

# Plan de empresa Tema 3

Redacta tu plan de empresa (pag 54)

**Planteaté de forma general como pueden afectar los factores PEST al proyecto de tu empresa.**

Políticos

- ¿Hay estabilidad política y social? ¿Hay subvenciones?

Sí, sí.

Económicos

- ¿Afecta la crisis a tu sector? ¿Hay desempleo?

No tanto como en otros sectores. Muy poco desempleo.

Sociales

- ¿Están cambiando los gustos de los clientes?

Cada cliente es un mundo, para gustos colores.

Tecnológicos

- ¿Hay cambios tecnológicos que influyen en mi empresa?

Sí, es un sector que va creciendo cada día más y hay que estar continuamente actualizándose.

---

**Basándote en tu idea de negocio, analiza como es el entorno de una empresa de tu sector en cuanto a los**

## **cambios. Para ello, utiliza el siguiente esquema de trabajo como ayuda**

### Estabilidad

- ¿Es un entorno donde se producen muchos cambios o pocos? ¿Por qué?

Muchos, ya que cada día van saliendo nuevas actualizaciones en los lenguajes de programación, por ejemplo algunas cosas que funcionaban en la versión anterior del lenguaje, en la nueva ya no funciona y/o tiene otra forma de hacerse.

### Complejidad

- ¿Se requieren muchos conocimientos y de distinto tipo para dirigir una empresa de ese sector o no se necesita estar actualizándose constantemente?

Sí.

### Integración

- ¿Se va a vender el producto en un solo mercado o hay distintos mercados donde puede venderse?

Es un producto que coge muchos sectores.

### Hostilidad

- ¿Hay mucha competencia en este sector y hay que reaccionar con rapidez?

Sí.

- ¿Es un sector donde la competencia no para de sacar innovaciones?

Es un sector que está en constante evolución y quien este más innovado y actualizado es el que va por delante.

## Redacta tu plan de empresa (pag 56)

**Basándote en tu idea de negocio, analiza cómo influyen las 5 fuerzas competitivas de Porter en tu proyecto de empresa. Para ello, utiliza el siguiente esquema de trabajo como ayuda:**

1. ¿Cuál crees que es el grado de competencia entre las empresas actuales?

- ¿Hay muchas o pocas empresas sobre este negocio?

Muchas.

- ¿Está creciendo el sector?

Sí, continuamente sin parar.

- ¿Tu producto es similar a otros del mercado?

Sí.

- ¿Las otras empresas pueden vender más de lo que venden?

Sí, es un mercado que va en crecimiento.

- ¿Qué barreras de salida existen si tuvieras que dejar el negocio?

No hay muchas barreras más que cosas físicas como podrían ser ordenadores, mesas, sillas, etc.

2. ¿Hay posibilidad de que entren nuevos competidores?

- ¿Cuánto tendrían que invertir para entrar?

Poco dinero, con unos 4000€.

- ¿Pueden ofrecer un producto distinto del tuyo?

Si tienen más imaginación, creatividad y habilidad que tú, sí.

- ¿Pueden acceder a los canales de distribución, mayoristas, minoristas, clientes, etc.?

Sí, pero es difícil arrancar.

- ¿Se necesitan requisitos legales exigentes?

Sí.

3. ¿Hay otros productos que puedan sustituir al tuyo?

- ¿Qué productos pueden satisfacer la misma necesidad que el tuyo sin llegar a ser lo mismo?

Páginas webs más sencillas y baratas.

4. ¿Qué poder tienen los proveedores?

- ¿Hay muchos proveedores donde elegir?

No.

- ¿Si un proveedor no te gusta, puedes cambiar y comprar otro producto similar?

Sí.

- ¿Le compras gran cantidad de producto al proveedor y ello permite negociar precios, o le compras poco y no hay fuerza para negociar?

Hay una pequeña posibilidad de negociar pienso.

5. ¿Qué poder tienen los clientes a la hora de negociar?

- ¿Hay escasos y no puedes negociar mucho?

No, hay muchos.

- ¿Pueden comprar otro producto similar al tuyo que cubra su necesidad?

Sí.

- ¿Te compran mucho los clientes y tienen poder para negociar precios?

No.