

ANÁLISIS PORTER

2º CFGS Informática y comunicaciones - Desarrollo de Aplicaciones Web (DAW)
Empresa e Iniciativa Emprendedora (EMR)

Victor Manuel Cabrera Abreu
Guillermo Sicilia Hernández

Índice.-

1.- Rivalidad existente en el sector	2
2.- Amenaza de nuevos competidores	2
3.- Productos Sustitutivos	2
4.- Poder de Cliente	2
5.- Poder de Proveedores	3

1.- Rivalidad existente en el sector

Dado que no existen muchas Arcade/Centros de Ocio en las islas, no hay una gran concentración por lo tanto hay muy poca rivalidad en el sector.

2.- Amenaza de nuevos competidores

- **Las economías de escala:**

Dado que no vamos a producir sino a dar un servicio, esta barrera no es un problema para nuestro negocio.

- **El efecto aprendizaje o experiencia:**

Muchos de los negocios similares al nuestro no avanzan o aprenden de su experiencia ya que el negocio se mantiene igual por lo tanto más que una barrera esto sería una gran ventaja para nosotros

- **Las ventajas tecnológicas:**

Nuestro negocio se irá adaptando a las actualizaciones tecnológicas que vayan saliendo al mercado algo que muchos de los negocios similares al nuestro no hacen ya que tienen una tecnología antigua.

- **El acceso favorable a materias primas que pueden tener determinadas empresas con convenios con la administración:**

Esto deberíamos de tenerlo en cuenta ya que materias primas como el agua o luz son importantes en nuestro negocio y si tienen los demás un acceso beneficioso que nosotros no, esto puede ser una barrera para nuestro negocio.

- **Legales:**

Al ser un negocio que se abriría en nuestro país y no en el extranjero no se nos pondrían tantas barreras como a una empresa que venga de otro país. Por otro lado, nos veríamos afectados por aranceles al traer productos del extranjero tanto por maquinaria como por algunos productos alimenticios que no se encuentren en España.

3.- Productos Sustitutivos

Dado que lo nuestro es un servicio alguna que otra empresa similar a la nuestra podría cubrir los mismos servicios que nosotros pero de diferente manera pero actualmente, estos negocios no suelen tener un atractivo debido a la maquinaria vieja que tienen, por lo tanto podemos tomar esa situación a nuestro favor y hacer este tipo de establecimientos más llamativos e incluso poder establecer los precios del servicio.

4.- Poder de Cliente

Tenemos un tipo de clientela normalmente joven, obviamente son importantes para nosotros ya que es nuestro principal tipo de cliente que queremos en nuestro negocio.

5.- Poder de Proveedores

Nuestro negocio no contará con un solo proveedor para todos nuestros productos, contaremos con varios proveedores para la parte de juegos arcades, seguramente uno para maquinaria (habría que ver el mercado de las mismas y valorarlo), y varios más para la parte de suministro de productos alimenticios. Todo esto nos dará una ventaja ante posibles sustituciones de proveedores porque dejen de existir o porque otro proveedor nos de mejores servicios.