

REDACTA EL PLAN DE EMPRESA – EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA.

Cristóbal Suárez Abad

ITINERARIO PERSONAL PARA LA EMPLEABILIDAD II - 2º ASIR

Ficha 12 – Redacta el plan de empresa – El entorno y la competencia.

Objetivo de la ficha: Reflexionar sobre las características del entorno y la competencia y elaborar estrategias empresariales.

Redacta el apartado del entorno y la competencia. Puedes haberlo trabajado en las fichas anteriores, o bien de forma alternativa a través de esta actividad que las reúne en conjunto.

EL MACROENTORNO.

a) *Políticos: ¿Hay estabilidad política y social? ¿Hay subvenciones?*

Si, existe estabilidad política. Aunque pueden surgir cambios legislativos con respecto a la protección de los datos personales que obliguen a cambiar la manera en la que se almacena esta información dentro de nuestros servidores y en la de los clientes.

También existen subvenciones, el “**Kit Digital**¹”. Son subvenciones de ámbito europeo para la digitalización de PYMES. Hay varias empresas del sector que ofrecen soluciones de digitalización y dentro de estas soluciones ofrecen servicios de “backup”.

b) *Económicos: ¿Existe crisis en tu sector? ¿Hay desempleo?*

No, en este sector no hay ni crisis ni desempleo.

c) *Sociales: ¿Están cambiando los gustos de los clientes?*

Los clientes tienen cada vez más confianza en usar soluciones de almacenamiento en la nube (un servidor ajeno a su empresa al cual pueden acceder a través de la Red). Aunque también hay muchos que prefieren tener una solución híbrida (almacenamiento en local y la nube).

d) *Tecnológicos: ¿Hay cambios tecnológicos que influyen en mi empresa?*

Sí, tanto en hardware (sistemas de almacenamiento más grandes, rápidos y eficientes energéticamente, así como instalaciones de red más rápidas que permiten una mejor transferencia de datos); y software (mejoras en formas de compresión, deduplicación para evitar duplicidades de datos, etc).

¹ <https://www.rsystemsgerona.com/en/digital-kit/>

EL ENTORNO SENCILLO/CAMBIANTE.

a) *¿Es un entorno donde se producen muchos cambios o pocos? ¿Por qué?*

Se producen cambios a menudo, ya sea a nivel legislativo, como a nivel de evolución técnica.

b) *¿Se requieren muchos conocimientos para dirigir una empresa de ese sector o no se necesita estar actualizándose constantemente?*

Si, se necesita tener un extenso conocimiento de las tecnologías que se van a aplicar y experiencia en el sector. Además de ser capaz de ponerse al día rápidamente con las innovaciones que van surgiendo.

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

Nuestro mercado va a ser empresas PYMES con necesidad de soluciones de backup de datos. Ahora mismo no veo a que otro tipo de mercado podemos ofrecerle estos servicios.

d) *¿Hay mucha competencia en el sector y hay que responder con rapidez? ¿En el sector la competencia no para de sacar innovaciones?*

Bastante, las grandes empresas tienen capacidad para ofrecer precios bajos, mientras que las pequeñas empresas tienen que competir ofreciendo un servicio más personalizado y con mejor asistencia técnica.

Si, sobre todo las grandes empresas son las que tienen más capacidad para implantar nuevas tecnologías.

EL MICROENTORNO.

- a) *¿Cuál crees que es el grado de competencia entre las empresas actuales? ¿Hay muchas o pocas empresas sobre este negocio? ¿Está creciendo el sector? ¿Tu producto es similar a otros del mercado? ¿Las otras empresas pueden vender más de lo que venden? ¿Qué barreras de salida existen si tuvieras que dejar el negocio?*

Hay muchísima competencia en el sector, con muchas empresas. El sector no está creciendo mucho. El producto se parece en algunos aspectos a otros que ofrece la competencia. Las otras empresas no pueden vender más de lo que venden. No existen barreras de salida si tuviese que dejar el negocio (bueno, puede que por contrato tendría que asegurarme de que los datos de los clientes están a salvo y migrarlos a los servidores de otra compañía).

- b) *¿Hay posibilidad de que entren nuevos competidores? ¿Cuánto tendrían que invertir para entrar? ¿Pueden ofrecer un producto distinto del tuyo? ¿Pueden acceder a los canales de distribución, mayoristas, minoristas, clientes, etc? ¿Se necesitan requisitos legales exigentes?*

Si, es un sector que está abierto a quien quiera entrar. El gasto de inversión depende de las herramientas y la capacidad del servidor con el que queremos dar el servicio de backups en la nube para los clientes. Estimaría en una cifra inicial para equipo muy básico de 5.000 – 10.000 €. Pueden ofrecer un producto “diferenciado” al mío, pero al final la tecnología y los métodos para realizar los backups son los mismos, otra cosa son las condiciones. Si, pueden acceder a todos ellos. Si, los requisitos legales que debe cumplir son los establecidos en el “Reglamento General de Protección de Datos” y la “Ley Oficial de Protección de Datos”.

- c) *¿Hay otros productos que puedan sustituir al tuyo? ¿Qué productos pueden satisfacer la misma necesidad sin llegar a ser lo mismo?*

No hay muchos productos que puedan sustituirlo, pero si hay una gran competencia en el sector.

d) *¿Qué poder tienen los proveedores? ¿Hay muchos proveedores donde elegir? ¿Si un proveedor no te gusta, puedes cambiar y comprar otro producto similar? ¿Le compras gran cantidad de producto al proveedor y ello permite negociar precios o le compras poco y no hay fuerza para negociar?*

Según el tipo de hardware los proveedores pueden tener más o menos poder: Los de discos duros son solo tres a nivel mundial y aunque hay algo de competencia sus precios son similares. Después en el resto de hardware hay mucha más competencia y un mayor rango de precios. Los proveedores de Internet son más complicado porque va por zonas y sus precios no varían tanto.

Si, es fácil cambiar de un proveedor a otro, excepto en servicios de Internet.

Al principio no compraría gran cantidad de producto, así que no tendría capacidad de negociación. Más adelante vería para poder conseguir algún descuento o cualquier trato más favorable.

e) *¿Qué poder tienen los clientes a la hora de negociar? ¿Hay escasos y no puedes negociar mucho? ¿Pueden comprar otro producto similar al tuyo que cubra su necesidad? ¿Te compran mucho los clientes y tienen poder para negociar precios?*

Al haber una gran competencia en el sector los clientes tienen una gran capacidad de negociación, pero esto variará según el tamaño del cliente y la empresa proveedora. Las grandes empresas no suelen negociar sus precios, excepto que estemos hablando de un gran contrato.

Hay bastantes clientes que necesitan estos servicios, pero como he dicho, la competencia es bastante grande y es difícil negociar.

Si, tienen acceso a productos similares al mío y que cubran su necesidad.

Si la empresa es lo suficientemente grande, podrían intentar negociar los precios.

LA COMPETENCIA.

- a) *Recoge la información publicada por asociaciones y revistas especializadas en el sector sobre las empresas de la competencia.*

Los 10 mejores proveedores y soluciones de copia de seguridad como servicio (BaaS):

<https://www.hycu.com/es/blog/10-best-backup-service-baas-providers-solutions>

Las 10 Principales Empresas Que Ofrecen Soluciones de Respaldo y Recuperación en la Nube

<https://www.emergenresearch.com/es/blog/top-10-empresas-que-ofrecen-soluciones-de-respaldo-y-recuperaci%C3%B3n-en-la-nube>

- b) *Busca empresas en el listado de la Cámara de Comercio de tu provincia que puedan ser competencia.*

En la Cámara de Comercio de Huelva no encuentro nada. Sin embargo, en Google encuentro:

“**Ábaco S&M**”: Ofrecen servicio de Copias de Seguridad.

<https://grupoabaco.es/servicio/copias-de-seguridad/2>

“**Soportec**”: <https://soporttec.es/>

“**OnuTech**”: <https://www.onutech.com/>

- c) *Si es un comercio, realiza un recorrido por la zona, visita la competencia y realiza llamadas telefónicas e indica la información que has obtenido sobre ellas.*
- d) *Busca cuáles son las mejores empresas de la competencia e investiga qué hacen a través de sus webs.*

“**Ábaco S&M**”: Ofrece servicio de copias de seguridad online.

“**Soportec**”: Ofrece servicio de software en la nube: presencia digital en internet, sistemas de verificación al día con las últimas obligaciones legales y copias de seguridad.

“**OnuTech**”: Ofrecen soluciones ofimáticas, mantenimiento informático, suministro de material, soluciones de Red, ciberseguridad y también de backup (no se especifica si es en la nube o local).

- e) *Busca 2-3 empresas que sean la competencia directa y analízalas a fondo: cuántos son, dónde están, que vende y cuanto, su calidad, sus precios, las estrategias de marketing, sus puntos fuertes y sus puntos débiles ¿Qué hacen mejor y cuales son sus puntos débiles?*

Con la información que se puede obtener de estas empresas, es imposible realizar esta sección.

DAFO Y CAME:

a) Indica el DAFO de tu proyecto:

FACTORES INTERNOS

FORTALEZAS +	DEBILIDADES –
<ul style="list-style-type: none"> - Mucho entusiasmo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nuevo en el sector: desconocemos posibles clientes y carecemos de red de contactos. - Con poca experiencia en las tecnologías necesarias para llevar a cabo las funciones de la empresa.

FACTORES EXTERNOS

OPORTUNIDADES +	AMENAZAS –
<ul style="list-style-type: none"> - Las empresas están obligadas a cumplir con la legislación y necesitan de nuestros servicios. - Existe una gran cantidad de proveedores que nos puede permitir adquirir las herramientas necesarias a un precio económico. - No hay barrera de entrada (solo cumplir la legislación) 	<ul style="list-style-type: none"> - Obligatoriedad de cumplir legislación en materia de protección de datos. - Nivel de competencia muy alto.

b) Señala las estrategias del CAME que se han tomado a partir del DAFO.

Debilidades	Corregir
<ul style="list-style-type: none"> - Nuevo en el sector: desconocemos posibles clientes y carecemos de red de contactos. - Con poca experiencia en las tecnologías necesarias para llevar a cabo las funciones de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Podemos contratar servicios de asesoría, buscar un socio o contratar alguien con experiencia en el sector.
Amenazas	Afrontar
<ul style="list-style-type: none"> - Obligatoriedad de cumplir legislación en materia de protección de datos. - Nivel de competencia muy alto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Estudiar la legislación, contratar servicio de consultoría legal, buscar la manera de cumplir la legislación. - Investigar a la competencia y ver de que manera podemos diferenciarnos con respecto a ellos.
Fortalezas	Mantener
<ul style="list-style-type: none"> - Mucho entusiasmo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mantener el entusiasmo.
Oportunidades	Explotar
<ul style="list-style-type: none"> - Las empresas están obligadas a cumplir con la legislación y necesitan de nuestros servicios. - Existe una gran cantidad de proveedores. - No hay barrera de entrada (solo cumplir la legislación). 	<ul style="list-style-type: none"> - Anunciarnos como expertos en cumplimiento de legislación vigente. - Al haber muchos proveedores podemos adquirir el material necesario a buen precio, y llegado el momento, para pedidos grandes, podríamos intentar negociar.

LA ECONOMÍA CIRCULAR Y EL BIEN COMÚN.

- a) *Después de realizar el cuestionario, indicar si estáis aplicando principios de la economía circular y del bien común, y en que podríais mejorar el proyecto.*

Si estamos aplicando principios de economía circular. Actualmente no veo ninguna forma más de mejorar el proyecto en este aspecto.

- b) *Indica las actuaciones concretas respecto a las 7Rs que toma el proyecto.*

- **Reducir:**

Podemos reducir el consumo de energía en nuestros servidores (los que proveen el servicio a nuestros clientes) y en las instalaciones que hagamos en las dependencias de los clientes, si adquirimos sistemas con alta eficiencia energética. Esto nos ayudará también a tener un menor coste operativo, además de a reducir nuestra huella energética.

- **Repensar:**

En las tecnologías de copias de seguridad hay algunas funcionalidades (copias diferenciales, deduplicación, etc) que nos evitan crear duplicidades en cuanto a datos almacenados. Si usamos las últimas tecnologías de compresión junto con estas otras funcionalidades podremos aprovechar mejor el espacio en los discos duros y no tener que usar tantos.

- **Remodelar:**

Podemos diseñar nuestro servicio de servidores de almacenamiento en la nube como un servicio SaaS (“Software como Servicio”) en la cual los clientes no pagan por servidor, sino por capacidad de almacenamiento. Con esto lo que se hace es que en un mismo servidor haya múltiples clientes. De esta manera ahorraremos en hardware y energía, al necesitar menos equipos.

- **Reparar:**

Establecer un protocolo estricto de diagnóstico y reparación de *hardware* averiado (servidores, discos, fuentes de alimentación) antes de considerar el reemplazo total. Así podemos prolongar la vida útil de los equipos y reducir costes de adquisición.

- **Reutilizar:**

Reutilizar servidores y equipos de red (Switches, Routers) más antiguos para tareas menos críticas o que requieren menos potencia de cálculo para entornos de prueba. Así aprovechamos el hardware adquirido incluso si este está desfasado, evitando que un equipo funcional acabe en la basura.

- **Recuperar:**

Implementar un programa de recompra de equipos de almacenamiento obsoletos del cliente (según el tipo de contrato) y revenderlos a empresas de informática que los ponen a punto y les dan una segunda vida. Así creamos una fuente de ingresos alternativa y nos aseguramos de que estos equipos sigan siendo útiles para otras personas.

- **Reciclar:**

Para aquellos equipos que ya hayan agotado por completo su vida útil (están inservibles), nos podemos asociar con empresas de gestión de residuos especializadas en desechos informáticos. Asegurándonos así que sus componentes son debidamente reciclados.