1 (%)	MES 2 (%)	MES 3 (%)	MES 4 (%)	MES 5 (%)	MES 6 (%)	MES 7 (%)	MES 8 (%)	MES 9 (%)	MES 10 (%)	MES 11 (%)	MES 12 (%)
Marca, Nombre Comercial	100 %	124,12 €	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	124,12 €	124,12 €	0,00 €	0,00 €	124,12 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Necesidades de Financiación

Recursos Propios

CONCEPTO	IMPORTE
Aportaciones Dinerarias	0,00 €
Otros (pago único desempleo, subvenciones cobradas...)	0,00 €
Plan de Autónomos	0,00 €

Recursos Ajenos a Largo Plazo

CONCEPTO	IMPORTE
Otras deudas a largo plazo	0,00 €
Leasing	0,00 €
Préstamo a Largo Plazo	0,00 €

Recursos Ajenos a Corto Plazo

CONCEPTO	IMPORTE
Deudas a corto plazo	0,00 €
Otros pagos	0,00 €

Resumen

Aportaciones en Especie: 6.340,00 €
Aportaciones de socios Total: 6.340,00 €

Recursos Propios: 6.340,00 €

Deudas bancarias a L/P: 0,00 €

Recursos Ajenos a L/P: 0,00 €

Proveedores varios: 124,12 €

Recursos Ajenos a C/P: 124,12 €

Pasivo Total: 6.464,12 €

Financiaciones

NOMBRE	CAPITAL FINANCIADO	TIPO DE FINANCIACIÓN
--------	--------------------	----------------------

Ingresos por Ventas Anuales - Año 1

Ingresos por Ventas	13.561,12 €
Facturado a clientes	15.820,96 €
Total Cobros	15.820,96 €

PRODUCTOS/SERVICIOS	VIDEO PROMOCIONAL	FORMACION	FOTOGRAFIA	DISEÑO	GESTION CULTURAL	COMMUNITY MANAGER
Ingreso	4.750,00 €	2.800,00 €	3.200,00 €	150,00 €	2.000,00 €	661,12 €
Coste	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	4.750,00 €	2.800,00 €	3.200,00 €	150,00 €	2.000,00 €	661,12 €
Nº medio de productos vendidos / servicios prestados al mes	1,58	0,58	1,33	0,17	0,33	1,33
Unidades Vendidas	19	7	16	2	4	16
Precio medio por Producto/Servicio	250,00 €	400,00 €	200,00 €	75,00 €	500,00 €	41,32 €
IVA repercutido	21%	0%	21%	21%	21%	21%

Formas de Cobro

	CONTADO	A 30 DÍAS	A 60 DÍAS	A 90 DÍAS	A 120 DÍAS
VIDEO PROMOCIONAL	100%	0%	0%	0%	0%
FORMACION	100%	0%	0%	0%	0%
FOTOGRAFIA	100%	0%	0%	0%	0%
DISEÑO	100%	0%	0%	0%	0%
GESTION CULTURAL	100%	0%	0%	0%	0%
COMMUNITY MANAGER	100%	0%	0%	0%	0%

VIDEO PROMOCIONAL

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Nº Productos / Servicios	2	0	1	2	3	0	1	0	1	3	2	4	19
Precio	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	-
Ingresos	500,00 €	0,00 €	250,00 €	500,00 €	750,00 €	0,00 €	250,00 €	0,00 €	250,00 €	750,00 €	500,00 €	1.000,00 €	4.750,00 €
Costes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	500,00 €	0,00 €	250,00 €	500,00 €	750,00 €	0,00 €	250,00 €	0,00 €	250,00 €	750,00 €	500,00 €	1.000,00 €	4.750,00 €

FORMACION

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Nº Productos / Servicios	1	0	0	0	2	0	1	0	0	0	1	2	7
Precio	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	-
Ingresos	400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	800,00 €	0,00 €	400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	400,00 €	800,00 €	2.800,00 €
Costes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	800,00 €	0,00 €	400,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	400,00 €	800,00 €	2.800,00 €

FOTOGRAFIA

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Nº Productos / Servicios	2	0	3	2	0	3	1	0	0	4	0	1	16
Precio	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	-
Ingresos	400,00 €	0,00 €	600,00 €	400,00 €	0,00 €	600,00 €	200,00 €	0,00 €	0,00 €	800,00 €	0,00 €	200,00 €	3.200,00 €
Costes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	400,00 €	0,00 €	600,00 €	400,00 €	0,00 €	600,00 €	200,00 €	0,00 €	0,00 €	800,00 €	0,00 €	200,00 €	3.200,00 €

DISEÑO

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Nº Productos / Servicios	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2
Precio	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	-
Ingresos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	75,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	75,00 €	150,00 €
Costes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	0,00 €	0,00 €	0,00 €	75,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	75,00 €	150,00 €

GESTION CULTURAL

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Nº Productos / Servicios	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	1	0	4
Precio	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	-
Ingresos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	1.000,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	2.000,00 €
Costes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Margen Bruto	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	1.000,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	2.000,00 €
--------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	----------	--------	------------	--------	----------	--------	------------

COMMUNITY MANAGER

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Nº Productos / Servicios	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	16
Precio	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	-
Ingresos	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	82,64 €	82,64 €	82,64 €	82,64 €	661,12 €
Costes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	82,64 €	82,64 €	82,64 €	82,64 €	661,12 €

Costes de Producción Anuales - Año 1

NOMBRE	COSTE	UNIDADES	ANUAL
VIDEO PROMOCIONAL	0,00 €	19	0,00 €
FORMACION	0,00 €	7	0,00 €
FOTOGRAFIA	0,00 €	16	0,00 €
DISEÑO	0,00 €	2	0,00 €
GESTION CULTURAL	0,00 €	4	0,00 €
COMMUNITY MANAGER	0,00 €	16	0,00 €
Total			0,00 €

Compras y Gastos Generales - Año 1

Compras

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	-------

Gastos variables

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Transportes	12,39 €	33,05 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	33,05 €	8,26 €	8,26 €	16,52 €	8,26 €	161,09 €
Gasto	12,39 €	33,05 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	33,05 €	8,26 €	8,26 €	16,52 €	8,26 €	161,09 €
IVA	2,60 €	6,94 €	1,73 €	1,73 €	1,73 €	1,73 €	1,73 €	6,94 €	1,73 €	1,73 €	3,47 €	1,73 €	33,83 €
Pagos	14,99 €	39,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	9,99 €	39,99 €	9,99 €	9,99 €	19,99 €	9,99 €	194,92 €

Gastos fijos

CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Promoción comercial	12,40 €	12,40 €	12,40 €	12,40 €	12,40 €	12,40 €	12,40 €	0,00 €	12,40 €	12,40 €	12,40 €	12,40 €	136,40 €
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	41,32 €	495,84 €
Gasto	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	41,32 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	632,24 €
IVA	11,28 €	11,28 €	11,28 €	11,28 €	11,28 €	11,28 €	11,28 €	8,68 €	11,28 €	11,28 €	11,28 €	11,28 €	132,77 €
Pagos	65,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	50,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	65,00 €	765,01 €

Compras	0,00 €
Consumo	0,00 €
Existencias Iniciales	0,00 €
Existencias Finales	0,00 €

Perfil de pagos

Compras

CONCEPTO	TOTAL	CONTADO	A 30 DÍAS	A 60 DÍAS	A 90 DÍAS	A 120 DÍAS
Consumibles	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos variables

CONCEPTO	TOTAL	CONTADO	A 30 DÍAS	A 60 DÍAS	A 90 DÍAS	A 120 DÍAS
Transportes	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos fijos

CONCEPTO	TOTAL	CONTADO	A 30 DÍAS	A 60 DÍAS	A 90 DÍAS	A 120 DÍAS
Promoción comercial	100%	100%	0%	0%	0%	0%
Servicios exteriores (gestoría y profesionales independientes)	100%	100%	0%	0%	0%	0%

Gastos de Personal - Año 1

NOMBRE	SALARIO BRUTO	SEGUROS SOCIALES	TOTAL
AUTÓNOMO	6.000,00 €	600,00 €	6.600,00 €
Total			6.600,00 €

AUTÓNOMO

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Salario bruto	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
Seguros Sociales	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €
Total	550,00 €											

Amortización Contable

TIPOLOGÍA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	COEFICIENTE LINEAL	CUOTA ANUAL
Marca, Nombre Comercial	124,12 €	10%	12,41 €
TOTAL AMORT. INMOV. INMATERIAL			12,41 €

TIPOLOGÍA	PRECIO DE ADQUISICIÓN	COEFICIENTE LINEAL	CUOTA ANUAL
Maquinaria	800,00 €	12%	96,00 €
Equipamiento	755,00 €	10%	75,50 €
Mobiliario	275,00 €	10%	27,50 €
Utillaje	160,00 €	30%	48,00 €
Vehículos de transporte	3.000,00 €	16%	480,00 €
Informaticos	1.350,00 €	26%	351,00 €
TOTAL AMORT. INMOV. MATERIAL			1.078,00 €

Liquidación de IVA - Año 1

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Repercutido	197,68 €	8,68 €	187,18 €	213,43 €	166,18 €	134,68 €	208,18 €	8,68 €	279,85 €	342,85 €	227,35 €	285,10 €
Soportado	13,88 €	18,22 €	13,02 €	13,02 €	13,02 €	13,02 €	13,02 €	15,62 €	13,02 €	13,02 €	14,75 €	13,02 €
Devengado	183,79 €	-9,54 €	174,16 €	200,41 €	153,16 €	121,66 €	195,16 €	-6,94 €	266,84 €	329,84 €	212,60 €	272,09 €

HP deudor/acrededor por IVA: 814,53 €

Flujo de Caja - Año 1

	INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Cobros de las ventas		1.539,00 €	50,00 €	1.078,50 €	1.229,75 €	1.757,50 €	776,00 €	1.599,50 €	50,00 €	1.612,49 €	1.975,49 €	1.709,99 €	2.442,74 €
Subvenciones cobradas		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Otros		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Subvención Directa		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7.500,00 €	0,00 €
Recursos Propios	0,00 €												
Recursos Ajenos L/P	0,00 €												
Recursos Ajenos C/P	0,00 €												
Total de Cobros	0,00 €	1.539,00 €	50,00 €	1.078,50 €	1.229,75 €	1.757,50 €	776,00 €	1.599,50 €	50,00 €	1.612,49 €	1.975,49 €	9.209,99 €	2.442,74 €
Pago de Sueldos		550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €
Pago compras y gastos generales		79,99 €	104,99 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	75,00 €	89,99 €	75,00 €	75,00 €	84,99 €	75,00 €
Pago IVA a Hacienda		0,00 €	0,00 €	0,00 €	348,41 €	0,00 €	0,00 €	475,23 €	0,00 €	0,00 €	455,06 €	0,00 €	0,00 €
Devolución capital préstamos		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pago de Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Amortización Leasing		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Intereses Leasing		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IVA Leasing		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pago de Inversiones	0,00 €	0,00 €	124,12 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Total de Pagos	0,00 €	629,99 €	779,11 €	625,00 €	973,41 €	625,00 €	625,00 €	1.100,23 €	639,99 €	625,00 €	1.080,06 €	634,99 €	625,00 €
Flujo de Caja Neto	0,00 €	909,00 €	-729,11 €	453,50 €	256,34 €	1.132,50 €	151,00 €	499,27 €	-589,99 €	987,50 €	895,44 €	8.575,00 €	1.817,75 €
Saldo Final de Tesorería	0,00 €	909,00 €	179,89 €	633,39 €	889,73 €	2.022,23 €	2.173,23 €	2.672,50 €	2.082,51 €	3.070,01 €	3.965,45 €	12.540,45 €	14.358,20 €

Cuenta de Resultados Mensual - Año 1

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Ingresos de Explotación	1.341,32 €	41,32 €	891,32 €	1.016,32 €	1.591,32 €	641,32 €	1.391,32 €	41,32 €	1.332,64 €	1.632,64 €	1.482,64 €	2.157,64 €	13.561,12 €
Consumos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	1.341,32 €	41,32 €	891,32 €	1.016,32 €	1.591,32 €	641,32 €	1.391,32 €	41,32 €	1.332,64 €	1.632,64 €	1.482,64 €	2.157,64 €	13.561,12 €
Gastos de personal	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	550,00 €	6.600,00 €
Gastos Variables	12,39 €	33,05 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	8,26 €	33,05 €	8,26 €	8,26 €	16,52 €	8,26 €	161,09 €
Gastos Fijos	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	41,32 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	53,72 €	632,24 €
Amortizaciones	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	90,87 €	1.090,41 €
Total Gastos	706,98 €	727,64 €	702,85 €	702,85 €	702,85 €	702,85 €	702,85 €	715,24 €	702,85 €	702,85 €	711,11 €	702,85 €	8.483,74 €
Beneficios antes de impuestos e intereses	634,34 €	-686,32 €	188,47 €	313,47 €	888,47 €	-61,53 €	688,47 €	-673,92 €	629,79 €	929,79 €	771,53 €	1.454,79 €	5.077,38 €
Ingresos extraordinarios	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	7.500,00 €	0,00 €	7.500,00 €
Gastos financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Beneficios antes de impuestos	634,34 €	-686,32 €	188,47 €	313,47 €	888,47 €	-61,53 €	688,47 €	-673,92 €	629,79 €	929,79 €	8.271,53 €	1.454,79 €	12.577,38 €
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (20%)													2.515,48 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	634,34 €	-686,32 €	188,47 €	313,47 €	888,47 €	-61,53 €	688,47 €	-673,92 €	629,79 €	929,79 €	8.271,53 €	1.454,79 €	10.061,90 €

Balance - Año 1

ACTIVO	19.731,91 €	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	19.731,91 €
Activo no corriente	5.373,71 €	Patrimonio Neto	16.401,90 €
Inmovilizado material	5.262,00 €	Capital	6.340,00 €
Adquisición del terreno	0,00 €	Resultado del Ejercicio	9.055,71 €
Edificios y Construcciones	0,00 €	Resultado de ejercicios anteriores	0,00 €
Instalaciones	0,00 €	Reserva legal (10 % de PyG)	1.006,19 €
Maquinaria	800,00 €	Subvenciones	0,00 €
Equipamiento	755,00 €	Otros (detallar)	0,00 €
Mobiliario	275,00 €		
Utillaje	160,00 €	Pasivo no corriente	0,00 €
Vehículos de transporte	3.000,00 €	Préstamos bancarios a largo	0,00 €
Equipos informáticos	1.350,00 €	Otras deudas a largo plazo	0,00 €
Otros (proyectos técnicos...)	0,00 €	Acreedores por arrendamiento financiero a Largo Plazo	0,00 €
Fianza	0,00 €		
(-) Amortización acumulada del inmovilizado material	-1.078,00 €	Pasivo Corriente	3.330,01 €
Inmovilizado inmaterial	111,71 €	Póliza de Crédito	0,00 €
Gastos de I+D	0,00 €	Proveedores varios	0,00 €
Patentes, Modelos de Utilidad	0,00 €	Préstamos bancarios a corto plazo	0,00 €
Aplicaciones informáticas	0,00 €	Microcréditos a corto	0,00 €
Derechos de traspaso, Fondo de Comercio, Concesiones administrativas, Tasas, Licencias...	0,00 €	Hacienda Pública (acreedor por IVA)	814,53 €
Marca, Nombre Comercial	124,12 €	Hacienda Pública (acreedor Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas)	2.515,48 €
Otros (...)	0,00 €	Otras deudas a corto plazo	0,00 €
Fianza Leasing	0,00 €	Otros (acreedores, anticipos de clientes...)	0,00 €
(-)Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial	-12,41 €	Acreedores por arrendamiento financiero a Corto Plazo	0,00 €
Activo corriente	14.358,20 €		
Existencias, materias primas...	0,00 €		
Hacienda Pública (deudor por IVA)	0,00 €		
Cientes	0,00 €		
Tesorería	14.358,20 €		

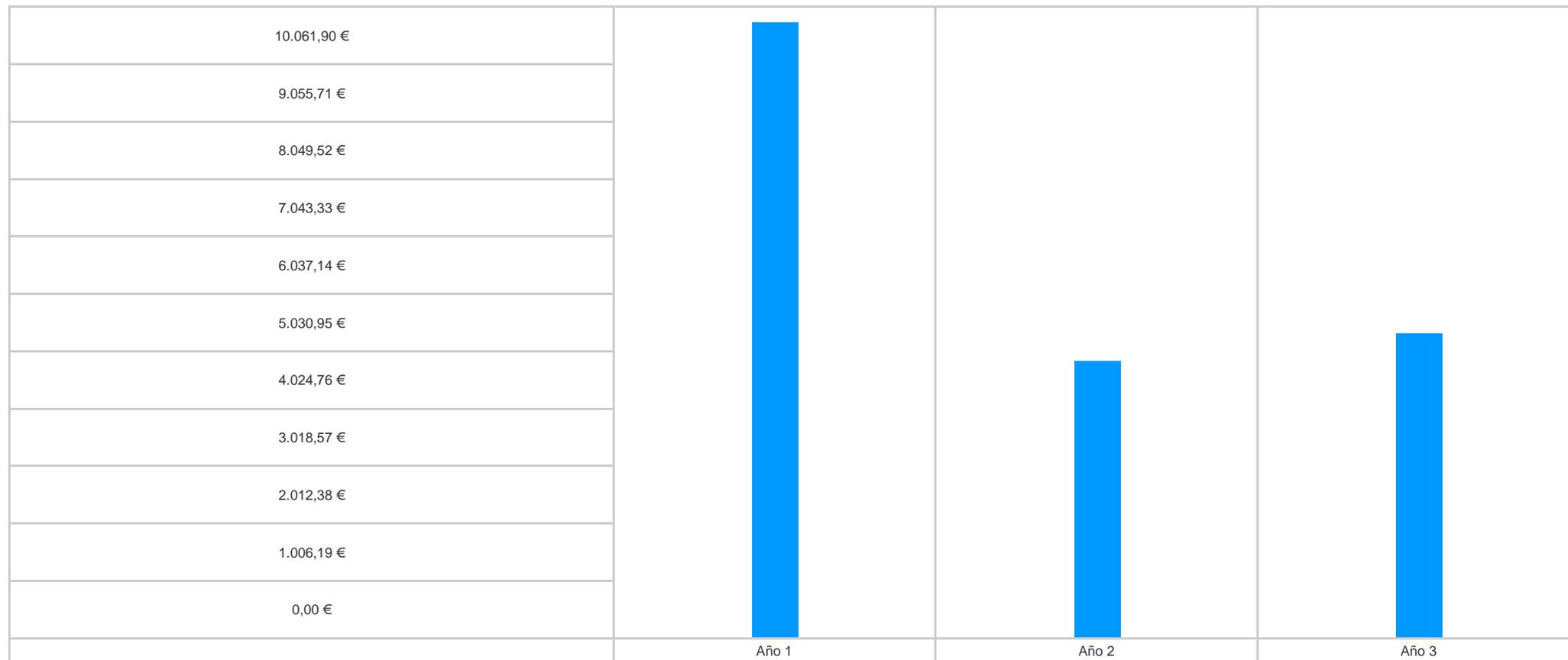
Ratios - Año 1

RATIO DE LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	4.31 %
FONDO DE MANIOBRA	Activo Corriente - Pasivo Corriente	11.028,19 €
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	Pasivo Total / Patrimonio Neto	0.2 %
MÁRGEN DE BENEFICIO	Beneficio antes de Imp e Int / Ventas	37.44 %
RATIO DE SOLVENCIA	Activo Total / Pasivo Total	5.93 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA (ROE)	Beneficio antes de Imp e Int / Activo Total	25.73 %
RENTABILIDAD FINANCIERA (ROA)	Beneficio Neto / Patrimonio Neto	61.35 %
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	Beneficio Neto / Ventas	74.2 %
PLAZO DE COBRO	Cientes / Ventas * 360	0 días
PLAZO DE PAGO	Proveedores / Inversión Inicial * 360	0 días
PUNTO DE EQUILIBRIO	Gastos Fijos / Margen Bruto	8.422,70 €
VAN (8.00%)		16.285,41 €
TIR		183%

Cuenta de Resultados Proyectada

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos de Explotación	13.561,12 €	14.239,18 €	14.951,13 €
Consumos	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Margen Bruto	13.561,12 €	14.239,18 €	14.951,13 €
Margen Bruto sobre Ventas	100.00%	100.00%	100.00%
Gastos de personal	6.600,00 €	6.666,00 €	6.799,32 €
Gastos Variables	161,09 €	164,31 €	167,60 €
Gastos Fijos	632,24 €	644,88 €	657,78 €
Amortizaciones	1.090,41 €	1.090,41 €	1.090,41 €
Total Gastos	8.483,74 €	8.565,61 €	8.715,11 €
Ingresos Extraordinarios (Subvención Autoempleo)	7.500,00 €	0,00 €	0,00 €
Beneficios antes de impuestos e intereses	12.577,38 €	5.673,57 €	6.236,02 €
Gastos financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Beneficios antes de impuestos	12.577,38 €	5.673,57 €	6.236,02 €
Impuesto sobre la renta (IRPF)	2.515,48 €	1.134,71 €	1.247,20 €
RESULTADO DEL EJERCICIO	10.061,90 €	4.538,85 €	4.988,82 €

Cuenta de Resultados Proyectada



	AÑO 2	AÑO 3
Crecimiento de la cifra de Ventas	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de Consumos	5.00 %	5.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos fijos y variables (IPC)	2.00 %	2.00 %
Crecimiento de la cifra de gastos de personal	1.00 %	2.00 %
Crecimiento del Beneficio Neto	-54.89 %	9.91 %