



TRABAJO DE FIN DE GRADO

# EMPRENDER EN EL SECTOR AUDIOVISUAL: VIABILIDAD ECONÓMICA Y ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN

**Por:**

Pablo González García

**Tutora:**

Marta Rodríguez Castro

**Fecha:**

Martes, 9 de mayo de 2025

# ¿QUÉ MOTIVA EL PROYECTO?



**Desde pequeño, siempre me ha atraído mucho el mundo de la empresa.**

Al terminar la universidad, solo me veía creando algo propio.

Este proyecto nace de esa necesidad de comprobar si emprender, incluso a pequeña escala, era realmente viable.

# OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Analizar el emprendimiento desde una perspectiva práctica en el sector audiovisual como autónomo, desde cero y en condiciones reales

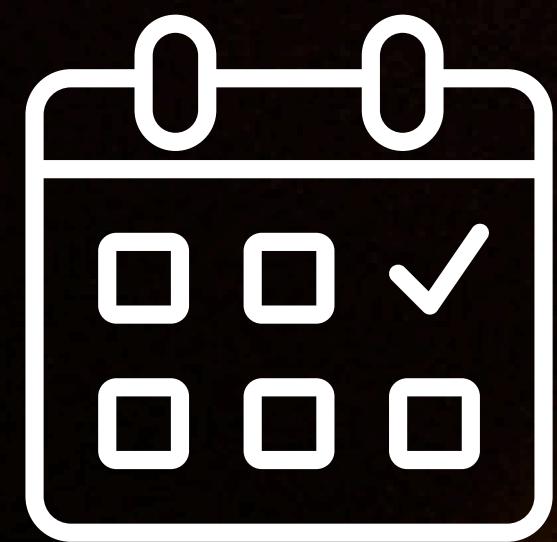
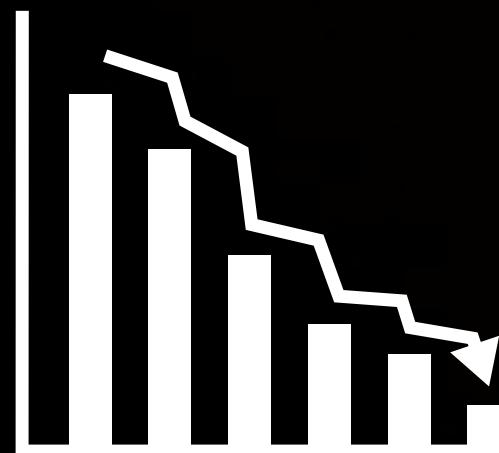
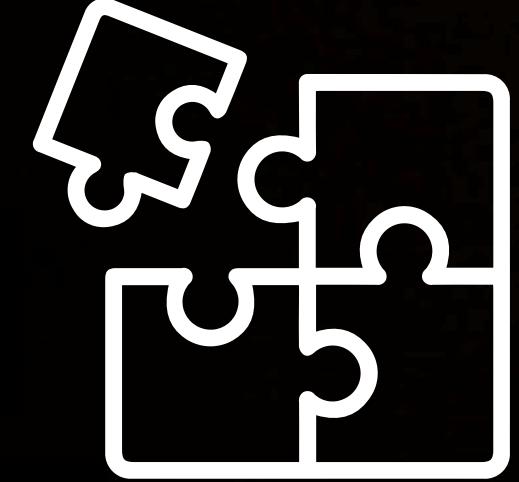


# OBJETIVOS ESPECÍFICOS



- 1 **Crear una base sólida**  
para un proyecto empresarial sostenible y orientado al futuro.
- 2 **Explorar el mercado audiovisual**  
en Galicia y España como entorno para emprender.
- 3 **Estimar si el margen neto mensual**  
puede superar el SMI con dedicación parcial.
- 4 **Comparar varias líneas de ingreso**  
desde una perspectiva económica, operativa y estratégica.
- 5 **Evaluar la diversificación de servicios**  
como estrategia para mejorar la viabilidad económica.

# HIPÓTESIS PLANTEADAS



**Diversificar reduce el riesgo**  
y mejora la sostenibilidad a largo plazo.



**Tarifas fijas estacionales**  
aportan estabilidad en períodos de baja demanda.



**El miedo económico frena proyectos,**  
pero puede gestionarse con planificación  
financiera.



**Soft skills como clave**  
para complementar el conocimiento técnico y  
consolidar el negocio.

# METODOLOGÍA APLICADA



## Trabajo real como autónomo

Enero-marzo 2025: ingresos, clientes y mercado reales.



## Medición de rentabilidad por línea

Horas dedicadas, costes e ingresos → €/h como métrica clave.



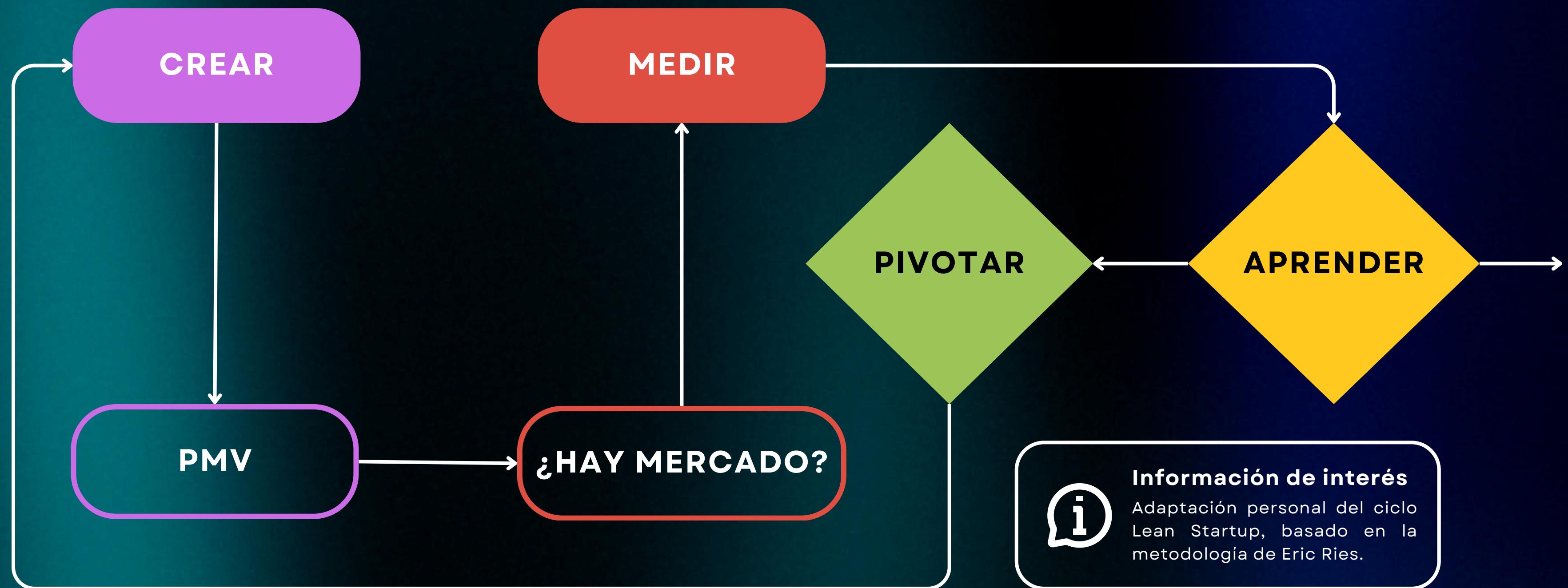
## Enfoque Lean Startup

Ciclo Crear-Medir-Aprender + PMV  
Validación de ideas rápido.

# CRITERIO TRADICIONAL



# CRITERIO ESTRATÉGICO PARA DESARROLLAR PRODUCTOS





# 4 MODELOS DE NEGOCIO EXPLORADOS

Fueron exploradas cuatro líneas paralelas para comprobar su rentabilidad y viabilidad real en el plazo de enero-marzo

**1** Venta de servicios audiovisuales

**2** Formación audiovisual alternativa

**3** Colaboraciones

**4** Marketing de afiliados

# 4 MODELOS DE NEGOCIO EXPLORADOS

Fueron exploradas cuatro líneas paralelas para comprobar su rentabilidad y viabilidad real en el plazo de enero-marzo

**1**

Servicios  
audiovisuales

**2**

Formación audiovisual  
alternativa

**3**

Colaboraciones

**4**

Marketing de afiliados

## Informes > Resumen

Plan de tarifas Historial de Pagos Descargar Informes Comentarios

01/01/2025 - 05/09/2025 /Este año ID de seguimiento:Todos

Última actualización:05/09/2025 00:00

Resumen

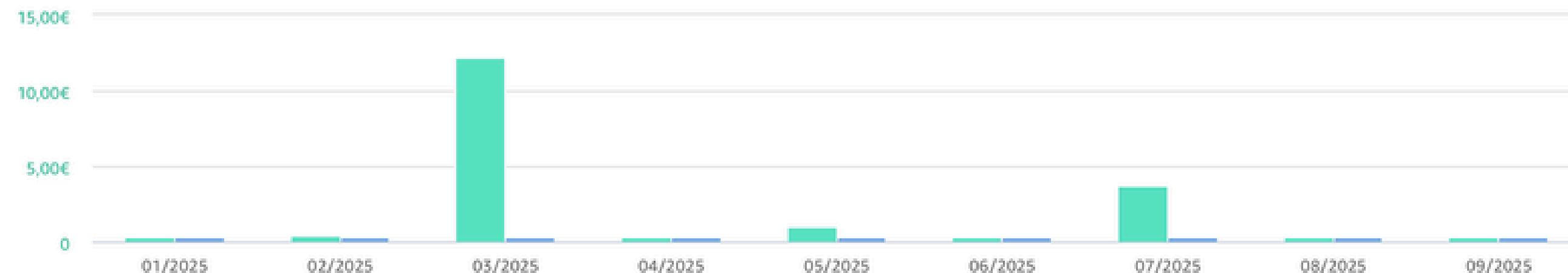
Comisiones

Bonus

17,26€

17,26€

0,00€



### Resumen de Comisiones

Número de Clics

Producto Pedidos

Producto Enviados

Conversión

242

10

7

4,13%

Total de ingresos

17,26€

## Resumen de Comisiones

Número de Clics	Producto Pedidos	Producto Enviados	Conversión
242	10	7	4,13%
<b>Total de ingresos</b>		<b>17,26€</b>	

# **VENTA DE SERVICIOS AUDIOVISUALES**

# RESULTADOS OBTENIDOS (ENERO-MARZO)

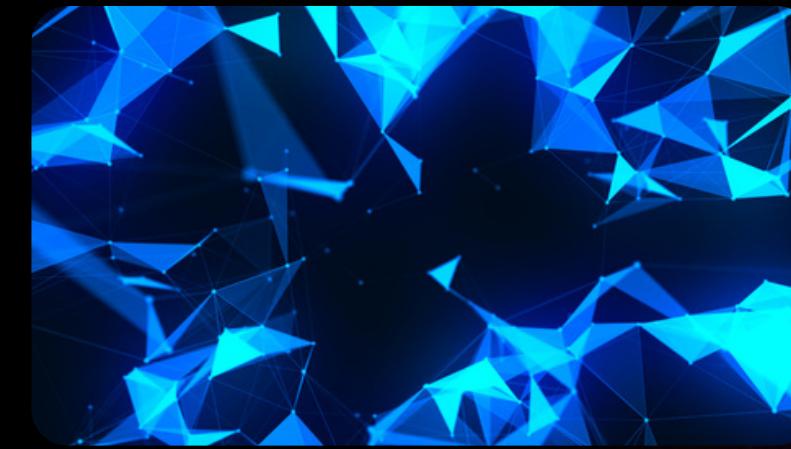
LÍNEAS DE INGRESO	BENEFICIO BRUTO (A.I.)	HORAS	€/HORA	IDEA CLAVE
<b>B2C (particulares)</b>	2.710,74 €	82 h	33,06	Ticket bajo, alta rotación → muy rentable
<b>B2B públicas</b>	726 €	36 h	20,17	Aporta estabilidad y flexibilidad
<b>B2B privadas</b>	2.338 €	184,25 h	12,7	Gran volumen, pero mucho tiempo y baja rentabilidad relativa

# **FORMACIÓN AUDIOVISUAL ALTERNATIVA**

# RESULTADOS OBTENIDOS

CANAL	REPERCUSIÓN	CAPTACIÓN	IDEA CLAVE
TIKTOK	766.000	2.677	Alcance masivo → ideal para atraer primeras audiencias.
INSTAGRAM	18.000	161	Menor alcance → menos efectivo para captar leads.
YOUTUBE	16.000	301	Recoge audiencia más cualificada → actúa como filtro de fidelidad
EMAIL	-----	23 leads	Pequeña base muy implicada → tasa de apertura alta.

# CONCLUSIONES PRINCIPALES



## Diversificar es clave (o no)

Apostar por varias líneas no siempre es positivo. La especialización como criterio estratégico también puede ser una decisión rentable.

## Realismo económico

Más de 6.000€ facturados en 75 días no bastaron para superar el SMI neto. Fiscalidad y costes fijos pesan.

## Soft skills como factor clave

Saber comunicar, negociar y gestionar clientes fue tan importante como las habilidades técnicas.

## Metodología adecuada

El enfoque Lean Startup permitió validar rápido, aprender y reorientar sin perder tiempo ni recursos.

# LIMITACIÓN DEL ESTUDIO

# BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

## **The Lean Startup (2011)**

*Metodología para crear negocios con aprendizaje validado y ciclos crear-medir-aprender.*

Por Eric Ries.

## **Mercado del sector audiovisual (2024)**

*Radiografía del empleo y tendencias laborales en el sector.*

SEPE.

## **Blitzscaling (2021)**

*Estrategia para escalar priorizando velocidad sobre eficiencia en entornos inciertos.*

Por Chris Yeh y Reid Hoffman.

## **Emprende en positivo (2024)**

*Ruta en tres etapas para optimizar captación, eficiencia y valor percibido.*

Por Natalia de Santiago

## **Business Model Generation (2013)**

*Manual visual para diseñar y analizar modelos de negocio (Business Model Canvas).*

Por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.

## **Emprende tu propio negocio (2021)**

*Principios prácticos de gestión y foco continuo en la felicidad del cliente.*

Por Brian Tracy.

# Muchas gracias

[Ver el TFG completo](#)

Descarga de archivo en la nube,  
formato documento, 14,9 MB.