

ANEXO A: Consulta de solicitudes de ISMN efectuadas por instituciones universitarias a 31 de diciembre de 2011

UNIVERSIDADES	Número de títulos
Universidad de Caldas	1
Universidad del Tolima	1
Universidad del Valle	3
Universidad Nacional	1
EAFIT	2
Universidad de los Andes	1
Universidad del Atlántico	1
Conservatorio de Música del Tolima	1

Fuente: Consulta en el registro de solicitudes ISMN tramitadas por la Cámara Colombiana del Libro entre 2010 y 2011 (<http://ismn.camlibro.com.co/buscador.php>, consultado: enero 4/2012).

ANEXO B: Encuesta sobre edición profesional de partituras musicales





Edición Profesional Partituras Musicales






1. ¿Realiza su organización proyectos que requieran la edición profesional de partituras musicales?			
		Response Percent	Response Count
Sí		85.0%	17
No		15.0%	3
answered question			20
skipped question			0

2. ¿Qué cantidad de proyectos de este tipo realiza su organización al año?			
		Response Percent	Response Count
Un proyecto		25.0%	5
Dos proyectos		25.0%	5
Tres proyectos		5.0%	1
Cuatro proyectos		0.0%	0
Cinco proyectos		5.0%	1
Más de cinco proyectos		40.0%	8
answered question			20
skipped question			0

3. ¿Qué nivel de importancia representa para su organización la edición profesional de partituras musicales?

		Response Percent	Response Count
Imprescindible		25.0%	5
Muy importante		55.0%	11
Importante		15.0%	3
Poco importante		5.0%	1
No importante		0.0%	0
answered question			20
skipped question			0

4. ¿Realiza de manera directa (in-house) o subcontrata con terceros (outsourcing) el proceso de edición profesional de partituras musicales?

		Response Percent	Response Count
De manera directa (in-house)		50.0%	10
Subcontrata con terceros (outsourcing)		25.0%	5
Mixta		25.0%	5
answered question			20
skipped question			0

5. De realizar el proceso de edición profesional de partituras musicales de manera directa (in-house), ¿cuál es el nivel de satisfacción del resultado obtenido?

		Response Percent	Response Count
Totalmente satisfecho		15.0%	3
Muy satisfecho		30.0%	6
Satisfecho		40.0%	8
Poco satisfecho		15.0%	3
Insatisfecho		0.0%	0
answered question			20
skipped question			0

6. De realizar el proceso de edición profesional de partituras musicales de manera subcontratada con terceros (outsourcing), ¿cuál es el nivel de satisfacción del resultado obtenido?

		Response Percent	Response Count
Totalmente satisfecho		15.0%	3
Muy satisfecho		15.0%	3
Satisfecho		50.0%	10
Poco satisfecho		10.0%	2
Insatisfecho		10.0%	2
answered question			20
skipped question			0






7. ¿En qué formato requiere la(s) partitura(s) editada(s) profesionalmente? Puede marcar varias opciones

		Response Percent	Response Count
Medio impreso (libro, cartilla, otros)		80.0%	16
Medio digital (archivo digital en CD o DVD)		70.0%	14
Envío de archivo digital por correo electrónico		55.0%	11
answered question			20
skipped question			0



8. ¿Dispone de un software u herramienta tecnológica que permita la edición profesional de partituras musicales?

		Response Percent	Response Count
Sí		95.0%	19
No		5.0%	1
answered question			20
skipped question			0



9. ¿Maneja de manera eficiente y funcional el software o herramienta tecnológica especializada?

		Response Percent	Response Count
Al 100%		20.0%	4
Al 80%		45.0%	9
Al 50%		10.0%	2
Al 30%		15.0%	3
Al 10%		10.0%	2
answered question			20
skipped question			0






10. ¿Desearía que su partitura editada se publicara y/o comercializara en un sitio web de alto tráfico?

		Response Percent	Response Count
Sí		95.0%	19
No		5.0%	1
answered question			20
skipped question			0

11. ¿Necesita realizar la gestión de derechos de autor de la partitura editada?

		Response Percent	Response Count
Sí		80.0%	16
No		20.0%	4
answered question			20
skipped question			0

12. ¿Qué tiempo promedio dispone su organización para la ejecución de un proyecto de edición profesional de partituras?

		Response Percent	Response Count
De 1 a 10 días		0.0%	0
De 10 a 20 días		10.0%	2
De 20 a 30 días		15.0%	3
De 30 a 45 días		10.0%	2
De 45 a 60 días		10.0%	2
Más de 60 días		55.0%	11
answered question			20
skipped question			0

13. Califique de 1 a 5 siendo 1 el más importante y 5 el menos importante. ¿Cuál es el factor de mayor relevancia para su organización en la ejecución de un proyecto de edición de partituras?

	Response Average	Response Total	Response Count
Calidad en el resultado	2.15	43	20
Tiempo de entrega	2.75	55	20
Precio	3.05	61	20
Acompañamiento	3.20	64	20
Garantía y soporte postventa	3.75	75	20
answered question			20
skipped question			0

14. ¿Qué servicios complementarios con la edición profesional de partituras son requeridos por su organización? Puede marcar varias opciones





		Response Percent	Response Count
Apoyo en proyectos editoriales sobre temas musicales		85.0%	17
Capacitación en edición profesional de partituras musicales		75.0%	15
Asesoría y consultoría en diseño de proyectos editoriales en el campo musical		65.0%	13
Transcripción de partituras a partir de fuentes de audio y/o archivos MIDI		35.0%	7
Almacenamiento de archivos		30.0%	6
Gestión relacionada con derechos de autor		65.0%	13
		answered question	20
		skipped question	0

15. ¿Qué presupuesto asigna su organización anualmente para la ejecución de proyectos de edición profesional de partituras?

		Response Percent	Response Count
De 0 a 5 millones de pesos año		75.0%	15
De 5 a 15 millones de pesos año		10.0%	2
De 15 a 30 millones de pesos año		0.0%	0
De 30 a 50 millones de pesos año		10.0%	2
Más de 50 millones de pesos año		5.0%	1
answered question			20
skipped question			0

16. ¿Cómo contrataría con un tercero el servicio de edición profesional de partituras?

		Response Percent	Response Count
Por horas		5.0%	1
Por proyecto individual		55.0%	11
Por fee mensual consumible		0.0%	0
Por paquete de proyectos		30.0%	6
Otro (cual)		10.0%	2
answered question			20
skipped question			0

17. Su punto de ubicación es:			
		Response Percent	Response Count
Bogotá		40.0%	8
Medellín		20.0%	4
Cali		0.0%	0
Barranquilla		10.0%	2
Otro (cual)		30.0%	6
answered question			20
skipped question			0

18. Si usted trabaja en una entidad, la naturaleza de esta es:			
		Response Percent	Response Count
Institución educativa		65.0%	13
Entidad gubernamental		30.0%	6
Otro (cual)		5.0%	1
answered question			20
skipped question			0

P13. Califque de 1 a 5 siendo 1 el más importante y 5 el menos importante. ¿Cuál es el factor de mayor relevancia para su organización en la ejecución de un proyecto de edición de partituras?

Calidad en el resultado		
1	1	Mar 30, 2012 12:51 PM
2	1	Mar 28, 2012 10:00 AM
3	1	Mar 28, 2012 9:49 AM
4	1	Mar 27, 2012 6:37 PM
5	1	Mar 19, 2012 1:36 PM
6	5	Mar 19, 2012 10:11 AM
7	1	Mar 7, 2012 8:54 AM
8	1	Mar 6, 2012 1:12 PM
9	1	Mar 6, 2012 8:32 AM
10	2	Mar 2, 2012 10:33 AM
11	2	Mar 1, 2012 6:56 PM
12	5	Mar 1, 2012 3:18 PM
13	5	Mar 1, 2012 2:05 PM
14	5	Feb 26, 2012 5:59 PM
15	2	Feb 22, 2012 3:45 PM
16	5	Feb 21, 2012 9:22 PM
17	1	Feb 20, 2012 9:49 PM
18	1	Feb 20, 2012 8:12 PM
19	1	Feb 20, 2012 7:39 PM
20	1	Feb 20, 2012 9:44 AM
Tiempo de entrega		
1	3	Mar 30, 2012 12:51 PM
2	1	Mar 28, 2012 10:00 AM
3	4	Mar 28, 2012 9:49 AM
4	1	Mar 27, 2012 6:37 PM
5	3	Mar 19, 2012 1:36 PM

P13. Califique de 1 a 5 siendo 1 el más importante y 5 el menos importante. ¿Cuál es el factor de mayor relevancia para su organización en la ejecución de un proyecto de edición de partituras?

12	3	Mar 1, 2012 3:18 PM
13	4	Mar 1, 2012 2:05 PM
14	5	Feb 26, 2012 5:59 PM
15	3	Feb 22, 2012 3:45 PM
16	5	Feb 21, 2012 9:22 PM
17	4	Feb 20, 2012 9:49 PM
18	3	Feb 20, 2012 8:12 PM
19	1	Feb 20, 2012 7:39 PM
20	4	Feb 20, 2012 9:44 AM
Acompañamiento		
1	4	Mar 30, 2012 12:51 PM
2	2	Mar 28, 2012 10:00 AM
3	4	Mar 28, 2012 9:49 AM
4	2	Mar 27, 2012 6:37 PM
5	2	Mar 19, 2012 1:36 PM
6	5	Mar 19, 2012 10:11 AM
7	3	Mar 7, 2012 8:54 AM
8	3	Mar 6, 2012 1:12 PM
9	4	Mar 6, 2012 8:32 AM
10	2	Mar 2, 2012 10:33 AM
11	3	Mar 1, 2012 6:56 PM
12	5	Mar 1, 2012 3:18 PM
13	2	Mar 1, 2012 2:05 PM
14	5	Feb 26, 2012 5:59 PM
15	4	Feb 22, 2012 3:45 PM
16	5	Feb 21, 2012 9:22 PM
17	3	Feb 20, 2012 9:49 PM

P13. Califque de 1 a 5 siendo 1 el más importante y 5 el menos importante. ¿Cuál es el factor de mayor relevancia para su organización en la ejecución de un proyecto de edición de partituras?		
18	2	Feb 20, 2012 8:12 PM
19	1	Feb 20, 2012 7:39 PM
20	3	Feb 20, 2012 9:44 AM
Garantía y soporte postventa		
1	5	Mar 30, 2012 12:51 PM
2	3	Mar 28, 2012 10:00 AM
3	1	Mar 28, 2012 9:49 AM
4	1	Mar 27, 2012 6:37 PM
5	4	Mar 19, 2012 1:36 PM
6	5	Mar 19, 2012 10:11 AM
7	3	Mar 7, 2012 8:54 AM
8	1	Mar 6, 2012 1:12 PM
9	5	Mar 6, 2012 8:32 AM
10	1	Mar 2, 2012 10:33 AM
11	5	Mar 1, 2012 6:56 PM
12	5	Mar 1, 2012 3:18 PM
13	2	Mar 1, 2012 2:05 PM
14	5	Feb 26, 2012 5:59 PM
15	5	Feb 22, 2012 3:45 PM
16	5	Feb 21, 2012 9:22 PM
17	5	Feb 20, 2012 9:49 PM
18	4	Feb 20, 2012 8:12 PM
19	5	Feb 20, 2012 7:39 PM
20	5	Feb 20, 2012 9:44 AM

P16. ¿Cómo contrataría con un tercero el servicio de edición profesional de partituras?

1	Personalmente	Mar 27, 2012 6:37 PM
2	convocatoria	Mar 1, 2012 6:56 PM

P17. Su punto de ubicación es:

1	ibague	Mar 28, 2012 9:49 AM
2	Bucaramanga	Mar 19, 2012 1:36 PM
3	TUNJA	Mar 19, 2012 10:11 AM
4	villavicencio	Mar 7, 2012 8:54 AM
5	Neiva	Feb 20, 2012 9:49 PM
6	QUIBDÒ	Feb 20, 2012 8:12 PM

P18. Si usted trabaja en una entidad, la naturaleza de esta es:

1	Conservatorio	Feb 20, 2012 9:49 PM
---	---------------	----------------------

ANEXO C: Concepto técnico sobre de edición de partituras
02 – Obras para piano de Álvaro Ramírez Sierra

CONCEPTO TÉCNICO SOBRE EDICIÓN DE PARTITURAS 02

INFORMACIÓN :

Título:	Obras para piano
Autor(es)	Ramírez Sierra, Álvaro (Pianista) Rosero Lerma, Tulio Efraín (Colaborador) Tello, Bertha Lucía (Revisor) González, Héctor, 1961- (Revisor) Cruz, Orfa (Coordinador)
Publicación:	Universidad del Valle, 2010
Descripción física:	86 p. : il. ; con partituras ; rústica
ISBN:	9790801631022

OBSERVACIONES GENERALES:

- La reducción empleada es pequeña para las partituras escritas para piano
- Hay problemas con el manejo de las barras de agrupación rítmica
- La inclusión permanente del nombre del grupo/instrumento no es apropiada en un texto exclusivamente dedicado a un instrumento
- Es posible mejorar el manejo de los márgenes
- El tratamiento de indicaciones relativas a la forma es inadecuado
- La distribución de la música en la partitura no es óptima en función de la forma, el espacio disponible y la presentación; algunos pasos de página resultan difíciles.
- El manejo de antecompases es inadecuado
- Ubicación inapropiada de numerales y barras en tresillos y figuras afines
- El uso de dobles barras no es adecuado
- Hay inconsistencia en el manejo de fuentes tipográficas
- Ubicación errada de algunas ligaduras de frase
- Ubicación errada de indicaciones de tempo
- Manejo deficiente de ligaduras de prolongación
- Hay colisiones que hacen perder legibilidad a la partitura
- Es necesario verificar la ubicación de las alteraciones de tempo
- Ubicación poco favorable de símbolos de acentuación
- Revisar separaciones entre pentagramas y respecto a la llave que une a los mismos
- Hay ubicación de números de compás en pentagramas donde ello no corresponde
- Es posible mejorar el manejo del espaciado de las figuras rítmicas

ANEXO D: Simulador financiero desarrollado – Music Score Consulting SAS

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1

1- ESTRUCTURA DEL MERCADO - UNIDADES

PRODUCTO	MERCADO POTENCIAL CLIENTES	CONSUMO ANUAL PERCAPITA	PARTICIPACION % MERCADO OBJETIVO	VENTA UNIDADES AÑO 1
Pack cons. Calidad en la EPPM	435	1	5%	22
Pack cons. Gerencia pyecto EPPM	435	1	5%	22
Total				44

2-CAPACIDAD INSTALADA MANO DE OBRA

PRODUCTO		HORAS AÑO OPERARIO TURNO	UNIDADES HORA HOMBRE	CAPACIDAD INSTALADA POR OPERARIO AÑO 1	No. OPERARIOS O TIEMPO DE DEDICACION % AÑO 1	CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD REQUERIDA
Pack cons. Calidad en la EPPM	Unidad	2.112	0	53	50%	26	22
Pack cons. Gerencia pyecto EPPM	Unidad	2.112	0	53	50%	26	22
	Unidad						
	Unidad						
	Unidad						
	Unidad						
Total				106	100%	53	44

3- VENTAS ANUALES POR PRODUCTO

NOMBRE PRODUCTO	UNIDADES A VENDER	PRECIO DE VTA UNIT.	VENTAS TOTALES \$ AÑO 1
Pack cons. Calidad en la EPPM	22	3.800.000	82.650.000
Pack cons. Gerencia pyecto EPPM	22	3.800.000	82.650.000
SUBTOTAL	44	7.600.000	165.300.000

PERIODO	INCREMENTO ANUAL PRECIO %	BASE + INCREMENTO
Año 2	4%	104%
Año 3	4%	104%
Año 4	4%	104%
Año 5	4%	104%

4- CICLICIDAD VENTAS EN EL AÑO

CALIFICACION COMPORTAMIENTO VENTAS	CALIFICACION
Muy alto	9
Alto	7
Normal	5
Bajo	3

De acuerdo a la estacionalidad de su portafolio califique los meses según la tabla anterior	AÑO 1	
	UNIDADES	VENTAS \$
Enero		
Febrero	3	7.629.231
Marzo	5	12.715.385
Abril	9	22.887.692
Mayo	9	22.887.692
Junio	5	12.715.385
Julio	3	7.629.231
Agosto	5	12.715.385
Septiembre	9	22.887.692
Octubre	9	22.887.692
Noviembre	5	12.715.385
Diciembre	3	7.629.231
Total	65	165.300.000

PRESUPUESTO DE COMPRAS AÑO 1

1- CONSUMO MATERIA PRIMA POR PRODUCTO

Producto No.1	Pack cons. Calidad en la EPPM			
UNIDAD DE PRODUCCION	una			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
Transporte	pack	150.000	1,00	150.000
RRPP	pack	80.000	1,00	80.000
Papelería	pack	50.000	1,00	50.000
SUBTOTAL		280.000	3,00	280.000
OTROS INSUMOS:				
SUBTOTAL				
TOTAL		280.000	3,00	280.000

Producto No.2	Pack cons. Gerencia pyecto EPPM			
UNIDAD DE PRODUCCION	una			
MATERIAS PRIMAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD POR UNIDAD	TOTAL COSTO UNIT.
Transporte	pack	150.000	1,00	150.000
RRPP	pack	80.000	1,00	80.000
Papelería	pack	50.000	1,00	50.000
SUBTOTAL		280.000	3,00	280.000
OTROS INSUMOS:				
SUBTOTAL				
TOTAL		280.000	3,00	280.000

2- UNIDADES A PRODUCIR

PRODUCTO	UNIDADES AÑO 1	COSTO UNITARIO	COSTO TOT AÑO 1
Pack cons. Calidad en la EPPM	22	280.000	6.090.000
Pack cons. Gerencia pyecto EPPM	22	280.000	6.090.000
Total	44	560.000	12.180.000

PERIODO	INCREMENTO ANUAL COSTOS %	BASE + INCREMENTO
Año 2	4%	104%
Año 3	4%	104%
Año 4	4%	104%
Año 5	4%	104%

3- PROGRAMA DE COMPRAS MATERIA PRIMA

CALIFICACION COMPORTAMIENTO COMPRAS	CALIFICACION
Muy alto	9
Alto	7
Normal	5
Bajo	3

		AÑO 1 UNIDADES	AÑO 1 COMPRAS \$
Enero			
Febrero	3	2	562.154
Marzo	5	3	936.923
Abril	9	6	1.686.462
Mayo	9	6	1.686.462
Junio	5	3	936.923
Julio	3	2	562.154
Agosto	5	3	936.923
Septiembre	9	6	1.686.462
Octubre	9	6	1.686.462
Noviembre	5	3	936.923
Diciembre	3	2	562.154
Total	65	44	12.180.000

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS AÑO 1

1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

MANO DE OBRA			ADMINISTRACION			VENTAS		
CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1	CARGO	SUELDO MENSUAL \$	SUELDO AÑO 1
Asistente	700.000	8.400.000	Asistente administrativo	700.000	8.400.000	Ejecutivo de cuenta	700.000	8.400.000
Consultor	1.600.000	19.200.000						
Subtotal	2.300.000	27.600.000	Subtotal	700.000	8.400.000	Subtotal	700.000	8.400.000
Parafiscales			Parafiscales			Parafiscales		
Cesantías			Cesantías			Cesantías		
Intereses sobre Cesantías			Intereses sobre Cesantías			Intereses sobre Cesantías		
Prima de Servicios			Prima de Servicios			Prima de Servicios		
Vacaciones			Vacaciones			Vacaciones		
Total salarios	2.300.000	27.600.000		700.000	8.400.000		700.000	8.400.000

PARAFISCALES Y PRESTACIONES SOCIALES	TASA	TASA
Parafiscales	29,00%	
Cesantías	8,33%	
Intereses sobre Cesantías	1,00%	
Prima de Servicios	8,33%	
Vacaciones	4,17%	
Total	50,83%	

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	4,00%	104%
AÑO 3	4,00%	104%
AÑO 4	4,00%	104%
AÑO 5	4,00%	104%

2- OTROS COSTOS DE PRODUCCION Y GASTOS DE ADMON Y VTAS

OTROS COSTOS DE PRODUCCION			GASTOS DE ADMINISTRACION			GASTOS DE VENTAS		
CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1	CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1	CONCEPTO	MENSUAL \$	AÑO 1
Arriendo	150.000	1.800.000	Arriendo	150.000	1.800.000	Arriendo	150.000	1.800.000
Energía	15.000	180.000	Energía	15.000	180.000	Energía	15.000	180.000
Admón	40.000	480.000	Admón	40.000	480.000	Admón	40.000	480.000
Teléfono	40.000	480.000	Teléfono	40.000	480.000	Teléfono	40.000	480.000
Suministros de oficina			Suministros de oficina	15.000	180.000	Suministros de oficina	15.000	180.000
Mantenimiento	20.000	240.000	Asesoría contable	150.000	1.800.000	Subsidio de transporte	100.000	1.200.000
Subsidio de transporte			Caja menor	50.000	600.000	Publicidad en sitios web	120.000	1.440.000
Transporte						Tarjetas, carpetas e impresos	75.000	900.000
Dotaciones						Diseño y desarrollo web	350.000	4.200.000
						Relaciones públicas	150.000	1.800.000
Subtotal	265.000	3.180.000	Subtotal	460.000	5.520.000	Subtotal	1.055.000	12.660.000

PERIODO	INCREMENTO %	BASE MAS INCREMENTO
AÑO 2	4%	104%
AÑO 3	4%	104%
AÑO 4	4%	104%
AÑO 5	4%	104%

Submenu

Menu

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

1- POLITICAS CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	POLITICA EN DIAS	BASE	AÑOS/PESOS \$				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Caja y bancos (Nómina)	60	Sueldos	7.400.000				
Caja y bancos (Gastos operativ	60	Gastos operativos	3.560.000				
Inventario materia prima	30	Compras anuales	1.015.000	1.055.600	1.097.824	1.141.737	1.187.406
Inventario productos en proceso		Costo de producción					
Inventario productos terminados		Costo de ventas					
Cartera	30	Ventas anuales	12.715.385	14.326.000	14.899.040	15.495.002	16.114.802
		Total Capital de Trab.	24.690.385	15.381.600	15.996.864	16.636.739	17.302.208

GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	\$	AÑO 1 \$	AÑOS AMORTIZACION
Registro SAS en CCB	200000	200000	
Registro de marca	750000	750000	
Otros	150000	150000	
Total gastos puesta en marcha	1100000	Total gastos puesta 1100000	5

2- PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION

CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima				1.015.000	1.015.000
Inventario productos en proceso					
Inventario productos terminados					
Cartera	12.715.385				12.715.385
Inversiones diferidas				1.100.000	1.100.000
Caja				10.960.000	10.960.000
Total capital de trabajo	12.715.385			13.075.000	25.790.385

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL REQUERIDO	VIDA UTIL (AÑOS)	DEPRECIACION AÑO 1
Terrenos							
Construcciones							
Total maquinaria y equipo:	4.920.000			4.085.500	9.005.500	2	
2 computadores para oficina	2.600.000				2.600.000	5	1.801.100
1 multifuncional	200.000				200.000		
1 videobeam	2.120.000				2.120.000		
Software especializado				1.225.500	1.225.500		
Otros				150.000	150.000		
1 computador para EPPM				2.160.000	2.160.000		
Software para oficina				450.000	450.000		
1 teléfono				100.000	100.000		
Total muebles y enseres:	2.600.000				2.600.000	5	520.000
3 puestos de trabajo	1.200.000				1.200.000		
1 mesa auxiliar	1.200.000				1.200.000		
1 archivador	200.000				200.000		
Vehiculos:						1	
Total inversión fija	7.520.000			4.085.500	11.605.500	13	2.321.100
Inversión Total	20.235.385			17.160.500	37.395.885	13	2.321.100
Participación %	54,11%			45,89%	100,00%		

PRESUPUESTO DE COMPRAS Y VENTAS AÑOS

1. RESUMEN PRESUPUESTO DE INGRESOS Y COSTOS (INSUMOS)

Producto	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	Total Unidades	Total Costo	Ventas \$	Total Unidades	Total Costo	Ventas \$	Total Unidades	Total Costo	Ventas \$	Total Unidades	Total Costo	Ventas \$	Total Unidades	Total Costo	Ventas \$
Pack cons. Calidad en la EPP	22	6.090.000	82.650.000	22	6.333.600	85.956.000	22	6.586.944	89.394.240	22	6.850.422	92.970.010	22	7.124.439	96.688.810
Pack cons. Gerencia pyecto E	22	6.090.000	82.650.000	22	6.333.600	85.956.000	22	6.586.944	89.394.240	22	6.850.422	92.970.010	22	7.124.439	96.688.810
Total	44	12.180.000	165.300.000	44	12.667.200	171.912.000	44	13.173.888	178.788.480	44	13.700.844	185.940.019	44	14.248.877	193.377.620

2. VENTAS MESES Y ANUALIZADOS

MESES	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$
Enero															
Febrero	3	2	7.629.231	3	2	7.934.400	3	2	8.251.776	3	2	8.581.847	3	2	8.925.121
Marzo	5	3	12.715.385	5	3	13.224.000	5	3	13.752.960	5	3	14.303.078	5	3	14.875.202
Abril	9	6	22.887.692	9	6	23.803.200	9	6	24.755.328	9	6	25.745.541	9	6	26.775.363
Mayo	9	6	22.887.692	9	6	23.803.200	9	6	24.755.328	9	6	25.745.541	9	6	26.775.363
Junio	5	3	12.715.385	5	3	13.224.000	5	3	13.752.960	5	3	14.303.078	5	3	14.875.202
Julio	3	2	7.629.231	3	2	7.934.400	3	2	8.251.776	3	2	8.581.847	3	2	8.925.121
Agosto	5	3	12.715.385	5	3	13.224.000	5	3	13.752.960	5	3	14.303.078	5	3	14.875.202
Septiembre	9	6	22.887.692	9	6	23.803.200	9	6	24.755.328	9	6	25.745.541	9	6	26.775.363
Octubre	9	6	22.887.692	9	6	23.803.200	9	6	24.755.328	9	6	25.745.541	9	6	26.775.363
Noviembre	5	3	12.715.385	5	3	13.224.000	5	3	13.752.960	5	3	14.303.078	5	3	14.875.202
Diciembre	3	2	7.629.231	3	2	7.934.400	3	2	8.251.776	3	2	8.581.847	3	2	8.925.121
Total		44	165.300.000	65	44	171.912.000	65	44	178.788.480	65	44	185.940.019	65	44	193.377.620

PRESUPUESTO COSTOS Y GASTOS AÑOS

1- REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

MANO DE OBRA					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo	27.600.000	28.704.000	29.852.160	31.046.246	32.288.096
Parafiscales					
Cesantías					
Intereses sobre cesantías					
Prima de servicios					
Vacaciones					
Total	27.600.000	28.704.000	29.852.160	31.046.246	32.288.096

ADMINISTRACION					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo	8.400.000	8.736.000	9.085.440	9.448.858	9.826.812
Parafiscales					
Cesantías					
Intereses sobre cesantías					
Prima de servicios					
Vacaciones					
Total	8.400.000	8.736.000	9.085.440	9.448.858	9.826.812

VENTAS					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo	8.400.000	8.736.000	9.085.440	9.448.858	9.826.812
Parafiscales					
Cesantías					
Intereses sobre cesantías					
Prima de servicios					
Vacaciones					
Total	8.400.000	8.736.000	9.085.440	9.448.858	9.826.812

2- OTROS COSTOS DE PRODUCCION Y GASTOS DE ADMON Y VTAS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Otros costos indirectos de producción	3.180.000	3.307.200	3.439.488	3.577.068	3.720.150
Gastos de administración	5.520.000	5.740.800	5.970.432	6.209.249	6.457.619
Gastos de ventas	12.660.000	13.166.400	13.693.056	14.240.778	14.810.409
Total	21.360.000	22.214.400	23.102.976	24.027.095	24.988.179

RESUMEN PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN – TABLA DE AMORTIZACIÓN

1. PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

CAPITAL DE TRABAJO	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Inventario materia prima				1,015,000	1,015,000
Inventario productos en proceso					
Inventario productos terminados					
Cartera	12,715,385				12,715,385
Inversiones diferidas				1,100,000	1,100,000
Caja				10,960,000	10,960,000
Total capital de trabajo	12,715,385			13,075,000	25,790,385

ACTIVOS FIJOS (Discriminar)	CREDITO	PROVEEDORES	OTROS	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
Terrenos					
Construcciones					
Maquinaria y equipo	4,920,000			4,085,500	9,005,500
Muebles y enseres	2,600,000				2,600,000
Vehículos					
Total Inversión fija	7,520,000			4,085,500	11,605,500
Inversión Total	20,235,385			17,160,500	37,395,885
Participación %	54%			46%	100%

2. DEPRECIACIONES

ACTIVOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Construcciones					
Maquinaria y equipo	1,801,100	1,801,100	1,801,100	1,801,100	1,801,100
Muebles y enseres	520,000	520,000	520,000	520,000	520,000
Vehículos					
Total	2,321,100	2,321,100	2,321,100	2,321,100	2,321,100

3. AMORTIZACIÓN DEL DIFERIDO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Puesta en marcha	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000

1. IMPUESTOS

CONCEPTO	%
Impuesto de Renta	35.00%
IVA	16.00%

Valor préstamo	20,235,385
Tasa efectiva	23.87%
Tasa nominal	21.60%
Interés mensual	1.80%
Plazo	36

Submenu Menu

CUOTA No.	VR. CUOTA	INTERESES	CAPITAL	SALDO
1	\$ 788,617	\$ 364,237	\$ 404,381	\$ 19,831,004
2	\$ 788,617	\$ 356,958	\$ 411,659	\$ 19,419,345
3	\$ 788,617	\$ 349,548	\$ 419,069	\$ 19,000,275
4	\$ 788,617	\$ 342,005	\$ 426,612	\$ 18,573,663
5	\$ 788,617	\$ 334,326	\$ 434,292	\$ 18,139,371
6	\$ 788,617	\$ 326,509	\$ 442,109	\$ 17,697,263
7	\$ 788,617	\$ 318,551	\$ 450,067	\$ 17,247,196
8	\$ 788,617	\$ 310,450	\$ 458,168	\$ 16,789,028
9	\$ 788,617	\$ 302,203	\$ 466,415	\$ 16,322,613
10	\$ 788,617	\$ 293,807	\$ 474,810	\$ 15,847,803
11	\$ 788,617	\$ 285,260	\$ 483,357	\$ 15,364,446
12	\$ 788,617	\$ 276,560	\$ 492,057	\$ 14,872,388
13	\$ 788,617	\$ 267,703	\$ 500,914	\$ 14,371,474
14	\$ 788,617	\$ 258,687	\$ 509,931	\$ 13,861,543
15	\$ 788,617	\$ 249,508	\$ 519,110	\$ 13,342,433
16	\$ 788,617	\$ 240,164	\$ 528,454	\$ 12,813,980
17	\$ 788,617	\$ 230,652	\$ 537,966	\$ 12,276,014
18	\$ 788,617	\$ 220,968	\$ 547,649	\$ 11,728,365
19	\$ 788,617	\$ 211,111	\$ 557,507	\$ 11,170,858
20	\$ 788,617	\$ 201,075	\$ 567,542	\$ 10,603,316
21	\$ 788,617	\$ 190,860	\$ 577,758	\$ 10,025,558
22	\$ 788,617	\$ 180,460	\$ 588,157	\$ 9,437,401
23	\$ 788,617	\$ 169,873	\$ 598,744	\$ 8,838,656
24	\$ 788,617	\$ 159,096	\$ 609,522	\$ 8,229,135
25	\$ 788,617	\$ 148,124	\$ 620,493	\$ 7,608,642
26	\$ 788,617	\$ 136,956	\$ 631,662	\$ 6,976,980
27	\$ 788,617	\$ 125,586	\$ 643,032	\$ 6,333,948
28	\$ 788,617	\$ 114,011	\$ 654,606	\$ 5,679,342
29	\$ 788,617	\$ 102,228	\$ 666,389	\$ 5,012,952
30	\$ 788,617	\$ 90,233	\$ 678,384	\$ 4,334,566
31	\$ 788,617	\$ 78,022	\$ 690,595	\$ 3,643,973
32	\$ 788,617	\$ 65,592	\$ 703,026	\$ 2,940,947
33	\$ 788,617	\$ 52,937	\$ 715,680	\$ 2,225,266
34	\$ 788,617	\$ 40,055	\$ 728,563	\$ 1,496,704
35	\$ 788,617	\$ 26,941	\$ 741,677	\$ 755,027
36	\$ 788,617	\$ 13,590	\$ 755,027	\$ 0

ESTADOS DE RESULTADOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	165.300.000	171.912.000	178.788.480	185.940.019	193.377.620
Costo Materia Prima	12.180.000	12.667.200	13.173.888	13.700.844	14.248.877
Depreciaciones	2.321.100	2.321.100	2.321.100	2.321.100	2.321.100
Costos Indirectos de Fabricación	3.180.000	3.307.200	3.439.488	3.577.068	3.720.150
Mano de Obra	27.600.000	28.704.000	29.852.160	31.046.246	32.288.096
TOTAL COSTO DE VENTAS	45.281.100	46.999.500	48.786.636	50.645.257	52.578.224
UTILIDAD BRUTA	120.018.900	124.912.500	130.001.844	135.294.762	140.799.396
Salarios de Administración	8.400.000	8.736.000	9.085.440	9.448.858	9.826.812
Gastos de Administración	5.520.000	5.740.800	5.970.432	6.209.249	6.457.619
Salarios de Ventas	8.400.000	8.736.000	9.085.440	9.448.858	9.826.812
Gastos de Ventas	12.660.000	13.166.400	13.693.056	14.240.778	14.810.409
Amortización del Diferido	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	35.200.000	36.599.200	38.054.368	39.567.743	41.141.652
UTILIDAD OPERACIONAL	84.818.900	88.313.300	91.947.476	95.727.019	99.657.744
Intereses Crédito	3.860.413	2.580.156	994.275		
Otros Intereses					
Ley Mipyme					
Comisión FNG					
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	3.860.413	2.580.156	994.275		
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	80.958.487	85.733.144	90.953.201	95.727.019	99.657.744
Impuesto de Renta	28.335.470	30.006.600	31.833.620	33.504.457	34.880.210
UTILIDAD NETA	52.623.017	55.726.544	59.119.581	62.222.562	64.777.533

IMPUESTOS		%
Impuesto de Renta		35%
IVA		16%

26448000

BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL						
BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	10.960.000	92.351.729	143.415.755	142.212.779	150.123.511	156.882.050
Cuentas por Cobrar - Cartera	12.715.385	12.715.385	12.715.385	14.326.000	14.899.040	15.495.002
Inventario de Materia Prima	1.015.000	1.015.000	1.055.600	1.097.824	1.141.737	1.187.406
Inventario de Productos en Proceso						
Inventario de Productos Terminados						
Gastos Diferidos y Operativos	1.100.000	880.000	660.000	440.000	220.000	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	25.790.385	106.962.114	157.846.739	158.076.603	166.384.288	173.564.458
ACTIVO FIJO						
Terrenos						
Construcciones						
Maquinaria y Equipo	9.005.500	9.005.500	9.005.500	9.005.500	9.005.500	9.005.500
Muebles y Enseres	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000	2.600.000
Vehículos						
SUBTOTAL FIJO	11.605.500	11.605.500	11.605.500	11.605.500	11.605.500	11.605.500
Depreciación Acumulada		2.321.100	2.321.100	2.321.100	2.321.100	2.321.100
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	11.605.500	9.284.400	9.284.400	9.284.400	9.284.400	9.284.400
TOTAL ACTIVOS	37.395.885	116.246.514	167.131.139	167.361.003	175.668.688	182.848.858
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE						
Proveedores						
Imporrenta por Pagar		28.335.470	30.006.600	31.833.620	33.504.457	34.880.210
IVA por Pagar		3.255.138	3.385.344	3.520.758	3.661.588	3.808.052
Laborales por Pagar (Cesantías e Ints.)						
Parafiscales y Provisiones						
Otros Pasivos						
Obligación (Crédito)	5.362.996	6.643.254	8.229.135			
TOTAL PASIVO CORRIENTE	5.362.996	38.233.863	41.621.079	35.354.378	37.166.045	38.688.262
PASIVO LARGO PLAZO						
Obligación (Crédito)	14.872.388	8.229.135				
Otros Pasivos						
TOTAL PASIVO MEDIANO Y LARGO	14.872.388	8.229.135				
TOTAL PASIVO	20.235.385	46.462.997	41.621.079	35.354.378	37.166.045	38.688.262
PATRIMONIO						
Capital	17.160.500	17.160.500	17.160.500	17.160.500	17.160.500	17.160.500
Utilidad del Ejercicio		52.623.017	55.726.544	59.119.581	62.222.562	64.777.533
Utilidad Retenida Ejercicios Anteriores			52.623.017	55.726.544	59.119.581	62.222.562
TOTAL PATRIMONIO	17.160.500	69.783.517	125.510.060	132.006.625	138.502.643	144.160.596
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	37.395.885	116.246.514	167.131.139	167.361.003	175.668.688	182.848.858

Menu	116.246.514	167.131.139	167.361.003	175.668.688	182.848.858
	23.894.785	23.715.385	25.148.224	25.545.177	25.966.808
CUADRE DE CAJA:	92.351.729	143.415.755	142.212.779	150.123.511	156.882.050

FLUJO DE CAJA

PRIMER AÑO FLUJO DE CAJA MENSUAL													
MESES	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 AÑO
VENTAS		7,629,231	12,715,385	22,887,692	22,887,692	12,715,385	7,629,231	12,715,385	22,887,692	22,887,692	12,715,385	7,629,231	165,300,000
COMPRAS M.P. E INSUMOS	562,154	936,923	1,686,462	1,686,462	936,923	562,154	936,923	1,686,462	1,686,462	936,923	562,154	12,180,000	
CONCEPTOS/MESES	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 AÑO
I. Ingresos Operativos													
1. Ventas de Contado													
2. Ventas a Crédito		7,629,231	12,715,385	22,887,692	22,887,692	12,715,385	7,629,231	12,715,385	22,887,692	22,887,692	12,715,385	7,629,231	165,300,000
3. Encargos en Cartera													157,670,789
Total Ingresos Operativos		7,629,231	12,715,385	22,887,692	22,887,692	12,715,385	7,629,231	12,715,385	22,887,692	22,887,692	12,715,385	7,629,231	322,970,789
II. Gastos Operativos Fijos													
A. Fijos:													
1. Pagos Laborales:	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	3,870,000	46,440,000
2. Arrendamientos	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	3,600,000
3. Servicios	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	3,420,000
4. Mantenimiento	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	240,000
5. Publicidad	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,200,000
6. Transporte	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	900,000
7. Otros	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	680,000	8,160,000
8. Preoperativos	1,100,000												1,100,000
Subtotal	6,430,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	5,330,000	63,960,000
A. Variables													
1. Compra de Contado Materia Prima e Insumos		562,154	936,923	1,686,462	1,686,462	936,923	562,154	936,923	1,686,462	1,686,462	936,923	562,154	12,180,000
2. Compra a Crédito Materia Prima e Insumos													
3. Pago compras a crédito													
4. Compra Insumos para Inventarios													
5. Pago M.O. Y Gastos de Fabricación													
Subtotal		562,154	936,923	1,686,462	1,686,462	936,923	562,154	936,923	1,686,462	1,686,462	936,923	562,154	12,180,000
Total Gastos Operativos	6,430,000	5,892,154	6,266,923	7,016,462	7,016,462	6,266,923	5,892,154	6,266,923	7,016,462	7,016,462	6,266,923	5,892,154	77,240,000
Superavit (deficit) Operativo	-6,430,000	-5,892,154	1,362,308	5,698,923	15,871,231	16,620,769	6,823,231	1,362,308	5,698,923	15,871,231	16,620,769	6,823,231	80,430,769
III. Inversiones Fijas													
1. Terrenos													
2. Edificaciones													
3. Maquinaria y Equipo		9,005,500											9,005,500
4. Muebles y Enseres		2,600,000											2,600,000
5. Vehículos													
Subtotal		11,605,500											11,605,500
IV. Recursos Obtenidos													
1. Préstamo Línea Emprendimiento													
2. Recursos Propios		20,235,385											
Subtotal		17,160,500											17,160,500
V. Amortización Pasivos Financieros													
1. Cuotas de Capital Crédito Propuesto	404,381	411,659	419,069	426,612	434,292	442,109	450,067	458,168	466,415	474,810	483,357	492,057	5,362,996
2. Intereses Crédito Propuesto	364,237	356,958	349,548	342,005	334,326	326,509	318,551	310,450	302,203	293,807	285,260	276,560	3,860,413
3. Ley Moyne													
4. Comisión Fondo Nacional de Garantías													
Subtotal	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	768,617	9,223,409
Superavit (deficit) Financiero	18,591,767	-6,660,771	593,690	4,930,306	15,102,613	15,852,152	6,054,613	593,690	4,930,306	15,102,613	15,852,152	6,054,613	96,997,744
VI. Pago de Impuestos													
IVA Cobrado													
IVA Pagado		1,220,677	2,034,462	3,662,031	3,662,031	2,034,462	1,220,677	2,034,462	3,662,031	3,662,031	2,034,462	1,220,677	26,448,000
Impormenta			1,220,677		5,696,492		5,696,492		3,255,138				23,192,862
Subtotal													
SUPERAVIT / DEFICIT DE CAJA	18,591,767	-5,440,094	1,407,475	8,592,336	13,068,152	17,886,613	1,578,798	2,628,152	5,337,198	18,764,644	10,562,552	7,275,290	100,252,883
CAJA FINAL	18,591,767	13,151,673	14,559,148	23,151,484	36,219,636	54,106,249	55,685,047	58,313,199	63,650,397	82,415,041	92,977,593	100,252,883	613,074,116
Otros Ingresos Personales													
Subtotal													
Gastos personales													
Subtotal													
Más Sueldo recibido por la Empresa													
Saldo Neto Caja Mensual	18,591,767	-5,440,094	1,407,475	8,592,336	13,068,152	17,886,613	1,578,798	2,628,152	5,337,198	18,764,644	10,562,552	7,275,290	

ANEXO E: Análisis FODA para Music Score Consulting SAS

ANÁLISIS INTERNO		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		1. Actitud favorable hacia la innovación y la generación de conocimientos orientada hacia un mercado específico	1. Escasa trayectoria y experiencia del equipo en la prestación de servicios relacionados con la EPPM respecto a empresas ubicadas en el exterior
ANÁLISIS EXTERNO		2. Conocimiento y manejo avanzado de recursos tecnológicos ligados a la oferta de servicios de EPPM	2. Dificultad para acceder a clientes institucionales por fuera del ámbito regional
		3. Contactos y alianzas internacionales	3. Línea de servicios restringida y especializada
		4. Imagen positiva ante clientes potenciales	4. Manejo limitado de programas informáticos para desarrollar labores complementarias a la EPPM, tales como programas de dibujo y diagramación.
OPORTUNIDADES	1. Actividad musical creciente	<p>Fortalezas – Impactos y estrategias La actitud innovadora y flexible del equipo podrá aprovecharse como elemento de soporte para una estrategia de diferenciación mediante la oferta de servicios complementarios. El conocimiento y manejo avanzado de recursos tecnológicos relacionados con la EPPM servirá también como soporte para una estrategia de diferenciación. Los contactos y alianzas internacionales que tiene la empresa pueden ser útiles para desarrollar nuevos mercados en el exterior y respaldarán su labor brindando credibilidad y confianza. La buena imagen del equipo asociado a la empresa permitirá aprovechar la existencia de iniciativas editoriales en el campo musical por parte de diversas entidades, lo que facilitará la penetración del mercado.</p> <p>Oportunidades – Impactos y estrategias La tendencia de crecimiento en la actividad musical que se registra en Colombia implica una ampliación del mercado; para ello la empresa deberá estar preparada con una oferta atractiva y flexible para atender las necesidades de los clientes. Por su ubicación geográfica, la empresa Music Score Consulting SAS puede ofrecer precios competitivos por sus servicios en el contexto internacional, debido a que incurre en menores costos para el desarrollo de los proyectos. La existencia de iniciativas editoriales por parte de diversas entidades representa una oportunidad importante para lograr la fidelización de clientes y adquirir experiencia y trayectoria con clientes institucionales. Los desarrollos tecnológicos deberán aprovecharse para mejorar constantemente el servicio de consultoría que se ofrece al cliente, así como para reducir tiempo y costos en los procesos internos.</p>	
	2. Ubicación geográfica		
	3. Hay iniciativas editoriales en música por parte de entidades del sector público y privado		
	4. Desarrollos tecnológicos		
AMENAZAS	1. Incertidumbre respecto al ciclo de vida del producto	<p>Debilidades – Impactos y estrategias El equipo vinculado a la empresa no cuenta con experiencia en ámbitos de alta exigencia profesional, lo cual sería importante para la apertura de nuevos mercados. En este sentido, resulta necesario buscar espacios para la formación de alto nivel a través de los contactos en círculos especializados, lo que permitirá acumular trayectoria y, eventualmente, acceder a clientes institucionales por fuera del ámbito regional. La limitación en la línea de servicios de consultoría que serán ofrecidos inicialmente deberá atenuarse con la futura inclusión de servicios complementarios en el portafolio tales como edición de partituras, transcripción desde fuentes de audio y gestión en temas autorales. Para enfrentar las limitaciones existentes en el manejo de aplicaciones que permiten la realización de labores complementarias dentro de la edición de partituras, será necesario prever espacios para la capacitación del equipo.</p> <p>Amenazas – Impactos y estrategias Las consultorías en EPPM son susceptibles de resultar un producto con un ciclo de vida corto para algunos clientes, por lo cual será necesario buscar la pronta penetración en otros mercados y ofrecer servicios complementarios La escasa capacidad del mercado local para apreciar el trabajo profesional de la edición de partituras, cuyo efecto es negativo puesto que ello puede implicar menor número de órdenes de solicitudes de servicio, deberá enfrentarse a través de la divulgación sobre información especializada a través de medios como la página web. El hecho de ser considerado como un servicio del cual puede prescindirse, así como la reacción imprevista del mercado ante la oferta de un producto sin competencia directa, podrán afrontarse con la prestación de servicios relacionados (tales como transcripción desde fuentes de audio) –diversificación concéntrica– y el énfasis en la gestión comercial para lograr mayor penetración de mercado.</p>	
	2. Escasa capacidad del mercado para distinguir los estándares de calidad en la edición de partituras		
	3. No se ha detectado una competencia directa		
	4. El servicio podría resultar fácilmente prescindible		

ANEXO F: Flujo de caja proyectado para Music Score Consulting SAS^(*)

MESES	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 AÑO
VENTAS		7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	7.629.231	165.300.000
COMPRAS M. P. E INSUMOS		562.154	936.923	1.686.462	1.686.462	936.923	562.154	936.923	1.686.462	1.686.462	936.923	562.154	12.180.000
CONCEPTO/ MESES	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 AÑO
I. Ingresos operativos													
1. Ventas de contado													
2. Ventas a crédito		7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	7.629.231	165.300.000
3. Recuperación cartera			7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	157.670.769
Total ingresos operativos			7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	7.629.231	12.715.385	22.887.692	22.887.692	12.715.385	322.970.769
II. Gastos operativos fijos													
A. Fijos:													
1. Pagos laborales	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	3.870.000	46.440.000
2. Arrendamientos	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	3.600.000
3. Servicios	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	285.000	2.317.000
4. Mantenimiento	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	240.000
5. Publicidad	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000
6. Transporte	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	900.000
7. Otros	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000	8.160.000
8. Preoperativos	1.100.000												1.100.000
Subtotal	6.430.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	5.330.000	63.960.000
A. Variables													
1. Compra de contado materia prima e insumos		562.154	936.923	1.686.462	1.686.462	936.923	562.154	936.923	1.686.462	1.686.462	936.923	562.154	12.180.000
Subtotal		562.154	936.923	1.686.462	1.686.462	936.923	562.154	936.923	1.686.462	1.686.462	936.923	562.154	12.180.000
Total gastos Operativos	6.430.000	5.892.154	6.266.923	7.016.462	7.016.462	6.266.923	5.892.154	6.266.923	7.016.462	7.016.462	6.266.923	5.892.154	77.240.000
Superávit /(déficit) operativo	-6.430.000	-5.892.154	1.362.308	5.698.923	15.871.231	16.620.769	6.823.231	1.362.308	5.698.923	15.871.231	16.620.769	6.823.231	80.430.769
III. Inversiones fijas													
1. Maquinaria y equipo	9.005.500												9.005.500
2. Muebles y enseres	2.600.000												2.600.000
Subtotal	11.605.500												11.605.500
IV. Recursos obtenidos													
1. Préstamo línea emprendimiento	20.235.385												
2. Recursos propios	17.160.500												
Subtotal	37.395.885												

MESES	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 AÑO
V. Amortización pasivos financieros													
1. Cuotas de capital crédito propuesto	404.381	411.659	419.069	426.612	434.292	442.109	450.067	458.168	466.415	474.810	483.357	492.057	5.362.996
2. Intereses crédito propuesto	364.237	356.958	349.548	342.005	334.326	326.509	318.551	310.450	302.203	293.807	285.260	276.560	3.860.413
3. Ley Mipyme													
4. Comisión Fondo Nacional de Garantías													
Subtotal	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	768.617	9.223.409
Superávit /(déficit) financiero	18.591.767	-6.660.771	593.690	4.930.306	15.102.613	15.852.152	6.054.613	593.690	4.930.306	15.102.613	15.852.152	6.054.613	96.997.744
VI. Pago de impuestos													
IVA cobrado		1.220.677	2.034.462	3.662.031	3.662.031	2.034.462	1.220.677	2.034.462	3.662.031	3.662.031	2.034.462	1.220.677	26.448.000
IVA pagado			1.220.677		5.696.492		5.696.492		3.255.138		7.324.062		23.192.862
Impuesto de renta													
Subtotal													
SUPERÁVIT / DÉFICIT DE CAJA	18.591.767	-5.440.094	1.407.475	8.592.336	13.068.152	17.886.613	1.578.798	2.628.152	5.337.198	18.764.644	10.562.552	7.275.290	100.252.883
	18.591.767	13.151.673	14.559.148	23.151.484	36.219.636	54.106.249	55.685.047	58.313.199	63.650.397	82.415.041	92.977.593	512.821.233	
CAJA FINAL	18.591.767	13.151.673	14.559.148	23.151.484	36.219.636	54.106.249	55.685.047	58.313.199	63.650.397	82.415.041	92.977.593	100.252.883	613.074.116
Saldo neto caja mensual	18.591.767	-5.440.094	1.407.475	8.592.336	13.068.152	17.886.613	1.578.798	2.628.152	5.337.198	18.764.644	10.562.552	7.275.290	

Fuente: Simulador financiero desarrollado – Music Score Consulting SAS

(*) Todos los valores están expresados en pesos colombianos (COP)

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo JUAN CARLOS MARULANDA LÓPEZ

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 79.489.013 de Bogotá

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

PLAN DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA MUSIC SCORE CONSULTING S. A. S.

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

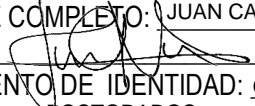
Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: JUAN CARLOS MARULANDA LÓPEZ	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: 	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: C. C. 79.489.013	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: POSTGRADOS	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: GERENCIA DE EMPRESAS, SERVICIOS Y PRODUCTOS DE LA MÚSICA	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: julio 24 de 2012 _____