



Escuela de Administración Rosario GSB

Creación y Desarrollo de la Empresa Hadas del Bosque

Trabajo de Grado

Autor: Paola Andrea del Pilar Barrera Sánchez

Bogotá, 2023



Escuela de Administración Rosario GSB

Creación y Desarrollo de la Empresa Hadas del Bosque

Trabajo de Grado

Autor: Paola Andrea del Pilar Barrera Sánchez

Tutor: Santiago Pardo Ferrer

Maestría en Marketing (MM)

Modalidad Emprendimientos

Escuela de Administración

Fecha Aprobación: octubre 4, 2023
Bogotá, Colombia. 2023

Tabla de Contenido

1. Introducción	13
2. Concepto de Negocio	15
2.1 Descripción de la Idea de Negocio	17
2.2 Portafolio de Productos y/o Servicios Empresa Hadas del Bosque	26
2.3 Productos y Servicios de la Empresa	26
2.3.1. Fiesta Otoño de 3 a 5 niñas	26
2.3.2. Fiesta Primavera de 5 a 15 niña.	27
2.3.3. Fiesta Verano de 10 a 15 Niñas	28
2.5. Fuentes de Ingresos	32
2.6 Portafolio de Clientes	32
2.7 Posicionamiento en el Mercado	33
3. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento	34
3.1 Propiedad y Junta Directiva (estructura organizacional)	35
3.2 Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento	35
3.3 Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento	37
3.4 Procesos de Negocio	37
3.5 Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento	38
4. Descripción de las Operaciones Requeridas para el Emprendimiento	40
4.1 Instalaciones que Requiere el Emprendimiento	40
4.2 Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento	40
4.3 Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento	41
4.4 Plan Financiero del Emprendimiento	41
4.5 Plan Financiero del Emprendimiento	42
5. Estrategia para Relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés	66
5.1 Estrategia de Marca (Branding)	68
5.2 Gestión de las Comunicaciones y las Relaciones Públicas del Emprendimiento	73
5.3 Proceso de Ventas y Servicios	75
5.6. Competidores Claves	87
5.9 Canales de Distribución	89

5.10 Plan de Marketing	89
Anexo Técnicos	100

Agradecimientos

Estoy muy agradecida y feliz por haber tenido la oportunidad de desarrollar este hermoso emprendimiento y a través de este documento y mostrarles un poco de mi proyecto de vida.

Gracias a Dios, a mi familia principalmente a mis padres, amigos, mis compañeros de maestría, los grandes maestros que conocí, a mi director de PAE Santiago Pardo y Clara Pardo.

Agradezco por supuesto a mi hija Camila y a quienes me impulsan y apoyan cada día a ser mejor y lograr mis propósitos. Los amo.

Paola Andrea del Pilar Barrera Sánchez

Dedicatoria

Este PAE se lo dedico a las niñas porque una infancia llena de alegría y momentos inolvidables es lo que nos hace felices por el resto de la vida.

También le dedico este trabajo a Carolina, Julieth, Natalia y María Alejandra. Las Hadas del Bosque.

Paola Andrea del Pilar Barrera Sánchez

Declaración de Originalidad y Autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

Paola Barrera

Paola Andrea del Pilar Barrera Sánchez

Octubre, 2023

Declaración de Exoneración de Responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

Paola Barrera

Paola Andrea del Pilar Barrera Sánchez

Octubre, 2023

Lista de Tablas

Tabla 1. Población disponible para realizar eventos.....	21
Tabla 2. Población y costos por evento Otoño.	30
Tabla 3. Población y costos por evento Primavera.	30
Tabla 4. Población y costos por evento Verano.....	31
Tabla 5. Proyección Financiera por año.	32
Tabla 6. Realizaciones mes de septiembre 2021.	43
Tabla 7 . Resultados operacionales mes de septiembre 2021.....	43
Tabla 8. Realizaciones durante los meses octubre noviembre y diciembre 2021.....	44
Tabla 9 . Resultados operacionales durante los meses octubre -diciembre 2021.....	44
Tabla 10. Resultado de las operaciones durante el año 2021.....	45
Tabla 11. Comparativo actividades realizadas en año 2021.....	46
Tabla 12 . Resultados finales ejercicio Año 2021.....	47
Tabla 13. Resultados de los estados financieros al final del año 2021.....	47
Tabla 14. Eventos Realizado durante el año 2022.....	48
Tabla 15. Utilidades después de reservas año 2022.....	49
Tabla 16. Utilidades Generadas durante el año 2022.....	50
Tabla 17 . Utilidades Definitivas durante el año 2022.....	50
Tabla 18 . Comparativo de ejecuciones años 2021-2022.....	51
Tabla 19 . Estados financieros a 31 de diciembre del año 2022.....	51
Tabla 20 . Proyección de la microempresa para el año del año 2023.	53
Tabla 21 . Resultados Financieros esperados para el año 2023.....	53
Tabla 22. Estado de la situación financiera.	54
Tabla 23. Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023.	55
Tabla 24. Proyección de eventos para el año 2024.....	56
Tabla 25. Resultados Financieros esperados para el año 2024.....	57
Tabla 26 . Estado de la situación financiera.	58
Tabla 27. Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023-2024.	58
Tabla 28. Proyección de eventos para el año 2025.....	59
Tabla 29. Resultados Financieros esperados para el año 2025.....	60
Tabla 30. Estado de la situación financiera.	61
Tabla 31 . Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023-2025.	61
Tabla 32. Proyección de eventos para el año 2026.....	62
Tabla 33. Resultados Financieros esperados para el año 2026.....	63
Tabla 34. Estado de la situación financiera.	64
Tabla 35. Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023-2026.	64
Tabla 36 . Retorno de la Inversión en Marketing.	76
Tabla 37. Proyección de eventos para el año 2026.....	77
Tabla 38. Focus Group.	83
Tabla 39. Matriz Dofa – Hadas del Bosque.....	87
Tabla 40. Competidores de Empresa Hadas del Bosque.....	88
Tabla 41. Medios de publicidad para fomentar eventos Empresa Hadas del Bosque.....	92
Tabla 42. Presupuesto de Marketing Empresa Hadas del Bosque.....	93

Lista de Figuras

Figura 1 . Proyección de fiestas por año.	20
Figura 2 . Datos de Salud y Demografía en Bogotá.	20
Figura 3. Niñas con las que se desarrolla objetivo de la Empresa.....	21
Figura 4 . Natalidad en Colombia en los últimos años 2015- 2020.....	22
Figura 5. Logo Hadas del Bosque.....	69
Figura 6. Resultados del Eyetracker.....	75
Figura 7. Nube de palabras pregunta 1.....	79
Figura 8. Nube de palabras pregunta 2.....	79
Figura 9. Nube de palabras pregunta 3.....	80
Figura 10. Nube de palabras pregunta 4.....	80
Figura 11. Nube de palabras pregunta 5.....	81
Figura 12. Nube de palabras pregunta 6.....	81
Figura 13. Nube de palabras pregunta 7.....	82
Figura 14. Nube de palabras pregunta 8.....	82

Resumen Ejecutivo

El entorno económico actual presenta cambios constantes tanto para los países como para las familias. A pesar de esto, los padres siempre reservan parte de sus recursos para celebrar eventos importantes, especialmente los relacionados con sus hijos, como cumpleaños, graduaciones y reuniones con amigos. Ante un mercado con diversas opciones de empresas que ofrecen servicios de eventos infantiles, surge el desafío de proporcionar un servicio de alta calidad que satisfaga las expectativas de los padres y los niños.

Para esto se ha creado “Hadas del Bosque”, empresa que se especializa en realizar fiestas temáticas de spa para niñas a domicilio. El objetivo es brindar un servicio que cumpla con la promesa de valor, haciendo que las fiestas para niñas sean como un “cuento de hadas”. Esto también ayuda a los padres a evitar el estrés de organizar la fiesta por sí mismos y permite celebrarla cómodamente en su propio espacio, ya sea en casa, en un salón social, en un club o en su lugar preferido, sin necesidad de desplazarse por la ciudad.

El Proyecto aplicado empresarial, tiene como objetivo fortalecer la idea de negocio mediante estrategias innovadoras que brinde un enfoque diferencial y sostenible. Con una estructura financiera definida.

Se busca implementar un plan de marketing estructurado que permita aprovechar los recursos para darnos a conocer de una manera más amplia, lograr el objetivo en ventas proyectadas a cinco años, una expansión progresiva del negocio consolidándonos como la opción preferida para los padres y sus hijas.

Se inició con un mercado objetivo de niñas entre 4 y 12 años, que buscan disfrutar de momentos de esparcimiento y relajación en un ambiente lleno de belleza, brillos y diversión, inspirado en la magia de las Hadas del Bosque. Con este enfoque y una oferta de servicios de alta calidad, la empresa aspira a destacarse en el mercado de eventos infantiles.

A largo plazo ir creciendo a través de la diversificación de temáticas de las fiestas creando nuevas líneas de negocio.

Palabras Clave: Emprendimiento, Fiestas para niñas, Hadas del Bosque, oferta de servicios de alta calidad, Marketing.

Abstract

he current economic environment presents constant changes for both countries and families. Despite this, parents always reserve part of their resources to celebrate important events, especially those related to their children, such as birthdays, graduations, and meetings with friends. Faced with a market with various options of companies that offer children's event services, the challenge arises of providing a high-quality service that meets the expectations of parents and children.

For this, "Hadas del Bosque" has been created, a company that specializes in hosting themed spa parties for girls at home. The objective is to provide a service that fulfills the promise of value, making parties for girls like a "fairy tale." This also helps parents avoid the stress of organizing the party themselves and allows them to celebrate it comfortably in their own space, whether at home, in a social hall, in a club or in their favorite place, without having to travel around the city.

The applied business project aims to strengthen the business idea through innovative strategies that provide a differential and sustainable approach. With a defined financial structure.

The aim is to implement a structured marketing plan that allows us to take advantage of resources to make ourselves known in a broader way, achieve the goal in projected sales over five years, a progressive expansion of the business, consolidating ourselves as the preferred option for fathers and their daughters.

It began with a target market of girls between 4 and 12 years old, who seek to enjoy moments of leisure and relaxation in an environment full of beauty, brightness and fun, inspired by the magic of the Forest Fairies. With this approach and a high-quality service offering, the company aims to stand out in the children's events market.

In the long term, grow through the diversification of holiday themes, creating new lines of business.

Keywords: Entrepreneurship, Parties for girls, Forest Fairies, offer of high-quality services, Marketing.

1. Introducción

El emprendimiento es un proyecto de vida; en la actualidad todas las personas deben buscar la posibilidad de brindar a la economía y a la sociedad ideas que permitan crecer, competir, aportar y parte de la búsqueda de oportunidades en las cuales se pueda mejorar algo que ya existe o iniciar de cero en algo completamente innovador y disruptivo, mejorando la vida de las personas, generando valor, incrementando los ingresos, aportando en la generación de empleo y asumiendo riesgos conservadores, moderados o altos de acuerdo con las oportunidades y necesidades que brinde el mercado. “La paradoja del emprendimiento es que a cada paso estamos aprendiendo cosas que nadie sabía. En lugar de competir como lo hacen las empresas existentes, creamos nuestra propia ruta única.” (Thiel, 2014. p.10). Los emprendedores buscan crear estrategias y adaptarse a los constantes cambios de la vida, los mercados, y las sociedades.

En un mundo cada vez más impulsado por la tecnología, sigue teniendo mucha importancia las relaciones interpersonales y es fundamental fomentar la amistad y la diversión en la infancia, además, en una vida tan agitada y acelerada también necesitan un espacio de tranquilidad y relajación.

Por ello, pensando en las condiciones que actualmente viven los padres de familia, por la falta de disponibilidad de tiempo para la organización de una fiesta infantil, acorde a las características personales de las niñas, se ha elaborado el proyecto Hadas del Bosque el cual brinda una fiesta temática de spa especialmente diseñada para ellas y desde la comodidad de su hogar; la finalidad es consentirlas y brindar un espacio y evento donde se puedan divertir y relajarse, sintiéndose en un “cuento de hadas”.

Es una fiesta memorable, llena de brillo, glamour, detalles exclusivos, respeto y cuidados, donde las niñas se sientan muy bien al lado de sus amigas.

Durante el evento, las personas especialistas les brindarán una selección actividades de belleza, relajación y mucha diversión, creando una experiencia inolvidable.

El Objetivo de Hadas del Bosque es brindar un espacio distinto, seguro, confiable y relajante donde las niñas se diviertan, aprendan de belleza y fortalezcan su amistad. “El psicólogo estadounidense Cary Cherniss concluyó que las amistades entre mujeres son valiosas por sí mismas (...) descubrió asimismo que las conversaciones entre mujeres son un aspecto clave en sus relaciones de amistad y que proporcionan bienestar” (Black, 2019, p.67).

Adicionalmente brindamos valor agregado con un servicio novedoso y original que permite acompañar a los padres en la organización del evento.

Hadas del Bosque transforma los espacios con cada detalle especial en el montaje, la música, los aromas y las actividades diseñadas para pasar un día genial.

Este es un proyecto enfocado en la recreación de fiestas infantiles para niñas ya que muchos de los detalles han sido tenidos en cuenta de manera muy delicada y femenina. De ninguna manera se busca excluir a los niños del evento; siempre que las actividades propuestas sean de su agrado y el de sus padres serán bienvenidos a disfrutar con la magia de las Hadas.

2. Concepto de Negocio

Hoy en día es muy importante la producción de servicios que mejoren la calidad de vida de las personas, más que el trabajo manual o la explotación de materias primas que ha sido una de las actividades más fuertes del país. En un mundo donde la innovación y la creación de negocios es indispensable para crecer, mejorar sus ingresos y calidad de vida, es muy importante que los Estados y las universidades inviertan en formar a sus jóvenes en ideas de emprendimiento, sin miedo a fracasar en sus proyectos, con propósitos claros que generen valor económico y social.

“El emprendedor necesita tener la capacidad de pensar fuera de la caja, ver la realidad con una óptica diferente, una competencia que desarrolla el arte (...) Ser emprendedores de oportunidad basados en una seria planeación y organización y proceso sistemático del negocio para lograr tener éxito”. (Ospina & Cheyne-García, 2020).

Es muy importante antes de emprender definir varios factores asociados al riesgo, recursos, cálculo de la oportunidad y el plan de negocio.

Las mujeres hoy en día tienen un nivel alto de emprendimiento, asumen riesgos más moderados basados principalmente en inversión a través de capital propio producto de sus ahorros. Con frecuencia incursionan en áreas como administrativas y de servicios. Dentro de las características de personalidad, las mujeres tienden a ser flexibles, tolerantes, creativas y realistas. Sus grupos de apoyo tienden a ser sus personas más cercanas; posee habilidades de acuerdos en el ambiente económico y social. (Hisrich, 2013).

La idea de este negocio surge al crear una alternativa basada en una fiesta temática de servicio de spa para niñas a domicilio sin abandonar el trabajo actual que tienen las socias y que esta empresa se vaya expandiendo progresivamente y proyectando en el tiempo hacia otras temáticas e ideas dentro del marketing infantil, profesionalizando la calidad, el servicio, el cuidado y seguridad que la infancia necesita. Inicialmente complementando la carrera, especialización e intereses compartidos apreciando y manteniendo las ventajas que genera el tener un empleo a tiempo completo (Patrick J. McGinnis, 2016).

Se asumirá inicialmente un riesgo moderado basados en la experiencia y conocimiento profesional en gestión y relacionamiento comercial, en diseño de espacios, así como también la experiencia de vida al ser mujeres madres de hijas que con el paso del tiempo ha permitido identificar los gustos y necesidades de las niñas para direccionar al éxito este emprendimiento.

"La gente quiere ser parte de algo más grande que ellos mismos. Los equipos que saben articular una visión inspiradora tienen una ventaja competitiva." (Cooper & Vlaskovits, 2013, p. 62).

Para el caso del desarrollo del emprendimiento Hadas del Bosque es claro que siempre existirá espacio para la celebración y los eventos. Los padres están dispuestos a brindar lo mejor para sus hijos en sus cumpleaños principalmente, pero también en sus logros escolares, vacaciones, reuniones con amigos y familiares lo que brinda la oportunidad de crear este emprendimiento enfocado principalmente en el cuidado y diversión de las niñas.

Como marco referencial del proyecto se ha realizado investigación de la historia de las celebraciones principalmente de los cumpleaños generan el reconocimiento a la vida de las personas y lo valiosas que pueden ser.

En la era del Neolítico cuando el ser humano se arraigó en sus tierras e inició el sedentarismo con la agricultura y la ganadería le empezó a dar mucha importancia a los ciclos lunares para la producción, vida y supervivencia. A raíz de esto, en las civilizaciones futuras principalmente con la civilización sumeria se creó el calendario histórico que dividía el año en 12 meses lunares por lo que se podía definir las fechas de los nacimientos.

Los egipcios reportan la primera celebración de cumpleaños la cual se encuentra plasmada en el libro del Génesis donde el faraón egipcio dio muerte a su panadero el día de su cumpleaños. Se celebraba la fiesta del faraón como su dios en la tierra y la personalidad más importante e influyente. (Callejo Cabo, 1999)

Posteriormente tras las conquistas de Alejandro Magno a Egipto, los griegos adquirieron culturas y tradiciones donde la celebración de los cumpleaños se hacía al patriarca de la familia.

Filocolo de Atene relata que la primera torta de cumpleaños fue un ritual en adoración a Artemisa la diosa de la luna y la caza con una torta de harina y miel para celebrar los nacimientos de los nobles, aristócratas y héroes. Adicionalmente pedían protección con estas celebraciones a los espíritus.

Esta festividad pasa de los griegos a los Romanos que conmemoraba los nacimientos de los personajes más importantes de la época.

De los Romanos pasa a nuestros tiempos a través del cristianismo y la celebración de la Navidad con el cumpleaños de Jesús y con el paso del tiempo incorporaron otras culturas en la celebración de los cumpleaños como la torta y las velas. (Palanca, 2019).

La modernidad ha traído celebraciones de cumpleaños desde el nacimiento de los hijos y la celebración a la vida y la familia. En Colombia a partir de los años 80's empezaron a surgir empresas que realizaban fiestas fuera de casa con recreación dirigida y después del año 2000 se incursiona en el concepto de fiestas temáticas las cuales definen un contexto en la celebración con originalidad y recordación a los celebrados quienes son los protagonistas del evento.

Las fiestas infantiles no solo representan la celebración, sino que hacen parte de la formación de los niños en cuanto a la educación, reforzar las relaciones afectivas y sociales con sus padres y amigos, además de fortalecer la confianza y autoestima.

2.1 Descripción de la Idea de Negocio

“Haz de las fiestas de tu hija una experiencia única con la magia de las hadas”

Hadas de Bosque es una fiesta temática de spa para niñas en la cual la familia dispone del espacio y la empresa se encarga del montaje, la decoración y el evento. Dentro de las actividades a resaltar se encuentran: peinado de salón, arreglo de manos y pies, con decoración especial para la festejada, momento de relajación donde se realizan suaves masajes con crema natural, de rodillas a pies y de codos a manos. Adicionalmente, se cuenta con actividades dirigidas de recreación, coreografías de baile, yoga divertido, juegos de entretenimiento, momentos donde se celebra la amistad y los valores, finalizando el evento con suave maquillaje y desfile con la temática preferida a elección de la festejada tales como, hadas, charleston, gatos entre otros. El tiempo de duración del evento es aproximadamente de tres horas.

Hadas del Bosque nace de la necesidad de realizar un evento de alta calidad donde las niñas puedan divertirse al máximo con el propósito de fomentar el autocuidado, la autoestima, fortalecer lazos de amistad, compartiendo sueños y valores y se sientan como en un cuento de hadas. Es un evento lleno de encanto y glamour sin dejar de ser niñas, preocupándose por la utilización de productos naturales. “la amistad es una parte crucial de la vida placentera y virtuosa, así como una condición necesaria para la obtención de la tranquilidad y el florecimiento humano” (Barcená, 2022).

El evento es realizado a domicilio con el fin de brindar a los padres y familia la practicidad de poder realizarlo desde la comodidad de su hogar o entorno como son los salones o clubes sociales. Ideal para las personas que viven en Bogotá y municipios aledaños que disfrutan estar en su casa los fines de semana y evitar al máximo el tráfico.

Valores para resaltar del negocio: Hadas del Bosque vela principalmente por:

- a. La integridad de las niñas: tenerlas en un ambiente de confianza apropiado a su edad donde sus padres tengan la tranquilidad que se velará por su seguridad, respeto físico y emocional sintiéndose en un ambiente totalmente cómodo donde prime su deseo de participar de manera voluntaria en cada una de las actividades desarrolladas durante el evento.
- b. La seguridad de las niñas: mantenemos una supervisión adecuada para la protección de las niñas durante el evento.
- c. La diversión de las niñas: es una prioridad en el evento que las niñas disfruten cada una de las actividades sin ninguna presión de forma saludable y agradable.
- d. Comunicación abierta: Reconocer que cada niña es única y tiene diferentes necesidades y preferencias que serán claramente atendidas durante el evento manteniendo una comunicación confiable donde se sientan cómodas de expresar sus requerimientos. “Eres hermosa. Está bien ser peculiar. Está bien ser tímida. No necesitas ser igual que los demás” (Favilli, 2017, p.4)
- e. Alegría y amistad de las niñas: Velar por que cada una de las niñas se sienta incluida en el grupo y las actividades de manera natural, que se sientan bienvenidas promoviendo el respeto mutuo y generando recuerdos positivos y duraderos.
- f. Creatividad en el desarrollo del evento: Hadas del Bosque tiene la capacidad de diseñar y organizar la celebración con detalles exclusivos que la hacen única, original y entretenida para las niñas y sus invitadas, estimulando la imaginación para que se sientan en un mundo de hadas, brillos y glamour.
- g. Cuidado y delicadeza: Se busca que las niñas vivan una experiencia, relajante, divertida y positiva sintiéndose bien cuidadas con detalles delicados que cuentan tanto en el montaje, como en la recreación y el trato, velando por el cuidado de su piel con productos muy naturales que no las afecten.
- h. Puntualidad: Es importante que todos los tiempos sean cumplidos para una organización eficiente del evento, respetando el tiempo de las niñas y sus padres generando un ambiente cálido y relajado para todos los participantes y la propia empresa.
- i. Compromiso con la organización de la fiesta: Velar por la satisfacción de los clientes brindando una experiencia donde se sientan valorados y bien atendidos brindando calidad y excelencia en cada uno de los aspectos de la fiesta y el spa

- j. **Honestidad:** Para Hadas del Bosque es fundamental la transparencia al momento de realizar una contratación con los padres de las niñas, inicialmente con una clara descripción de los servicios, actividades, montaje a desarrollar y los costos asociados a cada evento precisando en detalle que incluye y los costos adicionales, esto con el fin de evitar malentendidos. Ser claros construye confianza para una experiencia positiva y recomendaciones futuras que promuevan más eventos.
- k. **Amor:** El amor es muy importante en el desarrollo de las actividades principalmente trabajando con la infancia pues esto generará recuerdos memorables; tendrán una experiencia significativa y especial, las niñas se sentirán valoradas y esto producirá un orgullo para la empresa de contribuir con un impacto positivo en la infancia que se traduce en el largo plazo en un desarrollo emocional y crecimiento personal.

Respecto a la misión, visión y objetivos estos se centran en:

- a. **Misión:** Ser una empresa influyente en la prestación de servicios de fiesta temática de spa para niñas contando con una decoración única y especial donde cada detalle y actividades desarrolladas en el evento cuentan, lleno de encanto y satisfacción a la celebrada padres e invitados, proporcionando confianza en la contratación y bienestar a los participantes.
- b. **Visión:** Convertirse en una empresa reconocida a nivel nacional en el sector de eventos infantiles. Ser fuente de trabajo y emprendimiento para mujeres inspiradas y creativas, que promuevan cambios en la sociedad a través de una fiesta infantil.
- c. **Objetivos de la empresa** Con base en el estudio realizado, la proyección financiera y el análisis de mercado que se detallará en el curso del trabajo, se proyecta para los próximos cinco años que la empresa incremente sus ventas de manera progresiva y tenga una expansión en termino de lanzamiento de nuevas temáticas creativas e innovadoras una vez logre su punto de equilibrio.

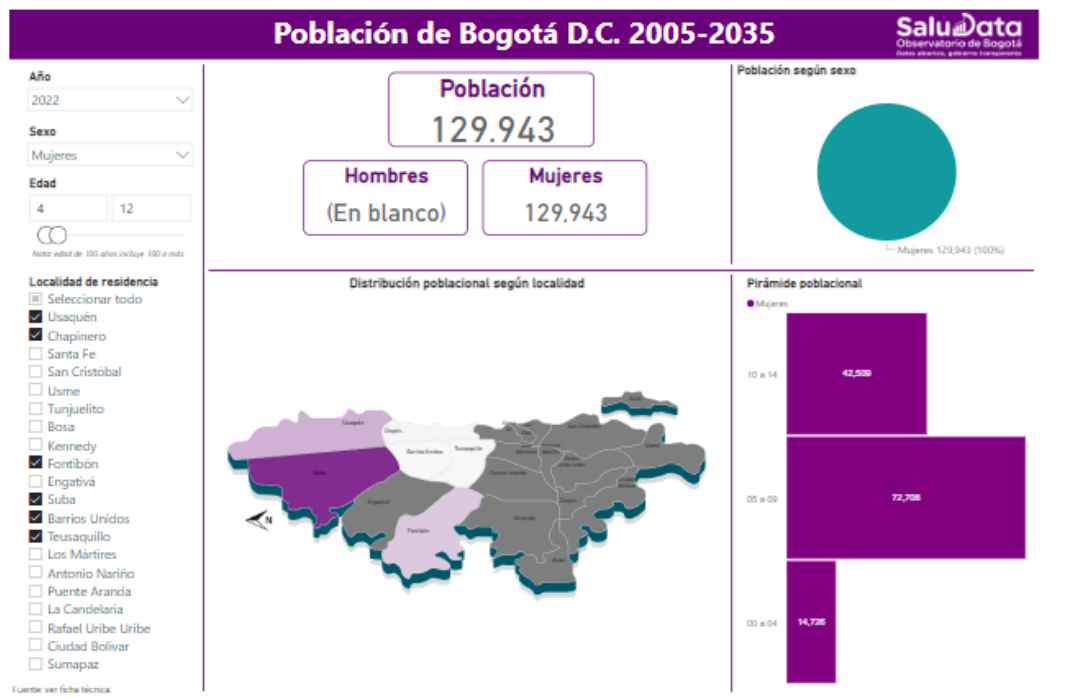
La figura a continuación (Figura 1) muestra como para el primer año 2021 se desarrollan 3 fiestas y progresivamente se realizará un plan de negocios a 5 años con una meta de 84 fiestas al 2026 y un total de 302 fiestas entre los 5 años.

Figura 1 . Proyección de fiestas por año.

Fuente: Autora-2023

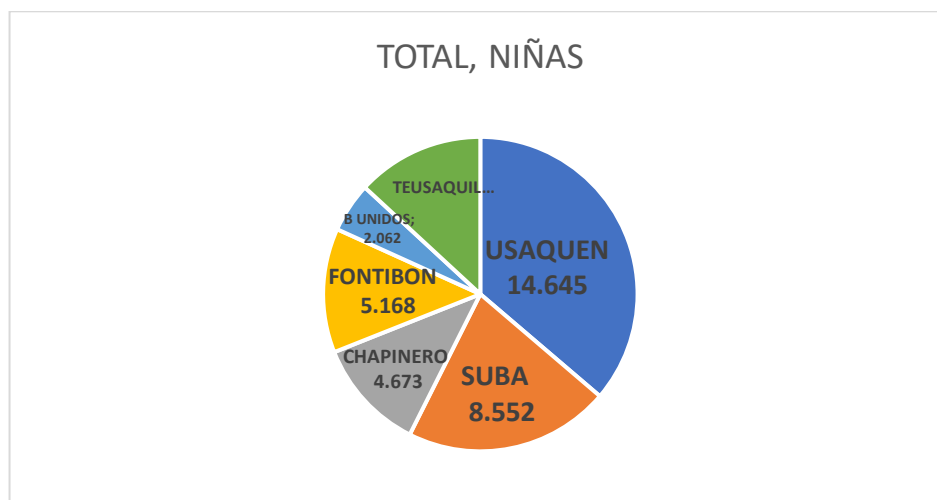
d. **Mercado objetivo** De cara a la investigación del mercado objetivo, teniendo en cuenta la información de Salud Data, la pirámide poblacional de Bogotá reporta para el año 2022, un total de 425.310 niñas entre los 4 y 12 años. Al filtrar esta población por localidades de interés tales como Usaquén, Chapinero, Fontibón, Barrios Unidos y Teusaquillo, se puede establecer una muestra de 129.943 niñas (Figura 2 y 3). Posteriormente según estratificación 4, 5 y 6, se establece una población objetiva de 40.403 niñas para la ciudad de Bogotá (Tabla 1). (*Pirámide Poblacional Salud Dara 2022*). (SaludData, 2022).

Figura 2 . Datos de Salud y Demografía en Bogotá.



Fuente: Pirámide poblacional en Bogotá | SALUDATA. (s. f.)

Figura 3. Niñas con las que se desarrolla objetivo de la Empresa



Fuente: Autora-2023

Tabla 1. Población disponible para realizar eventos.

LOCALIDAD	NIÑAS ENTRE 4 Y 12 AÑOS	ESTRATOS 4,5,6	TOTAL, NIÑAS
USAQUEN	26530	55,20%	14.645
SUBA	65788	13%	8.552
CHAPINERO	6675	70,00%	4.673
FONTIBON	19428	26,60%	5.168
B UNIDOS	5603	36,80%	2.062
TEUSAQUILLO	5919	89,60%	5.303
	129943		40.403

Fuente: Autora-2023

En las poblaciones cercanas se tiene un mercado objetivo importante a pesar de no contar con cifras estadísticas claras de población de niñas entre las edades de 4 a 12 años. Sin embargo, por el beneficio de prestar el servicio a domicilio y el poder adquisitivo de varias familias de la zona, se proyecta acceder a un mercado promedio de 200 familias.

En el plan de mercado a definir se busca realizar en los próximos 5 años un total aproximado de 302 fiestas, abarcando el 0,74% de la población actual de Bogotá y teniendo un mercado muy amplio para profundizar en el conocimiento del cliente objetivo. Este análisis también se hace teniendo en cuenta la capacidad operativa y logística con que cuenta la empresa actualmente.

Es importante no perder de vista que la población de nacidos sigue siendo decreciente.

Y de acuerdo con el DANE, 2021, la tasa de natalidad actualmente es descendiente, ya que progresivamente están naciendo menos niños en Colombia comparando los últimos años 2021 donde nacieron 611.699, frente a 2020 donde nacieron 629.402 y en 2019 2% menos. Puntualmente en la ciudad de Bogotá para el año 2020 se reportan cifras de nacimientos aproximados de 80.000 niños. (DANE, Nacimientos, 2021)

Figura 4. Natalidad en Colombia en los últimos años 2015- 2020.



Fuente: Tiempo, 2021

e. Sector Económico

En cuanto a la economía, el sector de eventos es uno de los más importantes y contribuye ampliamente al desarrollo del país; para el año 2022, de acuerdo con él (DANE, Comunicado de Prensa, 2022), la economía del país creció cerca del 7,5% y las actividades artísticas, de entretenimiento recreación y otras de servicio, generaron una contribución del 1,1%; sin embargo, sus categorías lo hacen muy amplio. Teniendo en cuenta que abarca desde conciertos de grandes dimensiones, performance, bodas, espectáculos, planeaciones de eventos, mobiliarios, música, transporte, alimentación, eventos empresariales y fiestas en las cuales se detalla las fiestas infantiles. A pesar que esta industria crece a diario, muchos de los emprendimientos del sector se hacen de manera informal.

Existe la (Publica, 2020) y la Ley 2069 de 2020 la cual tiene por objeto establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. Según el Boletín de Impulsa después de ser generada la ley resalta que del 42% de la población que quiere realizar emprendimiento, solo el 15% lo logra y al cabo de 5 años solo alcanza a subsistir el 54,3%; este porcentaje desciende al 40% al cabo de 10 años. De cada 5 empresas solo dos permanecen en el tiempo. Esta normativa quiere impulsar a los emprendedores en materia de

reducción de barreras de entrada, transferencias, beneficios fiscales y marco normativo, acceso al financiamiento entre otras oportunidades. (*Boletín Analítica - Ley de Emprendimiento / Innpulsa*, s. f.)

De acuerdo con cifras del (DANE, 2021), a nivel nacional en promedio en el año 2021 se crearon 5.756.537 microempresas con una participación en Bogotá del 9,9%, esto sin tener en cuenta los miles de emprendedores que desarrollan sus productos y servicios y otorgan empleo más informal a sus trabajadores ya que su generación de ingresos no les permite aún constituirse como una microempresa formalizada legalmente. Según encuesta del (DANE, Informalidad por tamaño de empresa , 2022) en el segundo semestre de 2022 en Colombia el 58% de las empresas son informales y solo el 24% llegan a tener RUT (Registro único tributario).

Para el Gobierno de Colombia en un reto muy importante tener en la mira políticas que promuevan el desarrollo empresarial, la formalización, la calidad de empleo y de vida para el impulso y desarrollo económico y social de nuestro país. Los problemas son pruebas para el progreso, oportunidades para aprender. No hay que evitarlos. Hay que enfrentarlos. Sin problemas, no hay un logro. Sin desafíos, no hay mejora. (Knight, 2016, p.127)

Otro punto importante en el desarrollo del emprendimiento es la participación que hoy día tiene la mujer. la Ley (2125, 2021) de Emprendimiento dirigida al liderazgo empresarial por mujeres el cual promueve la inclusión de criterios diferenciales y puntajes adicionales que las benefician. (*Ley 2125 de 2021 - Gestor Normativo - Función Pública*, s. f.)

La participación de la mujer en el desarrollo empresarial teniendo en cuenta que es un tercio de las empresas en economía formal y Colombia se encuentra en el top 3 en el ranking de los 10 países con mayor participación femenina. (*Boletín Analítica - Ley de Emprendimiento / Innpulsa*, s. f.).

“Para muchas mujeres el trabajo puede resultar liberador, pues les permite ganarse la vida, aprender contribuir, crear y relacionarse. Además de garantizarles la independencia económica para decidir sobre su propia existencia” (Black 2019 p. 100).

La perspectiva de Hadas del bosque estará basada en las políticas que implemente el gobierno nacional en especial en lo relacionado con la recreación, el impulso a las mujeres y la posibilidad de constituir empresa dentro del sector, formalizándose como persona jurídica.

Es importante además que las responsabilidades que actualmente recaen sobre las sociedades como la impositiva, no se sigan incrementando y permita que las empresas puedan mantenerse en el tiempo y ser aún más competitivas.

Una fiesta temática de spa para niñas puede beneficiarse de las tendencias proyectadas en la industria adaptándose a las preferencias cambiantes de los clientes, manteniéndose actualizada, creando y desarrollando planes que sean cada vez más creativos, divertidos y saludables. Es importante tener presente que la industria cambia permanentemente y Hadas del Bosque debe adaptarse a las necesidades de los clientes y a lo que el entorno exige. Al ser un evento personalizado es importante enfocarse en mantener la experiencia del cliente e ir incorporando elementos que hagan que la empresa sea diferencial y competitiva. "No importa lo bueno que seas en tu trabajo, siempre puedes ser mejor. No importa cuánto tiempo hayas trabajado, siempre puedes aprender más. No importa cuánto sepas, siempre puedes ser más sabio." (Kawasaki, 2015, p. 72).

Por otra parte, es importante tener en cuenta que en la actualidad la industria exige que las empresas sean sostenibles y amigables con el medio ambiente. Por esta razón, Hadas del Bosque se interesa por el no uso de elementos plásticos como el uso de globos y desechables. Busca que todos los montajes sean reutilizables y duraderos en el tiempo. "La importancia de los cambios pequeños está en que son esenciales para empezar...pero igual no podemos olvidar que son insuficientes para seguir" (Matija 2020 p.96).

A través de las redes sociales se pueden diseñar experiencias virtuales con tutoriales de autocuidado, salud para la niñas y actividades en las que se fomente la autoestima y la amistad. "Cuando la belleza brilla desde el interior no hay forma de negarla" (Favilli, 2017, p. 5)

También se debe trabajar de la mano en colaboración con otras empresas como lo son los clubes sociales que permitan mejorar la experiencia con calidad superior y la oportunidad de promoción conjunta.

Es importante adaptarse a cambios inesperados del entorno, la economía y la sociedad manteniendo una mentalidad flexible pues la industria de los eventos es permanentemente cambiante. A pesar de los avances en la tecnología se debe tener viva la experiencia presencial.

Se deba mantener mantener una competencia sana que además permita a la empresa retarse permanentemente, crear alternativas y opciones diferenciales. Competir con éxito requiere estrategia, recursividad, creatividad y enfocarse en las necesidades del cliente. Estar

permanentemente investigando sus gustos, preferencias y tendencias para cumplir las expectativas de las niñas y sus padres. Mantener un estándar altísimo de calidad y superarse a sí mismo cada día con base en las tendencias que exija el mercado. Es muy importante tener una estrategia de marketing efectiva y vigente que permita atraer a la audiencia con las herramientas más adecuadas de contacto y promoción, principalmente saber invertir en un marketing que genere los resultados esperados.

En la competencia hay que tener claras la cinco fuerzas que dan forma al sector y no perder de vista las amenazas de nuevos entrantes, las amenazas de servicios sustitutos, el poder de negociación de los compradores y proveedores. Estas son las cinco fuerzas de Porter que determinan la rivalidad entre los competidores existentes. (*Las cinco fuerzas de Porter: Cómo distanciarse de la competencia con éxito*, s. f.).

Para ser competitivos se debe tener claridad en los conceptos de plaza, precio, producto y promoción “el mercadeo estratégico es esencial para conocer las necesidades actuales y futuras de los clientes, localizar nichos de mercado, identificar segmentos de mercados potenciales, valorar el potencial e interés de esos mercados, orientar la empresa en busca de esas oportunidades y diseñar un plan de acción que consiga alcanzar los objetivos de la empresa”.(*Mercadeo de Servicios : La Estrategia de posicionamiento como base para la ...: Sistema Integrado de Búsqueda*, s. f.).

2.2 Portafolio de Productos y/o Servicios Empresa Hadas del Bosque

Hadas del Bosque ofrece Spa para Niñas a Domicilio, cuenta con tres tipos de evento dependiendo el número de niñas y el presupuesto determinado por los padres para el evento. La empresa ofrece la realización de fiestas infantiles, donde las niñas participantes reciben atención especial de personas conocedoras del arte de la peluquería, manicure, maquillaje y relajación, además de recreación dirigida y un divertido cierre.

2.3 Productos y Servicios de la Empresa

2.3.1. Fiesta Otoño de 3 a 5 niñas

Este evento cuenta exclusivamente con actividades de spa y belleza para un número mínimo de niñas y no realiza recreación dirigida. El servicio del evento cuenta con:

- Invitación Virtual
- Uso de batas
- Uso de sandalias
- Uso de corona floral
- Uso de antifaz para relajación
- Masaje relajante: Momento mágico de relajación y suaves masajes con crema natural de rodillas a pies y de codos a manos.
- Maquillaje de uñas de manos y pies
- Decoración de uñas para la festejada
- Peinado Fashions de hada
- Mobiliario y Decoración (tocador, colchonetas, decoración básica y arreglos florales)
- Ambientación musical durante el evento
- Duración del montaje 1 hora
- Duración aproximada del evento 2 horas (Anexo A)

2.3.2. Fiesta Primavera de 5 a 15 niña.

Esta fiesta cuenta con actividades de spa, belleza y recreación.

El servicio del evento cuenta con:

- Invitación Virtual.
- Uso de batas.
- Uso de sandalias.
- Uso de corona floral.
- Uso de antifaz para relajación.
- Masaje relajante: Agradable momento mágico de relajación y suaves masajes con crema natural de rodillas a pies y de codos a manos.
- Maquillaje de uñas de manos y pies.
- Decoración de uñas para la festejada.
- Peinado Fashions de hada.
- Suave maquillaje de hada.
- Recreación dirigida (juegos, Yoga divertido, coreografía)
- Fashions Show (puedes escoger entre temática de hadas, charleston, gatos entre otras).

- Mobiliario y Decoración (tocador, colchonetas, decoración especial y arreglos florales)
- Ambientación musical durante el evento.
- Duración del montaje 2 horas.
- Duración aproximada 3 horas. (Anexo A)

2.3.3. Fiesta Verano de 10 a 15 Niñas

Esta fiesta cuenta con actividades de spa, belleza y recreación. Sin embargo, cuenta con un montaje mucho más robusto y especializado; ideal para salones y clubes sociales amplios

El servicio del evento cuenta con:

- Invitación Virtual.
- Uso de batas.
- Uso de sandalias.
- Uso de corona floral.
- Uso de antifaz para relajación.
- Masaje relajante: Agradable momento mágico de relajación y suaves masajes con crema natural de rodillas a pies y de codos a manos.
- Maquillaje de uñas de manos y pies.
- Decoración de uñas para la festejada.
- Peinado Fashions de hada.
- Suave maquillaje de hada.
- Recreación dirigida (juegos, Yoga divertido, coreografía)
- Fashions Show (puedes escoger entre temática de hadas, charleston, gatos entre otras).
- Mobiliario y Decoración (tocadores, colchonetas, decoración completa jardín artificial, pasarela, espejo).
- Ambientación musical durante el evento.
- Duración del montaje 3 horas.
- Duración aproximada 3 horas. (Anexo A)

Hadas del Bosque en su constitución requirió acceder a fabricantes de muebles que proporcionaron el montaje principal del evento, Compra de los artículos decorativos, de belleza y todos los materiales esenciales para la puesta en marcha de los eventos. No tiene proveedores específicos ya que los accesorios y materiales son reutilizables y los artículos de belleza tienen una

amplia duración que cuando se agotan se compran en el mercado local. La logística y el transporte es asumido por la misma empresa.

La empresa puede realizar el evento de alta calidad desde la comodidad del hogar, el entorno en que viven los padres y familiares, porque se cuenta con un montaje único y creativo con detalles especiales en la decoración lo que diferencia de manera importante con la competencia. Las niñas se transportan a un espacio mágico donde las atienden y cuidan personas especializadas, se divierten, además aprenden valores referentes a la amistad, son tratadas con mucho amor y respeto.

No se busca que las niñas se sientan en un entorno de grandes ni señoritas, por el contrario, es un evento que se preocupa mucho porque se sigan sintiendo niñas en un espacio con diseño infantil, elegante y delicado.

Es de anotar que no se realiza decoración con globos lo que permite aportar un grano de arena al medio ambiente; buscamos cuidar mucho los artículos de montaje y decoración para poder reutilizarlos en gran medida. Tampoco se aplican mascarillas ni productos que afecten la piel de las niñas sin embargo si los padres desean que les sea aplicado algún tipo de producto, es proporcionado con su autorización al igual que el maquillaje.

La alimentación y el ponqué de celebración van por cuenta y decisión de los padres, sin embargo, contamos con algunos aliados y recomendamos que los alimentos proporcionados sean lo más natural y saludable posible con el fin de moderar el consumo de azúcar en el evento.

La venta y el servicio se proporciona de manera muy personalizada pues se informa a los padres las características de cada evento y en caso que deseen realizar algunas modificaciones o tienen diferencias se pueden aceptar por un valor adicional.

Actualmente no se cuenta con una pasarela de pagos, sin embargo, será parte de la estrategia de mejoras a tener en el corto plazo, siempre que esto no deteriore la personalización en el relacionamiento con los padres. Puede ser un plus en tecnología y en la decisión inmediata pero la confianza que genera la relación directa con los padres no tiene precio.

Hadas del Bosque resuelve la necesidad que tienen los padres de realizar un evento de alta calidad, creativo y en un entorno seguro, donde se cumple la promesa de valor y se despreocupan de la realización del evento. Ahora tiempo y esfuerzo a los padres proporcionando todo lo que requiere una fiesta en la comodidad de su hogar. Encuentran un entorno donde se promueve la amistad y la belleza sin dejar de ser niñas, ofreciendo una experiencia especial y

divertida. Se proporciona un entorno seguro y controlado por adultos responsables. "La mentalidad original es lo que distingue a los líderes del resto. Originalidad no se trata de genialidad. Se trata de un compromiso con la visión" (Grant, 2016, p. 42).

Puede ser mejor que las demás gracias al compromiso que tiene Hadas del Bosque con el cumplimiento de la promesa de valor, la calidad ofrecida y la solución en la comodidad del hogar con las características detalladas y cada uno de los detalles invertidos en la decoración y el montaje que hace de esta empresa una experiencia única. Lo más valioso de Hadas del Bosque es generar bienestar a las niñas y establecer relaciones de confianza.

2.4. Precio de los Productos

El precio de las fiestas varía de acuerdo con del número de niñas y el portafolio a contratar ya sea otoño, primavera o verano.

Tabla 2. Población y costos por evento Otoño.

FIESTA INFANTIL OTOÑO	
CANTIDAD DE NIÑAS	PRECIO DE VENTA
3	\$ 396.000
4	\$ 486.000
5	\$ 577.000

Fuente: Autora 2023

Tabla 3. Población y costos por evento Primavera.

FIESTA INFANTIL PRIMAVERA	
CANTIDAD DE NIÑAS	PRECIO DE VENTA
5	\$ 882.000
6	\$ 995.000
7	\$ 1.109.000
8	\$ 1.222.000
9	\$ 1.335.000
10	\$ 1.561.000
11	\$ 1.674.000
12	\$ 1.787.000
13	\$ 2.014.000
14	\$ 2.127.000
15	\$ 2.240.000

Fuente: Autora 2023

Tabla 4. Población y costos por evento Verano.

FIESTA INFANTIL VERANO	
CANTIDAD DE NIÑAS	PRECIO DE VENTA
10	\$ 2.240.000
11	\$ 2.364.000
12	\$ 2.489.000
13	\$ 2.613.000
14	\$ 2.738.000
15	\$ 2.862.000

Fuente: Autora 2023

La empresa es considerada frente a la competencia como una actividad de gama alta dado que los servicios son de excelente calidad, valor y detalle único en la decoración. Presta servicios principalmente a familias en la ciudad de Bogotá y alrededores en los estratos 4, 5 y 6, con énfasis en los barrios de Colina, Cedritos, Chicó, Ciudad Salitre y Rosales; en las cercanías de Bogotá como Chía, Cajicá y la Calera. que, en la experiencia actual, son las zonas donde se han llevado a cabo eventos.

La estrategia de precios que logrará atraer clientes está enfocada en la diferenciación, ya que busca ser competitiva por calidad y no por precio. En las negociaciones se opta por dar valor agregado a los clientes en lugar de rebajas.

Se desarrollarán programas comerciales y campañas con descuentos en fechas especiales como época de vacaciones, meses de los niños como abril u octubre.

Servicios especiales, Hadas de Bosque también se adapta a los gustos y necesidades de las niñas por lo que podemos hacer las fiestas de manera personalizada por un valor superior, garantizando la satisfacción de nuestras clientes.

Dentro del análisis financiero que se verá reflejado año tras año un margen de beneficio proyectado superior al 24% a partir del segundo año.

Tabla 5. Proyección Financiera por año.

AÑO PROYECTADO	MARGEN
2021	7,76%
2022	24.96%
2023	25.06%
2024	23,75%
2025	28,08%
2026	27,28%

Fuente: Autora 2023

2.5. Fuentes de Ingresos

Se define que la fuente de ingresos se basa en la prestación de servicio que se hace en el desarrollo de las fiestas infantiles de spa, las cuales se promocionan de acuerdo con el número de niñas, el montaje y las actividades contratadas.

Los padres contratarán el evento por diferentes motivos como sería el cumpleaños de una niña en especial, el premio por su buen desempeño en el colegio, vacaciones y otros motivos que conlleven a ese tipo de celebraciones.

2.6 Portafolio de Clientes

Hadas del Bosque tiene como mercado objetivo niñas inicialmente en Bogotá con edades de 4 a 12 años. Sus padres son quienes realizarán la compra del evento por lo que incluimos en la

definición de perfil del consumidor. En la ciudad de Bogotá en los estratos 4,5 y 6 en las localidades de Teusaquillo, Chapinero, Usaquén, Barrios Unidos, Fontibón y Suba en ese orden de prioridad (ver Tabla 1).

2.7 Posicionamiento en el Mercado

Hadas del Bosque, promociona, sus productos y servicios a través de la página web, redes sociales, administradores de clubes, administradores de propiedades horizontales, conjuntos y condominios, ofreciendo la realización de fiestas infantiles como homenaje por cumpleaños, desempeño especial en los colegios, mes del niño, vacaciones y otros relacionados.

Posteriormente una vez captado el interés por parte del cliente, se considera que debe hacer un trabajo de cercanía para que los padres sientan que sus hijas estarán en un entorno seguro y que se cumplirá lo prometido en cada momento de la fiesta. Para esto existe la persona de relaciones públicas y comercial que será la encargada de brindar al cliente toda la información necesaria.

Con respecto al mantenimiento de calidad, del servicio, continuamente se estará al tanto de las tendencias actuales, de los gustos y preferencias de las niñas y los padres al momento de realizar los eventos, renovando los objetivos de la empresa constantemente en la búsqueda de temáticas que permitan diversificar, siendo de vital importancia cuidar y mantener los detalles de logística y decoración en perfecto estado y estarlo renovando en la medida que esto sea requerido para que no se distorsione la calidad del evento.

3. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento

Dentro de la estructura de negocio se cuenta con una estructura organizacional diseñada en función de las necesidades de la empresa y teniendo en cuenta las actividades que se realizan, el personal requerido para cada evento, de acuerdo con los lineamientos de la organización.

El talento humano involucrado en el desarrollo del negocio y sus roles. (Figura 5):

Figura 5. Organigrama Hadas del Bosque



Fuente: Autora-2023

Roles y Responsabilidades de las Personas en Hadas del Bosque:

Administrador: persona especializada en marketing, que se dedica al estudio de los mercados y consecución de clientes.

Relaciones públicas y Comercial: Persona encargada de la gestión de ventas y búsqueda de negocios.

Arquitecto: persona que se dedica al diseño, montajes y decoración de las respectivas fiestas.

Recreacionistas: personas que se encargan de dirigir la recreación y cuidado de las niñas y la dirección de las actividades; el número varía de acuerdo al tamaño de la fiesta.

Estilista en peluquería: persona que se dedica a la creación de los diferentes peinados y manicure, que son objeto de la fiesta.

Auxiliares: persona que brinda apoyo al personal especializado (cantidad requerida acorde con el número de niñas del evento).

Contador: Profesional encargado del manejo financiero de la empresa.

3.1 Propiedad y Junta Directiva (estructura organizacional)

Hadas del Bosque, es una Sociedad de Hecho unipersonal, que funciona bajo los parámetros y responsabilidades de una persona natural, mientras se define, en qué momento se constituye como persona jurídica. Actualmente se encuentra bajo la responsabilidad una profesional en Contaduría y Estudiante de Maestría en Marketing con experiencia en Gestión comercial, quien se identifica como única socia y tiene una participación del 100% de las acciones. Cuenta con el Registro Único Tributario (RUT); tiene a su cargo cumplir con las obligaciones tributarias, tales como presentar declaración de renta en el grupo de personas naturales, registrar las utilidades obtenidas en la prestación de los servicios que se originen del proyecto.

Actualmente no posee registro mercantil, pero es responsable de los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan a favor o a cargo de esta bajo la responsabilidad de su creadora, que hace las veces de gerente comercial, además de ser la responsable de toda es la parte económica y financiera como aportante de su capital.

3.2 Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento

En Hadas del Bosque se requiere personal de apoyo especializado en belleza. Esta persona debe contar especialmente con habilidad y agilidad en peinado de niñas de acuerdo con las tendencias actuales de los mismos y manicure y pedicure decorativa.

Personas en experiencia y trabajo en recreación con niños, con habilidades de comunicación, recreación, baile, actualizado en juegos y dinámicas, muy paciente y amorosa.

Dependiendo el número de niñas se requiere personal entre dos y 6 personas con estas habilidades.

Hadas del Bosque, siendo una entidad de servicio, busca obtener resultados, que le permitan pagar justos salarios por honorarios a sus colaboradores en su mayoría profesionales en diferentes áreas, como son la comercial, diseño, recreación y belleza.

También debe atender la remuneración del personal administrativo, contable, y jurídico, y cubrir gastos relacionados con la publicidad, transporte, seguridad, estructura y otros; para ello se hace necesario elaborar presupuestos de gastos que deben ser cubiertos con las posibles utilidades que deben ser al menos del 20 % sobre la inversión efectuada.

En Colombia, no existe normatividad laboral que reglamente la contratación de empleados por horas, no obstante, el Código Sustantivo de Trabajo, posibilita la contratación para la ejecución de la labor por horas estableciendo una jornada máxima de 8 horas diarias.

La contratación se hace en forma verbal por servicio prestado y se paga en forma inmediata una vez terminado el evento para el cual se contrató el servicio, dependiendo de las horas de trabajo realizadas que no deben sobrepasar los horarios autorizados y que el valor a pagar nunca sea inferior al salario mínimo legal, además de incluir en el mismo pago la parte prestacional de cesantías, primas, vacaciones e intereses de cesantías que representan un 50 % adicional, que equivale a la suma de \$58.050.00 para el año 2023.

Al entrar en vigor la ley 2101 del 15 julio 2021, se reducen las horas máximas del trabajo diario. Hadas del Bosque, lo ha tenido en cuenta a partir del segundo año posterior a la entrada en vigencia, es decir a partir de julio del año 2023 las horas de trabajo diarias autorizadas serán deducidas a 47 horas semanales, en el año 2024 se reducen a 46 a y sucesivamente en los años siguientes hasta llegar a una jornada de 42 horas semanales en el año 2026. Es de anotar, que en el caso particular de la microempresa que nos ocupa, los trabajos a realizar generalmente son de un solo día a la semana por evento, que puede llegar a tres semanales, siempre respetando las leyes laborales vigentes en lo relacionado con las horas de trabajo, sus salarios mínimos y prestaciones sociales. (*Ley 2101 del 2021 - Reducción de la jornada laboral*, s. f.)

Para Hadas del Bosque es fundamental que las prestadoras del servicio se sientan bien remuneradas por su trabajo y actualmente reconoce la prestación del servicio diario entre \$80.000 y \$230.000, dependiendo del número de niñas y el tipo de evento por 6 horas de trabajo.

Para hacer la contratación con personas que se encarguen de realizar el evento, siempre contamos con personas que cuenten con las respectivas afiliaciones al sistema de seguridad

social, la responsabilidad de la afiliación de los prestadores del servicio al ARL correrá por cuenta de la empresa.

3.3 Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento

Su estructura está conformada por:

La Gerente comercial y administrativa y socia capitalista, manejo de relaciones públicas y comerciales, encargada también del buen funcionamiento de los eventos, prestando seguridad y confianza a las niñas participantes y padres de familia.

Una Arquitecta encargada del diseño y la construcción del evento, temáticas y montajes.

Diferentes personas recreacionistas, estilistas, maquilladoras, y otros necesarios para el desarrollo de los eventos.

Para Hadas del Bosque es de vital importancia poder construir alianzas principalmente con los conjuntos residenciales y clubes sociales de la ciudad; adicionalmente participar de algunos eventos escolares para promover las fiestas temáticas.

3.4 Procesos de Negocio

Se desarrollará un plan de mercadeo que permita llegar a los clientes objetivo en Bogotá y municipios aledaños a través de las redes sociales, página web y voz a voz.

El costo de los productos ofrecidos depende del tipo de fiesta que los padres escojan realizar y dependiendo del número de las invitadas a la misma, siempre teniendo en cuenta, el brindar la mejor calidad de atención para que sean ellos los mejores referentes del servicio recibido.

Actualmente Hadas del Bosque ha llegado a la realización de 36 fiestas entre los meses comprendidos entre septiembre del año 2021, enero a diciembre del año 2022, y en los meses de enero a agosto del año 2023 mejorando su cobertura.

Hacia el futuro se proyecta expandir la empresa ampliando mercados objetivos y temáticas que progresivamente permitan crecer la empresa de manera escalonada y constante.

3.5 Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento

Actualmente para Colombia se han implementado los Centros de Atención Empresarial (CAE) de las Cámaras de Comercio, para la realización de trámites de constitución de empresa.

Posteriormente, se crea la Ventanilla Única Virtual (VUE) con el objetivo de obtener en el mismo sitio virtual el RUT y la Matrícula Mercantil y lograr afiliarse al sistema de seguridad social. Con este proceso, el país ha logrado la disminución de requisitos y trámites necesarias para abrir una empresa de once (2008) a siete (2020). Sin embargo, los costos para iniciar un emprendimiento son casi cinco veces más altos en Colombia respecto al promedio de países de la OCDE (3.0) (Banco Mundial, 2020).

La mayor parte de estos costos son por la inscripción en Cámara de Comercio, pago del registro mercantil y el impuesto departamental de registro. Adicionalmente, estos pagos son repetitivos en procesos como la constitución de la SAS, reformas estatutarias, compraventas y nombramientos (Conpes. 3956, 2019), lo que desincentiva a los empresarios para realizar la renovación de su registro.

Se requiere la instauración de políticas y procesos más ágiles, prácticos y económicos que permitan crear y cerrar empresas ya que mientras esto siga siendo complicado y costoso reduce las posibilidades para los empresarios constituirse y volver a empezar cuando un negocio no fluye como se espera. (Boletín Analítica - Ley de Emprendimiento | Impulsa, s. f.).

Hadas del Bosque es una marca que actualmente no se encuentra registrada como persona jurídica y funciona como persona natural sociedad de hecho, que aun cuando pueda ser necesario constituirse, se han efectuado las comparaciones de costos adicionales que ello implicaría, tales como la responsabilidades que se adquieren en la constitución ante la cámara y comercio y la DIAN, al tener que cumplir con requisitos extraordinarios, como el manejo de facturación, nómina, documentos soportes, notas créditos y débitos de manera electrónica adicionalmente afrontar un impuesto demasiado elevado que actualmente existe para las sociedades personas jurídicas del 35 % sobre las utilidades más el 25, 50 ,o 75 % sobre la tasa anterior dependiendo del tiempo de constitución y presentación de las declaraciones de renta.

Al considerar lo anterior se toma la decisión de mantenerse como en la actualidad viene funcionando actualmente, para no elevar los costos de los productos que actualmente se manejan con personas naturales. Además, la Sociedad de Hecho que nos ocupa no tiene establecimientos de comercio, por lo tanto, no está obligada a matricularse dentro del mes siguiente a la fecha de

su apertura, en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social RUES. Finalmente, el objetivo legal, es lograr constituirse en el futuro como una empresa comercial, que se registrará con los requisitos mencionados. Adicionalmente gestionará la solicitud de registro de marca, patentes, cobertura de seguros si se requieren y los documentos corporativos, de propiedad intelectual, clientes, proveedores y empleados.

4. Descripción de las Operaciones Requeridas para el Emprendimiento

Hadas del Bosque, cuenta con personal profesional en diferentes áreas que se encargan de la producción de fiestas infantiles con un número de niñas determinado que va desde 3 hasta 15 niñas según el tipo que se halla contratado por las madres de las niñas, contando con el siguiente personal requerido mencionado anteriormente.

4.1 Instalaciones que Requiere el Emprendimiento

Hadas del Bosque no requiere instalaciones propias para la realización de las fiestas infantiles ya que se elabora en la comodidad de la casa, salones comunales o clubes sociales escogidos por los padres de las niñas participantes, generalmente dentro del mismo conjunto de sus residencias evitando tener que trasladarse desde sitios lejanos hasta el lugar del evento que cuenta con los servicios públicos y seguridad necesarias para el éxito de este.

Se requiere un equipo de transporte que permita trasladar a cada evento la logística contratada según el tipo de evento. Para el evento más especializado que la fiesta verano se cuenta con un vehículo más grande que permita una capacidad logística mayor y se alquila el servicio de sonido con un DJ y su equipo.

Un inventario detallado de elementos decorativos que nos permiten llevar a cabo cada uno de los eventos y cumplir las expectativas de los clientes. Partimos de un mobiliario de belleza, tocadores con espejo tipo vintage clásicos, sillas, mesas de manicura, espejos, pasarela, colchonetas y almohadas para hacer el momento de relajación, flores artificiales, batas infantiles, elementos decorativos, manteles, velos, avisos, juego de té, extensiones de luces, pendones, vestuario y accesorios para temáticas. Adicionalmente todos los elementos de belleza como esmaltes, pinceles, maquillaje, crema natural, sal marina entre otros. Se debe contar con un vehículo que permita transportar el montaje.

4.2 Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento

Con respecto a la infraestructura tecnológica la empresa cuenta con página web www.hadasdelbosque.co

Adicionalmente cuenta con una inversión en SEO y redes sociales como Facebook e Instagram con la intención de a partir del 2023 incursionar en videos cortos a través de TikTok.

También se requiere una plataforma de pago digital que permita a los clientes hacer los pagos de una forma más ágil. Pero es muy importante no perder de vista la personalización del evento pues es de vital importancia hacer tener relación comercial con los padres y generar la confianza requerida para llevar a cabo el evento.

4.3 Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento

Hadas del bosque cuenta con toda la infraestructura necesaria contando con elementos decorativos, que transforman un espacio vacío en un lugar mágico y agradable para las niñas, los padres y demás invitados, estructuras que son armadas en el lugar de la fiesta, techos decorativos, flores, bicicleta decorativa, colchonetas, batas de primera calidad, tocadores, espejos, accesorios y vestuario entre otros.

Todos los elementos son de propiedad de Hadas del Bosque y son puestos a disposición del cliente, que obtiene las fotografías que le proporcionan orientación para decisión de la fiesta de su preferencia.

Los costos de las fiestas van desde \$396.000 a \$2.900.000, dependiendo del tipo de fiesta seleccionado por el cliente y el número de niñas invitadas al evento.

La forma de pago normalmente es en efectivo o transferencia, con reserva y abono del 50% a la contratación de la fiesta.

No se utilizan créditos en la forma de pago, tampoco se adquieren créditos en las compras de los elementos con proveedores locales.

Se han efectuado 48 eventos entre los meses de septiembre 2021 y marzo 2023 es decir con una rotación promedio de 1.6 fiestas semanales del 63,16% de rotación.

4.4 Plan Financiero del Emprendimiento

El capital invertido en la microempresa unipersonal, sociedad de hecho “Hadas del Bosque” desde su apertura del negocio fue de \$30.000.000. aportados por su creadora, con recursos propios que se han utilizado en el desarrollo integral del evento como la adquisición del mobiliario, inventarios y tecnología. Hasta el momento, desde la constitución de la microempresa en el año 2021 a la fecha no ha requerido ningún tipo de financiación externa, siendo amparada por su capital inicial y los recursos obtenidos en las realizaciones de eventos.

Los recursos invertidos han sido utilizados para:

- Adquisición de inventarios y menajes, que serían utilizados en las actividades recreativas, como también elementos de belleza que serían aplicados para el embellecimiento de las niñas participantes. El valor de estos alcanzó la suma de \$20.828.850 y de \$634.600 en artículos de belleza, para un total de inventarios de \$21.463.450.
- Se buscó una asesoría legal, contratando los servicios de un Abogado, que permitiera conocer más detalladamente acerca de las obligaciones y derechos que tendría la sociedad de hecho y en especial sobre las inscripciones permisos requeridos pagando sus honorarios en la suma de \$900.000.
- Se consideró de vital importancia, la adquisición de los derechos de utilización de la página web, donde se anunciará todo lo concerniente a los productos que se prestarían a través de la microempresa por valor de \$1.800.000. En total la inversión inicial alcanzó la suma de \$24.163.450, dejando en la caja un saldo de \$5.836.550, para atender los gastos operacionales necesarios y posibles contingencias.

4.5 Plan Financiero del Emprendimiento

4.5.1. Ejecución año 2021.

La microempresa de hecho unipersonal “Hadas del Bosque” comenzó a realizar operaciones, en el mes de septiembre 2021. En ese momento a través de la página web, amigos, familiares y referidos se logró la contratación de tres (3) reuniones infantiles denominadas “Fiestas Otoño” con la participación de 12 niñas distribuidas en 3, 4 y 5 niñas respectivamente. Las 3 reuniones generaron un ingreso bruto total de \$1.290.000, distribuidos en \$350.000, \$430.000 y \$510.000, respectivamente.

La anterior suma se afecta por los costos directos de \$745.600. de los cuales, \$733.000, correspondieron a egresos en efectivo, por concepto de pagos de personal, montajes estructurales, fletes y acarreo, alquiler de sonido, alimentación de personal participante, cinta de enmascarar para colgar adornos en techos y paredes y pilas para los elementos inalámbricos como los masajeadores y el costo de los inventarios de belleza con costo estimado en \$12.600. que se descuentan del inventario de belleza en la medida de su consumo.

Se proyecta una pérdida por daño de los elementos del inventario, que se descuentan del valor de estos por valor de \$60.000. considerando este gasto como valor de reserva.

Como todos los elementos del inventario son susceptibles de daño por deterioro se consideró la suma de \$36.000 como desgaste (depreciación) de los elementos utilizados en las respectivas fiestas, considerando este gasto como valor de reserva.

Al comparar \$1.290.000, del ingreso recibido con los \$733.000 de los egresos en efectivo, por costos directos, más los costos de inventario de belleza \$12.600, se obtiene el valor de \$745.600, que representan los costos directos y una utilidad antes de reservas \$544.400 que representarían un 42,20% y si posteriormente le restamos a esa utilidad el valor de las reservas estimadas en \$96.000 obtendríamos una utilidad de \$448.400, después de reservas lo que representaría una utilidad de 34.76%.

Resultados primer mes de operaciones “Hadas del Bosque” (tablas 6 y 7)
Mes de septiembre 2021.

Tabla 6. Realizaciones mes de septiembre 2021.

TIPO DE FIESTA	# niñas	# fiestas	Precio Venta
Fiesta infantil otoño	3 niñas	1	\$ 350.000
Fiesta infantil otoño	4 niñas	1	\$ 430.000
Fiesta infantil otoño	5 niñas	1	\$ 510.000
	12 niñas	3	\$ 1.290.000

Fuente: Autora-2023

Tabla 7. Resultados operacionales mes de septiembre 2021.

Comparativo Ventas menos costos y reservas = Utilidades			
Ingresos por ventas		\$ 1.290.000	
Costos efectivo por caja	\$ 733.000		
Costos inventario belleza	\$ 12.600	\$ 745.600	
Utilidad ants de reservas		\$ 544.400	42,20%
Reservas		\$ 96.000	
		\$ 448.400	34,76%

Fuente: Autora-2023

Durante los meses de octubre noviembre y diciembre del año 2021, se realizaron 9 fiestas infantiles denominadas “Primavera”, con la participación de 69 niñas en las cuales en el mes de octubre participaron 18 niñas, en el mes de noviembre 27 niñas y en el mes de diciembre 24 niñas. Estas nueve fiestas “Primavera” produjeron ingresos a la microempresa” Hadas del Bosque” (tabla 8) de la siguiente manera:

Tabla 8. Realizaciones durante los meses octubre noviembre y diciembre 2021.

Tipo de fiesta	Mes	# fiestas	# niñas	Ventas
Primavera	Octubre	3	18	\$ 2.640.000
Primavera	Noviembre	3	27	\$ 3.640.000
Primavera	Diciembre	3	24	\$ 3.240.000
	Totales	9	69	\$ 9.520.000

Fuente: Autora-2023

Siguiendo la metodología de costos al igual que en el mes de agosto, se continuó distribuyendo en costos directos los pagados en efectivo, para cubrir los mimos gastos detallados en ese mes y los consumos de inventarios de belleza. De igual forma las mismas reservas tomadas proporcionalmente de acuerdo con el tipo de fiesta y número de niñas participantes (tabla 9) con los siguientes resultados.

Tabla 9. Resultados operacionales durante los meses octubre -diciembre 2021.

Comparativo Ventas menos costos y reservas = Utilidades			
Ingresos por ventas		\$ 9.520.000	
Costos efectivo por caja	\$ 5.697.500		
Costos inventario belleza	\$ 75.450	\$ 5.772.950	
Utilidad ants de reservas		\$ 3.747.050	39,36%
Reservas		\$ 657.000	
		\$ 3.090.050	32,46%

Fuente: Autora-2023

Se observa que la utilidad antes de reservas y después de las mismas han tenido una pequeña disminución, debido a que por la cantidad de niñas participantes los gastos pagados al

personal operativo son mayores, lo mismo sucede con las pérdidas de elementos de inventarios que se rompen o se pierden en los procesos respectivos.

Como resultado de las operaciones durante el año 2021 (tabla 10) y de acuerdo con la información anteriormente detallada es la siguiente:

Tabla 10. Resultado de las operaciones durante el año 2021.

Tipo de fiesta	Mes (2021)	# fiestas	# niñas	Ventas
Otoño	Septiembre	3	12	\$ 1.290.000
Primavera	Octubre	3	18	\$ 2.640.000
Primavera	Noviembre	3	27	\$ 3.640.000
Primavera	Diciembre	3	24	\$ 3.240.000
	Totales	12	81	\$ 10.810.000

Fuente: Autora-2023

La información que se presenta en la Tabla 11 a continuación, expone el comparativo de ventas, menos costos y reservas = utilidades; corresponde a las actividades realizadas en el año 2021, con un total de ingresos obtenidos por la realización de eventos entre los meses de septiembre y diciembre del mismo año por valor de \$ 10.810.000, cuyos gastos operacionales por valor de \$6.430.500. se cubrieron en efectivo contemplando los siguientes conceptos:

Salarios pagados al personal participante en los eventos	\$4.375.000
Montajes de las estructuras utilizadas en los eventos	\$ 720.000
Fletes y acarreo de las estructuras y otros elementos	\$ 435.000
Sonido utilizado para amenizar los eventos	\$ 240.000
Alimentación al personal participante en el evento	\$ 435.000
Gastos varios	\$ 225.500

Adicionalmente, se utilizaron algunos elementos que se encontraban en los inventarios, para embellecer a las niñas participantes, con un costo de \$ 88.050.

De esa manera se cubrieron los gastos y costos equivalentes a \$6.518.550, pagados en efectivo y con la utilización de elementos de belleza.

Si hacemos la comparación entre las partidas expuestas, por ingresos del año 2021 y sus respectivos gastos y costos se obtiene una utilidad antes de la imputación por reservas por valor de \$4.291.450.

En todos los eventos realizados, se dañan o se pierden elementos que se llevaron al sitio donde se realizan los mismos y por ello contemplamos un equivalente por estos conceptos, realizando una reserva para reposición que para el año 2021 estimamos en \$ 753.000

La anterior suma afecta las utilidades operacionales quedando en \$ 3.538.450

Tabla 11. *Comparativo actividades realizadas en año 2021.*

Comparativo Ventas menos costos y reservas = Utilidades			
Ingresos por ventas		\$ 10.810.000	
Costos efectivo por caja	\$ 6.430.500		
Costos inventario belleza	\$ 88.050	\$ 6.518.550	
Utilidad ants de reservas		\$ 4.291.450	39,70%
Reservas		\$ 753.000	
		<u>\$ 3.538.450</u>	32,73%

Fuente: Autora-2023,

En la Tabla 12 se observa que la utilidad establecida, se ve afectada por la resta de los gastos indirectos, que se efectuaron al inicio del periodo, para cubrir los gastos legales de constitución y en especial los relacionados con marketing, que también se cubrieron en efectivo, utilizando parte del capital aportado. Estos gastos se consideraron necesarios para obtener asesoría jurídica, contable y publicidad tuvieron un valor de \$2.700.000 generando una utilidad al final del ejercicio del año 2021 por \$838.450.

Tabla 12 . Resultados finales ejercicio Año 2021

HADAS DEL BOSQUE		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2021		
Estado de Resultados	2021	%
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 10.810.000	
Costo de ventas	-\$ 6.518.550	
Total costo de ventas	-\$ 6.518.550	
Utilidad antes de impuestos	\$ 4.291.450	39,70%
reservas y provisiones	-\$ 753.000	
Utilidad antes de otros gastos	\$ 3.538.450	32,73%
gastos indirectos	-\$ 2.700.000	
utilidad ejercicio	\$ 838.450	7,76%

Fuente: Autora-2023

En la Tabla 13, se resume el Estado de la situación financiera. Al comparar el resultado final del ejercicio con la inversión del aporte realizado en la suma de \$30.000.000. con una utilidad de \$838.450, se obtiene un resultado del 2.78 % en cuatro meses de operación como retorno de la inversión.

Tabla 13. Resultados de los estados financieros al final del año 2021.

HADAS DEL BOSQUE	
Estado de situación financiera	
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2021	
BalanceGeneral	2021
ACTIVOS	
Activo financiero - efectivo y equivalente	\$ 10.216.050
Inventarios menajes para eventos	\$ 20.318.850
Inventarios elementos de belleza	\$ 546.550
depreciación y deterioro inventarios	-\$ 243.000
Total de activos corrientes	\$ 30.838.450
Total de activos	\$ 30.838.450
PASIVOS	
Total de pasivos	\$ 0
PATRIMONIO	
Capital suscrito y pagado	\$ 30.000.000
Utilidad del ejercicio	\$ 838.450
Total patrimonio	\$ 30.838.450
Pasivo más patrimonio	\$ 30.838.450

Fuente: Autora-2023

4.5.2. Ejecución año 2022.

La microempresa de hecho unipersonal “Hadas del Bosque” continuó realizando operaciones en el año 2022, durante los meses de febrero a diciembre, habiendo logrado concretar 24 eventos de fiestas por valor de \$32.970.000, que se detallan a continuación (Tabla 14), indicando el tipo de fiesta, el mes de realización, el número de niñas asistentes y el valor del ingreso (ventas) respectivo.

Tabla 14. Eventos Realizado durante el año 2022.

tipo de fiesta infantil	mes 2022	fiestas	niñas	ventas
fiesta infantil otoño	febrero	6	24	\$ 2.580.000
fiesta infantil primavera	marzo	5	45	\$ 6.180.000
fiesta infantil primavera	abril	2	23	\$ 3.060.000
fiesta infantil primavera	mayo	1	6	\$ 780.000
fiesta infantil verano	mayo	1	12	\$ 2.210.000
fiesta infantil primavera	junio	1	11	\$ 1.480.000
fiesta infantil primavera	julio	1	12	\$ 1.580.000
fiesta infantil verano	julio	1	12	\$ 2.200.000
fiesta infantil primavera	agosto	1	13	\$ 1.780.000
fiesta infantil primavera	septiembre	1	14	\$ 1.880.000
fiesta infantil primavera	octubre	1	15	\$ 1.980.000
fiesta infantil verano	octubre	1	13	\$ 2.310.000
fiesta infantil verano	noviembre	1	14	\$ 2.420.000
fiesta infantil verano	diciembre	1	15	\$ 2.530.000
totales		24	229	\$ 32.970.000

Fuente: Autora-2023

La información que se presenta en la tabla 15 a continuación, corresponde a las actividades realizadas en el año 2022, con un total de ingresos obtenidos por la realización de eventos entre los meses de febrero 2022 y diciembre del mismo año 2022 por valor de \$ 32.970.000, cuyos gastos operacionales por valor de \$ 17.089.500. se cubrieron en efectivo contemplando los siguientes conceptos:

Salarios pagados al personal participante en los eventos	\$10.020.000
Montajes de las estructuras utilizadas en los eventos	\$ 2.150.000
Fletes y acarreo de las estructuras y otros elementos	\$ 2.070.000

Sonido utilizado para amenizar los eventos	\$ 1.560.000
Alimentación al personal participante en el evento	\$ 1.050.000
Gastos varios	\$ 239.500

Adicionalmente, se utilizaron algunos elementos que se encontraban en los inventarios, para embellecer a las niñas participantes, con un costo de \$ 394.500

De esa manera se cubrieron los gastos y costos equivalentes a \$ 17.484.000, pagados en efectivo y con la utilización de elementos de belleza.

Si hacemos la comparación entre las partidas expuestas, por ingresos del año 2022 y sus respectivos gastos y costos se obtiene una utilidad antes de la imputación por reservas por valor de \$15.486.000

Las reservas y provisiones indicadas corresponden a las pérdidas estimadas de elementos utilizados en los diferentes eventos, alcanzando la suma de \$1.140.000, que ya han sido descontados de los inventarios y a estos se suman \$516.000, por concepto de deterioro o depreciación de estos para un total de \$ 1.656.000. La anterior suma afecta las utilidades operacionales quedando en \$ 13.830.000.

Los costos directos pagados por caja en efectivo, el consumo de inventarios de belleza y sus reservas por perdidas de elementos y la depreciación de estos (tabla 15) se comparan con las ventas mostrando una utilidad de \$13.830.000, equivalentes al 41.95 %.

Tabla 15. Utilidades después de reservas año 2022

HADAS DEL BOSQUE		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2022		
Estado de Resultados	2022	%
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 32.970.000	
Costo de ventas	-\$ 17.484.000	
Total costo de ventas	-\$ 17.484.000	
Utilidad antes de impuestos	\$ 15.486.000	46,97%
reservas y provisiones	-\$ 1.656.000	
Utilidad antes de otros gastos	\$ 13.830.000	41,95%
gastos indirectos	\$ 0	
utilidad ejercicio	\$ 13.830.000	41,95%

Fuente: Autora-2023

En la Tabla 16, se observa que la utilidad establecida se ve afectada por la resta de los gastos indirectos, que se efectuaron durante del periodo, para cubrir los gastos por asesoría contable y en especial los relacionados con marketing, que también se cubrieron en efectivo, utilizando los dineros recibidos; por el pago de los servicios contables por valor de \$1.200.000 y los utilizados para la difusión y actualización de la página web, (marketing) por valor de \$4.400.000, para un total de \$5.600.000, quedando el cuadro comparativo de la siguiente manera:

Aplicados los gastos indirectos al resultado del ejercicio, se obtiene una utilidad definitiva por el año 2022 en la suma de \$ 8.230.000, que comparados con el valor de las ventas equivale al 24.96%.

Tabla 16. Utilidades Generadas durante el año 2022.

HADAS DEL BOSQUE		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2022		
Estado de Resultados	2022	%
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 32.970.000	
Costo de ventas	-\$ 17.484.000	
Total costo de ventas	-\$ 17.484.000	
Utilidad antes de impuestos	\$ 15.486.000	46,97%
reservas y provisiones	-\$ 1.656.000	
Utilidad antes de otros gastos	\$ 13.830.000	41,95%
gastos indirectos	-\$ 5.600.000	
utilidad ejercicio	\$ 8.230.000	24,96%

Fuente: Autora-2023

Al comparar el resultado final del ejercicio con la inversión del aporte realizado en la suma de \$30.000.000. con una utilidad de \$ 8.230.000 y se obtiene un resultado del 26.69 % en los meses de operación en el año 2022 (Tabla 17). La utilidad obtenida con relación al capital invertido se posicionó en el 26,69 % es decir el 2.2224 % mensual de retorno de la inversión.

Tabla 17 . Utilidades Definitivas durante el año 2022.

Rendimiento de Capital invertido durante el ejercicio 2022		
Iversión inicial	\$ 30.000.000	
Utiliddes anteriores	\$ 838.450	
Total inversión año 2022	\$ 30.838.450	
Utilidad del ejercicio	\$ 8.230.000	26,69%

Fuente: Autora-2023

En el año 2022, los resultados financieros indican reducción de los gastos con relación a las ventas del 24,98% al 16,99% (tabla 18). Los costos del 67,27 % al 58,05 % y la utilidad tuvo un aumento del 7,76 % al 24,96 %.

Tabla 18 .Comparativo de ejecuciones años 2021-2022.

Año	Ventas	Gastos	Costos	Utilidad
2021	\$ 10.810.000	\$ 2.700.000	\$ 7.271.550	\$ 838.450
2022	\$ 32.970.000	\$ 5.600.000	\$ 19.140.000	\$ 8.230.000
Total	\$ 43.780.000	\$ 8.300.000	\$ 26.411.550	\$ 9.068.450
2021	\$ 10.810.000	24,98%	67,27%	7,76%
2022	\$ 32.970.000	16,99%	58,05%	24,96%

Fuente: Autora-2023

A continuación, se presentan el Estado de situación financiera para el año 2022 (Tabla 19). Los \$20.496.550, que se detallan se encuentran representados de la siguiente manera:

En efectivo (caja), bajo la responsabilidad del inversionista.	\$10.496.550
En dos títulos CDTS. En Bancolombia	\$10.000.000

Se observa que la microempresa ha obtenido utilidades durante los 16 meses por \$9.068.450, equivalentes al 30.23 %, con relación al capital aportado.

Tabla 19 . Estados financieros a 31 de diciembre del año 2022.

HADAS DEL BOSQUE	
Estado de situación financiera	
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2022	
BalanceGeneral	2022
ACTIVOS	
Activo financiero - efectivo y equivalente	\$ 20.496.550
Inventarios menajes para eventos	\$ 19.178.850
Inventarios elementos de belleza	\$ 152.050
depreciación y deterioro inventarios	-\$ 759.000
Total de activos corrientes	\$ 39.068.450
Total de activos	\$ 39.068.450
PASIVOS	
Total de pasivos	\$ 0
PATRIMONIO	
Capital suscrito y pagado	\$ 30.000.000
Utilidad del ejercicio anteriores	\$ 838.450
utilidad del ejercicio	\$ 8.230.000
Total patrimonio	\$ 39.068.450
Pasivo más patrimonio	\$ 39.068.450

Fuente: Autora-2023

4.5.3. Proyección 2023-2026

De acuerdo con el comportamiento financiero, obtenido por la microempresa durante los ejercicios de los años 2021 y 2022 se realizó una proyección de ventas y costos por los cuatro años siguientes desde el 2023 al 2026.

- **Proyección 2023**

Para el año 2023 hasta el año 2026, se incrementaron los valores operacionales con base en el IPC de 13.12 % resultante en el año 2022 y fue tenido en cuenta para los reajustes de precios año tras año hasta 2026, utilizando la fórmula de redondeo para obtener valores aproximados a los \$1000 más cercanos en forma ascendente.

Se realiza la proyección siguiendo las mismas pautas y metodología de los años anteriores respecto a los costos directos, gastos indirectos, perdidas en inventarios.

En la proyección para el año 2023 (tabla 20), se espera llegar a la realización de 50 fiestas distribuidas en Fiestas Infantiles Otoño (9), Fiestas Infantiles Primavera (33), Fiestas Infantiles Verano (8).

Tabla 20 . Proyección de la microempresa para el año del año 2023.

Proyección ventas, costos, gastos y utilidades 2023				
Tipo de fiesta	Ventas	%	Costos	Utilidad parcial
fiestas infantiles otoño (9)	\$ 4.377.000	65,18%	\$ 2.853.000	\$ 1.524.000
fiestas infantiles primavera (33)	\$ 50.838.000	59,96%	\$ 30.480.000	\$ 20.358.000
fiestas infantiles verano (8)	\$ 19.786.000	66,57%	\$ 13.172.000	\$ 6.614.000
Total, ingresos por 50 fiestas infantiles	\$ 75.001.000	37,99%	\$ 46.505.000	\$ 28.496.000
Tipo de gasto	Gastos indirectos	%	Gastos indirectos	Utilidad definitiva
servicios contables	gastos contables	2,00%	\$ 1.500.000	
servicios jurídicos	gastos legales	1,60%	\$ 1.200.000	
publicidad página web	marketing	9,33%	\$ 7.000.000	
		12,93%	\$ 9.700.000	\$ 18.796.000
			Utilidad	25,06%

Fuente: Autora-2023

En la proyección, de los estados financieros, para el año 2023, se han seguido los mismos parámetros, de los estados financieros ejecutados en los años anteriores 2021 y 2022 y se proyectan las cifras en lo que respecta a los ingresos, gastos y costos por ejecutar.

Tabla 21 . Resultados Financieros esperados para el año 2023.

HADAS DEL BOSQUE		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023		
Estado de Resultados proyectado	2023	%
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 75.001.000	
Costo de ventas	-\$ 45.835.000	
Total costo de ventas	-\$ 45.835.000	
Utilidad antes de impuestos	\$ 29.166.000	38,89%
reservas y provisiones	-\$ 670.000	
Utilidad antes de otros gastos	\$ 28.496.000	37,99%
gastos indirectos	-\$ 9.700.000	
utilidad ejercicio	\$ 18.796.000	25,06%

Fuente: Autora-2023

Los \$ 39.962.550, que se detallan en el estado de la situación financiera (Tabla 22), se encontrarían representados de la siguiente manera:

En efectivo (caja), bajo la responsabilidad del inversionista	\$29.962.550
En dos títulos CDTS. En el Bancolombia	\$10.000.000

Se observa que la microempresa habría obtenido utilidades durante los 28 meses de creación en la suma de \$ 27.864.450, equivalentes al 92.88 %, de la inversión inicial (aporte de capital), representados en el efectivo en caja y bancos títulos CDTS.

En lo transcurrido de las operaciones realizadas y proyectadas de la microempresa (tabla 22) se habrá podido obtener los siguientes resultados incluida la proyección del año 2023.

Tabla 22. Estado de la situación financiera.

HADAS DEL BOSQUE
Estado de situación financiera
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023

BalanceGeneral	2023
ACTIVOS	
Activo financiero - efectivo y equivalente	\$ 39.962.550
Inventarios menajes para eventos	\$ 19.330.900
Inventarios elementos de belleza	\$ 0
depreciación y deterioro inventarios	-\$ 1.429.000
Total de activos corrientes	\$ 57.864.450
Total de activos	\$ 57.864.450
PASIVOS	
Total de pasivos	\$ 0
PATRIMONIO	
Capital suscrito y pagado	\$ 30.000.000
Utilidad del ejercicio anteriores	\$ 9.068.450
utilidad del ejercicio	\$ 18.796.000
Total patrimonio	\$ 57.864.450
Pasivo más patrimonio	\$ 57.864.450

Fuente: Autora-2023

En el año 2023, los resultados financieros indicarán reducción de los gastos con relación a las ventas del 16,99% al 12,93% (tabla 23). Los costos se incrementan del 58,05 % al 62,01% y la utilidad tendrá un aumento del 24,96 % al 25,06%.

Tabla 23. Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023.

Año	Ventas	Gastos	Costos	Utilidad
2021	\$ 10.810.000	\$ 2.700.000	\$ 7.271.550	\$ 838.450
2022	\$ 32.970.000	\$ 5.600.000	\$ 19.140.000	\$ 8.230.000
2023	\$ 75.001.000	\$ 9.700.000	\$ 46.505.000	\$ 18.796.000
total	\$ 118.781.000	\$ 18.000.000	\$ 72.916.550	\$ 27.864.450
2021	\$ 10.810.000	24,98%	67,27%	7,76%
2022	\$ 32.970.000	16,99%	58,05%	24,96%
2023	\$ 75.001.000	12,93%	62,01%	25,06%
total	\$ 118.781.000	15,15%	61,39%	23,46%

Fuente: Autora-2023

- **Proyección 2024**

En el año 2024, se espera llegar a la realización de 60 fiestas distribuidas en Fiestas Infantiles Otoño (9), Fiestas Infantiles Primavera (33), Fiestas Infantiles Verano (18) (tabla 24), esperando obtener los siguientes resultados:

Tabla 24. Proyección de eventos para el año 2024.

Proyección ventas, costos, gastos y utilidades 2024				
Tipo de fiesta	Ventas	%	Costos	Utilidad parcial
fiestas infantiles otoño (9)	\$ 4.953.000	64,99%	\$ 3.219.000	\$ 1.734.000
fiestas infantiles primavera (33)	\$ 57.510.000	59,87%	\$ 34.431.000	\$ 23.079.000
fiestas infantiles verano (18)	\$ 51.942.000	65,51%	\$ 34.026.000	\$ 17.916.000
depreciacion inventarios		0,66%	\$ 757.000	-\$ 757.000
total ingresos por 50 fiestas infantiles	\$ 114.405.000	63,31%	\$ 72.433.000	\$ 41.972.000
Tipo de gasto	Gastos indirectos	%	Gastos indirecto	Utilidad de finitiva
servicios contables	gastos contables	3,47%	\$ 1.800.000	
servicios juridicos	gastos legales	2,89%	\$ 1.500.000	
publicidad pagina web	marketing	17,33%	\$ 9.000.000	
reserva para pago de impuestos	impuestos	4,81%	\$ 2.500.000	
		12,94%	\$ 14.800.000	\$ 27.172.000
			utilidad	23,75%

Fuente: Autora-2023

Realizada la proyección anterior el resultado de los estados financieros para el 2024 (tabla 25), se estiman ingresos por la realización de eventos entre los meses de enero y diciembre por \$114.405.000; gastos operacionales por \$71.676.000 cubiertos en efectivo tal como se ha venido realizando en los años anteriores. Las reservas y provisiones indicadas por valor de

\$757.000, correspondientes a los deterioros que podrían sufrir los inventarios de menajes y elementos de belleza.

Se estiman partidas por ingresos del año 2024 y sus respectivos gastos, costos y reservas; se obtendrá una utilidad antes de gastos indirectos de \$42.972.000. Aplicando gastos indirectos, por valor de \$12.300.000, por concepto de asesoría jurídica, contable y marketing, más una necesaria reserva adicional para impuestos de \$ 2.500.000 que se hace a partir de este año, se proyecta una utilidad del ejercicio 2023 de \$27.172.000.

Tabla 25. Resultados Financieros esperados para el año 2024.

HADAS DEL BOSQUE		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2024		
Estado de Resultados proyectado	2024	%
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 114.405.000	
Costo de ventas	-\$ 71.676.000	
Total costo de ventas	-\$ 71.676.000	
Utilidad antes de impuestos	\$ 42.729.000	37,35%
reservas y provisiones	-\$ 757.000	
Utilidad antes de otros gastos	\$ 41.972.000	36,69%
gastos indirectos	-\$ 12.300.000	
reserva impuestos	-\$ 2.500.000	
utilidad ejercicio	\$ 27.172.000	23,75%

Fuente: Autora-2023

Los \$ 70.391.550, del efectivo y equivalente a efectivo, que se detallan estado de la situación financiera (tabla 26) se encontrarían representados de la siguiente manera:

En efectivo (caja), bajo la responsabilidad del inversionista	\$30.391.550
En dos títulos CDTS. Bancolombia	\$40.000.000

Se observa que la microempresa podría obtener utilidades durante los 40 meses de creación en la suma de \$55.036.450 equivalentes al 183,45 %, de la inversión inicial (aporte de capital), que se encuentran representados en el efectivo en caja y bancos títulos CDTS.

En lo transcurrido de las operaciones realizadas y proyectadas de la microempresa se habrá podido obtener los siguientes resultados incluida la proyección del año 2024 (tabla 25).

Tabla 26 .Estado de la situación financiera.

HADAS DEL BOSQUE	
Estado de situación financiera	
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2024	
BalanceGeneral	2024
ACTIVOS	
Activo financiero - efectivo y equivalente	\$ 70.391.550
Inventarios menajes para eventos	\$ 19.330.900
Inventarios elementos de belleza	\$ 0
depreciación y deterioro inventarios	-\$ 2.186.000
Total de activos corrientes	\$ 87.536.450
Total de activos	\$ 87.536.450
PASIVOS	
Total de pasivos	\$ 0
PATRIMONIO	
Capital suscrito y pagado	\$ 30.000.000
Utilidad del ejercicio anteriores	\$ 27.864.450
utilidad del ejercicio	\$ 27.172.000
reserva para impuestos	\$ 2.500.000
Total patrimonio	\$ 87.536.450
Pasivo más patrimonio	\$ 87.536.450

Fuente: Autora-2023

En el año 2024, los resultados financieros indicarán reducción de los gastos con relación a las ventas del 12,93% al 12,94% (tabla 27). Los costos se incrementan del 62,01% al 63,31% y la utilidad posiblemente tendrá una reducción del 25,06 % al 23,75%.

Tabla 27. Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023-2024.

Año	Ventas	Gastos	Costos	Utilidad
2021	\$ 10.810.000	\$ 2.700.000	\$ 7.271.550	\$ 838.450
2022	\$ 32.970.000	\$ 5.600.000	\$ 19.140.000	\$ 8.230.000
2023	\$ 75.001.000	\$ 9.700.000	\$ 46.505.000	\$ 18.796.000
2024	\$ 114.405.000	\$ 14.800.000	\$ 72.433.000	\$ 27.172.000
total	\$ 233.186.000	\$ 32.800.000	\$ 145.349.550	\$ 55.036.450
2021	\$ 10.810.000	24,98%	67,27%	7,76%
2022	\$ 32.970.000	16,99%	58,05%	24,96%
2023	\$ 75.001.000	12,93%	62,01%	25,06%
2024	\$ 114.405.000	12,94%	63,31%	23,75%
total	\$ 233.186.000	14,07%	62,33%	23,60%

Fuente: Autora-2023

- **Proyección 2025**

En el año 2025, se espera llegar a la realización de 72 fiestas distribuidas en Fiestas Infantiles Otoño (9), Fiestas Infantiles Primavera (39), Fiestas Infantiles Verano (24) (tabla 28), esperando obtener los siguientes resultados:

Tabla 28. Proyección de eventos para el año 2025.

Proyección ventas, costos, gastos y utilidades 2025				
Tipo de fiesta	Ventas	%	Costos	Utilidad parcial
fiestas infantiles otoño (9)	\$ 5.604.000	64,51%	\$ 3.615.000	\$ 1.989.000
fiestas infantiles primavera (39)	\$ 79.646.000	58,85%	\$ 46.869.000	\$ 32.777.000
fiestas infantiles verano (24)	\$ 78.340.000	65,50%	\$ 51.312.000	\$ 27.028.000
depreciacion inventarios	\$ -	0,52%	\$ 858.000	-\$ 858.000
total ingresos por 50 fiestas infantiles	\$ 163.590.000	62,75%	\$ 102.654.000	\$ 60.936.000
Tipo de gasto	Gastos indirectos	%	Gastos indirecto	Utilidad definitiva
servicios contables	gastos contables	2,55%	\$ 2.000.000	
servicios juridicos	gastos legales	2,55%	\$ 2.000.000	
publicidad pagina web	marketing	12,76%	\$ 10.000.000	
reserva para pago de impuestos	impuestos	1,28%	\$ 1.000.000	
		9,17%	\$ 15.000.000	\$ 45.936.000
			utilidad	28,08%

Fuente: Autora-2023

Realizada la proyección anterior el resultado de los estados financieros para el 2025 (tabla 29), se estiman ingresos por la realización de eventos entre los meses de enero y diciembre por \$118.185.550, gastos operacionales por valor de \$101.796.000, cubiertos en efectivo tal como se venía haciendo en años anteriores. Las reservas y provisiones por valor de \$858.000, corresponderían a los deterioros que podrían sufrir los inventarios de menajes y elementos de belleza.

Se estiman partidas por ingresos del año 2025 y sus respectivos gastos, costos y reservas se obtendrá una utilidad antes de gastos indirectos de \$60.936.000. Aplicando gastos indirectos por \$14.000.000, por concepto de asesoría jurídica, contable y marketing, más una necesaria reserva adicional para impuestos de \$ 1.000.000, se proyecta una utilidad del ejercicio 2025 de \$ 45.936.000, junto con la reserva de impuestos aumentada a \$ 3.500.000.

Tabla 29. Resultados Financieros esperados para el año 2025.

HADAS DEL BOSQUE		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2025		
Estado de Resultados proyectado	2025	%
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 163.590.000	
Costo de ventas	-\$ 101.796.000	
Total costo de ventas	-\$ 101.796.000	
Utilidad antes de impuestos	\$ 61.794.000	37,77%
reservas y provisiones	-\$ 858.000	
Utilidad antes de otros gastos	\$ 60.936.000	37,25%
gastos indirectos	-\$ 14.000.000	
reserva impuestos	-\$ 1.000.000	
utilidad ejercicio	\$ 45.936.000	28,08%

Fuente: Autora-2023

Los \$ 118.185.550, del efectivo y equivalente a efectivo, que se detallan en el estado de resultados se encuentran representados de la siguiente manera:

En efectivo (caja), bajo la responsabilidad del inversionista	\$18.185.550.
En dos títulos CDTS. Bancolombia	\$100.000.000

Se observa que la microempresa podría obtener utilidades durante los 52 meses de creación en la suma de \$100.972.450 equivalentes al 336.57 %, de la inversión inicial (aporte de capital), que se encontrarían representados en el efectivo en caja y bancos títulos CDTS.

En lo transcurrido de las operaciones realizadas y proyectadas de la microempresa se habrá podido obtener los siguientes resultados (tabla 30) incluida la proyección del año 2025.

Tabla 30. Estado de la situación financiera.

HADAS DEL BOSQUE	
Estado de situación financiera	
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2025	
BalanceGeneral	2025
ACTIVOS	
Activo financiero - efectivo y equivalente	\$ 118.185.550
Inventarios menajes para eventos	\$ 19.330.900
Inventarios elementos de belleza	\$ 0
depreciacion y deterioro inventarios	-\$ 3.044.000
Total de activos corrientes	\$ 134.472.450
Total de activos	\$ 134.472.450
PASIVOS	
Total de pasivos	\$ 0
PATRIMONIO	
Capital suscrito y pagado	\$ 30.000.000
Utilidad del ejercicio anteriores	\$ 55.036.450
utilidad del ejercicio	\$ 45.936.000
reserva para impuestos	\$ 3.500.000
Total patrimonio	\$ 134.472.450
Pasivo más patrimonio	\$ 134.472.450

Fuente: Autora-2023

En el año 2025, los resultados financieros indicarán reducción de los gastos con relación a las ventas del 12,94% al 9,17% (tabla 31). Los costos pasarán del 63,31% al 62,75% y la utilidad tendrá un incremento del 23,75 % al 28.08%.

Tabla 31. Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023-2025.

Año	Ventas	Gastos	Costos	Utilidad
2021	\$ 10.810.000	\$ 2.700.000	\$ 7.271.550	\$ 838.450
2022	\$ 32.970.000	\$ 5.600.000	\$ 19.140.000	\$ 8.230.000
2023	\$ 75.001.000	\$ 9.700.000	\$ 46.505.000	\$ 18.796.000
2024	\$ 114.405.000	\$ 14.800.000	\$ 72.433.000	\$ 27.172.000
2025	\$ 163.590.000	\$ 15.000.000	\$ 102.654.000	\$ 45.936.000
total	\$ 396.776.000	\$ 47.800.000	\$ 145.349.550	\$ 55.036.450
2021	\$ 10.810.000	24,98%	67,27%	7,76%
2022	\$ 32.970.000	16,99%	58,05%	24,96%
2023	\$ 75.001.000	12,93%	62,01%	25,06%
2024	\$ 114.405.000	12,94%	63,31%	23,75%
2025	\$ 163.590.000	9,17%	62,75%	28,08%
total	\$ 396.776.000	12,05%	36,63%	13,87%

Fuente: Autora-2023

- **Proyección 2026**

En el año 2026, se espera llegar a la realización de 84 fiestas (tabla 32) distribuidas en Fiestas Infantiles Otoño (12), Fiestas Infantiles Primavera (48), Fiestas Infantiles Verano (24), esperando obtener los siguientes resultados:

Tabla 32. Proyección de eventos para el año 2026.

Proyección ventas, costos, gastos y utilidades 2026				
Tipo de fiesta	Ventas	%	Costos	Utilidad parcial
fiestas infantiles otoño (12)	\$ 8.456.000	64,57%	\$ 5.460.000	\$ 2.996.000
fiestas infantiles primavera (48)	\$ 104.208.000	60,58%	\$ 63.124.000	\$ 41.084.000
fiestas infantiles verano (24)	\$ 88.620.000	65,46%	\$ 58.012.000	\$ 30.608.000
depreciacion inventarios	\$ -	0,48%	\$ 971.000	\$ 971.000
total ingresos por 50 fiestas infantiles	\$ 201.284.000	63,38%	\$ 127.567.000	\$ 73.717.000
Tipo de gasto	Gastos indirectos	%	Gastos indirecto	Utilidad definitiva
servicios contables	gastos contables	2,71%	\$ 2.400.000	
servicios juridicos	gastos legales	2,71%	\$ 2.400.000	
publicidad pagina web	marketing	13,54%	\$ 12.000.000	
reserva para pago de impuestos	impuestos	2,26%	\$ 2.000.000	
		9,34%	\$ 18.800.000	\$ 54.917.000
			utilidad	27,28%

Fuente: Autora-2023

Realizada la proyección anterior el resultado de los estados financieros para el 2026 (tabla 33), se estiman ingresos por la realización de eventos entre los meses de enero y diciembre

por \$201.284.000, gastos operacionales por valor de \$126.596.000. cubiertos en efectivo tal como se venía haciendo en años anteriores. Las reservas y provisiones por valor de \$971.000, corresponderían a los deterioros que podrían sufrir los inventarios de menajes y elementos de belleza.

Se estiman partidas por ingresos del año 2026 y sus respectivos gastos, costos y reservas se obtendrá una utilidad antes de gastos indirectos de \$73.717.000. Aplicando gastos indirectos por \$16.800.000, por concepto de asesoría jurídica, contable y marketing, más una necesaria reserva adicional para impuestos de \$ 2.000.000, se proyecta una utilidad del ejercicio 2025 de \$ 54.917.000, junto con la reserva de impuestos aumentada a \$ 5.500.000.

Tabla 33. Resultados Financieros esperados para el año 2026.

HADAS DEL BOSQUE		
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2026		
Estado de Resultados proyectado	2026	%
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 201.284.000	
Costo de ventas	-\$ 126.596.000	
Total costo de ventas	-\$ 126.596.000	
Utilidad antes de impuestos	\$ 74.688.000	37,11%
reservas y provisiones	-\$ 971.000	
Utilidad antes de otros gastos	\$ 73.717.000	36,62%
gastos indirectos	-\$ 16.800.000	
reserva impuestos	-\$ 2.000.000	
utilidad ejercicio	\$ 54.917.000	27,28%

Fuente: Autora-2023

Los \$ 176.073.550, del efectivo y equivalente a efectivo, que se detallan en el estado de resultados se encuentran representados de la siguiente manera:

En efectivo (caja), bajo la responsabilidad del inversionista	\$16.073.550.
En dos títulos CDTS. Bancolombia	\$160.000.000

Se observa que la microempresa podría obtener utilidades durante los 64 meses de creación en la suma de \$155.889.450 equivalentes al 519.6315%, de la inversión inicial (aporte de capital), que se encontrarían representados en el efectivo en caja y bancos títulos CDTS.

En lo transcurrido de las operaciones realizadas y proyectadas de la microempresa se habrá podido obtener los siguientes resultados (tabla 34) incluida la proyección del año 2026.

Tabla 34. Estado de la situación financiera.

HADAS DEL BOSQUE	
Estado de situación financiera	
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2026	
BalanceGeneral	2026
ACTIVOS	
Activo financiero - efectivo y equivalente	\$ 176.073.550
Inventarios menajes para eventos	\$ 19.330.900
Inventarios elementos de belleza	\$ 0
depreciación y deterioro inventarios	-\$ 4.015.000
Total de activos corrientes	\$ 191.389.450
Total de activos	\$ 191.389.450
PASIVOS	
Total de pasivos	\$ 0
PATRIMONIO	
Capital suscrito y pagado	\$ 30.000.000
Utilidad del ejercicio anteriores	\$ 100.972.450
utilidad del ejercicio	\$ 54.917.000
reserva para impuestos	\$ 5.500.000
Total patrimonio	\$ 191.389.450
Pasivo más patrimonio	\$ 191.389.450

Fuente: Autora-2023

En el año 2026, los resultados financieros indicarán aumento de los gastos con relación a las ventas del 9,17% al 9,34 % (tabla 35). Los costos pasarán del 62,75% al 63,38% y la utilidad tendrá un pequeño factor de disminución del 28,08 % al 27,28%.

Tabla 35. Comparativo de ejecuciones años 2021-2022 y proyección 2023-2026.

Año	Ventas	Gastos	Costos	Utilidad
2021	\$ 10.810.000	\$ 2.700.000	\$ 7.271.550	\$ 838.450
2022	\$ 32.970.000	\$ 5.600.000	\$ 19.140.000	\$ 8.230.000
2023	\$ 75.001.000	\$ 9.700.000	\$ 46.505.000	\$ 18.796.000
2024	\$ 114.405.000	\$ 14.800.000	\$ 72.433.000	\$ 27.172.000
2025	\$ 163.590.000	\$ 15.000.000	\$ 102.654.000	\$ 45.936.000
2026	\$ 201.284.000	\$ 18.800.000	\$ 127.567.000	\$ 54.917.000
total	\$ 598.060.000	\$ 66.600.000	\$ 375.570.550	\$ 155.889.450
2021	\$ 10.810.000	24,98%	67,27%	7,76%
2022	\$ 32.970.000	16,99%	58,05%	24,96%
2023	\$ 75.001.000	12,93%	62,01%	25,06%
2024	\$ 114.405.000	12,94%	63,31%	23,75%
2025	\$ 163.590.000	9,17%	62,75%	28,08%
2026	\$ 201.284.000	9,34%	63,38%	27,28%
total	\$ 396.776.000	11,14%	62,80%	26,07%

Fuente: Autora-2023

5. Estrategia para Relacionamento con los Clientes y Grupos de Interés

Para Hadas del Bosque lo más importante es crear una experiencia memorable para las niñas y sus padres, por lo que son tan importantes los detalles. En esta estrategia se han implementado todos los conceptos aprendidos y aplicados durante la maestría en Marketing, adaptando la empresa a las necesidades del mercado y realizando seguimiento, ajustes progresivos que se vayan requiriendo de acuerdo con los cambios del entorno, las expectativas de los clientes, la tecnología y la comunicación.

- **Propuesta de valor**

Para tener una propuesta de valor efectiva es muy importante tener claros cuales son los beneficios ofrecidos por Hadas del Bosque, que los hace diferentes y que agrega valor para ser contratadas. “Una propuesta de valor es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta. Selecciona y jerarquiza los beneficios específicos de un producto o servicio que son más valorados por la demanda, haciéndolos accesibles y replicables según las capacidades y disposiciones de la empresa que los ofrece” (Osterwalder, 2014).

- **Beneficios funcionales**

Peinado de salón: Donde las niñas pueden elegir el tipo de peinado que deseen realizarse según las tendencias actuales para niñas. Nuestra profesional dispone de aproximadamente una hora del evento para llevar a cabo el peinado del total de niñas invitadas. Si el volumen de niñas es superior a 10, debe contar con la experiencia de una profesional adicional para garantizar la calidad y el tiempo requerido.

Pintura de uñas: Se usan esmaltes de excelente calidad y marca reconocida; no se hace uso de ningún material cortopunzante como cortaúñas, ni tijeras o pinzas que en algún momento pudiera lastimar a las niñas. Solo se hace uso de suaves cepillos, lima y en caso que las niñas traigan esmalte en sus uñas un poco de quitaesmalte. Para la festejada hay una pintura especial donde se realiza diseño en sus uñas y esto es un plus muy importante.

Masajes de relajación: En esta actividad las niñas se acuestan en cada colchoneta y al mismo tiempo escuchan un audio relajante que las transporta a un mundo mágico mientras lo escuchan; por eso durante este momento tienen un antifaz que cubre sus ojos y las aleja de las distracciones para hacer el momento más especial y conectarse con el audio. Al mismo tiempo, usando crema natural que se usa en la piel de los bebés, se realizan suaves masajes de codos a

manos y de rodillas a pies y un suave masajeador en la espalda. No se hace uso de ningún producto químico ni se usa en su cara pepinos ni chocolate para evitar cualquier tipo de alergia o reacción en las niñas, Se busca sea lo más natural y relajante posible.

Actividades de recreación: A partir de la fiesta Primavera, al iniciar el evento, las niñas ingresan a un circuito donde todas están ocupadas desarrollando actividades, una en peinado, otra en manicure y pedicure y las otras se encuentran disfrutando de actividades dirigidas de recreación con juegos entretenidos. Posteriormente hacen algunas posturas de yoga, expresión corporal y coreografía de baile.

Fashions Show: Finalizando el evento las niñas pueden disfrutar de un momento de amistad en que, si sus padres autorizan, les hacemos un suave maquillaje y se les da un vestuario dependiendo la temática que hayan elegido acorde con sus gustos y edad. En este momento Hadas del Bosque cuenta con 3 temáticas que son trajes de hadas, gatos o charleston.

- **Beneficios emocionales:**

Dentro de los beneficios emocionales se destaca la calidad del servicio donde las niñas y sus padres se sienten felices en un espacio seguro, tranquilo y divertido.

Los padres se sienten identificados con la marca Hadas del Bosque por la calidad y el cumplimiento de sus expectativas cuando ven como un espacio desocupado se convierte en un lugar muy hermoso para sus hijas, Realmente quedan sorprendidos del trabajo y encuentran la diferencia frente a la competencia, porque:

Las niñas se sienten felices, valoradas y respetadas en todo momento.

Los padres se sienten felices con el trato brindado a sus hijas, el cuidado y la atención brindada a las más pequeñas, la inclusión y el manejo de grupo.

Se genera al momento de la contratación una relación de confianza entre los padres y la empresa.

Los padres descubren que es un evento donde las niñas siguen siendo niñas y no se busca que se vean o se sientan como grandes y eso da mucho valor al concepto de los padres.

- **Beneficios Simbólicos:**

A través de una fiesta de spa, las niñas pueden identificar sus gustos, integrarse como amigas, desarrollar la autoestima y divertirse en el espacio exclusivo diseñado para ellas.

Los padres se sienten orgullosos de ofrecer a su hija e invitados un evento de alta calidad, donde todos quedan sorprendidos y las madres invitadas desean hacer el evento posterior para sus hijas.

La marca transmite nivel y status de alta calidad y servicio.

Clientes: dentro de los clientes se han definido los padres de las niñas descritas en la población de 4 a 12 años para la ciudad de Bogotá

Padres interesados en desarrollar evento para sus niñas y sus amigas en un ambiente seguro, a domicilio y de alta calidad.

Cultura: Hadas del Bosque busca ser una empresa líder en las fiestas infantiles diseñadas para compartir entre niñas con inclusión de los niños y padres que deseen que sus hijos participen de las actividades desarrolladas para el evento.

Crear un espacio donde las niñas se integren con sus amigas en un ambiente elegante, mágico y divertido con brillos y glamour donde se resalten actividades de amistad, amor propio y autocuidado.

Personalidad: la personalidad con la que cuenta Hadas del Bosque es creativa, alegre, comprometida, respetuosa, responsable y muy divertida.

5.1 Estrategia de Marca (Branding)

Promesa de marca

Hadas del Bosque es una empresa que entrega calidad, cumplimiento de lo ofrecido y una experiencia única e inolvidable para la festejada, sus padres e invitados teniendo en cuenta los detalles exclusivos en el montaje y la decoración, el trato y servicio ofrecidos durante el evento, permitiendo que los adultos estén totalmente tranquilos con el desarrollo de las actividades ya que nos están entregando por un periodo corto de tiempo sus tesoros más valiosos y esperan un trato respetuoso, amable y profesional de parte de la empresa.

Hadas del Bosque define que la marca debe tener las siguientes características: que sea, infantil, delicado, creativo y que tenga un encanto especial.

La marca se registrará en línea a través de la Superintendencia de Industria y comercio a través de la web www.sic.gov.co. Debe tener en cuenta que la marca no esté registrada por la competencia directa ni sustitutos y que guarde relación con el desarrollo del evento.

El costo para registrar una marca es de \$1.116.500 para el año 2023 y tendrá una vigencia de 10 años. Este registro es importante para poderse diferenciar de las demás marcas, construir la identidad de Hadas del Bosque.

5.1.1. Bloque de Construcción de Marca Hadas del Bosque

- **Notoriedad.**

Hadas del Bosque hace fiestas temáticas de spa para niñas entre los 4 y 12 años en los cuales se mezcla la belleza a través de actividades de salón, spa con relajación y amistad con juegos recreativos y de compartir.

La marca tiene notoriedad por su diseño exclusivo, delicado, infantil y enfocado a las niñas.

Es relevante ya que genera elegancia, diferenciación, delicadeza e innovación por su montaje único.

La marca Hadas del Bosque se identifica a través de su logo (Figura 5) que, al ser infantil y delicado, responde a las necesidades de los padres para hacer un evento a sus hijas.

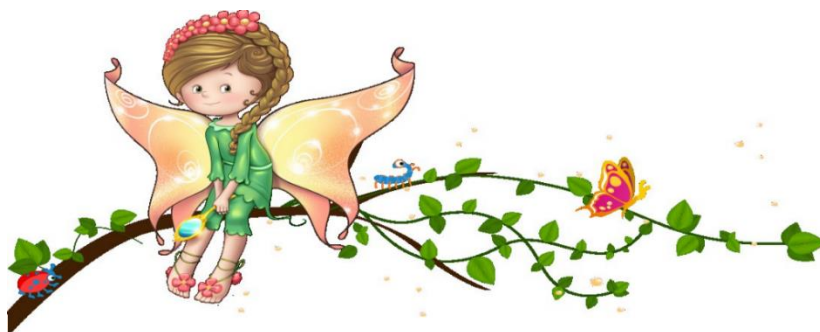
Está claramente dirigido hacia las niñas en donde enmarca lo siguiente: “Has de la fiesta de tu hija una experiencia única con la magia de las hadas”, a través del spa para niñas en Bogotá a domicilio.

La imagen es un hada niña con su carita feliz, inocente y delicada con su peinado, y en su mano carga un espejo (Figura 6).

Figura 5. Logo Hadas del Bosque



Figura 6. Imagen Hadas del Bosque



- **Desempeño**

El desempeño de la marca es eficiente siempre que comunica a los padres y niñas que es un evento delicado y femenino. La página Web y las redes sociales evidencian la experiencia de los clientes, el montaje y la decoración que se relacionan con la calidad y exclusividad del evento.

- **Elementos de imagen**

Usuario de la marca: Los usuarios de la marca son todos los familiares padres, abuelos, tíos de la niña festejada quienes están interesados en realizar la celebración de un evento que no sea tradicional y cumpla las expectativas y requerimientos de calidad y celebración.

Cliente: Quien toma la decisión de compra es el adulto, sin embargo, el cliente para Hadas del Bosque es la festejada y sus amigas. Niñas entre 4 y 12 años quienes celebraran su fiesta y a quienes se dirigen todos los servicios y actividades de la empresa.

Ejecución de la compra: Cada vez que una niña sea celebrada principalmente por su cumpleaños, logros académicos y vacaciones.

- **Juicios**

La marca es consistente con su promesa de valor la cual, se diferencia de la competencia por sus detalles únicos en la realización del montaje, transformando los espacios con mucha calidez, elegancia y creatividad, prestando un servicio de alta calidad y atendiendo a las niñas de la mejor manera posible con sensibilidad, integración, respeto, inclusión y cuidado.

Los competidores directos son otras empresas de desarrollo de fiestas spa a domicilio y otros sustitutos de eventos infantiles a domicilio y en sitio fijo.

Hadas del Bosque en ningún momento busca excluir la participación de los niños pues está en la capacidad de adaptarse, siempre que los niños y sus padres se sientan cómodos en el espacio y actividades.

- **Sentimientos**

Hadas del Bosque genera a los padres tranquilidad, felicidad y status al realizar una fiesta como esta dado el alto grado de calidad impuesto en cada detalle, produce seguridad a las niñas en cada momento del evento y se identifica con el respeto y el cariño con que les gustaría que fueran tratadas sus niñas.

- **Resonancia**

Los padres comprarían Hadas del Bosque principalmente por lo novedoso del evento porque es una fiesta diferente a las tradicionales, porque se puede desarrollar desde la comodidad de su hogar, salón o club social, adicionalmente por la seguridad y respeto que se brinda a sus niñas y el cumplimiento de la promesa de valor en cuanto a la calidad del montaje y actividades realizadas.

En la actualidad frente a los clientes que han adquirido Hadas del Bosque no se han generado rumores negativos, sin embargo, frente a la competencia directa al ser diferenciales si existe un costo más elevado el cual se ve reflejado en la calidad del evento, pero al momento de la cotización puede que no sea percibido por los clientes o les da miedo que no se cumpla la propuesta ofrecida por la empresa tal como es; por tal motivo Hadas del Bosque debe reflejar su realidad a través de las imágenes que se publican a través de las redes sociales, las propuestas comerciales y atención personalizada para cada evento que genere confianza.

5.1.2. Arquitectura de marca

Hadas del Bosque desarrolla una estructura de marca basada en el diseño del Bosque de las hadas que se lleva a cada locación, desarrollando con detalles coloridos, flores, mariposas con toques vintage como lo son el mobiliario, tocadores, luces, pasarela y espejos. Temáticas relacionadas como la de París, gatos y charleston. Decoración delicada y romántica de la mesa del ponqué.

Accesorios con detalles finos exclusivos y divertidos.

Actividades de recreación desarrolladas dentro del contexto como la relajación, yoga divertido, baile y coreografías. Adicionalmente un Fashions show lleno de colorido y muy divertido donde las niñas son las protagonistas.

5.1.3. Estructura de la marca

Hadas del Bosque es una empresa inspirada en las niñas y los padres que buscan la celebración de sus hijas de manera diferente, creativa, con alta calidad y seguridad desde la comodidad de su casa. Es representada por un hada niña que se encuentra en su bosque disfrutando de un momento de alegría y belleza, lo que la hace feliz.

5.1.4. Tipo de portafolio de la marca

Actualmente Hadas del Bosque es una marca monolítica pues cada una de las fiestas otoño primavera y verano cuentan con la marca Hadas del Bosque, pero se diferencian en el número de niñas y actividades que se adaptan a los deseos y presupuestos de los padres. En todos los portafolios buscamos la identidad de Hadas del Bosque y transmitimos los mismos valores, responsabilidad y compromiso de calidad.

A futuro se quiere buscar una arquitectura con enfoque híbrido que siga siendo respaldada por la marca Hadas del Bosque pero que permita la expansión de la empresa hacia nuevos modelos, temáticas y público objetivo con el fin de generar recompra y nuevos clientes con ideas novedosas y actuales.

5.1.5. Rol de cada marca

Hadas del Bosque proyecta hasta el año 2026 que la fiesta primavera será su vaca lechera la cual estadísticamente se ha notado que es el evento que se realiza con más frecuencia y el que se encuentra en promedio de los presupuestos de los padres al momento de comprar. Para el año 2021 y 2022 de las 36 fiestas que se han realizado, se ha logrado identificar que 21 fueron primavera y se destinará el mayor esfuerzo a desarrollar este tipo de eventos para ampliar el volumen y la rentabilidad.

5.2 Gestión de las Comunicaciones y las Relaciones Públicas del Emprendimiento

La comunicación de Hadas de Bosque se realizará a través de la creación de la página web www.hadasdelbosque.co

Adicionalmente se incursionará en las redes sociales como e Instagram Facebook, y Tiktok que usan con frecuencia los padres y donde pueden hallar este tipo de eventos; se busca desarrollar contenido relevante y de interés donde la empresa pueda mostrar los tipos de montaje creados, Es de mucha relevancia la seguridad al momento de publicar las fotos; si hay niñas en ellas, se debe contar con la total autorización de sus padres o procurar que no sea necesario evidenciar el rostro.

Por otra parte, se realizará una campaña para maximizar las ventas a través de SEO con miras a mejorar el posicionamiento de la marca y para que la búsqueda sea más efectiva de manera orgánica. Es muy importante tener claridad en las palabras clave de búsqueda, con el fin de llegar a las personas interesadas en realizar fiestas para niñas, spa para niñas, spa, fiestas infantiles, fiestas infantiles en Bogotá, fiestas infantiles en chía, Cajicá, calera etc. Básicamente determinar que preguntas se haría un padre al momento de realizar una fiesta para su hija. Esta información es resultado de evaluar las entrevistas que fueron realizadas.

También se espera hacer pauta a través de Redes sociales logrando llegar a más padres dentro del mercado objetivo, en los conjuntos residenciales y Clubes sociales se busca acceder a través de los administradores y la participación de eventos como ferias, referidos y voz a voz. Así como se espera desarrollar fiestas a personas con reconocimiento público y que tengan alto nivel de seguidores dentro de nuestro mercado objetivo que permitan recomendar el evento de Hadas del Bosque a través de su credibilidad. Finalmente, existen algunas comunidades de mujeres, padres y emprendedores en las que se puede hacer visibilidad y participación.

¿Qué imagen se quiere proyectar para la marca comercial?

- Se busca satisfacer las necesidades de tener una fiesta para niñas confiable, donde los padres encuentren seguridad, un ambiente divertido y saludable.
- Que las niñas se sientan felices, disfruten de un momento de amistad, belleza y diversión con sus amigas en un ambiente muy agradables y diseñado especialmente para ellas.
- Una fiesta de alta calidad donde se cumpla la promesa de valor por el precio ofrecido por el servicio a realizar.
- Que la fiesta tenga diferencial frente a las otras fiestas que se ofrecen en el sector con la misma temática o su a través de sustitutos.
- Que la experiencia sea satisfactoria para las niñas, padres y demás invitados.

¿Qué elementos de diseño utilizará para comercializar el negocio?

Para comercializar el negocio se requiere principalmente de videos y fotografías de alta calidad que reflejen la realizada del montaje y la realización del evento. Complementamos esto con una relación personalizada con los padres, donde se pueda describir cada uno de los instantes de la fiesta y ellos sientan la seguridad y el encanto transmitido a través de la venta y las características de cada momento.

Practica de neuromarketing realizada en laboratorio de Universidad del Rosario

Al interior del laboratorio de la Universidad del Rosario, existen herramientas muy valiosas para ejercicios de Neuromarketing que, si bien en este caso no arrojaron el estudio detallado de los indicadores dado el ejercicio académico, para Hadas del Bosque representó mucho valor para determinar el camino actual y las orientaciones futuras para el plan de Marketing.

También se realizó a través de la herramienta de Eyetracker un ejercicio de reacción de los estímulos del cerebro (Figura 6).

Se presentaron a revisión dos fuentes de información: Video de parte del evento y página Web www.hadasdelbosque.co

La muestra fue tomada con 5 personas de diferentes edades.

En el video proyectado se identifican reacciones tales como, sorpresa, alegría, emoción, y determina el nivel positivo o negativo en cada una de ellas; por ejemplo, en la línea roja se

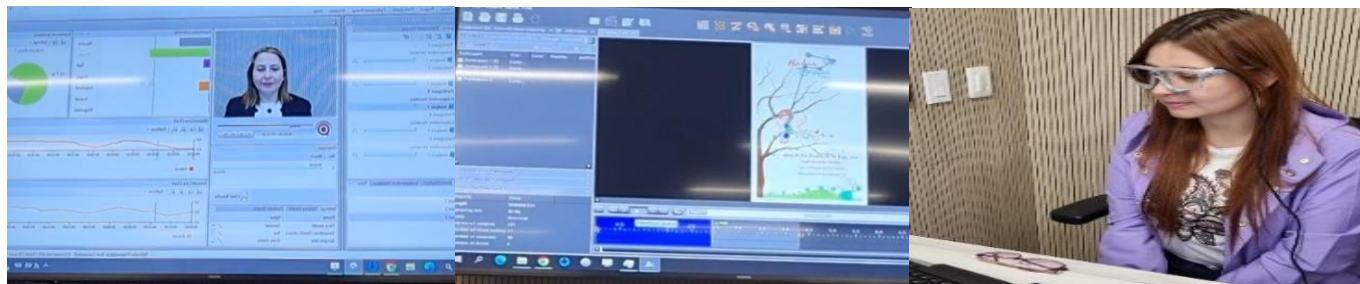
proyectada del ejercicio se puede identificar si la alegría es auténtica. Es importante tener en cuenta en la objetividad de estos ejercicios que también resaltan si una persona trae a la prueba emociones de eventos externos que pueden afectar la prueba, como el cansancio o una eventualidad en el tráfico.

Posteriormente se hizo la visualización de la página web. En esta se realiza un recorrido por cada una de las pantallas; y dio relevancia a la pantalla principal

En el recorrido visual se logra identificar cuáles fueron las zonas en las que más tiempo permanece la persona; además identifica si se leen los mensajes de la pantalla para determinar el sentido que esto tiene en el diseño de la página.

Aunque no se logran obtener los resultados definitivos del ejercicio en detalle, lo que se pudo visualizar en este es que las personas si miran la página, se miden KPI tales como la secuencia, el tiempo de llegada, permanencia y fijaciones si leen, hay lugares donde se concentran y es muy positivo el resultado de la página actual que posee la empresa Hadas del Bosque pues se determina que es limpia, que tienen buenas posiciones y la información es clara y genera emociones positivas al observador.

Figura 6. Resultados del Eyetracker.



Fuente: Autora -2023

5.3 Proceso de Ventas y Servicios

ROAS

Indica el retorno de la inversión en marketing y por cada peso invertido en Marketing se está viendo reflejado en las ventas un ingreso de \$6.0 para el 2021 y así sucesivamente, lo que nos indica una rentabilidad positiva en la proyección realizada. (Tabla 36).

Tabla 36 . Retorno de la Inversión en Marketing.

AÑO	TOTAL VENTAS	INVERSION EN MARKETING	PORCENTAJE DE INVERSION	ROAS
2021	\$ 10.800.000	\$ 1.800.000	17%	6,0
2022	\$ 32.970.000	\$ 4.400.000	13%	7,5
2023	\$ 75.001.000	\$ 7.000.000	9%	10,7
2024	\$ 114.405.000	\$ 9.000.000	8%	12,7
2025	\$ 163.590.000	\$ 10.000.000	6%	16,4
2026	\$ 201.804.444	\$ 12.000.000	6%	16,8
	\$ 598.570.444	\$ 44.200.000	7%	13,5

Fuente: Autora- 2023

Objetivos de Comunicación

- Posicionamiento en redes sociales
- Ampliación de referidos y voz a voz
- Reconocimiento de la marca
- Incremento en la venta de eventos

Cadena de valor

- **Programa de Inversiones en Marketing**
Servicios: Fiesta Otoño, primavera, verano.
- **Medios de comunicación:** Pagina web, redes sociales, conjuntos residenciales, clubes sociales, colegios, centros comerciales, fiestas propias, voz a voz.
- **Equipo de trabajo:** Gerente de ventas, Arquitecta, fuerza de ventas temporal.
- **Mentalidad del cliente pautas enfocadas a:**

Posicionamiento de la marca, conocimiento de líneas de negocio y reconocimiento en el sector. Dar a conocer los valore, atributos y beneficios de la marca.

USP (propuesta única de venta): Identificación del diferencial con el fin que el cliente tome decisiones con base en la calidad del servicio.

Responsabilidad social: Contribución a la sociedad brindando felicidad a una niña y su familia que no cuenta con los recursos suficientes para celebrar una fiesta con Hadas del Bosque. (actualmente se lleva a cabo 1 evento anual, el cual se irá incrementando anualmente de acuerdo con el progreso en ventas para hacer felices a más niñas).

Desempeño en el mercado

Market Share: Para el año 2026 aspiramos hacer cobertura del 0.74% de la población de niñas entre los 4 y 12 años de la ciudad de Bogotá y municipios aledaños. A través de 302 fiestas realizadas.

Precio

Tabla 37. Proyección de eventos para el año 2026.

AÑO	OTOÑO	#	PRIMAVERA	#	VERANO		TOTAL VENTAS
2021	\$ 1.290.000	9	\$ 9.520.000	0	\$ -	12	\$ 10.810.000
2022	\$ 2.580.000	12	\$ 18.720.000	6	\$ 11.670.000	18	\$ 32.970.000
2023	\$ 4.377.000	33	\$ 50.838.000	8	\$ 19.786.000	42	\$ 75.001.000
2024	\$ 4.953.000	33	\$ 57.510.000	18	\$ 51.942.000	42	\$ 114.405.000
2025	\$ 5.604.000	39	\$ 79.646.000	24	\$ 78.340.000	48	\$ 163.590.000
2026	\$ 8.456.000	48	\$ 104.208.000	24	\$ 88.620.000	60	\$ 201.284.000
TOTAL	\$ 27.260.000	174	\$ 320.442.000	80	\$ 250.358.000	302	\$ 598.060.000

Fuente: Autora- 2023

5.4. Plan de Marketing

Para el plan de marketing es importante plantear las siguientes preguntas:

¿Qué hacer? Crear y entregar valor

Esta empresa está enfocada en un proyecto de vida diseñado por una persona natural que actualmente combina su actividad laboral como empleado con su emprendimiento.

La empresa busca entregar valor a través del bienestar ofrecido en el evento de fiestas temáticas de spa a domicilio con una propuesta de alta calidad, con una experiencia exclusiva, a través de profesionales capacitados, decoración enfocada en los detalles, actividades de recreación dirigida, seguridad y respeto por las niñas, servicio al cliente personalizado que establece lazos de confianza e información clara y transparente.

A partir del modelo de las 5C, se aplica el Plan de Marketing alrededor de todos los conceptos desarrollados dentro del PAE.

Clientes “El consumidor es cada vez más exigente y posee nuevos hábitos de compra. Además, se ve influenciado por las redes sociales. Por ello, los mercadólogos los ponen cada vez más en el centro de la atención y las estrategias se mueven alrededor de ellos”.(Para qué sirven las 5c de marketing - Conoce todos los detalles aquí, 2021).

Tamaño del mercado La empresa Hadas del Bosque tiene definido para los primeros 5 años, un mercado objetivo de 40.403 niñas de Bogotá. Ya fue piloteado a través de 36 fiestas efectivas entre el año 2021 y 2022 que representan en ventas \$42MM divididos en las tres líneas de negocio Fiestas Otoño, Fiestas Primavera y Fiestas Verano.

Potencial de crecimiento Para el 2023 hay unas metas propuestas de lograr 50 fiestas y al 2026 abarcar un total de 302 fiestas con la capacidad que con la que cuenta hoy la empresa. El proyecto de ser reconocida como una marca líder en la realización de fiestas para niñas.

A partir del año 2025 expandirse y ampliar la capacidad a otras líneas de negocio una vez se logre el retorno de la inversión inicial que le permita crear un nuevo estudio de mercado con montaje y actividades adicionales a las actuales, esto con el fin de ir creciendo progresivamente e incluir dentro de las temáticas otras opciones para niñas, niños y adolescentes.

Es importante porque permite llegar a público objetivo, ampliar el conocimiento y reconocimiento de la empresa a nivel local para poder iniciar un proceso de expansión con nuevas temáticas y propuestas de eventos dirigido a nuevos públicos y tendencias.

Capturar valor Cuando se asegura que lo ofrecido cumple las expectativas de padres y especialmente de las niñas, cuando de establecen lazos de confianza con el comprador del servicio a través de una oferta y comunicación clara, el cliente estará dispuesto a pagar por la experiencia ofrecida.

La calidad de los servicios determinará que los precios son competitivos sin ser los más económicos del mercado, Hadas del Bosque tiene a través de sus diferentes fiestas Otoño, primavera y verano opciones para adaptarse a los presupuestos de los clientes.

La mejor forma de capturar valor es con la experiencia del cliente, que recomendará Hadas del Bosque como una alternativa de fiesta para sus amigos y familiares.

Consumidor Con el fin que se cumplan las premisas se realizaron 15 entrevistas a profundidad sobre algunos de los clientes ya compradores para confirmar la propuesta de valor ofrecida, conocer su experiencia, determinar sus prioridades, lo que valoran al momento de realizar una fiesta para sus hijas y por qué tomaron la decisión de contratar Hadas del Bosque para la celebración. Estas entrevistas tuvieron una duración aproximada de 15 a 20 minutos y las preguntas que se desarrollaron durante la conversación fueron las siguientes:

1. ¿Normalmente como celebran los cumpleaños de su hija? (Figura 7).

Figura 7. Nube de palabras pregunta 1.



Fuente: Autora

2. ¿Como llegaron a Hadas del Bosque? (Figura 8).

Figura 8. Nube de palabras pregunta 2.



Fuente: Autora

3. ¿Cómo se sintieron con la propuesta ofrecida por parte de Hadas del Bosque? (Figura 9).

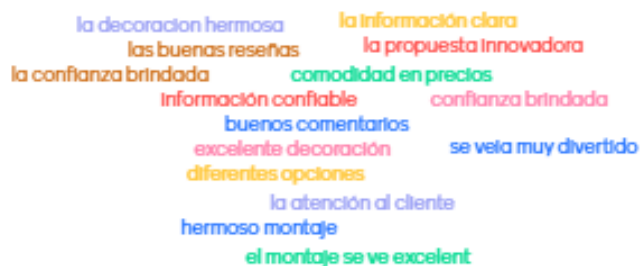
Figura 9. Nube de palabras pregunta 3.



Fuente: Autora

4. ¿Qué los hizo tomar la decisión de contratar Hadas del Bosque? (Figura 10).

Figura 10. Nube de palabras pregunta 4.



Fuente: Autora

5. ¿Qué ventaja encontraron en que fuera a domicilio? (Figura 11).

Figura 11. Nube de palabras pregunta 5.



Fuente: Autora

6. ¿Una vez han tenido la experiencia con Hadas del Bosque que es lo que más les gusto o llamó la atención? (Figura 12).

Figura 12. Nube de palabras pregunta 6.



Fuente: Autora

7. ¿Qué oportunidades de mejora ven en Hadas del Bosque? (Figura 13).

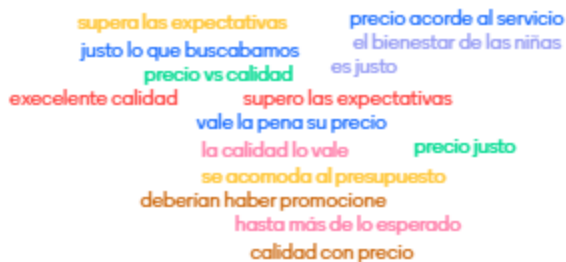
Figura 13. Nube de palabras pregunta 7.



Fuente: Autora

8. ¿Qué piensan sobre el costo del evento comparado con la competencia, las expectativas que tenían? (Figura 14).

Figura 14. Nube de palabras pregunta 8.



Fuente: Autora

Adicionalmente un focus group (Tabla 38) que permitió evaluar cual es la experiencia percibida sobre la marca y el servicio. Dentro de las respuestas más relevantes y en las que la mayoría de los padres encuestados coincidieron fue en las siguientes:

Tabla 38. Focus Group.

#	GRUPO	EDAD	CIUDAD	ESTRATO
6	PADRES DE FAMILIA	ENTRE 30 - 45 AÑOS	BOGOTA	ENTRE 4 Y 5

Fuente: Autora

“Realmente no somos papás de estar celebrando fiestas, a veces nos gusta más salir de paseo con las niñas; pero en esta ocasión nuestra hija nos pidió fiesta y le gustaba el tema de spa como más tranquilo”. “Celebramos cada dos años de manera diferente y novedosa y ella había mencionado que quería un spa e iniciamos esa búsqueda”.

“Los encontramos por Google buscando fiesta de spa para niñas”. “En Instagram, su página web a través de Google”. “Fueron recomendados por un amigo que le hizo la fiesta a su niña”. “Estuvimos en la fiesta de una amiga del colegio”.

“Nos gustó de ustedes que nos respondieron muy rápido, no logramos comunicarnos, pero ustedes nos devolvieron la llamada. Nos sorprendió la amabilidad y lo claros que fueron con la información”. “No nos respondieron de las otras empresas; con ustedes la respuesta fue inmediata”.

“Nos pareció una empresa diferente, revisando opciones y sus paquetes nos parecieron adecuados para la edad de las niñas”. “Prestan servicios parecidos a las otras empresas que

encontramos, pero la decoración de ustedes es única y muy especial”. “En las fotos no se ve tan lindo como en la experiencia personal”.

“Hay varias opciones a definir según nuestro presupuesto”. “No nos parece económico pero lo que ofrecen nos parece adecuado y justo para las actividades de realizan y la calidad”.

“Fue un valor agregado el ser a domicilio, estuvimos viendo otras opciones, pero era más sencillo y fácil para nosotros que nos trajeran la actividad a la casa; vivimos en La Calera, tenemos una casa amplia y no nos gusta viajar a Bogotá menos un sábado”. “Fue ideal y nos sentimos muy contentos”.

“Ser en la comodidad de la casa ha sido un plus pues todo lo tenemos cerca. El salón social es amplio, es más económico que salir a un restaurante o fuera de Bogotá y la experiencia fue agradable; ustedes transforman el lugar con detalles muy lindos”. “Nos encanta hacer los eventos en el Club pues contamos con todos los servicios y las niñas se pueden divertir de manera segura mientras los papás las dejan con confianza”.

“Es todo un plus que fuera a domicilio. Esto hace que las cosas sean mucho más fáciles para la logística de nosotros por la actividad laboral nuestra. Era muy central para nosotros y los demás papás el apartamento donde lo hicimos en nuestro conjunto, facilita mucho las cosas, el no tener que desplazarnos en los trancones de Bogotá un sábado”.

“Con respecto a la decoración, transformaron el salón lo que nos encantó porque el salón es muy sencillo y el cambio del espacio fue muy lindo y era algo q nos preocupaba”.

“La chica que lidera las actividades es muy importante, muy activa y dinámica; tiene un muy buen manejo de voz, es líder, maneja muy bien el grupo con mucho cariño y empatía con las niñas”. “El vestuario es muy lindo y del color favorito de las niñas”.

“En oportunidades de mejora recomendamos importante informarnos a los padres el minuto a minuto de los que va a pasar con eso sabemos los momentos en los que traemos la comida, la torta y el momento en que deben llegar los otros papás para sincronizarnos mejor”. “Nos gustaría volver a contratarlas, pero solo tienen la temática de Spa. Esperamos que pronto crezcan con más alternativas”.

“Para mejorar se recomienda tener otras alternativas de fiesta para poderlas contratar de nuevo, aunque con nuestra niña pequeña, cuando llegue el momento haremos el spa con ustedes nuevamente”.

“Tener temáticas y mirar la posibilidad de incluir a los niños, aunque sabemos que la sociedad identifica a los niños en actividad más rudas, es algo que se puede tener en cuenta”. “Sería muy bueno también tener un fotógrafo que las haga unas fotos más producidas y puede ser un plus por un valor agregado los padres”. “Recordatorios con cámara polaroid también les podría funcionar muy bien”.

“Con respecto al precio nos parece que está muy bien; las expectativas fueron cubiertas completamente pues notamos el esfuerzo que hacen para convertir el espacio en un escenario”. “No nos pareció costoso, si bien no es un precio para todo el mundo y en el mercado existen alternativas un poco más económicas, pero ustedes tienen un diferencial en la calidad que determina el precio que se paga por la misma”.

“Si comparamos con otras alternativas, pero tuvimos mucho feeling con lo que ustedes hacían; porque había otra empresa que nos interesó, pero nos comenzaron a contar que en las actividades les toma una foto tipo modelo a las niñas y yo me desencanté totalmente de la idea, porque algo que me gusta de ustedes es que en todo el desarrollo que hacen no generan en las niñas estereotipos, sino que por el contrario siempre resaltan el que ellas son niñas y ustedes las tratan como niñas”.

“Cumplieron con nuestras expectativas y mucho más que eso, actividades que no nos esperábamos como el yoga, la decoración que hicieron nos pareció muy bonita. Hablo por todos los papás que salieron con la misma sensación de siendo un spa las niñas no solo se relajaron, sino que se divirtieron mucho”.

En conclusión, se establece frente a las entrevistas realizadas y el focus group, que la empresa está enfocada correctamente en su mercado objetivo, las actividades que la hacen diferente frente a sus competidores son importantes y fuertes. Lo más importante y valioso para la empresa es generar confianza y seguridad a los padres y ofrecer una alternativa de diversión para las niñas con Bienestar. Los niños son bienvenidos a las actividades siempre que se sientan a gusto y cómodos con el concepto de la fiesta al igual que sus padres. Se debe estar en permanente investigación de las tendencias del mercado para lograr diseñar alternativas adicionales que permitan crecer como empresa y servicios pensando siempre en el bienestar, la seguridad y la felicidad de la infancia.

5.4. Competencia

Barreras de Entrada

Las barreras de entrada que enfrenta Hadas del Bosque incluyen:

Costos de inicio: este emprendimiento requiere unos costos de ingreso estándar que pueden ser manejados por la competencia: en este caso la inversión inicial del proyecto fue de \$30MM en el 2021, algunos podrían pensar que es una inversión baja para ingresar a competir, sin embargo, lo que distingue a Hadas del Bosque fue el aprovechamiento de estos recursos para invertir en la diferenciación del servicio y producto ofrecidos.

Experiencia y conocimiento: Hadas del Bosque brinda un servicio de alta calidad y esto requiere experiencia y conocimiento en belleza, pero principalmente en el manejo de las niñas, la empatía con ellas, la conexión que se debe lograr para que disfruten el evento.

Competencia: el mercado de fiestas temáticas de spa a domicilio puede ser competido y esto puede dificultar la entrada en la captación de clientes; por esta razón, el principal reto de Hadas del Bosque es lograr diferenciarse a través de la calidad, el dinamismo, la atención personalizada al cliente y el manejo especial de las niñas, además del diseño y adecuación del espacio únicos que será la huella digital de esta empresa.

Marketing: Hadas del Bosque debe realizar una estrategia de marketing ganadora dirigida a su público objetivo que permita ampliar el rango de conocimiento y el número de eventos mensuales.

Servicio al cliente: para los padres es de mucha importancia poder generar seguridad y construir confianza para poder lograr la contratación y Hadas del Bosque debe cumplir la promesa de valor y cumplir los estándares de calidad. Esto traerá comentarios positivos que apoyaran a la empresa en nuevas contrataciones.

5.5. Amenazas y Oportunidades

A través de estas herramientas FODA se logrará determinar la situación actual de la empresa. Fortaleza y debilidades que hacen parte del interior, así como la oportunidades y

amenazas del exterior. Esta herramienta permite tener una posición determinante en el mercado actual y las estrategias a diseñar para sostenerse y crecer.

Tabla 39. Matriz Dofa – Hadas del Bosque.

ANALISIS INTERNO	ANALISIS EXTERNO
Debilidades	Amenazas
Precios relativamente altos frente a la competencia	Competencia creciente
Limitación de capacidad logística al requerir eventos simultáneos	Posible disminución de demanda teniendo en cuenta el entorno económico y social que enfrenta el país
Variedad de temáticas actuales	Inflación
	Amenaza por sustitutos
	Cambios en las preferencias de las niñas y/o sus padres
	Alguna crítica recibida por la no satisfacción en la prestación del servicio que afecte la reputación
Fortalezas	Oportunidades
Experiencia en el desarrollo de fiestas de Spa para niñas ya que no existen muchas en el mercado actual	Mercado objetivo muy amplio con grandes oportunidades de negocio
Servicio exclusivo diferenciado y especial	Posibilidad de tener un crecimiento progresivo y expansión hacia otras temáticas
Personas altamente capacitadas en el desarrollo de actividades de belleza, recreación y niñas	Alianza estratégica a través de Clubes sociales y conjuntos residenciales
Diferenciación única en armonía con la temática	Generar una gran base de referidos
Flexibilidad y comodidad al realizar un evento a domicilio	La posibilidad de expandirse a otros mercados y ciudades
Presencia en redes sociales y página Web con buen posicionamiento	Diversificación de servicios como alimentación, ponqué y tienda de regalos y sorpresas
Reputación de clientes altamente satisfechos	

Fuente: Autora

5.6. Competidores Claves

Uno de los errores que se puede cometer en un emprendimiento es afirmar que "no tiene competencia". Cada negocio tiene competidores. El plan debe demostrar que se han identificado y se comprende cómo diferenciar el negocio.

Tabla 40. Competidores de Empresa Hadas del Bosque.

EMPRESA	SERVICIOS	ADICIONALES	CARACTERISTICAS
HADAS DEL BOSQUE 31167403085 www.hadasdelbosque.co instagram - facebook	Invitación virtual, Tres tipos de montaje y planes dependiendo la cantidad de niñas y presupuesto, Colorido fashion show de cierre. Peinado de salón, arreglo de manos y pies, decoración especial para la festejada, masajes de relajación, actividades de recreación, expresión corporal, yoga divertido.	Venta de sorpresas para las niñas Pettite: bolsa de malla con crema corporal, jabón antibacterial y sal marina. Fotografía	Entre 6 máximo 20 niñas. De 2 a 3 1/2 horas. Precio determinado por el tipo de montaje y número de niñas, desde \$396.000 hasta \$3.000.000.
BOOMBOOM SPA PARTY contacto@boomboomsaparty.com 311 539 9097 https://boomboomsaparty.com instagram - facebook	Invitación virtual, ocho tipos de montaje y planes dependiendo la cantidad de niñas y presupuesto, Teepee spa, Party Boom, Pop star, Princes tee, neon, cheer y Aloha;	Barra de helados, Cobijas térmicas, Karaoke, Torta Boom Boom, Fuente de chocolate, Glitter Tatto, Chiqui TK, Servicio de fotografía, Sopresas - pasabocas, Desayuno sorpresa, Slime, Algodón de azúcar, cupcakes temáticos, desayuno teepee.	Entre 8 máximo 25 niñas. De 2 horas máximo 3 Horas. Precio por niña entre \$73.900 y \$110.000.
GROMMY SPA ventas@gronmyspa.com 313 482 7337- 310 270 2882 instagram - facebook	Ejercicios de estiramiento, yoga y relajación, Masajes relajantes en piernas y brazos, Aprendiendo tips de belleza, Mascarilla facial y pepinos en los ojos, Manicure básico, Peinado, Maquillaje, Taller de manualidades, Actividades recreativas, Desfile, Sección fotográfica con marcos alusivos al spa, Brindis con bebida saborizada,	venta de Teepees	Desde 6 máximo 20 niñas. De 3 a 3 1/2 horas Spa: Premiun \$60.000, Premiun Plus \$70.000 Premiun Prime \$90.000
ROYAL GIRLS contacto@royalgirlscolombia.com 3209395107 / 3115655940 instagram - facebook	Temática lúdica y una decoración de princesas. Manicure básico, Decoración de uñas con stikers, Exfoliación pies, Pedicure básico, Decoración de uñas con stikers, Peinado de colores, Maquillaje y stikers fantasía en su rostro, Taller de manualidades, Actividades recreativas, Desfile tapete rosa, Sección fotográfica con marcos alusivos al spa, Brindis con limonada cerezada, Obsequio cumpleaños y sus invitadas		Desde 6 máximo 35 niñas. de 2 horas a 3. Precios por niña \$60.000 hasta 120.000
PIJAMA PARTY franquicias en 8 países https://pjamapartycompany.com/ instagram - facebook	Pijamadas, Picnic, Spa, tardes de te, Camping, Glamping El alquiler incluye: Teepees, colchonetas, almohadas, cobijas, luces, tablero o pizarra, bandejas, batas, banderines, guirnaldas, mantel o alfombra y otros elementos según la temática seleccionada. (las decoraciones varían según la ciudad donde está la franquicia)	Cajas de celebraciones Tienda virtual Teepees Atrapasueños Guirnaldas Pompones Extensiones de luces Cojines Cobijas Sleepings Batas Teepees	De 2 niñas en adelante hasta 30. precios desde \$400.000 en adelante depende # de niñas montaje y temática
PRINCES AND STARS (601) 258 7407 – 4761756 http://www.princessandstars.club ; princessandstars@live.com 19/04/2023 instagram - facebook	Ofrecemos diferentes paquetes de fiestas infantiles con Spa, Jacuzzi, Karaoke, Pasarela, Peinados, Sorpresas.	El servicio no es a domicilio	Paquetes de de \$90.000 niña

Fuente: Autora -2023

5.7. Precios

- Hadas del Bosque tiene un punto de partida que va desde el tipo de montaje y decoración. A partir de este momento se establece el número de niñas y actividades a contratar.
- Realizar la comparación con los competidores directos, sus diferencias en servicios y precios.
- Dentro de los estados financieros se encuentran claramente definidos los costos relacionados con la operación.
- En algunas épocas del año se llevarán a cabo dinámicas comerciales en las cuales no solo se trate de reducir el precio o realizar descuentos. Es mejor ofrecer un valor agregado por el evento.
- Se realizarán propuestas comerciales a cliente manteniendo el precio e incrementan en número de invitadas al evento cuando este sea una objeción al momento de contratar.

5.9 Canales de Distribución

Para Hadas del Bosque, los canales de distribución claramente definidos son

- Página web
- Redes Sociales
- Voz a Voz
- Ferias en Colegios y conjuntos residenciales
- Alianzas estratégicas con clubes sociales

5.10 Plan de Marketing

Dentro del plan de marketing están definidas las metas de visibilidad de la marca, aumento en el número de fiestas contratadas, mantener la experiencia y novedad que han notado los clientes y generar ingresos progresivos.

Para el reconocimiento de la marca, Hadas del Bosque requiere incrementar al menos en un 30% el tráfico de la página web la cual se construyó en el 2021 con una inversión inicial de \$1.800.000 más impresiones físicas como volantes y tarjetas de presentación.

Dentro del presupuesto estimado, se define invertir en publicidad digital con plataformas como Google Ads y Facebook Ads determinando la audiencia específica a la cual se desea llegar.

Los pasos para seguir se han definido durante la estructura del presente PAE. La empresa cuenta con la misión, visión y valores claramente definidos.

Posteriormente se ha validado el análisis de la situación externa e interna de la organización, así como la definición del DOFA.

A continuación, se define el OKR más representativo a trabajar durante el 2023 para lograr las metas proyectadas hacia el año 2026 teniendo en cuenta los presupuestos definidos de inversión en marketing para lograr cumplirlos dentro del mercado real. Posteriormente los KPI fundamentales para el logro esperado.

Incrementar Ventas de Fiestas Pasar de 23 Fiestas en 2022 a 50 fiestas en 2023

A continuación, los KPI definidos serán:

- Se busca aumentar en un 50% cada mes el número de eventos de tal manera que logremos pasar de 2 fiestas mensuales en 2022 a 4 fiestas mensuales en el 2023.
- Lograr mensualmente al menos 10 reseñas positivas en redes sociales y de 2 a 4 testimonios de clientes que han realizado el evento.
- Realizar al menos una fiesta trimestral en colaboración con un Club social, un conjunto residencial
- Realizar una vez en el semestre una fiesta donativa.
- Tener reconocimiento de marca de la siguiente manera:
- Para lograr una mayor visibilidad y reconocimiento de la marca, utilizaremos el presupuesto de marketing para:
 - Para el año 2023, la inversión em marketing busca llegar a una visibilidad de 50.000 personas con un impacto del 2% y una convertibilidad del 0,5%.
 - Incrementar en un 20% el tráfico a la página web durante los próximos 6 meses
 - Lograr que la marca Hadas del Bosque sea reposteadada al menos 80 veces en el trimestre en redes sociales.
- Lograr al menos 1 evento cada tres meses con una persona de reconocimiento público que apoye al generar reconocimiento de la marca. (para el mes de marzo de 2023 ya se logró realizar el primer evento con Gina Acuña, presentadora de noticias, quien celebró con Hadas del Bosque

la fiesta de su sobrina y genero impacto en redes sociales llegando a 67.700 seguidores que conocieron la marca).

Como se ve en la tabla presupuestal de inversión en Marketing, para el año 2023 se tienen destinados recursos por \$7. 000.000. Las tácticas que se implementarán serán las siguientes:

- Publicidad a través de Google Ads y Facebook Ads con campañas que generen tráfico en la página www.hadasdelbosque.co , principalmente a padres del mercado objetivo, haciendo permanente seguimiento del tráfico en la página.
- Se definirán y elegirán contenidos de valor como videos, posters, blogs de fiestas e información relevante acerca del cuidado personal de las niñas, el amor propio y la amistad con el fin de crear un tráfico más orgánico.
- Demostrar a través de las publicaciones que es un evento único, exclusivo, de alta calidad, temática creativa y actividades divertidas.
- La definición de Key word son relevantes para mejorar la búsqueda SEO: Fiesta de spa para niñas a domicilio, Spa para niñas en casa, fiestas de belleza para niñas, cumpleaños de spa para niñas, eventos de spa a domicilio, servicios de spa móvil para niñas, tratamientos de belleza para fiestas infantiles, paquetes de spa para niñas, ideas para fiestas de spa infantiles, spa para niñas con temática de princesas.
- Crear un club de referidos para lograr fiestas por recomendación de otros padres y niñas que ya han tenido la experiencia.
- Se realizarán dinámicas comerciales en meses especiales del año con descuentos exclusivos y niñas adicionales al evento. Abril y octubre, meses dedicados a los niños y junio, julio y diciembre por vacaciones.
- Mensualmente se logrará llegar a 2 potenciales alianzas en Club social y conjuntos residenciales donde se considere hay un importante mercado objetivo. Esto de acuerdo con el análisis de localidades y barrios previamente realizado con el fin de presentar una propuesta de valor que complemente sus servicios en el caso de los clubes y en el caso de los conjuntos residenciales puedan acceder a beneficios especiales. Se tendrá en cuenta la medición del monto de la inversión presupuestada y el resultado esperado que es el desarrollo de al menos 1 fiesta mensual de esta estrategia.
- La realización de una fiesta donativa genera beneficios muy significativos tanto para Hadas del bosque como para la comunidad en general y las causas que esta empresa apoya. Esto

brinda una imagen positiva de la marca y adicionalmente permite el reconocimiento y la visibilidad que se está buscando, además de marcar una diferencia en la sociedad el cual es un propósito muy importante para esta empresa y el impacto en la vida de las niñas que reciben este evento con mucho amor. También se pueden realizar fiestas con niñas cuyos padres son el mercado objetivo, con el fin de recaudar fondos para otras niñas que se encuentren en estado vulnerable.

- Se solicitará el diligenciamiento de un pequeño formulario los padres invitados a las fiestas que permita generar nuevas fiestas o referidos y seguidores en redes sociales.
- A continuación, se presenta un cronograma de trabajo (Tabla 41) en el que se realizará énfasis en cada uno de los canales definidos sobre los cuales se invertirán los recursos del presupuesto de Marketing.

-

Tabla 41. Medios de publicidad para fomentar eventos Empresa Hadas del Bosque.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INSTAGRAM ADS	[Barra naranja]											
FACEBOOK ADS	[Barra azul]											
SEO	[Barra amarilla]					[Barra amarilla]						
CONJUNTOS RESIDENCIALES			[Barra verde]				[Barra verde]				[Barra verde]	
CLUBES		[Barra morada]			[Barra morada]			[Barra morada]			[Barra morada]	

Fuente: Autora-2023

Se establece un presupuesto de Marketing (Tabla 42) por 5 años de \$44.200.00 equivalente al 7% de las ventas totales. Se dará continuidad en las tácticas establecidas que permitan el cumplimiento de los KPI y llegar a incremento progresivo en ventas durante los próximos 5 años.

Desarrollo permanente de contenidos dentro de las redes sociales de Facebook, Instagram y Tiktok donde se dé a conocer las fiestas y los servicios asociados a las mismas. Cuidado personal sobre las niñas.

SEO con la ley words propuestas. Fiestas para niñas, spa para niñas, fiesta de spa para niñas, fiestas de spa a domicilio.

Tabla 42. Presupuesto de Marketing Empresa Hadas del Bosque.

AÑO	PRESUPUESTO MARKETING	SEO	MARKETING PAID		POSTS	ALIANZAS ESTRATEGICAS		
		GOOGLE	AWARENESS	LEADS		CONJUNTOS RESIDENCIALES	COLEGIOS	CLUBES SOCIALES
2023	\$ 7.000.000	\$ 800.000	\$ 1.500.000	\$ 1.632.000	\$ 1.200.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
2024	\$ 9.000.000	\$ 900.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 1.500.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000
2025	\$ 10.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 1.600.000	\$ 1.000.000	\$ 800.000	\$ 1.200.000
2026	\$ 12.000.000	\$ 1.300.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.000.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.500.000

Fuente: Autora-2023

Se puede concluir que Hadas del Bosque basado en la construcción de las herramientas validadas anteriormente ha llevado a cabo 36 fiestas exitosas entre el año 2021 y 2022. Como se ha proyectado para el 2023 se busca cerrar con 42 fiestas efectuadas. Al mes de agosto se han desarrollado 23 fiestas encaminadas a lograr la meta propuesta para este año.

En este proyecto se ha llegado a determinar la viabilidad del negocio teniendo en cuenta que existe suficiente demanda en la ciudad de Bogotá y alrededores como mercado objetivo.

Se ha llevado a cabo un análisis de la competencia directa y posibles sustitutos que ayudará a diferenciarse y enfocarse inicialmente en el mercado de niñas, mientras se logra identificar otros mercados en los que se pueda proyectar.

Se realizaron las entrevistas a profundidad y el focus Group a clientes reales que contrataron los servicios de Hadas del Bosque con el fin de entender sus necesidades, las fortalezas con que cuenta la empresa y oportunidades de mejora.

Finalmente, con el análisis de cifras presupuestos presentados en este Proyecto Aplicado Empresarial se determina la viabilidad del negocio, el potencial actual y futuro y el crecimiento progresivo en el mercado.

El éxito de este emprendimiento se mantiene siempre que permanentemente se analice un modelo de negocio que tenga presente la felicidad, bienestar y seguridad de sus clientes, así como la de sus colaboradores y que se generen día a día nuevas ideas disruptivas que fomenten expansión, diversificación y creación de nuevos mercados potenciales.

Hacer permanentemente la revisión del plan de negocio, su visión, misión, valores y actuar con ética, profesionalismo y brindando confianza.

Adaptarse a las necesidades tecnológicas y digitales el mercado exige, ampliar la base de prospección llegar a más clientes cada día.

Referencias bibliográficas

- Barcená, R. (2022) La amistad y el «cuidado de sí» como formas de relación terapéutica: una investigación sobre la psicología y prácticas terapéuticas del epicureísmo
<http://hdl.handle.net/10803/673292>
- Black, A., Buller, L., Hoyle, E., Todd, M. (2019) Feminismo para mentes inquietas. Penguin Random House

Boletín Analítica—Ley de Emprendimiento / Innpulsa. (s. f.). Recuperado 14 de agosto de 2022, de <https://www.innulsacolombia.com/node/1816>

Callejo Cabo, Jesús. (1999). *Fiestas sagradas: Sus orígenes, ritos y significado que perviven en la tradición de los pueblos.* Editorial EDAF.

Favilli, E, Cavallo, F (2017) *Cuentos de buenas noches para niñas rebeldes.* Planeta.

Grant, A. (2016). *Originals: How Non-Conformists Move the World.* Viking.

Hisrich, R. D. (2013). *Entrepreneurship / Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, Dean A. Shepherd.* McGraw-Hill/Irwin.

Kawasaki, G. (2015). *The Art of Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything.* Portfolio.

Knight, P. (2016). *Shoe Dog: A Memoir by the Creator of Nike.* Scribner.

Las cinco fuerzas de Porter: Cómo distanciarse de la competencia con éxito. (s. f.). Recuperado 16 de septiembre de 2023, de <https://eds-p-ebsohost-com.ez.urosario.edu.co/eds/ebookviewer/ebook/bmxlYmtfXzEyNDU1NzZfX0FO0?sid=7e757803-b76e-43ea-a207-6f6a518831c2@redis&vid=1&format=EK&lpid=i2&rid=0>

Ley 2101 del 2021—Reducción de la jornada laboral. (s. f.). AGT Abogados S.A.S. Recuperado 20 de septiembre de 2023, de <https://www.agtabogados.com/blog/ley-2101-del-2021-reduccion-de-la-jornada-laboral/>

Ley 2125 de 2021—Gestor Normativo—Función Pública. (s. f.). Recuperado 26 de marzo de 2023, de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=168050>

Matija, M. 2020 *Diez pasos para alinear la cabeza y el corazón y salvar el planeta.* Planeta.

Mercadeo de Servicios: La Estrategia de posicionamiento como base para la ...: Sistema Integrado de Búsqueda. (s. f.). Recuperado 16 de septiembre de 2023, de <https://eds-s-ebsohost-com.ez.urosario.edu.co/eds/detail/detail?vid=4&sid=c2eb2b2a-2432-4f5d-beff-c6262b5ace0b%40redis&bdata=JkF1dGhUeXBIPWlwJmxhbmc9ZXMmc210ZT11ZHMt>

bGl2ZSZzY29wZT1zaXRl#AN=edsair.od.....3634..76f7102368552ec41ecd436f0db06a5
f&db=edsair

Ospina, I. E., & Cheyne-García, A. (2020). *El arte de emprender, iniciativa pedagógica del Rosario única en Colombia.*

Osterwalder, A. Pigneur, Y. 2014 *Value Proposition Desing.*

Palanca, J. (2019, enero 21). ¿Cuál es el origen de la fiesta de cumpleaños? *La Crisis de la Historia*. <https://www.lacrisisdelahistoria.com/el-origen-de-la-fiesta-de-cumpleanos/>
Para qué sirven las 5c de marketing—Conoce todos los detalles aquí. (2021, noviembre 26).

Comunicare - Agencia de Marketing Online. <https://www.comunicare.es/para-que-sirven-las-5c-de-marketing/>

Patrick J. McGinnis. (2016). *Emprendedor 10%: ¡Vive el sueño de emprender sin renunciar a tu empleo!* AGUILAR.

Pirámide poblacional en Bogota | SALUDATA. (s. f.). Recuperado 6 de abril de 2023, de <https://saludata.saludcapital.gov.co/osb/index.php/datos-de-salud/demografia/piramidepoblacional/>

Thiel, P. (2014). *Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future.* Crown Business.

Anexos

Anexo A. Fotos de eventos realizados

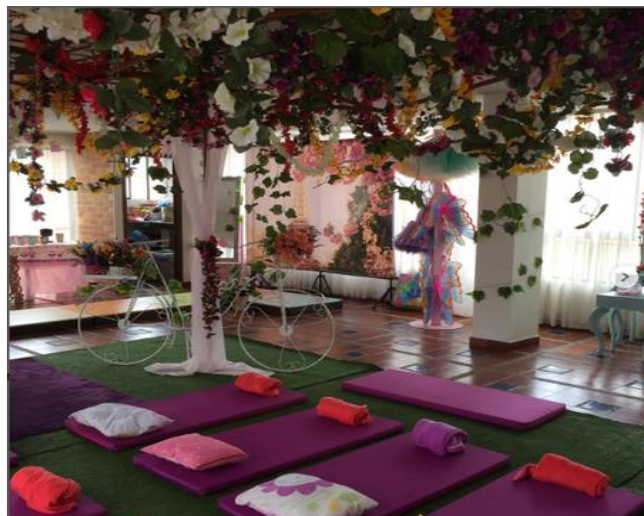
FIESTA OTOÑO



FIESTA PRIMAVERA



FIESTA VERANO



Anexo Técnico

Anexo 2. Archivo Excel nombrado como P y G