2021

Alumno: Franco Fazzito

Profesora: Susana Darín

Materia: Planificación Estratégica

Carrera: Ingeniería en sistemas

Año: 4°B

Turno: Noche

Sede: Centro

SmartAssembly

Trabajo practico individual

Contenido

[Introducción: 4](#_Toc87377681)

[Tipos de negocios en el marco de E-business y diferencias comercio electrónico directo e indirecto 5](#_Toc87377682)

[Definición de la idea de negocio 6](#_Toc87377683)

[Descripción clara y detallada de la idea de negocio 6](#_Toc87377684)

[Resuelve un problema 9](#_Toc87377685)

[Tipo de E-Business, E-Commerce 10](#_Toc87377686)

[Mercado-objetivo: Ámbito geográfico de cobertura y justificar. 11](#_Toc87377687)

[Mercado objetivo: 11](#_Toc87377688)

[Rentabilidad 11](#_Toc87377689)

[Competidores: 13](#_Toc87377690)

[Identificar y describir el perfil del consumidor: segmentación- segmento objetivo, factores que influyen en la conducta del consumidor 14](#_Toc87377691)

[Segmento objetivo: 14](#_Toc87377692)

[Misión del negocio 15](#_Toc87377693)

[Misión 15](#_Toc87377694)

[Visión 15](#_Toc87377695)

[Cultura Organizacional 15](#_Toc87377696)

[Análisis del contexto 16](#_Toc87377697)

[Describir el microambiente de la organización 16](#_Toc87377698)

[Describir el macroambiente de la organización 17](#_Toc87377699)

[Estructura de la industria 22](#_Toc87377700)

[Describir características del sector industrial 22](#_Toc87377701)

[Sector industrial 22](#_Toc87377702)

[Estado de situación 22](#_Toc87377703)

[Atractivo del sector 22](#_Toc87377704)

[Políticas gubernamentales relacionadas al sector 23](#_Toc87377705)

[Empresas que lo integran 23](#_Toc87377706)

[Alianzas estratégicas intersectoriales 23](#_Toc87377707)

[Cámaras y asociaciones representativas del sector 24](#_Toc87377708)

[Identificar competidores directos, indirectos y potenciales: 24](#_Toc87377709)

[Analizar las fortalezas y debilidades de los competidores directos 25](#_Toc87377710)

[Cruz de porter 25](#_Toc87377711)

[Conclusión del análisis sectorial 25](#_Toc87377712)

[FODA 26](#_Toc87377713)

[Anexos 27](#_Toc87377714)

# Introducción:

En los últimos años se evidencio una gran evolución de las TIC’s dentro del mercado virtual tanto e-commerce como e-business donde las organizaciones pudieron expandir sus ventas globalmente rompiendo barreras físicas que sin el uso de estas serían mucho más complejas sortear, también vemos un aumento en la facilidad tanto el uso de marketing digital así como de automatización de procesos, de esta forma vemos como las TIC’s impulsaron rápidamente el crecimiento y globalización de los nuevas formas de comercio virtual.

Vemos como el uso de TIC’s genero cambios en la planificación y gestión estratégica de los negocios al poder gestionar toda la información y trabajo que estas generan a través tanto del uso de herramientas de ofimática que usan los empleados día a día, así como a través de un CRM Online o un ERP que posibilita gestionar tanto la relación con los clientes como las interacciones entre empleados y comunicación entre los diferentes departamentos de una empresa, a pesar de poder encontrarse en diferentes países o kilómetros de distancia, teniendo un gran impacto sobre los principales procesos de negocios de la organización tanto en el aumento en la productividad como en la competitividad, brindando no solo la posibilidad de ser más eficientes en el uso de los recursos sino también que permite dar mucha mayor flexibilidad y agilidad para atender requerimientos cada vez cambiantes en los clientes, permitiendo una mejora en las siguientes áreas:

* Reducción de Costos
* Aumento en Ventas
* Mejoras en la rentabilidad
* Mejora en la satisfacción y fidelidad de clientes y proveedores
* Hacen más eficientes las estructuras organizacionales
* Facilitan el entrenamiento del personal
* Mejoran la comunicación al interior de la empresa
* Mejoran la comunicación con clientes proveedores, gobierno y otros aliados

A su vez el uso de TIC’s abre paso hacia la innovación ya que se crean nuevas oportunidades y problemáticas las cuales pueden ser resueltas o aprovechadas con la creación e implementación de nuevas herramientas de TIC’s, y es justo por esta innovación como todavía más organizaciones pueden entrar dentro del mundo de las TIC’s ya sea creando estas herramientas como consumiéndolas y lanzándose al mercado.

# Tipos de negocios en el marco de E-business y diferencias comercio electrónico directo e indirecto

El E-Business abarca muchos tipos de negocios como pueden ser: venta y compra de artículos por internet, manejo de procesos de venta de una empresa, atención a las necesidades del cliente, marketing digital usando la tecnología.

**Clasificación de tipos de negocios:**

* **Business-to-Business (B2B):** Son transacciones electrónicas de diferentes servicios o productos entre dos empresas o negocios.
* **Business to Consumer (B2C):** Es la forma más común de comercio electrónico porque es la relación entre un vendedor y los clientes finales. Este vio un gran crecimiento con él con el desarrollo de Internet y las últimas tecnologías.
* **Business to Employee (B2E):** Utiliza una red que permite a las empresas brindar productos y/o servicios a sus empleados. Normalmente, las empresas utilizan redes B2E para automatizar los procesos corporativos relacionados con los empleados.
* **Consumer to Business (C2B):** Es un modelo de negocio en el que los clientes o usuarios crean un servicio/producto que es utilizado por la empresa.
* **Consumer to Consumer (C2C):** Las transacciones electrónicas se realizan entre el cliente y otro cliente. Se hizo posible con la ayuda de terceros como eBay como un mercado para la acción en línea.
* **Government to Consumer (G2C):** Incluye todas las transacciones entre el consumidor/cliente y el gobierno.

Entre estos tipos de E-Business existe tanto el comercio directo como indirecto donde su principal diferencia es que mientras que el comercio electrónico directo usa comercialización de bienes y servicios inmateriales, donde el suministro del pedido es en forma electrónica, el comercio indirecto usa comercialización de bienes y servicios materiales, donde el suministro del pedido es en forma física a través de medios tradicionales de transporte.

# Definición de la idea de negocio

## Descripción clara y detallada de la idea de negocio:

SmartAssembly será una aplicación web que ofrece el servicio de gestión de armado de presupuestos de computadoras a medida para tiendas de hardware, estas se beneficiaran brindando presupuestos a sus clientes de una forma más rápida y de mayor calidad tanto en la precisión del presupuesto como en la eficacia del proceso de venta a través de su principal diferenciador que son los presupuestos inteligentes los cuales permiten a los empleados de la tienda poder crear el presupuesto de la computadora en base a la cantidad de dinero del cliente (como pueden ser 100000 pesos) y el tipo de uso (como pueden ser: ofimática, diseño en 3D, videojuegos o edición de video).

La aplicación le permitirá a la tienda poder brindar más y mejores presupuestos hacia sus clientes, ya que al reducir el error humano se aumenta la precisión con la que se hacen los presupuestos y al ser automatizado mejorara la velocidad de su creación.

Mientras que a los clientes les resultará mucho más fácil indicar sus necesidades ya que solamente indicando el uso que le dará a la computadora y cuanto está dispuesto a gastar, la aplicación ya haría el trabajo de crear el presupuesto correcto para este.

Esto se logrará a partir del diseño y desarrollo de un software web que tendrá los siguientes módulos:

* **Creador de presupuesto:** a través de este módulo se permitirá ingresar tanto la cantidad de dinero como el tipo de uso (como pueden ser: gaming, arquitectura, edición de video, oficina) y la aplicación le responderá con los presupuestos más acordes para el cliente.
* **Asistente de armado:** a través de este módulo el empleado armara la computadora y también podrán indicar los fallos que tuvieron durante su armado, de esta forma la aplicación le indicara un reemplazo equivalente en calidad y precio para el componente de hardware defectuoso, posteriormente la aplicación registrara la incompatibilidad o mal funcionamiento para poder hacer mejores y más acertados presupuestos a medida que se usa el software.
* **Asistente de entrega:** una vez entregada la computadora se registrará dentro de la aplicación y en caso de que el cliente presente algún fallo o mal funcionamiento se registrara también como una incompatibilidad una vez revisada e indicando un reemplazo equivalente en calidad y precio para el componente de hardware defectuoso.

**El uso de la aplicación será el siguiente:**

**Creación del presupuesto:**

1. El cliente se acercará al local detallando su tipo de uso y el presupuesto que desea para su computadora.
2. El local consultará a la aplicación las computadoras disponibles en base a la cantidad de dinero y el tipo de uso detallado por el cliente.
3. La aplicación le dará las computadoras ordenadas según ratio de calidad-precio adecuándose al precio y stock de los componentes del local.
4. El local le ofrecerá al cliente la mejor computadora calidad-precio que la aplicación detallo previamente.
5. El cliente realiza un pedido sobre la computadora con los componentes detallados por el presupuesto generado.

**Armado de la computadora:**

1. El empleado se acerca a la aplicación y consulta las computadoras que estén pendientes de armado.
2. El empleado revisa los componentes de la computadora y la arma.
3. En caso de tener algún error durante el proceso de armado se detallará en la aplicación el error y el componente que falla, automáticamente la aplicación reemplazará por el componente más cercano en calidad-precio al componente afectado hasta lograr un armado sin fallas.
4. El empleado finaliza el armado y se le notifica al cliente que su computadora esta lista para retirar vía mail.

**Entrega de la computadora:**

1. Una vez notificado el cliente retirara la computadora por la tienda.
2. En caso de tener algún error la computadora una vez entregada, el cliente se acercará con la computadora hacia el local y posterior revisión técnica se registrará su falla o mal comportamiento de algún componente, en caso de que algún componente este defectuoso la aplicación reemplazará por el componente más cercano en calidad-precio al componente afectado.
3. La aplicación notificara al cliente sobre el arreglo de la falla presentada y se informa que esta lista para retirar vía mail.

De esta forma vemos como los locales que implementarían la aplicación se verán beneficiados en dos aspectos principales los cuales son:

* **Ámbito de negocios:** al ver uno sus principales procesos de negocios automatizado van a poder obtener un aumento tanto en la eficiencia como en la satisfacción del cliente que pueda obtener de este debido al aumento de rapidez en la respuesta y a la reducción del error humano que puede darse durante el proceso de armado del presupuesto junto con una reducción en el tiempo de estimación.
* **Venta:** al aumentar la eficiencia de la comunicación con el cliente se podrá obtener un mayor número de ventas y a su vez podremos optimizar los costos de armado del local ya sea por reducción de tareas operativas como en materia prima debido a una mejor elección de componentes a usar.

Una vez marcado esto, para el análisis del mercado de la idea propuesta se realizó un estudio de mercado en donde encuestamos a 15 de los principales locales de venta de hardware (de quienes nos han respondido 10 hasta el momento) en ciudad de buenos aires.

Dentro del análisis del mercado se observó como este se encuentra en crecimiento debido a la expansión del trabajo remoto y de nuevos modelos de negocios durante el auge de la pandemia como pueden ser trabajadores freelance, streamers, editores tanto de audio o video, junto con un aumento en la demanda de computadoras gaming para entretenimiento o competencia profesional junto con un aumento de la oferta de nuevos productos y componentes para estas.

Cabe aclarar que debido a la diversidad de locales y su tamaño la aplicación se ofrecerá como servicio, esto quiere decir que las tiendas que quieran utilizarla deberán elegir entre algunos de los planes mensuales que se ofrecen en base al tamaño de la tienda y abonarlo, posteriormente se le otorgara un usuario con permisos dentro de la aplicación y este podrá realizar todas las tareas que considere necesarias dentro de esta.

Enlace de la encuesta realizada para analisis de mercado: <https://drive.google.com/file/d/1dHrjfJzTIr9iK95EI20Fr_wHs-7PElVE/view?usp=sharing>

## Resuelve un problema

La idea propuesta responde al **problema** del complejo proceso de crear un presupuesto para el armado de una computadora de forma manual, se considera que este es un proceso complejo por varios problemas que se generan durante el proceso:

* El primero es que durante el proceso de elección de componentes contamos con un grado de error humano que al momento de concretar la venta y posterior armado de la computadora, vemos como ciertos componentes no son compatibles entre si generando más gastos hacia la tienda y perjudicando la confianza del cliente, el cual no va a obtener lo que primeramente fue acordado.
* El segundo es que el proceso de elección de componentes conlleva un tiempo considerable si el tipo de uso del cliente sea muy específico y hasta puede suceder que los componentes para la computadora elegida no cubran totalmente sus necesidades o incluso sobrepase estas.
* El tercer motivo es la falta de documentación de fallos de las computadoras entregadas y de las incompatibilidades específicas que pueden tener durante el proceso de armado y también una vez entregadas.

Con la implementación del software se podrá resolver estos problemas y automatizar este proceso brindando de forma rápida y sencilla las distintas computadoras que se le pueden ofrecer al cliente con la certeza de que cubrirá sus necesidades, sumado a una buena gestión de fallos en postventa y durante el proceso de armado.

## Tipo de E-Business, E-Commerce

El desarrollo de una aplicación web donde se centralice el proceso de armado facilita todas las operaciones que se deben llevar adelante para la correcto armado de la computadora hacia el cliente.

Dentro de estas tiendas todas cuentan con computadoras o celulares con acceso a internet donde se puede integrar una mejor experiencia de usuario. Es por ello por lo que el desarrollo de una solución del tipo E-Business, facilita todas las tareas tanto en el proceso de creación del presupuesto de la computadora, así como en su armado y posterior entrega.

Teniendo en cuenta esto proponemos crear una empresa de servicios B2B (Business to Business) de gestión de armado de computadoras, esto es dado que nuestro producto/servicio se comercializará principalmente a tiendas que deseen automatizar su proceso de armado de computadoras.

La forma de E-Business será directo entre las tiendas que adquieran el servicio y SmartAssembly, dado que toda la gestión será realizada mediante la plataforma, contratación del servicio, pago de este, utilización y posterior uso de las herramientas.

E-Commerce: Es un e-commerce directo porque se comercializa, vende y distribuye por el cuarto canal.

## Mercado-objetivo: Ámbito geográfico de cobertura y justificar.

### Mercado objetivo:

El mercado meta definido es un mercado concentrado constituido por todas las pequeños, medianos y grandes locales de ventas de hardware ubicados en la capital federal debido a que en esta zona se radican la mayor cantidad de locales y los de mayor envergadura tanto en volumen de ventas como de clientes.

Entre a los perfiles de consumidor que apuntamos con jugadores o profesionales que son quienes necesitan de una computadora a medida para poder realizar con comodidad sus tareas laborales desde su casa u oficina y necesitan de la personalización y potencia que estas computadoras ofrecen a cambio de un ratio calidad/precio accesible.

Dado que nuestro servicio es online, en el futuro se puede expandir hacia el resto de la argentina sin ningún inconveniente y utilizando cambios de moneda para su armado se puede escalar hacia el resto del mundo.

### Rentabilidad

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteDentro de la encuesta se vio como de los locales encuestados un 60% de los encuestados son grandes potenciales clientes y un 20% podrían quererlo, los cuales adquirirán el producto bajo un sistema de pago mensual de 50 dólares, por lo que en un inicio se espera facturar 3600 dólares dentro del primer año si tomamos los locales encuestados hasta el momento.

Gráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteGráfico, Gráfico circular

Descripción generada automáticamenteEl número de ventas en promedio por cada local serian un total de unas 131 computadoras a medida mensuales, donde estos buscan reemplazar en promedio algún componente de esta se da en su mayoría en un lapso de entre 6 meses a 1 año buscan y la compra nuevamente de otra computadora se da en su mayoría alrededor de los 2 años.

Por lo que una vez el cliente inicia el armado de la computadora, tiende a volver al local en busca de mejor hardware o bien en un plazo mas largo el reemplazo por otra computadora es por ello por lo que nuestra aplicación está enfocada hacia la comodidad en el proceso de venta hacia este y con ello conseguir una mayor fidelización.

### Competidores:

El software no cuenta con una competencia directa, ya que no existe otro tipo de software que cumpla con estas funcionalidades, la única forma de conseguir un software con esta funcionalidad es que se lleve adelante el desarrollo de un software especializado para el BackOffice de la tienda por cuenta propia, pero esto es bastante más caro tanto en tiempo de desarrollo como en dinero a comparación de la adquisición del software planteado.

Los únicos softwares cercanos son los de armado de computadoras manual de algunas páginas, como pueden ser:

* <https://compragamer.com/armatupc/?listado_prod=1-2615,1-4671,1-7411,2-8907,1-10200,1-10585,1-11169,1-11980,1-12293,1-12362&nro_max=50&tipo_pago=lista&mod=null>
* <https://www.maximus.com.ar/armarpc/armar-pc/maximus.aspx>

Pero estos no cuentan con el servicio de:

* Automatización del armado de la computadora de forma completa.
* Recomendación de partes en base a las necesidades del cliente.
* Gestión de reemplazo por el componente más apto en caso de fallar algún componente y llevar registro de ello.
* Ajuste al precio y stock de las partes con la que cuente el local en particular.

## Identificar y describir el perfil del consumidor: segmentación- segmento objetivo, factores que influyen en la conducta del consumidor

### Segmento objetivo:

Nuestro segmento objetivo acorde los resultados a la encuesta son aquellos jugadores y profesional del mundo de la tecnología quienes necesitan de una computadora personalizada para poder realizar sus tareas laborales/de juego de forma cómoda y productiva atendiendo a sus necesidades de hardware particulares para cada tipo de uso, los segmentos más comunes serían los siguientes:

* **Trabajadores remotos (devs – arquitectos – diseñadores):** utilizaría la/s computadora para poder trabajar de forma remota se caracterizan por un alto rango salarial junto con una preferencia de la estabilidad de la computadora por encima de su estética, aunque cada uno de estos con unas especificaciones diferentes dependiendo de su labor.
* **Streamers:** utilizaría la/s computadora para poder transmitir en vivo su contenido, administrar su público y poder gestionarlo con facilidad, el rango salarial varía mucho dependiendo del éxito dentro de la plataforma y normalmente son de un rango etario joven siendo adultos jóvenes o adolescentes.
* **Editores audiovisuales:** utilizaría la/s computadora para poder trabajar de forma remota y poder editar tanto audio como video, pertenecen a un rango etario joven y están caracterizados por un gasto más alto dentro del presupuesto de su computadora debido a que tienen las necesidades más exigentes.
* Gráfico, Gráfico de barras

  Descripción generada automáticamente**Gamers (entretenimiento y profesionales):** utilizaría la/s computadoras para poder jugar ya sea de manera casual para entretenerse como de manera profesional, pertenecen a un rango etario joven y se caracterizan por tener el rango salarial más variado dentro de estos.

En cuanto a las empresas que consumirán el servicio son locales de venta de venta de hardware los cuales estén interesados en poder automatizar su proceso de armado de computadoras en base a las peticiones de los distintos clientes que se acercan al local.

* Pequeños locales de venta de hardware: de 2 a 10 empleados.
* Medianos locales de venta de hardware: de 10 a 20 empleados.
* Grandes locales de venta de hardware: de más de 20 empleados.

Los factores que influyen dentro de la conducta de los locales son:

* La calidad de automatización que puede brindar el software para su proceso de armado y el posterior aumento de ganancias que este puede generar.
* La facilidad del uso del software por parte de los empleados.
* El costo del software.

# Misión del negocio

## Misión

Proporcionar un servicio de alta calidad, personalizable y altamente competitivo, para que cada uno de nuestros usuarios y clientes, se siente cómodo y acompañado en cada una de las etapas del armado de una computadora.

## Visión

Convertirnos en la plataforma líder de servicios, de venta y gestión de armado de computadoras a medida.

## Cultura Organizacional

* **El cliente es primero:** Entendemos que nuestros clientes, son quienes realmente hacen que nuestro negocio funciones, por esa razón lo posicionamos en el foco de todas nuestras decisiones.
* **Trabajo en equipo:** Queremos convertirnos en la empresa líder en el rubro, entendemos que solo podemos lograr eso trabajando en equipo y dando lo mejor de cada uno.
* **Conducta ética responsable**: Comprendemos que el trabajo en equipo solo se logra si cada miembro pone lo mejor de él. Es por eso por lo que confiamos en el comportamiento ético y responsable de cada miembro de nuestro equipo.
* **Los errores son tomados como oportunidad de mejora:** para poder tener una plataforma líder en el mercado, es 100% necesario aprender de nuestros errores y crecer a partir de ellos.

# Análisis del contexto

### Describir el microambiente de la organización

En el microambiente de nuestra organización contamos con varios actores:

* Una captura de pantalla de un celular

  Descripción generada automáticamente**Proveedores:** nuestros proveedores serían los que utilizan las tiendas para poder realizar armados los cuales son importadores particulares y oficiales, cabe aclarar que muchas de estas tiendas también distribuidoras oficiales de ciertas marcas, como se puede ver en el ejemplo de Nvidia. <https://www.nvidia.com/es-la/geforce/products/donde-comprar/>
* **Clientes:** Tenemos por un lado los clientes de nuestra aplicacion siendo el local de venta así como el consumidor final que es quien asiste a la tienda y pide la computadora acorde a sus necesidades, es por ello por lo que se debe estar monitoreando el surgimiento de nuevas necesidades ya sea por parte de los clientes (supongamos que hay un nuevo tipo de necesidad como puede ser una computadora para X juego) así como de los locales (los cuales pueden pedir que se agregue cierta validación en las reglas del armado debido al avance tecnológico).
* **Intermediarios:** Dentro de los intermediarios tendríamos los importadores particulares que ofician para poder lograr la importación de los componentes, así como los distribuidores que permiten llegar a toda el área geográfica estos.

### Describir el macroambiente de la organización

#### Económica

**PBI:**

El crecimiento del PBI es crucial para la economía, ya que su incremento refleja un aumento de la actividad económica local. En el primer trimestre del 2020, el PBI en Argentina fue de 97.853 millones de Euros, ubicándose en el puesto 24 de un total de 50 países que publicaron resultados. En el creciente contexto inflacionario, en conjunto con el aumento progresivo del dólar, aparejan una disminución del consumo interno que reduce el PBI.

Esto puede afectar directamente a nuestra empresa, dado que, si accedemos a préstamos o financiación inicial para poder despegar nuestro negocio, debemos de ser muy cautelosos con los reajustes de las tasas de interés.

**Inflación:**

En los últimos diez años, el promedio de la inflación fue superior al 30% anual, cuando en ese período la suba de precios en los países emergentes y en desarrollo fue en promedio, un 5,25%. Es decir, que la económica argentina experimentó un ritmo de crecimiento de precios a una velocidad 6 veces superior al resto del mundo. El año pasado la comparación fue aún peor. Con el 53.8% de inflación que terminó 2019, la suba de precios en Argentina superó en más de 10 veces al promedio del mundo emergente, ubicándonos en el cuarto puesto en el ranking mundial de inflación. Sin embargo, y pese a ello, el nivel de consumo en tecnología fue creciendo año a año. Según estudios, en 2013, solo el 43% de la población argentina tenía teléfonos móviles. Sin embargo, en 2019, el 91% de la población encuestada afirmó tener al menos un teléfono móvil inteligente. Sin lugar a duda otro factor super relevante a la hora de proyectar cualquier negocio. Por este motivo este punto se convierte en un limitante importante, cuando pensamos y proyectamos expandir operaciones, o intentar llegar a más clientes. Debemos contar con una excelente administración económica, acompañada de una muy buena política de inversión para evitar que la inflación propia de la Argentina, no nos lique todo el capital que obtendremos como ganancia, dado que vale mencionar que estos ingresos serán en $ y no en USD. Pensando en la inflación del país, también es que intentamos llegar a más clientes, ofreciendo diferentes tipos de planes, que les permitan abonar subscripciones anuales (en caso de solicitarlo se pueden arreglar subscripciones de más de un año), las cuales les resguardarían el valor de la plataforma sin preocuparse por la inflación.

**Tipo de cambio:**

El tipo de cambio no ha favorecido a la Argentina en los últimos años, convirtiéndose en uno de los principales factores, por los cuales las compañías del exterior comenzaron a buscar nuevos recursos dentro del país. La falta de salarios competitivos y las condiciones de contratación bastantes deplorables en varios casos han obligado a que muchos profesionales busquen trabajo en el exterior, ya sea de manera directa o como freelancer. Actualmente, reconocemos un total de nueve tipos de cambio: El dólar blue, contado con liqui, el dólar ahorro, el dólar minorista, dólar mayorista, el dólar para industria, dólar para carne, dólar trigo y dólar soja. Así mismo, se evidenció un incremento de del dólar oficial de un 70% considerando los valores promedio de julio 2019 a junio 2020. Esto afecta a la llegada de hardware desde el exterior que es donde la gran mayoría proviene y haciendo mas volátil la planificación y creación correcta de un presupuesto. En este inconveniente es que desde SmartAssembly vemos una oportunidad de negocio, para poder ingresar al mercado, con precios super competitivos, ayudando a reducir a todos los locales de hardware la incertidumbre por sus futuras ventas.

**Indicadores oferta y demanda:**

Las medidas de aislamiento que fueron implementadas en la Argentina hacen que la economía se detenga de manera abrupta. Tanto la oferta como la demanda se van a pique dado a que la gente está siendo obligada a quedarse en su casa para evitar contagios. A nivel económico, es esperable que estemos camino hacia un escenario recesivo.

En este contexto, desde SmartAssembly entendemos este problema y por eso nuestro modelo se basa exclusivamente en un modelo de servicio, donde pese a la baja demanda de muchos productos vemos como más gente necesita de una computadora con buenas prestaciones para poder realizar su trabajo con comodidad y poder trabajar de forma remota.

**Tasas de interés**

El banco central establece que las tasas anuales actualmente se encuentran en la media del 36%.

**Nivel de desempleo**

La tasa de desempleo de Argentina subió a 10,4% en el primer trimestre de 2020 frente al 10,1% registrado en el mismo período del año anterior. La medición tomó en cuenta parte de la cuarentena que estableció el Gobierno a partir del 20 de marzo para contener la pandemia del coronavirus. Por su parte, la tasa de desocupación se incrementó principalmente entre quienes tenían una ocupación anterior y, en términos de tiempo de búsqueda, crecieron especialmente quienes llevan de 3 a 6 meses buscando empleo, dijo el INDEC. El ente añadió que la tasa de actividad en el primer trimestre del 2020 se ubicó en un 47,1% y la tasa de empleo fue del 42,2% en el mismo período. Este es un factor que no nos afecta inicialmente, dado que estos números que detallamos son en áreas muy diferentes a la tecnología, donde en los últimos años el incremento de posiciones laborales no cubiertas paso de un 20% a un 47%.

#### Político legal

**Inseguridad**

El 50,4% de la población argentina encuestada reconoció haber padecido algún hecho de inseguridad en los últimos dos años. Pese a esto, aproximadamente el 40% de ellos no realizó la correspondiente denuncia, y el 67% que realizó dicha denuncia no se sintieron satisfechos por el resultado de esta.

**Leyes, disposiciones, regulaciones (marco legal)**

Dentro de nuestra industria, un indicador a tener en cuenta en el escenario político-legal son las leyes dispuestas en el marco legal. Es oportuno destacar que existe una ley de defensa al consumidor.

**Transparencia en la gestión de políticas publicas**

En Argentina desde hace muchos años no se cuenta con un estricto control en lo que se refiere al gasto público ni a las políticas publicas que se ejecutan sobre el mandato de cada presidente. Esto lleva a generar un algo nivel de desconfianza por parte de todos los argentinos con el gobierno y con todos los impuestos que estos recaudan. Cuando hablamos de argentinos, no solo nos referimos a las personas individuales sino también a las empresas que operan bajo las leyes argentinas. Dado que es muy difícil de prever como el gobierno operara o como los próximos gobiernos realizaran una gestión de las políticas previamente aplicadas.

**Relación Gobierno- Sindicatos**

Por la grave situación epidemiológica que atraviesa la Argentina a raíz del coronavirus, el Gobierno Nacional volvió a prorrogar los actuales mandatos en los sindicatos y suspendió los procesos electorales hasta 2021. En tanto, un artículo de la resolución que fue publicada en el Boletín Oficial abrió la puerta a la posibilidad de que se concrete el acto por el Día de la Lealtad Peronista el próximo 17 de octubre. A través de la Resolución 1199/2020 de la Secretaría de Trabajo, se oficializó la prórroga “hasta el 28 de febrero de 2021” de la “suspensión de los procesos electorales, las Asambleas y Congresos, tanto Ordinarios como Extraordinarios, como así también todo acto institucional que implique la movilización, traslado y/o la aglomeración de personas, de todas las asociaciones sindicales inscriptas en el registro de esta Autoridad de Aplicación”. El Gobierno había decidido el 16 de marzo suspender los procesos electorales y demás actividades sindicales que implicaran la movilización, traslado y aglomeración de gente, por el plazo de un mes. En mayo, se volvió a estirar la fecha hasta el 30 de septiembre.

**Relación gobierno oposición**

Desde que fracasó en la reelección del cambiemos en 2019, el expresidente se ha alejado del escenario político para actuar como presidente de la Fundación FIFA y hasta ahora, nadie ha asumido su función de liderazgo en el bloque político que hace oposición al Gobierno de izquierda de Alberto Fernández y Cristina Kirchner. Por este motivo durante este año se ha observado como el gobierno actual sanciona leyes sin mediar demasiadas palabras y como son capaces de manipular diferentes políticas sin que nadie se oponga.

**Transparencia en la gestión de políticas públicas y corrupción**

El 93% de los argentinos cree que la corrupción del gobierno es un problema grave. Dentro de los casos más conocidos de corrupción en políticas públicas de argentina podemos nombrar el “Plan Qunita”, que se basaba en la asignación de un kit para el recién nacido. Se comprobó que el costo efectivo del kit había sido manipulado, costándole al estado hasta un 50% menos del valor original, ocasionando un sobrecosto de 300 millones.

#### Tecnológico

**Ley de economía del conocimiento**

La iniciativa busca reemplazar la ley 27.506, cuya aplicación fue suspendida por el Gobierno en enero pasado.

El proyecto de ley, enviado el 19 febrero pasado a la Cámara de Diputados, incluye modificaciones respecto a la norma aprobada durante el gobierno de Cambiemos y busca incentivar la actividad de empresas que apliquen el uso del conocimiento y la digitalización de la información.

Entre los principales cambios, respecto a la ley anterior, la nueva versión no contiene la cláusula de estabilidad fiscal por diez años para las empresas. Lo que sí establece es una estabilidad de los beneficios por el período de duración de vigencia del régimen. Los puntos tratados del proyecto:

* El proyecto de modificación mantiene los dos beneficios: reducción de alícuota sobre el impuesto a las Ganancias y sobre el pago de contribuciones patronales, y lo amplía al modificar el modo de calcularlos retomando lo establecido en la ley de Software (60% reducción de impuesto a las ganancias y 70 % reducción de contribuciones patronales).
* Sobre las contribuciones patronales introducen dos novedades: un tope inicial equivalente a siete veces la cantidad de empleados de una Pyme tramo II (535 empleados) lo que significa que el beneficio aplica inicialmente a un máximo de 3.745 empleados, que puedan ser promovidos en este régimen especial del 70% de la reducción de los aportes patronales.
* De esta manera, las grandes empresas siguen siendo consideradas como destinatarias de este régimen porque son empresas emblemáticas de Argentina, que mueven la economía y el empleo del país.
* Se crea un Fondo con un porcentaje que van a aportar las empresas del beneficio que ya estaba previsto en la ley, pero con otro destino: la promoción de la economía del conocimiento para financiar capacitación, formación de recursos humanos, proyectos de inversión productiva, internacionalización de pymes, actividades de innovación. Este fondo será de apoyo exclusivo para las Pymes.

#### Socio cultural

**Implicaciones económicas del aislamiento social**

Es irresponsable que algunas personas pretendan mostrar esta situación como una disyuntiva entre la salud de la población y el interés económico. Antes bien, es una situación de complementariedad: un brote desmedido de coronavirus que afecte la salud de gran parte de la población tendría efectos nefastos en la economía, sin embargo, situaciones de desempleo y recesión económica derivadas de las agresivas políticas de confinamiento son igual de graves para el bienestar de la población e incluso podrían terminar afectando al sistema público de salud (estas también deben ser objeto de estudio).

Además, es curioso ver cómo expresar preocupación por la importancia de las implicaciones económicas se entiende como una posición que busca favorecer a los grandes capitales, los mercados bursátiles y los intereses de los grandes conglomerados económicos, cuando en realidad los mayor y principalmente afectados por estas medidas son los colombianos de clase media y baja, que cuentan con los ingresos diarios, semanales o quincenales para poder sobrevivir. Son los emprendimientos, las peluquerías, los billares, las misceláneas, el rebusque y demás cantidad de negocios pequeños quienes sostienen sin darse cuenta la economía nacional. Son precisamente ellos los que se ven más afectados por esta situación.

Las soluciones propuestas son en su mayoría preocupantes y lejos de generar tranquilidad, aumentan la preocupación por una eventual crisis económica. Por ejemplo, el pretender obligar a las empresas a pagar los sueldos de todos sus empleados mientras permanecen inactivas es una medida negativa y riesgosa. Se debe comprender que son en realidad pocas las sociedades que cuentan con la liquidez y recursos suficientes para soportar pasivos mientras sus ingresos son nulos y que estas situaciones no dependen de la buena voluntad del empleador, sino de la realidad de las finanzas de la compañía, además, los créditos que se han propuesto como alivio para esta situación podrán solucionar el problema de liquidez, pero no el de la pérdida de valor y de capital. Medidas como esta obligan a la compañía a reducir costos de operación lo cual puede desencadenar en despidos o en el peor de los casos el cierre mismo de la empresa, aumentando así los niveles de desempleo.

Un estudio de JP Morgan Chase asegura que en promedio un restaurante puede soportar 16 días sin recibir ingresos, negocios de reparación y mantenimiento aguantaran 18 días, ventas al por menor 19 días y en general un promedio para los pequeños negocios de 27 días, sin embargo, la alcaldesa Claudia López prende las alarmas sobre una cuarentena de 3 meses y el senador Gustavo Petro insiste en la necesidad de parar la economía.

De igual forma, pretender que el Estado subsidie o auxilie a todas aquellas personas que se vean afectadas de forma directa por las medidas del confinamiento es un absurdo. Esto implicaría un aumento desmedido del gasto público que sería financiado por la tributación de empresas y personas igualmente afectadas por la cuarentena causando así problemas mayores a mediano y largo plazo. Así mismo la idea de ciertos sectores de imprimir más papel moneda para financiar gasto público es igual de problemática, esto porque una eventual recesión generada por el des aceleramiento de la economía sumada con una emisión injustificada de moneda es el escenario perfecto para un aumento de la inflación, fenómeno que afectaría a las poblaciones económicamente más vulnerables y que en adición a la caída en el precio del petróleo y la volatilidad de los mercados internacionales terminaría por devaluar la moneda nacional. El gobierno nacional debe ser asertivo al momento de la destinación de recursos para enfrentar esta emergencia, debería considerarse seriamente la redirección de gasto poco útil e innecesario y la disminución de una vez por todas del aparato burocrático para aprovechar al máximo el dinero disponible sin tener que afectar negativamente la economía del país.

Si bien la medida de cuarentena adoptada por el gobierno nacional y las disposiciones de aislamiento dictadas por las autoridades locales son acertadas como primera reacción ante la aparición y propagación del coronavirus en Colombia y la experiencia internacional, así como las recomendaciones de los expertos indican que en escenarios de aislamiento social la curva de contagio se ve considerablemente disminuida, no se pueden pasar por alto las implicaciones económicas de estas políticas y los riesgos que conllevan las soluciones que se han planteado. En vez de salir en la defensa irrestricta de las políticas de cuarentena y teorizar sobre cuánto más deben alargarse, se debe empezar a buscar soluciones intermedias que permitan acortarlas en la medida de lo posible. Esperar que el virus desaparezca o deje de ser una amenaza en pocos meses es imposible, sin embargo, es igual de imposible y peligroso el pretender que la población entera se aislé y se detenga la actividad económica, es por eso por lo que se debe abordar el tema de manera quirúrgica y extremadamente objetiva para lograr afrontarlo de la mejor manera. Esta situación no puede servir de excusa para que el Estado coarte más la libertad de los individuos y que las medidas que se tomen terminen por afectar en primera instancia a las poblaciones más vulnerables y en el mediano y largo plazo al grueso de la población nacional de manera definitiva y que los efectos secundarios de la cura terminen siendo peor que la misma enfermedad.

#### Conclusión

Si bien Argentina no está en un buen contexto económico, la pandemia del covid-19 trae muchas oportunidades consigo. Mencionare algunas de ellas:

* Ingresar en un mercado con muy poca competencia, ya que no existe un producto de este estilo en el mercado.
* Brindar soluciones para un problema que aqueja a la gran mayoría de locales como pueden ser lo engorroso y complejo que es hacer un presupuesto a un cliente que no sabe bien lo que quiere
* Atrae nuevas alternativas para innovar.

# Estructura de la industria

## Describir características del sector industrial

### Sector industrial

El sector industrial a donde apunta el producto es el sector comercial más específicamente a la compraventa de hardware que se realizan a través de locales físicos, ya que la aplicacion será intermediario entre este y el cliente.

Se ha optado por hacer un análisis del sector industrial especifico de la compraventa de hardware debido a que tiene un estado de situación distinto al resto del sector comercial, como pueden ser unos aumentos en la demanda crecientes aun así con un precio subiendo cada vez más (cuanto más aumenta un precio debería de reducirse la demanda), sumado a que enfrenta sus propios problemas de abastecimiento debido a la crisis del silicio.

### Estado de situación

El estado actual de situación del sector se encuentra en crecimiento debido al aumento y expansión del trabajo remoto como el surgimiento de nuevos modelos de negocios sumado a un aumento en usuarios que quieren una computadora para jugar ya sea por entretenimiento o para jugar de forma profesional.

### Atractivo del sector

Lo atractivo del sector es que es un mercado que todavía no cuenta con muchas herramientas informáticas que lo ayuden a gestionarse, por lo que para nuestra idea de negocio sería un terreno bastante favorable para poder hacer incursión en él, otro gran atractivo es la comunidad que tiene dónde podemos encontrar grupos tanto en discord como en facebook únicamente dedicados al tema y con gente realmente apasionada por la tecnología trabajando en los locales de venta.

### Políticas gubernamentales relacionadas al sector

Las políticas gubernamentales relacionadas al sector se caracterizan por querer estimular la demanda de estos productos y hacerlos más accesibles, como pueden ser con el lanzamiento de ahora 12 y ahora 18 que les permite a los usuarios poder obtener estos productos a un interés bastante más bajo, además de esto tenemos que agregar el plan Argentina programa que otorgaba unos 100000 pesos para que muchas personas puedan comprar su primera computadora y dónde muchas se decantaron por una computadora a medida de sus necesidades para poder llevar adelante la beca.

### Empresas que lo integran

Las empresas que lo integran por el lado de las tiendas podemos poner varios ejemplos:

* 4krc
* Fullh4rd
* JFC electrónica
* Maximus gaming
* Compugarden
* Mexx
* Logg
* Venex
* Gaming city

Y por el lado de las empresas de venta de hardware:

* Nvidia
* AMD
* Intel
* Asus
* Logitech
* Redragon
* Corsair
* EVGA
* Cooler master
* Kingston
* Samsung

### Alianzas estratégicas intersectoriales

Muchas tiendas cuentan con alianzas ya sea con streamers, influencers y youtubers relacionados con el gaming y la tecnología, de esta forma las tiendas brindan tanto productos como computadoras a medida a cambio de sponsor dentro de sus streams o con links directos hacia su página web, como puede ser el caso de fullh4rd apoyando al streaming haciendo entrevistas y brindando de periféricos y hardware al streamer “momo” <https://www.youtube.com/watch?v=TcasLkT4l88>.

Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamenteA su vez vemos como tiendas cada vez se suman más al terreno de los E-Sports en donde apoyan con hardware y periféricos a cambio de patrocinio, un claro ejemplo es el caso de Isurus gaming en alianza con fullh4rd.

### Cámaras y asociaciones representativas del sector

Las cámaras mas representativas serían las siguientes:

* Cámara argentina de distribuidores mayoristas de informática productores y afines <https://www.cadmipya.org.ar/#home>
* Cámara de informática y comunicaciones de la república argentina <https://cicomra.org.ar/>
* Y como muchas de las tiendas online operan en forma electrónica también esta representado por la cámara argentina de comercio electrónico

<https://www.cace.org.ar/>

### Identificar competidores directos, indirectos y potenciales:

Dentro de lo que sería SmartAssmebly solo se puede identificar competidores indirectos que son aquellos softwares que te permiten armar tu PC pero colocando componente por componente por lo que no termina siendo con el mismo uso y finalidad así como esta es orientada a un perfil más de cliente, por otro lado la idea de negocio la cual permite no solo hacerlo de manera automática y sencilla sino que también agrega una gestión de errores sobre las fallas que pueden darse preventa o postventa hacia el local de venta.

### Analizar las fortalezas y debilidades de los competidores directos

Al no contar con competidores directos debido a que nadie todavía hace este tipo de tareas de manera automática, no hay quien analizar.

### Cruz de porter

Amenaza de nuevos competidores

Nuestros posibles nuevos competidores serian aquellos softwares de armado de pc por componente evolucionen hacia la automatización que diferencia nuestra la idea de negocio uno.

Clientes

Contamos como cliente a las tiendas de venta de hardware y computadoras que a su vez les venden a los consumidores finales, para no perder la ventaja competitiva que le dará la idea de negocio frente a las demás tiendas estas lo adoptarían, pero aun así los clientes tienen el poder de negociación de realizar el presupuesto en otra tienda.

Proveedores

Los proveedores serian aquellos que proveen de componentes a la tienda para su posterior armado de computadora, actualmente es bastante amplio el abanico de proveedores y se tienen que regir por precios oficiales por lo que no tiene un gran poder de negociacion.

Competidores del sector industrial

Sustitutos

Nuestro único posible sustituto son los softwares de armado de PC y la tradicional estimación manual del presupuesto para la computadora.

### Conclusión del análisis sectorial

El sector industrial se encuentra en crecimiento y es favorable de cara al futuro debido a la aceleración de adopción de computadoras a medida que nos dejó la pandemia aunque es un sector que no cuenta con automatización y que todavía sigue teniendo procesos muy tradicionales a pesar de que se esté trabajando con tecnología, es por ello por lo que vemos una oportunidad de poder darle al sector una herramienta que automatice y disminuya la cantidad de tareas arduas que los empleados realizan y con ello no solo mejorar la venta de estos productos sino también hacer que la tecnología sea más accesibles a los consumidores finales.

Tampoco tenemos que dejar de lado el aumento de comunidades alrededor del tema, haciendo un aumento nuestro público de compradores e interesados en las computadoras a medida.

# FODA

|  |  |
| --- | --- |
| Fortalezas | * Simplifica tareas complejas del proceso de negocio * Producto innovador, inexistente en el mercado local. * Blanco del mercado concentrado geográficamente. * Mejora de proceso de venta y comunicación con el cliente. * Variedad de precio que nos permitirán ser competentes a nivel costos. |
| Oportunidades | * Pocos competidores a nivel global. * Sector en pleno crecimiento con aumentos tanto en la demanda como en la oferta. * Tiendas de hardware con poca o nula automatización en sus procesos de negocio |
| Debilidades | * Resistencia al cambio por parte de los empleados de las tiendas * Altos costos iniciales en publicidad * Altos costos impositivos |
| Amenazas | * Expansión del mercado de las notebooks por encima de desktop. * Preferencia por el proceso de estimación tradicional por parte de algunos locales. * Cepo cambiario. * Inflación del país. |

# Anexos

* Encuesta realizada para ver la viabilidad de mercado:

<https://drive.google.com/file/d/1dHrjfJzTIr9iK95EI20Fr_wHs-7PElVE/view?usp=sharing>