

## ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL

El macroentorno no se puede controlar, aunque si tratar de prever para reducir su impacto. Así, la crisis está afectando a todos los negocios. Sin embargo, mientras que a unos les afecta negativamente, a otros les beneficia, al desplazar la demanda de sus competidores indirectos hacia sus productos, que resultan más económicos.

Por ello, vamos a estudiar el entorno en el que se va a mover nuestra empresa, por lo que será necesario clasificar el entorno general que nos rodea.

### FACTORES ECONÓMICOS

#### CICLOS ECONÓMICOS

Se denominan fluctuaciones cíclicas de la actividad económica a las oscilaciones de la economía en las que una fase de expansión va seguida de otra de contracción y así sucesivamente. En esta imagen observaremos lo expuesto lo anteriormente.

En la actualidad, España se encuentra sumergida en una recuperación, pero poco a poco vamos entrando en la fase de calma.

Para que España entre de lleno en esa fase de calma tiene que haber un aumento creciente del empleo y disminuir el paro nacional-.

Después de hablar de los factores económicos vamos a hablar de la influencia que tiene el PIB (Producto Interior Bruto) en la economía del país.

#### INFLUENCIA DEL PIB

Como ya hemos hablado anteriormente, España atraviesa un periodo de estabilidad después de haber salido de un periodo de crisis por lo que un buen análisis de los factores económicos puede ser importante para comprender la situación de un sector económico, por lo que en el siguiente apartado analizaremos los factores que influyen en el mercado para entender mejor la situación.

#### o TIPOS DE INTERÉS

Para introducir los tipos de interés se analizará inicialmente el Euribor.

El Euribor (acrónimo de European Intervino Offered Rate, es decir, tipo europeo de oferta interbancaria) es un índice de referencia publicado diariamente que indica el tipo de interés promedio al que las entidades financieras se prestan dinero en el mercado interbancario del euro.

Se calcula usando los datos de los 42 principales bancos europeos, y su valor mensual es muy utilizado como referencia para los préstamos bancarios.

Es importante tener en cuenta el Euribor pues en el momento de conseguir financiación para cualquier mejora de un negocio, el valor de este a un año más el tipo de interés bancario, será el coste de dicha financiación.

## OFERTA MONETARIA

La oferta monetaria se puede definir como la cantidad nominal de dinero existente en una economía en un momento dado.

Existen tres agentes económicos que influyen en la creación de dinero:

Los bancos, que determinan los niveles de reservas de efectivo que mantendrán.

El público, que decide sobre la preferencia de mantener billetes y monedas de diversos tipos de depósitos

El Banco Central, que regula la emisión de dinero, las tasas de reserva legal y la política cambiaria a seguir.

## FACTORES SOCIOCULTURALES

### o DESPEMPLEO

En cuanto al desempleo cabe decir que el ministerio de trabajo e inmigración es su departamento de seguridad social lo define como, “la situación de quienes pudiendo y queriendo trabajar, pierden su empleo

o ven reducida temporalmente su jornada ordinaria de trabajo, al menos en una tercera parte, siempre que el salario sea objeto de análoga reducción”.

En la actualidad, en España, como ya se ha comentado anteriormente, se encuentra en una situación de estabilidad, por lo que la tasa de desempleo ha disminuido bastante comparando con las cifras de años anteriores cuando España se encontraba en un periodo de crisis.

### o DEMOGRAFÍA

La demografía es la ciencia que tiene por objeto el estudio de las poblaciones humanas y que trata de su dimensión, estructura, evolución y características generales, considerados desde un punto de vista cuantitativo.

Por tanto, la demografía estudia estadísticamente la estructura y la dinámica de la población y las leyes que rigen estos fenómenos.

El estudio de la población puede ser esencial para pronosticar el comportamiento de dicha población, y establecer una clientela potencial dentro de la comunidad donde esté ubicada la floristería.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) publicó en 2009 una proyección de la población de España a corto plazo, de 2008 a 2018.

Según el INE las Proyecciones de Población se han consolidado como un ejercicio que permite revisar las tendencias demográficas recientes y

que facilita a los usuarios unos resultados sobre las principales magnitudes demográficas en el futuro inmediato.

A continuación, se muestra una pirámide de población, que muestra como, con los métodos de proyección utilizados por el INE, será la población en 2021 comparándola con la población en 2011. Siendo este un dato significativo para cualquier empresa pues podrá ser toda la población activa y a su vez un porcentaje de ellos clientes potenciales.

#### o NIVEL DE EDUCACIÓN

Uno de los factores socioculturales para tener en cuenta serán los niveles de educación de la población, ya que unidos a todos los puntos descritos anteriormente puede ayudar a entender más claramente el punto determinado del análisis de PESTEL.

La educación en España viene regulada por la LOE (Ley Orgánica de Educación). Es un derecho constitucional de los ciudadanos y es obligatoria y gratuita hasta los 16 años.

De acuerdo con la Ley Orgánica de Educación de España, el sistema educativo español se organiza en etapas, ciclos, grados, cursos y niveles de enseñanza.

Las opciones que ofrece el sistema educativo son las siguientes:

Educación infantil.

Educación primaria.

Educación secundaria.

A partir de este punto, cada persona elige que desea hacer:

Puede continuar estudiando bachillerato con el fin de obtener una titulación universitaria, ya que lo habitual es, una vez cursado el bachillerato, realizar la prueba de acceso a la universidad (PAU) y posteriormente obtener dicha titulación.

La otra opción será la elección de un ciclo formativo de formación profesional, de una duración de 2 años, el cual una vez ha finalizado la persona los estudios, ya está preparada para enfrentarse a la vida laboral; y podrá elegir entrar en el mercado laboral

o realizar la PAU para acceder a la universidad y optar también a la obtención de un título universitario.

## FACTORES TECNÓLOGICOS

### o GASTO PÚBLICO EN INVESTIGACIÓN

El gasto público en investigación, es la parte del presupuesto del estado destinado a I+D.

España es el país con mayor ratio de gasto público en I+D en relación con el PIB, por delante de EE. UU. o Noruega.

Dichas partidas presupuestarias suelen estar destinadas a investigación y desarrollo en un aspecto amplio, aunque a su vez de forma concreta, es decir suelen estar asignadas en el momento que se realizan los presupuestos para proyectos de diversos tipos.

El sector de la floricultura es gestionado por la Política Agraria Común (PAC), esta organización será la que promoverá subvenciones para la investigación y desarrollo en el sector.

## NUEVOS DESCUBRIMIENTOS/DESARROLLOS

En los últimos tiempos no ha habido nuevos descubrimientos en el sector, aunque si nuevos desarrollos, como puede ser:

Rosas liofilizadas (rosas eternas): Son rosas a las que se les aplica un método de desecación que consiste en la eliminación del agua por congelación del producto húmedo y posterior sublimación del hielo en condiciones de vacío. Obteniendo así a partir de una rosa natural, una rosa “seca” pero con todas las características visuales de la natural.

Tinción de flores naturales: La tinción de las flores es realizada por la absorción de la tintura que es preparada en disolución acuosa y llega a los pétalos por transporte del colorante al interior del tallo. Es el método más tradicional de tintura. Una de las flores más vista y utilizada es la rosa azul. Otra flor tintada y menos vista es la rosa multicolor, la cual sigue el proceso detallado anteriormente, pero con varios tintes a la vez.

Etiquetas para flores: Esta aplicación es la más novedosa en el mundo de las flores, consiste en la creación de una pegatina que es colocada en el pétalo de la flor que se quiere regalar, para crear el efecto de escritura en las flores. Existe una gran diversidad de pegatinas disponibles para las flores, pero las más utilizadas son las relacionadas con las relaciones de pareja, pues es un regalo muy original para un momento especial.

## ANALISIS DEL ENTORNO ESPECIFICO

El entorno específico es el medio que se compone de factores que afectan a la empresa de forma directa en función del sector en el que se encuentra.

### 1. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Lo primero que debemos hacer, es averiguar cuáles son las floristerías más cercanas a nuestro futuro negocio:

Zyra, entreflores estaría en el punto azul del mapa, en calle Estébanes 27. La competencia directa más cercana serían las 3 floristerías de la imagen: Flores y Plantas Natural, Floristería La Moderna, y Eli Flowers. Ahora procederemos a analizarlas una por una.

- FLORES Y PLANTAS NATURAL

No tienen página web, solo un anuncio en las páginas amarillas, cosa que juega a nuestro favor, ya que nosotros sí que tenemos página web, y es muy importante hoy en un mundo tan digitalizado.

Presenta unos servicios parecidos a los nuestros, solo que el nuestro tendrá 2 elementos diferenciados que lo añadiremos en la conclusión del análisis de competencia.

- ELI FLOWERS

Tiene una muy buena página web, y lo fuerte de este competidor es que son especialistas en bodas, lo que hace difícil poder diferenciarse de ellos a la hora de que decidan contratar nuestros servicios en una boda.

Al centrarse en un servicio descuidan otros, como el servicio a domicilio, y es ahí donde nosotros podemos aprovechar su carencia.

- LA MODERNA

De nuestros competidores más cercanos este es el más parecido a nosotros. Buena página web, unos servicios parecidos a los nuestros, etc. Pero Zyra entreflores cuenta con servicios que ninguna de las 3 tiene.

### 2. ANALISIS DE LOS PROVEEDORES

En la empresa necesitamos aprovisionarnos de ciertos recursos para ofrecer nuestros servicios, por ejemplo; un proveedor que sea mayorista que ofrezca una gran variedad de flores como puede ser Innoflowers proveedor que citamos en la primera entrega del proyecto. Proveedores de suministros de primera necesidad como puede ser de luz y agua, proveedores de material de oficina.

Pero nuestra intención es dejar de depender de los proveedores al por mayor para ser dueños de nuestra propia producción y así abaratar costes

### 3. ANALISIS DE CLIENTES

Tendremos dos perfiles de clientes:

- Los clientes ocasionales/clientes pequeños: que vienen para eventos estacionales como pueden ser cumpleaños, san Valentín, etc.
- Los clientes permanentes/recurrentes: Serían empresas que utilicen las flores en eventos más recurrentes como pueden ser bodas, funerales, ofrendas florales como puede ser la ofrenda del pilar  
Estos clientes recurrentes hay un trato más especial ya que suponen el 70% de los ingresos de nuestro negocio