



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Centro de Estudios de Postgrado

Trabajo Fin de Máster

**PLAN DE EMPRESA.
ASESORÍA Y ORGANIZACIÓN
DE EVENTOS
“HAZ DE TUS SUEÑOS... UNA
REALIDAD”**

Alumno/a: Narváez González, Cristina

Tutor/a: Prof. D. Sonia Sánchez Andújar
Dpto: Economía Financiera y Contabilidad

Tutor/a: Prof. D. Elia García Martí
Dpto: Organización de Empresas, Marketing y Sociología

Diciembre, 2017

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	8
1.1. Concepto de Evento.....	8
1.2. Objetivos.....	9
1.3. Análisis del entorno, estructura comercial y estudio del mercado	10
1.4. Justificación.....	10
2. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO	12
2.1. Idea	12
2.2. Misión.....	13
2.3. Visión.....	13
2.4. Valores.....	13
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	14
3.1. Entorno General o Macroentorno	15
3.2. Entorno Específico	25
3.2.1. Análisis del modelo de Porter	25
3.2.2. Análisis de la competencia.....	29
4. ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNO	32
4.1. Análisis DAFO	33
4.2. Estrategias Empresariales	34
5. PLAN DE MARKETING	36
5.1. Posicionamiento.....	36
5.2. Segmentación del mercado	37
5.3. Estrategia marketing-mix	38
5.3.1. Producto/ servicio.....	38
5.3.2. Precios	44
5.3.3. Distribución.....	47
5.3.4. Comunicación.....	48

6.	PLAN DE OPERACIONES.....	53
6.1.	Localización.....	54
6.2.	Evento: Flujo de actividades o servicios prestados	55
6.2.1.	Pre-Evento	55
6.2.2.	Evento.....	57
6.2.3.	Post-Evento	58
6.3.	Equipo Necesario.....	58
6.4.	Aprovisionamiento	59
6.4.1.	Análisis de proveedores	59
7.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN.....	62
7.1.	Estructura Organizativa	62
7.1.1.	Estructura Simple	63
7.1.2.	Organigrama de la empresa.....	63
7.2.	Análisis de los puestos de trabajo.....	64
7.3.	Reclutamiento.....	65
7.4.	Selección.....	66
7.5.	Motivación.....	67
7.6.	Política Salarial.....	68
7.7.	Condiciones Laborales	70
8.	PLAN ECONÓMICO- FINANCIERO.....	71
8.1.	Inversión Inicial.....	71
8.2.	Financiación.....	74
8.3.	Previsión de Ventas	76
8.4.	Gastos de Explotación	79
8.5.	Previsión de Tesorería	81
8.6.	Cuenta de Resultados Provisional	82
8.7.	Balance de Situación Provisional	83

8.8.	Evaluación del Proyecto	84
8.9.	Análisis de Sensibilidad.....	86
8.9.1.	Diversas situaciones	86
9.	FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA	91
10.	CONCLUSIONES	94
	Bibliografía	95

INDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1: PIB primer trimestre 2017.....	17
Gráfica 2: Previsiones PIB 2016-2017.....	18
Gráfica 3: Tasa de Paro 2017.....	18
Gráfica 4: Tasa de Paro y Empleo Previsto.....	19
Gráfica 5: Previsión IPC 2017-2018.....	20
Gráfica 6: Crecimiento de la Población Española (en porcentaje).....	20
Gráfica 7: Tasa de natalidad España. Datos 2016.....	21
Gráfica 8: Tasa Bruta de Nupcialidad.....	22
Gráfica 9: Tasa Bruta de Nupcialidad en la Provincia de Jaén.....	23
Gráfica 10: Organigrama Haz de tus Sueños...Una Realidad.....	63

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Entorno general y específico.....	14
Ilustración 2: Resultado Elecciones Generales 2016	16
Ilustración 3: Porcentaje de compradores en el “e-commerce” en el año 2016.....	24
Ilustración 4: Las cinco fuerzas de Porter. M (1979).....	26
Ilustración 5: Concepto de Marketing.....	36
Ilustración 6: Invitación de Boda Comestible (Galleta).....	40
Ilustración 8: Plano de la empresa “Haz de tus Sueños...Una Realidad”	55
Ilustración 9: Fases del Pre-Evento	56
Ilustración 10: Fases del Evento.....	57
Ilustración 11: Fases del Post- Evento	58

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Evolución Crecimiento Población	21
Tabla 2: Análisis de la competencia en la provincia de Jaén	30
Tabla 3: Cuadro DAFO	33
Tabla 4: Precios por servicio prestado	46
Tabla 5: Perfil del puesto de Director General.....	64
Tabla 6: Perfil del puesto de diseño y creación.....	64
Tabla 7: Perfil del puesto de asesor/a en organización de eventos y secretaría	65
Tabla 8: Inversiones Iniciales de Haz de tus Sueños...Una Realidad.....	71
Tabla 9: Cuadro de Amortización	74
Tabla 10: Financiación de la inversión inicial de “Haz de tus Sueños... Una Realidad”	75
Tabla 11: Datos sobre el préstamo	75
Tabla 12: Resumen del préstamo	76
Tabla 13: Previsión de clientes de “Haz de tus Sueños...Una Realidad”	77
Tabla 14: Evolución de los precios de algunos servicios prestados.....	77
Tabla 15: Evolución de los Precios para el Servicio de Bodas	78
Tabla 16: Evolución de los ingresos anuales por servicios prestados.....	79
Tabla 17: Gastos de Personal	80
Tabla 18: Otros gastos de explotación	81
Tabla 19: Resultados de Tesorería	81
Tabla 20: Cuenta Pérdidas y Ganancias.....	82
Tabla 21: Balance Situación Provisional	84
Tabla 22: Valoración del Proyecto de Inversión.....	84
Tabla 23: Aumento y disminuciones de las ventas con gastos constantes y variantes	87

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro negocio consiste en organizar uno de los días más felices de cualquier pareja, enfocándonos en aquellas parejas sin tiempo para organizar su propio enlace, haciendo incluso que el proceso hasta el tan esperado día del matrimonio no se convierta en un auténtico quebradero de cabeza y el culpable de discusiones absurdas por tener diversas opiniones e ideas.

Analizaremos al detalle gustos, necesidades y deseos de los clientes para conseguir una celebración única en la que la esencia será el amor.

Nuestra fuente de ingresos será a través de la contratación de nuestros servicios, siendo necesario para el comienzo de nuestra actividad empresarial alrededor de. 27.776,67 €, así como unas instalaciones donde recibir a nuestros clientes.

EXECUTIVE SUMMARY

Our business is to organize one of the happiest days of any couple, focusing on those couples without time to organize their own wedding, and also making that the process until the long-awaited day of marriage does not become a real headache and the guilty of absurd discussions for having different opinions and ideas.

We will analyze any tastes, needs and desires of our customers to achieve a unique celebration in which the essence will be love.

The source of income will be our services selling, being necessary for the beginning of our business activity around € 27,776.67, as well as facilities to receive our customers.

1. INTRODUCCIÓN

El proyecto que se va a poner en marcha es un servicio de asesoramiento y organización de eventos en la provincia de Jaén, aunque con posibilidad de ofertar servicio en el resto de España, cuyos servicios irán dirigidos a una población con un nivel medio de renta.

Los servicios que ofertará nuestra empresa serán los relativos a organización de bodas, bautizos, comuniones y cualquier otra celebración que se demande.

La decisión de constituir una empresa organizadora de eventos en la ciudad de Jaén se debe al aumento del número de matrimonios, donde los propios protagonistas del día no pueden dedicar el tiempo necesario a los preparativos de una celebración o simplemente porque prefieren que algún especialista sea quien realice este arduo trabajo.

Para la elaboración del plan se va a buscar información sobre el entorno general y específico de la empresa, a partir de esta información realizaremos un plan de marketing, de operaciones para especificar las prestaciones de cada uno de los servicios que ofertaremos, un plan de recursos humanos (RRHH) donde señalaremos el tipo de personal con el que contaremos para ofertar nuestros servicios y finalmente se realizará un plan económico-financiero para conocer la viabilidad de nuestro proyecto, así como los ingresos y gastos que obtendremos para los cinco primeros años de actividad.

1.1. Concepto de Evento

En primer lugar analizaremos lo que se conoce como evento, tratándose de un acontecimiento con gran relevancia social y amplia proyección como puede ser el caso de una boda.

Según la Real Academia Española (RAE), “eventualidad, hecho imprevisto o que puede acaecer”, “suceso importante y programado, de índole social, académica, artística o deportiva” (RAE, 2001).

Así podemos decir también que los eventos responden a situaciones de grupo y se realizan en espacios y tiempos determinados. Sus objetivos están pre-fijados y seguidos durante todas las etapas de su planificación.

Estos se pueden clasificar en función de su naturaleza, del grado de exclusividad y de acuerdo con el alcance o magnitud del evento. Así mismo, el proyecto que voy a llevar a cabo es de naturaleza cultural, con alcance regional y local, aunque de forma eventual también a nivel nacional.

En términos generales, el servicio ofertado es el punto clave y central de la oferta que realizamos, teniendo muy en cuenta lo demandado por el cliente y siempre en disposición de satisfacer sus necesidades y deseos.

1.2.Objetivos

El objetivo es la creación de una empresa que logre cubrir los servicios tan demandados actualmente como es la organización de eventos de forma personal y exclusiva en función de las necesidades de los clientes.

El tipo de cliente al que va dirigida esta empresa son clientes con renta media a los que poder asesorar y prestar nuestros servicios para que dispongan de las mismas oportunidades que cualquier otra persona con poder adquisitivo elevado.

Entre los servicios que se ofrecen, cabe destacar la organización de bodas de toda índole, tanto civiles como religiosas y también de diferentes ritos (hindú, maya...) todo ello a petición de nuestros clientes, así como también bautizos, comuniones, bodas de plata e incluso fiestas pre nacimiento de bebés, las conocidas con el nombre "babyshower".

El servicio ofrecido por esta empresa será personalizado, exclusivo y confidencial, con la finalidad de satisfacer las necesidades de quienes demanden nuestros servicios en días tan importantes en sus vidas.

Esta organización tiene como pilar fundamental la adaptabilidad a las necesidades del cliente y la constante innovación en nuestra forma de trabajar, adaptándonos a los cambios del entorno en el que nos encontramos.

Se trata de una empresa dinámica, donde gente joven, formada, con ganas de trabajar y dar las mejores recomendaciones a los clientes en los días más especiales de sus vidas, se convierte en una prioridad para nosotros, donde cada detalle está meticulosamente estudiado y donde nada se deja al azar.

La ubicación de esta organización tiene lugar en la capital jiennense y cuyos servicios se destinarán a toda la provincia con la posibilidad de ampliación a nivel nacional en caso de ser requerido. La decisión de crear esta empresa en la ciudad de Jaén, se debe al incremento de la demanda de este tipo de servicios por parte de los cada vez más exigentes clientes, así como por la baja competencia con la que se encuentra este sector en dicha provincia.

1.3.Análisis del entorno, estructura comercial y estudio del mercado

El análisis que vamos a realizar en este proyecto nos va a permitir comprobar el potencial de negocio, además de aclarar y desarrollar aspectos relevantes para la puesta en marcha de la empresa. Así podemos concretar:

- Estudio de Mercado: nos va a permitir recopilar y analizar información sobre la situación del sector en el que se incluye nuestra actividad, así como los posibles clientes, competidores, de tal modo que nos podamos hacer una idea sobre la viabilidad del proyecto.
- Estructura Comercial: pasaremos a la definición de aspectos claves como la denominación social e imagen corporativa de la organización. Se va a realizar también una segmentación del mercado, se seleccionarán los mercados-meta y la estrategia que vamos a implantar para su posicionamiento en el mercado, así como la estrategia de marketing-mix (nos centraremos en el marketing relacional, donde el objetivo final es conseguir la fidelización del cliente). Finalmente se realizará una previsión de la demanda a cinco años.

1.4.Justificación

La metodología empleada para realizar este proyecto nos va a permitir comprobar el potencial de negocio, además de aclarar y desarrollar aspectos relevantes para la puesta en marcha de la empresa.

Para la realización de un plan de negocios como es el que se va a desarrollar a continuación, es necesario tener conocimiento de diversas asignaturas cursadas durante el máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA).

La idea de una organización de eventos ha surgido tras la visualización de varias revistas de nivel nacional e internacional sobre “WeddingPlanner” que tan de tendencia se encuentran hoy en día, la decisión de implantarla en la provincia de Jaén es, como ya he mencionado anteriormente, por la escasa competencia con la que cuenta este tipo de empresa actualmente en dicha provincia.

Además de ello, gracias a las referencias de algunos profesores a los que he podido consultar y que me han animado a la realización de este proyecto por ser un tema de bastante actualidad y demanda en el sector servicios.

- Entorno económico: Gracias a esta asignatura he podido conocer cómo analizar el entorno general y específico en el que se ubicará la organización. Conociendo también los diferentes indicadores económicos y fuentes estadísticas de donde poder obtener información para la realización del análisis, indicadores como el PIB, tasa de empleo y paro tanto a nivel nacional como provincial, IPC, con la finalidad de conocer cómo se

encuentra la economía española ante la implantación de una nueva empresa, teniendo en cuenta todos los factores que rodean el entorno de la misma.

- Dirección general: procederemos al análisis de la organización mediante la realización de un análisis PESTEL, DAFO y el establecimiento de las estrategias tanto corporativas como competitivas que vamos a llevar a cabo.
- Recursos Humanos: se procederá a la elaboración del perfil del puesto de trabajo, un proceso de reclutamiento y selección de personal teniendo en cuenta las fases del proceso selectivo aprendidas en clase, finalmente hemos planteado un sistema para la motivación de los trabajadores, no sólo centrándonos en el aspecto retributivo sino también en la calidad de vida, flexibilidad horaria, buen ambiente en el trabajo, posibilidad de promocionar, reconocimiento del trabajo realizado etc.

Hemos incluido la política salarial que se establecerá en nuestra empresa sirviéndonos como referencia un convenio colectivo de otra empresa de servicios.

- Marketing: Nos centraremos en la elaboración de un marketing relacional con la finalidad de conseguir, no sólo una amplia cuota de clientes, sino la fidelización del cliente y el ofrecimiento de productos y servicios novedosos que conseguirán diferenciarnos del resto de competencia. Gracias al estudio de esta materia he podido aprender a conocer hacia qué mercado quiero enfocar mi servicio, tener muy presente que no sólo es importante el que yo obtenga un beneficio económico, sino que el cliente siempre es lo primero y principal.

En este apartado hemos realizado el cálculo de los precios de nuestros servicios en función de si se contratan packs abierto, donde los clientes pueden combinar nuestros servicios, o bien, packs cerrados, estos son para aquellos clientes que contratan nuestros servicios de organización y asesoramiento de todo el evento.

- Dirección de Operaciones: gracias a lo estudiado en esta asignatura he podido realizar una planificación detallada de nuestros servicios y las diferentes fases con las que nos encontramos, ya que al tratarse de un servicio y no un producto tendremos que realizar una previsión de ventas y demanda más ajustada para poder atender a nuestros clientes de forma eficaz y conseguir la satisfacción de estos y por tanto, que vuelvan a repetir en la contratación de nuestros servicios.
- Económico-financiero: Se procederá a la inclusión de los gastos e ingresos previstos por la empresa para los cinco primeros años, así como también los estados financieros más relevantes y correspondiente evaluación del proyecto. Realizaremos un análisis de

sensibilidad para conocer cómo se comportaría nuestro negocio en caso de aumento o disminución de ventas y gastos según la demanda del mercado.

2. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

Aunque la empresa ofrece un amplio abanico de servicios, el más relevante es la organización de bodas ya que son los eventos que mayor beneficio nos van a reportar.

2.1.Idea

Puesta en marcha de una empresa organizadora de eventos, especialmente enfocada al asesoramiento y organización de bodas, bautizos, comuniones, cumpleaños y aniversarios.

La idea de esta empresa surge porque nos encontramos en una provincia, Jaén, donde cada vez se realizan más eventos y para los cuales se está comenzando a demandar personal profesional para llevar a cabo la organización de estas celebraciones.

Esta idea aparece también gracias a la disminución de la tasa de paro, lo cual da lugar a que exista un mayor consumo por parte de la población, haciendo posible que este tipo de proyectos lleguen a convertirse en un auténtico éxito.

La idea de centrarnos en el sector de las bodas, tanto religiosas como civiles y también la posibilidad de celebraciones mediante rito Balinés o al estilo Hollywood; bautizos, aniversarios, comuniones y cumpleaños, es por la baja competencia con la que nos encontramos actualmente en la provincia, puesto que se trata de un proyecto muy de moda y en pleno auge en estos últimos cinco años.

También existe la posibilidad no sólo de solicitar nuestros paquetes de servicios completos con todo lo necesario para una celebración de éxito, sino también la organización y asesoramiento sobre algún punto en concreto de la celebración, como podría ser la decoración del lugar donde se va a realizar el evento o asesoramiento en cuestiones de estilismo de los anfitriones etc.

Un factor muy importante es la atención personalizada, ya que es un servicio muy atractivo para muchas parejas para las cuales la organización de su boda por ejemplo, es un rompecabezas, sobre todo para aquellas en las que ambos trabajan y no consiguen sacar tiempo para la realización personal de la misma, dejándola en manos de expertos en el tema.

2.2.Misión

Nuestra misión es ofrecer un servicio único, exclusivo y confidencial donde el cliente se sienta seguro y relajado, dejando en nuestras manos la organización de aquellos momentos que van a conformar un recuerdo inolvidable en sus vidas.

Todo ello se logrará adaptándonos a las posibilidades económicas de cada uno de nuestros clientes sin tener que renunciar a ningún detalle deseado y ofreciendo un servicio diferenciado, gracias a la realización de invitaciones de boda personalizadas, hostelería, lugares de celebración de ensueño y de una decoración exquisita, con la finalidad de despertar la sensación de magia en lo que, sin lugar a dudas será un día inolvidable.

Con esta iniciativa se pretende orientar y fomentar la contratación de nuestros servicios, además de comprometernos con cada cliente antes, durante y tras la realización del evento.

Nuestro fin es conseguir crear valor para el cliente, a través de nuestro servicio personalizado y previamente estudiado por todos los profesionales con los que cuento para ello. También la consecución de la fidelización del cliente que ya ha contado con nuestro servicio en alguna ocasión.

Por tanto, la perspectiva es la de ofertar un servicio de calidad y que cumpla fielmente con los objetivos marcados por el cliente.

2.3.Visión

Pretende ser la empresa líder en el sector de las conocidas “ WeddingPlanner” de la provincia de Jaén, con una amplia cartera de clientes fieles a estos servicios y confiados en que nada quedará al azar en esos días únicos en sus vidas, porque la razón de ser para nosotros es conseguir “HACER DE TUS SUEÑOS... UNA REALIDAD”.

2.4.Valores

Entre nuestros valores especialmente destacables se encuentran:

- Responsabilidad Social Corporativa (RSC), donde nuestra organización cumple con todos los objetivos marcados para ser responsable socialmente mediante la creación de empleo y sobre todo empleo juvenil con gran formación, dando la oportunidad de desarrollarse profesionalmente y de aportar ideas frescas, actuales y en consonancia con lo que actualmente se está demandando en este sector.

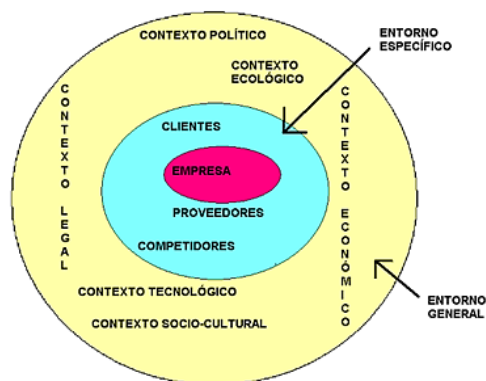
- Preservación del medio ambiente, ya que cuando un servicio se tiene que prestar al aire libre, en lugares de naturaleza, entre nuestros múltiples compromisos se encuentra la de cuidar el entorno que nos rodea y aprovecharlo al máximo sin que este sufra ninguna alteración.
- Compromiso con nuestros clientes desde el momento de la contratación, además del posterior seguimiento para ofertarle servicios extra y que se vayan adaptando a sus diversas necesidades.
- Confianza
- Calidad del servicio ofertado y completa disponibilidad en cualquier momento y ante cualquier requerimiento
- Búsqueda de la excelencia, siendo esto posible gracias al equipo de trabajo que compone esta empresa y gracias a los recursos tecnológicos de los que disponemos para conseguir que el cliente compruebe que su elección ha sido la acertada, todo ellos a través de una aplicación para diseñar el escenario ideal para el evento en referencia.
- Exclusividad, al tratarse de un servicio confeccionado a medida del cliente.

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

Para que una compañía obtenga ventaja competitiva, debe permanecer vigilante, y estar permanentemente rastreando los cambios que se producen en su entorno. También tiene que ser ágil para alterar sus estrategias y planes cuando surja alguna dificultad (Padilla, 2016).

De tal modo, el análisis se llevará a cabo mediante el estudio de dos perspectivas, el macro entorno, cuyas variables moldean las oportunidades y presentan riesgos para la empresa, y el microentorno o entorno específico, en el que se engloba un conjunto de variables, factores que generan influencias sobre la empresa.

Ilustración 1: Entorno general y específico



Fuente: *Elaboración Propia, a partir del esquema de Guerra y Navas* (López, Guerras y Navas, 2015)

3.1.Entorno General o Macroentorno

El entorno general se refiere al medio externo que rodea a la empresa desde una perspectiva genérica, es decir, a todo lo que rodea a la empresa derivado del sistema socioeconómico en el que basa su actividad (Sáez, Garcia, Palao y Rojo, 2015). Dentro de este entorno se encuentra, como veremos a continuación, el contexto político, económico, sociocultural, tecnológico, ecológico y legal.

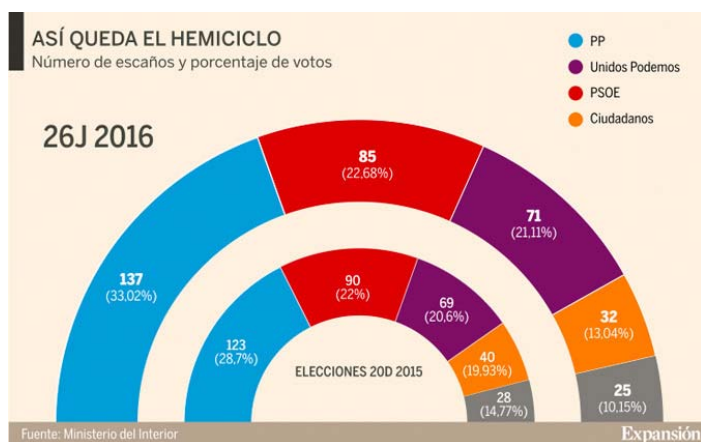
El macroentorno tiene como objetivo identificar los factores que afectan a la actuación de la organización, es decir la rentabilidad de la misma.

Para llevar a cabo el proyecto debemos realizar un diagnóstico de la situación actual y futura de la provincia de Jaén y en general, de España.

En primer lugar tendremos que definir las limitaciones con las que nos encontramos al implantar la actividad empresarial y el impacto que tienen las mismas en el entorno global. Para ello se realiza un análisis PESTEL. Este tiene la finalidad de analizar el entorno político (P), económico (E), sociocultural (S), tecnológico (T), ecológico (E) y legal (L) en el que la empresa opera y que puede influir de forma significativa en su actividad.

- **Factores políticos:** Tener conocimiento de estos factores es clave. Tras la inestabilidad política vivida en España durante los años 2015-2016, nos encontramos en un momento de estabilidad beneficiosa para la actividad empresarial.

Ilustración 2: Resultado Elecciones Generales 2016



Fuente: *Datos proporcionados por el Ministerio del Interior al periódico Expansión* (Interior, Ministerio del, 2016)

Esta gráfica muestra el resultado de las últimas elecciones generales, donde la fuerza de los nuevos partidos emergentes como Podemos y Ciudadanos, han ido ocupando un lugar importante en el panorama político actual.

Aunque nos encontramos en un momento de estabilidad política, los continuos escándalos por corrupción no ayudan a la existencia de un clima de confianza total por parte de las empresas y los consumidores.

Toda esta desconfianza por parte de consumidores y empresas inversoras en nuestro país repercute de forma desfavorable en el proyecto llevado a cabo, el miedo a la pérdida de empleo tiene como efecto más directo la no contratación de servicios como los prestados por nuestra empresa.

– **Factores económicos:** En este periodo hay que destacar las últimas noticias del mercado de divisas, donde el Dólar resurge con fuerza frente al Euro, después de que la Reserva Federal haya subido los tipos de interés.

Actualmente el euro se ha devaluado un 23% con respecto al dólar estadounidense y un 19% con respecto a la media de otras monedas importantes.

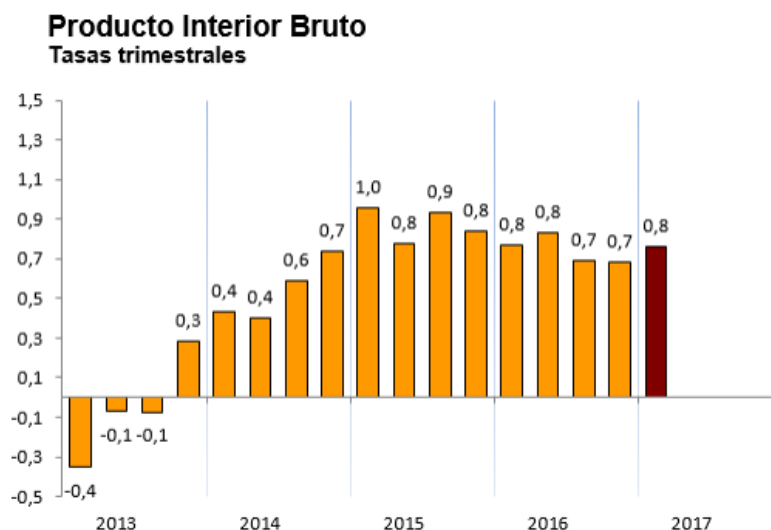
Ante esta situación analizaremos algunos de los indicadores más importantes como el PIB, la tasa de Paro (EPA) o el IPC, con la finalidad de conocer la actualidad económica y sus cambios con una previsión a 5 años.

- o **PIB** (producto interior bruto): La economía española registró un crecimiento trimestral del 0,8% en el primer trimestre de este 2017 con respecto al mismo periodo en el

pasado año. Esta tasa es una décima mayor que la correspondiente al cuarto trimestre del año 2016 que fue de un 0,7%.

El crecimiento económico ha ganado 3 décimas, pasando del 2,9% del pasado año al 3,2% en el primer trimestre de este 2017.

Gráfica 1: PIB primer trimestre 2017



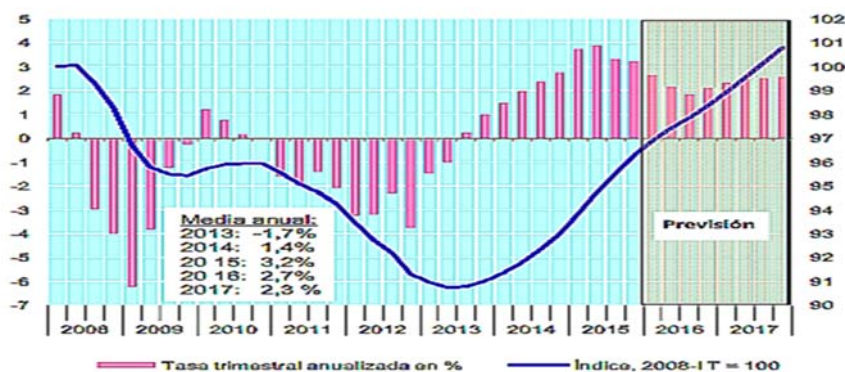
Fuente: *Datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística (INE, Evolución del PIB en tasa trimestral, 2017)*

Las previsiones económicas para este 2017 elaborado por FUNCAS, augura una evolución positiva de las exportaciones, fruto de la aceleración del comercio internacional y de la posición competitiva favorable de las empresas españolas.

También mencionar que el consumo privado de los hogares evoluciona de forma favorable gracias a la creación de empleo sobre la renta disponible de las familias y a la reducción de la tasa de ahorro.

Otro de los factores a tener en cuenta es la productividad del conjunto de la economía cuyo crecimiento en los dos próximos años será de un 0,3%, lo que unido a un mayor crecimiento de las remuneraciones de asalariados, supondrá un ascenso de los costes laborales unitarios del 0,6% y 1% en este 2017.

Gráfica 2: Previsiones PIB 2016-2017



Fuente: Datos proporcionados por FUNCAS

o **TASA DE PARO:** El número de ocupados se situó el primer trimestre de este 2017 en 69.800, un 38% por debajo del trimestre anterior situándose en 18.438.300.

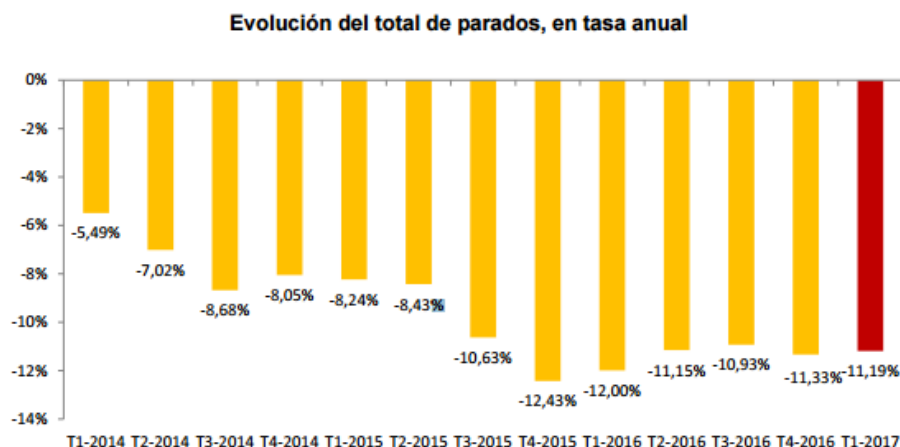
Señalar que El empleo ha crecido en 408.700 personas en los 12 últimos meses.

La ocupación aumentó en el sector servicios 421.500 ocupados más, sector que más se ha visto incrementado junto con el de la agricultura.

Señalar que con respecto a las CCAA, Andalucía ha sido la que mayor incremento ha tenido en ocupación. Dato de especial relevancia puesto que el proyecto se desarrollará en Andalucía, concretamente en la provincia de Jaén.

La tasa de paro se sitúa en el 18,75%, en el último año esta tasa ha descendido en 2,25 puntos.

Gráfica 3: Tasa de Paro 2017

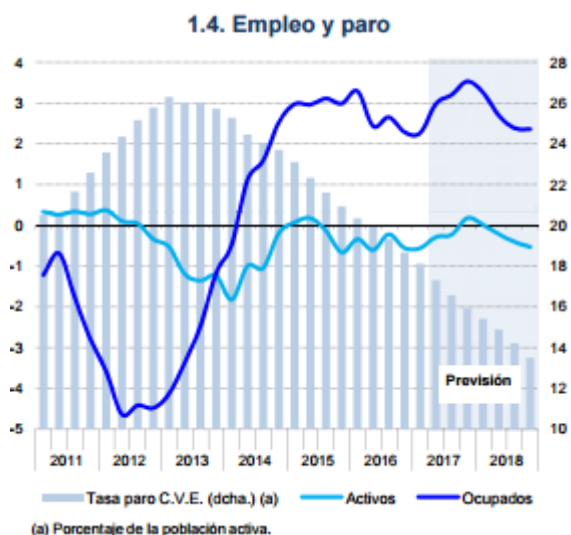


Fuente: Datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) (INE, Evolución del total de parados, tasa anual, 2017)

Las previsiones para este año del empleo se establece que aumentará un 2,9%, y la tasa de paro disminuirá hasta una media anual del 17%.

Así podemos concluir con que una de las causas del repunte de la inflación será el repunte de los salarios, que se incrementarán en un 1,4%.

Gráfica 4: Tasa de Paro y Empleo Previsto



Fuente: Datos proporcionados por FUNCAS e INE

- o **INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO:** En mayo de este 2017 el IPC registro un descenso del 0,1%.

La caída de los precios se debe fundamentalmente a los alimentos y la gasolina, marcando en febrero de este año el -0,8%, siendo su nivel más bajo desde septiembre de 2015.

El precio de los vestidos y calzado han subido un 0,5%, así como el ocio y cultura un 0,6%.

Estos datos son beneficiosos para el proyecto, ya que un aumento del consumo como consecuencia de la bajada de los precios, hará que exista mayor demanda de servicios como el ofrecido por mi empresa, siendo estos servicios no básicos para los consumidores.

Gráfica 5: Previsión IPC 2017-2018



Fuente: Datos proporcionados por el INE y FUNCAS

- **Factor sociocultural:** Según datos del INE con fecha de 1 julio de 2016, “la población española era de 46.468.102 habitantes, disminuyendo un 0,5% la población extranjera debido a la adquisición de la nacionalidad española” (INE, Crecimiento de la población española, 2016).

Señalar que en el primer semestre del 2016 las comunidades con mayor crecimiento de la población fueron, Islas Baleares, Comunidad de Madrid e Islas Canarias.

Gráfica 6: Crecimiento de la Población Española (en porcentaje)



Fuente: Datos proporcionados por el INE

La proyección de población del 2016-2066 en caso de que se mantuvieran las tendencias demográficas actuales, se perdería alrededor de medio millón de habitantes en los consecutivos 15 años, según fuentes del INE.

En el último semestre del 2016 la población de España aumentó de forma leve para iniciar a partir del 2017 un descenso ininterrumpido hasta el 2066, según previsiones.

Tabla 1: Evolución Crecimiento Población

Año	Población Residente	Crecimiento de la Población
2013	46.727.890	-220.130
2014	46.507.760	-70.964
2015	46.436.797	-67.558
2019	46.171.990	-52.961

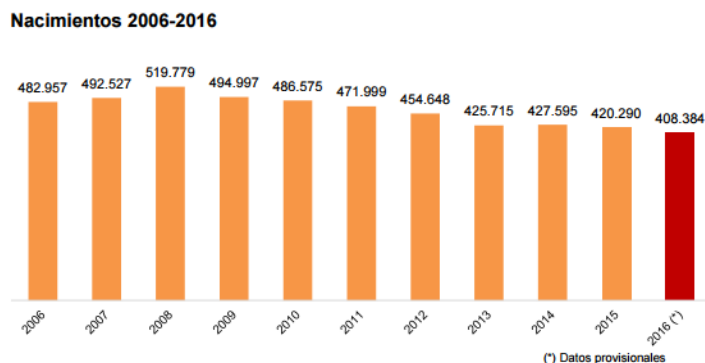
Fuente: Elaboración Propia a partir de datos obtenidos por el INE

Otro dato de especial relevancia es el descenso del número de nacimientos en el 2016 fue de 408.384 niños, alrededor de 111.395 menos que en 2008.

Según afirman varios periódicos nacionales, España se encuentra ante una situación de crisis de natalidad de la que no se espera remontar al menos en los próximos 10 años.

Aunque esta situación no es beneficiosa para nuestro proyecto, podemos destacar que las familias al tener menos hijos y el nivel de vida ser superior, hacen un mayor gasto en fiestas para dar la bienvenida a bebés, cumpleaños, comuniones.

Gráfica 7: Tasa de natalidad España. Datos 2016

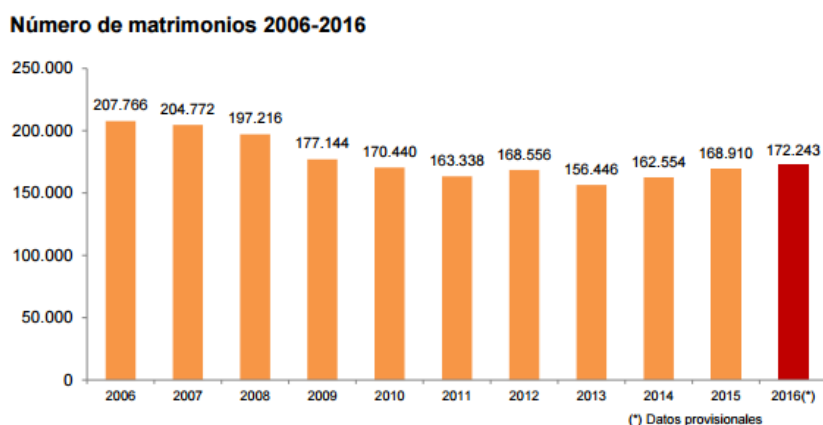


Fuente: *Datos proporcionados por el INE (INE, Estadísticas del Número de Matrimonios, 2017)*

Tras el análisis del número de nacidos y de la población total española, analizaremos el número de matrimonios celebrados en España y de forma más específica en Jaén, donde ubicaremos la empresa.

Según el INE, el número de matrimonios en España aumentó un 2,0% más que el año anterior, en el 2016 contrajeron matrimonio un total de 172.243. Aumentando así la tasa bruta de nupcialidad hasta 3,7 matrimonios por mil habitantes.

Gráfica 8: Tasa Bruta de Nupcialidad

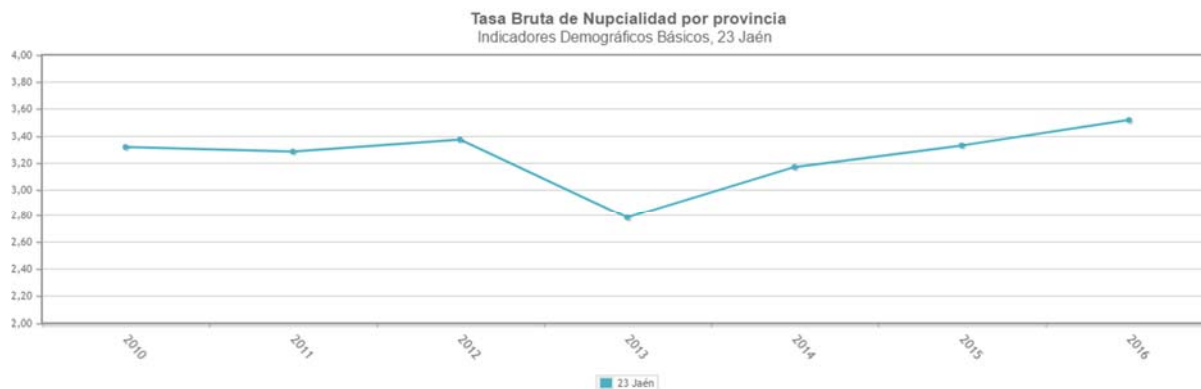


Fuente: Datos proporcionados por el INE (INE, Estadísticas del Número de Matrimonios, 2017)

A la vista del gráfico número 8, el número de matrimonios celebrados en Jaén decreció del año 2012 hasta el 2013, que comenzó a despuntar nuevamente hasta alcanzar en el 2016 su mayor valor desde antes del comienzo de la crisis económica.

Estos datos de recuperación de la tasa de nupcialidad se deben en gran medida a la recuperación económica que está viviendo España desde finales del año 2015 hasta la actualidad.

Gráfica 9: Tasa Bruta de Nupcialidad en la Provincia de Jaén



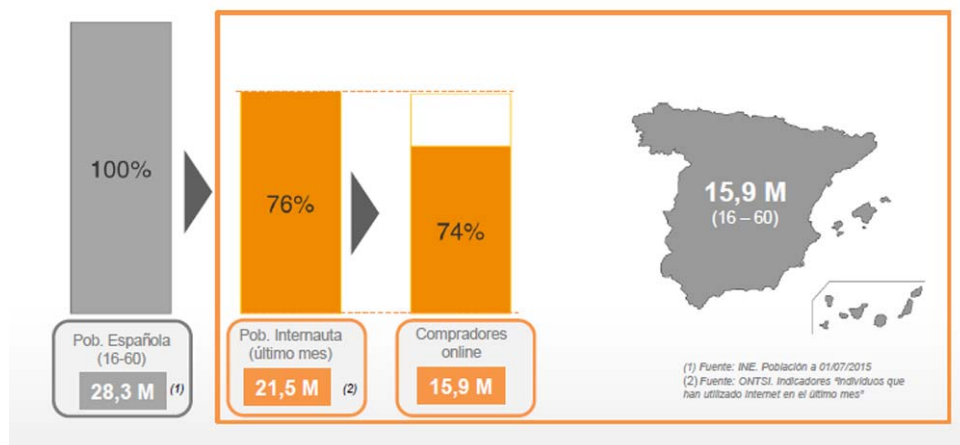
Fuente: Datos proporcionados por el INE (INE, Tasa Bruta de Nupcialidad por Provincias, Jaén, 2017)

Para nuestro proyecto es importante tener conocimiento de cuánto se incrementará el número de celebraciones matrimoniales en los próximos años, con la finalidad de conocer cómo será la previsión de la demanda y si se trata de un sector que nos reportará beneficios suficientes a medio, corto y largo plazo.

– **Factor tecnológico:** Esta dimensión es la que más está cambiando como consecuencia de los constantes avances tecnológicos. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) han impactado tanto en la vida cotidiana de la sociedad como en el ámbito de los negocios.

Dentro del ámbito del comercio electrónico señalar que en el año 2016, más del 74% de los españoles realizaron compras online, o lo que es lo mismo, más de 16 millones de personas han comprado en el pasado año a través de internet, según fuentes del IAB Spain. (Agencia de Marketing Digital, 2016) Según este estudio el perfil del comprador por excelencia es el de una persona que utiliza las redes sociales.

Ilustración 3: Porcentaje de compradores en el “e-commerce” en el año 2016



Fuente: Datos proporcionados por IAB Spain mediante consulta al INE

A través de la tecnología la empresa puede mejorar su productividad con la finalidad de poder ser más competitivos y aprovechar los nuevos recursos tecnológicos que ofrece el mercado. El gran problema con el que se encuentran las empresas es el poco presupuesto para adquirirlas, por este motivo muchas de ellas siguen empleando tecnologías obsoletas y poco adaptadas al mercado en el que nos movemos.

Por ello nuestro proyecto para conseguir que sea rentable y eficiente en el mercado, tendremos que estar continuamente innovando y empleando las tecnologías más avanzadas, esto nos dará la oportunidad de dirigirnos a un cliente exigente, joven e informado en este ámbito, aumentando así la competitividad con respecto al resto de empresas.

– **Factor ecológico:** La sociedad actual está cada vez más preocupada por el medio ambiente y así se ve reflejado en las numerosas encuestas, las cuales informan que 8 de cada 10 españoles tienen en cuenta el respeto por el medio ambiente de las empresas en el momento de decidir su compra o solicitar su servicio. Esto conlleva que las empresas tengan que emprender acciones de Responsabilidad Social Corporativa para reducir su impacto ambiental y transmitir una imagen de compromiso y solidaridad con el desarrollo sostenible. En nuestro plan de negocio vamos a tener muy en cuenta este factor puesto que cada día es de mayor importancia el cuidar y respetar el medio ambiente.

– **Factor legal:** Las actuaciones del gobierno y las administraciones públicas, mediante la aplicación de normas y leyes, afectan a todas las empresas con sede en España, ya sean con medidas de fomento o de restricción.

Nuestro proyecto cumple con el primer paso necesario en toda empresa, como es la constitución legal de la misma. La ley exige el cumplimiento de unos estatutos que han de establecerse en la organización. Entre las normas de estos estatutos, la de mayor relevancia es la elección del tipo de sociedad por la que se registrará la empresa, su forma de administración y su legislación bancaria.

Hay que señalar que en 2013 se publica la Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores, en ella se incorporan múltiples medidas educativas, fiscales, financieras, mercantiles entre otras, las cuales facilitan el inicio y ejercicio de una actividad.

3.2. Entorno Específico

En este apartado realizaremos un análisis más pormenorizado del entorno más directo y cercano de la empresa, con el objetivo de determinar el atractivo de la misma el cual será determinante para conseguir el beneficio deseado, esto significa, analizar la competitividad del sector, teniendo en cuenta el modelo de las cinco fuerzas de Porter, intentando salvar las propias limitaciones con las que cuenta (Porter.M.E, Las cinco fuerzas, 1979).

En concreto se estudiará los competidores potenciales, el poder de negociación de los clientes y proveedores, la aparición de productos o servicios sustitutivos y la rivalidad entre competidores.

Todo ello nos va a permitir analizar las posibles oportunidades y amenazas que se pueden producir en el entorno.

3.2.1. Análisis del modelo de Porter

El modelo de Porter nos ayuda a poder dirigir el proyecto empresarial y conseguir establecer la mejor estrategia a seguir para obtener los mayores beneficios, así como señalarnos las limitaciones con las que cuenta nuestro proyecto.

Ilustración 4: Las cinco fuerzas de Porter. M (1979)



Fuente: *Elaboración Propia a partir del esquema de las cinco fuerzas de* (Porter.M.E, Las cinco fuerzas, 1979)

– **Existencia o Entrada de Productos Sustitutivos:** La amenaza de la aparición de productos sustitutivos que puedan suplir las mismas necesidades que el producto o servicio que ya se encuentra en el mercado es uno de los factores que más preocupa a la hora de realizar el proyecto, ya que esto provoca la existencia de mayor competitividad, teniendo que conseguir captar al cliente y hacer que se sienta comprometido con el producto o servicio, haciendo que renuncie a sustituirlo.

La diferenciación de los productos o precios del resto de productos sustitutivos será clave en nuestro plan de negocios.

Los productos o servicios sustitutivos tienen que ver con otro tipo de organizaciones de eventos que ofertan productos similares y quizás a un precio más bajo y que para algunos de los clientes puede ser de mayor interés, por lo que previamente habrá que establecer el precio tope a cobrar antes de que los consumidores opten por un producto o servicio de la competencia.

En este caso no encontramos, por el momento, ningún producto o servicio sustitutivo en este sector de la organización de eventos, concretamente bodas, bautizos, comuniones,

aniversarios, pues las empresas competidoras ofertan servicios similares a excepción de aquellos que son los que consiguen diferenciarnos del resto.

En caso de surgir algún tipo de servicio o producto sustitutivo, se estudiaría la posibilidad de incorporarlo al conjunto de nuestra oferta.

– **Poder Negociador de Proveedores:** En nuestro servicio se realizarán algunas compras a proveedores como el material para la realización de las tarjetas de boda, DVD necesarios para la grabación de videos, fundas de DVD principalmente, algunos materiales para la decoración del banquete y lugar de ceremonia.

Por tanto hay que señalar que al no realizar grandes compras, el poder de estos se verá mermado y también como consecuencia de no encontrarse concentrados, es decir, hay muchos proveedores que podrían suministrarnos el mismo material, por lo que el poder de negociación de estos se reduce considerablemente, pudiendo negociar e imponer condiciones de precios.

– **Poder Negociador de los Clientes:** los clientes que acudirán solicitando nuestros servicios serán parejas de novios, padres, madres o matrimonios con la finalidad de dejar en nuestras manos la organización del evento que requieran, con calidad y al menor coste posible, teniendo por tanto que satisfacer sus necesidades.

Para tener conocimiento del poder negociador con el que cuentan los clientes tendremos que conocer algunos aspectos como:

- o **Producto no diferenciado:** si el servicio ofertado por nuestra empresa no se diferencia del ofertado por la competencia, los clientes tendrán un gran poder negociador. Por ello para evitar esta situación nuestra empresa se diferenciará gracias a su productos estrellas y a un servicio muy personalizado.
- o **Bajos costes de cambio:** los clientes no tendrán costes de cambio en aquellos servicios o productos que sean ofertados por otras empresas en la provincia de Jaén, aunque es posible que las empresas competidoras no oferten la amplia gama de productos y servicios que si ofrecemos nosotros, al igual que el servicio del resto de empresas puede no ser tan exclusivo como el que disponemos nosotros.
- o **Segmentación del mercado:** habrá que considerar el tipo de cliente al cual se va a dirigir el servicio, la fecha en la que se va a celebrar el evento con la finalidad de hacer ofertas mucho más adaptadas a cada fecha y conseguir que estas sean mucho más atractivas para ellos. El diseño del producto, la calidad, el precio, la presentación serán importantes para el cliente, por lo que en este caso contarán con poder de negociación.

- o **Cliente completamente informado:** en este caso hay que considerar el cierto poder de negociación con el que cuenta el cliente en este ámbito, pues muchos clientes dispondrán de toda la información que requieran al estar en contacto con las nuevas tecnologías, internet, blog, revistas de moda, etc., donde les resultará fácil comparar los servicios y productos de cualquier empresa.
- **Rivalidad entre Competidores:** Hay que señalar que cuanto mayor sea la intensidad de la rivalidad entre los competidores, menor será el atractivo de la industria. Este grado de intensidad va a depender de los siguientes factores:
 - o **Número de competidores:** a continuación realizaremos el análisis de los principales competidores con los que contamos a nivel provincial. Adelantamos que no todos los competidores lo hacen con la misma fuerza, pues no todos los servicios y productos que ofertan son iguales a los nuestros.
 - o **Concentración:** Las empresas que son competencia directa se localizan en la provincia de Jaén.
 - o **Grado de madurez:** el sector de la organización de eventos se encuentra actualmente al alza ya que es una actividad de asesoramiento y organización está teniendo mucho éxito tras su aparición en España, donde ciudades como Madrid, Barcelona o las ciudades de costa, destacan de estos servicios su constante crecimiento y demanda tanto de clientes nacionales como de turistas, que acuden a España con la finalidad de celebrar su boda, aniversario o cumpleaños en entornos únicos y con un clima favorable para ello.

Esto hace que cada vez más empresas decidan entrar en este sector y por tanto rivalizar con el resto de empresas.

- o **Intereses estratégicos:** cada competidor ira modificando la estrategia en función de su propio interés y así poder afrontar dicha rivalidad entre todas las empresas, intentando con todo ello atraer al mayor número posible de clientes.

Habría que señalar también las limitaciones con las que cuenta este modelo de Porter como son:

- **Cambios en la competencia:** Las empresas de la competencia pueden cambiar su estrategia y evolucionar en sentido distinto al que se va a estudiar a continuación, debiendo por tanto estar atentos a los cambios en el entorno. Entre los cambios que puede introducir la competencia se podría dar el procedente de la innovación y desarrollo tecnológico de estas.

– **Productos complementarios:** esto añade atractivo al sector, pudiendo realizar acuerdos de colaboración con las empresas que ofrezcan servicios complementarios a los nuestros.

3.2.2. Análisis de la competencia

Analizaremos las empresas en la provincia de Jaén cuyos servicios y productos son similares a los ofertados por nosotros y por tanto competencia directa.

Las empresas competidoras directas nuestras, y las que más nos podrían preocupar son Evento 12, situada en Linares y Bodas & Eventos Plan B, en la capital. Ya que ofertan servicios iguales aunque no en su totalidad, los precios se adaptan a las necesidades de las parejas y cuentan con una forma de pago similar a la nuestra. Además de ello, Evento 12, hace referencia a la utilización de las nuevas tecnologías para estar siempre disponibles y contactables por el cliente al igual que ofertamos nosotros, aunque con una clara diferenciación en cuanto a últimas tecnologías, ya que, nuestro servicio dispone de Tablet para que los propios novios puedan ir viendo el proceso de la organización de su boda a tiempo real (las Tablet se les entregarán en el momento de contratación del servicio).

A continuación realizaremos una lista de las empresas que ofrecen servicios y productos en el sector de la organización de bodas, bautizos, comuniones y cumpleaños, detallando sus características, precios, grado de importancia como competencia, etc., con el propósito de tener pleno conocimiento de su estrategia seguida para poder responder de forma rápida y flexible ante sus posibles futuros movimientos en el sector.

Tabla 2: Análisis de la competencia en la provincia de Jaén

EMPRESA	LOCALIZACIÓN	SERVICIOS	FORMA DE TRABAJO	PRECIOS/ TIPO PAGO	COMPETENCIA
El Gran Día	Marmolejo	Planificación, decoración, localización, elección paquete de oferta	Personalizada, coordinación de la recepción de invitados y protocolo		Baja
12 Palmas	Martos	Mesas dulces, fuentes chocolate, photocall, decoración con globos, video y fotografía, música y animación infantil, diseño de tarjetas personalizadas, coches de caballos, coches clásicos, clases de baile nupcial, decoración- floristería, espectáculo flamenco-ecuestre	Organización y coordinación de todo el evento	Aún por confirmar	Media
En Clave de Jaén	Jaén	localización, restauración , decoración, ambientación, detalles de boda, lista de boda, fotografía y video, música y animación, viaje de novios, material técnico, estilismo, maquillaje y peluquería	Personalizada y adaptada a las necesidades y prioridades de los clientes	Desde 1€ (no nos han dado información) Pago mediante tarjeta de crédito, efectivo o transferencia bancaria	Media
Bodas&Eventos Plan B	Jaén	ceremonias, localización, restauración, decoración, ambientación, invitaciones de boda, tarjetera, detalles de boda, lista de boda, fotografía y video de boda, música y animación, alquiler de coches, viaje novios, material técnico(sonido, iluminación, animación...), estilismo, maquillaje, peluquería, coordinador de boda	Asesoramiento y trato personalizado en todo momento	Desde 1€ Pago en efectivo o transferencia bancaria	Alta
Carmen Moreno Eventos	Jaén	ceremonia, restauración, decoración, ambientación, invitaciones de boda, tarjetera, detalles de boda, lista de boda, fotografía y video de boda, música y animación, alquiler de coches, material técnico, estilismo, coordinador de boda, animación infantil, mesas dulces, saladas, máquina de pompas	Exigente	Desde 1€ hasta 1000€ Mediante reserva y después del evento	Media
El Diario de tu Boda	Andújar	: ceremonia, decoración, ambientación, coordinación de boda, asesoramiento en todo el proceso	Dedicación exclusiva a cada boda	Desde 300€ Pago mediante acuerdo con el cliente	Baja
Cásate Conmigo	Jaén	ceremonia, restauración, decoración, ambientación, invitaciones de boda, tarjetera, detalles de boda, fotografía y video, música y animación, alquiler de coches, viaje novios, maquillaje y peluquería, coordinador de boda	Organización total	Desde 1€ hasta 2000€ Pago en efectivo o tarjeta	Media
FeelinRed	Úbeda	ceremonia, localización, restauración, decoración, ambientación, invitaciones de boda, tarjetera, detalles de boda, lista de boda, fotografía y video, música y animación, alquiler de coches, viaje de novios, material técnico, estilismo para novios, maquillaje, peluquería,	Personalizado, continua comunicación con la pareja y conocimiento de todos sus gustos	Desde 400€ hasta 2000€ Pago de un porcentaje en contratación y el resto mediante acuerdo	Media

Haz De Tus Sueños...Una Realidad

Curso 2016-2017 MBA

coordinación boda					
Tu Boda en Jaén	Jaén	ceremonia, localización, restauración, decoración, ambientación, invitaciones de boda, tarjetera, detalles de boda, lista de boda, fotografía y video de boda, música y animación, alquiler de coches, estilismo para novios, estilismo para acompañantes, coordinador de boda	Asesoramiento y protocolo organización integral y parcial,	Desde 300€ Pago en efectivo, tarjeta, transferencia bancaria	Media
Alsi Decoraciones	Marmolejo	Ceremonias, decoración , detalles de boda, mesas de chuchees y carrito de perritos	Bajo presupuesto, Adaptación al cliente y sus necesidades	Desde 130€ hasta 750€	Baja
Si tú me dices ven...	Úbeda	Detalles para los invitados, decoración de la celebración, tematización de la fiesta, mesas dulces, catering, decoración floral, invitaciones, música en directo, músicos para ceremonia.	Directa con los novios, en función de sus gustos y preferencias	Desde 1€ hasta 3000€ Pago por anticipado tras la reserva y al terminar el mismo	Medio
Evento 12	Linares	Ceremonia, localización. decoración, ambientación, invitaciones de boda, tarjetera, detalles de boda, lista de boda, fotografía, video de boda, música y animación, alquiler de coches, maquillaje y peluquería, coordinador de boda Otros eventos como: Comuniones, Bautizos, Cumpleaños, babyshower, aniversarios	Directa con los novios y manteniendo el contacto por teléfono, email siempre	Desde 100€ Pago del 50% al contratar servicio y 70% al finalizar	Alta
Jara y Azahar	Andújar	Ceremonia, localización, restauración, decoración, ambientación, invitaciones de boda, fotografía y video, música y animación, alquiler de coches, viaje de novios, estilismo, maquillaje, peluquería, coordinador de boda	Dedicación absoluta, desplazamiento a cualquier lugar	(no nos lo han facilitado aun) Pago en función de las necesidades y situación de cada pareja	Media

Fuente: *Elaboración Propia*

4. ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNO

El análisis interno de una empresa consiste en tener conocimiento de lo que nuestra empresa “puede hacer”, esto lo conoceremos a través del estudio de las fortalezas y debilidades con las que contamos, lo cual nos lleva a obtener ventajas o desventajas competitivas.

Para conocer estos puntos fuertes con los que contamos y también tener conocimiento de las flaquezas de nuestra empresa, tendremos que llevar a cabo un estudio exhaustivo de factores como el coste del servicio, la capacidad que tenemos en la prestación de servicios, calidad e innovación de los mismos, marketing y posicionamiento en el mercado actual, precios, recursos financieros, comprobar lo endeudada o poco endeudada que se encuentra la empresa y tener pleno conocimiento de la rentabilidad del negocio.

Podemos comenzar nuestro análisis haciendo mención al equipo profesional con el que contamos, con amplia experiencia en el sector de la organización de eventos y en constante desarrollo y aprendizaje, así como un servicio personalizado y creado por nuestro equipo para cada uno de nuestros clientes. Otra de nuestras ventajas con las que contamos es el empleo de las últimas tecnologías habidas en el mercado, página web, redes sociales etc. En el aspecto económico al tratarse de una empresa de servicio de asesoramiento y organización, donde la adquisición de artículos y productos es muy reducida, nuestra inversión inicial no será muy elevada.

A pesar de estas fortalezas con las que contamos de forma interna en la empresa, también hay que señalar nuestras debilidades; debilidades algunas de ellas usuales al tratarse de una empresa de nueva creación como es la escasa cartera de clientes con la que contaremos en los primeros años de actividad pero que año tras año irá aumentando progresivamente, podemos señalar que la causa principal de esto es la ausencia de imagen y notoriedad en el mercado. Otro de nuestros puntos a tratar será la baja diferenciación con la que contamos en algunos de los servicios que ofrecemos con respecto al resto de empresas que se dedican a la misma actividad que nosotros. En cuanto al tema financiero, aunque como ventaja contamos con que necesitamos poca inversión inicial, bien es cierto que la falta de financiación es uno de los problemas más notorios con los que nos encontramos a la hora de poner en marcha el proyecto, teniendo que buscar financiación a través de subvenciones, empresas privadas y aportaciones de familiares y amigos.

4.1.Análisis DAFO

Una vez realizado el análisis tanto interno como externo de la empresa podemos concluir con un estudio de las fortalezas, amenazas, oportunidades y debilidades a las que tendremos que hacer frente en la empresa.

Tabla 3: Cuadro DAFO



Fuente: *Elaboración propia*

4.2.Estrategias Empresariales

Nuestra empresa se centrará en ofertar un servicio de asesoramiento en la planificación de eventos de toda índole, siendo de especial relevancia las celebraciones civiles y religiosas, apostando por la mezcla entre lo tradicional y lo actual. Para ello contaremos con las últimas tecnologías del mercado con la finalidad de adaptarnos a los gustos y exigencias de cada uno de nuestros clientes, siendo esta una de nuestra estrategia diferenciadora.

Seremos pioneros en la inclusión de herramientas tecnológicas durante el proceso de la organización del evento, haciendo que nuestros clientes sean partícipes en todo momento de los preparativos.

Así mismo podemos afirmar que entre los valores que regirán nuestra organización cabe destacar la dedicación a nuestros clientes, la adaptación a ellos en todo momento, la precisión en cuanto a los tiempos empleados para llevar a cabo la organización del evento, la responsabilidad social con respecto al medio ambiente evitando en todo momento un deterioro de los recursos naturales existentes en la zona donde se lleve a cabo la celebración.

Para poner en marcha esta estrategia nos centraremos a priori en el corto plazo, haciendo todo lo posible para mejorar el servicio, el asesoramiento y la atención a nuestros clientes.

Una vez hayamos conseguido hacernos con una importante cartera de clientes para comenzar a crecer, emplearemos políticas de desarrollo con la finalidad de no sólo ofertar nuestros servicios en la provincia de Jaén, sino también ampliar nuestra actividad en otras zonas del territorio nacionales en las cuales este nicho de mercado no se encuentra tan en pleno auge como en Andalucía, como son la Comunidad de Murcia y Extremadura. Para conseguir tal desarrollo tendremos que ampliar tanto los recursos empleados como el personal para poder ofertar un servicio de calidad y cumplir con nuestros valores profesionales.

En nuestra empresa vamos a considerar una de las estrategias planteadas por Michael Porter. La de diferenciación de nuestros servicios y productos ofertados para competir mejor en el mercado y obtener mayor rentabilidad. Descartamos la estrategia de liderazgo en costes y la de enfoque/nichos puesto que no es posible seguir más de una estrategia a la vez y lograr tener éxito (Porter.M.E, Competitive Strategy, 1980).

- **Diferenciación**

Mediante la diferenciación de nuestros servicios y productos ofrecidos, conseguiremos una ventaja competitiva con respecto al resto de empresas, ya que el servicio prestado es muy valorado por parte de los clientes.

- Características de los Servicios y Productos:

Ofertamos servicios únicos, innovadores y personalizados. Para ello contamos con una amplia red de proveedores y de empresas que cooperan con nosotros para conseguir cubrir las necesidades de los clientes en cualquier momento, además de un equipo de profesionales que harán sentirse especiales a nuestros clientes.

Personal especializado y en continua adaptación a las últimas tendencias en el sector de la organización de eventos, apostando por la calidad y la exclusividad de nuestros servicios, de forma que seamos un referente en el sector de la organización de eventos en la provincia de Jaén.

Gracias a la organización de bodas, servicio estrella por el que apostamos, de forma original, personalizada y comprometida, conseguiremos crear una imagen de marca y fiabilidad en los clientes, consiguiendo generar valor para la empresa.

Además de ello, pretendemos conseguir la admiración y reconocimiento de los clientes con nuestro producto estrella creado por nosotros, las tarjetas de invitaciones comestibles, con formato de galleta o mini pastel. Se trata de un producto nuevo y sin competencia, con el que pretendemos conseguir endulzar a todos los invitados al día más especial de una pareja, desde el momento en el que reciben la invitación.

- Mercados:

Encontrándonos continuamente en proceso de diferenciación, preocupándonos por conocer los gustos del cliente y deseos, los cuales van a ir cambiando con el paso de los años y de las modas que se establezcan en la sociedad, de esta forma conseguiremos mantenernos por delante de los competidores.

5. PLAN DE MARKETING

El plan de marketing es la herramienta básica de gestión que debe utilizar toda empresa orientada al mercado que quiera ser competitiva. El plan de marketing no se puede considerar aislado de la compañía, sino que va coordinado con el plan estratégico. (Muñiz.R, 2015)

Señalar que el plan de marketing nos proporcionará una visión clara del objetivo que perseguimos, a la misma vez que informa de la situación y posicionamiento en el que nos encontramos.

El concepto actual de marketing según Kotler.P “mecanismo económico y social a través del cual los individuos y los grupos satisfacen sus necesidades y deseos por medio de la creación y del intercambio entre sí de productos y otras entidades de valor” (Kotler.P, 2001).

Ilustración 5: Concepto de Marketing



Fuente: Elaboración Propia

Hay que señalar la importancia dentro del marketing de conocer las necesidades y deseos del consumidor para poder orientar la producción o como es nuestro caso, el servicio.

5.1.Posicionamiento

El posicionamiento que pretendemos alcanzar con nuestra empresa organizadora de eventos en el mercado estará centrado en el consumidor.

Lo que pretendemos es que el cliente tenga en mente un concepto diferente, innovador, de calidad y confianza en nuestros servicios, identificando la imagen a la de bodas o celebraciones realizadas en las películas románticas estilo Hollywood.

Diferente e innovador, en cuanto a la prestación de un servicio adaptado a las necesidades de los clientes y exclusivo donde ninguna de las celebraciones es igual a la anterior, además de disponer de productos únicamente ofertados por nosotros, como son las invitaciones de boda comestibles y servicio de catering con productos 100% ecológicos, así como la posibilidad de elección de menús vegetarianos, todo ello pensado por y para la satisfacción de nuestros clientes.

Las invitaciones, como explicaré más adelante, son realizadas con base de galleta y chocolate, decoradas con fondant; producto innovador, donde las tradicionales tarjetas de invitación de boda quedan obsoletas dando paso a esta nueva forma de hacer llegar a tus invitados la noticia del enlace o cualquier otro evento, consiguiendo desde un primer momento endulzar el gran día.

Calidad porque se trata de un servicio muy estudiado y cuidado, donde nada se deja al azar y donde nuestro principal objetivo es satisfacer los deseos de nuestros clientes, todo ello contando con productos y servicios de calidad, gracias a las empresas con las que cooperamos y colaboramos para conseguir que el día más mágico de una pareja, se convierta en inolvidable.

Exclusivo al no existir dos eventos iguales, a la dedicación del equipo de trabajo en la organización del evento, con total disponibilidad para nuestros clientes, así como la adaptabilidad de la organización a la situación de cada pareja, teniendo en cuenta diferentes factores, como puede ser que alguno de los novios sea extranjero, en tal caso y si así lo desea el cliente, se le hará en todo momento de la celebración pequeños guiños a su país de origen. Simples detalles que hacen que nuestro servicio sea inigualable y de gran calidad.

Por tanto, tomando como base dichos valores y claves, *“Haz de tus Sueños...Una Realidad”* intentará ocupar un lugar destacado en la mente del cliente, de forma que cuando requiera alguno de los servicios que nosotros le ofertamos, decida elegirnos antes que a los competidores.

5.2.Segmentación del mercado

La segmentación del mercado tiene como finalidad describir las necesidades de los diferentes grupos de clientes para atenderlo de forma diferenciada.

Los criterios para segmentar el mercado que tendremos en cuenta serán:

- Geográfico. Nos centramos en la provincia de Jaén aunque con posibilidad de cubrir demandas futuras fuera de la provincia a nivel nacional.

Se ha elegido esta provincia por dos motivos, el primero de ellos, la tasa de nupcialidad ha aumentado con respecto a otros años y segundo, el conocimiento de la zona de actuación y de los proveedores y empresas subcontratadas con las que trabajaré, consiguiendo prestar un servicio de máxima calidad.

- Demográfica. Edades, la edad media para contraer matrimonio en España es de 33.8 años, esta media en la provincia de Jaén se sitúa en 28.1 años para las mujeres y 30.4 años para los hombres, teniendo en cuenta que nos estamos centrando en matrimonios entre personas de estado civil soltero.
- Pictográfico. Nuestros servicios están dirigidos a personas con renta media, con la finalidad de ofertar un servicio de calidad adaptado a su presupuesto.
- Conductuales. Aunque se trata de un servicio que prestaremos tanto a hombres como a mujeres, quienes más lo solicitan son mujeres que necesitan ayuda para organizar ese día tan especial y cuya renta no es muy elevada, por lo que existe un presupuesto máximo a gastar en la organización y al cual nuestra empresa se adaptará sin que se tenga que renunciar a una boda o cualquier otra celebración única.

5.3.Estrategia marketing-mix

“*Haz de tus Sueños...Una Realidad*”, ofrece un servicio intangible, por lo que habrá que tener en cuenta elementos que puedan ser entendidos por los clientes como tangibles. Además de disponer de un producto tangible que será nuestra arma diferenciadora por excelencia con respecto a la competencia, como son las invitaciones formato galleta.

El estudio de marketing lo realizaremos teniendo en cuenta tanto el producto/servicio, precio, distribución y comunicación.

5.3.1. Producto/ servicio

En primer lugar haremos referencia al servicio ofertado, el cual va enfocado a conseguir la satisfacción de las necesidades y deseos de los clientes, de modo que consigamos crear un cierto valor percibido por ellos, nuestra meta es la consecución de que el valor recibido por los clientes, sea mayor que el valor que esperan obtener, siendo este duradero en el tiempo.

El servicio ofertado para la organización de eventos como bodas, bautizos, comuniones, aniversarios, cumpleaños, se encuentra fundada por un grupo de profesionales con amplios conocimientos sobre la organización de eventos, protocolo, decoración y últimas tecnologías,

todo ello para conseguir dar al cliente un mayor valor percibido de nuestros servicios. Los profesionales con los que contamos se encargarán de atender las necesidades y deseos de las parejas, realizar sesiones fotográficas cumpliendo los sueños de los clientes, asesorando en todo momento y conseguir adaptarse al presupuesto de las parejas, todo ello sin renunciar a la organización de una celebración única e inolvidable.

Los servicios que ofertamos son:

- Organización y asesoramiento de todo tipo de eventos, en especial, bodas tanto religiosas como civiles y simbólicas, bautizos, comuniones, cumpleaños y aniversarios
- Posibilidad de elección de paquetes, pudiendo elegir las parejas si desean contar con nuestro servicio sólo para una parte de la celebración o la totalidad
- Localización de la celebración
- Alojamiento de invitados y novios
- Transporte
- Fotografía y video
- Viaje de novios
- Catering
- Decoración lugar de boda e iglesia
- Música y sonido técnico
- Regalos para invitados
- Peluquería y estética
- Spa
- Niñera y zona infantil
- Invitaciones de boda, tarjetas, lista de bodas
- Servicio extra: liberación de mariposas

En segundo lugar nos centramos en el producto estrella ofertada por nuestra empresa, única, exclusiva y diferenciadora nuestro con respecto a la competencia como es la **elaboración de invitaciones y tarjetas de boda comestibles en formato galleta.**

Se trata de una idea surgida tras ver cómo al finalizar la celebración de un evento, todos o la mayoría de los invitados, se deshacen de las invitaciones de boda, esas invitaciones que tanto han costado elegir a las parejas y que han supuesto un gasto en cuanto a la preparación de la celebración.

A raíz de esto surge la idea de realizar invitaciones y tarjetas en formato de galleta donde se inscriban los datos del enlace, lugar, fecha, hora, nombre de los novios...envuelto en papel bien de color o transparente, anudado con un lazo donde una pequeña tarjeta vaya incluida en el extremo y donde pongan los datos de los novios y lugar del enlace también.

Ilustración 6: Invitación de Boda Comestible (Galleta)



Fuente: *Elaboración Propia*

La finalidad de la elaboración de estas tarjetas es conseguir desde un primer momento endulzar a cada uno de los invitados antes de que llegue el gran día y conseguir crear así un valor recibido por los invitados superior al esperado, pues lo más común y tradicional es la entrega de tarjetas e invitaciones en formato papel, consiguiendo también nuestra empresa diferenciarse del resto.

Esta tipología de invitación, se realizará por una pastelería colaboradora nuestra y donde nosotros tendremos la exclusividad de este formato, no pudiendo la pastelería vender este producto en su local.

A continuación detallamos cada uno de los servicios y productos ofertados en más profundidad.

PAQUETES PERSONALIZADOS

La elección de contratar todos nuestros servicios para la organización del evento o la posibilidad de elegir entre algunos de nuestros servicios, es una forma de dar valor y de conseguir adaptarnos a las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Gracias a esta posibilidad podremos ampliar mercado, no centrándonos únicamente en el asesoramiento integral del evento sino también formando parte del mismo en diferentes áreas

consiguiendo así ayudar y colaborar con las parejas en el día más importante de sus vidas.

LOCALIZACIÓN

Elección de nuestros clientes del lugar donde realizar la celebración, pudiendo optar entre una amplia variedad de localizaciones en función de sus gustos, preferencias y deseos.

Entre los lugares ofertados destaca la posibilidad de realizar el evento al aire libre, en la playa, castillo medieval, finca o en parques temáticos para aquellas parejas que deseen una boda diferente.

ALOJAMIENTO DE INVITADOS Y NOVIOS

Servicio ofertado para aquellas celebraciones que se realicen fuera del lugar de residencia de invitados y se quiera en todo momento una atención especial a los invitados por parte de los novios.

Se trata de un servicio donde los invitados no tendrán que preocuparse de reservar hoteles, ya lo hacemos nosotros consiguiendo así que los propios invitados se despreocupen y solo tengan que relajarse y prepararse para disfrutar de un gran día lleno de sorpresas.

TRANSPORTE

Servicio de transporte tanto para invitados como para novios.

Los invitados se trasladarán en autobús desde el hotel donde se encuentren o desde el lugar donde se haya concertado.

El servicio de transporte para los novios dispone de calesas de caballos adornadas para la ocasión y con un estilo muy andaluz, sidecar, coches clásicos, coches modernos como Ferrari, Porsche..., o la auténtica Vespa italiana.

FOTOGRAFÍA Y VIDEO

Paquete ofertado donde se pone a disposición de los novios tanto las fotos y video pre boda, boda, pos boda.

Además como servicio extra y de forma gratuita, se le realizará un video de los momentos más importantes durante la organización de la celebración, como puede ser el momento de comprar el vestido, el momento de elección de las alianzas, elección del lugar donde tendrá lugar la celebración etc., consiguiendo así inmortalizar todo momento, quedando plasmado en un video donde las parejas podrán recordar los preparativos del día más importante de sus vidas.

VIAJE DE NOVIOS

El momento de la luna de miel es uno de los más planeados y pensados por las parejas durante meses, por ello, nosotros nos ocupamos de que este asunto no sea un rompecabezas para ellos, ofertando diferentes packs de viajes, diferentes precios y lugares donde ellos podrán elegir aquello que más se ajuste a sus deseos, únicamente tendrán que darnos a conocer sus gustos en cuanto a viajes y nosotros nos encargamos de encontrar aquellos que encajen con sus deseos.

Hay muchas posibilidades de elección de destinos, desde los más tradicionales como puede ser cruceros, viajes a playas del caribe o culturales, a viajes donde la adrenalina, las aventuras, emoción y riesgo están servidos, como pueden ser viajes a África central para realizar un safari fotográfico o simplemente vivir la experiencia de dormir en campamentos en plena sabana, viajes a lugares inigualables y únicos como puede ser Nueva Zelanda o Alaska para ver la aurora boreal.

CATERING

Servicio en el que se pone a disposición del cliente una amplia variedad de menús donde elegir aquel que más se ajuste a sus gustos y necesidades.

En cuanto al catering, el factor diferenciador es la posibilidad de elección de menús 100% ecológicos o incluso menús diseñados especialmente para vegetarianos, con la finalidad de cumplir con las exigencias de los novios y adaptarnos a sus necesidades culinarias.

El servicio de catering contará con todo tipo de extras a elección de las parejas que lo deseen contratar, desde fuentes de chocolate, zona de cocteles, mesa de dulces y salados, hasta la realización de espectaculares mesas o figuras realizadas de frutas exóticas diseñadas por expertos escultores, este servicio consistirá en el asesoramiento y organización del mismo.

DECORACIÓN

Decoración del lugar donde se celebrará el evento, tanto floral como de luces, velas, carteles de boda, centros de mesa, detalles para las mesas y asientos de los invitados, globos, guirnaldas y tendencias actuales en función de la temática elegida por los novios y el tipo de decoración elegida.

En función de ello dispondremos de candelabros, de porta velas, de cestas de mimbre, alfombras para el paso de los novios, jaulas de pájaros rellenas de flores y muchos más detalles, todo ello para conseguir un escenario idílico e único.

MÚSICA Y SONIDO

Contratación de orquestas, dj, charangas, animación y espectáculos para el momento de la barra libre así como también posibilidad de contratación de cuartetos de cuerda o piano, en caso de que la pareja desee una celebración más clásica.

NIÑERA Y ZONA INFANTIL

Servicio de niñera y zona infantil donde los invitados más pequeños puedan disfrutar de multitud de actividades y juegos durante la celebración, espectáculos de magia, pinta caras, globos, colchonetas... todo ello con la finalidad de que los padres disfruten de la celebración sin tener que preocuparse por los más pequeños, ya que estos estarán en todo momento atendidos por monitores.

DETALLES PARA INVITADOS

Servicio donde los novios elegirán entre un catálogo de regalos aquel que más se adapte a sus gustos. Desde las tradicionales botellitas de aceite, detalle usual al encontrarnos en la provincia con mayor producción de aceite, hasta regalos personalizados para cada uno de los invitados.

PELUQUERÍA Y ESTÉTICA

Servicio ofertado para que tanto novio como novia luzcan espectaculares el día de su boda. Este servicio incluye las sesiones, tratamientos corporales y faciales pre boda, así como el maquillaje, peluquería del mismo día de la celebración.

SPA (gratuito)

Como servicio extra y gratuito por la contratación de nuestra empresa organizadora de eventos, las parejas una semana anterior a la boda, podrán disfrutar de un spa, donde poder relajarse y desconectar de la rutina.

INVITACIONES, TARJETAS, LISTA DE BODA

Ofertamos además del diseño e impresión de las invitaciones y tarjetas tradicionales de boda, a elección de las parejas, también contamos con el producto estrella, ya detallado anteriormente, como son las invitaciones de boda en formato galleta o mini pastel, una forma original e innovadora de invitar a aquellas personas que forman parte de la vida de los novios.

SERVICIO EXTRA: LIBERACIÓN DE MARIPOSAS

Es un servicio exclusivo de nuestra empresa, donde además del tradicional arroz o pétalos de flores que les son lanzados a los novios al salir de la iglesia o juzgado, es la suelta de mariposas.

Hay una leyenda en torno a esto que dice que si deseas algo mucho, debes tomar una mariposa, decirle en susurros cuál es tu deseo y después liberarla. Según esta leyenda, la mariposa volará alegre y hará realidad tu petición. Lo cierto en cuanto a la suelta de mariposas es que en una boda es algo llamativo, original y colorido.

Por ese motivo la incluimos dentro de nuestros servicios, pudiendo elegir los novios la cantidad de mariposas para su liberación y en función del presupuesto con el que cuenten.

Atributos de los Servicios y Productos

- Marca: “*Haz de tus Sueños...Una Realidad*” será la imagen corporativa de la empresa, de modo que se identifica los sueños, ideas, fantasías con el servicio prestado en temas celebraciones de especial relevancia para nuestros clientes.
- Calidad: tanto de nuestros servicios como de nuestros productos, seleccionados minuciosamente para conseguir que el cliente se encuentre satisfecho
- Confianza: discrecionalidad en nuestra labor de organización, confidencialidad y disponibilidad en cualquier momento para el cliente y ante cualquier duda, opinión que surja
- Originalidad: Innovación en la forma de trabajar, añadiendo últimas tecnologías como Tablet, y productos exclusivos y originales como las invitaciones y el servicio de suelta de mariposas.

5.3.2. Precios

Los precios de nuestra empresa van a ir en línea con la estrategia del proyecto, es decir, la diferenciación tanto en el servicio ofertado como en el producto exclusivo con el que contamos. Pero, en ningún caso podemos obviar la situación de inestabilidad económica y de crisis que vive el país desde el año 2008, aunque si bien es cierto que en los últimos meses ha mejorado la situación y se puede observar un repunte de la economía gracias al aumento del consumo y gasto de las familias españolas.

Por tanto, nuestros precios serán atractivos y adaptados a las diferentes situaciones económicas de nuestros clientes, situándonos en la media del sector. Además, se ofrecerán precios especiales en función de si se requiere el servicio de organización del evento completo o parcial, en función de los extras solicitados y por fidelización del cliente, es decir en caso de que haya contado con nosotros tanto para su enlace como para futuros eventos como bautizo, cumpleaños o aniversarios.

Teniendo en cuenta la situación actual y la competencia con la que nos encontramos en este sector que, a pesar de ser baja en cuanto a número de empresas organizadoras de eventos, es alta en relación con la población con la que cuenta la provincia de Jaén y el temor o desconfianza de la gente aún en poner en manos de alguien ajeno, días tan importantes como lo es una boda, bautizo, comunión o aniversario.

En las siguientes tablas se indican las tarifas por servicios y productos en función de si se trata de packs completos (cerrados) o packs personalizados (adaptables) en este último caso el precio variará en función de las horas empleadas para la organización y diseño del evento.

Los precios medios pueden variar en función de las características atribuidas a los servicios y productos que demanden los clientes, por ejemplo, que demanden un tipo de decoración u otro, un destino de viaje de novios más lejano o menos, cuestiones que se resolverán directamente con el cliente para una mayor eficiencia de nuestros servicios.

En el caso del catering, alojamiento de novios e invitados sólo incluirá lo relativo al asesoramiento y organización, no incluyéndose la opción de contratar, ya que esto dependerá de los gustos de cada pareja, y la cantidad de invitados en el evento en cuestión,

También se realizarán descuentos en caso de contratación de más de un pack o servicio personalizado como puede ser una pedida de mano o una celebración de babyshower.

Tabla 4: Precios por servicio prestado

Packs cerrados

EVENTO	TIEMPO REALIZACIÓN (meses/semanas)	PRECIO
Boda	12- 18 meses (en función de los servicios contratados y la complejidad de la boda)	En función del precio que nos faciliten proveedores Desde 6000€ a 7200€ aprox.
Bautizo	1 mes – 2 semanas	Desde 300€ a 400€
Comunión	1 mes – 2 semanas	Desde 1500€ a 1600€ (si se incluye servicio de niñera, se incrementaría el precio)
Otras celebraciones	En función del tipo de celebración, 1mes	Desde 380€ a 450€

Fuente: *Elaboración Propia*

Packs adaptables en función de lo solicitado

SERVICIOS	PRECIOS
Localización • Playa • Castillo • Finca • Parques temáticos	Desde 850€ a 950€
Alojamiento de invitados y novios	Desde 100€ hasta 110€
Transporte invitados y novios	Desde 690€ hasta 780€ (caso de coches clásicos o de valor elevado por su antigüedad)
Fotografía y video, photocall	Desde 900€ hasta 1500€ (en función de si se contrata pre/post boda y lugar de realización de fotos)
Viaje de novios	Desde 1500€ hasta 1670€
Peluquería y estética	Desde 350€ hasta 390€
Catering	Desde 180€ hasta 200€
Decoración	Desde 500€ hasta 560€
Música y sonido	Desde 650€ hasta 750€

Detalles de invitados	Desde 700€ hasta 780€
Niñera y zona infantil	Desde 250€ hasta 280€ (en función del número de niños)
Spa	Gratuito por la contratación de nuestros servicios
Liberación de mariposas	En función de la cantidad liberada, desde 120€ hasta 133€

Fuente: *Elaboración Propia*

Los servicios prestados por nuestra empresa tributan al tipo general de IVA, 21%.

Los precios especiales por fidelidad del cliente se otorgarán a los mismos cuando contraten nuestros servicios para próximos eventos, como bautizos, comuniones, cumpleaños o aniversarios. Estos precios supondrán una reducción del 10% y el 25% en función de los servicios contratados a nuestra empresa organizadora de eventos.

5.3.3. Distribución

En este apartado nos referimos a la forma de establecer la relación entre el servicio prestado y su venta. Para ello debemos definir las decisiones sobre el canal de distribución de nuestro servicio.

- Canal directo: es característico de las empresas de servicios ya que en él no existen intermediarios. Por tanto nuestra empresa utilizará este canal de distribución.

Nuestros servicios se podrán consultar y también contratar de varias formas

- o Vía telefónica: los clientes que lo deseen podrán contactar telefónicamente para hacernos saber que desean contratar nuestros servicios y así poder acordar fecha y hora para una reunión personal.
- o Vía Internet: consultar toda la información que se quiera a través de nuestra página web, donde también se podrán realizar preguntas en caso de dudas y acordar cita para la contratación de nuestros servicios.
- o Vía Email: los clientes podrán realizar cualquier tipo de petición o consulta vía email, así como la contratación de nuestros servicios y posterior establecimiento de fecha y hora para reunirnos con ellos.

El canal directo tiene como ventajas un mayor control sobre el servicio que se presta y promoción del mismo, ofreciendo la posibilidad de conocer en mayor medida las necesidades

de cada uno de nuestros clientes, de forma confidencial y exclusiva. Además, el precio del servicio para el cliente es menor, ya que al no existir intermediarios, no se atribuirán un margen de beneficio. El problema que tiene este canal es la limitación de tener que ajustar el número de trabajadores a la demanda de nuestros servicios, puesto que en caso contrario, se originaría un exceso de personal o servicios desatendidos.

- Canal Indirecto
 - o A través de agencias de viajes, restaurantes de catering, tiendas de decoración, así como salón de peluquería y estética que colaboran y cooperan con nuestra empresa, siendo estos los servicios subcontratados por mi empresa.

El canal indirecto que utilizamos es el de colaboración y cooperación con nuestras empresas subcontratadas que son quienes nos proporcionarán sus servicios para poder llevar a la práctica la organización de los eventos. Son entidades colaboradores que simplemente servirán de canal publicitario de nuestros servicios. Por ejemplo, si unos clientes acuden al restaurante que colabora con nosotros, le gusta la atención, el menú etc., y decide casarse, el propio restaurante les ofertará a la pareja nuestros servicios de asesoramiento y organización de eventos para ese día tan especial, contando nosotros con un apoyo importante por parte del restaurante.

Las vías a través de las cuales los clientes podrán contactar con nuestra empresa son:

Instalaciones Físicas	Teléfono WhatsApp	Página Web / Email	Social Network
C/ Bernabé Soriano número 23	Tel: 953263088 WA: +34627070744	www.hazdetusueñosunarealidad.com hsr@gmail.com	Facebook: Haz de tus sueños una realidad Twitter: @sueñorealidad Instagram: @sueños

5.3.4. Comunicación

La comunicación podemos afirmar que es la clave de todo plan de marketing. La empresa que no se conoce y no se ve, no existe para el cliente. Sin la existencia de una buena y correcta comunicación las empresas están abocadas al fracaso. De hecho, a través de la comunicación conseguiremos acercar al mercado la imagen que queremos que se tenga de nuestra empresa, lo que nos va a permitir posicionarnos de forma cada vez más competitiva.

En la actualidad, nos encontramos inmersos en una etapa de marketing de percepciones, donde «lo esencial no es serlo, sino parecerlo», donde lo que importa verdaderamente es lo que percibe el mercado de nosotros, de nuestra empresa y de nuestra marca y a ello contribuye de forma clara la comunicación (Muñiz, 2017).

Por ello es importante que las empresas cuiden el mensaje que emiten porque éste determinará su posicionamiento en el mercado y la eficacia de su estrategia de comunicación.

Nombre de la organización y logo de la empresa

En primer lugar para poder registrar el nombre de nuestra empresa y logo debemos acudir a la Oficina Española de Patentes y Marcas para comprobar que no hay constancia de que exista otra empresa con la misma denominación social. Una vez comprobado que no existen empresas con la misma denominación, se completan los formularios, se abonan las correspondientes tasas y quedará registrada nuestra empresa.

El nombre elegido para la puesta en marcha de nuestra empresa es “Haz de tus Sueños...Una Realidad”, se trata de un nombre que concuerda con sólo escucharlo a la actividad empresarial que llevamos a cabo y el servicio que prestamos. Para nosotros estas palabras son las que mejor definen lo que se siente ante la celebración de un evento tan importante como es el día



de tu boda, ese día es el sueño que toda persona tiene y que gracias a nuestra organización, servicios y atención se consigue hacer realidad, para que todo salga justo como lo desean las parejas.

El **logo** de la empresa será el siguiente:

Esta imagen refleja el nombre que hemos elegido para la empresa organizadora de eventos. El trébol simboliza la suerte, la suerte tanto de haberse encontrado el uno con el otro en la pareja, la suerte de haber formado una familia o la suerte de poder seguir celebrando fechas importantes rodeados de todos los que nos quieren, pero también, la suerte y fortuna de haber encontrado una empresa de asesoramiento y organización tan comprometida, creativa y de confianza como es la nuestra.

La mariposa por otra parte, hace un guiño al servicio estrella con el que contamos. También simboliza las diferentes etapas en la vida de una persona como puede ser su boda, comunión, aniversario o bautismo de sus hijos.

En nuestra empresa tendremos que señalar algunas de las áreas que comprenderá el marketing de comunicación como son:

- Publicidad.
- Imagen, relaciones públicas y campañas de comunicación.
- Patrocinio
- Marketing social corporativo.
- Promoción de venta, merchandising
- Marketing directo.
- Internet.
- Redes sociales.
- “Boca a boca”

Publicidad

La publicidad es una forma de comunicación que lo que pretende es incrementar el consumo de un producto o servicio, insertar una nueva marca o producto dentro del mercado de consumo, mejorar la imagen de una marca o conseguir reposicionar un producto o marca dentro de la mente del consumidor.

Haz de tus Sueños...Una Realidad ha decidido realizar publicidad a través de los siguientes medios de comunicación:

- Página Web propia de nuestra empresa, la cual crearemos para tener en todo momento informado al cliente y a todo aquel que desee visitarnos. La página web dispondrá de toda la información de la organización, productos ofertados, servicios, empresas con las que colaboramos y que colaboran con nosotros, forma de contacto, blog para que nuestros clientes dejen sus opiniones y mejoras que se podrían realizar, encuestas de satisfacción, promociones y descuentos, información sobre quiénes somos los que componemos esta organización. Esta página web se actualizará mensualmente para que los clientes puedan conocer los trabajos realizados y nuevas propuestas puestas en marcha.
- Redes Sociales: Nuestra organización tendrá su propio perfil en redes de gran difusión e influencia como Facebook, Twitter, Instagram. Se trata de redes a las que millones de personas tienen acceso y siguen, lo cual beneficiará a la imagen de empresa actual y adaptada a las nuevas tecnologías que queremos dar a todos los usuarios.

Además, contaremos con un canal en Youtube donde realizaremos máster class sobre cómo organizar y decorar eventos importantes como puede ser una cena de Navidad, Fin de Año o simplemente una cena para sorprender a tu pareja o amigos.

- Tarjetas de presentación: Dispondremos de tarjetas de contacto con la finalidad de abarcar tanto el mercado de los usuarios que utilizan con frecuencia las nuevas tecnologías, como aquellos más tradicionales y que prefieren el contacto vía telefónica gracias a la disposición de tarjeta de contacto. Estas tarjetas se repartirán entre las empresas con las que colaboramos.

Relaciones Públicas

A través de las relaciones públicas conseguiremos forjar la imagen de nuestra empresa mediante:

- Asistencia a ferias de bodas e incluso gastronómicas para potenciar y dar a conocer las originales invitaciones y tarjetas de evento en formato galleta o mini pastel. En Jaén se realiza la feria de los pueblos y Jaén de Boda, donde este último año ha aumentado el número de participación, contando con 148 stands con todo lo necesario para el hogar, boda y celebración, lugar donde el próximo año nos encontraremos para ofertar nuestros servicios a aquellos clientes que deseen un día inolvidable en sus vidas.
- Patrocinio: Nuestra empresa colaborará mediante patrocinio con jóvenes diseñadores/as de vestidos nupciales y tocados, de la provincia de Jaén, como Isabel Hervás y Alberto Fasán.

Este patrocinio tendrá lugar mediante la aparición de nuestro logo en sus perfiles sociales, en sus catálogos de productos y en la recomendación por parte de los patrocinadores de nuestros servicios a sus clientes.

Con esta colaboración dejamos entrever a los clientes nuestro compromiso y nuestra apuesta por los jóvenes talentos con los que cuenta la provincia de Jaén.

Nos patrocinaremos con una aportación de 500 euros.

Promoción de ventas

La promoción de ventas se materializará mediante incentivos que consigan atraer a nuestros clientes a contratar nuestros servicios.

Nuestra empresa realizará descuentos y ofertas para premiar la fidelización de nuestros clientes y la confianza depositada en nosotros en días tan especiales. También se materializará mediante el regalo de una sesión de spa, para aquellos que dispongan de nuestros servicios.

Realización y diseño de nuestro propio merchandising que entregaremos a los clientes una vez contratados nuestros servicios, también se entregará en ferias a las que asistamos y mediante sorteos realizados a través de nuestra página web.

Tipo de merchandising:

- Tazas de desayuno con nuestro logo y nombre de la empresa
- Chapas



móviles

- Pulseras
- Fundas



de

Marketing Social Corporativo

Nuestra organización se encuentra comprometida con la realización de eventos que tengan lugar al aire libre, en zonas de costa, para el supuesto de desarrollar nuestra actividad fuera de la provincia de Jaén, la preservación y el buen estado de las localizaciones, sin que un evento de gran envergadura como una boda, pueda afectar alterar el medio ambiente.

Además de disponer de un servicio de catering ecológico o vegetariano a petición de nuestros clientes.

Marketing Directo

Conjunto de técnicas que facilitan el contacto inmediato y directo con el posible cliente, una vez se ha segmentado, con la finalidad de promover el servicio y producto, empleando para ello contacto directo como emailing, buzoneo o nuevas tecnologías que ofrecen la posibilidad de acceder a mercados virtuales y todo tipo de medios que nos facilitan los avances tecnológicos online.

Esta técnica del marketing directo va a ser realizada por nuestra empresa, de forma que nuestro experto en community manager estará constantemente informado sobre cuáles son las nuevas demandas y necesidades en el sector boda, todo ello para entregar al cliente los servicios más adaptados a la época.

Nuestra organización tiene como objetivo tener pleno conocimiento de los deseos y necesidades del cliente consiguiendo adaptar nuestros servicios a ello. Para mayor comodidad de nuestros clientes pondremos a su disposición, tras la contratación de nuestros servicios, una Tablet donde estarán en contacto con nosotros y comprobarán directamente todos los preparativos y organización del evento, con la finalidad de que si en algún momento quisieran hacer alguna objeción, añadir o cambiar servicio, lo puedan hacer sin tener que esperar a que hayamos finalizado el trabajo.

A través del uso de esta **Tablet**, cada cambio que se realice conforme a lo que se hubiera acordado en la primera reunión, quedará registrado, con la finalidad de tener información sobre cuáles son los servicios más demandados y los que más modificaciones han sufrido para así intentar mejorar nuestros puntos débiles.

Además de los medios mencionados el “**boca a boca**” entre amigos y conocidos es la forma más económica y eficaz de influir en los futuros clientes, tanto positivamente como de forma negativa. Por tanto nuestra empresa actuará de tal forma que nuestros clientes queden completamente satisfechos con nuestros servicios, productos y excelente atención, haciendo que sean ellos quienes realicen campaña publicitaria.

6. PLAN DE OPERACIONES

La finalidad del plan de operaciones es mostrar las acciones que lleva a cabo la empresa para la fabricación del producto o en nuestro caso, para la prestación del servicio.

Nuestro proyecto, Haz de tus sueños...una realidad presta un servicio, por tanto, debemos realizar una planificación teniendo en cuenta que los servicios son inseparables y tienen carácter perecedero, es decir, no se pueden almacenar como por ejemplo un producto.

Por tanto, se debe llevar a cabo una previsión de ventas y de demanda de nuestros servicios lo más ajustada posible a la realidad para que durante nuestro ofrecimiento de servicio, no nos encontremos con un exceso de demanda que no podamos atender, y tampoco una sobredimensión por demanda más baja, ocasionando con ello, clientes más insatisfechos y que no repetirían en la contratación de nuestros servicios.

En primer lugar decidiremos la localización de nuestra empresa, realizaremos una descripción del proceso de nuestro servicio, compuesto por tres fases en las que podemos dividir nuestro servicio, una fase pre- evento, el evento en sí mismo y el post- evento.

Finalmente realizaremos una gestión de aprovisionamientos, analizando los posibles proveedores con los que vamos a contar para la prestación de nuestros servicios, así como las empresas subcontratadas con las que trabajaremos.

6.1. Localización

La prestación de servicios la realizaremos principalmente en la provincia de Jaén, provincia andaluza situada al sureste de la capital, Madrid.

Nuestra oficina central estará ubicada en la capital jiennense para poder desde ese punto desplazarnos a cualquier pueblo o ciudad de la provincia. Existe la posibilidad también de desplazarnos a cualquier parte de la geografía española en función de la demanda de nuestros servicios.

La localización en este punto se debe a la baja competencia con la que contamos y el paulatino aumento de enlaces matrimoniales que tienen lugar en esta provincia.

Es necesario disponer de una sede central donde los clientes puedan acudir en caso de que así lo deseen para obtener información, para concertar citas o para mostrarles el catálogo de productos y servicios que ofertamos.

Nuestra oficina central se encontrará en la Calle Bernabé Soriano número 23. Esta ubicación ha sido escogida por su proximidad a las tiendas nupciales de la provincia, su facilidad para pasear y para tomar un buen café teniendo como vistas la Catedral de Jaén, marco inigualable para todos aquellos clientes que deseen comenzar a vivir la experiencia de su enlace desde el momento cero.

Además de ello esta localización presenta las características de accesibilidad al piso fácilmente, ya que cuenta con parking a 3 minutos a pie.

Se trata de un piso adaptado para oficinas, con superficie de 80 m². El alquiler de dicho piso supone un gasto de 300 euros mensuales. Se encuentra recientemente reformado pero sin decorar, por lo que tendríamos que pintarlo y decorarlo para adecuarlo a nuestra empresa.

La oficina contará con un despacho privado donde se recibirá a los clientes para que nos hagan saber sus deseos para esos días tan especiales en sus vidas.

Además de ello se habilitará una zona de espera, confortable, con sofás, revistas, televisión así como una máquina de té y café para el uso de nuestros clientes. En la entrada al piso se encontrarán las mesas de nuestros empleados, obteniendo un amplio espacio con grandes

ventanales, tratando de transmitir al cliente la cercanía y confianza que nos caracteriza. (En el plano se puede ver la distribución de forma más detallada).

En la oficina principal se encontrarán dos personas, una de ellas será la encargada de recibir a los clientes y será quien acuda a ferias internacionales además de ayudar también al asesoramiento en cuanto a decoración, moda y protocolo, la otra persona será la encargada de todo el tema informático, redes sociales, diseño de tarjetas de boda e invitaciones y realización y montaje de video y fotografías de los eventos. En la oficina interior se encontrará la directora general.

Aunque dispondremos de oficina para cualquier consulta o si se quiere acudir directamente a ella para solicitar nuestros servicios, esto también se podrá realizar a través de nuestra página web, vía mail y teléfono, encontrándonos siempre al servicio de nuestros clientes.

Ilustración 8: Plano de la empresa “Haz de tus Sueños...Una Realidad”



Fuente: *Elaboración Propia*

6.2.Evento: Flujo de actividades o servicios prestados

En primer lugar nos centraremos en cómo conseguimos la demanda de nuestros servicios, contacto del cliente con nuestra empresa y el pre-evento, es decir, los pasos a seguir antes de que tenga lugar el acontecimiento. A continuación detallaremos las operaciones que se llevarán a cabo en el evento en sí y para finalizar analizaremos la etapa del post-evento.

Por tanto podemos decir que nuestro flujo de operaciones consta de tres etapas bien diferenciadas: Pre- Evento, Evento, Post-Evento.

6.2.1. Pre-Evento

Ilustración 9: Fases del Pre-Evento



Fuente: *Elaboración Propia*

Demanda del servicio

Nuestros clientes a través de página web, teléfono, email o asistencia a nuestra oficina central podrán contactar con nosotros para demandar nuestros servicios tanto de organización y asesoramiento de cualquier tipo de evento en formato total o la posibilidad de contar con nuestro servicio para la organización de una parte concreta del evento como puede ser la elección del lugar donde se celebrará el evento, decoración, transporte, catering etc. Nuestra empresa se encargará de dar al cliente toda la información necesaria para el desarrollo del servicio y el tiempo que se empleará para la organización.

Nuestra meta es no superar para la organización de todo el evento, en caso de ser boda, los 8 meses con todo incluido; en caso de tratarse de otro evento de menor envergadura como puede ser un cumpleaños, fiesta de aniversario, comunión etc., se llevará a cabo en un máximo de 1 mes.

Redacción de la propuesta

En esta fase procederemos a la redacción de la propuesta demandada por nuestros clientes, especificando el tipo de evento que se va a realizar, el número de invitados, características del evento que se requiere, así como sugerencias y peticiones realizadas por nuestros clientes.

Reunión con el cliente

Una vez hemos elaborado la propuesta de evento, tendremos una reunión en nuestras oficinas o en el lugar elegido por el cliente, para que conozca cómo se ha estructurado todo el evento, así como cualquier sugerencia nueva o algún fallo que encuentre oportuno el cliente será rectificado hasta que la propuesta de evento sea aceptada totalmente por el cliente.

En esta reunión previa al comienzo de todos los preparativos, será cuando se le entregue al cliente la Tablet para que en todo momento pueda aportar sugerencias, incluir modificaciones y ponerse en contacto con nosotros, además de poder seguir día tras día cómo se está organizando su evento.

Pedidos a proveedores y organización del evento

Para la organización del evento contaremos con una serie de proveedores que nos facilitarán nuestra labor. Siendo para nuestra empresa primordial el servicio rápido y sin errores, por lo que contaremos con los mejores proveedores de la provincia.

6.2.2. Evento

Ilustración 10: Fases del Evento



Fuente: *Elaboración Propia*

Se lleva a cabo una exhaustiva verificación de que todo lo organizado está en perfectas condiciones para que el cliente se encuentre satisfecho con nuestro servicio y decida repetir nuevamente, por tanto estaremos en constante alerta ante cualquier contratiempo que se pueda producir para solventarlo y hacer que todo salga perfecto.

Recepción de los invitados

Presencia de algún miembro del equipo encargado de la decoración y de la organización en la recepción de invitados, haciéndoles sentir cómodos en todo momento e intentando que el servicio ofertado a estos en el lugar de la celebración sea el esperado.

6.2.3. Post-Evento

Ilustración 11: Fases del Post- Evento



Fuente: *Elaboración Propia*

Encuesta de satisfacción a los clientes tras el servicio prestado

Esta encuesta se enviará por correo electrónico y también se podrá realizar en la página web de la empresa accediendo con una clave que será la que cada cliente tenga para acceder al contenido en la Tablet de su evento.

Archivado de clientes

Una vez hemos prestado el servicio se procederá al archivo del cliente en nuestra base de datos con carácter confidencial, para que en caso de volver a contratar nuestros servicios ya tengamos información de este y así poder ofrecer un mejor servicio y mucho más rápido.

Pago a proveedores

Una vez prestados los servicios y habiendo recibido la totalidad del pago por parte del cliente, procederemos al pago de proveedores, en un plazo no superior a 60 días desde que finalizara el evento.

6.3.Equipo Necesario

Nuestra empresa va a precisar una serie de recursos para el correcto desarrollo y funcionamiento de su actividad empresarial, como son:

- Equipos informáticos y de comunicación: esta empresa necesitará 2 ordenadores fijos, 1 ordenador portátil, 2 tabletas, 3 Smartphone, impresora.

También será necesaria una línea ADSL, software de contabilidad.

Para el despacho de dirección se necesitará una pantalla y proyector, así como pizarra magnética.

- Mobiliario de las oficinas: se precisará de 2 escritorios grandes con cajoneras y su correspondiente silla de oficina, 2 armarios empotrados visibles al público puesto que se pretende dar una imagen limpia y fresca de esta nueva empresa.

Se contará con 1 sofá, 4 sillas, 1 mesa baja, para la zona de espera y relajación.

Además de estos recursos materiales, también se precisarán de recursos humanos, como un Gerente de la organización, que será quien se encargue de la estrategia que llevara a cabo la empresa así como también la última supervisión de todos los eventos que se organicen.

6.4.Aprovisionamiento

En este apartado nos vamos a centrar en el análisis de los diferentes proveedores y las subcontrataciones, ya que no vamos a necesitar una gestión de aprovisionamientos y tampoco control de stock por la reducida cantidad de productos que compone dicho aprovisionamiento. A pesar de ello, también estudiaremos los productos con los que contaremos habiéndolos adquirido para prestar un servicio mucho más rápido.

6.4.1. Análisis de proveedores

Hay que señalar que la elección de proveedores de forma correcta es imprescindible para el adecuado funcionamiento de la empresa, ya que gran parte del éxito de esta dependerá de estos proveedores, de la calidad de los productos o servicios que nos ofrezcan y de la rapidez en ofrecérselo.

Por este motivo analizaremos los posibles proveedores que nos suministrarán los distintos servicios para poder llevar a cabo la organización del evento demandado por el cliente.

Esta clasificación la realizaremos teniendo en cuenta el precio, calidad, condiciones de pago, plazo para la disponibilidad del producto o servicio.

Proveedores

Floristería

- Tagua: Situada en la localidad de Mancha Real, nos ofrece una gran variedad de arreglos florales y decoración de exteriores. Dispone de página en redes sociales dónde se pueden ver los trabajos anteriormente realizados
- Bellido
- Viveros Luis Moreno
- Jauja
- Aguilera

Pastelería

- Panadería Melitón: Situada en la localidad de Mancha Real, ofrece servicio de panadería y pastelería. Negocio familiar con más de 30 años de experiencia en este sector.
Esta pastelería será la que subcontrataremos para que lleve a cabo la elaboración de las tarjetas de boda e invitaciones en formato comestible, siendo según nuestro criterio, la más adecuada y la que con más certeza cumplirá los plazos de los pedidos que realicemos.
- La Casa de las Tartas, situada en Jaén. Empresa familiar.
- La Boutique del Dulce, será la contratada para la elaboración de mesas dulces, fuentes de chocolate, frutas, dispone de dulce sin gluten especial para celíacos y sin azúcar para diabéticos.

Merchandising (creación propia) impresión y material para la impresión:

- Ale hop
- Dimensiones Estudio: Estudio de diseño y serigrafía para la impresión de nuestro logo en las tazas, chapas etc. Situado en la localidad de Mancha Real

Equipo informático y telefonía

- Media Mark
- DELSOL
- Movistar
- Amazon

Mobiliario de Oficinas y decoración

- Ikea
- Simosur
- Mobimetal

- El Corte Inglés

Material de oficina

- Dispapel: Mancha Real
- Paez.es: oficina y almacén en Dos Hermanas, Sevilla, aunque dispone de página web para realizar pedidos de forma online.
- Gráficas La Paz: Torredonjimeno, Jaén

Regalos de invitados

- La Guinda
- El Rincón de Lulita
- AlegnaSecret
- Lovely& Co
- Artesanías Martita

Alquiler: coches clásicos, modernos, de caballos, sidecar, Vespa etc.

- Coches de boda
- Publicidad coches clásicos

Ambas empresas de alquiler de coches se encuentran ubicadas en la provincia de Jaén

Equipo de sonido, dj

- Prosonora
- Nova Eventos

Restaurantes

- Catering, la disponibilidad del servicio de catering da la posibilidad de celebrar el evento en cualquier lugar sin tener que renunciar a una excelente calidad de los productos.
 - o La Tortuga Azul (Linares)
 - o La Borraja Wedding (Granada)
 - o El Palacio (Córdoba, da servicio a la provincia de Jaén entre otras)
 - o Entreolivos (Jaén)
 - o La Toja (La Carolina)
 - o Eco-catering (situado en Marbella la sede central, catering de comida 100% ecológica)

Además de los mencionados, cualquier otro servicio de catering que soliciten los clientes podrá ser contratado.

- Restaurantes, servicio disponible para la celebración de eventos en restaurantes con su propia cocina y menú adaptado a todos los presupuestos.
 - o Complejo Juleca
 - o Restaurante La Tortuga Azul
 - o Restaurante Vandelvira
 - o Cerro Puerta
 - o Palacio del Albaicín
 - o Parador de Jaén, Castillo Santa Catalina
 - o Complejo Aguasblanquillas
 - o Cortijo de la Fuente
 - o Carmen de San Cristóbal, situado en La Guardia, Jaén

7. PLAN DE RECURSOS HUMANOS Y ORGANIZACIÓN

El recurso más importante del que disponen las empresas son sus empleados, puesto que constituyen el elemento más importante. Resulta de suma importancia la definición de política personal en cualquier organización, pero cobra mayor relevancia en el caso de empresas de servicios como lo es la nuestra, debido a que en muchas ocasiones el producto resulta inseparable de la persona que lo presenta. Así pues los servicios que nuestra empresa ofrece no tendrían sentido si no dispusiéramos de personal cualificado para ello.

El plan de recursos humanos que vamos a realizar, va a tratar de determinar todos los elementos relacionados con la política de personal: personal necesario para la actividad, definición del perfil profesigráfico para cada puesto de trabajo, la dimensión y estructura de la plantilla, cómo se llevará a cabo la selección de la misma, su contratación, su política salarial y la política de formación, además de elaborar el organigrama de la organización.

7.1.Estructura Organizativa

El diseño de esta estructura se encuentra estrechamente relacionado con la estrategia elegida por la empresa, de forma que nos va a permitir conseguir los objetivos que nos hemos marcado.

Nuestra organización tendrá una estructura simple, donde la flexibilidad y la adaptación son imprescindibles para el éxito de la misma. Esta estructura simplificada nos permitirá ajustar la estructura en función de la evolución del crecimiento de la misma, pudiendo ir modificando ésta según vaya aumentando la demanda de nuestros servicios, por lo que sea necesario ampliar plantilla.

7.1.1. Estructura Simple

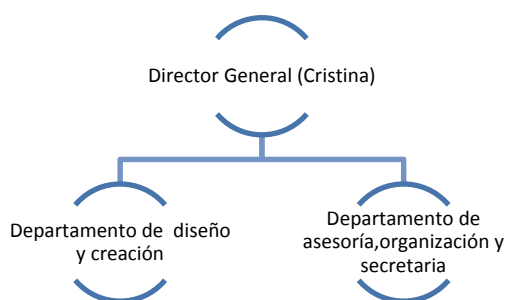
La estructura simple de nuestra empresa se caracteriza por:

- Mínima división del trabajo.
- Supervisión directa.
- Centralización en el ápice estratégico, donde los trabajadores forman parte de esta estructura.
- Inexistencia de departamentalización, tecnoestructura y staff de apoyo
- Sólo un núcleo de operaciones.
- Flexibilidad a la hora de prestar el servicio, algunas de las tareas realizadas son intercambiables entre los trabajadores. La única actividad no intercambiable será la que lleve a cabo nuestro Ingeniero Informático para el diseño de las invitaciones, digitalización y montaje del video y fotografía de los eventos (boda, bautizo, comunión...)
- Precisión en cuanto a la coordinación con el resto de trabajadores para la toma de decisiones.

A pesar de tratarse de una estructura con elevada centralización, habrá una continua comunicación entre el director general y el resto de equipo, de forma que exista un flujo continuado de información, permitiendo así una mayor facilidad y precisión a la hora de tomar las decisiones en cuanto a los diferentes servicios prestados.

7.1.2. Organigrama de la empresa

Gráfica 10: Organigrama “Haz de tus Sueños...Una Realidad”



Fuente: *Elaboración Propia*

En el organigrama podemos observar de forma más clara la estructura de nuestra empresa. Coincidiendo con las características de la estructura organizativa simple, dicho organigrama muestra al director general en un nivel superior puesto que será quien supervise directamente los servicios prestados, centralizando en un primer momento la toma de decisiones, aunque como ya he señalado anteriormente, todos los empleados participaran en esta toma de

decisiones, contando así con una amplia perspectiva para futuras mejoras o solución de posibles problemas que podamos encontrar o que nuestros propios clientes nos planteen, intentando siempre superarnos en los servicios prestados.

7.2. Análisis de los puestos de trabajo

El análisis de los puestos de trabajo consiste en determinar las obligaciones y responsabilidades en un puesto así como el tipo de persona que debe ocupar ese puesto.

Este análisis es fundamental realizarlo cuando se va a poner en marcha una nueva organización o cuando se pretende ampliar el número de puestos de trabajo o por el contrario se reduzcan y se busque algún perfil más específico.

Para realizar un correcto análisis de puestos el responsable de RRHH tendrá que llevar a cabo un proceso de selección del candidato más apto para el puesto, a la vez que el candidato tendrá que conocer cuáles son las exigencias del puesto y lo que se requiere para realizar dichas funciones.

Tabla 5: Perfil del puesto de Director General

Nombre del puesto	Director General
Funciones Generales	Establecer objetivos, tomar decisiones relevantes
Funciones Específicas	Supervisión directa de los servicios prestados, asesoramiento y organización de eventos,
Requisitos Académicos	Administración y dirección de Empresas Máster en Protocolo y Organización de Eventos
Experiencia y otros requisitos	Experiencia en puesto similar durante al menos 2 años Idiomas: inglés C1, valorable otro idioma Buena presencia y dotes de comunicación
Disponibilidad	Disponibilidad horaria y de viaje por motivos de trabajo

Fuente: *Elaboración Propia*

Tabla 6: Perfil del puesto de diseño y creación

Nombre del puesto	Departamento de ingeniería y diseño
Funciones Generales	Creación y diseño de las invitaciones y tarjetas de boda y demás eventos Funciones de Community Manager y redes sociales
Funciones Específicas	Fotografía y video del evento
Requisitos Académicos	Licenciatura en Ingeniería informática, especialista en diseño Máster en Fotografía Curso de Community Manager
Experiencia y otros requisitos	Experiencia en fotografía digital mínimo 1 año

Idiomas: C1 inglés, valorable un segundo idioma Facilidad para el manejo de programas informáticos y redes sociales	
Disponibilidad	Disponibilidad horaria

Fuente: *Elaboración Propia*

Tabla 7: Perfil del puesto de asesor/a en organización de eventos y secretaría

Nombre del puesto	Asesoría y organización de eventos
Funciones Generales	Asesorar y organizar eventos, así como atender llamadas telefónicas en oficina
Funciones Específicas	Asesorar en todos los eventos y organizarlos de forma conjunta con la directiva de la organización, para contar así, con dos puntos de vista distintos (requisito, puesto para Hombre)
Requisitos Académicos	Administración y dirección de empresas Máster en diseño y decoración
Experiencia y otros requisitos	Experiencia de 1 año en puesto similar Idiomas: B1 inglés y valorable un segundo idioma Conocimiento de redes sociales Capacidad de convencimiento Buena presencia, don de gentes, amabilidad
Disponibilidad	Disponibilidad para viajar

Fuente: *Elaboración Propia*

7.3.Reclutamiento

Se trata de un conjunto de procedimientos utilizados con el fin de atraer a un número suficiente de personas cualificadas para conseguir cubrir unas necesidades laborales. Este procedimiento se inicia con base a los requerimientos del puesto, los cuales encontramos en los perfiles anteriormente elaborados.

Hay que señalar que antes de realizar el reclutamiento habremos de tener en cuenta si el puesto que se va a cubrir es prescindible o imprescindible, temporal o indefinido y si existe la posibilidad de realizar reclutamiento interno o externo.

En nuestro caso al tratarse de una empresa de nueva creación no podremos realizar reclutamiento interno, por lo que acudiremos al mercado laboral.

Las fuentes de reclutamiento que nuestra empresa utilizará son:

- Portales de empleo como LinkedIn, Infojob, Infoempleo. Se trata de un reclutamiento a través internet donde los candidatos realizarán en algunos casos videocurriculum o lo que se conoce como “Social Recruiting”.

- Mediante acuerdos de colaboración con la Universidad de Jaén para aquellos estudiantes que se encuentren finalizando sus estudios de grado o posgrado en ADE, diseño, informática y estén interesados en formar parte de este tipo de organización, así como estudiantes de la Universidad de Málaga o Granada que hayan realizado estudios de posgrado en Protocolo y Organización de Eventos.
- Servicio Andaluz de Empleo. Es una agencia de empleo pública de la Junta de Andalucía, que funciona como intermediario laboral ya que pone en contacto a los oferentes con los demandantes de empleo a través de su página web disponible las 24 horas del día y los 365 días al año.
- Página Web de nuestra empresa, se incluirá un apartado donde los interesados podrán inscribirse y dejarnos su CV. Nuestra secretaria se encargará de revisarlos y comunicar personalmente el resultado del proceso de reclutamiento, tanto aquellas candidaturas que cumplen con el perfil requerido y han sido seleccionadas como las que no lo han sido.

7.4. Selección

Consiste en elegir, de todos los candidatos que se han suscrito a la oferta, aquellos que más se acerquen al perfil que buscamos.

Este proceso se divide en 8 fases.

1. Análisis de las necesidades, nuestra organización realizará un perfil específico para cubrir sus necesidades.
2. Reclutamiento, será llevado a cabo mediante internet o colaboraciones como anteriormente hemos mencionado.
3. Recepción de candidaturas y preselección a cargo de nuestra secretaria, seleccionando los curriculum que cumplen con el perfil que se demanda.
4. Pruebas de selección. Nuestra empresa optará por llevar a cabo un test de aptitudes y actitudes de forma personalizada.
5. Entrevista. Tras la realización del test se procederá a una entrevista oral para la ocupación del puesto de trabajo.
6. Valoración y decisión de aquellas candidaturas que cumplen con el perfil buscado y se rechazarán aquellas que no lo cumplen.
7. Contratación del candidato/a más adecuado, bajo unas condiciones salariales que veremos a continuación.

8. Incorporación y realización por parte de la empresa de un seguimiento del candidato recién contratado para facilitarle la incorporación en la organización y en el equipo de trabajo. Nuestra empresa al ser pequeña y de nueva creación la incorporación de personal será fácil y todos aprenderemos de todos, existiendo una dinámica de grupo importante.

7.5.Motivación

La motivación en el trabajo es fundamental para cualquier empresa, ya que son estímulos para actuar de forma eficaz y eficiente en el desarrollo de la tarea. Los elementos más utilizados para motivar a los trabajadores y las cuales nuestra organización empleará son:

- Económico. Es la herramienta por excelencia y la más empleada, puesto que toda persona trabaja para obtener un mayor salario, pero a veces este elemento no es el más deseado por los empleados.

Los incentivos económicos se otorgaran a los trabajadores en función de los beneficios obtenidos por la empresa a lo largo del año. Al tratarse de una empresa de nueva creación, no existirán en un principio estos incentivos económicos, siendo entregados estos incentivos en posteriores años.

- Flexibilidad horaria y buen ambiente en el trabajo. Es otro de los elementos motivadores, la flexibilidad horaria de entrada al trabajo, dentro de un margen establecido, así como la posibilidad de elegir los días de vacaciones, son elementos motivadores de gran reconocimiento e importancia para los empleados, a veces incluso más que los propios económicos ya que permite la adaptabilidad a las tareas familiares como puede ser llevar a los niños al colegio.

Además de ello, un clima favorable en el puesto de trabajo hará que los empleados se encuentren más motivados.

- Promoción. Las posibilidades de promoción en un futuro hacia puestos superiores en la organización va a repercutir en mayores esfuerzos en cuanto al desarrollo de las tareas. La promoción en nuestra organización no será inmediata, pero será posible en caso de ampliación de la empresa.
- Reconocimiento del trabajo. A las personas les gusta ver que su trabajo es valorado y se les puede reconocer este. Nuestra organización reconocerá el

buen trabajo realizado, otorgando tareas cada vez más específicas y decisivas a la hora de llevar a cabo la organización de un evento.

- Trabajo y toma de decisiones conjuntamente. La organización nuestra hará sentir a los empleados como partes importantes de la misma, dándoles la posibilidad de aportar ideas, opiniones, mejoras y comentar los fallos que crean que existen y que se podrían subsanar.

7.6.Política Salarial

El régimen retributivo que hemos diseñado ha sido siguiendo el convenio colectivo de Avanza Externalización de Servicios, S.A. (Social, 2016).

- **Salario Base:** Se entenderá por salario base de convenio, la retribución correspondiente en cada uno de los niveles profesionales a una actividad normal, durante la jornada de trabajo fijada en el convenio.

El salario neto mensual será de 12 pagas anuales sin incluir las pagas extraordinarias anuales.

- **Director general:** según el convenio en el que nos hemos basado el director general pertenece al grupo I, personal directivo y titulado y dentro de este, al subgrupo Directivo de Departamento.

El salario bruto anual ascenderá a 15.000 €

Siendo el salario bruto mensual de 1.250 €

- **Departamento de diseño y creación:** este puesto de trabajo según convenio colectivo pertenece al grupo I, personal directivo y titulados, y dentro de este, al subgrupo de titulados de grado superior al tratarse de una ingeniería y disponer de posgrado también.

El salario por tanto, bruto anual será de 13.000€

Siendo el mensual de 1.083€

- **Asesor y organizador:** dicho puesto según convenio colectivo pertenece al grupo I, personal directivo y titulado, y a su vez, al subgrupo de titulado de grado superior.

El salario bruto anual asciende a 13.000 €

Siendo el salario mensual de 1.083€

- **Complementos salariales.** Los trabajadores tienen derecho a percibir una serie de complementos salariales como :

- **Plus de nocturnidad.** Cuando el servicio se deba de realizar en jornada nocturna se recibirá un plus de 0,7€/h de trabajo. Este plus será igual para todos los empleados.

Por trabajo nocturno se considera el realizado entre las diez de la noche y las seis de la madrugada.

- **Horas extraordinarias.** Independientemente de las retribuciones reales que reciba el trabajador, el valor de la hora extraordinaria es el resultado de incrementar un 25% el precio de hora establecido. El valor de la hora extraordinaria un día festivo se incrementará en un 40%.

Días festivos son los domingos y los señalados en el calendario para ese año, dependerán también de la CC.AA en la que nos encontremos trabajando ese día.

Aunque nuestra empresa tendrá un mayor número de clientes en la provincia de Jaén, no podemos olvidar que a petición del cliente podremos trasladarnos.

Los días festivos según el calendario para este año 2017 son:

FESTIVOS	MES	DÍA	MOTIVO
ESPAÑA GENERAL	Enero	1	Año Nuevo
	Enero	6	Día de reyes
	Abril	14	Viernes Santo
	Mayo	1	Día del Trabajador
	Agosto	15	Asunción de la Virgen
	Octubre	12	Fiesta Nacional
	Noviembre	1	Día de todos los Santos
	Diciembre	6	Día de la Constitución
	Diciembre	8	Día de la Inmaculada
	Diciembre	25	Natividad del Señor
ANDALUCÍA	Febrero	28	Día de Andalucía
	Abril	13	Jueves Santo
	Mayo	2	Traslado día del trabajador
JAÉN	Octubre	18	San Lucas, Patrón de Jaén
	Noviembre	25	Santa Catalina, Patrona de Jaén

- Director general

Horas extraordinarias: 11,68€

Hora extraordinaria día festivo: 13,08€

- Departamento de diseño y creación

Horas extraordinarias: 8,64€

Hora extraordinaria día festivo: 9,68€

- Asesor y organizador

Horas extraordinarias: 8,64€

Hora extraordinaria día festivo: 9,68€

- **Pagas extraordinarias.** Según convenio colectivo, los trabajadores tienen derecho a dos gratificaciones extraordinarias al año, que se abonaran los días 15 de julio y 15 de diciembre, siendo estas las pagas extras de verano y navidad respectivamente.

La paga extra de verano se devengara desde el 1 de enero hasta el 30 de junio siguiente.

La paga extra de navidad se devengará desde el 1 de julio hasta el 31 de diciembre.

La cuantía a la que ascenderán las pagas extraordinarias una vez prorrateadas serán de

- Director general 250 €
- Departamento de diseño y creación 200 €
- Asesor y organizador 200 €

- **Dietas.** Se establece que los trabajadores que por necesidad de la empresa tengan que efectuar viajes o desplazamientos a lugares de trabajo fuera de los límites territoriales, en nuestro caso, fuera de la provincia de Jaén, percibirán en concepto de dietas las siguientes cantidades:
En caso de efectuar una comida fuera del domicilio 13,08€.
En caso de efectuar dos comidas fuera del domicilio 26,80€.
En caso de tener que realizar las dos comidas fuera del domicilio y pernoctar fuera del mismo 53.60€.

La empresa adelantará al trabajador el importe correspondiente a las dietas que resulten, a partir de la primera dieta completa que se devengue.

7.7.Condiciones Laborales

Los contratos de trabajo de nuestros empleados serán indefinidos, salvo en épocas concretas de exceso de demanda de servicios, que se realizarán contratos temporales de forma adicional. Los contratos de trabajo indefinidos serán a jornada completa de ocho horas, otorgando flexibilidad horaria a los trabajadores. Previo aviso, el trabajador podrá ausentarse de su puesto por cuestiones personales, médicas... La formalización del contrato será de forma escrita y se comunicara al Servicio de Empleo Estatal en un plazo no superior a 10 días.

La no renovación del contrato o extinción del mismo será comunicado a la otra parte con al menos 15 días de antelación y en función de la causa de extinción, el empleado será indemnizado o no.

En cuanto al período de vacaciones será según convenio, de 20 días durante el primer año y 25 días a partir del segundo año en nuestra organización. En todo caso, se respetará el salario mínimo interprofesional, situado en 2017 en 707,60 € mensuales (habiendo subido un 8% con respecto al pasado año).

8. PLAN ECONÓMICO- FINANCIERO

En este apartado se va a recoger toda la información económica y financiera que nos indicará si nuestro plan de empresa es viable económicamente o no. Este apartado es clave a la hora de captar financiación externa de inversores, puesto que refleja si el negocio es viable y si está correctamente estructurado tanto económica como financieramente.

Realizaremos una previsión a cinco años para poder conocer con más exactitud cómo de rentable es el proyecto que vamos a poner en marcha. Una previsión con periodo más amplio mostraría datos de menor fiabilidad mientras que un periodo inferior a los cinco primeros años de actividad sería tener una visión demasiado simplificada.

Nos centraremos en el análisis de la inversión inicial, la forma de financiación, previsión de ingresos anuales, previsión de gastos, estudio de viabilidad y un análisis de sensibilidad.

8.1. Inversión Inicial

Las inversiones iniciales están conformadas por todos aquellos elementos que son necesarios para el adecuado desempeño de la actividad de nuestra empresa de asesoramiento y organización de eventos.

Tabla 8: Inversiones Iniciales de “Haz de tus Sueños...Una Realidad”

CONCEPTO	MOMENTO 0	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AMORTIZACIÓN
ACTIVO NO CORRIENTE							
INMOBILIZADO MATERIAL	13.664,00 €	0,00 €	1.377,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €	
Terrenos y construcciones	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
Instalaciones	1.970,00 €	0,00 €	197,00 €	197,00 €	197,00 €	197,00 €	10
Instalación eléctrica	0,00 €		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
Agua y saneamiento	0,00 €		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
Telecomunicaciones	500,00 €		50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	10
Instalación Aire acondicionado	950,00 €		95,00 €	95,00 €	95,00 €	95,00 €	10
Instalación contraincendios	320,00 €		32,00 €	32,00 €	32,00 €	32,00 €	10

Alarma	200,00 €		20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	10
Mobiliario de oficina	1.285,00 €	0,00 €	128,50 €	128,50 €	128,50 €	128,50 €	10
Escritorios	420,00 €		42,00 €	42,00 €	42,00 €	42,00 €	10
Cajoneras	150,00 €		15,00 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	10
Estanterías	100,00 €		10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10
Sillas	95,00 €		9,50 €	9,50 €	9,50 €	9,50 €	10
Mesas	170,00 €		17,00 €	17,00 €	17,00 €	17,00 €	10
Sofá	200,00 €		20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	10
Decoración y máquina de café	150,00 €		15,00 €	15,00 €	15,00 €	15,00 €	10
Material de oficina	250,00 €	0,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	5
Uillaje	140,00 €	0,00 €	70,00 €	70,00 €	0,00 €	0,00 €	2
Elementos de transporte	6.000,00 €	0,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	10
Equipos informáticos	4.019,00 €	0,00 €	401,90 €	401,90 €	401,90 €	401,90 €	10
Ordenadores sobremesa	800,00 €		80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	10
Portátiles	350,00 €		35,00 €	35,00 €	35,00 €	35,00 €	10
Televisión	149,00 €		14,90 €	14,90 €	14,90 €	14,90 €	10
Tablet/ Smartphone	2.000,00 €		200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	10
Escáner/ impresora	350,00 €		35,00 €	35,00 €	35,00 €	35,00 €	10
Proyector- pantalla	370,00 €		37,00 €	37,00 €	37,00 €	37,00 €	10
Inmovilizado intangible	3.340,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	5
Aplicaciones informáticas	160,00 €						
Sistemas operativos (Software)	380,00 €						
Licencia de apertura	2.800,00 €						
Gastos de constitución	972,67 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
Certificación	25,88 €						
Redacción e inscripción	210,45 €						
ITP y AJD	30,06 €						
Inscripción en el Registro Mercantil	123,78 €						
Legalización de libros	49,92 €						
Registro de la propiedad	10,90 €						
Publicidad de lanzamiento	300,00 €						
Rótulos	100,00 €						
Patentes	121,68 €						
Inmovilizado financiero a L/P	300,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
Fianza del local	300,00 €						
Activo Corriente	9.500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	
NAC	9.500,00 €						

TOTAL INVERSIÓN	27.776,67 €	0,00 €	1.377,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €	
----------------------------	--------------------	---------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--

Fuente: *Elaboración Propia*

En la tabla anterior podemos observar cómo nuestra empresa no adquiere oficina propia sino que la alquilará en una de las calles más céntricas de la ciudad de Jaén por valor de 300€ mensualmente, exigiendo el propietario de la oficina una fianza equivalente a un mes de alquiler. La oficina no precisará reforma alguna, aunque si necesitará pintura y mobiliario para adaptarlo a las necesidades de nuestra empresa.

Será necesario una serie de instalaciones, de agua y saneamiento, telefónica, ADSL, aire acondicionado, sistema contra- incendios y alarma. Todas ellas con un coste de 1.970 €.

Nuestra empresa también precisará de mobiliario de oficina para sus despachos, como escritorios, sillas para el personal de la empresa, estanterías para los archivos y documentos y cajoneras para guardar el material de oficina. La sala de estar para la recepción de los clientes estará equipada con mesa, sillas, sofá, televisión todo ello con un coste inicial de 2.584€

El material de oficina necesario supondrá una inversión inicial de 390€ e incluirá grapadoras, papeleras, carpetas y archivadores, rotuladores, grapadoras, clips etc. Con posterioridad se deberá ir reponiendo dicho material en función del consumo por parte de la empresa.

Señalar que nuestra empresa no adquirirá ningún vehículo nuevo sino que el vehículo propiedad de la gerente se pondrá a disposición de la empresa ya que el uso sería únicamente para el desplazamiento hasta los lugares donde se celebrará el evento, por lo que se tendría que hacer frente sólo al mantenimiento del vehículo y gasolina.

Los equipos informáticos son imprescindibles para nuestra empresa, ya que los servicios que ofertamos se realizan a través de Internet en su mayor parte. Cada miembro de la empresa contará con su ordenador propio y Smartphone, además, la empresa dispondrá de tres Tablet, una para el gerente, otra para el empleado encargado del asesoramiento a clientes y una tercera para el cliente, con la finalidad este último, de que pueda conocer en todo momento cómo se desarrolla la organización del evento.

La impresora servirá para acreditar la prestación del servicio dado por nuestra empresa y establecer el diseño de las invitaciones de boda, tanto las de formato papel, como las de formato comestible.

Además de esto, una pantalla de televisión en la sala de estar y un proyector y pantalla en el despacho principal para los diversos temas a tratar, tanto internos como temas referidos a la organización y desarrollo de un evento.

Con respecto al inmovilizado intangible, nuestra empresa va a adquirir aplicaciones informáticas y Software para cada uno de los equipos informáticos con los que cuenta, en función de las actividades a desempeñar por cada miembro del equipo. Como consecuencia de la elevada rotación de estos activos, la amortización será lineal durante 5 años, teniéndose que renovar al final de este periodo por nuevos sistemas y programas más actuales.

Además de las inversiones comentadas, para comenzar nuestra actividad empresarial existen unos gastos de constitución (registro Mercantil, de la propiedad, licencias de apertura, patentes, ITP, legalización de libros, certificaciones) y gastos de primer establecimiento como son los derivados de la publicidad de lanzamiento, rótulos, creación de una página web y anuncios en revistas referidas en el sector.

En cuanto a la necesidad de activo circulante (NAC), nuestra empresa mantendrá 9.500€ como tesorería disponible en caja o en cuenta bancaria corriente con la finalidad de hacer frente a los gastos del primer año hasta que nuestros futuros clientes hagan efectivo el pago por los servicios prestados.

Las inversiones anteriormente mencionadas y su periodo de amortización se verán reflejadas en la siguiente tabla, donde se indica tanto el valor de adquisición de los bienes como la cuota anual de amortización que se verá reflejada en el balance final de cada ejercicio.

Tabla 9: Cuadro de Amortización

Cuadro de amortización	Plazo amortiz.	Momento 0	Cuota 2017	Cuota 2018	Cuota 2019	Cuota 2020	Cuota 2021	VNC
Instalaciones	10	1.970,00 €	197,00 €	197,00 €	197,00 €	197,00 €	197,00 €	985,00 €
Mobiliario Oficina	10	1.285,00 €	128,50 €	128,50 €	128,50 €	128,50 €	128,50 €	642,50 €
Material Oficina	5	250,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	0,00 €
Uillaje	2	140,00 €	70,00 €	70,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Elementos Transporte	10	6.000,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	3.000,00 €
Equipos Informáticos	10	4.019,00 €	401,90 €	401,90 €	401,90 €	401,90 €	401,90 €	2.009,50 €
Inmovilizado Intangible		3.340,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.340,00 €
TOTAL			1.447,40 €	1.447,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €	

Fuente: *Elaboración Propia*

8.2.Financiación

Para poder llevar a cabo las inversiones anteriormente mencionadas, necesitaremos fondos propios y ajenos, procediendo de la única gerente de la empresa, Cristina, que aportará 8.000€ así como de la administración pública y entidades financieras, tal y como refleja la siguiente tabla (10).

Tabla 10: Financiación de la inversión inicial de “Haz de tus Sueños... Una Realidad”

FINANCIACION INVERSION INICIAL	IMPORTE (€)
Patrimonio Neto	8.000 €
Capital Social	8.000 €
Reservas	0
Recursos Ajenos	19.776,67 €
Préstamos l/p	19.776,67 €
Total de financiación	27.776,67 €

Fuente: *Elaboración Propia*

Tabla 11: Datos sobre el préstamo

PRÉSTAMO BANCARIO	19.776,67 €
Interés anual	4,96%
Amortización (años)	5
Tipo amortización	lineal
Periodo de Carencia	1 año
CAPITAL SOCIAL	dividendos anuales
Rentabilidad	3%
Tasa impositiva	21%

Fuente: *Elaboración propia*

Este préstamo será solicitado en el Banco Popular a través de la línea ICO para Empresas y Emprendedores 2017 ofrecida por el Ministerio de Economía y Competitividad. (Competitividad, 2017). Se trata de una financiación orientada a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas, tanto españolas como extranjeras, que realicen inversiones productivas en territorio nacional y necesiten liquidez.

La financiación será de 19.776.67€ con un tipo de interés fijo del 4,96% anual, un plazo de amortización de 5 años con un año de carencia.

Los dividendos de la socia serán los dos primeros años de un 3% sobre el capital aportado, incrementándose los tres siguientes años en un 5% de rentabilidad.

El método de amortización del préstamo será el sistema lineal en el que se amortiza la misma cantidad de capital en cada periodo, tal y como refleja la siguiente tabla (12).

Tabla 12: Resumen del préstamo

RESUMEN DEL PRÉSTAMO	2017	2018	2019	2020	2021
Saldo Inicial	19.776,67 €	19.776,67 €	15.821,34 €	11.866,00 €	7.910,67 €
Interés	980,92 €	980,92 €	784,74 €	588,55 €	392,37 €
Amortización Financiera		3.955,33 €	3.955,33 €	3.955,33 €	7.910,67 €
Saldo Final	19.776,67 €	15.821,34 €	11.866,00 €	7.910,67 €	- €
CAPITAL SOCIAL	2017	2018	2019	2020	2021
Capital Aportado por Socio > 8,000€					
Dividendos	240,00 €	240,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
Rentabilidad Dividendos	3%	3%	5%	5%	5%

Fuente: *Elaboración Propia*

8.3.Previsión de Ventas

En primer lugar hay que señalar que una previsión de ventas tiene que cumplir una serie de características: debe ser realista, estar enmarcada en el contexto del mercado en el que se encuentra nuestra actividad teniendo en cuenta el mercado interno y externo, debe ser alcanzable y objetiva.

En nuestro caso, “Haz de tus Sueños...Una Realidad” estimamos que aumentará su demanda de servicios y, por tanto, su cuota de mercado conforme los clientes comiencen a conocer los servicios que ofertamos y las ventajas que supone la contratación de los mismos.

Aunque en un principio la cartera de clientes será reducida, gracias a la puesta en marcha de nuestro plan de marketing y a la mejora de la economía en España, en los sucesivos cinco años dicha cartera aumentará e incluso se duplicará.

Tabla 13: Previsión de clientes de “Haz de tus Sueños...Una Realidad”

SERVICIOS		AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Bodas pack completos		8	10	10	15	18
B	Decoración	7	7	8	9	12
O	Música y sonido	2	3	5	7	8
D	Regalos invitados	7	7	9	9	11
A	Localización	5	7	8	8	10
S	Alojamiento	6	6	7	7	9
	Transporte	3	5	5	5	6
A	Fotografía y video	5	5	6	6	8
D	Viaje (luna de miel)	5	5	6	6	10
A	Catering	4	5	6	9	12
P	Peluquería y estética	3	5	5	6	8
T	Niñera y zona infantil	5	5	6	8	8
A	Invitaciones de boda	6	6	9	10	13
B	Servicio extra: liberación de mariposas	3	4	5	6	9
Bautizos		3	4	4	6	8
Comuniones		3	4	4	8	9
Cumpleaños y demás		7	8	8	8	10
Total		82	96	111	133	169

Fuente: *Elaboración Propia*

Los precios de nuestros servicios se fijarán en función de los costes que tendremos que soportar, así como de los precios fijados por nuestros competidores más directos.

Nuestra empresa ha realizado una estimación de los precios de los servicios analizando los costes y la evolución de estos en los primeros cinco años de actividad de la empresa.

Tabla 14: Evolución de los precios de algunos servicios prestados

SERVICIOS	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Bautizo	350,00 €	357,00 €	367,71 €	378,74 €	390,10 €
Comunión	380,00 €	387,60 €	399,23 €	411,20 €	423,54 €
Cumpleaños y demás	270,00 €	275,40 €	283,66 €	292,17 €	300,94 €

Fuente: *Elaboración Propia*

En este caso, los precios establecidos para el asesoramiento, organización y contratación de dichos eventos será inicialmente de entre unos 300 € - 450 €, incrementándose un 2% en los siguientes dos años y un 3% para los años consecutivos.

Aunque nuestra empresa presta asesoramiento para eventos tales como bautizos, comuniones y cumpleaños, el servicio en el que nos encontramos especializados es en la organización de bodas. Por dicho motivo disponemos de diferentes servicios para la contratación.

Tabla 15: Evolución de los Precios para el Servicio de Bodas

SERVICIOS		AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
BODA PACK COMPLETO		2.000,00 €	2.040,00 €	2.142,00 €	2.249,10 €	2.361,56 €
B	Decoración	400,00 €	420,00 €	441,00 €	476,28 €	514,38 €
O	Música y sonido	350,00 €	367,50 €	385,88 €	416,75 €	450,08 €
D	Regalos invitados	362,00 €	380,10 €	399,11 €	431,03 €	465,52 €
A	Localización	440,00 €	462,00 €	485,10 €	523,91 €	565,82 €
A	Alojamiento	440,00 €	462,00 €	485,10 €	523,91 €	565,82 €
D	Transporte	270,00 €	283,50 €	297,68 €	321,49 €	347,21 €
A	Fotografía y video	290,00 €	304,50 €	319,73 €	345,30 €	372,93 €
P	Viaje (luna de miel)	280,00 €	294,00 €	308,70 €	333,40 €	360,07 €
T	Catering	489,00 €	513,45 €	539,12 €	582,25 €	628,83 €
A	Peluquería y estética	220,00 €	231,00 €	242,55 €	261,95 €	282,91 €
B	Niñera y zona infantil	170,00 €	178,50 €	187,43 €	202,42 €	218,61 €
L	Invitaciones de boda	320,00 €	336,00 €	352,80 €	381,02 €	411,51 €
E	Servicio extra: liberación de mariposas	140,00 €	147,00 €	154,35 €	166,70 €	180,03 €

Fuente: *Elaboración Propia*

Los packs cerrados para el asesoramiento y organización del evento tanto antes del evento como durante la celebración del mismo, en el primer año tendrá un precio de 2.000 €, incrementándose un 2% en los siguientes dos años y un 5% en los otros tres años posteriores. Estos incrementos serán difícilmente apreciables para nuestros clientes.

En cuanto a packs abiertos, donde el cliente puede seleccionar el tipo de servicio, el precio variará, aumentando un 5% en los próximos tres años y un 8% para los dos últimos años.

A partir de la información anterior (clientes y precio de nuestros servicios) comprobaremos la facturación total de “Haz de Tus Sueños...Una Realidad” para cada uno de los siguientes cinco años previstos.

Tabla 16: Evolución de los ingresos anuales por servicios prestados

SERVICIOS		AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
BODA PACK COMPLETO		51.200,00 €	64.000,00 €	65.920,00 €	101.846,40 €	128.326,46 €
B	Decoración	3.500,00 €	3.500,00 €	4.120,00 €	4.774,05 €	6.683,67 €
O	Música y sonido	1.300,00 €	1.950,00 €	3.347,50 €	4.827,10 €	5.792,51 €
D	Regalos invitados	4.900,00 €	4.900,00 €	6.489,00 €	6.683,67 €	8.577,38 €
A	Localización	4.250,00 €	5.950,00 €	7.004,00 €	7.214,12 €	9.468,53 €
A	Alojamiento	600,00 €	600,00 €	721,00 €	742,63 €	1.002,55 €
D	Transporte	2.070,00 €	3.450,00 €	3.553,50 €	3.660,11 €	4.611,73 €
A	Fotografía y video	6.000,00 €	6.000,00 €	7.416,00 €	7.638,48 €	10.693,87 €
P	Viaje (luna de miel)	7.500,00 €	7.500,00 €	9.270,00 €	9.548,10 €	16.709,18 €
T	Catering	720,00 €	900,00 €	1.112,40 €	1.718,66 €	2.406,12 €
A	Peluquería y estética	1.050,00 €	1.750,00 €	1.802,50 €	2.227,89 €	3.119,05 €
B	Niñera y zona infantil	1.250,00 €	1.250,00 €	1.545,00 €	2.121,80 €	2.227,89 €
L	Invitaciones de boda	2.100,00 €	2.100,00 €	3.244,50 €	3.713,15 €	5.068,45 €
E	Servicio extra: liberación de mariposas	360,00 €	480,00 €	618,00 €	763,85 €	1.203,06 €
Bautizo		2.670,00 €	3.560,00 €	3.666,80 €	5.665,21 €	7.931,29 €
Comunión		4.500,00 €	6.000,00 €	6.180,00 €	12.730,80 €	15.038,26 €
Cumpleaños y demás		2.660,00 €	3.040,00 €	3.131,20 €	3.225,14 €	4.232,99 €
TOTAL		96.630,00 €	116.930,00 €	129.141,40 €	179.101,14 €	233.092,99 €

Fuente: *Elaboración Propia*

Los servicios que mayor facturación supondrán para nuestra empresa serán la organización completa de bodas, comuniones, cumpleaños y bautizos; en cuanto a los pack adaptables de bodas, el servicio de fotografía y video, contratación del viaje de novios, detalles para invitados serán los que mayores ingresos nos proporcionen. El catering será el único servicio que asesoraremos pero no contrataremos, por ser variables los precios de estos en función de invitados, gustos de la pareja etc.

Aunque nuestra empresa se diferenciará del resto por el servicio de liberación de mariposas y realización de invitaciones de bodas en formato comestible.

8.4.Gastos de Explotación

Al igual que nuestra empresa obtendrá unos ingresos anualmente por la prestación de servicios, también tendremos que sustentar ciertos gastos de explotación donde se incluyen

los contratos de los empleados y todo lo relativo al pago de seguridad social etc., así como facturas de luz, agua, teléfono, internet, utillaje de oficina, software, publicidad etc.

Nuestra empresa estará formada, tal y como se estudió en el plan de recursos humanos, por cuatro miembros, un socio y director general y dos trabajadores asalariados.

Los gastos de personal, tal y como ocurre en la mayoría de las empresas, representan la mayor proporción del total de gastos de la organización.

Tabla 17: Gastos de Personal

GASTOS DE PERSONAL	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Número de socios	1	1	1	1	1
Sueldo de socios bruto	15.000,00 €	15.000,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €	16.000,00 €
Número de trabajadores	2	2	2	2	2
Sueldo de trabajadores bruto	12.000,00 €	12.000,00 €	13.000,00 €	13.000,00 €	13.000,00 €
Seg. Social socios	133,00 €	2.232,00 €	2.232,00 €	2.232,00 €	2.232,00 €
Seg. Social trabajadores	1.075,20 €	1.075,20 €	1.075,20 €	1.075,20 €	1.075,20 €
Total gastos de personal	41.283,40 €	43.382,40 €	46.382,40 €	46.382,40 €	46.382,40 €

Fuente: *Elaboración Propia*

El cálculo del gasto de personal deriva de un salario base bruto, dos pagas extraordinarias ya prorrateadas, la base de cotización y la base de cotización a la seguridad social.

En el caso de la cotización a la seguridad social del socio, nos acogeremos al régimen especial de la tarifa de 50 € mensuales durante los tres primeros meses siendo en los consecutivos meses de 186 € al mes, según lo establecido en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (InfoAutoónomos, 2017).

En otros gastos de explotación se incluyen los suministros básicos de una empresa como es luz, agua, teléfono, internet, mantenimiento de página web (en este caso será de cero Euros puesto que la actualizaremos personalmente), actualización de programas informáticos etc. También soportaremos el gasto relativo a la seguridad de nuestra oficina en la cual se instalará un sistema de alarma. En relación a nuestra actividad habitual necesitaremos realizar compras de forma periódica de material de oficina como folios, bolígrafos etc.

Nuestra empresa, como ya vimos en el plan de marketing, destinará una cuantía anual de 900€ en merchandising y publicidad para atraer a un mayor número de clientes, la mayor parte de publicidad y propaganda se realizará a través de nuestra página web, Facebook, Twitter y post.

Otro de los gastos reflejados será el alquiler de la oficina donde se va a desarrollar nuestra actividad, la cuota mensual ascenderá a 300€. También tendremos otros gastos relativos a viajes y asistencias a ferias de organización de bodas tanto a nivel nacional como alguna que

otra a nivel internacional para adquirir nuevas ideas y poder ofrecer servicios más novedosos a nuestros clientes, esto supondrá un gasto anual de alrededor de 600€, dependiendo de si tenemos que viajar al extranjero o no, este gasto se verá aumentado.

Tabla 18: Otros gastos de explotación

OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Suministros (luz, agua)	1.800,00 €	1.850,00 €	1.850,00 €	1.880,00 €	1.895,00 €
Teléfono	296,00 €	296,00 €	296,00 €	296,00 €	296,00 €
Internet	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €	480,00 €
Página web	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Actualización del software	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Alarma	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
Material de oficina	95,00 €	95,00 €	110,00 €	110,00 €	110,00 €
Merchandising y publicidad	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €	900,00 €
Arrendamientos (alquiler del local)	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €
Viajes y asistencias a ferias	600,00 €	650,00 €	700,00 €	800,00 €	900,00 €
Total otros gastos de explotación	8.071,00 €	8.171,00 €	8.236,00 €	8.366,00 €	8.481,00 €

Fuente: *Elaboración Propia*

8.5.Previsión de Tesorería

La previsión de tesorería nos va a permitir anticipar necesidades de flujos de caja para el horizonte temporal que estamos estudiando y así poder buscar soluciones por falta de liquidez.

Tabla 19: Resultados de Tesorería

RESULTADOS TESORERÍA	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Ingresos Explotación	96.630,00 €	116.930,00 €	129.141,40 €	179.101,14 €	233.092,99 €
-Gastos Explotación	50.301,19 €	51.553,40 €	54.618,40 €	54.748,40 €	54.863,40 €
- Inversiones	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Intereses	980,92 €	980,92 €	784,74 €	588,55 €	392,37 €
-Dividendos	240,00 €	240,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
-Impuestos	10.975,12 €	15.737,07 €	18.090,22 €	30.596,70 €	44.114,96 €
-Amortización Financiera	0,00 €	3.955,33 €	3.955,33 €	3.955,33 €	7.910,67 €
TESORERÍA NETA	34.132,77 €	44.463,27 €	51.292,71 €	88.812,15 €	125.411,60 €
TESORERÍA ACUMULADA	35.105,44 €	79.568,71 €	130.861,42 €	219.673,58 €	345.085,17 €

Fuente: *Elaboración Propia*

La tesorería neta que obtendremos en el 2017 será suficiente para afrontar los pagos del negocio en el ejercicio.

8.6.Cuenta de Resultados Provisional

La cuenta de pérdidas y ganancias recoge los ingresos y gastos de explotación, amortización contable, gastos financieros e impuestos, con el objetivo de calcular el beneficio neto de la actividad que llevamos a cabo, destinado a remunerar a los accionistas mediante dividendos e incrementar las reservas.

Tabla 20: Cuenta Pérdidas y Ganancias

RESULTADOS TESORERÍA	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
+ INGRESOS POR VENTAS	96.630,00 €	116.930,00 €	129.141,40 €	179.101,14 €	233.092,99 €
costes M.O (Gastos personal)	41.283,40 €	43.382,40 €	46.382,40 €	46.382,40 €	46.382,40 €
gastos generales (otros gastos)	8.071,00 €	8.171,00 €	8.236,00 €	8.366,00 €	8.481,00 €
gastos constitución	946,79 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- GASTOS DE EXPLOTACIÓN	50.301,19 €	51.553,40 €	54.618,40 €	54.748,40 €	54.863,40 €
FLUJO DE CAJA EXPLOTACIÓN	46.328,81 €	65.376,60 €	74.523,00 €	124.352,74 €	178.229,59 €
- Amortización Contable	1.447,40 €	1.447,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €	1.377,40 €
- Intereses	980,92 €	980,92 €	784,74 €	588,55 €	392,37 €
BAT	43.900,49 €	62.948,28 €	72.360,86 €	122.386,78 €	176.459,82 €
- Impuestos	10.975,12 €	15.737,07 €	18.090,22 €	30.596,70 €	44.114,96 €
BAT	32.925,37 €	47.211,21 €	54.270,65 €	91.790,09 €	132.344,87 €
- Dividendos	240,00 €	240,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €
RESERVAS	32.685,37 €	46.971,21 €	53.870,65 €	91.390,09 €	131.944,87 €
RESERVAS ACUMULADAS	32.685,37 €	79.656,57 €	133.527,22 €	224.917,31 €	356.862,17 €

Fuente: *Elaboración Propia*

Entre los ingresos de “Haz de tus sueños...Una Realidad” encontramos los ingresos por servicios prestados a los clientes.

En cuanto a los gastos encontramos los referidos a gastos de personal, otros gastos de explotación, gastos de constitución y los correspondientes a la amortización.

A partir de estos gastos e ingresos, obtendremos el Resultado Antes de Impuestos e Intereses, en este caso positivos puesto que los ingresos superan a los gastos.

Posteriormente calcularemos el resultado financiero, una vez habiendo descontado los intereses a causa del préstamo solicitado a la entidad financiera, así obtendremos el Beneficio antes de Impuestos (BAT).

A la vista de la tabla anterior podemos concluir que al obtener unas reservas positivas, una vez descontados impuestos, intereses y haber repartido dividendos, las podremos emplear como futura cobertura de pérdidas que pudieran ocasionarse en el negocio a largo plazo y también como inversión para mejoras en la empresa.

8.7.Balance de Situación Provisional

El balance de situación resume las obligaciones y bienes de los que dispone una empresa al final de cada ejercicio contable.

El balance se divide entre activo y patrimonio neto más pasivo, el activo a su vez se subdivide en inmovilizado intangible, en nuestro negocio este hace referencia a las aplicaciones informáticas, software y licencia de apertura necesaria para dar de alta el negocio legalmente; por otro lado inmovilizado material compuesto en nuestro caso por lo que son toda la instalación de agua, electricidad, aire acondicionado, alarma, mobiliario de oficina y el correspondiente material y los equipos informáticos necesarios para el desarrollo de la actividad; inmovilizado financiero realizado a largo plazo como es la fianza y el alquiler del local que hemos arrendado como sede física de nuestra empresa.

Por otro lado el pasivo más el patrimonio neto estará compuesto por el préstamo solicitado para comenzar nuestro negocio a largo plazo, las reservas de las que disponemos y el capital social aportado por el único socio gerente.

Tal y como podemos observar nuestro negocio tiene todas sus cuentas cuadradas ya que el $\text{activo} = \text{patrimonio neto} + \text{pasivo}$, por lo que el balance está correcto.

Tabla 21: Balance Situación Provisional

BALANCE	MOMENTO 0	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
Inmovilizado Intangible	3.340,00 €	3.340,00 €	3.340,00 €	3.340,00 €	3.340,00 €	3.340,00 €
Inmovilizado Material	13.664,00 €	12.216,60 €	10.769,20 €	9.391,80 €	8.014,40 €	6.637,00 €
-Terrenos y Construcciones	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
-Instalaciones	1.970,00 €	1.773,00 €	1.576,00 €	1.379,00 €	1.182,00 €	985,00 €
- Mobiliario Oficina	1.285,00 €	1.156,50 €	1.028,00 €	899,50 €	771,00 €	642,50 €
- Material oficina	250,00 €	200,00 €	150,00 €	100,00 €	50,00 €	0,00 €
- Utillaje	140,00 €	70,00	-	-	-	-
-Equipamiento Informático	4.019,00 €	3.617,10	3.215,20	2.813,30	2.411,40	2.009,50
- Elementos Transporte	6.000,00 €	5.400,00	4.800,00	4.200,00	3.600,00	3.000,00
Inmovilizado Financiero	300,00 €	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Gastos de constitución	972,67 €	-	-	-	-	-
NAC	9.500,00 €	9.500,00	9.500,00	9.500,00	9.500,00	9.500,00
Tesorería		35.105,44 €	79.568,71	130.861,42	219.673,58	345.085,17
TOTAL ACTIVO	27.776,67 €	60.462,04 €	103.477,91	153.393,22	240.827,98	364.862,17
Capital Social	8.000,00 €	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
Reservas		32.685,37 €	79.656,57	133.527,22	224.917,31	356.862,17
Préstamo	19.776,67 €	19.776,67 €	15.821,34	11.866,00	7.910,67	-
TOTAL PASIVO	27.776,67 €	60.462,04 €	103.477,91	153.393,22	240.827,98	364.862,17
		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -

Fuente: *Elaboración Propia*

8.8.Evaluación del Proyecto

Para la evaluación de nuestro proyecto emplearemos dos métodos diferentes, tanto estáticos como dinámicos, lo cual nos aportará una visión global de este.

Tabla 22: Valoración del Proyecto de Inversión

TIR Y VAN	momento 0	1	2	3	4	5
Dividendos		-240,00 €	-240,00 €	-400,00 €	-400,00 €	-400,00 €
Amortización Financiera capital Social						-8.000,00 €
intereses (-)		-980,92 €	-980,92 €	-784,74 €	-588,55 €	-392,37 €
Ahorro fiscal de los intereses		205,99 €	205,99 €	164,80 €	123,60 €	82,40 €
amortización financiera (-)		0,00 €	-3.955,33 €	-3.955,33 €	-3.955,33 €	-7.910,67 €

Total año 0 (inversión inicial)	27.776,67 €	-1.014,93 €	-4.970,26 €	-4.975,28 €	-4.820,29 €	-16.620,64 €
COSTE DE CAPITAL (K) (TIR)	4,00%					
FLUJO DE CAJA DE EXPLOTACION		46.328,81 €	65.376,60 €	74.523,00 €	124.352,74 €	178.229,59 €
- Impuestos		9.729,05 €	13.729,09 €	15.649,83 €	26.114,07 €	37.428,21 €
+ Ahorro Amortiz. Impuestos		303,95 €	303,95 €	289,25 €	289,25 €	289,25 €
FLUJO DE CAJA NETO DE EXPLOTACION (Q)		36.903,71 €	51.951,47 €	59.162,42 €	98.527,92 €	141.090,63 €
Q Actualizado		35.484,71 €	48.033,05 €	52.596,82 €	84.225,58 €	115.972,25 €
Q Actualizado Acumulado		35.484,71 €	83.517,76 €	136.114,58 €	220.340,17 €	336.312,41 €
VR	364.862,17 €					

Fuente: *Elaboración Propia*

VALORACIÓN PROYECTO DE INVERSIÓN	
VAN	585.045,95 €
TIR	176,41%
Rentabilidad Neta	172,41%
Plazo de Recuperación	1,71 años

Fuente: *Elaboración Propia*

El plazo de recuperación de la inversión realizada es un método estático que nos permite conocer el periodo de tiempo en el que recuperaremos la inversión que hemos realizado, en nuestro caso de 1 año y 60 días.

Por otro lado, como método dinámico hemos utilizado para nuestro proyecto el Valor Actualizado Neto (VAN) así como la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).

El método dinámico del VAN consiste en la actualización de cobros y pagos de un proyecto empresarial o inversión con la finalidad de tener conocimiento de cuánto se va a ganar o perder con la inversión que se va a realizar.

La utilización de este método ha sido por su facilidad a la hora de hacer los cálculos y la utilidad para hacer predicciones futuras, en nuestro caso a cinco años (Economipedia, 2017).

Por otro lado, el método de la TIR, nos proporciona información sobre si es rentable o no una inversión o proyecto en porcentaje. En el caso de nuestro proyecto podemos señalar que, al ser la TIR mayor que K (tasa mínima de rentabilidad), afirmaremos que nuestro proyecto es aceptado al ser la tasa de rendimiento interno superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida para la inversión realizada.

8.9.Análisis de Sensibilidad

En nuestro análisis de sensibilidad nos basaremos en lo que mayor incertidumbre nos provoca a la hora de emprender un proyecto empresarial, como es el aumento o disminución de ventas, y por tanto de ingresos a lo largo de nuestro recorrido.

Para ello vamos a plantear varios escenarios que nos darán una idea de cómo se comportará nuestra empresa existiendo altibajos en el mercado de la oferta y demanda. Plantearemos diferentes escenarios, siendo la previsión de ventas superior a lo estimado o inferior y siendo los gastos superiores a las ventas o también inferior.

8.9.1. Diversas situaciones

En las siguientes tablas podemos ver qué ocurre con nuestras ventas y correspondientes gastos cuando incrementamos estas y mantenemos constantes los gastos, o cuando se reducen las ventas y los gastos son constantes. Lo podremos comprobar tanto en la diferencia de ingresos de unos años a otros como en el cálculo correspondiente del VAN y TIR donde se ve de forma mucho más clara los cambios que se producen en la rentabilidad de un proyecto cuando se producen dichas variaciones.

Tabla 23: Aumento y disminuciones de las ventas con gastos constantes y variantes

AUMENTO 1% DE VENTAS Y CONSTANTE GASTOS											
RESULTADOS TESORERÍA	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021		1	2	3	4	5
+ INGRESOS POR VENTAS	96630	116930	129141,4	179101,138	233092,9913		97596,3	118099,3	130432,814	180892,1494	235423,9212
- GASTOS DE EXPLOTACIÓN	50301,19	51553,4	54618,4	54748,4	54863,4		50301,19	51553,4	54618,4	54748,4	54863,4
FLUJO CAJA DE EXPLOTACION	46328,81	65376,6	74523	124352,738	178229,5913		47295,11	66545,9	75814,414	126143,7494	180560,5212

- A	-27.776,67 €
Q1	47295,11
Q2	66545,9
Q3	75814,414
Q4	126143,7494
Q5	180560,5212
k	4,00%
VAN	387.384,24 €
TIR	203%

AUMENTO DE UN 2% LAS VENTAS Y CONSTANTE GASTOS											
RESULTADOS TESORERÍA	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021		1	2	3	4	5
+ INGRESOS POR VENTAS	96630	116930	129141,4	179101,138	233092,9913		98562,6	119268,6	131724,228	182683,1608	237754,8511
- GASTOS DE EXPLOTACIÓN	50301,19	51553,4	54618,4	54748,4	54863,4		50301,19	51553,4	54618,4	54748,4	54863,4
FLUJO CAJA DE EXPLOTACION	46328,81	65376,6	74523	124352,738	178229,5913		48261,41	67715,2	77105,828	127934,7608	182891,4511

- A	-27.776,67 €
Q1	48261,41
Q2	67715,2
Q3	77105,828
Q4	127934,7608
Q5	182891,4511
k	4,00%
VAN	393.735,59 €
TIR	206%

Fuente: *Elaboración Propia*

Como comparativa entre los gastos y ventas del proyecto y una vez hemos aumentado las ventas de forma consecutiva en varios porcentajes, podemos observar como la TIR (tasa interna de retorno) va aumentando, al igual que aumenta el VAN (valor actual neto).

DISMINUCION VENTAS 2% Y GASTOS CONSTANTES											
RESULTADOS TESORERÍA	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021		1	2	3	4	5
+ INGRESOS POR VENTAS	96630	116930	129141,4	179101,138	233092,9913		94697,4	114591,4	126558,572	175519,1152	228431,1314
- GASTOS DE EXPLOTACIÓN	50301,19	51553,4	54618,4	54748,4	54863,4		50301,19	51553,4	54618,4	54748,4	54863,4
FLUJO CAJA DE EXPLOTACION	46328,81	65376,6	74523	124352,738	178229,5913		44396,21	63038	71940,172	120770,7152	173567,7314

- A	-27.776,67 €
Q1	44396,21
Q2	63038
Q3	71940,172
Q4	120770,7152
Q5	173567,7314
k	4,00%
VAN	368.330,21 €
TIR	193%

VENTAS CONSTANTES Y AUMENTO DE GASTOS 4%											
RESULTADOS TESORERÍA	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021		1	2	3	4	5
+ INGRESOS POR VENTAS	96630	116930	129141,4	179101,138	233092,9913		96630	116930	129141,4	179101,138	233092,9913
- GASTOS DE EXPLOTACIÓN	50301,19	51553,4	54618,4	54748,4	54863,4		52313,2376	53615,536	56803,136	56938,336	57057,936
FLUJO CAJA DE EXPLOTACION	46328,81	65376,6	74523	124352,738	178229,5913		44316,7624	63314,464	72338,264	122162,802	176035,0553

- A	-27.776,67 €
Q1	44316,7624
Q2	63314,464
Q3	72338,264
Q4	122162,802
Q5	176035,0553
k	4,00%
VAN	371.937,18 €
TIR	193%

Fuente: *Elaboración Propia*

En este caso podemos observar que al realizar una disminución de ingresos de un 2% y mantener constantes los gastos obtendremos la misma tasa interna de retorno (TIR) que la mantener nuestros ingresos constantes y aumentar los gastos ocasionados un 4%. Hay que señalar que nuestro proyecto es aceptable al ser el valor actual neto superior a 0, incluso cuando los gastos son superiores a las ventas o hay una disminución de ventas, siempre y cuando estos aumentos o disminuciones sean razonables y considerables.

En caso de una disminución de ventas drástica, vamos a suponer de un 50% de las ventas actuales, sí que tendríamos que hacernos un replanteamiento del proyecto e ir reduciendo gastos de todo tipo, a excepción de los relativos a los de apertura del negocio, puesto que se tratan de gastos fijos con independencia del resultado del ejercicio.

9. FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA

Cuando se decide llevar a cabo un proyecto, se debe elegir la forma jurídica que mejor se adecue al tipo de actividad o servicio que vamos a desarrollar.

Algunos de los factores que se deben de tener en cuenta a la hora de la elección de la forma jurídica son:

- Tipo de actividad. Decisión de la actividad llevada a cabo y comprobación que es posible la aplicación de la forma jurídica elegida a la actividad seleccionada.
- Perfil, número de promotores. El número de personas que pongan en marcha el proyecto va a influir a la hora de decidir la forma jurídica que se implanta, ya que si se trata de un individuo será empresario individual, mientras que si por el contrario, la empresa está conformada por varios socios podría ser una Sociedad Anónima (S.A.), Sociedad Limitada (S.L.), Comunidad de Bienes, Comanditaria etc.
- Grado de responsabilidad de los promotores. Dependerá del grado de responsabilidad que estén dispuestos a asumir dichos promotores, se podrá elegir entre responsabilidad limitada, como la establecida en las sociedades capitalistas (S.L. y S.A.) , empresas de economía social o empresas de participación, o por el contrario con responsabilidad ilimitada, siendo los propios promotores los que responden de las deudas de la empresa con sus propios bienes empresariales y patrimoniales, este es el caso del empresario individual, comunidades de bienes, sociedades civiles, sociedad colectiva.

- Régimen Fiscal y Seguridad Social. La contribución fiscal es uno de los factores que condicionan la forma jurídica a seleccionar. Podemos señalar que las sociedades civiles, comunidad de bienes, empresario individual, sociedad civil y los emprendedores de responsabilidad limitada, tributan en el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), en cambio las sociedades capitalistas y de participación tributan en el Impuesto sobre Sociedades y de Transmisión Patrimonial y Actos Jurídicos Documentados.

En cuanto a la Seguridad Social, se podrá optar o bien por régimen de autónomos o general, con la excepción de las sociedades cooperativas que tienen un régimen especial y específico según la CC.AA en la que se encuentre la cooperativa.

- Necesidad Económica del Proyecto. El capital necesario a aportar para la constitución de una empresa también influirá en la forma jurídica a adoptar. Así pues, la Sociedad Limitada (S.L.) requiere una aportación de capital social para su constitución de 3.000€, la Sociedad Anónima (S.A.) de 60.000€, las cooperativas viene establecido en los Estatutos el mínimo legal para la constitución, para el resto de sociedades no existe un mínimo legal para la constitución de la empresa.

En nuestro caso, Haz de Tus Sueños...Una Realidad es una empresa de servicios encargada de asesorar y organizar eventos de toda índole, el promotor será una sola persona por lo que sólo existe un socio, la responsabilidad que se asume es ilimitada aunque con excepciones, la necesidad de capital es reducida para nuestro proyecto, por tanto, nuestra empresa se va a constituir bajo la forma jurídica de Emprendedor de Responsabilidad Limitada.

El Emprendedor de Responsabilidad Limitada es una persona física, con limitación de responsabilidad bajo determinadas condiciones, el cual, realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional con el fin de lucrarse, con o sin trabajadores por cuenta ajena a su cargo.

Las principales características de esta sociedad son:

- Un único socio para el comienzo de este nuevo proyecto.
- El emprendedor responde de forma personal de todas las obligaciones que tenga la empresa, excluyéndose de las mismas la vivienda habitual.
- Control total de la empresa por parte del emprendedor.

- La personalidad jurídica de la empresa es la misma que la de su titular.
- La aportación mínima de capital social no está limitada.
- Necesario que en todos los documentos en los que se inscriba la nueva empresa debe constar la condición de “Emprendedor de Responsabilidad Limitada o mediante las siglas “ERL”.
- Este tipo de empresa tributa por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) en función de la actividad económica.
- Dos formas de constitución de la empresa, telemática a través de internet, es una forma rápida y sencilla, aunque se tendrá que acudir al PAE (Punto de Atención al Emprendedor), y presencial. Algunos de los trámites para la constitución no se pueden realizar aun por CIRCE (creación de empresas por internet) como son la comunicación de la apertura del Centro de Trabajo en el supuesto de tener contratados a trabajadores, la obtención y legalización de los libros, inscripción en otros organismos y registros oficiales.

Normativa en la que se encuentra regulada esta forma jurídica, de reciente creación.

- Ley 20/2007 del estatuto del trabajo autónomo.
- Real Decreto 197/2009, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajador Autónomo en materia de contrato del trabajador autónomo económicamente dependiente y su registro y se crea el Registro Estatal de asociaciones profesionales de trabajadores autónomos.
- Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Ley 31/2015 por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.

10. CONCLUSIONES

Una vez concluido el estudio del proyecto puesto en marcha para el asesoramiento y organización de eventos “Haz de tus Sueños...Una Realidad” tengo una base consolidada de lo que es la elaboración desde cero de un proyecto empresarial para la posible implantación del mismo.

Dentro de los puntos que se pueden destacar de este proyecto son los referidos a los objetivos que se pretendían alcanzar como la captación de clientes, la multitud de posibilidades a la hora de la contratación de cualquier servicio que se oferta, la exclusividad y discreción con la que se trataría a los clientes, haciéndoles partícipes en todo momento, estén donde estén, de todo el proceso organizativo. Además, la diferenciación de muchos de nuestros servicios donde no contamos con competencia, ya que se trata de servicios muy personalizados como por ejemplo la elaboración de invitaciones de boda comestibles personalizadas y la liberación de mariposas, este ultimo servicio es exclusivo de nuestra empresa, ya que es una idea rescatada de la cultura de México y Colombia.

Señalar que para que todos estos objetivos se lleguen a cumplir satisfactoriamente dispondremos de un equipo de profesionales con amplia experiencia en el sector, que aportaran un gran valor a nuestra empresa.

Además de las estrategias de marketing y captación de clientes, también ha sido fundamental el análisis económico-financiero, teniendo en cuenta la situación económica de resque en la que nos encontramos hoy en día y la demanda del sector.

Para ello se ha elaborado un plan de operaciones financieras donde nuestro proyecto ha resultado ser rentable casi desde un primer momento, a pesar de que se ha tenido que solicitar un préstamo a l/p a entidades financieras, gracias a las ayudas que se dan desde el Estado Español para los jóvenes emprendedores, se ha podido continuar con este proyecto. Para ello se ha realizado un análisis de sensibilidad, con la finalidad de comprobar cómo repercutirían variaciones de oferta y demanda, de gastos y ventas en nuestro proyecto, siempre y cuando estas no sean desorbitadas, resultando aún así nuestro proyecto viable.

Finalmente concluir que se trata de un proyecto actual, muy demandado y donde cada servicio ofertado se ha estudiado minuciosamente para intentar obtener el mejor resultado.

A nivel personal señala que este proyecto me ha servido para conocer desde dentro cómo es el mundo de la organización de eventos, el arduo trabajo que se realiza y la responsabilidad de hacerlo bien, pues depende de nosotros, que el día más esperado para cualquier persona como puede ser el día de su boda, no exista ningún problema.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia de Marketing Digital, E. (2016). Estudio Anual de eCommerce 2016.

Competitividad, M. d. (2017). *Banco Popular*. Recuperado el 8 de 11 de 2017, de Línea ICO para Empresas y Emprendedores 2017: <http://www.bancopopular.es/empresas/financiar-mi-empresa/lineas-oficiales-de-financiacion/lineas-ico>

Economipedia. (2017). *Definición Valor Actual Neto*. Recuperado el 11 de 11 de 2017, de <http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

INE. (2016). *Crecimiento de la población española*. Madrid. Obtenido de <http://www.ine.es/prensa/np1010.pdf>

INE. (22 de Junio de 2017). *Estadísticas del Número de Matrimonios*. Madrid. Obtenido de http://www.ine.es/prensa/mnp_2016_p.pdf

INE. (2017). *Evolución del PIB en tasa trimestral*. Madrid.

INE. (2017). *Evolución del total de parados, tasa anual*. Madrid.

INE. (2017). *Tasa Bruta de Nupcialidad por Provincias, Jaén*. Madrid. Obtenido de <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=1493>

InfoAutoónomos. (2017). *Seguridad Social de los Autónomos*. (E. Economista, Ed.) Recuperado el 8 de 11 de 2017, de <https://infoautonomos.eleconomista.es/seguridad-social/tarifa-plana-autonomos-50-euros-mayores-30-jovenes/>

Interior, Ministerio del. (26 de Junio de 2016). El PP de Rajoy sale reforzado del 26J para formar Gobierno. *Expansión*.

Kotler.P. (2001). Dirección de Mercadotecnia. En Kotler.P, *Dirección de Mercadotecnia, Octava Edición* (pág. 7). Pearson Education.

López, Guerras y Navas. (2015). *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones*. Thomson-Reuters Civitas.

Muñiz, R. (2017). *Centro de Estudios Financieros*. Recuperado el 15 de 5 de 2017, de La comunicación corporativa: <http://www.marketing-xxi.com/la-comunicacion-integral-108.htm>

Muñiz.R. (2015). Capítulo 11: Plan de Marketing. En CEF, *Marketing en el S.XXI. 5ª Edición*.

Padilla, M. C. (2016). Análisis Financiero. En M. C. Padilla, *Formulación y evaluación de proyectos*. Ecoe Ediciones. Obtenido de https://books.google.es/books?id=_dvDDQAAQBAJ&pg=PT387&lpq=PT387&dq=A

NALISIS+DEL+ENTORNO+MARCIAL+PADILLA&source=bl&ots=TetYbMeqRY
&sig=8VUnjtbwKaKxweMnLv-
u2FOci7M&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjZ847qwd_XAhXSy6QKHeMiD50Q6AEI
JjAA#v=onepage&q&f=false

Porter.M.E. (1979). Las cinco fuerzas. En Porter.M.E, *Ser competitivo*.

Porter.M.E. (1980). Competitive Strategy. En Porter.M.E, *Competitive Strategy*.

RAE. (2001). *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*. Obtenido de
<http://dle.rae.es/?id=H9JpZQS>

Sáez, Garcia, Palao y Rojo. (2015). *Teoría General del Entorno*. Obtenido de
[http://dit.upm.es/~fsaez/intl/capitulos/2%20-
Teor%EDa%20general%20del%20entorno.pdf](http://dit.upm.es/~fsaez/intl/capitulos/2%20-Teor%EDa%20general%20del%20entorno.pdf)

Social, M. d. (2016). *Convenio Colectivo de Avanza Externalización de Servicios S.A.*
Recuperado el 22 de 9 de 2017, de [https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-
2016-6502](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2016-6502)