**REPETITRÓN**

* Ángel Pérez González
* David Puchades Todolí
* Abel Ferrer Juan
* Ignacio Martinez Català
* David Arnal García
* Gerson Antonio Morales Ibarra

La empresa consiste en que cada persona se convierta en un repetidor de Internet con la idea de que se haga una red gigante para ofrecer velocidad de Internet a un **precio menor** al de las otras empresas y con **mayor seguridad**. La tecnología sería un software capaz de mantener la red de tal forma que todos estén interconectados.

Entre algunas de sus ventajas, podríamos encontrar:

1. Más velocidad de conexión entre terminales.
2. Más seguridad y privacidad al no saber de dónde procede la información.
3. Mayor fiabilidad de la red debido a la cantidad de repetidores.
4. Económico, al ser mantenida la red por sus propios consumidores.

B.

**Misión:**

**Revolucionar** a nivel mundial el sistema de Internet global.

**Visión:**

Convertirnos en la empresa de comunicaciones **más importante del mundo** y ofrecer una **red grande**.

**Valores:**

1. Velocidad.
2. Seguridad.
3. Fiabilidad.
4. Ser económicos.

**Objetivos:**

**A corto plazo:**

1. Crear una red inicial capaz de funcionar bien (distribuir aparatos).
2. Mejorar el sistema.
3. Incrementar las ventas mediante campañas de publicidad, márketing...
4. Crecer lo suficiente como empresa para alcanzar un nivel estable económico.

**A largo plazo:**

1. Recuperar la inversión inicial.
2. Aumentar beneficios.
3. Extender la red nacional y finalmente lograr una global.
4. Convertirse en una red multinacional.

**PESTEL**

**Políticos:**

**Favorable.**

Las subvenciones que puedan dar los gobiernos o la bajada de impuestos al cambio de gobierno.

**Desfavorables.**

La poca estabilidad de gobierno, ya que pueden frenar los procesos para la aprobación de presupuestos o ser un poco más conservadores y no apoyar a las nuevas empresas.

**Económicos:**

Un factor que nos puede influir sería la crisis, ya que la gente preferiría pagar menos por tener Internet. Los tipos de interés bancarios nos pueden afectar tanto para bien como para mal.

**Socioculturales:**

A las poblaciones más tradicionales les sería más difícil adaptarse y acostumbrarse a llevar un aparato consigo. Al igual que una mayor población mayor, que no utilizarían este sistema, ya que son más reacios a estos sistemas.

**Tecnológicos:**

Los avances en tecnología podrían hacer que los costes de producción disminuyen y los dispositivos fueran más pequeños (miniaturización). Los trabajadores deben tener una formación específica en el campo de las tecnologías de telecomunicación y electrónica para minimizar los costes de producción de los dispositivos y las redes.

**Ecológico:**

Reciclaje de los componentes y apostar por energías renovables son un factor importante ante las nuevas políticas para frenar la contaminación y para tener una aceptación mayor entre personas concienciadas con el medio ambiente.

**Legales:**

La legislación para la competencia en los países pueden afectarnos negativamente para lograr llegar a más países. Las legislaciones económicas también pueden ser perjudiciales para nuestros intereses.

Un reglamento social puede favorecer nuestros intereses.



**Fuerzas de Porter**

**Poder de negociación con los clientes.** Los clientes potenciales probablemente tengan un contrato vinculante con alguna compañía telefónica, eso puede ser un impedimento para conseguir que adquieran nuestros servicios. Una posible medida al respecto sería ofrecernos a pagar la portabilidad, esta medida significa una inversión en ese cliente por lo que es conveniente realizar un nuevo contrato con él que lo vincule a nosotros. Otro posible impedimento para conseguir nuevos clientes puede ser la desconfianza que genera nuestra tecnología por ser nueva. Ante esta situación podemos ofrecer un periodo de prueba que no sea vinculante.

**Poder de negociación con los proveedores.** Dada la situación globalizada del mercado, en el que países con mano de obra más barata y mayores facilidades para fabricar son las más interesantes desde un punto de vista económico, y sabiendo que en esos países existe una gran oferta de componentes electrónicos, no debería de suponer un problema negociar con las empresas que nos suministren dichos componentes. No se da el mismo caso con las granjas de servidores que suministrarán internet a nuestra red y que deben situarse dentro del territorio en el que dejamos operar, ya sea España o Europa; para garantizar un mejor funcionamiento de la red. Llegado el caso, una posible solución sería ocuparnos nosotros mismos de dichas granjas, diseñando y trabajando con nuestros propios servidores y importando sus componentes de las mismas empresas que suministran los componentes para los “radiotransmisores”, creando así mayor volumen de compra y siendo todavía más atractivos para estos proveedores.

**Barreras de entrada.** Los elevados costes de nuestra infraestructura precisan de una fuerte inversión. De no conseguir la totalidad del presupuesto necesario para cubrir nuestras instalaciones sería inútil intentar entrar en el mercado, ya que nuestra red necesita de un gran volumen de usuarios para estar operativa. Y este es precisamente la segunda barrera, no puedes empezar solamente con algunos usuarios durante el primer mes, y subir en el segundo, ya que estos no van a recibir servicio por no ser lo suficientemente grande nuestra red. Para evitar dicho problema podemos anunciar la salida al mercado de nuestra tecnología para una determinada fecha y ofrecer ventajas a aquellos clientes que reserven nuestro servicio antes de dicha fecha.

**Barreras de salida.** A día de hoy nuestra tecnología es tan innovadora que no hay nada que pueda sustituirla y a su vez suponer una evolución para el usuario. Tenemos claro que los siguientes pasos serán incorporar los “radiotransmisores” dentro de los teléfonos, tabletas, portátiles, wearables y incluso electrodomésticos, pero de momento deberemos adaptarnos al ritmo de la industria. Nuestra principal barrera de salida serán las tecnologías convencionales y la aversión de nuestros clientes potenciales a probar algo nuevo.

**Rivalidad entre los competidores.** Encontramos grandes multinacionales dentro del mercado en el que deseamos entrar, estas empresas obtienen beneficios que rondan los 3000 millones de euros. Competir con estas empresas es arriesgado y requiere una gran inversión. Nuestra tecnología no solamente sería buena, también revolucionaria por lo que pensamos que conseguir financiación es posible. Pero en caso de no lograrlo una alternativa sería ofrecer nuestros servicios a estas grandes empresas para abaratar costes. Esto además nos ahorraría una parte importante de la infraestructura que debemos conseguir, la de las granjas de servidores, ya que estas multinacionales ya cuentan con todas las instalaciones necesarias.

**ORGANIGRAMA**

