



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



PLAN DE NEGOCIO PARA UNA ASESORIA LABORAL Y FISCAL EN IBIZA

Proyecto final de carrera LADE

Autor: Javier Penadés Aparicio
Director: Aurelio Herrero Blasco.
Facultad de administración y dirección de empresas.
Curso académico 2013-2014



INDICE

Índice de ilustraciones.	4
1 INTRODUCCION	7
1.1 Resumen.....	7
1.2 Objeto de trabajo y asignaturas relacionadas.....	8
1.3 Objetivos.....	14
1.4 Metodología.	15
2 ANTECEDENTES.	16
2.1 Motivación del trabajo, idea del negocio.....	16
2.2 Aproximación al sector.....	17
3 ANALISIS DEL ENTORNO.....	19
3.1 Introducción.	19
3.2 Análisis del macroentorno a través del modelo P.E.S.T.	20
3.3 Análisis del microentorno mediante las 5 FUERZAS PORTER.....	38
3.3.1 Análisis de la competencia directa.....	45
3.4 Análisis DAFO.....	61
3.5 Epílogo.	64
4 OPERACIONES Y PROCESOS.	65
4.1 Introducción.	65
4.2 Localización.....	66
4.3 Operaciones y procesos.	68
4.4. Epílogo.	70
5. ORGANIZACIÓN Y RRHH	71



5.1 Introducción.	71
5.2 Misión, visión y valores de la empresa.....	72
5.3 Análisis de los puestos de trabajo.	73
5.4. Forma jurídico fiscal de la empresa.....	74
5.5 Organigrama de la empresa.	75
5.6 Epílogo.	76
6. ANALISIS DEL MARKETING	77
6.1 Introducción.	77
6.2 Segmentación y público objetivo.	78
6.3 Producto o servicio.....	79
6.4 Precio.....	82
6.5 Distribución.	84
6.6 Publicación.....	85
6.7 Servicio ampliado.	86
6.8 Epílogo.	87
7. ANALISIS FINANCIERO.....	88
7.1 Introducción.	88
7.2 Umbral de rentabilidad.	89
7.3 Balances de situación.	96
7.4 Cuenta de resultados previsionales.	98
7.5 Análisis de ratios.....	100
7.6. Análisis de la inversión VAN Y TIR.	102
7.7 Epílogo.....	104



8 CONCLUSIONES	105
9 BIBLIOGRAFIA.....	106

Índice de ilustraciones.

Ilustración 1. Evolución anual del PIB per cápita de España.....	26
Ilustración 2. Tasa de desempleo en España Durante la Democracia.	28
Ilustración 3. Número de parados desde 2005.	28
Ilustración 4. Tasa de Paro por comunidades autónomas.	30
Ilustración 5. Pérdida de empleo con respecto al mes de máximo empleo en tres crisis.	32
Ilustración 6. Ranking de trimestres con mayor empleo destruido.....	32
Ilustración 7. Proyección del número de hogares con Internet.....	35
Ilustración 8. Fuerzas de Porter.....	38
Ilustración 9. Organigrama de la empresa.	75
Ilustración 10. Tabla de gastos de personal.	91
Ilustración 11: Amortización inmovilizado material.	92
Ilustración 12: Gastos de constitución y puesta en marcha.	93
Ilustración 13. Gastos totales estimados.	94
Ilustración 14. Balance de situación.....	96
Ilustración 15. % masas de balance de situación.	96
Ilustración 16. Grafico de balance de situación.	97
Ilustración 17. Previsión de resultados.	98



Ilustración 18. Flujos de caja para el cálculo del VAN y la TIR. 103



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA





1 INTRODUCCION

1.1 Resumen.

Con este proyecto final de carrera se pretende implantar una asesoría fiscal y laboral en Ibiza.

He escogido la ciudad de Ibiza ya que llevo varios años viviendo en la misma, con lo que soy conocedor del entorno. Además he usado varios modelos como son el de PEST, para determinar el entorno, las 5 fuerzas de PORTER, para conocer el atractivo de mercado en función de la intensidad competitiva y el análisis DAFO, para situar la empresa en el sector con lo que poder planificar una estrategia de futuro.

Una vez analizado el entorno y conociendo la estrategia de futuro, estudio la localización y distribución de la oficina, sin dejar de lado las operaciones y procesos que tendremos en la asesoría.

Tras la localización, defino la misión y visión de la empresa y adecuo los puestos de trabajo necesarios para poder cumplirlas, definiendo la forma jurídico fiscal de la misma.

A continuación delimito el público objetivo, los bienes ofrecidos y la estrategia de precios, la forma de dar a conocer la empresa y los servicios que me diferenciaran del resto de competidores.

Para finalizar realizo un análisis financiero, a través del balance de situación, la cuenta de resultados y los ratios más significativos, descubro el umbral de rentabilidad y analizo la inversión a través de VAN y TIR.



1.2 Objeto de trabajo y asignaturas relacionadas.

El objetivo de este proyecto final de carrera es realizar el estudio pertinente para implantar una asesoría laboral y fiscal en Ibiza. Para ello deberemos analizar tanto el entorno macroeconómico como microeconómico, estudiando la localización, misión y visión de la empresa, delimitando una estrategia en función del público objetivo.

No dejaremos de lado tanto el estudio de marketing como el estudio financiero de la empresa.

Capítulo del TFC	Antecedentes
Asignaturas relacionadas	<p>Introducción a los sectores empresariales</p> <p>Microeconomía</p> <p>Macroeconomía</p> <p>Economía española regional</p> <p>Economía española y mundial</p>
Breve justificación	<p>Puedo relacionar mi proyecto con estas asignaturas en el capítulo de los antecedentes, ya que es cuando recopiló información del sector empresarial en cuestión,</p>



	<p>analizo y obtengo una imagen general de la economía, el comportamiento de nuestro sector frente a posibles variables y un conocimiento del sector a nivel nacional y regional.</p>
--	---



Capítulo del TFC	Análisis del entorno
Asignaturas relacionadas	Dirección Estratégica y Política de Empresa
Breve justificación	<p>A través de varios modelos estudiados en la asignatura, PEST, PORTER y DAFO podemos analizar el entorno del sector y de la empresa.</p>



Capítulo del TFC	Organización y RRHH
Asignaturas relacionadas	Economía de la empresa I Derecho de la empresa Dirección de Recursos humanos Gestión fiscal
Breve justificación	Dichas asignaturas están relacionadas en este capítulo ya que en él defino la misión y visión de la empresa, pongo en marcha los diferentes puestos de trabajo, y defino la forma jurídico fiscal de la empresa.



Capítulo del TFC	Análisis del marketing
Asignaturas relacionadas	<p>Economía de la Empresa I</p> <p>Dirección Comercial</p> <p>Dirección estratégica y Política de la empresa</p>
Breve justificación	<p>Estas asignaturas las relaciono ya que en este capítulo es donde delimito el público objetivo, los bienes ofrecidos y la estrategia de precios, la forma de dar a conocer la empresa y los servicios que me diferenciarán del resto de competidores.</p>



Capítulo del TFC	Análisis financiero
Asignaturas relacionadas	Contabilidad financiera Contabilidad general y Analítica Matemáticas financieras
Breve justificación	En este apartado realizo un análisis financiero, a través del balance de situación, la cuenta de resultados y los ratios, analizo el umbral de rentabilidad y el análisis de la de VAN y TIR.



1.3 Objetivos.

El objetivo principal del proyecto es la implantación de una asesoría laboral en Ibiza, para ello deberemos estudiar varios parámetros como pueden ser la competencias, entorno, plan de marketing y estudio financiero para alcanzar dicho propósito.

Con este proyecto conseguiremos estudiar completamente las variables para implantar en la zona más idónea según el público objetivo, emplear a la gente necesaria para dar servicio a los clientes, decidir los productos y precios según la clientela y un examen financiero para conocer la viabilidad de la empresa.

Con todo estos estudios al completo tendremos un plan con el que poder implantar la empresa en Ibiza.



1.4 Metodología.

Para el análisis del entorno utilizaré un modelo P.E.S.T en caso del macroentorno, y las 5 fuerzas de Porter para el microentorno. Analizaremos la competencia directa de las asesorías ya implantadas en la zona y realizaremos un análisis DAFO.

Para las operaciones y procesos utilizaré herramientas de búsqueda y mapas para localizar la oficina, y un diagrama de flujos

En la parte de la organización y recursos humanos diseñare los puestos de trabajo y las funciones a través de un organigrama.

En el capítulo del análisis del marketing, definiré una estrategia de precios además de definir la publicación a través de medios como internet o anuncios publicitarios en periódicos locales.

Para finalizar con el estudio financiero, buscaré el umbral de rentabilidad de la empresa, conoceré resultados de los ratios con mayor información para la empresa. Más tarde analizaré un balance y una cuenta de pérdidas y ganancias para acabar con un análisis de la VAN y la TIR a un plazo medio de 15 años.



2 ANTECEDENTES.

2.1 Motivación del trabajo, idea del negocio.

La idea por implantar una asesoría laboral y fiscal en Ibiza parte desde que me trasladan por motivos profesionales a Ibiza. Desde ese momento encuentro una oportunidad de negocio al conocer la cantidad de clientes sin un buen asesoramiento tanto a nivel fiscal como laboral en la isla.

Desde que llegué a la isla he podido conocer las diferentes asesorías que existen en esta plaza, pudiendo identificar algunos aspectos negativos en los cuales podré basar mi modelo de negocio para convertirlo en un aspecto diferenciador respecto a la competencia.

Por otra parte me motivaba poder ser mi propio jefe, sabiendo que los inicios son siempre difíciles pero con trabajo se pueden conseguir las metas marcadas. Además dispongo del título de gestor administrativo.

Para un futuro me gustaría conseguir una cuota de mercado importante con la que poder trabajar y crear puestos de trabajo.

2.2 Aproximación al sector.

El sector de las asesorías laborales y fiscales siempre se ha basado en la prestación a terceros de servicios de asesoramiento, especializados y sustentados en nuestra capacidad y experiencia.

Estos servicios van desde el ámbito jurídico, laboral, fiscal, contable y financiero, hasta gestoría y servicios de gestión administrativa tales como: tramitación de escrituras, impuestos, licencias, certificaciones, gestión de permisos,...

Ocasionalmente también se imparten charlas y actividades formativas para diversos sectores.

La actividad de la empresa se encuentra encuadrada en el subsector de actividades de contabilidad con el código CNAE 6920 que engloban el registro en libros de contabilidad, auditoría y asesoría fiscal, además de consulta y asesoramiento sobre dirección y gestión empresarial.

Los perfiles más frecuentes que se suelen encontrar en las gestorías-asesorías son los de economistas, abogados, diplomados en relaciones laborales y técnicos de grado medio (gestión administrativa) y de grado superior (secretariado y administración y finanzas).

El carácter intangible del servicio ofrecido y su fuerte vinculación con el conocimiento ocasionan que las empresas del sector ofrezcan servicios con una elevada cualificación y comprometidos con las nuevas tecnologías, lo que implica que el nivel de formación de sus profesionales adquiera un valor estratégico fundamental en el desarrollo de la actividad

El emprendedor deberá poseer gran iniciativa y capacidad para las relaciones humanas, capacidad de empatía personal, extroversión y de saber dinamizar equipos



de trabajo, con alta capacidad de organización, de iniciativa y de resolución de conflictos.



3 ANALISIS DEL ENTORNO

3.1 Introducción.

Para analizar el entorno utilizaremos algunas herramientas como son el PEST, 5 fuerzas de Porter, el análisis de la competencia directa y el análisis DAFO.

Los factores analizados en PEST son esencialmente externos. Es recomendable efectuar dicho análisis antes del análisis DAFO, el cual está basado en factores internos (Fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas). El PEST mide el mercado, el DAFO mide una unidad de negocio, propuesta o idea mientras que en las 5 fuerzas de Porter y la competencia directa analizan el entorno competitivo o específico de la empresa.

Como se puede observar realizaremos el análisis del entorno desde los factores más globales a los más internos de la empresa.



3.2 Análisis del macroentorno a través del modelo P.E.S.T.

El análisis PEST es una de las herramientas clásicas de análisis estratégico. Sirve para analizar y entender el entorno externo en el que opera o va a operar una empresa.

Es una herramienta de medición de negocios. PEST está compuesto por las iniciales de factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos, utilizados para evaluar el mercado en el que se encuentra un negocio o unidad.



Factores Políticos.

La acción de los diferentes gobiernos y administraciones públicas afecta a las condiciones competitivas de la empresa por medio de la regulación de los sectores, regulación procedente de instituciones supranacionales (caso de la Unión Europea), medidas de fomento de determinadas condiciones relacionadas con la innovación, internacionalización, numerosas facetas de la práctica empresarial.

La regulación del mercado laboral, la legislación mercantil, administrativa, política fiscal y tributaria (impuestos). Se encuentra estrechamente entrelazado con el entorno social.

En general las leyes se aprueban como resultado de las presiones y los problemas sociales. Las decisiones gubernamentales afectan prácticamente a todas las empresas, fomentando limitando.

El sistema institucional a nivel local, regional que afecta en el funcionamiento de la empresa son el Consell Insular de Ibiza, el Consell de les Illes Balears y el Gobierno Central.

Consell Insular de Ibiza, está ahora en manos de la coalición progresista PSOE-ExC. Esto son buenas noticias para los amantes de la isla, ya que el programa de acción de la coalición está basado en políticas para el bienestar social, así como políticas de defensa

Tras investigar se ha podido observar que no hay una normativa específica que rige la actividad de las asesorías, quedando así al amparo de las leyes que afectan a la actividad de la empresa y que están condicionadas por la forma jurídica de esta y de la normativa que afecta de forma indirecta, aunque intrínseca, a la actividad que realiza la Empresa.



La forma jurídica no está cerrada para las asesorías, por lo cual se podría elegir la que más se amolde a los objetivos. Comunidad de Bienes, Sociedad Limitada o Sociedad Limitada Laboral.

En este caso se ha optado por la Sociedad Limitada.

La ley vigente en la actualidad es la LEY 2/2007, de 15 de marzo, de sociedades profesionales.

El Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Ley del IVA, Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Factores Económicos.

El número de parados en Baleares descendió en 9.500 personas en 2013 en relación a 2012, con lo que el volumen total de parados se situó en 134.600, según los datos de la Encuesta de Población Activa en enero de 2014

De este modo, el desempleo en las islas ha caído un 6,58% en el cuarto trimestre de 2013, lo que supone el cuarto mayor descenso del país. En contraposición, Baleares registra uno de los mayores descensos de ocupación respecto al trimestre anterior con 61.900 empleos menos.

Por su parte, la tasa de desempleo aumentó hasta el 22,9%, seis décimas más con respecto a la del trimestre anterior, que fue del 17,02%. Según la EPA, la tasa de paro de las islas se sitúa tres puntos inferior de la tasa media del conjunto del país (26,03%).

Entre octubre y diciembre de 2013, Baleares presenta una tasa de ocupación anual positiva, del 0,88%, con lo que se han contabilizado un total de 3.900 ocupados más que en el mismo periodo de 2012.

El número de personas con trabajo en Baleares es de 452.900 y la tasa de actividad del 63,30 %.

La Conselleria de Economía y Competitividad del Govern balear ha destacado en un comunicado que se trata de los mejores datos de ocupación desde 2009 y que Baleares crea empleo neto por séptimo trimestre consecutivo.

En cuanto al paro, desde 2010 no se registraba una cifra más baja. En términos intertrimestrales, el desempleo aumenta en 32.800 personas (27,54%).

Baleares cuenta con una población activa superior en el cuarto trimestre de 2013 a la de todos los años a excepción de 2012.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) ha certificado a finales del mes de Abril lo que ya adelantó el Banco de España días antes: que la economía española aceleró su recuperación en el primer trimestre del año al registrar un crecimiento del PIB del 0,4%, dos décimas superior al logrado en el último trimestre de 2013 (0,2%).

Según el avance de datos de Contabilidad Nacional Trimestral publicado por el organismo estadístico, la tasa interanual se comportó mejor de lo esperado y avanzó un 0,6%, frente al 0,5% previsto por el Banco de España, mostrando así su primera tasa positiva tras diez trimestres consecutivos en negativo.

Con el alza trimestral del PIB entre enero y marzo, la economía española ya acumula tres trimestres consecutivos en tasas positivas. Por su parte, la tasa interanual de la economía española (0,6%) del primer trimestre es ocho décimas superior a la del cuarto trimestre de 2013, cuando el PIB registró una contracción del 0,2%.

El INE ha explicado que el crecimiento interanual del PIB fue consecuencia de la mejora en la aportación de la demanda nacional, compensada parcialmente por un empeoramiento del sector exterior.

El Banco de España, en su último boletín, ya subrayaba que la economía española prolongó durante el primer trimestre la trayectoria de "paulatina recuperación" de la actividad en un contexto en el que se produjo la "normalización" de los mercados financieros y la "consolidación gradual de la mejoría" del mercado laboral.

En concreto, el Banco de España estimaba que la demanda nacional se incrementó levemente en tasa intertrimestral (+0,2%), apoyada por avances en el consumo privado, que habría crecido un 0,3% (dos décimas menos que en el trimestre anterior), y la inversión empresarial, y por un nuevo descenso de la inversión



residencial. A ello se habría sumado el moderado repunte del consumo y de la inversión públicos tras el pronunciado descenso en los meses finales de 2013.

Concretamente, la autoridad monetaria señalaba que la renta disponible de los hogares podría experimentar en 2014 un aumento moderado. A su vez, estimaba que la inversión residencial siguió ralentizando su nivel contractivo, en un contexto en el que la demanda de vivienda continuó débil. Por otro lado, la absorción del importante 'stock' sin vender avanza lentamente, lo que retrasa el inicio de construcción de obra nueva en muchas zonas.

Factores Socioeconómicos.

El producto interior bruto de España en 2013 ha caído un 1,2% respecto al año anterior. Esta tasa es 4 décimas superior a la publicada en 2012, que fue del -1,6%.

En 2013 la cifra del PIB fue de 1.022.988 millones de euros, con lo que España es la economía número 13 en el ranking de los 181 países de los que publicamos el PIB. El valor absoluto del PIB en España creció 6.014 millones de euros respecto a 2012.

El PIB Per cápita de España en 2013 fue de 21.948€, menor que en 2012, cuando fue de 22.300€. Para ver la evolución del PIB per cápita resulta interesante mirar unos años atrás y comparar estos datos con los del año 2003 cuando el PIB per cápita en España era de 18.600 euros.

Si ordenamos los países que publicamos en función de su PIB per cápita, España se encuentra en buen lugar en cuanto al nivel de vida de sus habitantes, ya que ocupa el puesto número 28 del ranking de 181 países de los que publicamos este dato.

Ilustración 1. Evolución anual del PIB per cápita de España.

Evolución anual PIB España			
Fecha	PIB Mill. €	PIB Mill. \$	Var. Anual
2013	1.022.988 €	1.358.687\$	-1,20%
2012	1.029.002 €	1.323.214\$	-1,60%
2011	1.046.327 €	1.455.867\$	0,10%
2010	1.045.620 €	1.387.427\$	-0,20%
2009	1.046.894 €	1.458.111\$	-3,80%
2008	1.087.788 €	1.600.913\$	0,90%
2007	1.053.161 €	1.443.500\$	3,50%
2006	985.547 €	1.237.501\$	4,10%
2005	909.298 €	1.132.763\$	3,60%
2004	841.294 €	1.045.984\$	3,30%
2003	783.082 €	885.531\$	3,10%
2002	729.258 €	688.725\$	2,70%



2001	680.397 €	609.379\$	3,70%
2000	629.907 €	582.048\$	5,00%
1999	579.942 €	618.341\$	4,70%
1998	536.917 €	601.285\$	4,50%
1997	505.438 €	573.052\$	3,90%
1996	490.476 €	622.299\$	2,50%
1995	456.495 €	596.941\$	5,00%
1994	425.089 €	516.426\$	2,40%
1993	425.936 €	514.658\$	-1,00%
1992	463.263 €	612.669\$	0,90%
1991	443.715 €	560.480\$	2,50%
1990	401.686 €	520.415\$	3,80%
1989	357.882 €	401.163\$	4,80%
1988	302.674 €	363.707\$	5,10%
1987	263.138 €	309.571\$	5,50%
1986	243.382 €	244.343\$	3,30%
1985	226.288 €	176.590\$	2,30%
1984	207.776 €	167.607\$	1,80%
1983	182.781 €	168.068\$	1,80%
1982	190.291 €	192.168\$	1,20%
1981	173.339 €	198.921\$	-0,10%
1980	159.100 €	224.368\$	

Fuente: INE

Según la Encuesta de Población Activa (EPA) correspondiente al primer trimestre del año, publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), España cuenta ya con un total de 5.639.500 parados, un nuevo récord absoluto en la historia del país. En concreto, el paro subió en 365.900 personas respecto al cuarto trimestre de 2011 (+6,9%) y en 729.400 desde el primer trimestre del pasado año (+14,8%).

De este modo, la tasa de paro se sitúa ya en el 24,44%, 1,6 puntos más que el trimestre anterior y 2,54 más que hace un año. Se trata de la tasa más alta de la serie histórica comparable, que arranca en 2001, pero remontándose más atrás -utilizando series no comparables- se sitúa ya casi al mismo nivel que en el primer trimestre de 1994 (24,55%, su valor más alto desde 1976), récord de toda la era democrática.

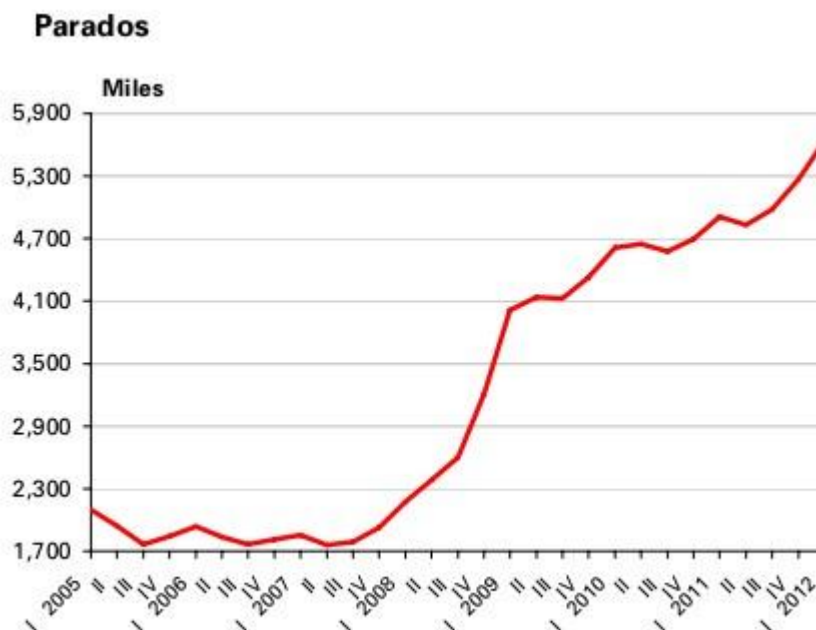
Ilustración 2. Tasa de desempleo en España Durante la Democracia.



Fuente: INE

En total, la economía española ha registrado un aumento de 3,78 millones de desempleados en el último lustro, mientras que la tasa de paro se ha multiplicado por tres, al pasar del 8,4% en el primer trimestre de 2007 hasta el 24,4% actual. Esto significa que España ha sumado una media de más de 750.000 desempleados al año desde que estalló la crisis. De mantenerse este ritmo, el paro superará el umbral de los seis millones en 2012.

Ilustración 3. Número de parados desde 2005.



Fuente INE.

Desagregando los datos de desempleo por nacionalidades, el paro de los españoles aumentó hasta marzo en 298.500 personas (+7,4%), en tanto que los extranjeros en situación de desempleo subieron en 67.400 personas (+5,5%). De esta forma, ocho de cada diez personas que se quedaron en desempleo en el primer trimestre eran españoles, situándose su tasa de paro en el 22,21%, un punto y medio por encima de la del trimestre precedente, mientras que la de los extranjeros escaló 2,1 puntos, hasta el 36,95%.

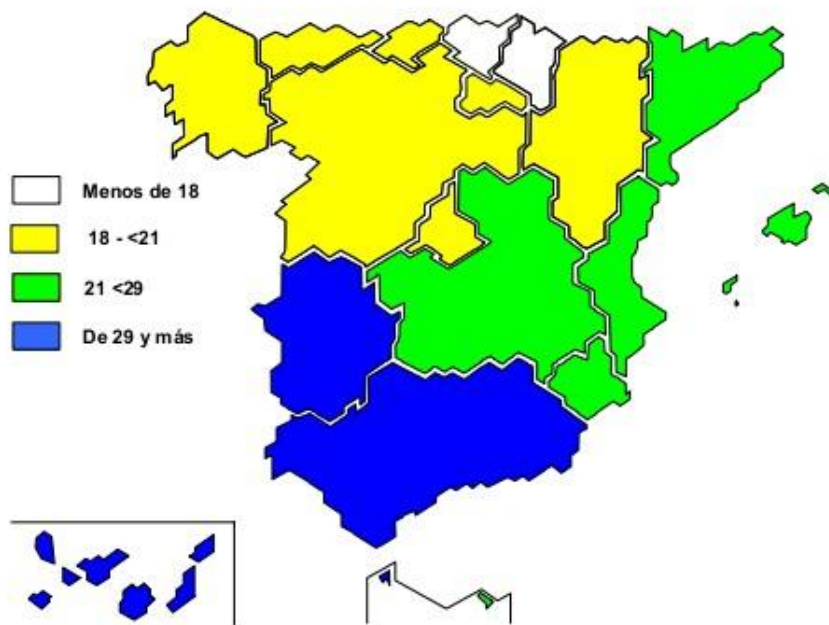
A nivel autonómico y provincial los datos son, si cabe, más desoladores. Así, más del 40% del territorio nacional cuenta con un paro superior al 25% y, en concreto, una cuarta parte supera ya el umbral del 30%. El ranking de autonomías con mayor desempleo es el siguiente: Ceuta (35,5%), Andalucía (33,2%), Canarias (32,3%) y Extremadura (32%). Por el contrario, las regiones con menor paro son País Vasco (13,5%), Navarra (16,3%), Aragón (18,4%), Cantabria (18,6%) y Madrid (18,6%).

Asimismo, 14 provincias (el 27% del total) registran un paro superior al 30%. Cádiz (36,4%) encabeza este ranking, seguido de la ciudad autónoma de Ceuta (35,5%), Almería (35,3%), Málaga (34,6%) y Huelva (34,5%).

Es decir, un tercio del territorio nacional supera ya la barrera del 30%, y de mantenerse esta tendencia casi la mitad de las autonomías avanzan hacia este umbral en 2012.

Ilustración 4. Tasa de Paro por comunidades autónomas.

Tasa de Paro (España = 24.44)



Fuente: INE.

En el primer trimestre del año, el desempleo aumentó en las 17 comunidades autónomas españolas. El mayor incremento correspondió a Andalucía, con 81.100 parados más, seguida de Cataluña (61.500 parados más) y Comunidad Valenciana (40.100 desempleados más). Los menores incrementos correspondieron a Murcia y La Rioja, con 1.300 y 1.800 parados más, respectivamente.

La ocupación desciende a niveles de 2003.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), el número de ocupados alcanzó la cifra de 17.433.200 personas hasta el pasado marzo, su nivel más bajo desde el tercer trimestre de 2003. La crisis destruyó 374.300 puestos de trabajo (-2,1%) respecto al último trimestre de 2011, mientras que a nivel interanual la desaparición de puestos de trabajo alcanzó los 718.500 (-3,9%).



En términos cuantitativos, la destrucción de empleo afectó más a los españoles que a los extranjeros. De hecho, dos de cada tres empleos perdidos entre enero y marzo estaban ocupados por españoles. En concreto, los extranjeros redujeron su ocupación en 87.300 personas (-3,8%), frente a los 287.000 empleos que perdieron los trabajadores nacionales (-1,8%).

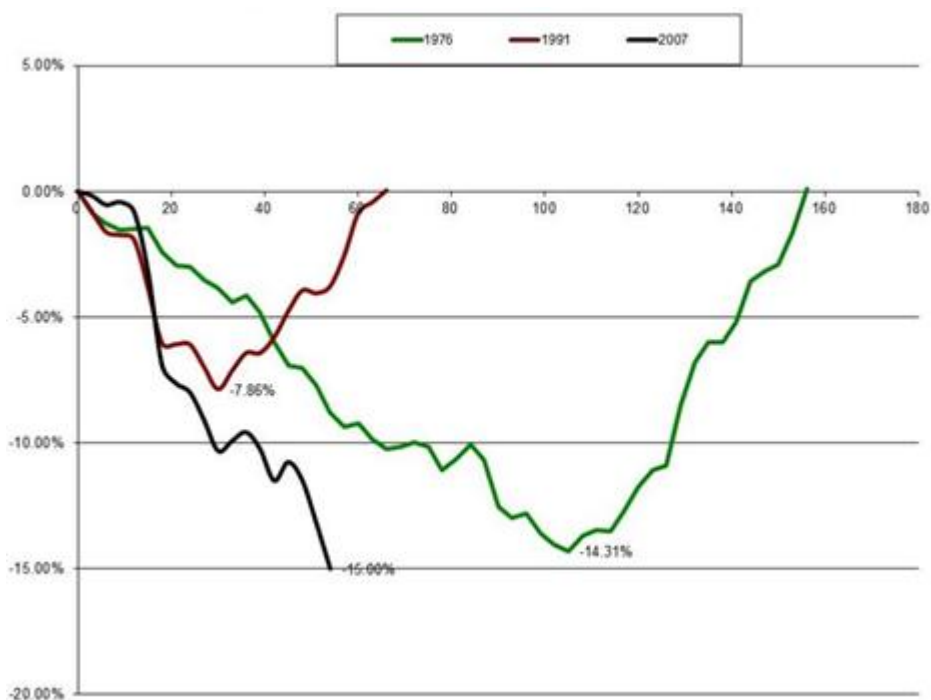
La destrucción laboral afectó a todos los sectores, con los servicios a la cabeza, donde se perdieron 184.800 ocupados hasta marzo (-1,4%). El 'ladrillo', por su parte, destruyó 90.200 puestos de trabajo (-7%), mientras que la industria perdió 67.000 ocupaciones (-2,6%) y la agricultura vio desaparecer 32.300 empleos (-4%).

La ocupación cayó en 16 de las 17 comunidades autónomas. Se salvó únicamente Madrid, que creó 15.900 empleos. Las regiones donde más puestos de trabajo se destruyeron entre y marzo fueron Andalucía (-70.800) y Cataluña (-66.900).

Mayor destrucción de empleo que en la crisis de los 80

Analizado en perspectiva, la destrucción laboral que está imprimiendo la actual crisis no tiene parangón. Así, de los 20,5 millones de empleos que había en España en el tercer trimestre del 2007, ya han desaparecido 3 millones, lo cual supone una pérdida del 15% de los puestos de trabajo existentes en 23 trimestres, comparada con el 14% destruidos en los 10 años de pérdida de empleo de la crisis que comenzó en 1976.

Ilustración 5. Pérdida de empleo con respecto al mes de máximo empleo en tres crisis.



Fuente: INE

El primer trimestre de 2012, con 377.000 empleos destruidos (el 2,1% del total) ha sido el quinto peor de la democracia, y el tercer peor de esta crisis.

Ilustración 6. Ranking de trimestres con mayor empleo destruido.

Trimestre	Empleo %
2009.01	-3.86%
2008.04	-2.41%
1993.01	-2.30%
1984.01	-2.12%
2012.01	-2.10%
1992.04	-1.97%
2011.04	-1.92%
2011.01	-1.39%
2010.01	-1.35%
1980.01	-1.23%



Fuente: INE.

Todo el empleo destruido en el primer trimestre fue a tiempo completo (-421.800), un 2,7% menos, frente al aumento de 47.500 empleos a tiempo parcial (+1,9%). Por otro lado, el número de asalariados disminuyó en 418.000 personas (-2,8%) en el primer trimestre, de los que 279.600 tenían contrato temporal (-7,5%) y 138.400 tenían contrato indefinido (-1,2%), situándose la tasa de temporalidad en el 23,76%, cifra 1,2 puntos por debajo de la del trimestre anterior. Los trabajadores por cuenta propia subieron en 46.300 personas (+1,5%), lo que situó el número total de empleados por cuenta propia en 3.014.900 personas.

Por último, el número de activos se redujo en 8.400 personas hasta marzo (-0,04%), con lo que la población activa quedó constituida por 23.072.800 personas y la tasa de actividad se mantuvo estable respecto al trimestre anterior, al situarse en el 59,94%. En el último año, el volumen de activos ha aumentado en 10.900 personas, un 0,05%.



Factores Tecnológicos.

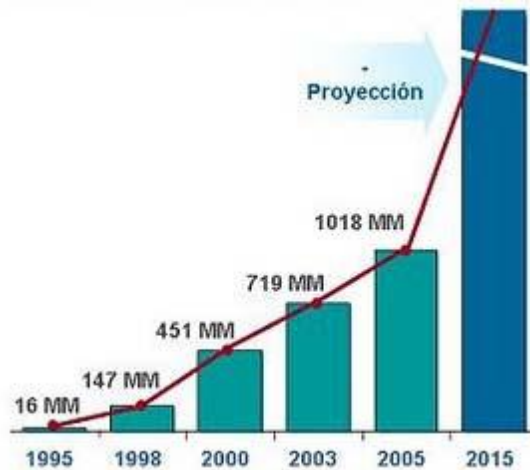
Una de las dimensiones que más están evolucionando a lo largo de las últimas décadas es la tecnológica. El desarrollo y su aceleración modifican constantemente las condiciones en las que compite la empresa. Suponen, la apertura de nuevas posibilidades para la empresa, o peligro para aquellas que no sepan adaptarse

Influencia de las nuevas tecnologías sobre la empresa, es decir, el grado en que las nuevas tecnologías pueden modificar el producto o servicio que la empresa ofrece, pueden afectar a los procesos de fabricación, pueden modificar las relaciones de intercambio entre la empresa y sus competidores.

Velocidad de modificación del ambiente tecnológico. Existen tecnologías en las que el proceso de cambio es muy lento. Por ejemplo: generación de fuentes de energía sustitutivas del petróleo. Por el contrario, existen otros productos, como los teléfonos móviles, o la televisión digital están modificando en muy pocos años la estructura global de la competencia.

Analizando de qué modo pueden influir en el negocio los avances tecnológicos, se concluye que el único avance tecnológico que puede suponer una oportunidad o un peligro para la empresa de la asesoría es la enorme expansión y relevancia que está adquiriendo Internet, en general, y en el mundo empresarial en particular.

Ilustración 7. Proyección del número de hogares con Internet.



Fuente: El economista

La aparición y crecimiento brutal de la denominada Web 2.0 es una enorme oportunidad si se sabe aprovechar de forma racional y equilibrada. La aparición en redes sociales, en buscadores de Internet y en blogs, con la gestión adecuada, puede suponer el crecimiento casi exponencial de un negocio. A través de esta tecnología, la potencial clientela de una empresa pasa del ámbito regional o nacional, a tener un carácter global. Por otra parte, el hecho de ignorar estas herramientas, puede suponer el estancamiento total de un negocio.

Por lo tanto, se puede decir que es un arma de doble filo. El uso correcto puede suponer cuantiosos beneficios, pero, tanto el uso incorrecto como el hecho de ignorar su existencia, pueden ser perjudiciales para la Empresa.



Políticos

- Legislación actual en el mercado local
- Procesos y entidades regulatorias
- Políticas gubernamentales
- Financiamiento e iniciativas
- Grupos de cabildeo y de presión

Económicos

- Situación económica local
- Tendencias en la economía local
- Asuntos generales de impuestos
- Impuestos específicos de los productos y servicios
- Estacionalidad.
- Motivadores de los clientes/usuarios



Social

- Tendencias de estilo de vida
- Demografía
- Opinión y actitud del consumidor
- Punto de vista de los medios
- Cambios de leyes que afecten factores sociales
- Imagen de la marca, la tecnología y la empresa
- Patrones de compra del consumidor

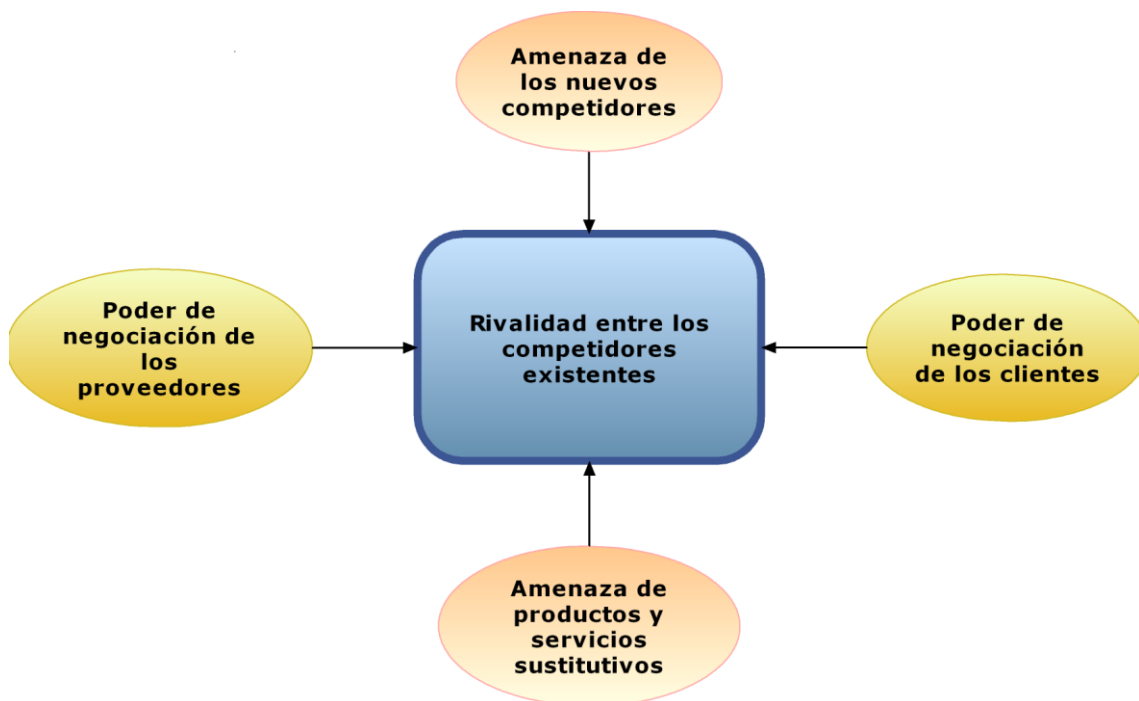
Tecnológicos

- Desarrollos tecnológicos competidores
- Financiamiento para la investigación
- Tecnologías asociadas/dependientes
- Madurez de la tecnología
- Información y comunicación
- Potencial de innovación
- Acceso a la tecnología, licenciamiento, patentes
- Asuntos de propiedad intelectual

3.3 Análisis del microentorno mediante las 5 FUERZAS PORTER.

Las 5 Fuerzas de Porter es un modelo que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. Fue desarrollado por Michael Porter en 1980 y, según éste, la rivalidad entre los competidores es el resultado de la combinación de las siguientes cinco fuerzas o elementos.

Ilustración 8. Fuerzas de Porter.



Fuente: Wikipedia

Este método de estudio fue creado por un profesor de la Harvard Business School llamado Michael Porter en 1980. Hoy día es aplicado en prácticamente todas las Universidades mundiales para explicar el análisis del entorno competitivo o específico de la empresa.

El principal objetivo de este método es realizar un análisis detallado de la industria y el desarrollo de la estrategia de negocio (Porter, 1980). En resumidas



cuentas intenta determinar la rentabilidad de las industrias para determinar la validez del negocio. Cada industria tiene unos análisis fundamentales diferentes pero las 5 fuerzas ayudan a determinar, además de qué produce la rentabilidad en cada industria, cuáles son las tendencias y las reglas del juego en la industria, así como cuáles son las restricciones (Porter, 1980).

Las cinco fuerzas son: el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza de nuevos entrantes, y la amenaza de productos sustitutivos, en combinación con otras variables que influyen en una quinta fuerza: el nivel de competencia en una industria. La idea de este apartado es evaluar los objetivos y recursos que la empresa tiene bajo su control en torno a estos 5 factores que rigen la competencia dentro del sector de las asesorías laborales y fiscales.



Amenaza de nuevos competidores.

El sector de las asesorías está en decrecimiento debido a la crisis actual, la llegada de empresas interesadas en participar en este sector será constante hasta aprovechar las oportunidades del mercado. Dentro de las estrategias comunes que tienen las empresas nuevas para incursionar en el mercado será el precio de la asesoría y la formación y experiencia de los asesores que componen la empresa. Dentro de las barreras de entrada en común que tendrían las asesorías estaría la identificación de la marca, es decir la credibilidad, seriedad y fidelidad que sentirían los cliente hacia la empresa por sus años de experiencia y consecuentemente por la referencia de otras empresas cliente que pueden asegurar la calidad de los servicios. Otra barrera sería los canales de comercialización, deberían ser muy estratégicos para que sean efectivos.



Amenaza de ingreso de servicios sustitutos.

Los servicios sustitutos reales o potenciales, pueden ser las empresas que venden servicios, que como estrategia de mercado ofrecen “servicios técnicos” que consisten en el asesoramiento en buenas prácticas de la actividad o proceso con el que se encuentran relacionados. Un claro ejemplo son los bancos, los cuales cada vez se están especializando en mayor medida en el asesoramiento integral y atención al cliente, incrementando los servicios prestados con el ánimo de captación de sus patrimonios. Otro servicio sustituto importante son las empresas que ofrecen asesoramiento en la obtención de certificaciones en normas nacionales e internacionales. El producto de estas empresas es el certificado, por lo que no es prioridad que los procesos generen mejores resultados; sin embargo por la actividad podrían relacionarla fácilmente con las empresas que ofrezcan este tipo de servicios.



Poder de negociación de los proveedores.

Los profesionales que se requerirían como proveedores para prestar servicios especializados de asesorías, de acuerdo a su especialidad podrían colocar su propia tarifa sin dar lugar a negociación.

Por otra parte los proveedores podrían comenzar a dar un mejor precio y servicio de algunos materiales de oficina, software y hardware cuanto mayor sea nuestra demanda.



Poder de negociación de los clientes.

Este apartado del análisis de fuerzas competitivas, tiene como objetivo estudiar el grado de influencia que tienen los clientes o compradores sobre los oferentes.

Por la baja concentración de los clientes existe un bajo poder de negociación de éstos sobre la empresa. Sin embargo es una oportunidad el que estén muy bien organizados, ya que al prestar un buen servicio en una empresa, esto será de conocimiento del resto de las empresas que conforman dicho gremio.



La rivalidad entre los competidores.

De acuerdo al estudio realizado de las empresas de asesoría, se evidenció que las empresas grandes tienen como estrategias principalmente la innovación, la investigación, tecnología, la experiencia y el conocimiento, tienen un listado amplio de clientes a los cuales les han prestado sus servicios. Por otra parte las empresas pymes de asesoría ofrecen conocimiento y generación de valor en las empresas clientes. Para fortalecer el posicionamiento en el mercado y proteger así la posición competitiva de los rivales que tenga en el sector, debe concentrarse en fortalecer los factores en común que ofrecen las asesoría pyme, es decir el conocimiento y la generación de valor, pero destacándonos por un factor crítico de éxito que distinga del resto de las empresas.

Por otra parte en dicho estudio se evidencia que los competidores son muy diversos, los objetivos y mercados a los que están dirigidos son diferentes. Esto permite que las razones que tengan las empresas clientes para escoger la asesoría puedan variar de acuerdo a cada negocio. Del análisis de esta fuerza se puede deducir que el grado de rivalidad entre los competidores aumentará a medida que se eleve la cantidad de éstos, se vayan igualando en tamaño y capacidad, se vayan generando nuevas propuestas de valor, se vaya disminuya la demanda de productos y/o se reduzcan los precios.

3.3.1 Análisis de la competencia directa.

Las asesorías que en este momento podríamos considerar competencia directa son la Gestoría Serra, Gestoría Administrativa Ibiza S.L.P. e Ibiza administración. Estas tres empresas del sector destacan por sus servicios y consolidación de cuota de mercado en la isla, concretamente en Ibiza.

La gestoría Serra es competencia directa ya que está dando servicio más de 40 años a sus clientes. Además está situada en una de las calles céntricas aunque no está en la calle Vara de Rey donde está implantada nuestra oficina.

Gestoría Administrativa Ibiza, S.L.P., nace con la idea de facilitar el día a día de los clientes con todo tipo de administraciones públicas, con lo que al tener una buena consolidación en dicho nicho afecta directamente.

Ibiza administración en cambio, está consolidada más en una administración de extranjería, con lo que afecta al segmento tanto de no residentes como de residentes con N.I.E. afectando también como las anteriores.

A continuación detallaré los servicios que prestan cada una de ellas.

Gestoría Serra.

Desde que abrió sus puertas en el año 1972, Gestoría Serra ha venido prestando en la isla de Ibiza el asesoramiento y la gestión administrativa necesarios para solucionar de forma profesional las necesidades de nuestra amplia base de clientes, tanto a nivel particular como empresarial.

Ofrece un servicio de asesoramiento y gestión integral y cuentan con un equipo de titulados colegiados que está integrado por gestores administrativos, graduados sociales, abogados, economistas y mediadores de seguros.

Localización:

Las oficinas se encuentran en la Avenida Ignacio Wallis 11, en el primer piso, a muy poca distancia del Paseo de Vara de Rey y en pleno centro de la ciudad de Ibiza.

En ellas ofrecen toda la atención y profesionalidad para asesorar y gestionar los trámites, fiscales, contables, laborales, administrativos, jurídicos y la contratación de seguros.

Servicios:

-Asesoría de empresa:

Asesoramiento fiscal y contable continuado

Resolución de consultas contables y fiscales

Planificación fiscal de nuevas inversiones y reuniones periódicas

Análisis de tributación Socio – Sociedad

IVA: asesoramiento especializado en la materia



Cierre fiscal y contable: asistencia previa y posterior al Cierre

Impuesto sobre Sociedades: planificación, cálculo y declaración

Cuentas Anuales, Memoria y sus correspondientes documentos legales (Actas)

Revisión – diagnóstico de la situación fiscal y contable

Detección de beneficios fiscales no aplicados

Revisión de criterios fiscales y contables

Análisis de procesos contables interno

Información y detección de posibles riesgos fiscales

Gestión tributaria y contable

Confeción y llevanza de libros contables (diario, mayor, situación,...)

IVA: Llevanza de Libros Registro de facturas y libros de inversión

Preparación y presentación de declaraciones fiscales periódicas y de sus resúmenes anuales (IVA, Pagos a cuenta IRPF e IS, ...)

IRPF – Planes de retribución flexible: Fórmulas de optimización fiscal de retribuciones de directivos y empleados.

Constitución de sociedades

Inspecciones fiscales

Recursos y litigios tributarios

Trabajos e informes en materia tributaria y contable

Consultas Vinculantes a la Administración Tributaria



-Autónomos y particulares

Asesoramiento y gestión tributaria para Autónomos

Preparación de declaraciones de renta (IRPF)

Altas, modificaciones y bajas censales

Preparación de declaraciones fiscales periódicas

Confeción de libros oficiales

Atención a requerimientos por parte de la Administración Tributaria

Preparación de recursos y reclamaciones tributarias

Asistencia en inspecciones tributarias

Asesoramiento a particulares – Residentes y no Residentes

Planificación de retribuciones e inversiones

Retribución socio sociedad: análisis y planificación fiscal

Asesoramiento fiscal en productos de ahorro

Revisión del patrimonio particular para detectar beneficios fiscales

Altas, bajas y modificaciones censales de no Residentes

Preparación de declaraciones de renta (IRPF)

Preparación de declaraciones de no Residentes

Impuesto sobre el Patrimonio

-Asesoría laboral

Constitución de empresas y aperturas de nuevos centros de trabajo.



Formalización de altas, bajas y variaciones de trabajadores, tanto en Régimen General como en los Regímenes Especiales de la Seguridad Social (autónomos, empleados hogar, agrarios, etc.)

Asesoramiento y gestión de la contratación de trabajadores.

Control y aviso de vencimiento de contratos.

Proceso de cálculo de nómina y liquidación de trabajadores.

Confección de listados y resúmenes de nóminas.

Proceso de cálculos de los boletines de cotización a la Seguridad Social.

Tramitación de partes de alta, confirmación y baja de Incapacidad Temporal, así como de los partes de accidente de trabajo (Sistema Delta).

Aplazamientos de cuotas de la Seguridad Social.

Confección de declaraciones periódicas y resumen anual del IRPF.

Estudio, confección y tramitación de expedientes de pensiones del sistema de la Seguridad Social: jubilación, invalidez, viudedad, orfandad, etc.

Asesoramiento y tramitación de todo tipo de expedientes para trabajadores extranjeros.

-Gestión administrativa.

Matriculaciones y bajas

Transferencias

Gestiones documentación conductores

ITV



Tarjetas de transportes

Licencias auto –taxi

Embarcaciones

Trámites ante Registros de la Propiedad y Registros mercantiles a nivel local y nacional.

Registro de Asociaciones

Registro de Bienes Muebles

Registro de Cooperativas y sociedades laborales.

Trámites ante Registros civiles a nivel local y nacional

Trámites ante la delegación del catastro

Licencias de apertura / música / listas de precios/ libros oficiales y hojas reclamaciones

Cédulas de habitabilidad

Licencias de caza / armas

Autorizaciones sanitarias

Licencias turismo

-Correduría de seguros.

Vehículos / transportes / embarcaciones.

Hogar / Comunidades de Propietarios.

Comercios y empresas.



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



Salud / Vida / Ahorro / Jubilación.

Responsabilidad Civil.

Seguros Convenios Colectivos.



Gestoría Administrativa Ibiza S.L.P.

Gestoría Administrativa Ibiza, S.L.P., nace con la idea de facilitar el día a día de nuestros clientes con todo tipo de administraciones públicas, ofreciendo siempre un servicio integral y totalmente personalizado.

El objetivo consiste en que los clientes se despreocupen de los papeles y dediquen el tiempo a lo verdaderamente importante para ellos: su negocio y su vida personal.

Es un equipo joven y dinámico capaz de adaptarse rápidamente y encontrar las mejores soluciones que la ley permite en cada momento.

Gestoría Administrativa Ibiza, una empresa dedicada a encontrar la mejor solución para cada cliente. Tanto profesionales como particulares pueden solicitar los servicios ya que ofrecen un trato de calidad, flexible y rápido a través de un equipo joven y dinámico.

También son un punto rápido de creación de empresas de la red PAIT, Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación, con lo que podrá montar una sociedad limitada o nueva empresa en menos de 48 horas

Servicios:

-Asesoría laboral

Confeción de nóminas y seguros sociales

Contratos laborales: confección y asesoramiento

Altas y bajas en la Seguridad Social

Inscripción de empresas en la seguridad social



Comunicación de apertura del centro de trabajo

Libros de visita: obtención y sellado

Tramitación de bonificaciones de contratos de trabajo

Comunicación de partes de enfermedad y de accidentes

Gestión de deuda ante la Seguridad Social

Solicitud y presentación de toda clase de pensiones

-Asesoría fiscal.

Altas en Hacienda: sociedades y autónomos

Impuesto de la renta (IRPF)

Impuesto sobre sociedades (IS)

IVA: normal, módulos y operaciones europeas

Pagos fraccionados: Alquileres, IRPF, IS, IVA,...

Gestión de importaciones e importaciones

Impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP)

Impuesto sobre donaciones y sucesiones

Asesoramiento ante inspecciones y revisiones de Hacienda

Aplazamientos y gestión de deuda con Hacienda

-Asesoría contable.

Asesoramiento sobre formas societarias

Contabilidad de sociedades



Contabilidad de autónomos: estimación directa y módulos

Confección de libros oficiales: sociedades y autónomos

Balances de situación y explotación

Cuenta de pérdidas y ganancias

Legalización de libros contables

Elaboración de las cuentas anuales

Depósito de documentos en el Registro Mercantil

Actualización de contabilidades atrasadas

-Asesoría administrativa.

Informes mercantiles y de la propiedad

Copia de escrituras registradas

Licencias de caza y pesca

Solicitud y obtención de licencias de obras

Contratos de alquiler

Hojas de reclamaciones

Legalización de libros contables

Registro de marcas y logos

Compra-ventas, plusvalías y similares

Licencia de apertura de establecimientos

Constitución de sociedades.



Servicio de extranjería.

Permisos de residencia

Renovaciones de permisos de residencia

Residencia por arraigo

Reagrupación familiar

Tramitación y obtención del NIE

Tramitación y obtención del certificado de la unión

Obtención del NIE mediante poder notarial

-Servicios de tráfico.

Cambios de titularidad

Matriculaciones / placas provisionales

Rematriculaciones internacionales

Informes de tráfico: cargas, titularidad,...

Duplicados de documentación

Bajas temporales o definitivas de vehículos

Tarjetas de transporte: obtención y renovaciones

Canjes de permisos de conducir internacionales

Cancelación de cargas en el Registro de Bienes Muebles.

Ibiza administración.

En Ibiza administración ofrecen una gestoría administrativa, asesoría y consultoría de confianza para trámites rápidos en Ibiza, las Islas Baleares, España e Internacional. También se desplazan a casa, centro de trabajo o negocio.

Le ayudan a realizar sus gestiones administrativas, dándole una información detallada sobre los procedimientos, documentos que deben aportar, plazo legal para realizarlos, organismos encargados de su gestión etc. Desde las tareas administrativas más sencillas y rutinarias hasta las más técnicas y elaboradas.

Ibiza administración cuenta con acuerdos de colaboración con otras entidades como despachos de abogados, notarios u otras entidades administrativas para darle un servicio personalizado y solucionar cualquier trámite administrativo en cualquier lugar de España.

Servicios:

Oficinas Virtuales: Su dirección comercial o privada en Ibiza sin tener que disponer de un local, una oficina o propiedad en la isla.

Centro de Negocios: Oficinas totalmente equipadas; una amplia gama de aulas de formación; salas de juntas y salas de reuniones; videoconferencia; salas de negocios de paso; Internet; telecomunicaciones y Wi-Fi.

Extranjería: Permisos de residencia y de trabajo para ciudadanos no comunitarios y comunitarios, obtención del Número de Identificación de Extranjeros, DNI y pasaporte español, obtención de la nacionalidad, visados, asilo y refugio, reagrupación familiar, convenios, fiscalidad, homologación de títulos ...

Tráfico: Matriculación (Matriculación de todo tipo de vehículos, Matriculación de vehículos especiales, Importación de vehículos, Matriculación placas turísticas, Matriculación placas verdes, Solicitud de nueva matrícula); Bajas y rehabilitación de vehículos (Bajas definitivas, Bajas Plan Prever/Pive, Bajas temporales, Rehabilitación de vehículos, Alta de un vehículo dado de baja temporal); Transferencias (Transferencia de todo tipo de vehículos, Transferencia con rematriculación, Transferencia por herencia, Transferencia por separación); Duplicado y modificación de documentos vehículo (Duplicado del Permiso de Circulación: Por robo, por cambio de dirección, por cambio bastidor, por reforma, por cambio uso vehículo, por legalización enganche); Permiso de conducir (Renovación del Permiso de Conducir, Duplicado del Permiso de Conducir, Cambio de domicilio del Permiso de Conducir, Expedición de Permiso de Conducir Nacional e Internacional, Canje de Permiso de Conducir); Pago de Tasas; Informe de Titularidad; Leasing; Abono de Impuestos (Modelo 620 en la Agencia Tributaria, Impuesto municipal de Circulación en el Ayuntamiento...); Tarjeta de transportes (visado y expedición); Recogida de documentación en Tráfico; Cotejo de documentación... y mucho más.

ITV: Petición de Citas, Importación y Exportación de Vehículos, Expedientes, Cambio de Servicio (Particular - Taxi - Alquiler sin/con conductor...).

Seguridad Social: Inscripción de empresas y autónomos, altas y bajas, etc.

Civil: Obligaciones y contratos (legislación, jurisprudencia, modelos y manual explicativo en materia de obligaciones y contratos), sucesiones (legislación, jurisprudencia, modelos y guía práctica en materia de sucesiones), derechos reales (legislación y régimen jurídico de los derechos reales), derechos de la persona (legislación y régimen jurídico de los derechos de la persona).

Tramitación de Expedientes hipotecarios: Compraventa, constitución y cancelación de hipoteca, declaración de obra nueva, divisiones en propiedad horizontal...



Documentos notariales: Asesoramiento y gestión de escrituras, sucesiones, donaciones...

Impuestos: Impuesto sobre sociedades, IVA, retenciones, impuestos especiales, Renta, patrimonio, sucesiones, no residentes...

Laboral: Contratos de trabajo, despidos, faltas y sanciones, horarios de trabajo y calendarios laborales, nóminas, documentos de cotización, tesorería, subvenciones, inscripción de empresas y autónomos, altas y bajas en la Seguridad Social ...

Gestión Documental: Administración física de archivos en general, administración de archivos de historias laborales, administración de archivos de historias clínicas, consultoría en gestión documental, diagnósticos en gestión documental, diseños de programas de gestión documental, elaboración de tablas de retención documental, capacitación archivística, custodia y conservación de archivos, administración de correspondencia en general, digitalización de archivos, fotocopiado, empaste.

Asesoría de Empresas: Ofrecemos una administración empresarial para todos los sectores económicos. Los servicios se desarrollan en cuatro áreas principales: Organización, informática, márketing y recursos humanos. Estamos formados por un equipo de expertos internos y externos, joven y dinámico, que con su creatividad y motivación buscan constantemente las alternativas y soluciones más idóneas para los clientes. Todos los consultores son ingenieros con diversas especialidades, economistas o tienen otra calificación profesional. Las empresas y/o organizaciones que están pensando cómo mejorar la rentabilidad de su negocio, cómo ser más competitivo, remodelar su hotel o restaurante, lanzar un nuevo servicio y/o producto, formar/reciclar a su personal o incluso buscar financiación para estos u otros proyectos, pueden sin ningún tipo de compromiso plantear cual es su deseo o necesidad. Una vez la empresa u organización aprueba el plan de trabajo y presupuesto de intervención, el equipo de expertos de IBIZA ADMINISTRATION pasa a

recabar y analizar la información necesaria para proponer, desarrollar e implementar la solución de que se trate, ya sea formar al personal, diseñar un proyecto de nueva construcción, realizar un plan de calidad, etc.

Comercio exterior: Consultaría en comercio exterior, Gestión integral de exportaciones e importaciones, Planificación y coordinación de actividades de Promoción, Gestión bancaria, Contratación y seguimiento de servicios de Logística, Contratación y gestión de seguros.

Creación de Sociedades, ayudamos a constituir su propia compañía, encargándose de todas las gestiones burocráticas, hasta la firma en la notaria. Puede optar por compañías de nueva constitución, por empresas ya constituidas y por sociedades limitadas nueva empresa. Pero además le domiciliamos su compañía, si lo desea, en nuestro domicilio.

Protección de Datos, adaptamos a la empresa a la Ley de Protección de Datos para que su información esté segura y cumpla con la LOPD.

Otros Servicios: Todo tipo de correspondencia; Facturación (por medio de sus albaranes de entrega, listas de precios, o catálogo, le procedemos a facturar a sus clientes sus materiales, sus servicios, sus horas, etc.... Para no perder agilidad, si usted nos pasa la documentación necesaria, nosotros nos comprometemos en 5 horas a enviarle via mail el albaran o la factura correspondiente!); Traducción de documentos (Cartas, listas de precios, folletos, formularios, etc. - Todos los idiomas); Creación y traducción de documentos de solicitud (Curriculum vitae, escrito, certificados, referencias y otros documentos); Optimización de patentes, marcas y propiedad intelectual; Estudios del mercado; Gestión especial para empresas extranjeras que quieran aperturar su actividad en España; Permisos de apertura de negocios; Asesoramiento y tramitación de escrituras de compra de inmuebles. Inscripción en el registro de la propiedad. Gestiones en el catastro; Solicitud de licencias de obra mayor y menor; Permisos de armas y licencias de caza y



pesca; Constitución de Asociaciones y Partidos políticos; Cancelación de Antecedentes Policiales; Quejas y Sugerencias; Indemnizaciones y Ayudas; Bolsa de trabajo; Divorcios y Separaciones.



3.4 Análisis DAFO.

El DAFO es una herramienta simple y generalizada que facilita la toma de decisiones estratégicas.

Es la herramienta estratégica por excelencia más utilizada, que permite conformar un cuadro de la situación actual de una empresa, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.



FORTALEZAS

- Control y dirección sobre las ventas al cliente final.
- Calidad y confianza del servicio.
- Mejor desempeño del producto, comparado con competidores.
- Experiencia en el sector del cliente final.
- Conocimiento de clientes.
- Buen saber hacer.
- Capacidad de adaptación de servicios.
- Motivación profesional.

DEBILIDADES

- No conocemos respuesta de clientes.
- Empresa nueva creación.
- Poca experiencia en mercadeo directo.
- Necesidad de una mayor fuerza de ventas.
- Presupuesto limitado.
- Procesos y sistemas.
- Escasa imagen de marca.

OPORTUNIDADES

AMENAZAS



- Se podrían desarrollar nuevos productos.
- Los competidores locales tienen productos de baja calidad.
- Atractivos márgenes.
- Los clientes finales responden ante nuevas ideas.
- Se podría extender a otros países.
- Nuevas aplicaciones especiales.
- Puede sorprender a la competencia.

- La demanda del mercado es muy estacional.
- Retención del personal clave.
- Posible publicidad negativa.
- Vulnerabilidad ante grandes competidores.



3.5 Epílogo.

No existe legislación para las asesorías, el número de parados es abundante pero Ibiza se caracteriza por la estacionalidad y el desempleo en las islas ha caído un 6,58% en el cuarto trimestre de 2013.

El valor absoluto del PIB en España creció 6.014 millones de euros respecto a 2012. La ocupación desciende a niveles de 2003.

El sector de las asesorías está en decrecimiento debido a la crisis actual. Dentro de las estrategias comunes que tienen las empresas nuevas para incursionar en el mercado será el precio de la asesoría. Por el contrario los proveedores y los clientes no tendrán un gran poder de negociación sobre nuestra empresa aunque el precio del servicio si será determinante.

Existen 3 asesorías rivales las cuales destacan por sus servicios y consolidación de cuota de mercado en la isla.

Podemos destacar como fortaleza el conocimiento de los clientes, el buen hacer y la profesionalidad, contamos con la debilidad de ser una empresa nueva con poca imagen de marca. A su vez vemos oportunidades en la baja calidad de los productos como la amenaza que existe ante los competidores directos con alta cuota de mercado.

4 OPERACIONES Y PROCESOS.

4.1 Introducción.

Atendemos las demandas de información de nuestros clientes y llevamos a cabo la gestión integral de las necesidades tributarias de la empresa, desde la Planificación fiscal, el Asesoramiento y la Representación ante la inspección tributaria, hasta el Cumplimiento de Obligaciones.

Ayudamos al cliente a llevar a cabo las medidas necesarias para optimizar su carga tributaria. Para ello, diseñamos las estructuras jurídicas que resulten más eficientes para su actividad, asistiéndoles en el diseño jurídico de cualquier operación de especial importancia dentro de su actividad.

Asesoramos a las empresas en el cumplimiento de sus obligaciones periódicas. Para ello, resolvemos cualquier duda de índole tributario que les pueda surgir en el día a día de su empresa, y colaboramos en la preparación de sus declaraciones periódicas.

Asesoramiento en operaciones concretas, como por ejemplo procesos de compra, venta, integración de empresas, asesoramiento para grupos empresariales en materia de precios de transferencia y operaciones vinculadas.

4.2 Localización.

La oficina de la empresa se encuentra situada en el centro de Ibiza, concretamente en la calle Vara de Rey nº15.

Se opta por el alquiler del local, teniendo en cuenta que éste es de un amigo, lo cual minimiza costes. Por una parte minimiza los costes debido a que el alquiler al ser de un conocido nos resulta más asequible, y por otra parte también resulta más económico que realizar la compra del local con el consiguiente desembolso económico que esto hubiera supuesto.

Al situarse en el centro de la ciudad, la localización minimiza las distancias a los clientes, distribuidos por diversas zonas de Ibiza. Ibiza es el principal núcleo urbano de la isla y desde ella parten las principales vías de comunicación de Ibiza. Las distancias en Ibiza no existen. Las distancias máximas de la isla son de 16 kilómetros de norte a sur y 41 kilómetros de este a oeste. En el centro geográfico de la isla está situada Santa Gertrudis. Ibiza - Sant Antony: 16 kilómetros. Ibiza- Santa Eulària des Riu: 14 kilómetros. Ibiza- Sant Joan de Labritja: 22 kilómetros.

Otro factor clave relativo a la localización es la cercanía a otros organismos con los que la empresa interactúa. Tanto la Tesorería General de la Seguridad Social, como la Administración de Hacienda y el Registro Mercantil se encuentran muy próximas a las instalaciones. También cabe tener en cuenta la diversidad de oficinas de entidades financieras. Es éste un factor importante ya que a algunos clientes se les ofrece el servicio de llevar sus impuestos a las mismas.

Un inconveniente de la localización es la dificultad para encontrar aparcamiento. Esto puede hacer difícil el transporte hacia los clientes, al no tener después lugar para estacionar el vehículo. Por el contrario, ésta zona al ser el centro de Ibiza es sin duda la



zona mejor conectada mediante transporte público, aunque en este caso los tiempos serían mayores que con un transporte autónomo.

Por último, destacar que el despacho se sitúa en un bajo comercial muy bien situado y con una buena publicidad, lo que lo hace muy accesible a los clientes potenciales.



4.3 Operaciones y procesos.

Los flujos de información de nuestra empresa comenzarán con la entrada de los clientes en la oficina.

La oficina cuenta con 50 m² y la distribución constará de una entrada con sala de espera, un baño, un despacho y una sala de juntas.

La entrada, esta parte estará compuesta por un espacio de 12 m² en la cual existirá una pequeña recepción con una mesa habilitada con teléfono, y ordenador. Además habrá 6 sillas rodeando una mesa con información en forma de revistas y periódicos para albergar a los clientes que deban esperar a ser atendidos.

El baño será un espacio sencillo y bonito donde encontraremos lo necesario en 3 m², pila, váter, espejo y mueble.

El despacho será otro espacio cerrado conectado a la entrada de 15 m², con una mesa de despacho rodeada por 2 sillas. El despacho contará con un ordenador de sobremesa, completamente equipado con los programas de contabilidad, como es el Contaplus, ofimática, conexión a internet y todo ello conectado a un equipo multifunción de fax, scanner e impresora. Además contará con un ordenador portátil para ayudar en las visitas a las empresas o clientes importantes que prefieran ser atendidos en su entorno.

La sala de juntas de 20 m² estará compuesta por una mesa de 2,5 metros de larga y 8 sillas, equipada con ordenador portátil y equipo multifunción para poder usarse como despacho o sala de reuniones.

Tanto el despacho como la sala tendrán una serie de armarios con cerradura mediante llave, atornillados a la pared para la organización de las carpetas de información de los clientes.



Además el despacho contará con un monitor para controlar la entrada y la zona de espera y un pulsador para poder abrir la puerta en momentos de visitas y reuniones conjuntas.

Una vez recibidos a los clientes comienza el flujo de información. El cliente ya sea con la aportación de algún modelo o con la simple pregunta o problema se crea el inicio de nuestra relación comercial. Si el cliente trae documentación física se almacenará por carpetas y orden alfabético del apellido. Además se creará una carpeta electrónica alojada en el ordenador donde se escaneará toda la información que exista en los archivos físicos.

Una vez iniciada la prestación del servicio, intentaremos satisfacer la necesidad del cliente a la mayor brevedad posible, pero si cabe pospondremos citas para hacer el seguimiento o para que aporte la documentación necesaria si a través de la asesoría no podemos conseguirla.

Una vez satisfecha la necesidad trataremos de cerrar la operación manteniendo toda la documentación según la normativa, entre 3 y 5 años.



4.4. Epílogo.

Se sitúa la empresa en un lugar muy céntrico, próximo a organismos públicos, y conectado con transporte público en todas las direcciones.

El despacho es alquilado a un amigo con lo que el precio es mejor que cualquier otro alquiler de un bajo comercial. Por razones económicas hemos preferido alquilar y no comprar el bajo.

Los clientes podrán esperar en la sala de espera a ser atendidos contando con el servicio de un baño. El despacho tendrá posibilidad de albergar reuniones de más de 10 personas.

La información estará almacenada en carpetas dentro de los armarios con llave y en las carpetas dentro del ordenador ordenadas alfabéticamente.



5. ORGANIZACIÓN Y RRHH

5.1 Introducción.

En este capítulo definiremos la misión, visión y valores de la empresa, analizaremos los puestos de trabajo y la forma jurídico fiscal de la empresa que nos convendrá para alcanzar nuestro fin con las mayores ventajas.



5.2 Misión, visión y valores de la empresa.

La razón principal de la empresa es la implantación de una asesoría laboral y fiscal en Ibiza aprovechando las debilidades de las demás empresas del sector y mejorando nuestras fortalezas.

La visión de la empresa está basada en la estrategia a medio/largo plazo donde seremos un referente del sector, teniendo una cuota de mercado importante dentro de la ciudad de Ibiza.

Los valores en los que se basa el modelo de gestión de nuestra empresa son los siguientes:

Flexibilidad, capacidad de adaptación de forma rápida y eficaz a los cambios del entorno y a las necesidades del cliente.

Innovación, sentir al cliente como único, por eso estamos constantemente abiertos a nuevas ideas y a la innovación. Toda la organización es animada a que contribuya a la generación de ideas creativas.

Excelencia, capacidad de mostrar un fuerte compromiso y entusiasmo con nuestro trabajo y nuestra compañía, persiguiendo en todo momento la mejora continua de la calidad, la excelencia y rigor.

Trabajo en equipo, trabajo por un objetivo común, compartiendo la información y los conocimientos. Se espera que los trabajadores se diviertan y pongan entusiasmo al trabajo.



5.3 Análisis de los puestos de trabajo.

La empresa estará compuesta por dos trabajadores de momento, aunque estamos abiertos para incorporar a una secretaria en cuanto consideremos oportuno.

Los dos asesores tienen varios años de experiencia en asesorías, fiscalidad, y gestión de patrimonios, aunque distribuiremos a los clientes dependiendo si son personas físicas o jurídicas, albergando las funciones globales de los clientes.

El asesor de clientes realizará las gestiones de gerente de la asesoría, toma de decisiones y responsable de RR.HH. y del departamento de calidad, como también del departamento de marketing.

El asesor de clientes jurídicos prestará el servicio a dichos clientes como asalariado a tiempo completo.

Cada asesor realizará la prestación de servicios al completo, desde la recepción del cliente hasta la administración y archivo de documentos pasando por la prestación del servicio y control documental.

Entre cada departamento estaremos en pleno contacto ya que existen clientes que son apoderados de empresas y que necesitan satisfacer sus necesidades personales.



5.4. Forma jurídico fiscal de la empresa.

Tomamos la decisión en cuanto a la forma jurídica para nuestra empresa como Sociedad Limitada Unipersonal, sobretodo por la responsabilidad limitada y la aportación inicial más baja que la Sociedad Anónima.

A continuación detallo las características principales de dicha forma jurídica:

En ella se indican las características de las Sociedades Limitadas:

- El Capital estará dividido en partes iguales.
- La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado.
- Capital inicial mínimo 3.006 €.
- El número mínimo de socios es 1, los cuales responderán solidariamente.
- No puede ser objeto de aportación el trabajo o los servicios, solo pueden ser bienes y derechos susceptibles de valoración económica.
- Antes de proceder al reparto de beneficios es requisito legal aplicar a la Reserva Legal el equivalente al 10% del beneficio, al menos hasta que dicha Reserva alcance el 20% del capital social. Solo se pueden repartir dividendos con cargo a beneficios si el valor del patrimonio neto contable no es, a consecuencia del reparto, inferior al capital social.

5.5 Organigrama de la empresa.

Como hemos dicho anteriormente habrá dos puestos de trabajo.

En primer lugar estará el asesor de personas físicas y quien realizará las funciones de gerente de la empresa, éste tendrá un 100% del capital de la empresa.

El asesor jurídico se dedicará a prestar los servicios a las empresas y colaborar con el asesor de clientes. Será asalariado a tiempo completo.

Ilustracion 9. Organigrama de la empresa.



Fuente: Propia.



5.6 Epílogo.

La razón principal de la empresa es la implantación de una asesoría laboral y fiscal en Ibiza aprovechando las debilidades de las demás empresas del sector y mejorando nuestras fortalezas.

La empresa estará compuesta por 2 trabajadores de momento, aunque estamos abiertos para incorporar a una secretaria en cuanto nuestro volumen de trabajo comience a prosperar.

Distribuiremos a los clientes dependiendo si son personas físicas o jurídicas, albergando las funciones globales de los clientes.

La forma jurídica para nuestra empresa será la Sociedad Limitada Unipersonal sobre todo por la responsabilidad limitada y la aportación inicial más baja que la Sociedad Anónima.



6. ANALISIS DEL MARKETING

6.1 Introducción.

En este apartado definiremos los aspectos del marketing necesarios para enfocar la estrategia comercial la promoción y propaganda de nuestra empresa.

Definiremos el público objetivo al que nos dirigimos, la oferta de servicios y productos que vamos a ofrecer, los precios de dichos servicios, la manera de publicarlos y la forma de prestarlos y distribuirlos.



6.2 Segmentación y público objetivo.

El público objetivo de nuestra asesoría lo constituyen fundamentalmente los clientes particulares y las microempresas y pequeñas empresas.

En el caso de las pequeñas empresas nos centraremos especialmente con las que no tengan directores financieros y fiscales ya que en ese caso podremos prestar un mayor y amplio servicio.

En el caso de los clientes particulares, distinguiremos entre asalariados y autónomos y dentro de este segmento nos centraremos en los clientes con bajo conocimiento financiero y fiscal.



6.3 Producto o servicio.

A continuación detallaremos los servicios que ofrecemos a nuestros clientes.

Laboral

Mecanización de toda aquella documentación que es exigible a nuestros clientes dentro del ámbito laboral (confecciones de recibos de salario, formalización de seguros sociales, impuesto sobre la renta de las personas físicas, contratos de trabajo, etc.)

Vía Administrativa; representación y dirección técnica de procedimiento ante la Inspección de Trabajo, SMAC, INSS, INEM, Tesorería General de la Seguridad Social, recursos, etc.

Fiscal – Mercantil

Asesoramiento en materia tributaria; seguimiento personalizado de la empresa atendiendo a sus nuevas circunstancias conforme a su evolución y desarrollo.

Asesoramiento y asistencia mercantil a empresas españolas y extranjeras con intereses en España. Redacción de contratos de todo tipo, de compraventa, de agencia, de distribución, tramitación de contratos con reserva de dominio.

Constitución de sociedades mercantiles y civiles, cooperativas, etc; así como su disolución y liquidación. Suspensiones de pagos y quiebras (Procedimientos Concursales).

Asesoramiento y llevanza de contabilidades oficiales, presentación de libros contables ante el Registro Mercantil.

Vía Administrativa; representación y dirección técnica de procedimiento ante la Agencia Tributaria, cumplimentación y presentación de todo tipo de impresos y declaraciones fiscales.

Información y tramitación de todo tipo de subvenciones.

Vía Judicial, representación y dirección técnica ante el Tribunal Económico Administrativo, Tribunales Contencioso-Administrativos, Tribunales Superiores de Justicia, Tribunal Supremo

Gestoría

El Objetivo de nuestro departamento de Gestoría Administrativa es la tramitación de cualquier tipo de documentos. Somos especialistas en temas relacionados con Tráfico, Transportes, así como en tramitaciones registrales y notariales.

Tráfico y transportes; Transferencias, Matriculaciones, Importaciones, Duplicados Permiso Circulación.

Renovación, canje y duplicado permiso de conducir.

Solicitud y visado de tarjetas de transportes, público y privado. Informes de tráfico, Permisos Temporales, Bajas definitivas y prever, confección de placas de matrículas.

Autorizaciones empresas de alquiler de vehículos.

Trámites notariales y registrales; Tramitación escrituras. Notas simples registrales. Certificaciones literales.

Certificados varios; Penales. Nacimiento. Defunción. Últimas voluntades.

Derecho Sucesorio.

Asesoramos a nuestros clientes desde cómo hacer un testamento, pasando por la tramitación de todo tipo de procedimientos judiciales (reclamación de legítimas,



abintestatos, particiones de herencias, etc.), sin olvidar las implicaciones fiscales presentes en cualquier proceso sucesorio.

En este sentido, cabe destacar la importancia creciente de la abogacía preventiva en materia sucesoria, ya que cada día son más los clientes que precisan de nuestros servicios para la emisión de informes y dictámenes jurídicos en relación a cómo planificar la sucesión y las repercusiones fiscales de sus sucesiones.

Seguros

Para particulares.

Ofrecemos una amplia gama de seguros y servicios, capaces de cubrir hasta el más mínimo detalle.

Para empresas.

Todas las soluciones que necesita su empresa, adaptadas a sus necesidades.

Además de la prestación de todos estos servicios contamos con una alta calidad en la prestación, además estamos siempre dispuestos a visitar al cliente en su domicilio mejorando así las posibilidades de actuación.



6.4 Precio.

En primer lugar y como somos una empresa nueva en el mercado, nos basaremos en política para romper el mercado bajando todos los precios y un plan de choque para ganar rápidamente cuota de mercado a través de grandes descuentos.

Estamos implantando una serie de ofertas como sorteos de 5 tablets entre todos los clientes que realicen la declaración de la renta con nosotros.

Implantamos un servicio de fidelización donde premiamos con descuentos del 5% a los clientes que facturen más de 1000eur en los 3 primeros meses desde el primer servicio prestado.

Aplicamos un descuento del 30 % de nuestras tarifas habituales durante los 6 primeros meses a los clientes que aporten a otro cliente nuevo.

Facturamos solamente los movimientos realizados, de manera que las empresas no pagan por servicios no recibidos.

A continuación detallamos los precios de los servicios más usuales.

Empresas



Contabilidad de sociedades incluyendo todas las declaraciones trimestrales

¡Desde 200 eur/mes!

Autónomos



Contabilidad para autónomos incluyendo declaraciones trimestrales

¡Desde 90 euros/mes!

Laboral



Cálculo de nóminas y seguros sociales para un trabajador

¡Desde 35 euros/mes!

Renovación del permiso de residencia: ¡Desde 150 Euros! (más tasas)

Solicitud de certificados desde 49 euros.

Certificado de matrimonio.

Certificado de nacimiento.

Certificado de defunción.

Certificado de antecedentes penales.

Certificado de cancelación de antecedentes penales.

Certificado de últimas voluntades.

Certificado de cotización de seguridad social.

Divorcios y separación: Tramitamos su separación o divorcio a través de Internet, de forma rápida y cómoda, y por sólo 499 euros (incl. Abogado y Procurador).



6.5 Distribución.

Ampliamos los servicios de distribución con respecto a la competencia directa.

Debido a las nuevas tecnologías ponemos a disposición de nuestros clientes un sistema para solicitar cualquier servicio, trámite o certificado a través de internet sin que tenga que salir de casa.

Hemos puesto en funcionamiento una página WEB y una APP para que los clientes realicen más rápido las gestiones a través de equipo con conexión a internet.

Siempre estamos pendientes del correo electrónico, herramienta fundamental para que el cliente demande nuestros servicios.

Fomentamos los servicios de pago con tarjetas de crédito o débito a través de la web y oficina. Además podemos girar recibos a las cuentas bancarias de los clientes sin gastos adicionales.



6.6 Publicación.

Sabemos la importancia de dar a conocer nuestra empresa con lo que realizaremos una apuesta importante por la publicación y merchandising.

Nuestra mayor canal de distribución será el de internet, publicando anuncios en las Webs más visitadas en Ibiza.

Otro canal será la televisión comarcal, periódico de Ibiza y Canal radiofónico de la Isla.

En cuanto al merchandising, distribuiremos entre nuestros clientes y colaboradores 1.000 bolígrafos serigrafiados con el nombre y dirección de la empresa.



6.7 Servicio ampliado.

Una de las ventajas en nuestra oferta de servicios radica en la prestación integral de asesoramiento financiero, por nuestra experiencia en el sector bancario, donde asesoraremos a nuestros clientes de las mejores posibilidades tanto en financiación como en inversión de patrimonios.

Tal y como hemos comentado en el apartado de la distribución ampliamos el servicio a través de página Web, APP, correo electrónico, pago a través de tarjetas por la Web y pago a través de tarjetas en la oficina.

Ponemos en funcionamiento una serie de descuentos para los nuevos clientes, y otros descuentos a través de fidelización por volumen de servicios facturados.

Ponemos a disposición de los clientes la solicitud de cualquier modelo y certificado para rellenar a través de internet.

Estamos siempre dispuestos a visitar al cliente en su domicilio o empresa.



6.8 Epílogo.

El público objetivo de nuestra asesoría lo constituyen las empresas que no tengan directores financieros y fiscales y los clientes particulares con bajo conocimiento financiero y fiscal.

Aplicamos servicios y productos los cuales satisfagan todas las necesidades de los clientes.

Al ser una empresa nueva en el mercado, nos basaremos en política para romper el mercado bajando todos los precios y un plan de choque para ganar rápidamente cuota de mercado a través de grandes descuentos.

Hemos puesto en funcionamiento una página WEB y una APP para que los clientes realicen más rápido las gestiones a través de equipo con conexión a internet.

Sabemos la importancia de dar a conocer nuestra empresa con lo que realizaremos una apuesta importante por la publicación y merchandising.

Una de las ventajas en nuestra oferta de servicios radica en la prestación integral de asesoramiento financiero, por nuestra experiencia en el sector bancario, donde asesoraremos a nuestros clientes de las mejores posibilidades tanto en financiación como en inversión de patrimonios.



7. ANALISIS FINANCIERO.

7.1 Introducción.

En el punto número 7 de nuestro proyecto analizaremos los datos previsionales ya que al ser una empresa de nueva constitución, no tenemos cifras de negocio ni balances y deberemos realizar una previsión.

En nuestros datos tendremos en cuenta que el local comercial será alquilado y no en propiedad.

En dicho punto analizaremos el balance, la cuenta de resultados, el umbral de rentabilidad, los ratios más significativos y un análisis de la VAN y la TIR.



7.2 Umbral de rentabilidad.

El umbral de rentabilidad indica la cuantía de las ventas necesarias para cubrir los costes de estructura, fijos, de una determinada empresa. Así pues se trata de una magnitud muy importante pues permite conocer cuál es el volumen mínimo de facturación con el que una empresa es viable a medio y largo plazo.

La política de precios puede alterar sensiblemente la posición del umbral de rentabilidad de una empresa.

En nuestro caso, al ser una empresa de servicios nos fijaremos más en la facturación mínima, además como sólo tenemos importes monetarios y entendiendo que los costes variables representan un determinado porcentaje del precio de venta tendríamos efectivamente la formula siguiente:

Facturación en el punto muerto = $\text{costes fijos} / (1 - \% \text{ costes variables})$

Los márgenes van a depender de los distintos productos ofertados. Según datos extraídos de varios informes del sector se ha estimado un margen bruto medio del 19% sobre los ingresos.

Estructura de Costes.

La estimación de los principales costes mensuales (sin IVA) es la siguiente:

Costes variables:

Los costes variables (consumo de materiales para realizar actividades, etc.) se estiman en un 81% del volumen de los ingresos del mes.

Alquiler:

Para este negocio es necesario contar con un local de, al menos, 50 m². El precio aproximado para un local de estas dimensiones, está entre unos 1000€ y 1200€,



aunque como nuestro arrendador es una amigo, rebajaremos esos costes a 495,00 € mensuales.

Suministros, servicios y otros gastos:

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo material de oficina, etc.).

El total asciende a unos 150,00 € mensuales.

Gastos comerciales:

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 90,00 € mensuales.

Gastos por servicios externos:

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos propios de asesoría. Estos gastos serán de unos 90,00 € mensuales.

Gastos de personal:

Para realizar el estudio se ha considerado que el negocio será gestionado por el emprendedor, que será el gerente del negocio, y además se contratará a otro asesor para la parte de empresas a tiempo completo.



El gasto de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias):

Ilustración 10. Tabla de gastos de personal.

Concepto	Cuantía	S.S. a cargo Empresa
Gerente (Emprendedor autónomo)	1,500	0
Asesor de empresas	1,100	363

Fuente: Porpia

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo incluida en el sueldo

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por el trabajador en Régimen General contratado a tiempo completo.

Otros gastos:

Se considera aquí una partida donde incluimos otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores (seguros, tributos, etc.).

También se incluirá en este apartado el material específico: hay que tener en cuenta el material con el que cuentan las agencias de viajes. Estos se clasifican de la siguiente forma:

* De información externa: guías, horarios, tarifarios, catálogos, directorios, manuales operativos, manuales de venta, manuales de emisión de documentos, etc.

* De información interna: instrucciones, órdenes, memorandos, circulares, memorias, informes, guías, manuales, etc.



Estos hay que actualizarlos cada cierto tiempo. Gran parte de este material, como los catálogos, suelen actualizarse en plazos superiores al mes, sin embargo se prorrateará de tal forma que se supondrán como un gasto mensual.

La cuantía estimada anual será de 4.740,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 395,00 €.

Amortización:

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

Ilustración 11: Amortización inmovilizado material.

Concepto	Inversión	% Amortización	Cuota Anual Amortización
Adecuación del Local	12,629.31	10 %	1,262.93
Mobiliario y Enseres	5,603.45	20 %	1,120.69
Equipo Informático y Software	4,500	25 %	1,125
Total			3,508.62

Fuente: Propia.

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a



aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

Ilustración 12: Gastos de constitución y puesta en marcha.

Concepto	Inversión	% Amortización	Cuota Anual Amortización
Gastos de Establecimiento	1,550	33.33%	516.67
Total Anual			516.67

Fuente: Propia.



Cálculo del Umbral de Rentabilidad.

Ingresos: estos ingresos vendrán dados por las ventas.

Gastos: estarán compuestos por los costes variables (se ha supuesto un consumo mercancía del 35% más unos costes variables por relaciones públicas del 1,5% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Ilustración 13. Gastos totales estimados.

Gastos	Cuantía Mes	Cuantía Anual
Alquiler	495	5,940
Suministros	150	1,800
Gastos comerciales	90	1,080
Gastos por servicios externos	90	1,080
Otros gastos	395	4,740
Sueldos	2,600	31,200
Seguridad Social	363	4,356
Amortización del Inmovilizado Material	292.39	3,508.62
Gastos a Distribuir en varios Ejercicios	43.06	516.67
Total gastos fijos Estimados	4,518.44	54,221.29
Margen bruto medio sobre ventas	19 %	19 %
Umbral de Rentabilidad	23,781.27	285,375.2



Fuente: Propia.

(*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 285.368 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 19.375,48 euros.



7.3 Balances de situación.

A partir de una simulación de las posesiones, deudas y capital de la empresa en un periodo de un año podemos obtener la siguiente fotografía sobre el patrimonio de la empresa.

Ilustración 14. Balance de situación.

Activo	Euros	Pasivo	Euros
	43.865,92 €		43.865,92 €
Activo no corriente	19.224,14 €	Patrimonio Neto	32.358,74 €
Activo corriente	24.641,78 €	Pasivo no corriente	- €
		Pasivo corriente	11.507,18 €

Fuente: propia.

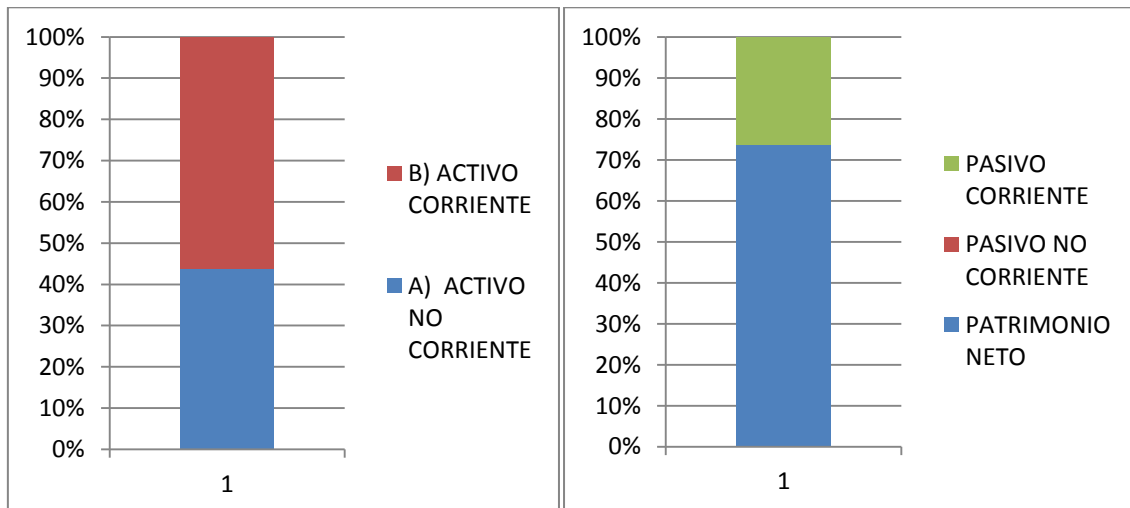
Si convertimos los datos en pesos sobre la totalidad de las masas podemos observar la siguiente tabla.

Ilustración 15. % masas de balance de situación.

A) ACTIVO NO CORRIENTE	44%	PATRIMONIO NETO	74%
B) ACTIVO CORRIENTE	56%	PASIVO NO CORRIENTE	0%
TOTAL ACTIVO		PASIVO CORRIENTE	26%
		TOTAL PAT. NETO Y PASIVO	

Fuente: Propia.

Ilustración 16. Grafico de balance de situación.



Fuente: Propia.

El fondo de maniobra de la empresa será de 13.135 lo que significa que dicha cantidad la obtendremos después de hacer frente a nuestras deudas y obligaciones a corto plazo.

Teóricamente al tener un fondo de maniobra positivo tenemos la liquidez asegurada, ya que nuestros activos líquidos son superiores que las deudas a corto plazo.



7.4 Cuenta de resultados previsionales.

Para calcular este punto realizamos un estudio previsional de donde llegamos a la siguiente tabla.

Ilustración 17. Previsión de resultados.

PREVISIÓN DE RESULTADOS	PREVISION PESIMISTA	PREVISIÓN REALISTA	PREVISIÓN OPTIMISTA
Ingresos	270.000	299.700	329.670
Coste Variable	218.700	242,757	267.032,7
Margen Bruto	51.300	56.943	62.637,3

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	PREVISION PESIMISTA	PREVISIÓN REALISTA	PREVISIÓN OPTIMISTA
Ingresos	270.000	299.700	329.670
Coste Variable	218.700	242,757	267.032,7
Margen Bruto	51.300	56.943	62.637,3
Gastos de Explotación			
Alquiler	5.940	6.147,9	6.363,08
Suministros	1.800	1.863	1.928,2



Gastos comerciales	1.080	1.117,8	1.156,92
Gastos por servicios externos	1.080	1.117,8	1.156,92
Otros gastos	4.740	4.905,9	5.077,61
Sueldos	31.200	32.292	33.422,22
Seguridad Social	4.356	4.508,46	4.666,26
Amortización Inmovilizado Material	3.508,62	3.508,62	3.508,62
Amortización de Gastos de Establecimiento	516,67	516,67	516,67
Total Gastos de Explotación	54.221,29	55.978,15	57.796,5
Resultados antes de Intereses e Impuestos	-2.921,29	964,85	4.840,8

Fuente: Propia.

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de un trabajador a tiempo completo, a lo que se le suma la Seguridad Social a cargo de la empresa.



7.5 Análisis de ratios.

En este punto realizaremos un pequeño estudio de los principales ratios para el análisis de las cuentas de la empresa.

Comenzaremos por el ratio de liquidez:

Activo corriente/ Pasivo corriente: 2,14 Esto nos indica que existe más activo corriente que pasivo corriente por lo que tendremos liquidez y se podrá hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo. De hecho tenemos un exceso de liquidez y podríamos usarlo en otras partidas.

El ratio de Solvencia nos indicará la capacidad financiera que tenemos para hacer frente a nuestras obligaciones de pago, en este caso tendremos en cuenta todos los activos y a diferencia del ratio de liquidez no sólo valoraremos el activo circulante.

Ratio de solvencia= Activo total/ Exigible Total: El resultado es de 3.81, siempre que sea superior será un buen dato. Las entidades financieras se fijan en este dato para analizar las operaciones de financiación.

Los ratios de Endeudamiento se utilizan para conocer la cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa, lo cual calcularemos de la siguiente manera:

Ratio de endeudamiento total= Pasivo/ Pasivo Total, obtenemos un resultado de 0,26. Los expertos estiman que el ratio debe estar entre 0,4 y 0,6 lo cual nos indica que nuestra empresa tiene una buena autonomía financiera e incluso por la cifra, un exceso de capitales.

Ratio de calidad de la deuda, nos indica si nuestra composición de la deuda está bien estructurada. Como podremos calcular de la siguiente forma,



Pasivo corriente/ Pasivo (deudas): 1 Con lo que podremos decir que nuestra deuda no es de buena calidad y deberemos pasar la deuda de corto a largo plazo. Aunque visto el volumen de la deuda no será un dato significativo.

Respecto al apalancamiento financiero que relaciona los fondos propios con el activo podremos decir que si tomamos todo nuestro patrimonio neto como fondos propios obtendremos un ratio de 1,35 lo cual nos indica la teoría que cuando nuestro valor es superior a 1 nos deberíamos financiar con deuda.

7.6. Análisis de la inversión VAN Y TIR.

A la hora de calcular la viabilidad del proyecto calcularemos el VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno). Ambos conceptos se basan en lo mismo, y es la estimación de los flujos de caja que tenga la empresa (simplificando, ingresos menos gastos netos).

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Basta con hallar VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que ganaríamos de no venderlo.

La fórmula del VAN es:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Si estimamos una duración del proyecto de 5 años, una inversión inicial de 24.282,76 Y UNA TASA DE DESCUENTO DEL 4%, podremos obtener los siguientes flujos de caja.

Ilustración 18. Flujos de caja para el cálculo del VAN y la TIR.

N	FNE	(1+i)^N	FNE/(1+0,1)^10
0	- 24.282,76 €		- 24.282,76 €
1	964,85	1,04	927,74 €
2	964,85	1,08	892,06 €
3	964,85	1,12	857,75 €
4	1481,52	1,17	1.266,41 €
5	2606,52	1,22	2.142,37 €
6	3727,21	1,27	2.945,67 €
7	3727,21	1,32	2.832,37 €
8	3727,21	1,37	2.723,44 €
9	3727,21	1,42	2.618,69 €
10	3727,21	1,48	2.517,97 €
11	4990,14	1,54	3.241,50 €
12	4990,14	1,60	3.116,83 €
13	4990,14	1,67	2.996,95 €
14	4990,14	1,73	2.881,68 €
15	4990,14	1,80	2.770,85 €

Fuente: Propia

Obtendremos un VAN de 10.449,51 € por lo que entendemos que nuestro proyecto será viable al obtener un rendimiento positivo con una TIR de un 4,05%.



7.7 Epílogo

Calculando el umbral de rentabilidad obtenemos una facturación anual de 285.368 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 19.375,48 euros.

Tenemos la liquidez asegurada, ya que nuestros activos líquidos son superiores que las deudas a corto plazo.

Nuestra empresa tiene una buena autonomía financiera e incluso por la cifra, un exceso de capitales.

Obtendremos un VAN de 10.449,51 € por lo que entendemos que nuestro proyecto será viable al obtener un rendimiento positivo con una TIR de un 4,05%.



8 CONCLUSIONES

El sector de las asesorías está en decrecimiento debido a la crisis actual. Dentro de las estrategias comunes que tienen las empresas nuevas para incursionar en el mercado será el precio de la asesoría. Existen tres asesorías rivales con la mayor parte de la cuota de mercado pero con deficiencias en la prestación de servicios en la que podemos centrarnos para conseguir abrirnos paso en Ibiza.

Se sitúa la empresa en un lugar muy céntrico, próximo a organismos públicos, y conectado con transporte público en todas las direcciones.

La razón principal de la empresa es la implantación de una asesoría laboral y fiscal en Ibiza aprovechando las debilidades de las demás empresas del sector y mejorando nuestras fortalezas.

La empresa con forma jurídica de Sociedad Limitada Unipersonal, estará compuesta por 2 trabajadores distinguiendo a los clientes dependiendo si son personas físicas o jurídicas

El público objetivo de nuestra asesoría lo constituyen las empresas que no tengan directores financieros y fiscales y los clientes particulares con bajo conocimiento financiero y fiscal. Nos basaremos en política para romper el mercado bajando todos los precios y un plan de choque para ganar rápidamente cuota de mercado a través de grandes descuentos.

Obtendremos un VAN de 10.449,51 € a través de nuestros datos previsionales, por lo que entendemos que nuestro proyecto será viable al obtener un rendimiento positivo con una TIR de un 4,05%. Tenemos la liquidez asegurada, ya que nuestros activos líquidos son superiores que las deudas a corto plazo. Nuestra empresa tiene una buena autonomía financiera e incluso por la cifra, un exceso de capitales.



9 BIBLIOGRAFIA.

ABASCAL ROJAS, F. (2004): Cómo se hace un plan estratégico. Editorial ESIC. Madrid.

DE MIGUEL MOLINA, MARÍA (2004). Marketing de Servicios: Plan de Marketing. Editorial UPV. Valencia.

JULIÁ IGUAL, JUAN FCO., (2005). Contabilidad Financiera, Introducción a la contabilidad. Editorial UPV. Valencia.

MARÍ VIDAL, S., MATEOS RONCO, A., POLO GARRIDO, F., SEGUÍ MÁZ, E. Análisis económico financiero: supuestos prácticos. Valencia: Ed. Universidad Politécnica de Valencia.2003. 978 - 84 - 9705 - 508 - 6

MINTZBERG, H. La estructuración de las organizaciones. Ed. ARIEL. Barcelona. 2000. 978-84-3446-102-4

OLTRA CLIMENT, F., OLTRA BADENES, R. Dirección de Recursos Humanos.

PORTER, M.E. Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores. Madrid: Ed. Pirámide, 2009. 978-84-368-2338-7.

Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.2012.2012.362



BIBLIOGRAFÍA WEB

CAMARA DE COMERCIO: Proyección del número de hogares con Internet. [En línea]. Disponible en: www.camaraibizayformentera.com/

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: Tasa de Paro por comunidades autónomas. [En línea]. Disponible en: www.ine.es

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: Evolución anual del PIB per cápita de España. [En línea]. Disponible en: www.ine.es

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: Número de parados desde 2005 [En línea]. Disponible en: www.ine.es

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: Tasa de desempleo en España Durante la Democracia. [En línea]. Disponible en: www.ine.es



ENLACES DE INTERES

[Agencia Tributaria](#)

[Asociación de vecinos Ibiza y Formentera](#)

[Ayuntamiento de Ibiza](#)

[Ayuntamiento de Sant Antoni de Portmany](#)

[Ayuntamiento de Sant Joan de Labritja](#)

[Ayuntamiento de Sant Josep de sa Talaia](#)

[Ayuntamiento de Santa Eularia des Riu](#)

[Boletín Oficial del Estado](#)

[Boletín Oficial Illes Balears](#)

[Cámara de Comercio Ibiza y Formentera](#)

[Consell d'Eivissa](#)

[Consell Insular de Formentera](#)

[Dirección General del Catastro](#)

[Federación pequeña y mediana empresa Ibiza y Formentera](#)

[Google earth - Imágenes satélite](#)

[Govern Illes Balears](#)

[Ideib - Imágenes Govern Balear](#)

[Ports de Balears](#)

[Sig.marm - Imágenes DPMT \(Costas\)](#)

[Sigpac - Imágenes Ministerio Medio Ambiente](#)