

GUIÓN PLAN DE EMPRESA - TEMA 2: EL ENTORNO DE MI EMPRESA

I. EL ENTORNO GENERAL

Partiendo de la idea de negocio descrita en el tema 1, realiza un análisis de los diferentes factores que conforman el entorno general de la empresa. Adapta el contenido de cada factor a las características propias de la empresa sobre la que trata el proyecto, explicando la influencia, positiva o negativa, que dichos factores pueden ejercer sobre su funcionamiento (*el tipo de influencia determinará su consideración como oportunidad o amenaza en el estudio DAFO*)

- Factores económicos.

Influencia Positiva: El crecimiento económico y la inversión en tecnologías de la información y comunicación (TIC) pueden generar una demanda creciente de servicios de ciberseguridad. Las empresas, al enfrentarse a un entorno digital, buscarán proteger sus activos digitales, lo que podría traducirse en oportunidades de negocio para la empresa de ciberseguridad.

Influencia Negativa: En épocas de recesión económica, las empresas pueden reducir sus presupuestos de seguridad, lo que podría afectar la demanda de servicios de ciberseguridad.

- Factores socioculturales.

Influencia Positiva: El aumento de la conciencia sobre la ciberseguridad entre individuos y empresas puede impulsar la demanda de servicios especializados. La percepción pública de la importancia de la privacidad y la protección de datos puede ser una oportunidad para la empresa.

Influencia Negativa: La falta de conciencia sobre la importancia de la ciberseguridad puede limitar la adopción de servicios, especialmente en mercados menos informados.

- Factores políticos y legales.

Influencia Positiva: Normativas y leyes que impongan altos estándares de seguridad pueden aumentar la demanda de servicios de ciberseguridad. Además, contratos gubernamentales para proteger infraestructuras críticas pueden representar oportunidades de negocio.

Influencia Negativa: Cambios en la legislación que impongan restricciones adicionales o aumenten la responsabilidad legal podrían generar costos adicionales y complejidades operativas.

- Factores tecnológicos. (1*)

Influencia Positiva: Avances tecnológicos, como la adopción de la inteligencia artificial y el Internet de las cosas (IoT), pueden ampliar el espectro de amenazas, creando la necesidad de soluciones de ciberseguridad más avanzadas. La empresa debe estar a la vanguardia de la tecnología para mantenerse relevante.

Influencia Negativa: Rápidos cambios tecnológicos pueden requerir inversiones constantes en investigación y desarrollo para mantenerse actualizado y competitivo.

- Factores medioambientales.

Influencia Positiva: El aumento de la conciencia ambiental puede generar interés en soluciones sostenibles de ciberseguridad, destacando la responsabilidad corporativa de la empresa.

Influencia Negativa: Desastres naturales o eventos climáticos extremos pueden afectar la continuidad del negocio y la infraestructura tecnológica.

- Factores internacionales.

Influencia Positiva: La globalización puede abrir oportunidades para expandir los servicios de ciberseguridad a mercados internacionales. Colaboraciones internacionales en el ámbito de la ciberseguridad pueden fortalecer la posición de la empresa.

Influencia Negativa: Conflictos geopolíticos y tensiones internacionales pueden afectar la seguridad cibernética, generando incertidumbre y riesgos para la empresa.

(*)Para el desarrollo del presente apartado puedes consultar diferentes fuentes de información que te resulten de utilidad. En la página del Instituto Nacional de Estadística podrás encontrar datos referentes al comportamiento de los distintos factores del entorno (www.ine.es)

II. EL ENTORNO ESPECÍFICO

En este apartado trataremos el conjunto de factores que afectan de forma específica a la empresa, y sobre los que puede ejercer cierto control. Para ello, analiza la influencia que pueden ejercer dichos factores sobre la idea de negocio estudiada, valorando su influencia positiva o negativa. *(el tipo de influencia determinará su consideración como oportunidad o amenaza en el estudio DAFO)*

- Competencia: analiza cada uno de los factores que afectan a la **rivalidad** entre empresas del sector (número de competidores, crecimiento del sector, estructura de costes, diferenciación del producto, capacidad productiva, amenaza de entrada de nuevos competidores, barreras de salida)
- Número de competidores:
 - Positivo: Competencia equilibrada estimula innovación.
 - Negativo: Saturación puede presionar márgenes.
- Crecimiento del sector:
 - Positivo: Oportunidades en un sector en expansión.
 - Negativo: Crecimiento sin capacidad puede generar problemas.
- Estructura de costes:
 - Positivo: Gestión eficiente para precios competitivos.
 - Negativo: Altos costes afectan rentabilidad.
- Diferenciación del producto:
 - Positivo: Diferenciación genera lealtad.
 - Negativo: Falta de diferenciación reduce competitividad.
- Capacidad productiva:
 - Positivo: Capacidad suficiente para atender demanda.
 - Negativo: Insuficiencia resulta en pérdida de oportunidades.
- Amenaza de entrada de nuevos competidores:
 - Positivo: Barreras fuertes protegen posición.
 - Negativo: Barreras bajas aumentan competencia.
- Barreras de salida:
 - Positivo: Flexibilidad para adaptarse a cambios.
 - Negativo: Altas barreras generan pérdidas en salida.

- Productos sustitutivos: valora cómo pueden afectar a la **rentabilidad** de nuestra idea de negocio.

Productos Sustitutivos:

Positivo: Falta de sustitutos directos fortalece posición.

Negativo: Emergencia de alternativas amenaza cuota de mercado.

-Proveedores y clientes: analiza cómo pueden afectar al poder negociador de nuestra idea de negocio las relaciones con proveedores, por un lado, y clientes, por otro.

Poder negociador de los proveedores:

Positivo: Relaciones sólidas aseguran suministros.

Negativo: Dependencia de proveedores únicos aumenta vulnerabilidad.

Poder negociador de los clientes:

Positivo: Clientes leales generan ingresos recurrentes.

Negativo: Clientes con poder de negociación afectan rentabilidad.

III. EL ENTORNO Y LOS CAMBIO

El entorno empresarial, según sus cambios, puede clasificarse en tres categorías diferentes. Justifica el tipo de entorno de la idea de negocio del proyecto para cada tipo de categoría:

- Entorno estable o dinámico.

Justificación: El entorno de la idea de negocio de ciberseguridad se clasifica como dinámico.

Razones: La rápida evolución de las amenazas cibernéticas, los avances tecnológicos constantes y los cambios en la regulación de la ciberseguridad contribuyen a un entorno dinámico. La necesidad de adaptarse continuamente a nuevas amenazas y tecnologías refleja la naturaleza dinámica del mercado de ciberseguridad.

- Entorno simple o complejo.

Justificación: El entorno de la idea de negocio de ciberseguridad se clasifica como complejo.

Razones: La complejidad surge de la diversidad de amenazas cibernéticas, la variedad de soluciones tecnológicas requeridas y la necesidad de comprender y adaptarse a diferentes regulaciones en distintos sectores. La interconexión global de sistemas y la constante evolución tecnológica aumentan la complejidad del entorno operativo.

- Entorno favorable u hostil.

Justificación: El entorno de la idea de negocio de ciberseguridad se clasifica como hostil.

Razones: La presencia constante de amenazas cibernéticas, la sofisticación de los ataques y la creciente conciencia sobre la importancia de la ciberseguridad indican un entorno hostil. Aunque hay oportunidades para empresas de ciberseguridad, la naturaleza persistente y avanzada de las amenazas crea un entorno desafiante.

IV. ANÁLISIS DAFO

Realiza un análisis DAFO a través de un matriz para la idea de negocio estudiada. Para ello, clasifica los datos del análisis en los cuatro bloques correspondientes a cada una de las siglas. Ten en cuenta las conclusiones del estudio del entorno general y específico reflejadas en las preguntas anteriores para determinar la amenaza u oportunidad que presentan para la idea de negocio. Desarrolla el estudio DAFO con la mayor concreción posible.

Fortalezas (F):

1. Experiencia Especializada: Expertos en ciberseguridad para servicios de alta calidad.
2. Tecnología Avanzada: Uso de últimas tecnologías para soluciones eficientes.
3. Cumplimiento Normativo: Adaptación a requisitos legales y normativas.
4. Red de Clientes Leales: Relaciones sólidas generando ingresos recurrentes.

Oportunidades (O):

1. Crecimiento del Mercado: Aumento de conciencia impulsa expansión.
2. Colaboraciones Internacionales: Asociaciones globales para fortalecer posición.
3. Avances Tecnológicos: Oportunidades para desarrollar servicios avanzados.
4. Demanda de Servicios Sostenibles: Conciencia ambiental impulsa demanda.

Debilidades (D):

1. Dependencia Tecnológica: Riesgo de vulnerabilidades por tecnologías específicas.
2. Costes Operativos: Altos costes asociados a investigación y desarrollo.
3. Falta de Diversificación: Dependencia de un segmento de mercado.
4. Dependencia de Proveedores: Relación crítica con proveedores específicos.

Amenazas (A):

1. Competencia Intensa: Saturación del mercado puede presionar precios.
2. Rápidos Cambios Tecnológicos: Necesidad de actualización constante.
3. Regulación Rigurosa: Cambios normativos pueden requerir adaptaciones costosas.
4. Amenazas Cibernéticas Avanzadas: Sofisticación de ataques representa constante amenaza

Estrategias Ofensivas :

Aprovechar experiencia y tecnología para expandirse internacionalmente.
Desarrollar soluciones avanzadas y sostenibles para demandas crecientes.

Estrategias Defensivas :

Diversificar servicios para reducir dependencia de segmento específico.
Establecer planes de contingencia para cambios normativos.

Estrategias de Adaptación :

Invertir en I+D para mantenerse a la vanguardia tecnológica.
Colaborar con otras empresas para enfrentar la competencia intensa.

Estrategias de Supervivencia :

Implementar medidas de seguridad adicionales contra amenazas cibernéticas.
Optimizar costes operativos y explorar opciones de diversificación.

V. IMAGEN CORPORATIVA

Inserta la imagen corporativa de la empresa a través de la combinación de los tres elementos que la conforman: logotipo, símbolo y color. A continuación, explica los motivos por los que has elegido dichos elementos como manifestación de la cultura empresarial de la idea de negocio del proyecto.



Es un candado compuesto por la fusión entre una C y una S, e candado simboliza la dificultad de acceso al equipo del cliente, y la C y la S, ciberseguridad. El color azul simboliza la estabilidad y profundidad, y el blanco sofisticación y eficiencia.

VI. BALANCE SOCIAL DE LA EMPRESA

Realiza un breve estudio de la responsabilidad social que puede acometer la idea de negocio del proyecto. Para ello, clasifica las medidas en las dos áreas integrantes del balance social:

- Área interna: características sociolaborales del personal, servicios sociales, integración y desarrollo.

Personal:

Desde el Principio: Igualdad, diversidad e inclusión.

Previsión de Futuro: Formación continua y desarrollo profesional.

Servicios Sociales:

Desde el Principio: Beneficios laborales para equilibrio trabajo-vida y salud mental.

Previsión de Futuro: Colaboración con programas de bienestar y donaciones a organizaciones sin fines de lucro.

Integración y Desarrollo:

Desde el Principio: Ambiente inclusivo y programas de desarrollo.

Previsión de Futuro: Mentoría y capacitación para habilidades técnicas y blandas.

- Área externa: relaciones primarias, relaciones con la comunidad, relaciones con otras instituciones.

Relaciones Primarias:

Desde el Principio: Transparencia en relaciones con clientes, proveedores y socios.

Previsión de Futuro: Políticas éticas para relaciones justas y respetuosas.

Relaciones con la Comunidad:

Desde el Principio: Participación en iniciativas comunitarias y patrocinio de eventos locales.

Previsión de Futuro: Colaboración con organizaciones para mejorar la seguridad cibernética comunitaria.

Relaciones con Otras Instituciones:

Desde el Principio: Colaboración con instituciones educativas para fomentar la formación en ciberseguridad.

Previsión de Futuro: Participación en asociaciones sectoriales y abordaje de desafíos comunes.