

Plan de empresa SecondNote

G1M1W7

Componentes:

- Khalid el Khiraoui (líder)
- Alejandro Gómez Amaro
- Jaime Campos Rodríguez



Definición del proyecto

Nuestra empresa SecondNote nace del entusiasmo de los emprendedores por la música en todas sus variantes. Nuestros servicios están orientados a aquellos ciudadanos de a pie amantes de la música e insatisfechos con las experiencias que han tenido con otros servicios de música. En vista al estado actual de los servicios de música en *streaming*, ya que unos pocos monopolizan el mercado además de pagar a los artistas acérrimas cantidades monetarias por sus creaciones, cuando ellos son los principales responsables del éxito o fracaso de estas plataformas, SecondNote pretende plantar cara a esta injusta situación, tanto para artistas como los fanáticos de la música, pues se ven obligados a recibir una ingente cantidad de anuncios, sabiendo que los beneficios adquiridos por dichos anuncios no van al artista, sino que llenan aún más las arcas de compañías multimillonarias como Spotify o Apple Music.

Si bien es cierto que existen otras empresas en este mercado que tienen un fin similar, SecondNote quiere ir un paso más allá. No sólo se le va a dar al artista total libertad para publicar sus obras, sino que el usuario también podrá tener total libertad, pues además de la convencional interfaz para escuchar música *online*, ya sea a través de un navegador o mediante nuestra aplicación, SecondNote traerá instalado un editor de audio propio para que cualquier usuario pueda demostrar sus dotes artísticas sin necesidad de tener un amplio conocimiento sobre el intríngulis de la industria musical. Utilizando esta herramienta, los usuarios podrán editar canciones que hayan sido subidas a nuestro servicio y crear o bien *remixes*, ya sea alterando la velocidad, añadiendo efectos, alternando partes de la canción, etc.; o bien *covers*, pues SecondNote posee un algoritmo por inteligencia artificial, tan de boga hoy en día, para separar los instrumentales de su parte vocal. De esta forma, crear un *cover* será tan sencillo como tomar parte en una sesión de karaoke.

Estas versiones de las canciones beneficiarán a los usuarios, que podrán compartir su creatividad con el resto de la comunidad, sino que podrán ganar dinero por su trabajo; si un *remix* o *cover* es escuchado en la plataforma un suficiente número de veces, el usuario que lo ha creado ganará una parte de los ingresos generados por dicha pieza. Pero además de los usuarios, los propios artistas también se verán beneficiados por estas versiones, pues se tratarán como sus propias obras. Esto generará derechos de autor extras por cada reproducción, lo que se traduce en más dinero. Y si hay algún artista que no se siente cómodo permitiendo que sus fans alteren sus canciones, no hay ningún tipo de problema; siempre

estará presente la opción de deshabilitar las versiones, ya sea de una canción aislada, un álbum o un artista entero.

Además del claro objetivo de expandir la música a diversos colectivos utilizando las nuevas tecnologías, SecondNote pretende potenciar la creatividad tanto de los artistas como de los ciudadanos a pie que utilicen la plataforma, otorgándoles grandes libertades para expresarse mediante la música. También se les pagará a los creadores musicales un precio justo por sus obras y la reproducción de éstas, al contrario que otras plataformas que dominan el mercado, que explotan a los artistas. De esta forma, será posible crear un espacio justo y saludable para todo individuo que desee usar nuestra plataforma.

En resumen, SecondNote es un servicio de música en *streaming*, que además de permitir a los usuarios escuchar a gran diversidad de artistas y géneros en línea, trae consigo un editor de audio para que los usuarios puedan versionar las canciones de la plataforma como deseen. Tanto los artistas como los usuarios podrán beneficiarse de estas versiones, tanto creativamente como monetariamente; los primeros, recibiendo sus derechos de autor correspondientes por poner la base musical de dichas versiones, y los usuarios creadores, ya que, al alcanzar un determinado número de reproducciones, podrán beneficiarse de una parte de los ingresos que la versión que han creado ofrece.

Presentación del equipo humano

La empresa SecondNote está fundada por tres jóvenes estudiantes de ingeniería informática de la Universidad de Córdoba, los cuales, con toda la ambición y las ganas del mundo se abarcaron en la creación de una empresa que ayudase a cubrir una necesidad imperante que ellos, como amantes de la música, tenían.

Estos miembros fundadores son:

- **Jaime Campos Rodríguez**, precursor y cabeza visible del proyecto. Es el encargado de todos los temas económicos y logísticos de la empresa. Sería el CEO o director ejecutivo de la misma.
- **Khalid El Khiraoui**, jefe de diseño. Se encarga de todo el arte de la aplicación, diseño, estilo y marketing. CSO o director de estrategia de la empresa.

- **Alejandro Gómez Amaro**, es el encargado de la parte jurídica y legal de la empresa (El CLO o director legal de la empresa). Además de esto se encarga de los recursos humanos de la empresa.

Ellos, sin experiencia ninguna, en base a prueba y error, han conseguido crear lo que hoy en día es una de las empresas de música con más proyección del país.

Plan de marketing

Estudio de mercado

Al estar emplazada nuestra empresa en un sector en constante crecimiento y desarrollo, los límites de la oferta y la demanda pueden llegar a diluirse. Sin embargo, en los siguientes apartados se examinarán concienzudamente ambas variables.

El entorno de los servicios de música en *streaming* se encuentra en un periodo de madurez dentro de su ciclo de vida. Habiendo sido superado ya el *boom* de la tecnología, prácticamente la totalidad de las personas que desean consumir este tipo de servicio son capaces de satisfacer ese deseo, por lo que los consumidores tienden a consumir siempre de las mismas empresas, principalmente Spotify. Lograr que nuestro público objetivo rompa ese hábito repetitivo para poder atraerlo a nuestra plataforma será uno de nuestros mayores desafíos.

Una de las ventajas de que el servicio esté en fase de madurez es que la demanda es bastante conocida, y no suele fluctuar considerablemente entre año y año. Mayoritariamente son los individuos los que demandan este servicio, y en bastante menor medida, pero aún así importante, las unidades familiares. La demanda de este tipo de servicios por parte de las empresas y organizaciones es prácticamente nula por el carácter de ocio del mismo.

Habiendo reducido ya nuestro público objetivo, también hay que tener en cuenta tanto la edad como el nivel adquisitivo de los posibles usuarios. Los datos a lo largo de los años evidencian que no hay diferencias entre los dos sexos en cuanto a consumición de música en *streaming* se refiere. El carácter diferenciador más importante es sin duda la edad; los jóvenes son más pronos a consumir este tipo de servicio que una persona al borde de la edad de jubilación, que siempre ha escuchado música a través de las vías convencionales y para quién la tecnología actual le supone un salto muy grande. Por ende, nuestro público objetivo serán individuos y familias cuya edad esté entre 18 y 40 años, que hayan crecido con algún tipo de las nuevas

tecnologías actuales y se sientan cómodos utilizándolas. Según datos del INE, en el ámbito nacional de la empresa, eso significaría más de 17 millones de potenciales usuarios.

En cuanto a la renta o poder adquisitivo, al ser nuestra plataforma de tipo *freemium*, esto no será un factor tan importante. En la horquilla seleccionada siempre habrá individuos que disfruten usando la plataforma con suficiente dinero como para adquirir nuestros planes de suscripción, y dado que el punto muerto de estos planes no es elevado, basta con unos pocos usuarios para producir un beneficio considerable mediante esta vía.

Sólo en España, se estima que se producen más de doce millones de reproducciones de diferentes artistas al día. La plataforma de música en *streaming* más importante, Spotify, tiene alrededor de diez millones de usuarios en España. Este dato se ha ido estabilizando con el paso de los años, después de su gran repunte durante la pandemia, pero sigue creciendo sin pausa. Dicha empresa gana aproximadamente 962.500 euros al año sólo con su versión gratuita en España, sin contar los planes de suscripción.

Dada la gran variedad de géneros musicales y artistas, nuestro sector tiene una estacionalidad muy acusada. Por ejemplo, las reproducciones aumentan mucho durante la época estival en casi todos los géneros. En Navidad, sin embargo, sólo aumentan exponencialmente las reproducciones de canciones relacionadas con estas fechas. Los picos de estacionalidad de los artistas en otras épocas del año tienden a anularse entre ellos, reduciendo los “picos” de demanda a estos dos periodos mencionados exclusivamente. Aún así, existe la posibilidad, imposible de predecir, de que un artista mundialmente conocido y laureado saque un nuevo álbum o sencillo que alcance el estrellato en un futuro. En ese caso, sin importar en qué época del año sea, se dará un “pico” que durará al menos dos semanas.

En cuanto a la oferta, en el sector no existen muchas empresas que ofrezcan nuestro mismo servicio. Esto se debe a que hay un número de empresas que prácticamente abarcan todo el mercado en cuanto a usuarios se refiere. Son empresas como Spotify, Tidal, Bandcamp o Apple Music, que han estado en este sector desde su mismo nacimiento, y que se han ido consolidando como las únicas alternativas. Al no haber apenas pequeños competidores, la competencia entre estas empresas no es elevada, ya que cada empresa ha encontrado un “nicho” donde expandirse totalmente. Spotify es el que prácticamente domina el mercado; Apple Music domina en el apartado de usuarios con dispositivos Mac, y Bandcamp se ha hecho paso entre los artistas independientes como una buena forma de empezar su carrera. Teniendo esta vista del mercado, puede concluirse que casi ninguna empresa querría aventurarse a entrar en este sector, ya que todas las necesidades específicas están cubiertas. Pero nuestra empresa,

quiere pensar más allá, adonde las grandes empresas no llegan. Puede que el público en general esté satisfecho con estos servicios, pero hay un colectivo que no lo está: los artistas.

Según ha ido creciendo este sector, a los artistas, los verdaderos individuos que hacen que el sector siga funcionando, se les ha ido dejando de lado. Con el paso de los años se les han ido poniendo trabas y se les han recortado sus beneficios, hasta el punto de que hoy en día, en la mayoría de plataformas, un artista cobra 0,003 euros por reproducción. Si la canción no llega a mil reproducciones, el artista directamente no cobra nada. Esto ha forzado a muchos artistas a tener que vivir de donaciones mediante plataformas externas al sector.

Nuestra plataforma pretende entrar en ese “micro-mercado” que todo el mundo ha ignorado. Pagando a los artistas un precio justo por sus creaciones, se motivará a muchos creadores a al menos, probar la plataforma. Claramente, un artista siempre podrá tener sus creaciones en otras plataformas que no sean la nuestra. Estos artistas le hablarán a sus fans de nuestra plataforma, y nuestro equipo de publicidad se encargará de que sea así. Tratando a los artistas como se merecen, a los fans de estos artistas les dará curiosidad y probarán nuestra plataforma. Quizás esa proporción es de un 1%, pero dado que el público objetivo es muy numeroso, será más que suficiente para poder empezar a producir beneficios. Cuanto más beneficios se creen, a más acuerdos justos se podrá llegar con artistas, mostrándoles cómo debería ser en verdad el sector de la música en *streaming*.

El poder de negociación de los propios artistas es bastante elevado, ya que normalmente se encuentran agrupados en discográficas. Sin embargo, mediante ardua negociación y convicción de que se verán beneficiados con nuestro contrato, ya que les ofreceremos un precio justo. En cuanto a los usuarios, como se ha mencionado antes, será muy difícil arrebatárselos a otras empresas; pero si los artistas se sienten cómodos con nuestro estilo de negocio, traerán a sus fanáticos consigo. Además, se harán algunas campañas de publicidad *on-line* haciendo hincapié en nuestros contratos razonables con artistas.

Los servicios sustitutivos de nuestro sector son los sistemas de reproducción de música de manera analógica o fuera de cobertura, como pueden ser los reproductores MP3, los CDs o los vinilos. No obstante, ambos mercados se entrecruzan muy débilmente, por lo que estos servicios sustitutivos no serán un problema mayor, y a día de hoy nuestro sector es mucho más rentable en comparación a este otro.

El entorno de mercado es algo convulso. En materia de tecnología se han dado vacíos legales por la novedad de todo el sector, y son varias las empresas que han recibido sanciones por razones como evadir impuestos al poner su sede en un paraíso fiscal, aunque todas las operaciones se hagan telemáticamente en otro país. El sector está en continuo crecimiento, tanto de usuarios como de beneficios, gracias a los usuarios de países en vías de desarrollo que comienzan a tener conexión a Internet. En los últimos años también se ha criticado a algunas empresas del sector por su gran cantidad de emisiones.

Decisiones estratégicas de marketing

Antes de tomar una estrategia de marketing en concreto, se hará un estudio de los ítems positivos y negativos, tanto interna como externamente.

Internamente, las debilidades de nuestra empresa son:

- Falta de experiencia en el sector.
- Capital reducido en comparación con otras empresas.
- Número reducido de artistas con los que poder llegar a un acuerdo.
- Dificultad de diferenciación del servicio.

Las ventajas o fortalezas de nuestra empresa son:

- Mayor pago a artistas que la mayoría de empresas del sector.
- Cercanía y hospitalidad con los artistas, con los que poder hablar de tú a tú.
- Centrarse en el beneficio tanto de usuarios como de artistas, siendo esto tan importante como los beneficios.
- Posibilidad de atraer usuarios descontentos con las empresas dominantes.

Las amenazas externas a las que se puede enfrentar nuestra empresa son:

- Posibilidad de competencia feroz por parte del resto de empresas al ver un nuevo competidor.
- Volatilidad del sector.
- Posibilidad de una futura “guerra de precios” entre las empresas líderes.
- Estabilidad de la demanda anual, sin aumentos considerables.

Asimismo, las oportunidades son:

- Rentabilidad muy alta del sector.

- Facilidad de encontrar nuevos usuarios dado el amplio número de público objetivo.
- Capacidad de internacionalizar la empresa, aumentando aún más el público objetivo y los beneficios.

Una vez determinadas y sopesadas todas estas variables, se abogará por seguir la siguiente estrategia: optar por que sean los propios artistas los que hagan publicidad de nuestra plataforma, mediante una política de contratos equitativos con precios justos. Esto provocará un efecto llamada que atraerá no sólo a los fanáticos de dicho artista, que con sus reproducciones en SecondNote sabrán que benefician más al artista que en otras plataformas, sino a otros artistas que estén descontentos con su situación, ofreciéndoles el mismo trato. Así, la empresa verá tanto sus usuarios como proveedores musicales crecer exponencialmente con el paso del tiempo, con el consiguiente aumento de los beneficios. Aparte de esta publicidad, se harán campañas de publicidad orientadas a captar usuarios mediante distintas webs de temática musical, pagando a periodistas para escribir artículos promocionales.

Definición de las variables de *marketing-mix*

Como se ha comentado antes, nuestro servicio se encuentra en una etapa de madurez, con estabilidad de la demanda. Por ende, se ha de hacer un esfuerzo extra para que nuestro servicio marque la diferencia con respecto al resto. En eso ayudará el atributo extra del que nuestro servicio consta en detrimento del resto: el editor de audio incorporado. Al ser un servicio, el envase y embalaje son de nula importancia. Para no ir en la línea del diseño minimalista del resto de plataformas, cuyas opciones de personalización no van más allá del blanco y negro, se le otorgará una gama de colores cálidos personalizables para el usuario. De esta forma, no sólo se creará un ambiente más “hospitalario”, sino que la ausencia de luz azul hará que los usuarios tengan menos problemas de concentración al usar nuestra plataforma, y puedan utilizarla durante un mayor periodo de tiempo. Nuestra estrategia se basará en ofrecer al usuario estas funcionalidades novedosas, para mostrarles que es posible la innovación en el sector. Asimismo, se seleccionará a algunos usuarios para pedirles su opinión de la plataforma respecto a otras, así como sus sugerencias.

La estrategia de precios a seguir está forjada de la siguiente manera: ofrecer el mismo precio que la competencia en aspectos como planes de suscripción, para no incitar a una guerra de precios. La oferta de estos planes será variada y diversificada, cada uno de ellos dando funcionalidades y características diferentes, para que el usuario pague por lo que realmente desea o necesita. La verdadera diferencia se encontrará en los pagos a proveedores, a los que

se les pagará una suma mayor comparada con el resto de empresas. Dado que la susceptibilidad de la demanda es baja, ya que los usuarios no tienen muchas plataformas entre las que elegir, en fechas señaladas como el Black Friday o la época estival, se aplicarán algunos descuentos a planes de suscripción para incentivar su adquisición. Aunque los costes sean mayores que la media del sector, la diversificación de los planes podrá suplir este desbalance, además de la publicidad incrustada.

La distribución de nuestro servicio sería exclusivamente, directamente mediante nuestra plataforma o aplicación móvil a través de Internet. Al ser nuestro servicio en línea, básicamente es el único canal de distribución disponible. La promoción de la empresa se apoyará principalmente en la construcción de nuestra imagen como una empresa que ofrece contratos justos a los proveedores, sin dejar a un lado a los usuarios. La promoción de ventas será limitada, teniendo en cuenta nuestra situación marginal en un primer momento en el sector. Por esta razón, será crucial hacerse un nombre en el mercado mediante vías alternativas. Se fomentarán las relaciones públicas; para acordar contratos con artistas o discográficas, no se recurrirá a intermediarios, sino que los propios emprendedores irán personalmente a hablar con el artista o sus representantes, mostrando una imagen de humanidad sobre la compañía. Una combinación equilibrada de relaciones cercanas con los artistas y la política de precios justos con campañas de publicidad que refuercen y realcen estos valores, será lo que haga que la empresa sobresalga respecto al resto.

Plan operativo

El modelo de servicio de SecondNote se desarrolla de la siguiente forma:

- Adquisición de contenido
 - Incluye la adquisición de licencias y acuerdos, por ejemplo, acuerdos con discográficas, artistas y titulares de derechos para obtener licencias para transmitir su contenido.
- Almacenamiento y catalogación
 - Una vez adquiridas las correspondientes licencias, el contenido se almacena en servidores distribuidos en la nube, permitiendo un acceso rápido y confiable desde cualquier ubicación de nuestro país.
- Desarrollo de la plataforma
 - El equipo de desarrollo trabajará en mejorar la plataforma, implementando nuevas funciones, tanto a la interfaz como al editor de audio, y parches y actualizaciones de software. Para ello, se invertirá en I+D.

- Recomendación y personalización
 - Utilizaremos algoritmos de inteligencia artificial para analizar el comportamiento del usuario y así poder personalizar su experiencia en la aplicación. Sin embargo, el usuario siempre tendrá la opción de rechazar dicha personalización.
- Transmisión y reproducción
 - La plataforma utiliza una infraestructura de red robusta, con reproducción en tiempo real. Cualquier usuario puede reproducir música y contenido de audio en tiempo real, ya sea a través de la aplicación o del sitio web.
- Publicidad y modelos de suscripción
 - El modelo que seguirá nuestra plataforma es el modelo *freemium*. Éste ofrece una versión completa del servicio gratis, pero con anuncios para usuarios gratuitos, y una suscripción premium, de diferentes clases, para usuarios de pago, que conlleva la eliminación de anuncios y algunas ventajas operativas como la reproducción de canciones fuera de cobertura.
- Actualizaciones y mantenimiento continuo
 - El equipo de desarrolladores realizará actualizaciones periódicas para agregar nuevas funciones, mejorar la estabilidad y abordar cualquier problema de seguridad o rendimiento.
- Colaboraciones y contenido exclusivo
 - SecondNote se asociará con artistas y marcas para ofrecer contenido exclusivo, como lanzamientos anticipados o entrevistas, para atraer y retener a los usuarios.

En cuanto a los tipos de trabajadores que tendrá nuestra empresa, serán los siguientes. Sin embargo, hay que tener en cuenta que, al constar SecondNote de sólo tres trabajadores (los propios emprendedores) en un principio, un emprendedor tendrá que ejercer la función de más de un rol.

- Desarrollador
 - Son los responsables de la creación tanto de la web digital como de la aplicación móvil de SecondNote, y trabajan junto con los diseñadores.
- Abogado
 - Protege a los artistas en los tratos legales, en caso de alguna desavenencia con su discográfica. Este abogado puede revisar cualquier contrato o acuerdo en el que un músico o grupo esté involucrado para proteger sus intereses.
- Diseñador gráfico

- Crea arte visual, como el diseño de portadas para álbumes o la creación de material promocional para bandas. También es el encargado de la parte estética de la interfaz de nuestro programa.
- Ingeniero de sonido
 - Mejora la calidad de sonido de las pistas grabadas en la postproducción, además de ser capaz de añadir efectos especiales y manipular sonidos en la postproducción, por si algún artista quiere subir su propio remix a la plataforma.
- Técnico de audio
 - Es el encargado de preparar los equipos de sonido, como micrófonos, cajas de resonancia, amplificadores y altavoces, para que la grabación de pistas sea un éxito. También será responsable de arreglar los problemas con el audio, si procede.
- Director musical
 - Organiza y dirige un conjunto musical, distribuye las tareas diarias entre ellos y busca nuevos talentos artísticos.
- Contable
 - Es el responsable de mantener registros financieros de todos los gastos e ingresos relacionados con el acto. Puede mantener un presupuesto, establecer planes financieros y manejar otras tareas relacionadas con el dinero.

El centro de trabajo quedará ubicado en la calle Cañada Real Mestas, 14005 en Córdoba, si bien se pretende que la operatividad sea a nivel nacional en un principio, si todo marcha bien, buscamos nuevos lugares internacionalmente de inversión.

Al ofrecer nuestra empresa un servicio, el número de proveedores no será elevado. Los productos o servicios que nuestra empresa compre incluyen artistas que desean producir sus obras de arte o DJs que desean producir su contenido artístico. Nuestro servicio también requiere trabajar con otras empresas (por ejemplo, empresas de producción de videoclip). Otros proveedores son empresas de luz y agua para el correcto funcionamiento de nuestro centro de trabajo. Los proveedores serán pagados mensualmente.

Sobre los modelos de suscripción, los precios de SecondNote Premium en España son diferentes según el plan Premium que se elija: el plan Premium Individual de SecondNote cuesta 10,99 € al mes, el plan Premium Duo cuesta 14,99 € al mes, el plan Premium Familiar cuesta 17,99 € al mes, el plan Premium para Estudiantes cuesta 5,99 € al mes. Para alos artistas, éstos conseguirán su parte del 50%, pero dependerá del número de reproducciones

de sus canciones para determinar ese porcentaje. Se pagará un precio fijo, y éste aumentará en función de las reproducciones que haya recibido dicho artista.

Como empresa, las necesidades de SecondNote son las siguientes:

- Equipamiento de estudio.
- Auriculares, altavoces y procesadores de audio.
- Micrófonos, mesas de mezclas y equipos de grabación.
- Equipos de seguridad informática.
- Software de protección para garantizar la integridad y confidencialidad de los datos de usuarios y la infraestructura.
- Infraestructura tecnológica.
- Servidores y almacenamiento en la nube, redes y conectividad.
- Equipamiento de oficina y operativo.
- Ordenadores, impresoras y teléfonos.
- Mobiliario de oficina (mesas, sillas, estanterías...).
- Equipamiento de eventos y marketing.
- Banners, material impreso y anuncios.

Durante esta primera etapa, la empresa constará de solo tres trabajadores, así que concentramos nuestros esfuerzos a anunciar nuestra empresa y mejorar la plataforma. Si la situación marcha bien, se buscará a jóvenes con habilidades que quieren demostrar sus talentos e imprimir su nombre en el mundo artístico por primera vez.

Plan de recursos humanos

Organigrama de la empresa

Como ya se ha mencionado en la presentación del equipo humano, los tres fundadores son pilares fundamentales de la empresa. En la actualidad su labor es la única necesaria para que la empresa siga adelante. Como ya se ha acotado en la presentación del equipo el trabajo está dividido de manera clara en los tres:

- Equipo financiero: El equipo financiero se encarga de todo el tema económico y operativo de la empresa. Desde la financiación, los estudios de mercado, el estudio de productos y los beneficios que reportaría el mismo.

- Equipo legal: El grupo que se encarga de que se cumplan todas las leyes actuales en la empresa. Además de ello se encarga que todas las necesidades de los trabajadores y recursos humanos.
- Equipo de marketing: Este grupo se encarga de todo el marketing y diseño de aplicación, web, publicidad y futuros proyectos de expansión de la empresa.

Número de personas necesarias

En la actualidad cada uno de los equipos está formado por una sola persona ya que por la facturación y el tamaño de la empresa no es necesaria más gente, pero no descartamos el hecho de que en un futuro se amplíen los equipos de trabajo o se diversifiquen, contratando a nuevos miembros para la empresa o empresas externas que nos faciliten el trabajo.

Forma de contratación

Además de unos requisitos mínimos para poder trabajar en la empresa (asignados cada uno a su campo:

- Equipo financiero: algún grado relacionado con la economía o administración de empresas que verifique sus cualidades.
- Equipo legal: un grado en derecho o alguna de sus vertientes, relaciones laborales...
- Equipo de marketing: grados de administración de empresas, diseño gráfico o programación relacionada con el arte.

Plan económico-financiero

Para financiar la puesta en marcha de nuestro proyecto, se utilizará principalmente capital propio. El importe del capital propio será de 75.000 €, con cada emprendedor poniendo 25.000 €. El coste de los gastos de establecimiento será 31.386 €, desglosado en la siguiente tabla:

SecondNote		Nº de años para Distribuir	Importe Anual
GASTOS DE ESTABLECIMIENTO			30.786,00 €
Permisos	4.000,00 €	1	4.000,00 €
Licencias de actividades	686,00 €	1	686,00 €
Altas IAE y SS de autónomos, etc.	13.200,00 €	1	13.200,00 €
Gastos de formalización de préstamos	750,00 €	5	150,00 €
Gastos de asesoramiento, consultoría y gestión	400,00 €	1	400,00 €
Gastos de primera promoción de la empresa	8.850,00 €	1	8.850,00 €
Otros gastos constitutivos o de puesta en marcha	3.500,00 €	1	3.500,00 €

Además del capital propio, será necesario pedir un préstamo bancario para sufragar las inversiones que se realizarán posteriormente. El préstamo solicitado será de 20.000 €, a

devolver en 5 años. El tipo de interés será del 6,6%, y no habrá periodos de carencia, sino que de cada mensualidad, una parte irá destinada a cubrir los intereses.

Otras fuentes de ingresos para poder iniciar el proyecto será el *crowdfunding* o micromecenazgo, utilizando las plataformas Kickstarter y Patreon. En las tablas de cuentas de resultados de los próximos años, estos ingresos aparecen bajo el nombre “Otros ingresos financieros”.

Utilizando tanto capital propio como el préstamo bancario para sufragarlo, el total de las inversiones iniciales ascenderá a 40.468 €, quedando desglosado en la siguiente tabla.

SecondNote		AMORTIZACIÓN	
		Nº de años para Distribuir	Importe Anual
TOTAL INVERSIONES	40.468,00 €		23.200,10 €
INMOVILIZADO MATERIAL	33.155,00 €		16.097,50 €
Terrenos y/o locales	0,00 €	1	- €
Acondicionamiento de locales o terrenos	7.190,00 €	4	1.797,50 €
Existencias iniciales	9.500,00 €	1	9.500,00 €
Maquinaria, herramientas, utillaje	1.500,00 €	3	500,00 €
Mobiliario	3.505,00 €	2	1.752,50 €
Medios de transporte	1.000,00 €	4	250,00 €
Equipos informáticos	6.350,00 €	5	1.270,00 €
Instalaciones	4.110,00 €	4	1.027,50 €
INMOVILIZADO INMATERIAL	7.313,00 €		7.102,60 €
Adquisición de patentes	263,00 €	5	52,60 €
Licencias	7.050,00 €	1	7.050,00 €
Canon de entrada en red de franquicias	0,00 €	1	- €
Traspaso de negocios/fondo de comercio	0,00 €	1	- €
INMOVILIZADO FINANCIERO	0,00 €		0,00 €
Fianza de mensualidades de alquiler	0,00 €	1	- €
Cauciones o depósitos de otro tipo	0,00 €	1	- €

Al no tener que arrendar ningún local, los gastos de locales, las fianzas de mensualidades y el traspaso de negocios serán cero. Como tampoco se dispondrá de ningún tipo de alquiler sobre otros bienes, por ejemplo los informáticos, los depósitos de otro tipo serán nulos. Finalmente, como el sector tecnológico y más precisamente el servicio que ofrecemos no obedece a franquicias, el canon de entrada a éstas también será cero.

La cuenta de resultados previsional para los próximos cinco años, de 2024 a 2028, en caso de que se cumplan nuestras expectativas de ventas, se expresa en las siguientes dos tablas.

SecondNote		
CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONALES por años		
CONCEPTO/ PERIODO	2024	2025
A. INGRESOS	108.625,50 €	21.319,50 €
Ventas	13.625,50 €	21.319,50 €
Subvenciones	0,00 €	0,00 €
Capital	75.000,00 €	0,00 €
Otros ingresos Financieros	20.000,00 €	0,00 €
B. GASTOS	70.157,25 €	44.422,49 €
Compras	9.500,00 €	9.500,00 €
· Materias primas	5.500,00 €	6.500,00 €
· Productos semielaborados	2.000,00 €	2.000,00 €
· Otros Suministros de Carácter Variables	2.000,00 €	1.000,00 €
Servicios	14.547,50 €	7.097,50 €
· Gastos en I+D	1.450,00 €	1.750,00 €
· Arrendamientos	0,00 €	0,00 €
· Reparaciones y conservación	1.797,50 €	1.797,50 €
· Servicios profesionales independientes	400,00 €	400,00 €
· Transportes	250,00 €	250,00 €
· Primas de seguros	1.250,00 €	1.250,00 €
· Servicios bancarios	550,00 €	150,00 €
· Publicidad, promoción	8.850,00 €	1.500,00 €
· Otros suministros de Carácter Fijo	0,00 €	0,00 €
· Otros servicios	0,00 €	0,00 €
Tributos	-10.662,87 €	-3.541,73 €
· Impuestos, contribuciones y tasas	1.618,75 €	1.919,19 €
· Ajustes IVA (Repercutido-Soportado)	-12.281,62 €	-5.460,92 €
Gastos de personal	14.832,00 €	14.832,00 €
· Sueldos	12.000,00 €	12.000,00 €
· Seguridad Social a cargo de la empresa	2.832,00 €	2.832,00 €
Gastos financieros	4.707,12 €	4.707,12 €
· Amortización de Deudas	4.707,12 €	4.707,12 €
· Intereses	0,00 €	0,00 €
· Descuentos sobre ventas	0,00 €	0,00 €
Dotaciones para amortización	37.233,50 €	11.827,60 €
· De gastos de establecimiento	21.386,00 €	5.427,50 €
· Del inmovilizado	15.847,50 €	6.400,10 €
Margen bruto	4.125,50 €	11.819,50 €
Decl. Resultados antes de impuestos	38.468,25 €	9.595,02 €
Impuesto de Sociedades	5.770,24 €	2.398,75 €
Resultado	32.698,01 €	7.196,26 €

Cuenta de resultados provisional para los años 2024 y 2025.

SecondNote			
CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONALES por años			
CONCEPTO/ PERIODO	2026	2027	2028
A. INGRESOS	46.638,50 €	78.836,00 €	127.985,50 €
Ventas	46.638,50 €	78.836,00 €	127.985,50 €
Subvenciones	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Capital	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Otros ingresos Financieros	0,00 €	0,00 €	0,00 €
B. GASTOS	45.450,51 €	51.630,69 €	59.765,77 €
Compras	9.200,00 €	9.650,00 €	9.550,00 €
· Materias primas	6.500,00 €	6.500,00 €	6.500,00 €
· Productos semielaborados	1.500,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
· Otros Suministros de Carácter Variables	1.200,00 €	1.150,00 €	1.050,00 €
Servicios	8.297,50 €	7.872,50 €	9.072,50 €
· Gastos en I+D	2.000,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €
· Arrendamientos	0,00 €	0,00 €	0,00 €
· Reparaciones y conservación	1.797,50 €	1.797,50 €	1.797,50 €
· Servicios profesionales independientes	400,00 €	400,00 €	400,00 €
· Transportes	250,00 €	250,00 €	1.000,00 €
· Primas de seguros	1.250,00 €	1.275,00 €	1.275,00 €
· Servicios bancarios	150,00 €	150,00 €	150,00 €
· Publicidad, promoción	2.450,00 €	2.000,00 €	2.250,00 €
· Otros suministros de Carácter Fijo	0,00 €	0,00 €	0,00 €
· Otros servicios	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Tributos	3.266,29 €	10.421,47 €	20.281,05 €
· Impuestos, contribuciones y tasas	3.304,79 €	4.488,72 €	4.732,98 €
· Ajustes IVA (Repercutido-Soportado)	-38,50 €	5.932,75 €	15.548,07 €
Gastos de personal	14.832,00 €	14.832,00 €	14.832,00 €
· Sueldos	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
· Seguridad Social a cargo de la empresa	2.832,00 €	2.832,00 €	2.832,00 €
Gastos financieros	4.707,12 €	4.707,12 €	4.707,12 €
· Amortización de Deudas	4.707,12 €	4.707,12 €	4.707,12 €
· Intereses	0,00 €	0,00 €	0,00 €
· Descuentos sobre ventas	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Dotaciones para amortización	5.147,60 €	4.147,60 €	1.323,10 €
· De gastos de establecimiento	500,00 €	0,00 €	0,00 €
· Del inmovilizado	4.647,60 €	4.147,60 €	1.323,10 €
Margen bruto	37.438,50 €	69.186,00 €	118.435,50 €
Resultados antes de impuestos	8.384,25 €	33.493,50 €	93.339,86 €
Impuesto de Sociedades	2.096,06 €	8.373,38 €	23.334,96 €
Resultado	6.288,19 €	25.120,13 €	70.004,89 €

Cuenta de resultados provisional para los años 2026, 2027 y 2028.

Como se puede ver en las tablas, aunque el beneficio y margen bruto de los primeros años es pequeño, en el cuarto y quinto año los beneficios aumentan muy considerablemente. Esto se debe a las propias condiciones del sector tecnológico, pues muchas otras empresas, como Twitter o Facebook, tuvieron que esperar más de un lustro para poder ver beneficios lo suficientemente importantes en sus cuentas.

Las inversiones realizadas al principio de la actividad serán pagadas mensualmente, no variando las cuotas entre mes y mes. Por ende, cada año se pagará lo mismo hasta que se cubran la totalidad de los gastos. Ello explica la similitud entre la mayoría de cantidades de las mismas filas, en cuanto a gastos se refiere.

Al ofrecer nuestra empresa un servicio en vez de un producto, las barreras entre unos gastos y otros pueden llegar a ser bastante difusas. En el apartado “materias primas”, se incluyen las compras de álbumes de diversos artistas, así como sus derechos de autor. “Productos semielaborados” se refiere a la compra tanto de *remixes* o *covers* no creados por la comunidad como de nuevas versiones del programa de edición de audio. “Otros suministros de carácter variable” se refiere a acuerdos con diferentes compañías discográficas para poder acceder a un mayor repertorio tanto de artistas como de efectos que añadir al editor de audio.

Para no abrumar al lector con gran cantidad de tablas, se incluye el plan de tesorería por meses tanto del primer como del quinto año, para que se vea claramente el desglose de los ingresos y gastos por meses. Los planes de tesorería correspondientes a los años 2025, 2026 y 2027 se pueden consultar en el anexo encontrado al final del documento.

CONCEPTO/PERIODO	TOTAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Saldo Inicial	0,00 €	- €	16.141,50 €	13.939,50 €	13.955,50 €	14.601,49 €
Cobros de Ventas	21.135,50 €	1.310,00 €	1.052,00 €	1.270,00 €	1.900,00 €	2.295,00 €
Subvenciones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital	40.000,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €
Ingresos Financieros	40.000,00 €	20.000,00 €	- €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Desinversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Cobros	12.281,62 €	- €	- €	- €	- €	- €
Total Cobros	113.417,12 €	24.810,00 €	4.552,00 €	6.770,00 €	7.400,00 €	7.795,00 €
Pagos por compras	9.500,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €
Proveedores de I+D	1.450,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Arrendamientos	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reparaciones	1.797,50 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €
Servicios profesionales	400,00 €	125,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Transportes	250,00 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €
Primas de seguros	1.250,00 €	106,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €
Servicios bancarios	550,00 €	275,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Publicidad y promoción	8.212,50 €	1.200,00 €	637,50 €	637,50 €	637,50 €	637,50 €
Suministros varios	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tributos	1.618,75 €	1.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Salarios	12.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Seguridad Social	2.832,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
Financieros	4.707,12 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
Inversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Pagos	37.963,50 €	3.163,63 €	3.163,62 €	3.163,62 €	3.163,63 €	3.163,62 €
Total de pagos	82.531,37 €	8.668,51 €	6.754,00 €	6.754,00 €	6.754,01 €	6.754,00 €
Saldo neto	30.885,76 €	16.141,50 €	-2.202,00 €	16,00 €	645,99 €	1.041,00 €
Saldo final	30.885,76 €	16.141,50 €	13.939,50 €	13.955,50 €	14.601,49 €	15.642,49 €

En la columna “Otros cobros” se incluye la devolución del IVA soportado sobre el repercutido por parte de Hacienda. La fila de pagos de “Arrendamientos” se encuentra vacía porque la empresa se localiza en una de las casas de los emprendedores. No se utiliza dinero en “Suministros varios” al ofrecer nuestra empresa un servicio, y finalmente la empresa prefiere no entrar en asuntos de inversiones o desinversiones, por lo que ambas filas están vacías. En la sección “Otros pagos” quedan incluidos los pagos por las inversiones de puesta en marcha de la empresa.

Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
15.642,49 €	29.080,11 €	30.937,10 €	32.723,09 €	32.979,08 €	32.977,58 €	32.888,57 €
2.210,00 €	2.911,00 €	2.840,00 €	1.310,00 €	1.202,50 €	1.165,00 €	1.670,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	3.500,00 €	1.500,00 €
2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
12.281,62 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
19.991,62 €	8.411,00 €	8.340,00 €	6.810,00 €	6.702,50 €	6.665,00 €	5.170,00 €
800,00 €	800,00 €	700,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €
- €	- €	100,00 €	- €	150,00 €	200,00 €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,81 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,87 €
104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
637,50 €	637,50 €	637,50 €	637,50 €	637,50 €	637,50 €	637,50 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
0	- €	- €	- €	- €	- €	618,75 €
1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
3.163,62 €	3.163,63 €	3.163,63 €	3.163,63 €	3.163,62 €	3.163,63 €	3.163,62 €
6.554,00 €	6.554,01 €	6.554,01 €	6.554,01 €	6.704,00 €	6.754,01 €	7.172,81 €
13.437,62 €	1.856,99 €	1.785,99 €	255,99 €	-1,50 €	-89,01 €	-2.002,81 €
29.080,11 €	30.937,10 €	32.723,09 €	32.979,08 €	32.977,58 €	32.888,57 €	30.885,76 €

Plan de tesorería por meses para el año 2024.

CONCEPTO/ PERIODC	TOTAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
A. Saldo Inicial	92.032,68 €	92.032,68 €	90.453,26 €	93.628,86 €	96.945,46 €	101.336,06 €
Cobros de Ventas	76.408,00 €	4.745,00 €	5.525,00 €	5.841,00 €	6.815,00 €	6.259,00 €
Subvenciones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ingresos Financieros	5.000,00 €	400,00 €	600,00 €	300,00 €	600,00 €	400,00 €
Capital	5.000,00 €	400,00 €	400,00 €	500,00 €	300,00 €	500,00 €
Desinversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Cobros	- €	- €	- €	- €	- €	- €
B. Total Cobros	86.408,00 €	5.545,00 €	6.525,00 €	6.641,00 €	7.715,00 €	7.159,00 €
Pagos por compras	9.550,00 €	800,00 €	900,00 €	1.000,00 €	850,00 €	700,00 €
Proveedores de I+D	2.200,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	300,00 €	250,00 €
Arrendamientos	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reparaciones y conservaci	1.797,50 €	149,81 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €
Servicios profesionales	400,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Transportes	1.000,00 €	50,00 €	75,00 €	150,00 €	125,00 €	100,00 €
Primas de seguros	1.275,00 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €
Servicios bancarios	150,00 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
Publicidad y promoción	2.250,00 €	250,00 €	350,00 €	150,00 €	75,00 €	275,00 €
Suministros (sin diferenci	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tributos	20.548,07 €	4.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Salarios	12.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Seguridad Social	2.832,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
Financieros	4.707,12 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
Inversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Pagos	631,20 €	52,60 €	52,60 €	52,60 €	52,60 €	52,60 €
C. Total Pagos	59.340,89 €	7.124,42 €	3.349,40 €	3.324,40 €	3.324,40 €	3.299,40 €
D. Saldo Neto (B-C)	27.067,11 €	-1.579,42 €	3.175,60 €	3.316,60 €	4.390,60 €	3.859,60 €
E. Saldo Final (A+D)	119.099,79 €	90.453,26 €	93.628,86 €	96.945,46 €	101.336,06 €	105.195,66 €

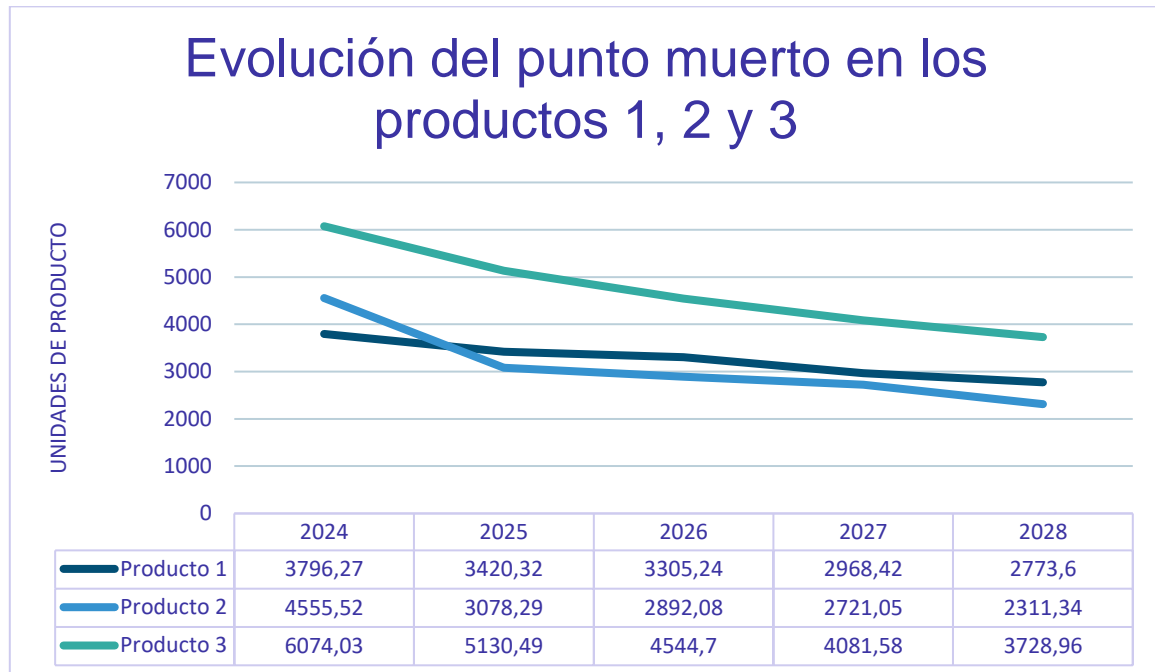
En este caso, la fila “Otros pagos” aparece vacía en este plan de tesorería pues este año el IVA repercutido sobre el soportado sale a pagar. Por lo tanto, aparece en la fila “Tributos”.

Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
105.195,66 €	102.293,19 €	102.513,79 €	108.032,39 €	112.817,99 €	115.778,59 €	119.354,19 €
6.945,00 €	7.770,00 €	8.393,00 €	6.860,00 €	5.035,00 €	5.900,00 €	6.320,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
500,00 €	300,00 €	200,00 €	300,00 €	600,00 €	400,00 €	400,00 €
200,00 €	300,00 €	500,00 €	600,00 €	400,00 €	600,00 €	300,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
7.645,00 €	8.370,00 €	9.093,00 €	7.760,00 €	6.035,00 €	6.900,00 €	7.020,00 €
650,00 €	850,00 €	1.000,00 €	550,00 €	700,00 €	800,00 €	750,00 €
150,00 €	150,00 €	200,00 €	250,00 €	200,00 €	250,00 €	300,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €
25,00 €	25,00 €	125,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
75,00 €	75,00 €	100,00 €	50,00 €	100,00 €	50,00 €	50,00 €
106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €
12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
150,00 €	100,00 €	200,00 €	150,00 €	100,00 €	250,00 €	200,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
7.548,07 €	5.000,00 €	- €	- €	- €	- €	4.000,00 €
1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
52,60 €	52,60 €	52,60 €	52,60 €	52,60 €	52,60 €	52,60 €
10.547,47 €	8.149,40 €	3.574,40 €	2.974,40 €	3.074,40 €	3.324,40 €	7.274,40 €
-2.902,47 €	220,60 €	5.518,60 €	4.785,60 €	2.960,60 €	3.575,60 €	-254,40 €
102.293,19 €	102.513,79 €	108.032,39 €	112.817,99 €	115.778,59 €	119.354,19 €	119.099,79 €

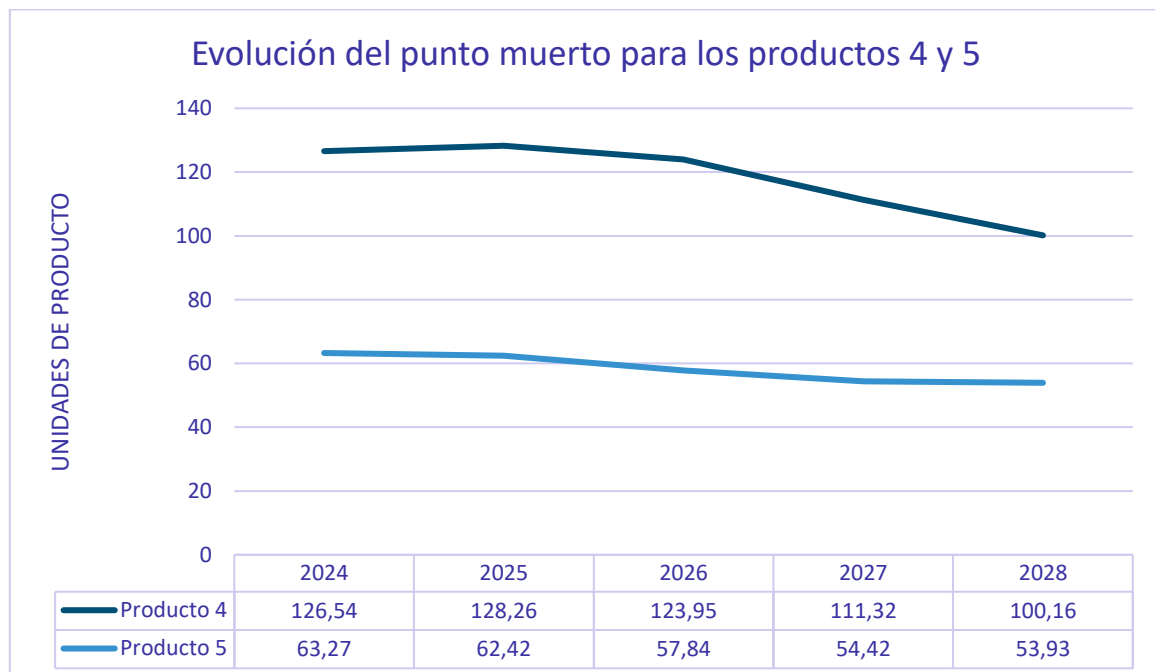
Plan de tesorería por meses para el año 2028.

Para cerrar este capítulo del plan de empresa, se mostrarán una amplitud de datos referentes al umbral de rentabilidad, que atestiguan la eficacia de la empresa y aseguran que, aunque no se lleguen a cumplir los resultados esperados para un mes o año, se seguirán produciendo beneficios.

Para facilitar la comprensión y simplificar, los diferentes artistas cuya música ofrece SecondNote se han clasificado en tres “servicios”, cada uno correspondiente a un género musical distinto (productos P1, P2 y P3), y los dos sistemas de suscripción (Básico y Premium) son los productos P4 y P5. Para los primeros tres productos, las “unidades” son en realidad reproducciones. Para no aburrir al lector con gran cantidad de tablas, se han simplificado los datos para colocarlos en un gráfico. Sin embargo, las tablas referentes al umbral de rentabilidad completas se pueden consultar en el anexo.



Como se puede observar en esta tabla, el punto muerto de los tres productos decrece progresivamente a lo largo de los años, por lo que, aun no cumpliéndose las expectativas de ventas, el beneficio seguirá produciéndose. Además, hay un descenso significativo del punto muerto en el periodo entre el primer y segundo año.



En cuanto a los dos productos restantes, nuestros dos planes de suscripción, si bien su punto muerto no decrece tanto como los anteriores, con el paso de los años ambos productos acaban reduciendo su umbral de rentabilidad; el producto 4 en un 21% y el producto 5 en un 15%. Cabe destacar que los tres primeros productos ofertados, la música de los artistas, son totalmente diferentes que los planes de suscripción ofrecidos, dado que de la música no se sacan

“beneficios directos” del usuario, sino de la publicidad derivada de dichas reproducciones, mientras que los planes de suscripción los paga el usuario de su propio bolsillo. Por ende, es normal que el umbral de rentabilidad difiera bastante entre las dos categorías.

Plan jurídico formal

Forma jurídica elegida

La forma de negocio que más se adapta a nuestra idea de empresa y valores es la de Sociedad Cooperativa, la cual está constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para realizar actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

- Al ser una sociedad cooperativa se tiene que cumplir que:
- La empresa llevará “Sociedad Cooperativa” o por defecto su abreviatura “S. Coop.” Lo que convierte a SecondNote en “SecondNote Sociedad Cooperativa” como nombre oficial.
- La sede debe estar fijada en el lugar de principal actividad, como se mencionó anteriormente en este documento.
- La sociedad debe estar constituida en el Registro de Sociedades Cooperativas.
- Deberá tener:
 - Libro de registro de socios.
 - Libro de registro de aportaciones de capital social.
 - Libro de actas.
 - Libro de inventarios y cuentas.
- Capital social mínimo, marcado en los Estatutos, en este caso 25.000€ por socio (no puede superar un tercio del valor de la empresa).
- Aportaciones de los socios (deben realizarse en moneda de curso legal, o bienes y derechos susceptibles si lo permiten los Estatutos).

Secciones

- Estatutariamente se permite la creación de secciones dentro de la cooperativa. Donde se pueden desarrollar diversas actividades económicas.
- Es obligatoria una contabilidad general de la cooperativa y prevalecerá la gestión del Consejo Rector.
- Los intereses de sección estarán sometidos a los intereses generales de la cooperativa.

Órganos Sociales

- Asamblea General: Formada por todos los miembros de la cooperativa, cada socio tiene un voto. Su objetivo es deliberar y adoptar acuerdos sobre asuntos que, legal o estatutariamente, sean de su competencia.
- Hay 3 tipos:
 - Ordinarias: Examinan la gestión social y aprueban, si procede, las cuentas anuales.
 - Extraordinarias: Tratan temas distintos a los de las asambleas ordinarias. Serán convocadas a iniciativa del Consejo Rector, a petición de un número de socios que represente el 20% del total de los votos.
 - De delegados: Se eligen en juntas preparatorias cuando los Estatutos, en atención a las circunstancias que dificulten la presencia de todos los socios en la Asamblea General.
- Consejo rector: Es el órgano colegiado de gobierno al que corresponde la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la sociedad cooperativa. Su número de miembros estará entre tres y quince.
- Intervención: Es el órgano de fiscalización de la cooperativa. Podrá consultar y comprobar toda la documentación de la cooperativa y proceder a las verificaciones que estime necesarias. Su función es la censura de las cuentas anuales y del informe de gestión.
- Comité de recursos: Tramita y resuelve los recursos contra las sanciones impuestas a los socios por el Consejo Rector y en otros supuestos que se establezcan legal o estatutariamente.

Responsabilidad

La responsabilidad de los socios por las deudas sociales estará limitada a las aportaciones al capital social suscrito, estén o no desembolsadas en su totalidad. La responsabilidad que tienen los socios que soliciten su baja en la cooperativa presenta las siguientes características:

- Durará hasta 5 años después de la baja del socio.
- El socio de baja responderá con el importe de la aportación que le devolvió la cooperativa en el momento de su baja.
- Responderá por las obligaciones contraídas por la cooperativa hasta el momento de su baja.
- Responderá, en primer lugar, la cooperativa con su haber social frente a las deudas que resulten de dichas obligaciones y luego el socio hasta el importe devuelto de la aportación.

Capital

Los Estatutos fijarán el capital social mínimo con que puede constituirse y funcionar la cooperativa, que deberá estar totalmente desembolsado desde su constitución.

El capital social estará constituido por las aportaciones de los socios. Estas aportaciones podrán ser obligatorias y voluntarias, y a su vez:

- Aportaciones con derecho de reembolso en caso de baja.
- Aportaciones cuyo reembolso en caso de baja pueda ser rehusado por el Consejo.

Tributan en el Impuesto sobre Sociedades (IS). Se aplica un Régimen, con las siguientes características:

- Se diferencian los resultados cooperativos y resultados extracooperativos.
- Incentivos fiscales adicionales para las cooperativas especialmente protegidas.

Socios

En función de la actividad cooperativizada, podrán ser socios, tanto las personas físicas como jurídicas, públicas o privadas y las comunidades de bienes. Los Estatutos establecerán los requisitos para la adquisición de la condición de socio. Será necesario suscribir y abonar la aportación obligatoria al capital social que le corresponda.

- Número de socios:
 - Tres socios como mínimo, en las cooperativas de primer grado.
 - Dos cooperativas como mínimo en las de segundo grado.
- Obligaciones:
 - Cumplir los acuerdos adoptados por los órganos sociales.
 - Participar en las actividades cooperativizadas.
 - Guardar secreto sobre asuntos y datos cuya divulgación pueda perjudicar a los intereses sociales.
 - Aceptar los cargos para los que fueren elegidos.
 - Cumplir con las obligaciones económicas que les correspondan.
 - No realizar actividades competitivas con las actividades empresariales que desarrolle la cooperativa.
- Derechos:
 - Participar en todas las actividades de la cooperativa.
 - Ser elector y elegible para los cargos de los órganos sociales.
 - Recibir la información necesaria para el ejercicio de sus derechos y el cumplimiento de sus obligaciones.
 - Actualización y liquidación de las aportaciones al capital social y a percibir intereses por las mismas.

- Retorno cooperativo (es la parte que le corresponde a cada socio de una cooperativa del excedente cooperativo).
- Formación profesional adecuada para los socios trabajadores.
- Baja voluntaria.

Anexo

CONCEPTO/PERIODOC	TOTAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Saldo Inicial	30.885,76 €	30.885,76 €	30.778,63 €	31.362,50 €	30.961,87 €	31.797,74 €
Cobros de Ventas	29.911,50 €	1.892,00 €	1.533,00 €	1.598,50 €	1.835,00 €	2.113,00 €
Subvenciones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ingresos Financieros	15.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	2.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Capital	20.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	- €	2.000,00 €	2.000,00 €
Desinversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Cobros	5.460,92 €	- €	- €	- €	- €	- €
Total Cobros	70.372,42 €	4.892,00 €	4.533,00 €	3.598,50 €	4.835,00 €	5.113,00 €
Pagos por compras	9.500,00 €	700,00 €	700,00 €	800,00 €	700,00 €	700,00 €
Proveedores de I+D	1.750,00 €	100,00 €	150,00 €	100,00 €	200,00 €	100,00 €
Arrendamientos	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reparaciones	1.797,50 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €
Servicios profesionales	400,00 €	125,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Transportes	250,00 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €
Primas de seguros	1.250,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €
Servicios bancarios	150,00 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
Publicidad y promoción	1.500,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Suministros	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tributos	1.919,19 €	1.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Salarios	12.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Seguridad Social	2.832,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
Financieros	4.707,12 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
Inversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Pagos	12.705,00 €	1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €
Total Pagos	50.760,81 €	4.999,13 €	3.949,13 €	3.999,13 €	3.999,13 €	3.899,13 €
Saldo Neto	19.611,61 €	-107,13 €	583,87 €	-400,63 €	835,87 €	1.213,87 €
Saldo Final	50.497,37 €	30.778,63 €	31.362,50 €	30.961,87 €	31.797,74 €	33.011,61 €

Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
33.011,61 €	40.383,40 €	43.168,27 €	46.606,14 €	47.900,01 €	50.006,88 €	50.747,75 €
3.010,00 €	3.984,00 €	4.537,00 €	2.343,00 €	2.156,00 €	1.990,00 €	2.920,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	2.000,00 €	1.000,00 €	2.000,00 €
2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
5.460,92 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
11.470,92 €	6.984,00 €	7.537,00 €	5.343,00 €	6.156,00 €	4.990,00 €	4.920,00 €
900,00 €	900,00 €	900,00 €	700,00 €	700,00 €	900,00 €	900,00 €
100,00 €	200,00 €	100,00 €	250,00 €	250,00 €	100,00 €	100,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,81 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,87 €
104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	106,00 €
12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	250,00 €	250,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	919,19 €
1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €	1.058,75 €
4.099,13 €	4.199,13 €	4.099,13 €	4.049,13 €	4.049,13 €	4.249,13 €	5.170,38 €
7.371,79 €	2.784,87 €	3.437,87 €	1.293,87 €	2.106,87 €	740,87 €	-250,38 €
40.383,40 €	43.168,27 €	46.606,14 €	47.900,01 €	50.006,88 €	50.747,75 €	50.497,37 €

Plan de tesorería por meses para el año 2025.

CONCEPTO/PERIODOC	TOTAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
A. Saldo Inicial	50.497,37 €	50.497,37 €	50.721,49 €	51.186,61 €	52.763,73 €	54.011,85 €
Cobros de Ventas	41.957,00 €	2.502,00 €	2.693,00 €	3.655,00 €	3.576,00 €	3.179,00 €
Subvenciones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ingresos Financieros	7.500,00 €	500,00 €	750,00 €	750,00 €	500,00 €	750,00 €
Capital	5.000,00 €	500,00 €	300,00 €	500,00 €	500,00 €	400,00 €
Desinversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Cobros	38,50 €	- €	- €	- €	- €	- €
B. Total Cobros	54.495,50 €	3.502,00 €	3.743,00 €	4.905,00 €	4.576,00 €	4.329,00 €
Pagos por compras	9.200,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €
Proveedores de I+D	2.000,00 €	150,00 €	200,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €
Arrendamientos	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reparaciones	1.797,50 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €
Servicios profesionales	400,00 €	125,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Transportes	250,00 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €
Primas de seguros	1.250,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €
Servicios bancarios	150,00 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
Publicidad y promoción	2.450,00 €	100,00 €	150,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €
Suministros	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tributos	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Salarios	12.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Seguridad Social	2.832,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
Financieros	4.707,12 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
Inversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Pagos	2.850,10 €	237,50 €	237,50 €	237,50 €	237,50 €	237,50 €
Total Pagos	39.886,72 €	3.277,88 €	3.277,88 €	3.327,88 €	3.327,88 €	3.377,88 €
Saldo Neto	14.608,78 €	224,12 €	465,12 €	1.577,12 €	1.248,12 €	951,12 €
Saldo Final	65.106,15 €	50.721,49 €	51.186,61 €	52.763,73 €	54.011,85 €	54.962,97 €

Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
54.962,97 €	56.453,59 €	58.355,71 €	61.097,73 €	62.119,85 €	62.851,97 €	63.644,09 €
3.830,00 €	4.280,00 €	5.270,00 €	3.350,00 €	3.060,00 €	3.020,00 €	3.542,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
750,00 €	750,00 €	750,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €
200,00 €	300,00 €	200,00 €	500,00 €	500,00 €	500,00 €	600,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
38,50 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
4.818,50 €	5.330,00 €	6.220,00 €	4.350,00 €	4.060,00 €	4.020,00 €	4.642,00 €
750,00 €	850,00 €	850,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €
150,00 €	150,00 €	200,00 €	150,00 €	150,00 €	200,00 €	150,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,81 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,87 €
104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	104,00 €	106,00 €
12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	100,00 €	100,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
237,50 €	237,50 €	237,60 €	237,50 €	237,50 €	237,50 €	237,50 €
3.327,88 €	3.427,88 €	3.477,98 €	3.327,88 €	3.327,88 €	3.227,88 €	3.179,94 €
1.490,62 €	1.902,12 €	2.742,02 €	1.022,12 €	732,12 €	792,12 €	1.462,06 €
56.453,59 €	58.355,71 €	61.097,73 €	62.119,85 €	62.851,97 €	63.644,09 €	65.106,15 €

Plan de tesorería por meses para el año 2026.

CONCEPTO/PERIODO	TOTAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Saldo Inicial	65.106,15 €	65.106,15 €	65.719,35 €	67.840,54 €	70.091,74 €	72.717,93 €
Cobros de Ventas	64.271,00 €	5.260,00 €	4.568,00 €	4.598,00 €	5.348,00 €	6.390,00 €
Subvenciones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ingresos Financieros	2.500,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	300,00 €
Capital	5.000,00 €	400,00 €	400,00 €	500,00 €	400,00 €	400,00 €
Desinversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Cobros	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total Cobros	71.771,00 €	5.860,00 €	5.168,00 €	5.298,00 €	5.948,00 €	7.090,00 €
Pagos por compras	9.650,00 €	750,00 €	650,00 €	700,00 €	1.000,00 €	700,00 €
Proveedores de I+D	2.000,00 €	200,00 €	100,00 €	150,00 €	125,00 €	225,00 €
Arrendamientos	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Reparaciones	1.797,50 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €
Servicios profesionales	400,00 €	125,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Transportes	250,00 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €
Primas de seguros	1.275,00 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €
Servicios bancarios	150,00 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
Publicidad y promoción	2.000,00 €	100,00 €	200,00 €	100,00 €	100,00 €	200,00 €
Suministros	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tributos	5.932,75 €	2.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Salarios	12.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Seguridad Social	2.832,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
Financieros	4.707,12 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
Inversiones	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Otros Pagos	1.850,10 €	154,17 €	154,18 €	154,17 €	154,18 €	154,17 €
Total Pagos	44.844,47 €	5.246,80 €	3.046,81 €	3.046,80 €	3.321,81 €	3.221,80 €
Saldo Neto	26.926,53 €	613,20 €	2.121,19 €	2.251,20 €	2.626,19 €	3.868,20 €
Saldo Final	92.032,68 €	65.719,35 €	67.840,54 €	70.091,74 €	72.717,93 €	76.586,13 €

Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
76.586,13 €	77.170,57 €	80.838,77 €	84.450,96 €	86.499,16 €	88.298,35 €	89.877,55 €
5.114,00 €	6.165,00 €	6.309,00 €	4.895,00 €	4.396,00 €	4.276,00 €	6.952,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	500,00 €	400,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
5.714,00 €	6.765,00 €	6.909,00 €	5.495,00 €	4.996,00 €	4.976,00 €	7.552,00 €
850,00 €	800,00 €	800,00 €	900,00 €	900,00 €	800,00 €	800,00 €
150,00 €	100,00 €	200,00 €	250,00 €	100,00 €	200,00 €	200,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,79 €	149,81 €
25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,83 €	20,87 €
106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €	106,25 €
12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €	12,50 €
100,00 €	100,00 €	200,00 €	200,00 €	100,00 €	300,00 €	300,00 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
1.932,75 €	- €	- €	- €	- €	- €	2.000,00 €
1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €	236,00 €
392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €	392,26 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
154,18 €	154,17 €	154,18 €	154,17 €	154,18 €	154,17 €	154,18 €
5.129,56 €	3.096,80 €	3.296,81 €	3.446,80 €	3.196,81 €	3.396,80 €	5.396,87 €
584,44 €	3.668,20 €	3.612,19 €	2.048,20 €	1.799,19 €	1.579,20 €	2.155,13 €
77.170,57 €	80.838,77 €	84.450,96 €	86.499,16 €	88.298,35 €	89.877,55 €	92.032,68 €

Plan de tesorería por meses para el año 2027.

RESULTADO POR PRODUCTOS 2024	SecondNote					
	TOTAL	DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS				
		P1	P2	P3	P4	P5
Unidades	115.500	30.000	36.000	48.000	1.000	500
% sobre TOTAL unidades	100,00%	25,97%	31,17%	41,56%	0,87%	0,43%
Costes Fijos anuales	2.000,00 €	519,48 €	623,38 €	831,17 €	17,32 €	8,66 €
Costes Variables Unitarios por productos		0,02 €	0,02 €	0,03 €	1,50 €	2,50 €
Precios de Venta Unitarios por productos		0,11 €	0,08 €	0,10 €	5,08 €	10,51 €
P.M. en unidades	14.615,63	3.796,27	4.555,52	6.074,03	126,54	63,27
P.M. en importe	2.697,25 €	417,59 €	364,44 €	607,40 €	642,83 €	664,98 €
TOTAL PRODUCCIÓN						
Costes Totales	7.510,00 €	1.119,48 €	1.343,38 €	2.271,17 €	1.517,32 €	1.258,66 €
Ingresos Totales	21.315,00 €	3.300,00 €	2.880,00 €	4.800,00 €	5.080,00 €	5.255,00 €
Beneficios Totales	13.805,00 €	2.180,52 €	1.536,62 €	2.528,83 €	3.562,68 €	3.996,34 €

Punto muerto para distintos productos para el año 2024.

RESULTADO POR PRODUCTOS		SecondNote DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS				
2025	TOTAL	P1	P2	P3	P4	P5
Unidades	138.230	40.000	36.000	60.000	1.500	730
% sobre TOTAL unidades	100,00%	28,94%	26,04%	43,41%	1,09%	0,53%
Costes Fijos anuales	2.000,00 €	578,75 €	520,87 €	868,12 €	21,70 €	10,56 €
Costes Variables Unitarios por productos		0,02 €	0,02 €	0,02 €	1,50 €	2,25 €
Precios de Venta Unitarios por productos		0,12 €	0,08 €	0,11 €	5,24 €	10,77 €
P. M. en unidades	11.819,78	3.420,32	3.078,29	5.130,49	128,26	62,42
P. M. en importe	2.565,42 €	410,44 €	246,26 €	564,35 €	672,09 €	672,27 €
TOTAL PRODUCCIÓN						
Costes Totales	8.612,50 €	1.378,75 €	1.240,87 €	2.068,12 €	2.271,70 €	1.653,06 €
Ingresos Totales	30.002,10 €	4.800,00 €	2.880,00 €	6.600,00 €	7.860,00 €	7.862,10 €
Beneficios Totales	21.389,60 €	3.421,25 €	1.639,13 €	4.531,88 €	5.588,30 €	6.209,04 €

Punto muerto para distintos productos para el año 2025.

RESULTADO POR PRODUCTOS		SecondNote DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS				
2026	TOTAL	P1	P2	P3	P4	P5
Unidades	264.400	80.000	70.000	110.000	3.000	1.400
% sobre TOTAL unidades	100,00%	30,26%	26,48%	41,60%	1,13%	0,53%
Costes Fijos anuales	2.000,00 €	605,14 €	529,50 €	832,07 €	22,69 €	10,59 €
Costes Variables Unitarios por productos		0,02 €	0,01 €	0,02 €	1,50 €	2,25 €
Precios de Venta Unitarios por productos		0,14 €	0,08 €	0,11 €	5,41 €	11,02 €
P. M. en unidades	10.923,81	3.305,24	2.892,08	4.544,70	123,95	57,84
P. M. en importe	2.501,98 €	462,73 €	231,37 €	499,92 €	670,55 €	637,42 €
TOTAL PRODUCCIÓN						
Costes Totales	14.150,00 €	2.205,14 €	1.229,50 €	3.032,07 €	4.522,69 €	3.160,59 €
Ingresos Totales	60.558,00 €	11.200,00 €	5.600,00 €	12.100,00 €	16.230,00 €	15.428,00 €
Beneficios Totales	46.408,00 €	8.994,86 €	4.370,50 €	9.067,93 €	11.707,31 €	12.267,41 €

Punto muerto para distintos productos para el año 2026.

RESULTADO POR PRODUCTOS		SecondNote DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS				
2027	TOTAL	P1	P2	P3	P4	P5
Unidades	401.700	120.000	110.000	165.000	4.500	2.200
% sobre TOTAL unidades	100,00%	29,87%	27,38%	41,08%	1,12%	0,55%
Costes Fijos anuales	2.000,00 €	597,46 €	547,67 €	821,51 €	22,40 €	10,95 €
Costes Variables Unitarios por productos		0,02 €	0,01 €	0,02 €	1,45 €	2,20 €
Precios de Venta Unitarios por productos		0,15 €	0,09 €	0,13 €	5,62 €	11,08 €
P. M. en unidades	9.936,80	2.968,42	2.721,05	4.081,58	111,32	54,42
P. M. en importe	2.449,35 €	445,26 €	244,89 €	530,61 €	625,60 €	602,99 €
TOTAL PRODUCCIÓN						
Costes Totales	20.165,00 €	2.997,46 €	1.647,67 €	4.121,51 €	6.547,40 €	4.850,95 €
Ingresos Totales	99.016,00 €	18.000,00 €	9.900,00 €	21.450,00 €	25.290,00 €	24.376,00 €
Beneficios Totales	78.851,00 €	15.002,54 €	8.252,33 €	17.328,49 €	18.742,60 €	19.525,05 €

Punto muerto para distintos productos para el año 2027.

RESULTADO POR PRODUCTOS		SecondNote DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS				
2028	TOTAL	P1	P2	P3	P4	P5
Unidades	582.000	180.000	150.000	242.000	6.500	3.500
% sobre TOTAL unidades	100,00%	30,93%	25,77%	41,58%	1,12%	0,60%
Costes Fijos anuales	2.000,00 €	618,56 €	515,46 €	831,62 €	22,34 €	12,03 €
Costes Variables Unitarios por productos		0,02 €	0,01 €	0,01 €	1,40 €	2,15 €
Precios de Venta Unitarios por productos		0,15 €	0,10 €	0,14 €	5,79 €	11,55 €
P. M. en unidades	8.967,99	2.773,60	2.311,34	3.728,96	100,16	53,93
P. M. en importe	2.372,05 €	416,04 €	231,13 €	522,05 €	579,91 €	622,91 €
TOTAL PRODUCCIÓN						
Costes Totales	26.145,00 €	4.218,56 €	2.015,46 €	3.251,62 €	9.122,34 €	7.537,03 €
Ingresos Totales	153.940,00 €	27.000,00 €	15.000,00 €	33.880,00 €	37.635,00 €	40.425,00 €
Beneficios Totales	127.795,00 €	22.781,44 €	12.984,54 €	30.628,38 €	28.512,66 €	32.887,97 €

Punto muerto para distintos productos para el año 2028.